

Instrumenty finansowe w księgach

Instrumenty finansowe, są dziś nieodzownym elementem zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Z doświadczenia wynika, że są one także najczęściej stosowane zgodnie ze swoim zabezpieczającym charakterem. Warto sprawdzić, z jakimi wyzwaniem muszą zmierzyć się działy księgowe przedsiębiorstw korzystających z popularnych derywatów.



Piotr Aleksiejuk
radca prawny, Wofarska
Aleksiejuk & Wspólnicy



Mateusz Majewski
ekspert finansowy w W.Accounting

Rosnąca świadomość przedsiębiorców pomaga wykorzystać narzędzie jakim są instrumenty finansowe, zgodnie z ich pierwotnym założeniem, tj. przede wszystkim w roli transakcji zabezpieczającej w praktyce nieco podobnej do ubezpieczenia. Coraz większa wiedza pozwala też uniknąć tzw. instrumentów toksycznych, które wprawdzie umożliwiają uzyskanie dodatkowych dochodów, jednak wiążą się często z niewspółmiernym ryzykiem, szczególnie dla niedoświadczonych graczy na rynkach finansowych.

Zastanówmy się, którzy przedsiębiorcy mogą zatem wykorzystywać instrumenty finansowe, i jaki wpływ ma ich wykorzystanie w księgach i sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa.

Derywaty w przepisach

O ile na gruncie regulacji prawnych, instrumenty finansowe doczekały się obszernych uregulowań (w konsekwencji implementacji dyrektywy MiFID), o tyle przepisy rachunkowe nie są już tak bardzo precyzyjne w tym zakresie, niemniej nakazują ujmować skutki korzystania z instrumentów finansowych, przede wszystkim zgodnie z zasadą wiernego i rzetelnego obrazu. Warto także uwzględnić zasady ujmowania derywatów w polityce rachunkowości jednostki.

I tak, przepisy ustawy o rachunkowości, w art. 3 pkt 23 zawierają definicję, zgodnie z którą ilekroć mowa o instrumentach finansowych - rozumie się przez to kontrakt, który powoduje powstanie aktywów finansowych u jednej ze stron i zobowiązania finansowego albo instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron. Dodatkowo, ustawa wymaga aby z kontraktu jednoznacznie wynikały skutki gospodarcze, bez względu na to, czy wykonanie praw lub zobowiązań wynikających z kontraktu ma charakter bezwarunkowy albo warunkowy.

Jednocześnie z zakresu instrumentów finansowych wyłączone kategorie, przykładowo takie jak rezerwy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego czy określone umowy o gwarancje fi-

nansowe, a także inne kategorie wskazane w ustawie.

Definicja ta jest relatywnie skomplikowana, przy czym w praktyce spełniają ją kontrakty, których wartość jest uzależniona od wartości określonego aktywa bazowego oraz rozliczenie przebiega w sposób wyłącznie pieniężny, tj. nie polega na nabyciu np. towaru.

Na przykład, kontrakt na rzeczywistą dostawę towaru np. ropy naftowej, co do zasady nie będzie stanowić instrumentu finansowego, z uwagi na fakt, że nie powoduje on powstania aktywa ani zobowiązania finansowego. Z kolei instrumentem finansowym będzie kontrakt terminowy na zakup waluty typu NDA (bez fizycznej dostawy waluty), który zostanie rozliczony różnicą pomiędzy zakontraktowanym kursem wymiany a kursem rzeczywistym z dnia realizacji umowy.

Kontrakty IRS i opcje

Obecnie rynek instrumentów pochodnych w Polsce dotyczy instrumentów, które są oferowane przez instytucje finansowe jako produkty skarbowe, a ich celem jest często zabezpieczenie ryzyka np.:

- ryzyka stopy procentowej - IRS;
- kontakty terminowe typu forward lub opcje np. na sprzedaż waluty.

Przyjrzyjmy się zatem ujęciu w księgach przedsiębiorstwa kontraktów IRS oraz opcji zawartych przez przedsiębiorcę z instytucją finansową.

Ujęcie w księgach

Dla przypomnienia, kontrakt IRS polega na wymianie płatności odsetkowych ustalonych według jednej stopy procentowej na płatności ustalone na podstawie innej stopy procentowej. W praktyce często jest stosowany przez banki, dla uzyskania efektu stałej stopy procentowej - na podstawie kontraktu możliwe jest ustalenie dla klienta banku płatności odsetek od kredytu według stałej stopy procentowej, w miejsce płatności według stopy zmiennej.

W przypadku długoterminowych kredytów inwestycyjnych, w zasa-

dzie każdy bank wymaga zawarcia transakcji, na wypadek podwyżki stóp procentowych w przyszłości, uwzględniając obecnie niski poziom stóp procentowych.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy powstają następujące pytania:

- w jaki sposób zaewidencjonować instrument na moment zawarcia kontraktu a także na moment dokonywania płatności cyklicznych;
- czy i w jaki sposób na dzień bilansowy należy dokonać wyceny kontraktu.

UWAGA! Ewidencja instrumentu na moment zawarcia transakcji z instytucją finansową nie znajduje jeszcze odzwierciedlenia w aktywach jednostki, natomiast co do zasady instrument powinien być wprowadzony do ewidencji pozabilansowej.

Dopiero cykliczne płatności dokonywane na podstawie kontraktu stanowią odpowiednio przychody finansowe lub koszty finansowe.

Ponadto, należy mieć na uwadze, że kontrakty IRS podlegają wycenie według wartości godziwej na dzień bilansowy. Skutki aktualizacji wyceny przez podmiot, który zawarł kontrakt z instytucją finansową, odnoszone są na wynik finansowy jako koszty lub przychody finansowe. Należy pamiętać, że skutki wyceny powinny także uwzględniać konsekwencje podatkowe tj. powstanie aktywa lub rezerwy z tytułu podatku odroczonego.

Dodatkowo, biorąc pod uwagę często zabezpieczający charakter kontraktów IRS, należy rozważyć, czy taki kontrakt nie powinien być ujmowany na zasadzie zabezpieczenia, co określa art. 35a ustawy o rachunkowości.

Ustawa wymienia następujące warunki uznania instrumentu finansowego się za służący do zabezpieczenia aktywów lub pasywów:

- przed zawarciem kontraktu ustalono jego cel oraz określono, które aktywa lub pasywa mają zostać za pomocą tego kontraktu zabezpieczone;
- zabezpieczający instrument finansowy będący przedmiotem kontraktu i zabezpieczane za jego pomocą aktywa lub pasywa charakteryzują się podobnymi cechami, a w szczególności wartością nominalną, datą zapadalności, wpływem zmian stopy procentowej albo kursu waluty;
- stopień pewności oczekiwań dotyczących przewidywanych w wyniku kontraktu przepływów środków pieniężnych jest znaczny.

W przypadku spełnienia opisanych warunków, kontrakt terminowy jest wyceniany z uwzględnieniem wartości aktywa bazowego, np. łącznie z płatnościami na podstawie umowy kredytowej.

Premia opcyjna jako aktywo

Nieco inaczej sytuacja wygląda w odniesieniu do transakcji opcyjnej, w przypadku której zasadą jest płatność premii opcyjnej z góry, w momencie rozpoczęcia kontraktu. Nabywca opcji w zamian za premię uzyskuje możliwość rezygnacji z realizacji kontraktu - inaczej niż w przypadku IRS, kiedy to istnieje obowiązek rozliczenia.

UWAGA! Wartość premii odzwierciedla wartość opcji na moment zawarcia transakcji, i dla nabywcy opcji to właśnie w takiej wartości kontrakt opcyjny powinien zostać zaewidencjonowany jako aktywo.

Dalsza ewidencja kontraktu opcyjnego, jest zbliżona do ewidencji kontraktu IRS. Różnica dotyczy jednak rozliczenia premii opcyjnej, która z zasady stanowi koszt obciążający rachunek wyników w momencie realizacji lub rezygnacji z realizacji kontraktu.

Podatki a ujęcie księgowe

Ujęcie podatkowe instrumentów pochodnych, może budzić więcej wątpliwości niż ich ujęcie rachunkowe. O ile ujęcie w księgach ma na celu maksymalne uwzględnienie sensu ekonomicznego transakcji, o tyle w przypadku ustalenia konsekwencji podatkowych, kluczowe znaczenie będą mieć postanowienia umów zawartych z instytucją finansową i szczegóły rozliczenia.

UWAGA! Z założenia należy liczyć się przy tym z możliwymi rozbieżnościami pomiędzy wynikiem finansowym a dochodem podatkowym.

Chociażby już same skutki wyceny instrumentu finansowego, które znajdują odzwierciedlenie w rachunku wyników, w przypadku kontraktów niezrealizowanych nie będą stanowić kategorii podatkowej. Dojdzie wówczas do rozbieżności pomiędzy wynikiem księgowym a podatkowym.

Analogiczna sytuacja może mieć miejsce w przypadku, kontraktu opcyjnego, gdy odstąpienie od realizacji transakcji, wynika z decyzji jednostki, w sytuacji gdy opcja teoretycznie może być zrealizowana. Do takiej sytuacji może dochodzić, wówczas gdy warunki zawartej opcji wskazują, że nie zostanie ona zrealizowana i wartość takiego kontraktu jest równa 0, co powinno skutkować dokonaniem odpisu. Jeżeli jednak podmiot nie podjął przy tym decyzji, co do rezygnacji z realizacji opcji, wówczas wartość premii opcyjnej nie będzie stanowić kosztów uzyskania przychodów, a zatem nie pomniejszy dochodu do opodatkowania. /@