

W jaki sposób księgować i wyceniać instrumenty finansowe Andrzej Niewiarowski, [biegły rewident Warszawa](#), Rödl & Partner

Forwardy czy opcje walutowe to narzędzia pozwalające firmom zabezpieczyć się przed zmianą kursu walutowego. Ich ujęcie w księgach jest z reguły prostsze, niż wskazywałaby na to definicja i zasady funkcjonowania.

Rynek instrumentów finansowych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Wzrasta również świadomość ich istnienia oraz potrzeba stosowania wśród przedsiębiorców, co wymusza edukację finansową, która jest niezbędna do podejmowania właściwych decyzji. Instrumenty finansowe mogą pomóc przedsiębiorcy na niepewnym i zmiennym rynku walutowym, ale mogą też zaszkodzić w sytuacji niewłaściwego ich stosowania. Decydując się na zakup lub sprzedaż instrumentów finansowych przedsiębiorcy muszą mieć przynajmniej podstawową wiedzę na temat ich funkcjonowania, doświadczenie oraz środki finansowe zabezpieczające taką transakcję. Dla służb finansowych przedsiębiorstwa, które decydują się na zabezpieczenie swojego ryzyka walutowego takimi transakcjami, wymogi są już mniejsze, chociaż cały czas wymagana jest wiedza oraz przynajmniej minimalna znajomość standardów krajowych czy międzynarodowych, które pomogą im ująć te zdarzenie gospodarcze w księgach.

Początki rynku instrumentów finansowych sięgają czasów starożytnej Grecji. Interesującą historię dotyczącą Talesa z Miletu – pierwszego na świecie nabywcy opcji – pominię z racji ograniczonych ram niniejszego opracowania. Instrumenty pochodne na szerszą skalę na rynkach finansowych pojawiły się w roku 1973. Wówczas też opracowano model wyceny opcji stosowany do dziś, zwany modelem Blacka-Scholesa. Instrumenty te odgrywają istotną rolę na współczesnym rynku finansowym. Rozwój i popularyzacja derywatów sprawia, że pojawiła się wśród księgowych potrzeba pogłębionej analizy tego zagadnienia. Rachunkowość instrumentów finansowych staje się coraz bardziej istotnym elementem nowoczesnej rachunkowości finansowej. Omówione w artykule instrumenty finansowe występują poza terminowym rynkiem regulowanym, na tzw. rynku OTC (over the counter) i są bardziej dopasowane do potrzeb spółek, ponieważ nie są wystandaryzowane, ale szyte na miarę (tailor-made).

Definicja ustawowa

Zagadnienie instrumentów finansowych zostało uregulowane w polskich przepisach prawa bilansowego. Zgodnie z definicją zawartą w art. 3 ust. 23 ustawy o rachunkowości (dalej: uor), instrument finansowy to kontrakt, który powoduje powstanie aktywów finansowych u jednej ze stron i zobowiązania finansowego albo instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron pod warunkiem, że z kontraktu zawartego między dwiema lub więcej stronami jednoznacznie wynikają skutki gospodarcze, bez względu na to, czy wykonanie praw lub zobowiązań wynikających z kontraktu ma charakter bezwarunkowy czy warunkowy. Do instrumentów finansowych nie zalicza się:

- rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- umów o gwarancje finansowe, które ustalają wykonanie obowiązków z tytułu udzielonej gwarancji, w formie zapłacenia kwot odpowiadających stratom poniesionym przez beneficjenta na skutek niespłacenia wierzytelności przez dłużnika w wymaganym terminie;
- umów o przeniesienie praw z papierów wartościowych w okresie pomiędzy terminem zawarcia i rozliczenia transakcji, gdy wykonanie tych umów wymaga wydania papierów wartościowych w określonym terminie, również wtedy, gdy przeniesienie tych praw następuje w formie zapisu na rachunku papierów wartościowych, prowadzonym przez podmiot upoważniony na podstawie odrębnych przepisów, aktywów i zobowiązań z tytułu programów, z których wynikają udziały pracowników oraz innych osób związanych z jednostką w jej kapitałach lub w kapitałach innej jednostki z grupy kapitałowej, do której należy jednostka;
- umów połączenia spółek.

Ustawa o rachunkowości dość lakonicznie odnosi się do instrumentów finansowych. W zasadzie tylko art. 35 oraz 35a uor próbują opisać ich ujęcie i wycenę w księgach rachunkowych. Nabyte lub powstałe aktywa finansowe oraz inne inwestycje ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich nabycia albo powstania, według ceny nabycia albo ceny zakupu, jeżeli koszty przeprowadzenia i rozliczenia transakcji nie są istotne. Skutki wzrostu lub obniżenia wartości inwestycji krótkoterminowych wycenionych według cen (wartości) rynkowych zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych.

W celu doprecyzowania zawartych w uor zapisów, w 2001 roku powstało rozporządzenie ministra finansów w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (dalej: rozporządzenie), oparte na ówczesnym Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 39 „Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena” (MSR 39). Rozporządzenie z małymi zmianami przetrwało do dziś, pomimo że MSR 39 zmienił się znacznie, a nawet stracił rolę, jaką odgrywał w okresie powstawania rozporządzenia. Dlatego wydaje się, że obecnie panuje dość duża dowolność i swoboda wyboru aktu prawnego, na podstawie którego jednostka ujmuje, prezentuje i wycenia instrumenty finansowe. Może wybrać uor, rozporządzenie lub powołując się na art. 10 ust. 3 uor, wybrać Krajowe Standardy Rachunkowości (KSR), a jeżeli ich nie ma – aktualny MSR/MSSF. Nazewnictwo w poszczególnych aktach prawnych również nie jest jednolite. Rozporządzenie posługuje się terminem „instrument pochodny”, uor używa przeważnie terminu „instrument finansowy”.

Zawsze ktoś zyska, a ktoś straci

Instrumenty finansowe to kontrakty terminowe podwyższonego ryzyka. Wystawiane są przez jednostki, które chcą ryzyko kupić, a kupowane przez jednostki, które chcą ryzyko sprzedać. Instrumenty finansowe spełniają dwie funkcje: spekulacyjną lub zabezpieczającą. Emitent bierze na siebie ryzyko walutowe, w zamian dostaje zapłatę w postaci premii (w przypadku opcji). Kupujący kupuje prawo, z którego może skorzystać. Emitent w tym przypadku spekuluje, natomiast kupujący zabezpiecza się przed ryzykiem walutowym. Niewątpliwie instrument finansowy to zakład pomiędzy stronami, kto odgadnie kurs walutowy w przyszłości. Zawsze ktoś wygra, a ktoś straci.

Kontrakty forward

Forward jest terminową operacją walutową, polegającą na kupnie/sprzedaży waluty po ustalonym z góry kursie na określony dzień w przyszłości, późniejszy niż dwa dni robocze (kurs spot). Transakcja służy zabezpieczeniu się przed ryzykiem walutowym. Importer, kupując walutę w transakcji terminowej, zabezpiecza się przed wzrostem kursu. Eksporter, sprzedając walutę w transakcji terminowej, zabezpiecza się przed spadkiem kursu. Bez względu na niekorzystne wahania kursów walut, instrument ten pozwala na ustalenie z góry ceny waluty w przyszłości. Kontrakt forward nakłada na jedną stronę obowiązek dostarczenia, a na drugą obowiązek odbioru aktywów w ściśle określonej ilości, w określonym terminie w przyszłości i po określonej cenie, ustalonej w momencie zawierania kontraktu (dostawa rzeczywista).

Istotą kontraktu forward jest to, że nabycie nie powoduje poniesienia żadnych wydatków początkowych. Nie ma tu płaconej premii, jak w przypadku opcji, ale w konsekwencji zobowiązanie jednostki jest bezwzględne. Niezależnie od tego, czy jednostka zyska, czy straci na tym kontrakcie, musi go zrealizować, musi nastąpić rzeczywista dostawa waluty lub rozliczenie odsetkami. Jednostka nie może zrezygnować z kontraktu jak w przypadku opcji.

- Zakup forwardów (pozycja długa) zabezpiecza importera przed wzrostem kursu walutowego, w przypadku spadku kursu importer poniesie stratę >>patrz rys. 1 w galerii.

- Sprzedaż forwardów (pozycja krótka) zabezpiecza eksportera przed spadkiem kursu walutowego, w przypadku wzrostu kursu eksporter poniesie stratę >>patrz rys. 2.

Ujęcie początkowe...

Ustawa o rachunkowości nakłada obowiązek wprowadzenia instrumentów do ksiąg rachunkowych na dzień ich zakupu według ceny nabycia lub ceny zakupu, jeżeli koszty przeprowadzenia i rozliczenia transakcji nie są istotne. Podobne ujęcie prezentuje rozporządzenie. Aktywa finansowe oraz zobowiązania finansowe, w tym również zawarte transakcje terminowe, z których wynika zobowiązanie lub prawo do nabycia lub sprzedaży w przyszłym terminie ustalonej ilości określonych instrumentów finansowych po ustalonej cenie, wprowadza się do ksiąg rachunkowych w dacie zawarcia kontraktu, bez względu na przewidziany w umowie termin rozliczenia transakcji. Rozporządzenie w § 5 precyzuje dodatkowo, do której kategorii instrument należy zaliczyć. Jednostka klasyfikuje instrumenty finansowe w dniu ich nabycia lub powstania do następujących kategorii:

1) aktywa finansowe i zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu,

- 2) pożyczki udzielone i należności własne,
- 3) aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności,
- 4) aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Kontrakt forward jest zaliczany do aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu, z wyjątkiem przypadku, gdy jednostka uznaje zawarte kontrakty za instrumenty zabezpieczające. Na dzień zawarcia kontraktu wartość początkowa kontraktu, czyli wartość godziwa poniesionych wydatków z tytułu zawarcia kontraktu, wynosi zero (brak wydatków początkowych, np. premii). Jak wcześniej wspomniano, należy jednak ująć kontrakt w ewidencji księgowej. Zgodnie z art. 35 uor oraz § 13 rozporządzenia nabyte aktywa finansowe wprowadza się do ksiąg rachunkowych na dzień ich nabycia według ceny nabycia w pozycji:

Wn „Krótkoterminowe aktywa finansowe” – aktywa finansowe przeznaczone do obrotu,

Ma „Pozostałe rozrachunki” zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu.

Wartością kontraktu jest iloczyn wielkości kontraktu (ilości instrumentu podstawowego w walucie obcej, na którą został wystawiony) oraz ceny wykonania. Artykuł 46 ust. 2a uor precyzuje, że aktywa finansowe i zobowiązania finansowe wykazuje się w bilansie w kwocie netto po kompensacie. Dlatego bilansowa wartość kontraktu wynosi zero.

... i wycena bilansowa

Na dzień bilansowy derywaty należy wycenić w wiarygodnie ustalonej wartości godziwej, bez pomniejszania jej o koszty transakcji, jakie jednostka poniosłaby, zbywając te aktywa lub wyłączając je z ksiąg rachunkowych z innych przyczyn, chyba że wysokość tych kosztów byłaby znacząca. Rozporządzenie w § 15 precyzuje, jaką wycenę w wartości godziwej uznaje się za wiarygodną. W praktyce, na dzień bilansowy jednostka przyjmuje wycenę otrzymaną z banku, w którym transakcja została wykonana, przygotowaną na podstawie aktualnej ceny rynkowej (spot) oraz doliczonych punktów swapowych. Księgowy w zasadzie nie musi znać się na tych szczegółach matematyki finansowej, ujmuje wycenę na dzień bilansowy instrumentów pochodnych w księgach rachunkowy jako:

Ma „Przychody” lub Wn „Koszty finansowe” oraz

Wn/Ma „Odpisy aktualizujące krótkoterminowe aktywa finansowe”.

Uwaga! Od naliczonej wyceny bilansowej należy policzyć podatek odroczony.

Na dzień realizacji kontraktu, w przypadku zakupu forwardu (call forward) pod płatność za fakturę kontrahenta zagranicznego, następuje wymiana złotych na walutę po kursie terminowym i realizacja przelewu zagranicznego na kwotę z faktury. W drugim wariantcie może nastąpić wpłata waluty na konto, a następnie jednostka dokona przelewu z tytułu spłaty zobowiązań według kursu, jaki przyjęła do wyceny rozchodu waluty z rachunku walutowego. Po zaksięgowaniu spłaty zobowiązań, różnice kursowe zaksięgują się automatycznie jako przychody lub koszty finansowe.

Drugim rodzajem forwardów jest NDF (Non Deliverable Forward). NDF to transakcja terminowa bez dostawy (nierzeczywista). Przeprowadza się ją na tych samych zasadach jak klasyczny forward, jednak w dniu realizacji nie następuje efektywna dostawa walut, lecz rozlicza się jedynie różnicę pomiędzy otrzymanym w dniu zawarcia transakcji kursem terminowym, a bieżącym kursem spot z dnia realizacji kontraktu.

Rozliczenie podatkowe

Generalna zasada wynikająca z ustawy o CIT mówi, że podatnicy są obowiązani do prowadzenia ewidencji rachunkowej, zgodnie z odrębnymi przepisami, w sposób zapewniający określenie wysokości dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy. Ustawa o CIT bazuje na definicji pochodnych instrumentów finansowych, przepisanej wprost z ustawy z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (dalej: ustawa o obrocie), która dość szeroko definiuje instrumenty finansowe. Na potrzeby niniejszego artykułu możemy przyjąć, że instrumentami finansowymi są niebędące papierami wartościowymi prawa majątkowe, których cena zależy bezpośrednio lub pośrednio od ceny towarów, walut obcych albo od wysokości stóp procentowych. W szczególności są nimi finansowe kontrakty terminowe oraz opcje.

Ustawa o CIT określa, że przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest dochód stanowiący sumę dochodu osiągniętego z zysków kapitałowych oraz dochodu osiągniętego z innych źródeł przychodów. Dochodem ze źródeł przychodów jest nadwyżka sumy przychodów uzyskanych z tego źródła przychodów nad kosztami ich uzyskania, osiągnięta w roku podatkowym. Jeżeli koszty uzyskania przychodów przekraczają sumę przychodów, różnica jest stratą ze źródła przychodów. Za przychody związane z działalnością gospodarczą, osiągnięte w roku podatkowym, uważa się otrzymane pieniądze, różnice kursowe, a także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane. Za datę powstania przychodu z tytułu realizacji praw wynikających z pochodnych instrumentów finansowych uważa się moment realizacji tych praw.

Wydatki związane z nabyciem pochodnych instrumentów finansowych nie są kosztem uzyskania przychodów do czasu realizacji praw, rezygnacji z realizacji praw albo odpłatnego zbycia, chyba że instrumenty te związane są z nabyciem środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej. Wtedy mogą powiększać wartość początkową dla potrzeb amortyzacji podatkowej. Przychód rozpoznawalny jest w chwili, gdy staje się należny, równocześnie odliczany jest koszt uzyskania przychodów. Koszty uzyskania przychodów bezpośrednio związane z przychodami, poniesione w latach poprzedzających rok podatkowy oraz w roku podatkowym, są potrącalne w tym roku podatkowym, w którym osiągnięte zostały odpowiadające im przychody. Sam zakup kontraktu terminowego oraz jego początkowe ujęcie w księgach rachunkowych nie oznacza dla spółki powstania obowiązku podatkowego – opodatkowany jest przychód, którego w tym momencie jeszcze nie ma.

Skutki w CIT

Na dzień bilansowy jednostka wycenia swoje kontrakty. Wycenę sporządza bank, w którym jednostka dokonała tej transakcji. Jak już wspomniano, kontrakt to zakład pomiędzy stronami, a wycena ujawni, jaką pozycję zajęła spółka. Oznacza to, że gdyby spółka postanowiła zamknąć kontrakt w dniu bilansowym poprzez zakup kontraktu przeciwnego na tą samą datę zamknięcia (strike date) – poniosłaby stratę lub odnotowałaby zysk. Skutki wyceny kontraktu na dzień bilansowy nie powodują żadnych skutków w podatku dochodowym. Zysk lub strata wynikająca z wyceny nie jest przychodem ani kosztem uzyskania przychodu. Jeżeli jednostka rozlicza różnice kursowe metodą rachunkową na podstawie art. 9b ust. 1 pkt 2 ustawy o CIT, wówczas różnicę z wyceny kontraktu powinna uwzględnić w rachunku podatkowym jako różnice kursowe.

Po jakim kursie

Na dzień realizacji kontraktu spółka otrzymuje na konto kwotę w walucie w wysokości wynikającej z kontraktu oraz według kursu terminowego. Pojawia się kolejne pytanie po jakim kursie wpływ powinien zostać zaksięgowany? Zgodnie z obowiązującymi przepisami podatkowymi, wpływ środków pieniężnych na rachunek bankowy powinien być wyceniony według kursu faktycznie zastosowanego, a takim kursem jest ustalony w kontrakcie kurs terminowy (art. 15a ust. 2 i 3 ustawy o CIT). W opisanym przypadku dochodzi jedynie do nabycia waluty po z góry określonym kursie terminowym i jej wpływu na rachunek jednostki. W dniu realizacji kontraktu po stronie nabywcy kontraktu nie powstanie ani przychód, ani koszt podatkowy. W wyniku realizacji kontraktu spółka nabyła lub sprzedała walutę obcą. Kosztem lub przychodem podatkowym będą różnice kursowe w momencie zapłaty za zobowiązania spółki w tej walucie.

W przypadku kontraktu NDF realizacja kontraktu odbywa się poprzez zapłatę lub otrzymanie zapłaty bez dostawy instrumentu bazowego (np. waluty euro), a więc bez możliwości zbycia euro w przyszłości. Przychód rozpoznawany jest wówczas, gdy staje się należny (w dniu otrzymania środków pieniężnych), a nie w dacie waluty.

Z zysków kapitałowych

Dochód osiągnięty z tytułu obrotu powyższymi prawami majątkowymi stanowi odrębny dochód osiągnięty z zysków kapitałowych i nie łączy się go, przed opodatkowaniem, z dochodem osiągniętym z innych źródeł przychodów. Jeżeli koszty uzyskania przychodów przekraczają sumę przychodów, różnica jest stratą ze źródła przychodów. Dochód opodatkowany jest stawką określoną w art. 19 ustawy o CIT, czyli 19 proc. (zasady ogólne) lub 15 proc. dla małych podatników oraz podatników rozpoczynających działalność – w pierwszym roku działalności. Podmioty osiągające dochody z powyższego tytułu rozliczają się z podatku samodzielnie – zgodnie z art. 25 ustawy o CIT, tj. wpłacają zaliczki na podatek dochodowy oraz składają roczną deklarację o wysokości dochodu (straty).

Uwaga! Przychody i koszty związane z pochodnymi instrumentami finansowymi zabezpieczającymi kurs walutowy konkretnych transakcji towarowych, nie mających charakteru spekulacyjnego, będą przychodami i kosztami z tzw. działalności ogólnej, a nie z zysków kapitałowych.

Przykład

Kontrakt NDF

Podmiot planuje zabezpieczyć się przed ryzykiem zmiany kursu waluty. Umowa, którą zabezpiecza NDF, jest denominowana w walucie polskiej, a jedynie cena określona w umowie podlega indeksacji do waluty. Rozliczenie następuje tylko poprzez odsetki. Kwota należna spółce w dniu realizacji kontraktu stanowić będzie przychód dla celów podatkowych. Ewentualna strata z kontraktu, czyli kwota, którą spółka będzie zobowiązana zapłacić w wyniku realizacji kontraktu, w dacie wykonania umowy stanowić będzie koszt uzyskania przychodów dla celów podatkowych.

Transakcje forward są najpopularniejszym narzędziem stosowanym w polskich przedsiębiorstwach w procesie zarządzania ryzykiem walutowym. Są wygodnym narzędziem przy planowaniu budżetów w przedsiębiorstwie, na przykład na wydatki związane z zapłatą za towar. Transakcje te umożliwiają bardziej precyzyjne prognozowanie wyniku finansowego oraz są sposobem na eliminowanie ryzyka utraty marży wynikającej z gwałtownej zmiany kursu walutowego.

Jak działają opcje walutowe

Opcja walutowa jest umową pomiędzy wystawcą i nabywcą, która różni się od transakcji forward tym, że występuje tu asymetria świadczeń. Zawierając forward, strony zobowiązują się bezwarunkowo do zawarcia w przyszłości transakcji po z góry ustalonym kursie, niezależnie od poziomu kursów rynkowych. Opcja walutowa daje nabywcy prawo, a nie obowiązek, do zawarcia w przyszłości transakcji kupna-sprzedaży walut, gdy będzie ona korzystna. Do realizacji opcji nie dochodzi, gdy kurs realizacji opcji (strike price) jest niekorzystny dla posiadacza opcji (nabywcy opcji). Ze względu na wspomnianą wcześniej asymetrię świadczeń, opcja posiada cenę – premię (premium), którą nabywca płaci wystawcy z góry.

- Podobnie jak w przypadku kontraktów terminowych, zakup opcji call (>>rys. 3, pozycja długa, long call) zabezpiecza importera przed wzrostem kursu walutowego, w przypadku spadku kursu importer nie zrealizuje zakupionej opcji, importer kupi walutę na rynku po aktualnym kursie (spot), korzystniejszym od terminowego.

- Zakup opcji put (>>rys. 5, pozycja długa, long put) zabezpiecza eksportera przed spadkiem kursu walutowego, w przypadku wzrostu kursu eksporter nie zrealizuje zakupionej opcji, eksporter sprzeda walutę na rynku po aktualnym kursie (spot), korzystniejszym od kursu terminowego.

Cena opcji (premia) zależy od wyboru przez kupującego kursu realizacji opcji. Punktem odniesienia dla wyznaczonej ceny jest kurs transakcji forward (at the money). Od tej ceny może już być tylko lepiej (czyli taniej) albo gorzej (czyli drożej). Tańsze ceny opcji wynikają z mniejszego prawdopodobieństwa ich realizacji. Importer, decydując się na zakup opcji call z małym prawdopodobieństwem realizacji (czyt. tanią lub out of the money), nastawia się na duże osłabienie złotówki w przyszłości. Tylko w takiej sytuacji jest w stanie zrealizować opcję. Nie zawsze importer liczy na realizację opcji, przede wszystkim potrzebuje on stabilnego kursu wymiany. Zabezpiecza się, czyli kupuje sobie spokój. Opcja walutowa jest rodzajem polisy ubezpieczeniowej zabezpieczającej przed ujemnymi różnicami kursowymi. Jeżeli importer dobrze przewidzi kierunek zmian i złotówka mocno osłabi się względem zabezpieczanej waluty (np. euro), wówczas zakupiona opcja staje się zyskowna (in the money). Taka opcja posiada wartość wewnętrzną i chciałby ją mieć każdy importer, płacąc za nią jak najmniej. Niestety, nie jest łatwo to przewidzieć. Importer może od razu kupić opcję in the money, ale wówczas zapłaciłby znacznie więcej i transakcja ta mogłaby być nieopłacalna.

Druga strona transakcji

Jak dotąd mówiliśmy tylko o jednej stronie rynku – kupujących opcje. Aby jednak importer mógł je kupić, muszą istnieć wystawcy opcji. W ich przypadku sytuacja jest odwrotna. Wystawca opcji ma obowiązek wymiany waluty na warunkach ustalonych przy emisji opcji. Za swój obowiązek otrzymuje zapłatę w postaci premii (wynagrodzenia). To on ponosi całe ryzyko walutowe (>>patrz rys. 4 i 6). W niniejszym artykule zajmujemy się tylko ewidencją zakupionych opcji.

Ewidencja

Ujęcie opcji walutowej w księgach rachunkowych jest podobne do ujęcia transakcji forward. Na dzień nabycia opcje walutowe ujmuje się w księgach rachunkowych w cenie nabycia. Ceną nabycia dla opcji będzie wartość zapłaconej premii. Transakcję ujmuje się w pozycji:

Wn „Krótkoterminowe aktywa finansowe” aktywa finansowe przeznaczone do obrotu,

Ma „Rachunek bieżący”.

Premia, którą importer zapłacił za opcję, pozostaje na koncie krótkoterminowych aktywów finansowych do czasu rozliczenia transakcji, tj. jej wygaśnięcia lub zbycia.

Na dzień bilansowy opcje, podobnie jak forwardy, należy wycenić w wiarygodnie ustalonej wartości godziwej, bez pomniejszania jej o koszty transakcji, jakie jednostka poniosłaby, zbywając te aktywa lub wyłączając je z ksiąg rachunkowych z innych przyczyn, chyba że wysokość tych kosztów byłaby znacząca (§ 14 rozporządzenia). Bank wycenia aktualną rynkową wartość opcji na dzień realizacji. Wycenę opcji spółka ujmuje na kontach w zależności od osiągniętego wyniku:

Ma „Przychody” lub Wn „Koszty finansowe” oraz

Wn/Ma „Odpisy aktualizujące krótkoterminowe aktywa finansowe”.

Od naliczonej wyceny bilansowej należy policzyć podatek odroczony.

Na dzień wygaśnięcia opcji, wartość początkowa podlega wyksięgowaniu w ciężar kosztów finansowych. Na dzień realizacji opcji, podobnie jak każdego kontraktu terminowego, w przypadku zakupu opcji call pod płatność za fakturę kontrahenta zagranicznego następuje wymiana złotych na walutę po kursie terminowym i realizacja przelewu zagranicznego w wysokości kwoty z faktury. W drugim wariantcie może nastąpić wpłata waluty na konto, a następnie jednostka dokona przelewu z tytułu spłaty zobowiązań według kursu, jaki przyjęła do wyceny rozchodu waluty z rachunku walutowego. Po zaksięgowaniu spłaty zobowiązań, różnice kursowe zaksięgują się automatycznie jako przychody lub koszty finansowe.

Co z podatkiem

W wyniku zawarcia umowy opcji walutowej, wystawiający zobowiązuje się, za wynagrodzeniem płatnym w chwili zawarcia umowy (premia), sprzedać lub kupić po określonej cenie w określonej dacie (opcja europejska) uzgodnioną ilość określonej waluty obcej. Niezależnie od celu, w jakim została zawarta opcja (spekulacja czy zabezpieczenie przed ryzykiem), kwoty otrzymane z tytułu wystawienia opcji (premia) stanowią przychód do opodatkowania w dacie wymagalności (w dacie otrzymania premii, czyli w dacie wystawienia opcji, art. 12 ust. 1 pkt 1 ustawy o CIT). Jest tu duża niesymetryczność w traktowaniu przychodów i kosztów z tytułu opcji dla celów podatkowych, ponieważ art. 15 ust. 4 ustawy o CIT nakazuje przyporządkowanie wszystkich wydatków do okresu, w którym powstaje przychód związany z tymi kosztami. Nie ma natomiast przepisu, który pozwoliłby opóźnić rozpoznanie przychodu, gdy wydatki związane z nim zostaną poniesione dopiero w okresach następnych. Oznacza to, że przy zakupie opcji call, spółka zapłaci premię wystawcy opcji, która nie będzie stanowiła kosztu uzyskania przychodu w momencie poniesienia wydatku, lecz dopiero w momencie sprzedaży (realizacji) samego instrumentu.

KOMENTARZ EKSPERTA

Andrzej Niewiarowski, biegły rewident, menedżer w warszawskim biurze Rödl & Partner

Instrumenty pochodne są bardzo ważnym narzędziem wspomagającym zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie. Importerzy i eksporterzy są często narażeni na ryzyko utraty wartości swoich aktywów. Wówczas pomocne jest zastosowanie narzędzi, które to ryzyko wyeliminują lub ograniczą. Ważne jest jednak również to, żeby z narzędzi – instrumentów finansowych korzystać świadomie. Znajomość zasad funkcjonowania terminowego rynku walutowego pomaga ograniczyć ryzyko walutowe oraz zastosować w przedsiębiorstwie politykę zarządzania ryzykiem walutowym, która na stałe wprowadzi mechanizmy monitorowania zagrożenia. Z drugiej strony pozwoli służbom finansowym wprowadzić i stosować standardy ujmowania w księgach i wyceny czegoś, co jeszcze dla wielu ma charakter abstrakcyjny.

Źródło: <https://www.rp.pl/Rachunkowosc/311289988-W-jaki-sposob-ksiegowac-i-wyceniac-instrumenty-finansowe.html>