

**PRZEGLĄD PRAWNICZY,
EKONOMICZNY I SPOŁECZNY**

3-4/2011

Przegląd Prawniczy, Ekonomiczny i Społeczny
NR 3-4/2011

ISSN 2084-0403

Redakcja:
Redakcja Przeglądu Prawniczego Ekonomicznego i Społecznego
Zakręt 10/1
60-351 Poznań

Wydawca:
Wielkopolska Rada Młodzieży
Zakręt 10/1
60-351 Poznań

Druk:
Wydawnictwo Contact

Projekt okładki:
Stanisław Wiertelak

Skład:
Stanisław Wiertelak

Redakcja:
Mikołaj Kondej

© Copyright by Wielkopolska Rada Młodzieży
Poznań 2011

Przegląd prawniczy ekonomiczny i społeczny

Spis treści

PRAWO

Mikołaj Kondej

Problematyka opodatkowania akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej..... 3

EKONOMIA

Hanna Kołodziejczyk

Współczesne trendy na światowym rynku finansowym - *Sovereign Wealth Funds*..... 10

Mikołaj Kondej

Rachunkowość w małej organizacji pozarządowej krok po kroku – Polityka rachunkowości i podstawy księgowości..... 20

NAUKI SPOŁECZNE

Agnieszka Magdalena Barwicka, Małgorzata Nowak

„Od kiedy babcia przestała być życiowym źródłem wiedzy nastolatków?” czyli media jako naturalne środowisko młodego pokolenia..... 28

Problematyka opodatkowania akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej

Spółka komandytowo-akcyjną jest spółka, której celem jest prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik, zwany komplementariuszem, odpowiada bez ograniczeń a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem¹. Ustawodawca zalicza spółkę komandytowo-akcyjną do spółek osobowych². Od konstrukcyjnego punktu widzenia istotą spółki komandytowo-akcyjnej jest powiązanie inwestora aktywnego – komplementariusza i inwestorów pasywnych – akcjonariuszy³. Ustawodawca zdecydował się zminimalizować ilość regulacji dotyczących spółki komandytowo-akcyjnej stosując w kodeksie system odesłań. W sprawach nieuregulowanych przepisami znajdującymi się w dziale o spółce komandytowo-akcyjnej stosuje się do niej odpowiednio:

- 1) w zakresie stosunku prawnego komplementariuszy, zarówno między sobą, wobec wszystkich akcjonariuszy, jak i wobec osób trzecich, a także do wkładów tychże wspólników do spółki, z wyłączeniem wkładów na kapitał zakładowy – odpowiednio przepisy dotyczące spółki jawnej,
- 2) w pozostałych sprawach - odpowiednio przepisy dotyczące spółki akcyjnej, a w szczególności przepisy dotyczące kapitału zakładowego, wkładów akcjonariuszy, akcji, rady nadzorczej i walnego zgromadzenia⁴.

Z powyższego przepisu widać, iż spółka komandytowo-akcyjna mimo, że jest zaliczana do spółek osobowych posiada bardzo silne elementy kapitałowe. Z tego powodu w literaturze spółkę komandytowo-akcyjną często nazywa się osobowo-kapitałową hybrydą⁵. Natężenie cech kapitałowych w spółce osobowej powoduje liczne problemy interpretacyjne. Jednym z najważniejszych jest problem sposobu opodatkowania akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej.

¹ Art. 4 par. 1 pkt. 1 ksh - Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych (Dz. U. z 2000 r. Nr 94, poz 1037)

² Art. 125 ksh

³ S. Sołtysiński, A. Szajkowski, A. Szumański, J. Szwaja, *Kodeks spółek handlowych*. Komentarz, Warszawa 2011, s. 621

⁴ Art. 126 ksh

⁵ R. Szyszko, *Spółka komandytowo-akcyjna z udziałem spółki z o.o. jako jedyne komplementariusza*, Warszawa 2011, s. 24

Zarówno w orzecznictwie wojewódzkich sądów administracyjnych jak i Naczelnego Sądu Administracyjnego kwestia opodatkowania dochodu z tytułu udziału w zyskach spółki komandytowo-akcyjnej budzi poważne wątpliwości. Analizując orzecznictwo można dostrzec dwa odmienne poglądy:

- pierwszy, zgodnie z którym przychodem z akcji spółki komandytowo-akcyjnej są otrzymane pieniądze a momentem powstania przychodu jest moment wypłaty środków przez spółkę akcjonariuszowi,
- drugi, zgodnie z którym przychód akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej powinien być opodatkowany na takich samych zasadach jak przychód komplementariusza.

Pierwsze z przedstawionych stanowisk zostało zaprezentowane m.in. w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z 04 grudnia 2009 r. (sygn. II FSK 1097/08). Skarżącym w tym przypadku był podmiot podlegający opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych. Sąd w swoich rozważaniach wyszedł od art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 2002 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (updop), który określa zasady opodatkowania przychodu z udziału w spółce nie będącej osobą prawną. Statuuje on zasadę iż takie przychody łączy się z przychodami wspólnika proporcjonalnie do posiadanego udziału, przy czym w braku dowodu przeciwnego przyjmuje się, że udziały wszystkich wspólników są równe. Przychody i koszty poniesione przez spółkę nie posiadającą osobowości prawnej dolicza się więc do pozostałych przychodów i kosztów wspólnika.

Naczelny Sąd Administracyjny zwrócił uwagę, że w analizowanym przepisie nie zdefiniowano pojęcia przychodu. Odwołał się on więc do definicji tego pojęcia zawartego w art. 12 ust. 1 updop przywołując równocześnie w ramach wykładni systemowej zewnętrznej przepisy kodeksu spółek handlowych by ustalić, które uprawnienie wspólnika spółki komandytowo-akcyjnej odpowiada pojęciu przychodu zawartemu w ustawie podatkowej. Sąd zwrócił uwagę, że wspólnikom spółki komandytowo akcyjnej stosownie do art. 147 par. 1 ksh przysługuje prawo do udziału w zysku proporcjonalnego do posiadanych przez nich udziałów. Tak podzielony zysk dzieli się na dwie części – jedną przypadającą na komplementariuszy, którzy wnieśli wkłady i drugą odpowiadającą wkładom akcjonariuszy na kapitał zakładowy. W zależności od charakteru wspólnika podział zysku następuje na różnych zasadach. Zyski komplementariuszy dzieli się na zasadach takich jak zyski wspólników spółki jawnej. Tymczasem podział zysku akcjonariuszy podlega przepisom regulującym działalność spółki akcyjnej. O podziale tego zysku decyduje zatem walne zgromadzenie a jak wynika z art. 146 par. 2 ksh uchwała o podziale zysku wymaga zgody wszystkich komplementariuszy. Zysk

akcjonariuszy rozdziela się w stosunku do liczby akcji a uprawnienie do dywidendy przysługuje, co do zasady, akcjonariuszom, którzy posiadali akcje w dniu powzięcia uchwały o podziale zysku.

Sąd wskazał, iż z przepisów ksh wynika, że wypłata dywidenda może nastąpić dopiero po zakończeniu roku obrotowego a prawo do dywidendy jest immanentnie związane z akcją. W związku z tym zbycie akcji przed dniem dywidendy pozbawia akcjonariusza prawa do niej. Dopiero z chwilą podjęcia uchwały o podziale zysku następuje przekształcenie prawa do dywidendy związanego z akcją w roszczenie o wypłatę określonej kwoty. Sąd przypomniał postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 7 maja 2008 r. (sygn. akt II PK 308/07), w którym stwierdzono, że dywidenda stanowi pożytek z akcji jako prawa majątkowego i nie jest zawarta w cenie.

Naczelny Sąd Administracyjny zważył, iż dywidenda jest związana z prawem majątkowym (prawem do akcji) a zatem nie jest ona przychodem związanym z działalnością gospodarczą w rozumieniu art. 13 ust. 3 u.p.d.o.p. Skoro tak to dla celów podatkowych nawet jeżeli spółka komandytowo-akcyjna osiąga przychody z działalności gospodarczej to przychodu jej akcjonariusza nie można uznać za związanego z działalnością gospodarczą. W uzasadnieniu wyroku wskazano, że przychód taki wynika z faktu posiadania prawa majątkowego w postaci akcji a co za tym idzie powinien być uwzględniony przy obliczaniu podatku dopiero w momencie wypłaty dywidendy.

Na bazie powyższych rozważań ustalono, iż podatnik będący akcjonariuszem nie ma obowiązku uwzględniania przy obliczaniu swojego opodatkowania przychodów ze spółki komandytowo-akcyjnej. Obowiązek taki powstaje dopiero z chwilą wypłaty dywidendy.

Odmienne od powyższego stanowisko zajął Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 19 listopada 2010 r. (sygn. akt II FSK 1297/09). Sprawa podobnie jak przedstawiona powyżej dotyczyła opodatkowania akcjonariusza na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Sąd podobnie wyszedł przy wykładni przepisów od art. 5 ust. 1 i 2 updop, który jak już wspomniano stanowi, iż przychody i koszty z udziału w spółce nie będącej osobą prawną łączy się z przychodami każdego wspólnika proporcjonalnie do jego udziału. Naczelny Sąd Administracyjny rozpatrując kasację przyjął, iż użyte w art. 5 ust. 1 updop sformułowanie spółka nie będąca osobą prawną, nie mająca osobowości prawnej odnosi się do każdej ze spółek osobowych. Podobnie określenie „przychody wspólnika z udziału w takiej spółce” zdaniem Sądu oznaczają wszystkie przysporzenia majątkowe uzyskane przez wspólnika w tym również akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej. W uzasadnieniu rozstrzygnięcia wskazano, iż udział w zyskach spółki osobowej powstaje w sposób

obiektywny i nie wiąże się z uchwałą przyznającą właścicielom prawo do jego wypłaty. To zdaniem Naczelnego Sądu Administracyjnego przesądza o tym, że przychody ze spółki kapitałowo-akcyjnej winny być łączone z przychodami z innych źródeł.

Sąd kasacyjny stanął na stanowisku, iż przepisy prawa podatkowego w sposób jednoznaczny i zupełny regulują kwestię opodatkowania akcjonariusza spółki kapitałowo-akcyjnej. Odrzucił on argument skarżącego, iż w praktyce mogą wystąpić trudności w comiesięcznym określaniu przychodów wywodząc, iż takie trudności nie mogą w żaden sposób modyfikować bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa podatkowego a także że spółka obowiązana jest prowadzić księgi rachunkowe na podstawie, których można ustalić jej przychody. Naczelny Sad Administracyjny zwrócił uwagę na fakt, iż obowiązek podatkowy obciąża nie spółkę a podatnika zatem bez znaczenia pozostaje, że akcje spółki komandytowo-akcyjnej mogą mieć charakter na okaziciela.

Odrzucając zarzuty skargi kasacyjnej podkreślono, że to nie dywidenda stanowi przychód ze spółki komandytowo-akcyjnej. Spółka komandytowo akcyjna nie jest osobą prawną a co za tym idzie przychód nie powstaje w momencie wypłaty dywidendy. Dla takiej interpretacji brak bowiem podstawy prawnej. Zdaniem składu orzekającego uzyskiwane z udziału w spółce komandytowo-akcyjnej zyski nie mogą być nazywane dywidendą. W przepisach podatkowych dotyczących spółki komandytowo-akcyjnej termin taki nie występuje a zakres odesłania zawartego w art. 126 par. 1 pkt. 2 ksh nie uprawnia do przenoszenia tego odesłania na grunt przepisów podatkowych. Ustawodawca podatkowy używa bowiem pojęcia dywidendy konsekwentnie wyłącznie dla określenia zysków osób prawnych.

Nadto zdaniem Naczelnego Sądu Administracyjnego z przepisów ksh nie może wywodzić źródeł powstania obowiązku podatkowego i zasad opodatkowania innych niż zawartych w ustawach podatkowych. W uzasadnieniu orzeczenia podkreślono, że z punktu widzenia ustawy podatkowej dochód uzyskany przez wspólnika na podstawie uchwały stanowi jedynie tę część dochodu spółki, którą wspólnicy zgodzili się podzielić. Nie może on być nazywany dywidendą i nie ma wpływu na sposób opodatkowania akcjonariusza podatkiem dochodowym.

Uzasadniając wyrok Sąd Kasacyjny doszedł do przekonania, iż brak regulacji sytuujących w sposób szczególny akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej jest zamierzony. Ustawodawca bowiem kieruje się zasadą równego traktowania dochodów z różnych form aktywności gospodarczej niezależnie od statusu podmiotu podlegającego opodatkowaniu. Zdaniem Sądu jednolite zasady opodatkowania wspólników spółek

osobowych są spójną i pełną regulacją. Przemawia to za przyjęciem tożsamyh metod opodatkowania akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej i innych wspólników spółek osobowych.

Jak widać z przedstawionych wyroków element osobowo-kapitałowy w spółce komandytowo-akcyjnej powoduje istotne problemy przy wykładni przepisów. Wątpliwości interpretacyjne dotyczą nie tylko samych przepisów dotyczących organizacji spółki ale również tak odległych a równocześnie istotnych aspektów jak opodatkowanie jej wspólników.

Autor w sporze przychyła się do stanowiska o opodatkowaniu w spółce komandytowo-akcyjnej wyłącznie dywidendy. Jego zdaniem za taką interpretacją przepisów przemawiają zarówno zasady wykładni jak i względy praktyczne. Na wstępie pragnie on zwrócić uwagę, że system prawa stanowi jedną całość a przepisy prawa podatkowego, mimo że stanowią autonomiczny system, nie mogą być interpretowane w zupełnym oderwaniu od realnych stosunków prawnych kreowanych prawem cywilnym.

Zdaniem autora trudno jest uznać, że akcjonariusz spółki komandytowo-akcyjnej winien doliczać do swoich bieżących przychodów udział w przychodach spółki komandytowo-akcyjnej a to ze względu na fakt, iż w ciągu roku podatkowego nie powstaje u niego przychód należny. Dopiero w momencie wypłaty dywidendy prawo majątkowe związane z akcją przekształca się bowiem w roszczenie pieniężne.

Autor stoi bowiem na stanowisku, że akcja spółki komandytowo-akcyjnej stanowi takie samo prawo majątkowe jak akcja spółki akcyjnej. Wiążą się z nim te same uprawnienia – w tym prawo do dywidendy. Wynika to bezpośrednio z odesłania zawartego w art. 126 ksh. Skoro tak nie ma zatem żadnych podstaw by różnicować sytuację prawną posiadaczy akcji tych dwóch spółek pod względem podatkowym. Zdaniem autora próba innej wykładni prowadzi do nierównego traktowania podmiotów znajdujących się w tym samym stanie prawnym.

Interpretacja przepisów prawa podatkowego nakazująca doliczanie przychodu spółki do bieżącego przychodu jej akcjonariuszy prowadziłaby do licznych problemów praktycznych. W przypadku zbycia przez akcjonariusza akcji przed otrzymaniem dywidendy dochodziłoby do opodatkowania przychodu, którego ten faktycznie nie otrzymał. Równocześnie nowy właściciel otrzymałby przysporzenie majątkowe, które nie podlegałoby opodatkowaniu.

Należy zwrócić także uwagę, że w spółce komandytowo-akcyjnej akcjonariusz nie ma podstawy prawnej do zapoznawania się z jej księgami rachunkowymi oraz żądania wykazania jaki przychód spółka osiągnęła w danym miesiącu. Jako udziałowiec posiada on tylko i

wyłącznie dostęp do sprawozdania finansowego spółki, które wydawane jest, co do zasady, raz na rok a nie raz na miesiąc. Uprawnienia akcjonariusza jako współnika są w porównaniu do innych spółek osobowych nikłe. Nawet w spółce komandytowej komandytariusz ma prawo, zagwarantowane *explicite* w art. 120 ksh, przeglądania ksiąg rachunkowych. Prawo takie nie będzie przysługiwało tymczasem akcjonariuszowi spółki komandytowo-akcyjnej a to za sprawą odesłania zawartego w art. 126 par. 1 ust. 2 ksh, które stanowi że do akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej stosuje się właściwie przepisy ksh o akcjach. W tych przepisach tymczasem brak stosownego zapisu upoważniającego akcjonariusza do dostępu do ksiąg. Z tego zaś wynika, że uprawnienia akcjonariusza nie pozwalają mu określić bieżących przychodów spółki a co za tym idzie niemożliwe jest doliczenie ich na bieżąco do jego przychodu. Nakazanie mu tego prowadziłoby do sytuacji nakładania na niego obowiązków których w świetle posiadanych przez niego uprawnień nie byłby w stanie wykonać.

Autor zwraca uwagę na fakt, iż akcje spółki komandytowo-akcyjnej mogą być notowane na rynku publicznym. Jeżeliby przyjąć tezę o doliczaniu zysku ze spółki do bieżącego zysku akcjonariusza, biorąc pod uwagę dynamikę obrotu giełdowego i fakt, że akcje zmieniają swojego właściciela często kilka razy dziennie bardzo trudno byłoby ustalić, który akcjonariusz podlega opodatkowaniu. Co więcej pogłębiłby się dodatkowo problem z uzyskaniem informacji o bieżących zyskach spółki a to ze względu na jedną z najważniejszych zasad obrotu giełdowego – prawo równego dostępu do informacji finansowych emitenta. Jeżeli akcjonariusz uzyskiwałby dostęp do informacji o bieżących przychodach spółki komandytowo-akcyjnej wchodziłby on w posiadanie informacji poufnej na podstawie, której mógłby decydować się na sprzedaż/zakup posiadanych walorów zanim wiedza o wynikach dotarła by na rynek. Powyższe moim zdaniem świadczy o tym, że zasadnym jest opodatkowanie wyłącznie wypłacalnej akcjonariuszowi dywidendy.

Wszystkie przedstawione argumenty już wkrótce będzie rozważał Naczelny Sąd Administracyjny w składzie siedmiu sędziów. 07 marca 2011 r. rozpatrując problem opodatkowania akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej jeden ze składów orzekających doszedł bowiem do wniosku, iż zagadnienie to budzi poważne wątpliwości i wniósł o podjęcie uchwały stanowiącej odpowiedź na następujące pytanie prawne: "czy w stanie prawnym obowiązującym w 2008 r. przychód (dochód) spółki kapitałowej posiadającej status akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej podlega opodatkowaniu w dniu otrzymania dywidendy wypłaconej akcjonariuszom na podstawie uchwały walnego zgromadzenia o podziale zysku, tj. na podstawie art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku

dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r., Nr 54, poz. 654 ze zm.), czy też, zgodnie z zasadami określonymi w art. 5 ust. 1 i 2 i art. 25 ust. 1 u.p.d.o.p., w miesięcznych zaliczkach ?".

Współczesne trendy na światowym rynku finansowym - *Sovereign Wealth Funds*

Wstęp

Artykuł poświęcony jest zjawisku dynamicznego rozwoju rynku funduszy zarządzających państwowymi środkami pieniężnymi na rynkach międzynarodowych, tzw. *Sovereign Wealth Funds* (SWF). Rosnąca popularność funduszy tego typu podkreśliła konieczność badań nad tym zjawiskiem prowadzących do ustalenia wspólnej definicji i klasyfikacji SWF. Nie osiągnięto dotychczas kompromisu, w wyniku czego funkcjonują obecnie przynajmniej dwa ujęcia SWF: wąskie i szerokie. W zależności od podejścia szacuje się, że wartość środków należących do *Sovereign Wealth Funds* z końcem 2010 r. wyniosła od 4,2 biliona USD aż do 11 bilionów USD⁶. Szacunki na 2012 r. wskazują na wzrost wartości funduszy do poziomu przekraczającego 5,3 biliona USD.

Tworzenie *Sovereign Wealth Funds* nie jest zjawiskiem nowym. Niektóre spośród największych funkcjonujących obecnie funduszy zostały założone już w latach 50-tych (*Kuwait Investment Authority* – 1953 r.) lub 70-tych ubiegłego wieku (*Abu Dhabi Investment Authority and Corporation* – 1976 r.). Jednak w ostatniej dekadzie nastąpił bardzo szybki rozwój SWF. Spośród 50 największych SWF 27% zostało założonych przed 1990 r., podczas gdy aż 56% rozpoczęło działalność między 2000 r. a 2010 r. Do nowej fali SWF należą m.in. *China Investment Corporation* (2007 r.) i *National Welfare Fund* z Rosji (2008 r.)⁷.

Czym są państwowe fundusze inwestycyjne (SWF)?

Definicje SWF są zazwyczaj bardzo ogólne. MFW stwierdza, że SWF to specjalne fundusze inwestycyjne, które zostały stworzone przez władze rządowe (lub są ich własnością) aby gromadzić aktywa zagraniczne w celach długookresowych⁸. Definicja U.S. Treasury określa SWF jako rządowe fundusze finansowane z zysków w walutach obcych zarządzane osobno w stosunku do rezerw walutowych⁹. Komisja Europejska publikuje definicję SWF

⁶ Ibidem, s. 1.

⁷ TheCityUK, *Sovereign Wealth Funds*, Financial Markets Series, kwiecień 2011, <http://www.thecityuk.com/assets/Uploads/Sovereign-Wealth-Funds-2011.pdf>, s. 4.

⁸ IMF, *Financial Market Turbulence: Causes, Consequences, and Policies*, IMF Global Financial Stability Report, Washington DC październik 2007, <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2007/02/pdf/text.pdf>, s. 45.

⁹ B. Balin, *Sovereign Wealth Funds: A Critical Analysis*, <http://www.policyarchive.org/handle/10207/bitstreams/11501.pdf>, s. 1.

jako kontrolowane przez państwo fundusze inwestycyjne finansowane z aktywów walutach obcych¹⁰. Brytyjska niezależna organizacja TheCityUK przedstawia krótkie podsumowanie idei SWF: „SWF są definiowane jako fundusze inwestycyjne specjalnego przeznaczenia, będące własnością władz państwowych. Są tworzone w celach makroekonomicznych i posiadają oraz zarządzają aktywami aby osiągnąć cele finansowe. SWF stosują różne strategie inwestycyjne, m.in. inwestują w zagraniczne aktywa finansowe.”¹¹. W polskiej literaturze nazwę SWF tłumaczy się jako państwowe fundusze inwestycyjne lub państwowe fundusze majątkowe¹².

Czy SWF się między sobą różnią?

Fundusze typu SWF nie są spójną kategorią. Istnieje wiele możliwych konstrukcji mających zarządzać majątkiem państwa, tworzonych w dowolnie wybranym celu. Powoduje to trudności metodologiczne dotyczące badań SWF. Powszechnie klasyfikuje się SWF według dwóch kryteriów: źródła, z którego pochodzą inwestowane środki oraz celu, dla którego założono fundusz.

Corocznie wydawany raport Międzynarodowego Funduszu Walutowego dotyczący stabilności finansowej *Global Financial Stability Report* w 2007 r. zaprezentował taki właśnie podział SWF. Raport stwierdza, że fundusze mogą być zasilane środkami pochodzącymi z nadwyżek budżetowych wywołanych zyskami z eksportu lub oszczędnościami, dochodami z prywatyzacji lub nadwyżkami z bilansu płatniczego¹³. Źródła finansowania często grupowane są tak aby stworzyć dwie kategorie funduszy¹⁴:

- SWF finansowane zyskiem z eksportu surowców naturalnych (*commodity SWFs*) takich jak ropa naftowa, gaz ziemny, miedź lub diamenty,
- SWF finansowane z innych źródeł (*non-commodity SWFs*), np. poprzez transfer środków stanowiących oficjalne aktywa rezerwowe, z nadwyżek budżetowych, z dochodów prywatyzacyjnych lub rezerw finansowych przeznaczonych na emerytury.

Ocenia się, że wartość aktywów należących do pierwszego rodzaju funduszy na koniec 2010 r. była blisko dwukrotnie większa od wartości środków należących do SWF

¹⁰ *Sovereign Wealth Funds – Frequently Asked Questions*, MEMO/08/126, Brussels 27.02.2008, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/08/126&format=PDF&aged=1&language=EN&guiLanguage=pl>, s. 1.

¹¹ TheCityUK, *Sovereign Wealth Funds*, op. cit., s. 2.

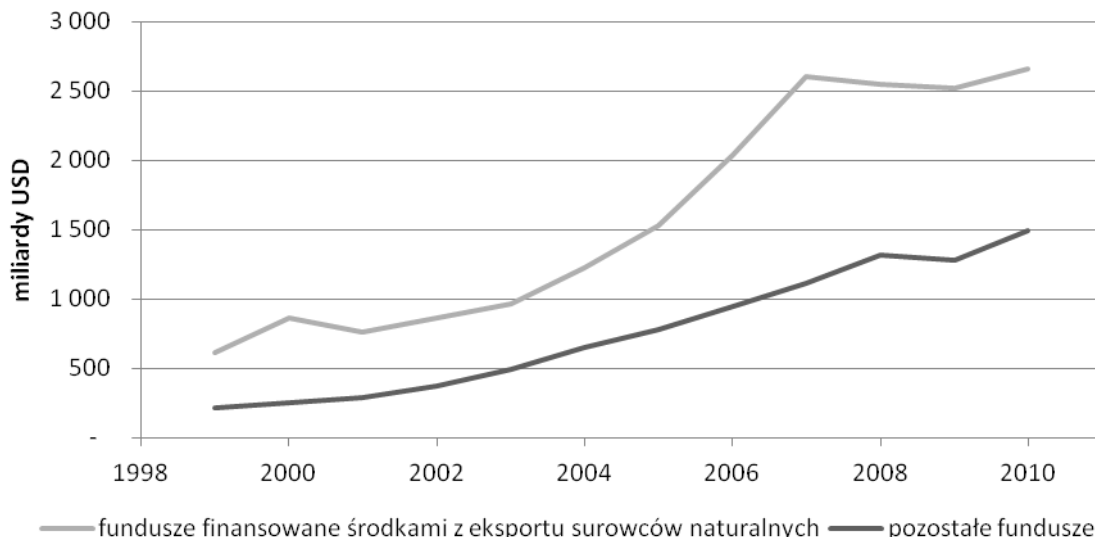
¹² K. Marchewka-Bartkowiak, *Sovereign Portfolio Management Agency jako instytucja zarządzająca państwowymi portfelami finansowymi*, Bank i Kredyt listopad 2008, s. 32.

¹³ IMF, *Financial Market Turbulence: Causes, Consequences, and Policies*, op. cit., s. 45.

¹⁴ TheCityUK, *Sovereign Wealth Funds*, op. cit., s. 1.

drugiego typu. Fundusze finansowane z innych źródeł charakteryzowały się jednak większą średnią dynamiką przyrostu (20%) w ciągu ostatniej dekady niż fundusze surowcowe (16%)¹⁵. Dynamikę tę przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Wartość aktywów zarządzanych przez fundusze SWF



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TheCityUK.

MFW przedstawia również propozycję typologii SWF w zależności od ich głównego celu¹⁶:

- fundusze stabilizacyjne (*stabilization funds*) – zakładane przez kraje eksportujące surowce naturalne by chronić budżet przed skutkami zmienności cen tych surowców;
- fundusze oszczędnościowe (*savings funds*) – stanowiące tzw. fundusze przyszłych pokoleń, mające za cel transfer bogactwa uzyskanego obecnie w przyszłość i jego podział pomiędzy pokoleniami; tego rodzaju fundusze mają zazwyczaj najdłuższy horyzont inwestycyjny;
- fundusze inwestujące rezerwy (*reserve investment corporations*) – są osobnymi instytucjami zarządzającymi wydzieloną częścią rezerw walutowych w celu zwiększenia ich dochodowości w stosunku do tradycyjnie zarządzanych rezerw;
- fundusze rozwojowe (*development funds*) – alokują środki pieniężne przeznaczone na priorytetowe projekty np. o charakterze infrastrukturalnym;

¹⁵ Ibidem, s. 3.

¹⁶ IMF, *Financial Market Turbulence: Causes, Consequences, and Policies*, op. cit., s. 46.

- rezerwowe fundusze emerytalne (*pension reserve funds*) – zarządzają środkami (pochodzącymi ze źródeł innych niż składki emerytalne obywateli) przeznaczonymi na przyszłe warunkowe zobowiązania budżetowe, np. emerytury.

W rzeczywistości wiele funduszy typu SWF posiada więcej niż jeden zdefiniowany cel, który może ponadto zmieniać się w czasie. Często SWF, które początkowo były funduszami stabilizacyjnymi wraz ze wzrostem wartości zarządzanych aktywów zostały podzielone lub przededefiniowano ich cele na bardziej długookresowe¹⁷. Z powyższych powodów nie istnieje jednoznaczne przyporządkowanie faktycznie istniejących funduszy do wyszczególnionych kategorii, jednak można ocenić, że większość SWF to fundusze stabilizacyjne lub oszczędnościowe finansowane eksportem ropy naftowej i gazu ziemnego. Autorzy P. Kunzel, Y. Lu, I. Petrova i J. Pihlman wyróżnili w publikacji ze stycznia 2011 r. jedynie trzy fundusze inwestujące rezerwy walutowe: China Investment Corporation, Korea Investment Corporation i Government of Singapore Investment Corporation¹⁸.

Czym się różnią fundusze SWF i rezerwy walutowe?

Jedną z kwestii podlegających dyskusji stanowi pytanie czy zagraniczne aktywa zarządzane w ramach SWF powinny być uznane za oficjalne aktywa rezerwowe. MFW stoi na stanowisku, że o ile aktywa te spełniają wymogi przedstawione w instrukcji *Balance of Payments Manual*, tzn. są dostępnymi dla władz monetarnych, płynnymi, walutowymi roszczeniami w stosunku do nierezydentów, to stanowią one rezerwy walutowe kraju. Ocena, które aktywa są łatwo dostępne dla władz monetarnych zależy od indywidualnych rozwiązań. Generalna zasada stwierdza, że jeśli aktywa znajdują się w bilansie banku centralnego lub agencji podległej centralnym władzom wykonawczym to aktywa te są oficjalnymi rezerwami. Jeśli jednak fundusze są własnością funduszu o długookresowych celach stanowiącego osobną spółkę posiadającą osobowość prawną to nie stanowią one oficjalnych rezerw¹⁹.

Szacuje się, że wartość oficjalnych aktywów rezerwowych na świecie wyniosła w 2010 r. 9,2 biliona USD, z czego 16% znajduje się w funduszach SWF. Należy zwrócić uwagę, że w 2010 r. blisko dwie trzecie oficjalnych rezerw walutowych należało do banków centralnych krajów azjatyckich²⁰. Porównując aktywa funduszy z klasycznymi rezerwami walutowymi banków centralnych można dostrzec, że kraje, które od wielu lat akumulują środki w SWF posiadają zazwyczaj niski poziom klasycznych rezerw. Należą do nich kraje

¹⁷ Ibidem, s. 46-47.

¹⁸ P. Kunzel, Y. Lu, I. Petrova, J. Pihlman, *Investment Objectives of Sovereign Wealth Funds – A Shifting Paradigm*, IMF Working Paper No. 11/19, s. 3-4.

¹⁹ Ibidem, s. 46.

²⁰ TheCityUK, *Sovereign Wealth Funds*, op. cit., s. 6.

położone nad Zatoką Perską: ZEA i Kuwejt. Istnieją również państwa, które zgromadziły znaczne wielkości klasycznych rezerw, wielokrotnie przekraczające poziom zapewniający bezpieczeństwo. Chiny i Rosja dopiero w ostatniej dekadzie stały się aktywne na rynku SWF, alokując nieznaczne ilości środków w tych funduszach. Przewiduje się, że w najbliższych latach wzrośnie udział środków powierzonych SWF w stosunku do klasycznych strategii zarządzania rezerwami walutowymi²¹.

Czy funkcjonowanie SWF stwarza zagrożenia dla rynku finansowego?

Ocena funkcjonowania *Sovereign Wealth Funds* może być zarówno pozytywna jak i negatywna. Z jednej strony wskazuje się, że SWF wywierają dodatni wpływ na płynność rynków finansowych i ułatwiają alokację aktywów. Długi horyzont inwestycyjny funduszy oznacza, że mogą one ignorować zmienność cen aktywów w krótkim okresie, co może wpłynąć na ograniczenie zmienności i obniżenia premii za ryzyko płynności na całym rynku finansowym. Krytycy SWF podkreślają cechy takie jak bardzo niską transparentność tego typu funduszy, generalnie małą ilość informacji upublicznianą przez SWF, mnogość ich celów, brak jasności odnośnie struktur instytucjonalnych i strategii inwestycyjnych tych funduszy, które utrudniają ocenę ich wpływu na rynki kapitałowe. Publiczna odpowiedzialność SWF jest konieczna by uniknąć sytuacji, w której pozostawione bez nadzoru fundusze wywołałyby wzrost zmienności na rynkach niektórych klas aktywów. Państwowa własność SWF wywołuje obawy przed wykorzystaniem ich w celach politycznych, co może motywować władze niektórych krajów do wprowadzenia ograniczeń dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich²².

W październiku 2008 r. *International Working Group of Sovereign Wealth Funds* będąca organizacją stowarzyszającą grupę funduszy SWF (wspieraną przez MFW) opublikowała 24 zasady tworzące zalecenia postępowania dla SWF, dobrowolnie przestrzegane przez członków organizacji. Są to *Generally Accepted Principles and Practices* (GAPP) zwane Zasadami z Santiago (*Santiago Principles*). Mają one na celu zwiększyć transparentność funduszy²³. IWG została przekształcona w 2009 r. w *International Forum of Sovereign Wealth Funds*²⁴. Badania nad SWF prowadzi organizacja *Sovereign Wealth Funds Institute*²⁵.

W jakie aktywa inwestują fundusze SWF?

²¹ R. Beck, M. Fidora, *The impact of sovereign wealth funds on global financial markets*, ECB Occasional Paper Series No 91, Frankfurt am Main 2008, s. 8.

²² IMF, *Financial Market Turbulence: Causes, Consequences, and Policies*, op. cit., s. 50.

²³ <http://www.iwg-swf.org/pubs/gapplist.htm>.

²⁴ <http://www.ifswf.org/>.

²⁵ <http://www.swfinstitute.org/about/>.

Bardzo wysoki stopień heterogeniczności *Sovereign Wealth Funds* znajduje swoje odzwierciedlenie w różnorodności stosowanych przez nie strategii inwestycyjnych. McKinsey Global Institute przyjął bardzo szeroką definicję SWF jako wszelkich instytucji i narzędzi inwestycyjnych kontrolowanych przez władze wykonawcze kraju. Na tej podstawie instytut wyodrębnił trzy główne typy strategii stosowanych przez fundusze²⁶:

- konserwatywni i pasywni inwestorzy – ich strategia opiera się przede wszystkim na aktywach o stałym oprocentowaniu i pasywnym zarządzaniu portfolio. Należą do nich rosyjskie fundusze *Reserve Fund* i *National Wealth Fund* oraz *General Reserve Fund* z Kuwejtu oraz fundusz zarządzany przez *Saudi Arabian Monetary Authority*.
- zorientowani na zyski, pasywni inwestorzy – portfolio aktywów tych inwestorów jest bardziej zdywersyfikowane, o wyższym oczekiwanym zysku, ale i wyższym ryzyku niż konserwatywnych inwestorów. Największy udział w portfolio mają akcje i udziały, a pozostała część podzielona między bezpieczne aktywa o stałym oprocentowaniu i ryzykowne, alternatywne inwestycje (fundusze hedge, fundusze lewarowane i nieruchomości). Należą do nich *Abu Dhabi Investment Authority* i norweski *Government Pension Fund – Global*.
- inwestorzy strategiczni – najmniejsza grupa funduszy działająca aktywnie za pośrednictwem bezpośrednich inwestycji. Niektóre fundusze tego typu chronią narodowe strategiczne interesy ekonomiczne inwestując na rynku krajowym oraz w wybrane międzynarodowe inwestycje typu *private equity*. Należą do nich fundusze *Mubadala*, *Istithmar*, *Temasek Holdings* i *Qatar Investment Authority*.

Większość SWF może być scharakteryzowana przez cel inwestycyjny jasno określony przez właściciela (czyli władze państwowe) lub przez menedżera funduszu. Większa część funduszy mierzy wyniki na zasadzie relatywnej stopy zwrotu w odniesieniu do benchmarku opartym na indeksie rynkowym, inne skupiają się na zwrotach bezwzględnych (*absolute returns*), natomiast część posiada tylko ogólnie zdefiniowany cel²⁷.

Na sposób zdefiniowania strategii alokacji aktywów przez dany SWF wpływ ma zestaw czynników takich jak: horyzont inwestycyjny, źródło z którego pochodzą zarządzane fundusze oraz inne charakterystyki. Długi horyzont pozwala na podjęcie większego ryzyka

²⁶ McKinsey Global Institute, *The new power brokers: How oil, Asia, hedge funds, and private equity are faring in the financial crisis*, lipiec 2009, http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/the_new_power_brokers_financial_crisis/MGI_power_brokers_financial_crisis_full_report.pdf, s. 13.

²⁷ C. Hammer, P. Kunzel, I. Petrova, *Sovereign Wealth Funds: current institutional and operational practices*, IMF Working Paper No. 08/254, www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08254.pdf, s. 14.

poprzez umieszczenie w portfolio akcji, instrumentów alternatywnych oraz instrumentów charakteryzujących się niską płynnością. Stabilizacyjne fundusze SWF, które inwestują w krótkim horyzoncie, mają strategię zbliżoną do tradycyjnie stosowanej przez zarządzających funduszami rezerwowymi ze względu na ryzyko konieczności szybkiego wycofania się z inwestycji w razie potrzeby. Biorąc pod uwagę źródło pochodzenia zarządzanych środków również założyć można pewne reguły. SWF, których fundusze pochodzą z eksportu jednego surowca powinny dywersyfikować swą zależność poprzez inwestowanie w aktywa negatywnie skorelowane z surowcem biorąc pod uwagę ryzyko cyklu koniunkturalnego na rynku tego dobra. Strategiczna alokacja aktywów funduszy finansowanych z nadwyżek budżetowych powinno być uzależnione od wyników budżetu w ujęciu dynamicznym. Fundusze pochodzące z rezerw walutowych powinny uwzględniać przy podejmowaniu decyzji strategicznych dynamikę prywatnych przepływów kapitałowych oraz strukturę prywatnego długu wobec zagranicy. Do innych czynników branych pod uwagę należy fakt, czy istnieje już inny SWF założony przez dany kraj oraz jego strategia alokacji aktywów²⁸.

Większość SWF definiując strategię ustala obowiązujące ograniczenia inwestycyjne, np. w poszczególne klasy instrumentów. Ograniczeniem takim może być zakaz pożyczania środków lub wykorzystywania dźwigni finansowej. Tylko wybrane fundusze mogą używać dźwigni do zabezpieczenia portfela lub inwestować w aktywa wykorzystujące dźwignię²⁹. SWF maksymalizujące bezwzględną stopę zwrotu w dłuższym horyzoncie wykorzystują szerszą gamę klas aktywów oraz, jeśli uważają to za zyskowne, inwestują w duże pakiety udziałów w spółkach. Przeważnie fundusze są jednak pasywnymi, długoterminowymi inwestorami, nie korzystającymi aktywnie z prawa do głosu³⁰. Niekiedy fundusze kierują się ogłoszonymi przez siebie zasadami odpowiedzialności społecznej i etycznej (*social responsibility*), które odpowiadają zasadom stosowanym przez ich suwerena - władze państwowe³¹.

W celu implementacji strategii inwestycyjnej fundusze SWF korzystają w mniejszym lub większym stopniu z usług zewnętrznych managerów. Managerowie funduszy pochodzących ze środków publicznych, takich jak rezerwy walutowe, mają zazwyczaj doświadczenie w inwestowaniu w instrumenty o stałym dochodzie i niskim ryzyku. Współcześnie fundusze SWF działają na zasadach zbliżonych do funduszy *hedge*. Aby

²⁸ P. Kunzel, Y. Lu, I. Petrova, J. Pihlman, op. cit., s. 4-6.

²⁹ C. Hammer, P. Kunzel, I. Petrova, op. cit., s. 16.

³⁰ Przykładowo, *China Investment Corporation* zrzekła się praw do głosu przejmując udział w Blackstone Group w maju 2007 r.

³¹ IMF, *Sovereign Wealth Funds – A Work Agenda*, 2008, www.imf.org/external/np/pp/eng/2008/022908.pdf, s. 9.

implementować założenia dotyczące pozostałych rynków zatrudnia się osoby specjalizujące się w innych klasach aktywów. Zjawisko to traci jednak na znaczeniu, gdyż coraz większa liczba funduszy zyskuje pełną operacyjność potrzebną do kompleksowego działania na wielu rynkach. Zdolności operacyjne wielu funduszy wzrosły w szczególności w wyniku kryzysu, bowiem rekrutowały one specjalistów, którzy stracili pracę z powodu recesji³².

Czy kryzys wpłynął na SWF?

Na strategię inwestycyjne funduszy SWF w ostatnich kilku latach wpłynęły konsekwencje kryzysu na rynku kredytów *subprime*. Na przełomie 2007 i 2008 roku część azjatyckich i bliskowschodnich funduszy dokonało inwestycji na rynku finansowym przejmując akcje banków odczuwających trudności z płynnością, np. Citigroup, Merrill Lynch, UBS, Morgan Stanley. Ponad 80% inwestycji dokonanych w tym okresie dotyczyło zagranicy. Fakt ten przytacza się jako dowód na to, że SWF mogą mieć stabilizacyjny wpływ na rynki. Nie jest jednak pewne jak SWF zachowują się w przypadku innych szoków makroekonomicznych. W drugiej połowie 2008 r. fundusze SWF zmieniły kierunek inwestycji. Problemy na krajowych rynkach finansowych, recesja i spadek cen surowców były czynnikami, które spowodowały wzrost inwestycji na rynkach wewnętrznych. Niektóre fundusze stabilizacyjne zostały wykorzystane zgodnie z ich celem statutowym aby sfinansować deficyty fiskalne. Inne wsparły krajowy system bankowy lub system ubezpieczeń depozytów. Część SWF została w kraju poddana krytyce z powodu inwestycji na zagranicznych rynkach finansowych dokonanych wcześniej, które przyniosły znaczne straty. Ponad 40% inwestycji w ostatnim kwartale 2008 r. była skierowana na krajowy rynek. W 2009 r. fundusze ponownie zaczęły inwestować na rynkach zagranicznych, jednak docelowymi rynkami nie były rynki finansowe, ale przemysł i infrastruktura. Większy nacisk został nałożony na dywersyfikację. Niektóre SWF postanowiły wykorzystać szansę wzrostu na rynkach wschodzących dokonując relokacji aktywów na rzecz tego rejonu i zmniejszając zaangażowanie w krajach OECD³³.

Jak wygląda rynek funduszy SWF?

Tabela 1. Aktywa SWF - rozbiecie według regionu pochodzenia funduszu

Region	miliardy USD	udział w %
Bliski Wschód	1 505	36
Azja	1 547	37
Europa	754	18
Ameryka Północna i Południowa	101	2

³² Ibidem; IFSL, *Sovereign Wealth Funds 2010*, IFSL Research, marzec 2010, <http://www.thecityuk.com/media/2172/CBS%20Sovereign%20Wealth%20Funds%202010.pdf>, s. 5.

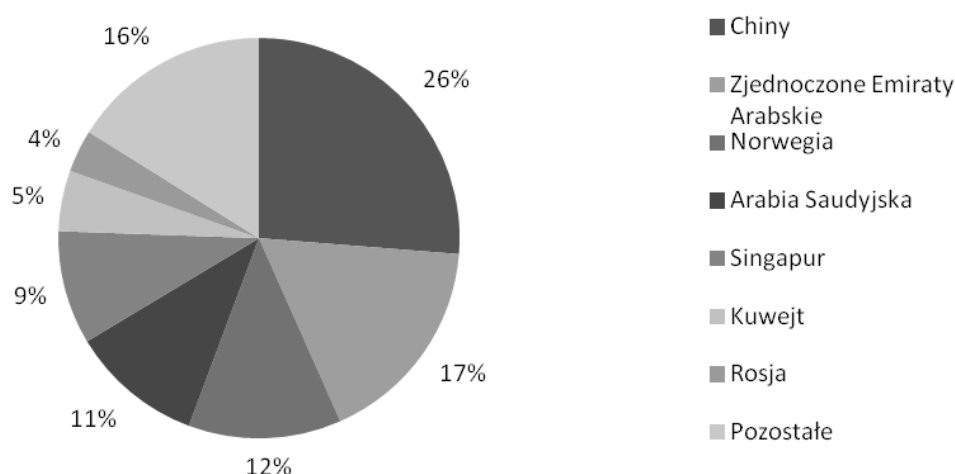
³³ IFSL, *Sovereign Wealth Funds 2010*, op. cit., s. 6-7; P. Kunzel, Y. Lu, I. Petrova, J. Pihlman, op. cit., s. 8-13.

Inne	244	6
------	-----	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TheCityUK – stan na koniec 2010 r.

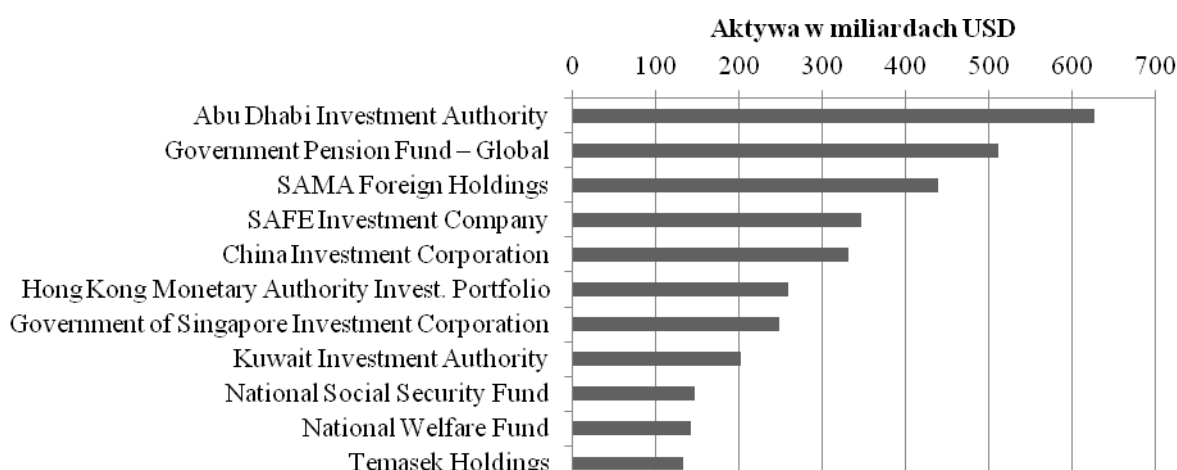
Fundusze SWF są szczególnie popularne na Bliskim Wschodzie i w Azji. Aktywa znajdujące się pod kontrolą funduszy z tych kontynentów to prawie 75% całej kapitalizacji funduszy. Za pozostałe 25% odpowiadają prawie w całości kraje europejskie. Podział ten przedstawia tabela 1. Krajem, którego aktywa znajdujące się w SWF są największe są Chiny. Są one właścicielem wielu spośród największych funduszy: *SAFE Investment Company*, *China Investment Corporation* i *National Social Security Fund*. Natomiast Zjednoczone Emiraty Arabskie są właścicielem największego funduszu SWF: *Abu Dhabi Investment Authority*, kontrolującego aktywa wartości 627 mld USD. Spośród krajów europejskich największe aktywa ma Norwegia – właściciel funduszu emerytalnego *Government Pension Fund – Global*. Dane znajdują się na wykresie 2 oraz 3.

Wykres 2. Aktywa SWF - rozbiecie według kraju pochodzenia funduszu



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TheCityUK – stan na koniec 2010 r.

Wykres 3. Zestawienie największych funduszy SWF



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TheCityUK – stan na koniec 2010 r.

Zakończenie

Swój rozwój fundusze *Sovereign Wealth Funds* zawdzięczają rosnącym dochodom niektórych gospodarek opartych na eksporcie lub dysponujących znacznymi bogactwami naturalnymi. Dalekowzroczność władz państwowych skłania je do gromadzenia i oszczędzania zarobionych w okresie dobrej koniunktury środków pieniężnych. Jednocześnie rozpowszechniająca się zmiana w strategiach zarządzania rezerwami walutowymi jest odpowiedzialna za aktywne alokowanie aktywów, które dotychczas zarządzane były w sposób bardzo pasywny.

Fundusze SWF stanowią przedmiot badań w ramach nauk ekonomicznych ze względu na znaczący potencjał wynikający z akumulacji środków pieniężnych. Wiele krajów dostrzegło możliwość rozwinięcia polityki inwestycyjnej w oparciu o te środki. Najbardziej widocznym objawem tych tendencji jest wzrost liczby funduszy *Sovereign Wealth Funds*. SWF mają zazwyczaj cele długookresowe, a aktywa w nich zgromadzone zarządzane są zarówno przez instytucje władz monetarnych jak i zewnętrznych managerów. Wzrost wartości aktywów SWF stanowi powód, dla którego czynione są kroki w kierunku klasyfikacji i uregulowania ich działalności.

Rachunkowość w małej organizacji pozarządowej krok po kroku – Polityka rachunkowości i podstawy księgowości

Stowarzyszenia i fundacje obowiązane są do prowadzenia pełnej rachunkowości zgodnej z ustawą o rachunkowości. W organizacjach, które nie prowadzą działalności gospodarczej księgowość ta może być uproszczona niemniej ewidencja przychodów i kosztów musi być prowadzona w taki sposób by na jej podstawie można było sporządzić sprawozdanie finansowe. Dla wielu małych organizacji, które dopiero zaczynają działalność obowiązki związane z księgowością stanowią dużą trudność. Celem rozpoczynanego właśnie cyklu artykułów jest przedstawienie jak w prosty sposób można rozpocząć prowadzenie rachunkowości w małym NGO.

Pierwszym krokiem do rozpoczęcia prowadzenia rachunkowości jest ustalenie jej polityki. Stosownie do art. 10 ustawy o rachunkowości każdy podmiot powinien posiadać dokumentację opisującą w języku polskim przyjęte przez nią zasady rachunkowości. Opis ten powinien zawierać co najmniej określenie roku obrotowego i wchodzących w jego skład okresów sprawozdawczych, metody wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego i sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych. Polityka powinna zawierać w sobie zakładowy plan kont, wykaz kont księgi głównej, opis przyjętych zasad klasyfikacji zdarzeń, zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz schematy ich powiązań z kontami księgi głównej a gdy rachunkowość prowadzona jest przy użyciu komputera wykaz zbiorów danych tworzących księgi rachunkowe. Dokument powinien zawierać także informacje o systemie przyjętym dla ochrony danych księgowych i dokumentów stanowiących podstawę wpisów do ksiąg. Politykę rachunkowości przyjmuje kierownik jednostki, którym w organizacji pozarządowej jest Zarząd. Dlatego zasadnym wydaje się nadanie jej formy uchwały tego organu. Przekładając powyższe na prostszy język zarząd musi opisać najważniejsze zasady zgodne, z którymi zamierza prowadzić księgowość.

Pierwszym z wymaganych zapisów w polityce rachunkowości jest określenie długości roku obrotowego i wchodzących w jego skład okresów sprawozdawczych. Rok obrotowy to najprościej mówiąc okres rozliczeniowy z fiskusem. Po każdym roku podatkowym organizacja składa deklaracje podatkowe i przygotowuje sprawozdanie finansowe. Rok

obrotowy, co do zasady jest zgodny z rokiem kalendarzowym³⁴. Inne postanowienia mogą wynikać ze statutu organizacji. Co istotne jeżeli Stowarzyszenie podejmuje po raz pierwszy działalność w drugiej połowie roku kalendarzowego a jego roku podatkowy pokrywa się z rokiem kalendarzowym może ono zdecydować, iż pierwszy rok podatkowy będzie trwał od dnia rozpoczęcia działalności do końca roku kalendarzowego następującego po roku, w którym rozpoczęto działalność. Inaczej mówiąc jeżeli organizacja rozpoczyna działalność w drugim półroczu jej pierwszy rok obrotowy można przedłużyć do końca następnego roku. Pozwoli to uniknąć wielu formalności organizacji, która dopiero zaczęła działać. O przedłużeniu roku podatkowego a także wyboru roku innego niż rok kalendarzowy powinniśmy zawiadomić Naczelnika Urzędu Skarbowego.

Rok podatkowy składa się z mniejszych okresów sprawozdawczych. W obecnym stanie prawnym organizacje nie mają obowiązku składać deklaracji podatkowych na podatek dochodowy od osób prawnych w trakcie roku, jednakże nadal istnieje obowiązek obliczenia zysk organizacji i odprowadzenia od niego zaliczek na podatek. W związku z tym istnieje konieczność ustalenia w jakim systemie zaliczek chcemy rozliczać się z fiskusem. Organizacja rozpoczynająca działalność może wybrać bądź rozliczanie się w okresach miesięcznych bądź kwartalnych³⁵. Ze względu na fakt, iż na zakończenie każdego okresu rozliczeniowego niezbędne jest obliczenie podatku oraz dokonanie pewnych księgowania przy rozpoczynaniu działalności warto rozważyć wybór kwartalnego systemu zaliczek. O jego wyborze musimy poinformować Naczelnika Urzędu Skarbowego.

Podsumowując informacje na temat okresu podatkowego i okresów sprawozdawczych można zaproponować następujący przykładowy zapis polityki rachunkowości:

Rokiem obrotowym organizacji jest rok kalendarzowy. Pierwszy rok podatkowy trwa od dnia rozpoczęcia działalności do końca roku kalendarzowego następującego po tym roku³⁶. Krótsze okresy sprawozdawcze wchodzące w jego skład to miesięczne/kwartalne okresy sumowania obrotów na kontach księgi głównej w celu ustalenia poziomu uzyskiwanych przychodów i kosztów oraz ustalenia wyniku finansowego dla potrzeb podatkowych, o ile będzie istniał taki obowiązek, obliczane w rachunku narastającym od początku roku do końca każdego miesiąca/kwartalu, bez sporządzania bilansu i rachunku zysków i strat.

³⁴ Por. art. 8 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych

³⁵ Por. art. 25 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych

³⁶ Zapis dopuszczalny jeżeli organizacja rozpoczyna działalność w drugiej połowie roku.

Polityka rachunkowości musi określać metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego. Aktywa to najprościej mówiąc posiadane przez organizację zasoby. Przykładowym aktywem będzie zatem gotówka czy komputer. Pojęcie pasywa oznacza zaś sposób finansowania aktywów. Pasywa możemy podzielić na dwie grupy: kapitały własne i kapitały obce. Do pierwszych zaliczymy fundusze własne organizacji na przykład fundusz statutowy/założycielski do drugiej zaś wszelkie środki otrzymane tylko na pewien czas od osób trzecich – przykładowo: kredyty i pożyczki. W zależności od rodzaju aktywów i pasywów inne będą metody ich wyceny. Tak na przykład jeżeli nasza organizacja posiadałaby akcje notowane na giełdzie moglibyśmy je wycenić na podstawie ich ceny rynkowej jeżeli jednak nie byłyby one publiczne musielibyśmy przyjąć inną metodę wyceny. Tematyka sposobu wyceny poszczególnych typów aktywów wykracza poza zakres niniejszego artykułu. Na początku działalności organizacji rzadko kiedy posiada ona aktywa, które musimy wyceniać w specjalistyczny sposób. Dlatego proponujemy wprowadzić do polityki rachunkowości zapis ogólny:

Wyceny aktywów i pasywów dokonuje się zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości. W przypadkach, w których ustawa o rachunkowości pozostawia jednostce swobodny wybór w metodzie wyceny aktywów i pasywów organizacja niezwłocznie po wejściu w posiadania danego typu aktywów/pasywów dokonuje wyboru sposobu ich wyceny wprowadzając stosowne zmiany do polityki rachunkowości.

Odnosząc się do metody określenia wyniku finansowego w rachunkowości istnieją dwa sposoby jego ustalania porównawcza i kalkulacyjna. Ze względu na specyfikę organizacji pozarządowych, których przedmiotem zasadniczo nie jest działalność produkcyjno handlowa a także ze względu na prostszy sposób rozliczenia sugerujemy wybór wariantu porównawczego. Przykładowy zapis polityki mówiący o sposobie ustalenia wyniku finansowego może brzmieć:

Jednostka sporządza rachunek zysków i start w postaci porównawczej na koniec każdego roku obrotowego.

Polityka rachunkowości w ramach sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych ma określać zakładowy plan kont ustalający wykaz kont księgi głównej oraz przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń. Na początek trzeba wyjaśnić czym są konta księgowe ponieważ stanowią one podstawę rachunkowości. Konto księgowe to urządzenie ewidencyjne (sposób zapisu) służące do zapisu operacji gospodarczych. Na każdym z kont grupujemy podobne operacje gospodarcze tak by opisać zmiany aktywów, pasywów lub wyniku finansowego jednostki. Każde z kont księgowych składa się z dwóch stron: winien i ma. Istotę kont

księgowych najłatwiej wyjaśnić na prostym przykładzie. Założymy, że nasza organizacja pozarządowa posiada kasę, w której trzyma gotówkę oraz rachunek bankowy. W księgowości musimy zatem otworzyć dwa konta – jedno reprezentujące środki pieniężne w kasie drugie zaś na rachunku bankowym. Dzięki temu będziemy zawsze wiedzieli ile środków powinno być w kasie a ile w banku.

Konta księgowe najprościej zaprezentować za pomocą tabeli składającej się z dwóch stron.

Przykładowe Konto księgowe

Strona Winien	Strona Ma
Miejsce na księgowania	Miejsce na księgowania

Na kontach dokonuje się księgowania odzwierciedlających operacje gospodarcze. Odwołując się do naszego przykładu założymy, że w kasie naszego Stowarzyszenia mamy 200 zł zaś na koncie bankowym 100 zł. Postanowiliśmy jednak wpłacić 100 zł z kasy do banku bo nie potrzebujemy tak dużej ilości gotówki. Przykładowe księgowanie takiej operacji będzie wyglądało następująco:

Konta księgowe

Kasa		Bank	
Wn	Ma	Wn	Ma
Sp. 200		Sp.100	
	(1) 100	(1) 100	
Σ 200	Σ 100	Σ 200	
Saldo: 200(wn) – 100(ma) = 100(wn)		Saldo: 200 (wn)	

Skrót „Sp.” oznacza stan początkowy. To wartości początkowe podane w treści przykładu. Zapisaliśmy je po stronie winien bo w rachunkowości, co może początkowo wydać się dziwne i nieintuicyjne, zwiększenia stanu aktywów zapisuje się właśnie po tej stronie zaś zmniejszenia po stronie ma. Odwrotnie jest za to z pasywami gdzie ich zwiększenia zapisuje się po stronie ma a zmniejszenia po winien.

Pierwszą naszą operację gospodarczą oznaczyliśmy numerem jeden. Przypomnijmy, że polegała ona na wpłacie środków z kasy do banku. Z tego powodu zmniejszyliśmy stan kasy (księgowanie po stronie ma) a zwiększyliśmy stan środków w banku (księgowanie po

stronie winien). Podsumowując obie strony kont i odejmując od większego mniejsze otrzymamy saldo konta. W naszym przypadku saldo konta kasa wynosi 100 zł po stronie winien a saldo konta w banku 200 zł, również po stronie winien, a zatem odpowiada to rzeczywistości przedstawionej w powyższym opisie – mamy 100 zł w kasie i 200 zł w banku.

Na kontach ujmujemy wszystkie przepływy środków w ramach naszej organizacji. Szczegółowy sposób jak się to robimy zostanie opisany w odrębnym artykule. Na etapie planowania polityki rachunkowości istotne jest by rozumieć istotę działania kont księgowych.

Jakie konta będziemy potrzebowali w naszej organizacji? Poniżej znajduje się tabela z propozycją listy kont, które mogą się przydać na samym początku działalności organizacji.

Tabela 1 Konta księgowe w działalności organizacji

Numer konta	Opis
010	Środki trwałe
020	Wartości niematerialne i prawne
070	Umorzenie środków trwałych
078	Umorzenie wartości niematerialnych i prawnych
100	Kasa
130	Rachunek bankowy
149	Środki pieniężne w drodze
200	Rozrachunki z dostawcami i odbiorcami
220	Rozrachunki z US
221	Rozrachunki z ZUS
234	Rozrachunki z pracownikami i członkami
249	Pozostałe rozrachunki
510	Koszty statutowe
550	Koszty ogólnie administracyjne
710	Przychody z działalności statutowej
750	Przychody finansowe
751	Koszty finansowe
760	Pozostałe przychody operacyjne
761	Pozostałe koszty operacyjne
770	Zyski nadzwyczajne
771	Straty nadzwyczajne
820	Rozliczenie wyniku finansowego
860	Wynik finansowy

Źródło: Opracowanie własne

Przyjrzyjmy się proponowanym kontom. Pierwsze z nich nazwaliśmy środki trwałe. W rachunkowości przez środki trwałe rozumie się aktywa o przewidywanym okresie użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Są to zatem upraszczając wszystkie te rzeczy, których organizacja będzie właścicielami, a których okres przydatności będzie dłuższy niż rok. Mówiąc o środkach

trwałych należy zwrócić uwagę, że podlegają one amortyzacji. A zatem jeżeli kupimy środek trwały to możemy go odpisać w koszty działalności naszej organizacji dopiero po jakimś czasie. Zasady dokonywania odpisów amortyzacyjnych możemy umieścić w naszej polityce rachunkowości. Przykładowy jej zapis zamieszczamy poniżej:

Przedmioty o okresie używania dłuższym niż rok, o wartości początkowej nie przekraczającej jednostkowo kwoty 2 000 zł, odpisuje się w miesiącu ich zakupu w koszty działalności, której mają służyć, jako zużycie materiałów. Przedmioty w okresie używania dłuższym niż rok i o wartości początkowej wyższej jednostkowo od 2000 zł, lecz nie przekraczającej kwoty 3500 zł, zalicza się do środków trwałych. Amortyzuje się je w sposób uproszczony, przez jednorazowy odpis w koszty w pełnej ich wartości w miesiącu następującym po miesiącu ich przekazania do używania. Pozostałe środki trwałe są amortyzowane metodą liniową, za pomocą stawek podatkowych.

Proponowany przykład jest zgodny z podatkowymi zasadami amortyzacji. Pozwala on odpisać w koszty zakupione rzeczy o wartości 2000 zł w miesiącu zakupu jako zużycie materiałów, przedmioty o wartości od 2000 zł do 3500 zł są wyksięgowywane na konto środków trwałych po czym dokonuje się ich jednorazowego odpisu w miesiącu następnym po miesiącu przekazania do używania. Pozostałe środki są amortyzowane metodą liniową zgodnie z zasadami wynikającymi z prawa podatkowego.

Kolejne konto to wartości niematerialne i prawne. Wartości niematerialne i prawne to prawa majątkowe nabyte przez organizację – np. licencje komputerowe. Również one mogą być amortyzowane w związku z czym pojawia się konieczność umieszczenia stosownego zapisu w polityce rachunkowości:

Wartości niematerialne i prawne o cenie jednostkowej nie przekraczającej kwoty 3500 zł odpisuje się jednorazowo, w pełnej wartości, w koszty. Pozostałe wartości niematerialne i prawne są amortyzowane według zasad i stawek podatkowych.

Konta umorzenie środków trwałych i umorzenie wartości niematerialnych i prawnych są kontami technicznymi, które pozwalają dokonywać odpisów amortyzacyjnych. Szczegółowe zasady ich działania zostaną omówione w dalszych artykułach. Dzięki kontom kasy i rachunku bankowego będziemy w stanie ewidencjonować ilość środków pieniężnych znajdujących się w organizacji. Konta rozrachunków posłużą zaś nam do rozliczania się wybranymi osobami i instytucjami.

Wszystkie następne konta to konta wynikowe. Służą one do rozliczenia wyniku finansowego. Pierwsze dwa – koszty działalności statutowej i koszty administracyjne - to konta, na które będziemy księgować koszty działalności naszej organizacji w podziale na

statutowe i administracyjne. Ponieważ niektóre koszty, takie jak na przykład najem siedziby gdzie prowadzimy działalność ale i pracują pracownicy administracyjni, mają charakter zarówno kosztów statutowych jak i administracyjnych w polityce rachunkowości powinniśmy zapisać w jaki sposób będziemy je rozdzielać pomiędzy te dwa konta. Przykładowy zapis publikujemy poniżej:

Koszty przypisane bezpośrednio do działalności statutowej odnoszone są bezpośrednio na konta kosztów działalności statutowej natomiast koszty administracyjne odnoszone są bezpośrednio na konta kosztów administracyjnych. W przypadku kosztów wspólnych dzielone są one wg. klucza udziału powierzchni do realizacji zadań statutowych i administracyjnych w powierzchni ogółem.

Na koncie przychodów z działalności statutowej będziemy księgować wszystkie przychody naszej organizacji ze zwykłej działalności a zatem choćby składki członkowskie czy darowizny. Nie znajdują się tutaj jednak przychody związane z działalnością finansową, takie jak na przykład odsetki bankowe, bowiem dla nich tworzone jest specjalne konto. Ponieważ w rachunku zysków i strat wyróżnia się również pozostałe przychody i koszty operacyjne oraz zyski nadzwyczajne i straty nadzwyczajne warto z góry utworzyć sobie również takie konta. Na konto pozostałych przychodów/kosztów operacyjnych będziemy księgować wszystko to co nie należy do naszej działalności statutowej i finansowej. Przykładowo jeżeli nasza organizacja otrzyma darmowy bon towarowy zaksięgujemy go na koncie przychodów operacyjnych. Konta zysków i strat nadzwyczajnych są rzadko używane. Wykorzystuje się je do księgowania operacji powstałych na skutek zdarzeń trudnych do przewidzenia, poza sferą działalności operacyjnej jednostki. Znajdą się tam na przykład niektóre odszkodowania. Konta rozliczenie wyniku finansowego i wynik finansowy pozwalają nam ustalać i dysponować wypracowanym przez jednostkę w ciągu roku wynikiem finansowym.

Wymienione powyżej konta to konta główne. Jak widać po ich nazwach są one bardzo ogólne. Dlatego będziemy potrzebowali dodatkowe konta – zwane kontami analitycznymi – by je uszczegółowić i móc na bieżąco kontrolować stan finansów naszej organizacji. Dla przykładu w ramach konta „Rozrachunki z członkami i wolontariuszem” będziemy musieli utworzyć konta dla każdego naszego członka, z którym dokonujemy rozliczeń by wiedzieć jak wygląda ich stan. Ustawa o rachunkowości określa minimalny zakres szczegółowości kont analitycznych. Powinien on być jednak również zapisany w polityce rachunkowości. Przykładowy sposób jak to zrobić podajemy poniżej:

Ewidencję analityczną prowadzi się co najmniej dla: środków trwałych w tym środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych oraz dokonywanych od nich odpisów amortyzujących, rozrachunków z dostawcami, rozrachunków z odbiorcami, rozrachunków z pracownikami, rozrachunków z działaczami, kosztów oraz przychodów.

W polityce rachunkowości musimy zamieścić wykaz ksiąg rachunkowych oraz opis sposobu ich prowadzenia. W małej organizacji rachunkowość można z powodzeniem prowadzić w ramach jednej księgi (księgi głównej). Najłatwiej prowadzić ją z użyciem arkusza kalkulacyjnego. Nie ma jednak przeszkód by robić to na kartkach papieru. Opis sposobu prowadzenia ksiąg powinien znajdować się w polityce. Przykładowy zapis o tym mówiący znajduje się poniżej:

Księgowość organizacji prowadzona jest wyłącznie w księdze głównej. Prowadzi się ją z użyciem arkusza lub arkuszy kalkulacyjnych połączonych w jeden plik. W ramach poszczególnych arkuszy wyodrębnia się konta księgowe.

Ostatnią rzeczą, którą musimy umieścić w naszej polityce rachunkowości jest opis systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów, w tym dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych i innych dokumentów stanowiących podstawą dokonywanych zapisów. Sposób opisu tego zagadnienia zależy od przyjętej metody prowadzenia ksiąg rachunkowych. Dla kont prowadzonych komputerowo możemy ustalić na przykład, iż:

Dostęp do arkusza kalkulacyjnego chroniony jest hasłem zaś zawarte w nim dane archiwizowane nie rzadziej niż raz na kwartał na płytę CD. W celu zabezpieczenia danych księgowych oraz dokumentów stanowiących podstawę zapisów księgowych dostęp do nich mają wyłącznie pracownicy działu księgowości, zarząd organizacji oraz komisja rewizyjna. Dokumenty stanowiące podstawę wpisu do ksiąg skanuje się i archiwizuje wraz z księgami rachunkowymi na płycie CD.

Zbierając powyższe zapisy do jednego dokumentu tworzymy politykę rachunkowości organizacji. Wraz z jej rozwojem prawdopodobnie będzie się ona rozwijać jednak na początek spełnia one wymogi nałożone przez ustawę o rachunkowości. Jej uchwalenie pozwoli nam też otworzyć księgi rachunkowe i dokonać pierwszych księgowania na kontach. Temu jak księgować podstawowe operacje finansowe przeprowadzone w organizacji będzie poświęcony następny artykuł w cyklu.

„Od kiedy babcia przestała być życiowym źródłem wiedzy nastolatków?” czyli media jako naturalne środowisko młodego pokolenia.

Mass media zaczęły rozwijać się głównie na przełomie XIX i XX wieku, bardzo szybko stając się nieodłączną częścią życia każdego człowieka. Prasa, radio, telewizja, jak również coraz bardziej popularny Internet, towarzyszą nam niemal w każdej dziedzinie życia. Trudno jest się odciąć od informacji, które napływają do nas zewsząd, a tym bardziej szalenie ciężko jest uchronić się przed ich wpływem, niezależnie od tego, czy jest on pozytywny czy negatywny. Nie ulega wątpliwości, że mass media kształtują nasz system wartości, nasze poglądy i oceny. Sugerują nam, jak powinien wyglądać otaczający nas świat, mówią co jest dobre a co złe, jakich zasad przestrzegać, z jakimi przyzwyczajeniami walczyć, co powszechnie uważane jest za piękne, a co za brzydnie i nieestetyczne. Środki masowego przekazu traktowane są, jako główne źródło wiedzy i informacji, zwłaszcza dla młodego pokolenia.

Młodzież wychowując się w dobie Internetu, nie odczuwa skutków przeładowania informacyjnego. Postęp technologiczny towarzyszy im od dziecka i tworzy dla nich całkiem naturalne środowisko. Rzeczywistość dobrze im znana, dla osób starszych jest zupełnie obca. Niegdyś nie było swobodnego dostępu do informacji, można było je uzyskać jedynie z opowieści starszego pokolenia, buszując w miejskich bibliotekach lub pozyskując wiadomości od „wszechwiedzących” nauczycieli. Niosło to pewne korzyści, ludzie sięgali do podręczników, poradników czy książek i traktowali to jako pewnego rodzaju rytuał. Dziś miejsce ceremoniału zastępuje Internet, do którego dostęp mamy całą dobę, przez siedem dni w tygodniu. Wbrew pozorom nie zanika czytelnictwo, chcąc korzystać z nowych technologii trzeba posiadać umiejętność czytania i pisanie, o czym zresztą dobrze wiemy.³⁷ Mimo to, wiele osób potępia zmiany jakie miały miejsce na przełomie ostatnich lat, nie dostrzegając tego, że umiejętne korzystanie z mass mediów może stać się trampoliną możliwości dla każdego człowieka.

³⁷ Mikułowski Pomorski Jerzy, *Zmieniający się świat mediów*, Kraków 2008, s.224-225.

Mass media są potęgą kreującą nasz świat, kształtują nasz system wartości, przekonania i postawy. Dosięgają całej społeczności i są nośnikiem zarówno tych pozytywnych, jak i negatywnych wzorców zachowań, nasyconych subiektywnymi ocenami twórców tych treści. W wyniku tego, młodzież nie potrafi sama dokonywać ocen i kurczowo trzyma się szablonów uformowanych przez mass media. Sprzedają one swoim odbiorcom wykreowane treści, które ulegają szlifowaniu niczym jubiler dopieszczający swoje podrobione diamenty i sprzedający je w pięknym wydaniu naiwnym klientom. Zwłaszcza młodzież wychowana w tym środowisku często nie potrafi wyrazić własnej opinii i kupuje to co zostaje im przedstawione jako godne zaufania i wysokiej jakości. Każdy kto próbuje się wyróżnić i wykazać nonkonformistyczną postawę, narażony jest na niepochlebne opinie lub nawet wykluczenie ze społeczeństwa.³⁸

Dotychczas media były przedstawiane w nienajlepszym świetle, ale czy tak jest do końca? Ile razy zaoszczędziliśmy nasz cenny czas sprawdzając w Internecie rozkład jazdy MPK, czy dowiadując się o utrudnieniach komunikacyjnych, gdy spieszyliśmy się do pracy lub na uczelnię. Media nawet w najprostszych czynnościach, takich jak poinformowanie partnera o późniejszym powrocie do domu, czy przekazanie wiadomości o zmianie miejsca spotkania, odgrywają bardzo ważną rolę i zapobiegają dodatkowym trudnościom. Media stanowią też duże ułatwienie dla współczesnej młodzieży, która wykazuje niesamowitą ciekawość świata i chęć poznawania jego tajników. W sytuacji gdy młody człowiek odkryje dziedzinę, która go pasjonuje natychmiast może ją pogłębiać i samodzielnie weryfikować wcześniej postawione hipotezy. Gdyby nie media ich zapal szybko by wygasł, a pytania długo pozostawałyby bez odpowiedzi. Dlatego też niewątpliwą i największą zaletą mediów jest ciągły dostęp do stale aktualizowanych informacji.

Wiek młodzieńczy jest czasem szczególnym i wyjątkowym. W młodych głowach zaczyna kłębić się coraz więcej pytań i tematów, o których wstydzą się rozmawiać ze swoimi rodzicami czy rówieśnikami. Mowa tutaj o tematach tabu, o których powszechnie się nie mówi. Młody człowiek zaczyna tłumić je w sobie, nie potrafi ich bezpośrednio zwerbalizować, co wpływa na niego negatywnie. Woli samodzielnie znaleźć odpowiedzi w wirtualnym świecie lub anonimowo łączyć się w nim z osobami o podobnej sytuacji. Dzięki temu czują się pewniej ponieważ mają wsparcie i nie muszą się krępować zaistniałą sytuacją. Dla młodego człowieka jest to duże ułatwienie. Bez problemu może odszukać odpowiedzi na

³⁸ Jabłoński Wojciech, *Kreowanie informacji – media relations*, Warszawa 2006, s. 17.

gnębiące pytania, nie wystawiając się jednocześnie na pośmiewisko czy poczucie wstydu i niepewności.

Młodzież poświęca mediom elektronicznym sporą dozę swojego wolnego czasu. Stały się one nieodłącznym i nieoderwalnym elementem ich życia. W konsekwencji nastąpiła diametralna przemiana w komunikowaniu się między ludźmi. Media umożliwiły porozumiewanie się między sobą z każdego zakątka kuli ziemskiej. Tym sposobem przepływ informacji stał się jeszcze szybszy i bardziej płynny niż kiedykolwiek przedtem. Bariera odległości przestała mieć jakiegokolwiek znaczenie. Młodzi ludzie mają trudność ze znalezieniem wystarczającej ilości czasu na podtrzymywanie i budowanie kontaktów interpersonalnych, co w wieku młodzieńczym jest niezmiernie istotnym dla prawidłowego rozwoju jednostki. Według zaproponowanej przez Abrahama Masłowa hierarchii potrzeb, przywiązanie i utożsamianie się z drugim człowiekiem, jest niezbędnym elementem do samorealizacji. W pewnym stopniu media uzupełniają ten brak, dając możliwość wirtualnych spotkań z innymi ludźmi, w momencie gdy natłok obowiązków nie pozwala nam na bezpośredni kontakt z drugą osobą.

Młodzież potrafi skoncentrować się na kilku rzeczach np. posiada zdolność do oglądania kilku programów telewizyjnych jednocześnie³⁹, a opery mydlane i wszelkie serieale puszczane w telewizji, pokazują dzieciom świat w którym dzieje się mnóstwo rzeczy w ciągu zaledwie 20 minutowego odcinka. Stają się one bogatym źródłem informacji. Weźmy „pod lupę” serial „BrzydUla”. Fenomenem tego serialu było to, że oglądały go zarówno dzieci, jak i dorośli. Wielu nastolatków, również płci męskiej interesowało się losami tytułowej bohaterki Uli Cieplak, która przemieniała się z brzydkiej sekretarki w piękną Panią Prezes. Marzenia nastolatków zaczęły krążyć wokół przemiany, która mogłaby dotknąć każdego kto nie czuje się dobrze, we własnym ciele. Pojawiło się wiele fanklubów i wielu nastolatków zaczęło samych przechodzić takie zmiany a wiele sytuacji z życia było porównywanych do losów tytułowej Ulci. Tak samo jest z pozostałymi produktami kreowanymi przez telewizję. To co pojawiło się w telewizji staje się możliwe. Idole muzyki i seriali, mają bardzo duży wpływ na kształtowanie się estetyczne i poznawcze nastolatka.⁴⁰ Również produkowane coraz

³⁹ Melosik Zbyszko, *Młodzież, a przemiany kultury współczesnej* [w:] *Być Europejczykiem* pod red. A.W. Mikołajczyk, Gniezno 2002, s. 14.

⁴⁰ Jakubowski Witold, *Kultura popularna jako obszar refleksji pedagogicznej* [w:] *Edukacyjne konteksty kultury popularnej* pod red. W. Jakubowskiego i E. Zierkiewicz, Kraków 2002, s.19.

liczniej reality show, o których pisze Leszek Pułka.⁴¹ Wszystko to czego doświadcza młody odbiorca kreuje jego świat.

Multimedia łączą kultury i wzajemnie się uzupełniają. Świat realny przenika w świat wirtualny i odwrotnie, przez co młodzież nabiera odwagi. Wie, że może mieć kontrolę i wpływ na innych. Młodych interesują tylko fakty poparte argumentami, które pasują im do ich wykreowanego świata. Wiedzą, że kto posiada odpowiednią wiedzę w danym zakresie – dominuje. Kiedyś wyznacznikiem zdobytego doświadczenia było to gdzie byliśmy. Dzisiaj Internet zaciera związek pomiędzy światem fizycznym, a społecznym. Młodzi koncentrują się na sukcesach i tym co jest teraz. Szkoda im czasu na podejmowanie refleksji nad własnym życiem. Liczą się szybkie decyzje, a w razie czego wybór innej drogi. Nie szukają sensu życia. Żyją tym co jest w danej chwili i tym co przekażą mu media.

Zapewne świat nowych technologii, dla wielu z nas jest zupełnie obcy i niezrozumiały. Ciężko pojąć nam tajniki wirtualnej rzeczywistości, albo opanować natłok informacji, z którymi mamy do czynienia każdego dnia. Jednak dla młodego człowieka, świat ten stanowi całkiem naturalne środowisko, w którym czuje się jak przysłowiowa ryba w wodzie i z łatwością się w niej porusza.

⁴¹ Pułka Leszek, *Kultura mediów i jej spektakle – na tle przemian komunikacji społecznej i literatury popularnej*, Wrocław 2004, s.79-82.