

DZIAŁALNOŚĆ ODPŁATNA ORGANIZACJI POZA- RZĄDOWYCH

PRAKTYCZNY PORADNIK

ABC III SEKTORA

zespół poradnik.ngo.pl
red. Alina Gałązka



Stowarzyszenie
Klon/Jawor



ABC III sektora



ABC III sektora

© Stowarzyszenie Klon/Jawor

Przedruki lub przenoszenie całości lub części tej publikacji na inne nośniki możliwe wyłącznie za zgodą właściciela praw autorskich.

AUTORZY, REDKACJA

zespół poradnik.ngo.pl, red. Alina Gałązka

W publikacji wykorzystano pomysły i informacje zawarte w materiale autorstwa Teresy Zagrodzkiej.

ALINA GAŁĄZKA

W latach 2002-2019 pracowniczka i członkini zarządu Stowarzyszenia Klon/Jawor,
redaktorka naczelna portalu ngo.pl. Zaangażowana w dialog społeczny z administracją publiczną.

AKTUALIZACJA II WYDANIA

zespół poradnik.ngo.pl

SKŁAD

Laszuk, Hegman ^{K+S}

WYDAWCA



Stowarzyszenie
Klon/Jawor

Stowarzyszenie Klon/Jawor

ul. Szpitalna 5/5, 00-031 Warszawa

tel. 22 828 91 28

klon.org.pl

portal organizacji pozarządowych ngo.pl

Stowarzyszenie Klon/Jawor jest członkiem Sieci SPLOT.



Niniejsza publikacja powstała z zachowaniem wszelkiej staranności o rzetelność,
jednak wydawca nie ponosi odpowiedzialności za skutki zastosowania się do zamieszczonych porad.

ISBN 978-83-62310-95-1

Warszawa 2021

DZIAŁALNOŚĆ ODPŁATNA ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH

PRAKTYCZNY PORADNIK

Autorzy:

zespół poradnik.ngo.pl

red. Alina Gałązka

Stan prawny: 1.05.2021

wydanie II



Stowarzyszenie
Klon/Jawor

Warszawa 2021

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
Słowniczek i skróty użyte w tekście	9
I. Rodzaje działalności organizacji pozarządowej: statutowa, pożytku (odpłatna, nieodpłatna) oraz gospodarcza – definicje	11
1. Działalność statutowa	12
2. Działalność pożytku publicznego	12
„Sfery pożytku publicznego” (sfera zadań publicznych)	13
Kto może prowadzić działalność pożytku	14
Formy działalności pożytku publicznego	16
3. Działalność nieodpłatna	16
4. Działalność odpłatna	17
5. Działalność gospodarcza	17
Kto może prowadzić działalność gospodarczą	18
Zysk a charakter non profit organizacji	18
II. Działalność odpłatna czy gospodarcza?	23
III. Jak zacząć?	29
1. Sprawdzenie wymogów formalnych	29
2. Podjęcie decyzji o prowadzeniu działalności odpłatnej	32
3. Stworzenie „projektu odpłatna”	33
4. Budżet organizacji (kalkulacja kosztów i przychodów) i polityka rachunkowości	34
Zdefiniowanie rodzajów działań odpłatnych	35
IV. Co i jak można sprzedawać? („typy” działalności odpłatnej)	41
1. Pobieranie „wynagrodzenia” za „działalność” w sferze zadań publicznych	41
2. Sprzedaż towarów lub usług wytworzonych przez osoby niepełnosprawne lub zagrożone wykluczeniem społecznym	41
3. Sprzedaż przedmiotów otrzymanych w darowiźnie	42
V. Jakie są ograniczenia w działalności odpłatnej? (bez zysku i z limitem wynagrodzenia)	45
1. Brak zysku	46
Kalkulacja kosztów	47
Jakie koszty można uwzględnić w działalności odpłatnej	47
Kiedy i jak obliczać, czy nie ma zysku	48
2. Limit wynagrodzenia	49

VI. Działalność odpłatna i nieodpłatna w jednym projekcie	53
1. Pieniądze z dotacji a działalność odpłatna	53
2. Wydzielenie działalności odpłatnej i nieodpłatnej w projekcie (zadaniu)	54
3. Księgowe wydzielenie działań odpłatnych, nieodpłatnych i gospodarczych	56
VII. Podatki a działalność odpłatna	61
1. Podatek „od działań” (podatek dochodowy od osób prawnych PDOP)	61
Podatek dochodowy PDOP a OPP	63
Terminy płacenia podatku PDOP	63
2. Podatek „od pracowników” (podatek dochodowy od osób fizycznych PDOF)	63
Terminy płacenia podatku PDOF	64
Podatek PDOF a OPP	64
3. Podatek VAT (podatek od towarów i usług)	64
Zwolnienie z VAT – kwotowe („zwolnienie podmiotowe”)	65
VAT w usługach edukacyjnych	65
Rejestracja podatnika VAT	66
VAT naliczony, VAT należny	67
Obliczanie podatku VAT	67
Kiedy płaci się podatek VAT	68
VIII. Jakie dokumenty wiążą się ze sprzedażą? (rachunki, umowy, potwierdzenie wpłaty)	73
1. Sprzedaż osobie indywidualnej	73
2. Kasa fiskalna	73
3. Faktura, umowa (+ rachunek)	74
4. Formularze faktur (rachunków), programy fakturowe	74
IX. O czym jeszcze trzeba pamiętać?	79
1. Wolontariat a działalność odpłatna	79
2. Sprawozdania finansowe a działalność odpłatna	79
3. Działalność odpłatna a gospodarcza Konsekwencje niezgłoszenia działalności gospodarczej	80
X. Działalność odpłatna: podsumowanie	85

WSTĘP

Przychodzi moment w życiu stowarzyszenia czy fundacji, kiedy tradycyjne źródła finansowania – dotacje, darowizny, składki członkowskie – nie wystarczają na rozwijanie działalności. Dlatego organizacje pozarządowe poszukują innych źródeł finansowania. Mogą być nimi pieniądze ze sprzedaży usług lub towarów, czyli „przychody z działalności odpłatnej lub gospodarczej”.

Decyzja o podjęciu takiej działalności rodzi różne dylematy. Powszechnie ciągle jeszcze uważa się, że stowarzyszenia i fundacje świadczą usługi bezpłatnie. Oczekuje się, by działalność organizacji pozarządowych była wykonywana społecznie, by była oparta na wolontariuszach lub symbolicznie opłacanych, okazyjnych współpracownikach.

W dłuższej perspektywie lub na większą skalę stałe działania oparte tylko na entuzjazmie i społecznikowskim idealizmie często nie są możliwe, choćby dlatego, że z drugiej strony oczekuje się od organizacji pozarządowych, by były stabilne (np. nie rozpadły się w czasie realizacji powierzonego im zadania), miały odpowiedni potencjał (np. by były w stanie wykazać finansowy wkład własny lub pokryć koszty administracyjne), by były w stanie korzystać z funduszy unijnych (np. były w stanie zarządzać sporymi kwotami i sprostać skomplikowanym procedurom) lub by były wiarygodnym realizatorem zadań publicznych (np. potrafiły poprowadzić dobrej jakości placówkę ze stałą ofertą dla mieszkańców).

Ważnym w tym kontekście zjawiskiem jest rozwój tzw. ekonomii społecznej (ES), stymulowany także przez środki unijne. Oprócz spółdzielni socjalnych do tego sektora zalicza się również stowarzyszenia i fundacje, które sprzedają swoje usługi lub produkty. Od podmiotów ES oczekuje się – w dużym uproszczeniu – by zachowując społeczną wrażliwość i społeczną misję, kładły nacisk na ekonomiczny aspekt swoich działań. Dlatego warto rozważyć kwestię, czy możliwe i zasadne jest, aby część finansowania działań organizacji pozarządowej przenieść z pieniędzy publicznych i sponsorów prywatnych na „klientów” – odbiorców działań tej organizacji: widzów, uczestników, czytelników... Inaczej mówiąc, warto przeanalizować, czy znajdują się chętni na zapłacenie za usługi i produkty organizacji albo czy organizacja nie może podjąć się dodatkowo takich działań, za które mogłaby pobierać opłaty.

Innym, niezwykle ważnym aspektem ekonomizacji jest to, że oparcie całego budżetu organizacji na dotacjach czy darowiznach jest uzależniające

i niebezpieczne. Przy takiej strategii nieotrzymanie dotacji czy nieznaalezienie sponsora powoduje załamanie finansów i w najgorszym przypadku zamknięcie organizacji. Nie zawsze też konkursy dotacyjne odpowiadają zadaniom statutowym organizacji. W takich przypadkach pojawia się dylemat: zlikwidować organizację czy też zacząć zajmować się czymś, co nie do końca wynika z jej misji, ale na co są dostępne publiczne pieniądze. W ekstremalnej odsłonie takie zachowania nazywane są „grantozą”. Dlatego dla dobra samej organizacji warto rozważyć dywersyfikację źródeł finansowych, zwłaszcza że prawo przewiduje takie możliwości.

Jest jeszcze jedna rzecz warta przemyślenia: choć przyzwyczailiśmy się, że działania organizacji pozarządowych są darmowe, to wydaje się, że nie zawsze jest to najefektywniejsza metoda docierania do adresatów. Bezpłatne ulotki informacyjne, porady czy szkolenia są brane, zamawiane czasami na wyrost, „bo może się przydadzą i jak dają, to weźmy”, a nie w wyniku realnej potrzeby. Produkty czy usługi, za które trzeba zapłacić choćby małą kwotę, stanowią wydatek bardziej przemyślany i celowy. Sprawdzając, czy znajdują się na nie nabywcy, organizacja może ponadto ocenić realną wartość swoich działań na rynku.

Organizacje nie powinny oczywiście zamienić się w komercyjnych przedsiębiorców, gdyż u ich podstawy leży nie chęć wypracowania zysków, lecz misja i idea non profit (działania nie dla zysku). Choćby częściowe pokrycie kosztów ich działań przez odbiorców jest jednak jak najbardziej warte rozważenia. Pieniądze pochodzące ze sprzedaży przydadzą się organizacjom, by mogły – niezależnie, stabilnie i racjonalnie – działać dla dobra wspólnego.

Zapraszamy do lektury!

CZY WIESZ, ŻE?

Działalność odpłatną prowadzi 36% organizacji pozarządowych.*

* Źródło: Kondycja sektora organizacji pozarządowych 2018. Raport z badań Stowarzyszenia Klon/Jawor, więcej: fakty.ngo.pl.

ngo.pl

Portal
organizacji
pozarządowych



SPIS
ORGANIZACJI



SKLEP

poradnik.ngo.pl



INSTRUKCJE



KALKULATORY



FORMULARZE

fundusze



publicystyka



AKTY PRAWNE



OGŁOSZENIA



OPINIE

i wiele więcej...



Nowoczesne poradniki dla stowarzyszeń i fundacji oraz osób zajmujących się działalnością społeczną.

SIĘGNIJ PO ABC

Poradniki z serii ABC III SEKTORA to połączenie 20 lat praktyki w doradzaniu organizacjom pozarządowym z wiedzą ekspertów – specjalistów w zakresie zarządzania, finansów, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych oraz współpracy z administracją.

W SERII UKAZAŁY SIĘ TYTUŁY:

Narzędzia fundraisingu w Polsce

Dotacja od administracji publicznej dla organizacji (dwie części)

Finanse organizacji pozarządowej. Co każdy zarząd powinien o nich wiedzieć

Mocni w promocji. Podręcznik dla organizacji pozarządowych

Ludzie w organizacji pozarządowej. Jak zarządzać zasobami ludzkimi

**Ochrona danych osobowych w organizacji pozarządowej.
Praktycznie o RODO**

JAK ZAMAWIAĆ?

Poradniki ABC III SEKTORA oraz inne wydawnictwa Stowarzyszenia Klon/Jawor można zamawiać w sklepie internetowym **sklep.ngo.pl**. Zapraszamy na pozarządowe zakupy!