

# Sprzedaż w organizacji pozarządowej – aspekty prawne

27 listopada 2025

# Podstawy prawne

- Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie
- Prawo przedsiębiorców – definicja działalności gospodarczej
- Ustawa o fundacjach
- Ustawa Prawo o stowarzyszeniach
- Ustawa o ekonomii społecznej
- Ustawa o VAT
- Ustawa o CIT
- Kodeks cywilny

# Trzy formy działalności NGO wg ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie

- **Nieodpłatna działalność pożytku publicznego**
- **Odpłatna działalność pożytku publicznego**
- **Działalność gospodarcza**

Organizacja może prowadzić wszystkie trzy – ale musi je rachunkowo rozdzielić

# Definicja działalności gospodarczej (Prawo przedsiębiorców)

- **Zorganizowana** działalność zarobkowa
- Wykonywana **we własnym imieniu**
- Wykonywana **w sposób ciągły**

# Cechy działalności gospodarczej w praktyce

- **Zarobkowy charakter** – nastawienie na dochód
- **Planowość i powtarzalność** (grafik zajęć, cennik, regulaminy)
- **Rachunek ekonomiczny** – kalkulacja marży, analiza opłacalności

# Działalność gospodarcza w fundacji

- Może być prowadzona, ale **w rozmiarach służących realizacji celów** fundacji
- Nie może być podstawową działalnością fundacji
- Musi być wpisana w statucie jako możliwość prowadzenia DG

# Działalność gospodarcza w stowarzyszeniu

- Może być prowadzona „obok działalności statutowej”
- Dochód z DG **musi służyć realizacji celów statutowych**
- Dochód nie może być dzielony między członków

# Działalność gospodarcza w ustawie o DPPioW

- Prowadzenie działalności gospodarczej nie jest przeszkodą do uzyskania statusu OPP.
- Działalność gospodarcza może być jednak prowadzona wyłącznie **jako dodatkowa** w stosunku do działalności pożytku publicznego oraz cały dochód („nadwyżkę przychodów nad kosztami”) przeznaczany jest na działalność statutową.

# Kiedy NGO musi zarejestrować działalność gospodarczą?

- Gdy spełnia przesłanki: zarobkowy, zorganizowany, ciągły charakter działań
- Gdy odpłatne działania zaczynają generować systematyczny zysk
- Obowiązek wpisu do rejestru przedsiębiorców KRS dla danej działalności

# Działalność gospodarcza a VAT – własna definicja

- Ustawa o VAT ma **własną definicję** działalności gospodarczej
- Podatnikiem VAT jest każdy podmiot wykonujący samodzielnie działalność gospodarczą, **bez względu na cel lub rezultat**
- Działalność gospodarcza obejmuje m.in. wykorzystywanie majątku w sposób ciągły dla celów zarobkowych

# Co podlega VAT w NGO?

- Odpłatna dostawa towarów i usług (także w ramach statutowej działalności!)
- Eksport/import, – rzadziej, ale też możliwe
- Jeśli coś jest odpłatne – z punktu widzenia VAT jest działalnością gospodarczą

# Zwolnienie podmiotowe z VAT

- Jeżeli wartość sprzedaży w roku nie przekracza **200 000 zł netto (240 000 w 2026 r)**, NGO może korzystać ze zwolnienia z VAT
- Zwolnienie nie dotyczy niektórych usług (np. doradztwo) – warto sprawdzić osobno
- Po przekroczeniu limitu – obowiązkowa rejestracja jako podatnik VAT czynny

# Działalność gospodarcza a CIT

- Dochód z działalności gospodarczej co do zasady podlega CIT
- Możliwe zwolnienie, jeżeli dochód zostanie przeznaczony i wydatkowany na cele statutowe wymienione w ustawie o CIT (art. 17 ust. 1 pkt 4)
- Konieczne: ewidencja, która pozwala wykazać źródło dochodu i sposób wydatkowania

# Typowe błędy przy działalności gospodarczej

- „Robimy dużo płatnych usług, ale nie rejestrujemy działalności gospodarczej, bo to działalność statutowa”
- Mieszanie przychodów i kosztów różnych działalności w jednym zbiorze
- Brak analizy, czy usługi nie wchodzą w katalog wyłączonego ze zwolnienia VAT

# Definicja odpłatnej działalności pożytku publicznego

Odpłatna działalność pożytku publicznego to m.in.:

- Działalność w **sferze zadań publicznych (pożytek publiczny)**, za którą pobierane jest wynagrodzenie
- Sprzedaż towarów/usług związanych z rehabilitacją osób z niepełnosprawnościami
- Sprzedaż przedmiotów darowizny

---

## Sprzedaż przedmiotów darowizny

- Sprzedaż przez organizację pozarządową prowadzącą działalność pożytku publicznego przedmiotu darowizny nie jest działalnością gospodarczą
  - Zgodnie z przepisami o pożytku publicznym sprzedaż przedmiotu darowizny może być zakwalifikowana jako odpłatna działalność pożytku publicznego
  - W sytuacji gdy przychód ze sprzedaży przedmiotu darowizny nie będzie służył prowadzeniu działalności pożytku publicznego - może być to zakwalifikowane jako działalność gospodarcza
  - Wynajem przedmiotu darowizny również może być zakwalifikowany jako działalność gospodarcza
-

# Co wyróżnia odpłatną działalność pożytku publicznego?

- ZAWSZE w sferze zadań publicznych (art. 4 ustawy o DPPio)
- Odpłatność = pokrycie kosztów działalności lub nadwyżka kosztów
- Nie jest działalnością gospodarczą w rozumieniu Prawa przedsiębiorców

# Zakaz „podwójnego” prowadzenia działalności

- Ustawa zakazuje prowadzenia **odpłatnej działalności i działalności gospodarczej w odniesieniu do tego samego przedmiotu**
- Przykład: nie można jednocześnie traktować tych samych odpłatnych szkoleń jako odpłatnej działalności pożytku publicznego i działalności gospodarczej.

# Wyodrębnienie rachunkowe

- NGO musi rozdzielać ewidencyjnie: nieodpłatną, odpłatną i gospodarczą działalność
- Tak, by dało się policzyć przychody, koszty i wynik każdej z nich osobno
- To także podstawa do analiz: kiedy odpłatna „przerasta” w działalność gospodarczą

# Kiedy odpłatna działalność staje się gospodarczą? – kryterium zyskowności

- **Gdy przychody z działalności przekraczają koszty jej prowadzenia**
- Koszty = koszty bezpośrednie + racjonalnie przypisana część kosztów ogólnych
- Nie powinno się „przerzucać” kosztów z innych obszarów, by sztucznie uniknąć zysku

# Kiedy odpłatna działalność staje się gospodarczą? – kryterium wynagrodzeń

- Gdy **wynagrodzenie jakiegokolwiek osoby** zatrudnionej przy odpłatnej działalności przekracza 3-krotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw
- Wynagrodzenie rozumiane szeroko: pensja, premie, nagrody, świadczenia niepieniężne

# Odpłatna działalność – przykłady

- Bilety na wydarzenia edukacyjne zgodne z celami statutowymi
- Kurs językowy dla migrantów, współfinansowany opłatą uczestników
- Sprzedaż przedmiotów otrzymanych w darowiźnie (np. obraz sprzedany na aukcji)

# Odpłatna działalność a VAT

- Z punktu widzenia VAT, odpłatna działalność w sferze zadań publicznych **też jest działalnością gospodarczą**, jeśli jest odpłatna
- Może być objęta zwolnieniem podmiotowym (limit 200 tys. zł/240 tys zł) lub przedmiotowym – zależnie od rodzaju usług
- NGO musi monitorować poziom sprzedaży w odpłatnej działalności pożytku publicznego

# Przykłady graniczne

- Kawiarnia prowadzona przy domu kultury – odpłatna DPP czy DG?
- Sklepik charytatywny sprzedający darowane rzeczy – kiedy to już działalność gospodarcza?
- Płatne doradztwo dla innych NGO – statutowo „wspieramy sektor”, ale usługa rynkowa

# Konsekwencje błędnej kwalifikacji

- Możliwość zarzutu prowadzenia DG bez wpisu do rejestru
- Konieczność dopłaty VAT i CIT + odsetki
- Ryzyko utraty wizerunku „organizacji pożytku publicznego, a nie firmy”

# Czym jest sponsoring?

- Umowa nienazwana – oparta na zasadzie swobody umów (kodeks cywilny)
- Sponsor finansuje określoną działalność
- Sponsorowany zobowiązuje się do **promocji sponsora** (świadczenie o charakterze reklamowym)

# Sponsoring a darowizna – kluczowa różnica

- Darowizna = brak zobowiązania do świadczenia wzajemnego
- Sponsoring = obie strony wzajemnie zobowiązane (np. ekspozycja logo, informacje w mediach)
- Błędne nazwanie umowy („darowizna”) nie zmienia jej rzeczywistego charakteru

---

## Umowa sponsoringowa

### Elementy umowy sponsoringowej:

- Określenie stron,
  - Opis projektu,
  - Czas trwania,
  - Prawa i obowiązki stron,
  - Wynagrodzenie organizacji przez sponsora,
  - Określenie świadczenia organizacji i jej wartości,
  - Wzajemne rozliczenia,
  - Okres obowiązywania umowy,
  - Inne postanowienia.
-

# Sponsoring a działalność NGO

- Świadczenia NGO (promocja sponsora) **co do zasady nie mieszczą się** w odpłatnej/nieodpłatnej DPP
- W praktyce uznaje się, że klasyczny sponsoring NGO wykonuje **w ramach działalności gospodarczej**
- W statucie warto wyraźnie wskazać możliwość pozyskiwania środków z działalności gospodarczej (usługi reklamowe)

# Sponsoring finansowy – CIT po stronie sponsora

- Przekazana kwota w zamian za usługę reklamową = **koszt uzyskania przychodu** dla sponsora
- Lepsza sytuacja niż przy darowiźnie (darowizna nie jest kosztem)
- Konieczne: faktura za usługę reklamową od NGO

# Sponsoring finansowy – CIT po stronie NGO

- Otrzymane środki = przychód podatkowy z działalności gospodarczej
- Dochód może być zwolniony z CIT, jeśli zostanie przeznaczony i wydatkowany na cele statutowe objęte zwolnieniem
- Potrzebna ewidencja: skąd pieniądze, na co wydane

# Sponsoring rzeczowy / usługowy

- Sponsor przekazuje towary lub usługi (np. sala, sprzęt, nadruki)
- Po stronie sponsora: przychód + koszt, zwykle do wysokości ekwiwalentu usługi reklamowej
- Po stronie NGO: przychód równy wartości otrzymanego świadczenia

# Gdy NGO jest zwolnione z VAT

- NGO zwolnione z VAT też może zawrzeć umowę sponsoringu
- W barterze: podmiot VAT czynny zapłaci VAT „ze swoich”, bo nie otrzyma faktury z VAT naliczonym od NGO
- Warto to uczciwie tłumaczyć sponsorowi przy negocjacjach

# Klauzule w umowach sponsorskich – na co uważać?

- Zobowiązania NGO: sposób i zakres użycia logo, liczba ekspozycji, media
- Unikanie zapisów, które czynią z NGO „agencję reklamową” sprzedaży konkretnych produktów (szkoły, dzieci)
- Zabezpieczenia: odpowiedzialność stron, prawo do kontroli treści, rozliczenia podatkowe

# Sponsoring czy jednak darowizna / mecenat?

- Jeżeli w umowie brak realnych obowiązków po stronie NGO – może to być raczej darowizna lub mecenat
- Przykład: zgoda sponsora na używanie logo, bez obowiązku ekspozycji w określonej formie
- Skutki: brak VAT, brak kosztu uzyskania przychodu dla sponsora (jak przy darowiźnie)

# Etyka sponsoringu w NGO

- Zgodność sponsora z misją i wartościami organizacji
- Ostrożność przy branżach wrażliwych (alkohol, hazard itd.)
- Transparentność wobec beneficjentów: kto finansuje, w zamian za co

# Studium przypadku 1 – prosty sponsoring finansowy

- Teatr przekazuje 12 300 zł na rzecz NGO promującej kulturę; NGO umieszcza info o sponsorze na stronie
- NGO: faktura 10 000 zł + 2 300 zł VAT, przychód z DG
- Teatr: odlicza VAT i zalicza wydatek do kosztów uzyskania przychodu

# Studium przypadku 2 – sponsoring rzeczowy / barter

- Teatr udostępnia salę na licytację, NGO promuje teatr jako sponsora wydarzenia
- Obie strony świadczą usługi – wymiana usług za usługi (barter)
- Obowiązki: faktury, wycena świadczeń, rozpoznanie przychodów i kosztów

---

## Umowa darowizny

- Jest **umową**, a nie jednostronnym oświadczeniem woli darczyńcy.
  - Darczyńca zobowiązuje się **do bezpłatnego świadczenia na rzecz obdarowanego kosztem swego majątku**.
  - W umowie darowizny **brak wzajemności**, czyli mającego ekwiwalentny charakter świadczenia po stronie obdarowanego).
  - Stronami umowy darowizny mogą być zarówno **osoby fizyczne**, jak i **osoby prawne**.
-

---

## Umowa darowizny

- Świadczenie darczyńcy może obejmować np.: **zapłatę określonej sumy pieniężnej, przeniesienia własności rzeczy lub nieruchomości, zwolnienia obdarowanego z długu.**
  - Darczyńca może w umowie ustanowić tzw. **polecenie** czyli ciążący na obdarowanym obowiązek oznaczonego działania lub zaniechania, nie czyniąc nikogo wierzycielem. Wykonania polecenia może żądać darczyńca. Obdarowany również ma możliwość odmowy wypełnienia polecenia, jednak tylko, jeżeli jest to usprawiedliwione wskutek istotnej zmiany stosunków. W razie sporu o zasadności odmowy orzeka sąd.
-

---

## Umowa darowizny

- Mocą kodeksu cywilnego **możliwość odwołania darowizny jest mocno ograniczona**, w szczególności po jej wykonaniu. Jedną z takich wyjątkowych przesłanek jest sytuacja, gdy obdarowany dopuścił się względem darczyńcy **rażącej niewdzięczności**.
  - Ze względu na nieodpłatność darowizny kodeks cywilny wymaga, aby oświadczenie darczyńcy zostało złożone w formie aktu notarialnego. Niezachowanie tej formy skutkuje nieważnością czynności prawnej darowizny. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy **przyrzeczone świadczenie zostało przez darczyńcę spełnione**. Wtedy umowa darowizny zawarta bez zachowania wymaganej formy staje się ważna. Oświadczenie woli obdarowanego natomiast może być złożone w dowolnej formie.
  - Przyjęło się jednak w praktyce, że umowę darowizny sporządza się w formie **pisemnej** chyba, że darowizna ma polegać np. na **przekazaniu przelewem określonej kwoty na konto organizacji** – wówczas zbędne są jakiegokolwiek dalsze formalności.
-

---

## Umowa barterowa

- Umowa nienazwana
  - Wymiana usługi za usługę, towaru za towar, towaru za usługę lub usługi za towar
  - Najczęściej zawierana jest ona przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą
  - Może zostać zawarta także pomiędzy organizacjami, które wymieniać się będą usługami świadczonymi w ramach swojej działalności statutowej
-

---

## Umowa barterowa

- Określenie stron, czas trwania;
  - Prawa i obowiązki stron;
  - Określenie świadczeń stron organizacji i ich wartości - określenie ilości, jakości, oznaczenie wartości towarów, oznaczenie terminów i warunków dostawy; określenie specyfikacji usług, oznaczenie ich wartości oraz dokładne sprecyzowanie terminów ich wykonania;
  - Zasady wzajemnych rozliczeń;
  - Określenie zasad postępowania w przypadku niewykonania lub nieprawidłowego wykonania umowy.
-

---

## Umowa o współpracę

- Umowę o współpracy można zawrzeć zawsze, jeżeli strony uważają, że warto uregulować zasady wspólnego działania. Z umową o współpracę organizacje pozarządowe mają jednak najczęściej do czynienia w sytuacji realizacji **projektów partnerskich**.
  - Umowa o współpracy należy do kategorii tzw. umów nienazwanych, tzn. umów, których istotne postanowienia i konsekwencje nie zostały opisane w przepisach, w szczególności w kodeksie cywilnym. Przygotowując więc taką umowę należy opierać się na zidentyfikowanych **potrzebach stron** oraz na ogólnych zasadach kodeksu cywilnego.
-

---

## Umowa o współpracę

- Brak opisanie istotnych warunków umowy o współpracę w kodeksie cywilnym z jednej strony wiąże się z **większą swobodą stron** w kształtowaniu treści, ale z drugiej oznacza konieczność precyzyjnego określenia **obowiązków stron i procedur współpracy**.
  - Jest to też ważne z tego powodu, by - w razie wątpliwości - było jasne, że jest to umowa o współpracę, a nie umowa innego typu.
  - Pamiętać bowiem trzeba, że to nie nazwa decyduje o kwalifikacji danej umowy, ale jest treść zawierająca prawa i obowiązki stron.
  - Strony mogą dowolnie ukształtować kwestię wzajemnych rozliczeń. dość często występuje metoda **refundacji i not obciążeniowych**.
-

---

## Zwolnienie organizacji od podatku dochodowego od osób prawnych

Art. 17 ust. 1 pkt 4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych:

Wolne od podatku są dochody podatników, których celem statutowym jest działalność naukowa, naukowo-techniczna, oświatowa, w tym również polegająca na kształceniu studentów, kulturalna, w zakresie kultury fizycznej i sportu, ochrony środowiska, wspierania inicjatyw społecznych na rzecz budowy dróg i sieci telekomunikacyjnej na wsi oraz zaopatrzenia wsi w wodę, dobroczynności, ochrony zdrowia i pomocy społecznej, rehabilitacji zawodowej i społecznej inwalidów oraz kultu religijnego – w części przeznaczonej na te cele.

---

---

## Zwolnienie organizacji od podatku dochodowego od osób prawnych

Art. 17 ust. 1 pkt 6c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych:

Wolne od podatku CIT są dochody organizacji pożytku publicznego - w części przeznaczonej na działalność statutową, z wyłączeniem działalności gospodarczej.

---

---

## Aukcje

- Możliwa jest formuła, gdy organizacja nie staje się właścicielem licytowanych rzeczy, a transakcja odbywa się pomiędzy sprzedającym a kupującym. Organizacja otrzymuje tylko środki ze sprzedaży. Obowiązki skarbowe nie dotyczą organizacji.
  - Aukcje a działalność gospodarcza organizacji.
  - Aukcje a działalność odpłatna organizacji
  - Sprzedaż przedmiotów darowizny jest odpłatną działalnością pożytku publicznego.
-

---

## Dokumenty organizacji

- Statut – postanowienia o źródłach finansowania, postanowienia o sposobach realizacji celów statutowych.
  - Polityka rachunkowości – ujęcie różnych źródeł finansowania związanych z tym wymogów księgowych.
  - RODO
  - Wzory umów (darowizna, sponsoringowa, związane z prawa autorskimi itd)
-

# Podsumowanie

Przed startem działalności zarobkowej / sponsoringu:

- Czy to jest **zadanie ze sfery pożytku publicznego** czy działalność stricte rynkowa?
- Czy jesteśmy w strefie **nieodpłatnej, odpłatnej czy gospodarczej**?
- Czy mamy właściwe zapisy w statucie, KRS, PKD?
- Jakie skutki w VAT i CIT – czy przekraczamy limity, czy musimy się rejestrować?
- Czy umowa ze sponsorem jest spójna z naszymi wartościami i przejrzysta dla otoczenia?

# Czym jest sprzedaż okazjonalna w NGO?

- Pojęcie „sprzedaż okazjonalna” **nie ma jednej ścisłej definicji ustawowej** – to raczej termin praktyczny.
- W praktyce:
  - sprzedaż **sporadyczna, jednorazowa,**
  - **nie wykonywana w sposób ciągły,**
  - Czasem podczas festynów, jarmarków, kiermaszy, świąt szkolnych / parafialnych.
- Dla NGO to niekiedy:
  - kiermasz świąteczny,
  - jednorazowa aukcja charytatywna,
  - stoisko z ciastami / rękodziełem na festynie.
- Kluczowe pytanie: czy to **wciąż „okazjonalne”**, czy już **początek stałej działalności odpłatnej / gospodarczej?**

# Okazjonalna sprzedaż a działalność odpłatna / gospodarcza

- Sprzedaż okazjonalna może być:
  - **odpłatną działalnością pożytku publicznego** – np. sprzedaż przedmiotów darowizny na kiermaszu, jeśli przychód służy wyłącznie działalności pożytku publicznego,
  - albo traktowana jako **działalność gospodarcza**, jeśli spełnia kryteria: zarobkowość, zorganizowanie, ciągłość.
- Ryzyko „przeskoku” w działalność gospodarczą rośnie, gdy:
  - kiermasze powtarzają się często, są planowane jak biznes,
  - sprzedaż nie dotyczy przedmiotów darowizny, lecz typowej oferty handlowej,
- pojawia się stały, istotny zysk

# Sprzedaż okazjonalna a VAT

- Nawet pojedyncza sprzedaż **może być „działalnością gospodarczą” dla VAT**, ale obowiązek rejestracji VAT pojawia się dopiero po przekroczeniu **limitu 200 000 zł (240.000) sprzedaży opodatkowanej rocznie**.
- Organy podatkowe podkreślają, że:
  - sporadyczna sprzedaż rękodzieła / wyrobów na cele charytatywne, przy niewielkiej skali,
  - oraz przeznaczenie całości przychodu na cele statutowe – co do zasady **nie powodują obowiązku zapłaty VAT**, jeśli NGO nie przekracza limitu i nie prowadzi innej sprzedaży opodatkowanej.
- Uwaga: dla VAT **nie ma znaczenia**, że coś nazywamy „kiermaszem” – liczy się to, czy jest to odpłatna dostawa towarów/usług i czy NGO jest podatnikiem VAT.
- Dobra praktyka:
  - liczyć łączną wartość sprzedaży (łącznie wszystkie kiermasze, aukcje, sklepiki),
  - sprawdzić, czy okazjonalna sprzedaż nie wepchnie organizacji „w VAT”.

# Sprzedaż okazjonalna żywności / rękodzieła – praktyczne zasady

- Sprzedaż okazjonalna to:
  - **sporadyczne, na małą skalę** przygotowywanie i sprzedaż żywności,
  - podczas jarmarków, targów, festynów, kiermaszy, świąt szkolnych / parafialnych,
  - **nie w sposób ciągły** jak restauracja czy stały bar
- Przy organizacji takiej sprzedaży przez NGO warto sprawdzić:
  - czy to **sprzedaż przedmiotów darowizny** (odpłatna DPP) czy np. własnych wyrobów (może być już DG),
  - czy spełniamy **wymogi sanitarne** (szczególnie przy żywności),
  - czy **nie potrzebujemy kasy fiskalnej** – przy bardzo niskich, sporadycznych obrotach sprzedaż może mieścić się w limitach zwolnień, ale trzeba policzyć realny obrót.
- Komunikacja z uczestnikami:
  - jasno informujemy, że **dochód ze sprzedaży przeznaczamy na cele statutowe** (ale formalnie to wciąż sprzedaż, nie np. zbiórka do puszki),
  - gdy jednocześnie zbieramy wolne datki – oddzielamy „sprzedaż” od „zbiórki publicznej”.

# Sprzedaż okazjonalna a podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC)

- **Co to jest PCC?**
  - Podatek od niektórych umów cywilnoprawnych: m.in. **umów sprzedaży rzeczy i praw majątkowych, pożyczek, ustanowienia hipoteki**
- **Stawka przy sprzedaży rzeczy ruchomych (np. obraz, samochód, sprzęt):**
  - 2% wartości rynkowej rzeczy (nie ceny z umowy, jeśli jest zaniżona).
- **Zwolnienie do 1000 zł** – art. 9 pkt 6 ustawy o PCC:
  - umowa sprzedaży rzeczy ruchomej **nie podlega PCC**, jeżeli wartość rynkowa rzeczy **nie przekracza 1000 zł**,
  - każda umowa oceniana osobno – kilka umów po 900 zł z tą samą osobą nadal korzysta ze zwolnienia (jeśli każda osobno ≤ 1000 zł).
- **Relacja PCC–VAT przy sprzedaży przez NGO:**
  - co do zasady – **czynność nie podlega PCC**, jeśli:
    - jest opodatkowana VAT **albo**
    - przynajmniej jedna strona jest **zwolniona z VAT z tytułu tej czynności**,
    - z wyjątkiem m.in. sprzedaży nieruchomości i niektórych praw (mieszkania, udziały, akcje).
  - w praktyce: **sprzedaż okazjonalna rzeczy przez NGO w ramach działalności (odpłatnej lub gospodarczej), jeśli wchodzi w zakres VAT (opodatkowana lub zwolniona) – nie rodzi PCC po stronie kupującego.**

# Gdy NGO samo kupuje rzeczy – PCC przy zakupach

PCC dotyczy **także NGO**, gdy organizacja:

- kupuje rzeczy na podstawie umowy sprzedaży (np. używany samochód, sprzęt od osoby prywatnej),
- zawiera umowy pożyczki (np. pożyczka od członka zarządu).
- NGO zapłaci PCC przy zakupie rzeczy ruchomej, jeśli:
  - sprzedawca **nie wystawia faktury z VAT** (np. osoba prywatna),
  - wartość rynkowa rzeczy **przekracza 1000 zł**,
  - i transakcja **nie jest objęta VAT** ani zwolniona z VAT po stronie sprzedawcy (bo wtedy działa wyłączenie z art. 2 pkt 4 ustawy o PCC).
- **Obowiązki NGO (jako kupującego):**
  - obliczyć 2% PCC od wartości rynkowej,
  - złożyć deklarację PCC-3 i zapłacić podatek **w ciągu 14 dni** od zawarcia umowy.

Dodatkowy bonus dla OPP:

- ustawa przewiduje **zwolnienie PCC dla OPP**, gdy czynność cywilnoprawna dotyczy ich **nieodpłatnej działalności pożytku publicznego**

# Dlaczego w ogóle przedsiębiorstwa społeczne?

- Coraz więcej NGO „wchodzi w biznes”, ale nie chce tracić misji
- W Polsce pojawił się **status przedsiębiorstwa społecznego** – regulowany ustawą o ekonomii społecznej z 2022 r.
- UE od kilku lat promuje **gospodarkę społeczną** i wspiera ją funduszami (EFS+, ESF).
- Dla NGO to szansa na:
  - stabilniejsze przychody,
  - miejsca pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem,
  - dostęp do specjalnych programów wsparcia.

# Ekonomia społeczna i przedsiębiorstwo społeczne – szeroka definicja

- **Ekonomia społeczna** = działalność łącząca cele społeczne z działalnością ekonomiczną (sprzedaż produktów/usług).
- **Przedsiębiorstwo społeczne** (w ujęciu praktycznym/UE):
  - prowadzi realną działalność rynkową,
  - **zysk nie jest celem samym w sobie**,
  - nadwyżka przeznaczana jest na cele społeczne.
- Ustawa o ekonomii społecznej bardziej **organizuje status** przedsiębiorstwa społecznego, niż daje jedną krótką definicję.

# Kto może zostać przedsiębiorstwem społecznym?

- Ustawa wymienia katalog **podmiotów ekonomii społecznej (PES)**, które mogą ubiegać się o status PS:
  - m.in. fundacje i stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą/odpłatną,
  - spółdzielnie socjalne,
  - spółki non profit (bez podziału zysku).
- Status PS mogą uzyskać **PES spełniające dodatkowe warunki** (m.in. zatrudnieni, sposób wydatkowania zysku, partycypacja pracowników).

# Formy prawne przedsiębiorstwa społecznego

Najczęstsze formy w Polsce:

- **Spółdzielnia socjalna** – klasyczne PS, nastawione na pracę członków i reintegrację
- **Fundacja** prowadząca działalność gospodarczą/odpłatną, z ograniczeniem dystrybucji zysku
- **Stowarzyszenie rejestrowe** z działalnością odpłatną/gospodarczą
- **Spółka z o.o. non profit** (zapis w umowie, że zysk nie jest dzielony między wspólników)

Każda z tych form może (ale nie musi) ubiegać się o formalny status PS.

# NGO jako przedsiębiorstwo społeczne

- Fundacje i stowarzyszenia to **podmioty ekonomii społecznej** „z automatu”, jeśli działają non profit.
- Aby zostać PS, NGO musi:
  - prowadzić działalność ekonomiczną (odpłatna DPP / DG),
  - spełnić warunki dot. zatrudnienia, zysku, zarządzania,
  - złożyć wniosek i uzyskać **status PS** w trybie ustawy o ekonomii społecznej.
- NGO może wybrać:
  - pozostać „zwykłym NGO z DG”,
  - lub **sformalizować się jako PS** i korzystać z dodatkowych instrumentów wsparcia.

# Warunki statusu przedsiębiorstwa społecznego

- **Strona społeczna:**

- określona część osób zatrudnionych to osoby zagrożone wykluczeniem społecznym (np. długotrwale bezrobotni, osoby z niepełnosprawnościami – katalog w ustawie).
- PS prowadzi działania reintegracyjne (doradztwo, szkolenia, wsparcie w powrocie na rynek pracy).

- **Strona ekonomiczna:**

- prowadzenie działalności ekonomicznej na rynku (sprzedaż usług/produktów, nie tylko dotacje).

- **Zasady zarządzania i zysku:**

- ograniczona dystrybucja zysku (większość na cele statutowe),
- udział pracowników i interesariuszy w podejmowaniu decyzji (partycypacja).

# Co daje status przedsiębiorstwa społecznego?

- **Dostęp do specjalnych programów wsparcia** (pożyczki preferencyjne, dotacje, usługi doradcze) finansowanych m.in. z EFS+ i KPO.
- Preferencje w **zamówieniach publicznych** – np. zastrzeżone przetargi / klauzule społeczne, gdzie zamawiający może wymagać statusu PS.
- Zwolnienie z podatku od dochodów, które są przeznaczane na cele reintegracji zawodowej i społecznej.
- **Refundacja składek ZUS:** Możliwość okresowej refundacji składek na ubezpieczenia społeczne przez Fundusz Pracy.
- Dotacje na utworzenie miejsc pracy
- Wzmocnienie wizerunku: „firmy z misją”, ważne w relacjach z samorządem i biznesem.
- Lepsza pozycja w konkursach grantowych dotyczących **ekonomii społecznej / reintegracji.**

# Zobowiązania i ograniczenia przedsiębiorstwa społecznego

- **Ograniczenia w podziale zysku:**
  - brak wypłaty dywidendy wspólnikom/członkom (poza wyjątkami),
  - obowiązek przeznaczania nadwyżki na cele statutowe i reintegracyjne.
- **Obowiązki sprawozdawcze:**
  - raportowanie, ile osób zagrożonych wykluczeniem zatrudniamy i jakie działania reintegracyjne prowadzimy,
  - sprawozdania finansowe i merytoryczne dla instytucji wsparcia.
- **Stabilność zatrudnienia** – utrzymanie wskaźników zatrudnienia osób zagrożonych wykluczeniem przez określony czas

# Model biznesowy przedsiębiorstwa społecznego

- **Źródła przychodów PS:**

- sprzedaż produktów i usług (główny filar),
- umowy z samorządem (zlecone usługi społeczne, np. opieka, usługi komunalne),
- zamówienia publiczne z klauzulami społecznymi,
- dotacje inwestycyjne / na rozwój (OWES, PUP, fundusze UE).

- **Równowaga misja–biznes:**

- ceny rynkowe, ale wszyte cele społeczne (zatrudnianie określonych grup, lokalne zaangażowanie),

# Przykładowe obszary działania przedsiębiorstw społecznych

- Gastronomia i catering (zatrudnianie osób z niepełnosprawnościami, uchodźców, osób po kryzysach)
- Usługi porządkowe, utrzymanie zieleni, drobne roboty budowlane
- Opieka nad dziećmi, seniorami, osobami zależnymi (usługi społeczne)
- Rękodzieło, recykling, upcycling – element **gospodarki o obiegu zamkniętym**
- Turystyka społeczna, animacja czasu wolnego, edukacja pozaformalna

# Ryzyka i pułapki w przedsiębiorczości społecznej

- **Zbyt słaba strona biznesowa:**
  - dobre serce, świetny cel, ale brak rynku – PS nie utrzyma się finansowo.
- **Zbyt silna strona biznesowa:**
  - „psucie rynku” tanim zatrudnieniem subsydiowanym,
  - utrata misji (liczy się tylko sprzedaż).
- **Formalne ryzyka:**
  - niespełnienie wskaźników zatrudnienia osób zagrożonych wykluczeniem,
  - naruszenie zasad przeznaczenia zysku,
  - bałagan w księgowości między DPP, DG i PS.