

Nazwa wybieranego obszaru -> Wzmocnienie potencjału i stabilności finansowej organizacji pozarządowych - silny i odporny sektor obywatelski

1. Nazwa proponowanego działania/interwencji strategicznej wraz z propozycją nazw priorytetu i kierunku dla tego działania

Nazwa proponowanego działania/interwencji strategicznej:

Stabilność finansowa NGO

Stabilne, odporne i niezależne społeczeństwo obywatelskie

Propozycja nazwy kierunku działania:

Rozwój systemowych instrumentów finansowania NGO wzmacniających płynność, ciągłość działania i realizację celów statutowych

Interwencja odpowiada na powiązane bariery rozwoju NGO:

1. Wymaganie wkładu własnego, szczególnie finansowego, jako warunku udziału w części konkursów i programów publicznych;

2. Ograniczoną możliwość tworzenia nadwyżki w odpłatnej działalności pożytku publicznego, nawet gdy środki są w całości przeznaczane na cele statutowe;

3. Brak systemowych zachęt i standardów tworzenia rezerw statutowych;

4. Niedostateczny rozwój produktów finansowych dostosowanych do NGO, w tym produktów bezzwrotnych, zwrotnych, pomostowych, gwarancyjnych i produktów powiązanych z osiągnięciem celu społecznego.

5. Jednolite obowiązki sprawozdawcze i kontrolne bez względu na wielkość podmiotu.

Celem działania jest stworzenie systemu, w którym NGO mogą finansować pełne koszty działalności statutowej, utrzymywać płynność, budować rezerwy, bezpiecznie realizować umowy dotacyjne i korzystać z instrumentów finansowych dopasowanych do ich charakteru non-profit.

Moduł nie zakłada komercjalizacji sektora. Jego podstawą jest rozróżnienie między prywatnym zyskiem a nadwyżką statutową. Prywatna dystrybucja zysku powinna być zakazana. Natomiast nadwyżka pozostająca w organizacji i przeznaczana na cele statutowe powinna być uznana za narzędzie stabilności, jakości usług i odporności instytucjonalnej.

Źródła i przykłady wykorzystane w uzasadnieniu:

Stowarzyszenie Klon/Jawor, „Kondycja organizacji pozarządowych 2024”:

<https://api.ngo.pl/media/get/263657>

GUS, „Sektor non-profit w 2022 roku”: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/gospodarka-spoeczna-wolontariat/gospodarka-spoeczna-trzeci-sektor/sektor-non-profit-w-2022-roku,1,9.html>

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie:

<https://api.sejm.gov.pl/eli/acts/DU/2024/1491/text.pdf>

Rada Europy, Recommendation CM/Rec(2007)14 on the legal status of non-governmental organisations in Europe: <https://search.coe.int/cm/?i=09000016805d534d>

OECD, „Towards meaningful civil society participation at the international level”, 2025:

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/01/towards-meaningful-civil-society-participation-at-the-international-level_99c618fe/8ed04dc2-en.pdf

ESF+, „Financial instruments”: <https://european-social-fund-plus.ec.europa.eu/en/financial-instruments>

fi-compass, „Financing the social economy in Poland”: [https://www.fi-](https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/Financing%20social%20economy%20in%20Poland%20%E2%80%93%20updated%20case%20study.pdf)

[compass.eu/sites/default/files/publications/Financing%20social%20economy%20in%20Poland%20%E2%80%93%20updated%20case%20study.pdf](https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/Financing%20social%20economy%20in%20Poland%20%E2%80%93%20updated%20case%20study.pdf)

Holandia, ANBI – public benefit organisation:

[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontenten/belastingdienst/business/business-](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontenten/belastingdienst/business/business-public-benefit-)



[organisations/public_benefit_organisations/conditions_pbos/which_conditions_must_be_met_by_pb0](#)

Irlandia, reserves policy for charities: <https://www.wheel.ie/advice-guidance/managing-your-organisation/financial-management-nonprofits/guidelines-reserves-policy>

OECD, „Social impact bonds”: https://www.oecd.org/en/publications/social-impact-bonds_3064b396-en.html

2. Opis proponowanego działania/interwencji strategicznej

Proponowane działanie polega na stworzeniu modułu stabilności finansowej NGO obejmującego zmiany regulacyjne, programowe i finansowe. Moduł powinien składać się z siedmiu wzajemnie uzupełniających się instrumentów.

1. Ograniczenie wymogu wkładu własnego.

W zadaniach publicznych realizowanych przez NGO standardem powinno być powierzanie zadań z pełnym finansowaniem kosztów. Wkład własny, szczególnie finansowy, powinien być stosowany wyjątkowo i wymagać uzasadnienia. Jeżeli jest wymagany, powinien być możliwy do wniesienia w formie niefinansowej: pracy społecznej, wolontariatu, zasobów lokalowych, rzeczowych, eksperckich, partnerskich lub organizacyjnych.

2. Urealnienie odpłatnej działalności pożytku publicznego.

Należy dopuścić możliwość tworzenia racjonalnej nadwyżki z działalności odpłatnej, jeżeli całość nadwyżki jest przeznaczana na cele statutowe. Nadwyżka statutowa może służyć pokrywaniu kosztów administracyjnych, księgowości, lokalu, wynagrodzeń, dostępności, komunikacji, ubezpieczeń, wkładu własnego, inwestycji w jakość usług i rezerw płynnościowych.

3. Wprowadzenie kategorii odpłatnej działalności misyjnej.

Wzorując się funkcjonalnie na rozwiązaniach europejskich, w tym niemieckiej logice rozróżniania działalności służącej bezpośrednio celowi pożytku publicznego od działalności czysto komercyjnej, warto wprowadzić bardziej precyzyjne rozróżnienie: działalność nieodpłatna, odpłatna działalność statutowa/misyjna oraz działalność gospodarcza uboczna. O kwalifikacji nie powinien decydować wyłącznie fakt wystąpienia nadwyżki, lecz cel działania, sposób wykorzystania nadwyżki, brak prywatnej dystrybucji oraz związek działalności z celami statutowymi.

4. Rezerwy statutowe jako element odpowiedzialnego zarządzania.

NGO powinny mieć prawo i zachętę do tworzenia rezerw celowych i płynnościowych. Rezerwy mogą zabezpieczać opóźnienia refundacji, wkład własny, koszty stałe, utrzymanie zespołu, lokal, dostępność, bezpieczeństwo odbiorców, zobowiązania pracownicze i sytuacje kryzysowe. Przykład Irlandii pokazuje, że organizacje charytatywne mogą posiadać politykę rezerw, o ile jasno wyjaśniają cel i poziom gromadzonych środków w dokumentach finansowych.

5. Produkty bezzwrotne wzmacniające stabilność.

Należy rozwijać dotacje instytucjonalne, granty na koszty stałe, granty pomostowe, granty kryzysowe, granty na rezerwy celowe i granty rozwojowe. Powinny one finansować nie tylko działania projektowe, ale też koszty warunkujące ich jakość: zarządzanie, monitoring, ewaluację, obsługę prawną, bezpieczeństwo pracy, dostępność, księgowość i komunikację.

6. Produkty zwrotne, pomostowe i gwarancyjne dla NGO.

Potrzebne są instrumenty dostosowane do organizacji non-profit: preferencyjne pożyczki pomostowe, pożyczki płynnościowe, pożyczki inwestycyjne, mikropożyczki, gwarancje, poręczenia, linie kredytowe oraz produkty zabezpieczające umowy dotacyjne. Instrumenty zwrotne powinny uzupełniać dotacje, a nie je zastępować. Mogą być przydatne zwłaszcza przy opóźnieniach refundacji, zabezpieczaniu umów, inwestycjach, prefinansowaniu działań i rozwoju usług odpłatnych.

7. Produkty powiązane z osiągnięciem celu społecznego.



Należy pilotażowo rozwijać instrumenty, w których część finansowania może zostać umorzona albo przekształcona w grant po osiągnięciu uzgodnionych rezultatów społecznych. Mogą to być pożyczki z premią za rezultat, dotacje warunkowe, granty rezultatowe lub instrumenty mieszane łączące dotację, pożyczkę, gwarancję i doradztwo. Powinny być stosowane ostrożnie, tylko tam, gdzie rezultat można rzetelnie mierzyć bez wypychania NGO w stronę działań łatwych, ale mniej potrzebnych społecznie.

Moduł powinien opierać się na zasadzie proporcjonalności. Małe NGO powinny mieć dostęp do prostych, niskokosztowych produktów i uproszczonej sprawozdawczości. Większe organizacje usługowe, federacje i operatorzy zadań publicznych mogą korzystać z bardziej zaawansowanych instrumentów, o ile towarzyszy im doradztwo finansowe, prawne i księgowe.

8. Rozróżnienie na status mikro/małej/średniej/dużej organizacji pozarządowej względem obowiązków kontrolnych i sprawozdawczych.

3. Diagnoza obszaru, w którym proponowane jest działanie/interwencja strategiczna

Stabilność finansowa jest jednym z podstawowych warunków skutecznego działania NGO.

Organizacje nie realizują wyłącznie pojedynczych projektów. Utrzymują zespoły, lokale, księgowość, dokumentację, relacje z wolontariuszami, standardy dostępności, jakość usług, bezpieczeństwo odbiorców i ciągłość wsparcia. Są to koszty niezbędne do realizacji celów statutowych, lecz obecny model finansowania często traktuje je jako koszty drugorzędne.

Dane Klon/Jawor pokazują trwałość problemu finansowego w sektorze. W badaniu „Kondycja organizacji pozarządowych 2024” 72% organizacji wskazało trudności w zdobywaniu funduszy na działania, a odsetek organizacji mających problem z płynnością finansową wzrósł z 40% w 2021 r. do 51% w 2024 r. Raport wskazuje, że trudności w zdobywaniu funduszy są najczęściej zgłaszanym problemem organizacji od 2002 r. Dane te pokazują, że problem nie jest incydentalny, lecz strukturalny.

Znaczenie sektora potwierdzają dane GUS. W 2022 r. w Polsce działało 103,4 tys. organizacji non-profit, zrzeszających 8,3 mln członków i tworzących 153,4 tys. pełnoetatowych miejsc pracy. Tak duża skala oznacza, że niestabilność finansowa NGO nie jest wyłącznie problemem wewnętrznym sektora. Wpływa na dostępność usług społecznych, aktywność obywatelską, zatrudnienie, integrację społeczną i zdolność państwa oraz samorządów do współpracy z partnerami społecznymi.

Bariera 1: Wkład własny jako mechanizm selekcyjny.

Wymóg wkładu własnego nie jest neutralny. W praktyce premiuje organizacje, które mają rezerwy, darczyńców, przychody własne albo silne zaplecze administracyjne. Ogranicza natomiast dostęp organizacjom małym, lokalnym, rzeczniczym, wolontariackim lub działającym z grupami, których potrzeby nie generują przychodów rynkowych. Jeżeli ponad połowa NGO ma problemy z płynnością, obowiązkowy wkład finansowy staje się barierą wejścia do konkursów i programów publicznych.

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie przewiduje zarówno powierzanie zadań z finansowaniem, jak i wspieranie zadań z dofinansowaniem. Oznacza to, że pełne finansowanie zadań publicznych jest zgodne z logiką ustawy. Problemem jest praktyka konkursowa, w której zbyt często oczekuje się współfinansowania przez podmioty non-profit, nawet gdy realizują one zadania publiczne na rzecz mieszkańców.

Bariera 2: Ograniczona możliwość tworzenia nadwyżki statutowej.

Ustawa dopuszcza odpłatną działalność pożytku publicznego i wskazuje, że przychód z tej działalności służy wyłącznie działalności pożytku publicznego. Jednocześnie działalność odpłatna staje się działalnością gospodarczą, jeżeli wynagrodzenie jest wyższe niż koszty danego rodzaju



działalności. Mechanizm ten chroni przed ukrytą działalnością komercyjną, ale w obecnym kształcie utrudnia organizacjom non-profit budowanie stabilności finansowej.

Problem polega na tym, że koszt działania społecznego nie ogranicza się do kosztu bezpośredniego. Obejmuje także administrację, księgowość, koordynację, lokal, dostępność, komunikację, obsługę prawną, ryzyko, utrzymanie zespołu, standardy jakości i rezerwę na płynność. Jeśli NGO nie może kalkulować pełnych kosztów i niewielkiej nadwyżki statutowej, pozostaje zależna od projektów i ryzykuje utratę płynności.

W systemach europejskich coraz częściej akcentuje się potrzebę rozróżnienia prywatnego zysku od nadwyżki pozostającej w organizacji. Rekomendacja Rady Europy CM/Rec(2007)14 wskazuje, że NGO powinny mieć możliwość prowadzenia zgodnej z prawem działalności ekonomicznej, biznesowej lub komercyjnej w celu wspierania działalności non-profit, bez specjalnego zezwolenia, z zastrzeżeniem ogólnych wymogów właściwych dla danej działalności. To podejście potwierdza, że działalność ekonomiczna NGO nie musi być sprzeczna z charakterem non-profit, o ile służy celom statutowym i nie prowadzi do prywatnej dystrybucji zysku.

Bariera 3: Brak systemowej polityki rezerw.

W Polsce rezerwy NGO bywają społecznie i administracyjnie postrzegane jako „nadmiar środków”, a nie jako element odpowiedzialnego zarządzania ryzykiem. Tymczasem rezerwa finansowa jest warunkiem ciągłości działania, szczególnie przy opóźnieniach płatności, refundacyjnym charakterze części programów, rosnących kosztach pracy i konieczności utrzymania zespołów. Przykład Irlandii pokazuje, że właściwym rozwiązaniem nie jest zniechęcanie organizacji do posiadania rezerw, lecz wymaganie przejrzystej polityki rezerw: organizacja powinna wskazać, dlaczego gromadzi środki, na jaki cel i na jakim poziomie.

Bariera 4: Brak pełnego zestawu produktów finansowych dla NGO.

System finansowania NGO jest nadal zdominowany przez dotacje projektowe. Tymczasem różne problemy finansowe wymagają różnych narzędzi. Dotacja jest właściwa dla działań misyjnych i usług społecznych, które nie generują przychodów. Pożyczka pomostowa może być właściwa przy opóźnionej refundacji. Gwarancja może być potrzebna do zabezpieczenia umowy dotacyjnej. Grant instytucjonalny może finansować koszty stałe. Instrument rezultatu może wspierać działania, w których można rzetelnie mierzyć osiągnięcie celu społecznego.

Analizy UE potwierdzają potrzebę zróżnicowania narzędzi. ESF+ wskazuje, że instrumenty finansowe, takie jak pożyczki, gwarancje i inwestycje, mogą tworzyć odnawialną pulę środków. fi-compass opisuje polskie doświadczenia finansowania ekonomii społecznej jako przykład preferencyjnych pożyczek i wsparcia doradczego dla podmiotów, które mają ograniczony dostęp do tradycyjnego kredytu. BGK wskazuje, że projekt wsparcia podmiotów ekonomii społecznej obejmuje preferencyjne pożyczki i częściowe dopłaty do oprocentowania. Te doświadczenia powinny zostać rozszerzone na szerszy sektor NGO, z zachowaniem zasady, że instrumenty zwrotne nie zastępują dotacji tam, gdzie działalność nie ma charakteru przychodowego.

Bariera 5: Niedostateczne wykorzystanie statusu pożytku publicznego i zachęt dla filantropii.

Europejskie przykłady pokazują, że status public benefit może być realnym narzędziem finansowym. W Holandii status ANBI wymaga, aby działalność organizacji była niemal całkowicie ukierunkowana na dobro publiczne, zgodnie z zasadą 90%. Status ten wiąże się z preferencjami podatkowymi i wymogami przejrzystości. Dla Polski oznacza to potrzebę przeglądu statusu OPP i innych mechanizmów pożytku publicznego pod kątem ich realnej funkcji finansowej: ulg podatkowych, zachęt dla darczyńców, wiarygodności wobec instytucji finansowych, dostępu do gwarancji oraz ułatwień dla darowizn transgranicznych.

Bariera 6: Brak proporcjonalności w zakresie obowiązków kontrolnych i sprawozdawczych



Kosztom finansowania publicznego jest nie tylko wkład własny, ale także obsługa administracyjna: sprawozdawczość, księgowość, kontrole, audyty, archiwizacja dokumentów i rozliczanie kosztów według różnych standardów. Dla małych NGO może to być bariera równie poważna jak brak środków.

Dlatego finansowanie stabilności musi obejmować także zasadę proporcjonalności: inne wymogi dla małej organizacji lokalnej realizującej niewielkie zadanie, inne dla dużego operatora usług publicznych.

Przykłady z państw UE pokazują, że zasada proporcjonalności może obejmować także NGO niedotacyjne, ponieważ obowiązki organizacji są często różnicowane według skali działalności, przychodów, zatrudnienia, aktywów i ryzyka, a nie wyłącznie według źródła finansowania. W Belgii stowarzyszenia i fundacje są klasyfikowane jako mikro, małe lub duże, a najmniejsze organizacje mogą korzystać z uproszczonej rachunkowości. W Irlandii rozwijane są stopniowane obowiązki sprawozdawcze dla charities, z uproszczeniami dla mniejszych organizacji. We Włoszech małe podmioty trzeciego sektora mogą stosować uproszczoną rachunkowość kasową, a we Francji obowiązek audytu pojawia się dopiero po przekroczeniu określonych progów lub przy większym ryzyku finansowym. Holandia pokazuje natomiast, że obowiązki sprawozdawcze fundacji mogą zależeć od rzeczywistej skali działalności ekonomicznej. Te przykłady uzasadniają wprowadzenie w Polsce zasady „Think Small First for NGO” lub „NGO Test”, czyli obowiązku oceny, czy nowe wymogi prawne, sprawozdawcze, podatkowe i kontrolne nie nakładają nieproporcjonalnych kosztów na małe organizacje społeczne, także wtedy, gdy nie korzystają one z dotacji publicznych.

4. Wnioski płynące z diagnozy

1. Stabilność finansowa NGO wymaga przejścia od logiki projektowej do logiki instytucjonalnej. Dane o trudnościach w zdobywaniu funduszy i problemach z płynnością pokazują, że sektor potrzebuje nie tylko większej liczby konkursów, lecz także finansowania kosztów stałych, rezerw, płynności i zdolności organizacyjnej. Koszty administracji, zarządzania, księgowości, dostępności, monitoringu i komunikacji są kosztami misji, a nie dodatkiem do niej.

2. Wkład własny powinien być wyjątkiem, a nie domyślnym filtrem dostępu do środków publicznych. Automatyczny wymóg wkładu finansowego pogłębia nierówności między NGO. W zadaniach publicznych należy preferować pełne finansowanie kosztów, a gdy wkład jest uzasadniony, dopuszczać wkład niefinansowy i zwolnienia dla organizacji mniejszych, lokalnych lub działających na rzecz grup w trudniejszej sytuacji.

3. Nadwyżka statutowa i rezerwy powinny być uznane za legalne narzędzia odpowiedzialnego zarządzania.

NGO nie powinny dystrybuować zysku prywatnie, ale powinny móc tworzyć racjonalną nadwyżkę przeznaczaną na cele statutowe oraz rezerwy celowe i płynnościowe. Przykłady europejskie pokazują, że właściwym kierunkiem jest przejrzystość, polityka rezerw i zakaz prywatnej dystrybucji, a nie blokowanie każdej nadwyżki.

4. NGO potrzebują zróżnicowanych produktów finansowych, nie tylko dotacji projektowych.

System powinien obejmować dotacje instytucjonalne, granty pomostowe, granty kryzysowe, pożyczki płynnościowe, pożyczki inwestycyjne, gwarancje, poręczenia, zabezpieczenia umów dotacyjnych i instrumenty mieszane. Produkty te powinny odpowiadać na różne potrzeby: płynność, rozwój, inwestycje, zabezpieczenie ryzyka, prefinansowanie i osiągnięcie rezultatów społecznych.

5. Instrumenty zwrotne i rezultatowe muszą być komplementarne wobec dotacji oraz stosowane z zabezpieczeniami.

Pożyczki, gwarancje i instrumenty rezultatu nie mogą zastępować finansowania bezzwrotnego w działaniach prawoczwolnych, rzeczniczych, antyprzemocowych, kryzysowych, równościowych i usługach dla osób w najtrudniejszej sytuacji. OECD wskazuje, że social impact bonds i podobne



instrumenty są złożone, wymagają dobrych danych, precyzyjnych wskaźników i mogą generować wysokie koszty transakcyjne. Dlatego powinny być stosowane selektywnie i po ewaluacji pilotaży.

6. Obowiązki kontrolne i sprawozdawcze powinny być dostosowane do wielkości organizacji w rozróżnieniu na podmioty mikro/male/średnie/duże.

W Belgii organizacje non-profit, fundacje i międzynarodowe organizacje non-profit są klasyfikowane według wielkości, a od tej klasyfikacji zależą obowiązki rachunkowe i sprawozdawcze. Najmniejsze organizacje mogą prowadzić uproszczoną rachunkowość opartą na księdze wpływów i wydatków. Belgijski Bank Narodowy wskazuje, że stowarzyszenia i fundacje mogą być klasyfikowane jako duże, małe lub mikro, a od kryteriów wielkości zależy model sprawozdania. Warto wprowadzić analogiczne progi dla NGO: mikro, mała, średnia i duża organizacja, z różnymi obowiązkami rachunkowymi, sprawozdawczymi i kontrolnymi — niezależnie od tego, czy organizacja korzysta z dotacji.

5. Przewidywane efekty działania/interwencji strategicznej oraz wpływ na inne podmioty funkcjonujące w obszarze interwencji

Wdrożenie modułu powinno zwiększyć odporność finansową NGO, poprawić jakość realizacji zadań publicznych i zmniejszyć zależność organizacji od krótkich projektów. Efektem będzie lepsze dopasowanie instrumentów finansowania do realnych potrzeb organizacji.

Efekty dla NGO:

1. Większa dostępność konkursów publicznych dla organizacji bez dużych rezerw;
2. Poprawa płynności finansowej;
3. Możliwość pokrywania pełnych kosztów działań statutowych;
4. Możliwość tworzenia rezerw statutowych;
5. Większa zdolność do utrzymania zespołów, lokali, dostępności i jakości usług;
6. Dostęp do pożyczek pomostowych, gwarancji i produktów zabezpieczających umowy;
7. Rozwój odpłatnych działań statutowych bez utraty charakteru non-profit;
8. Zmniejszenie ryzyka przerwania działań z powodu opóźnień płatności lub braku wkładu własnego.

Efekty dla administracji publicznej:

1. Większa liczba NGO zdolnych do realizacji zadań publicznych;
2. Bardziej realistyczne budżety zadań;
3. Mniejsze ryzyko przerwania usług z powodu utraty płynności przez organizację;
4. Lepsze wdrażanie zasady pomocniczości i partnerstwa;
5. Możliwość stosowania instrumentów rezultatu w wybranych obszarach, przy zachowaniu kontroli jakości;
6. Lepsza efektywność wydatkowania środków dzięki dopasowaniu narzędzia finansowego do charakteru zadania.

Efekty dla mieszkańców i odbiorców działań społecznych:

1. Większa ciągłość usług społecznych;
2. Stabilniejsze wsparcie dla grup w trudniejszej sytuacji;
3. Większa dostępność działań w mniejszych miejscowościach;
4. Poprawa jakości działań dzięki finansowaniu kosztów organizacyjnych;
5. Większa odporność lokalnych społeczności na kryzysy.

Wpływ na rynek finansowy i instytucje pośredniczące:

Moduł może stworzyć impuls do rozwoju wyspecjalizowanych produktów finansowych dla sektora non-profit. Banki publiczne, fundusze pożyczkowe, operatorzy funduszy europejskich, instytucje ekonomii społecznej, fundacje grantodawcze i inwestorzy społeczni mogą rozwijać produkty



dopasowane do NGO: niskomarżowe, proste, połączone z doradztwem, oparte na ocenie misji i stabilności instytucjonalnej, a nie wyłącznie na zabezpieczeniach majątkowych.

Interwencja powinna zapobiegać nadmiernemu zadłużaniu NGO. Produkty zwrotne muszą być dobrowolne, proporcjonalne i powiązane z realną zdolnością spłaty. Nie mogą zastępować dotacji w obszarach, w których finansowanie bezzwrotne jest niezbędne z uwagi na dobro publiczne, prawa człowieka, rzecznictwo, przeciwdziałanie przemocy, ubóstwo, wykluczenie lub nierówności.

6. Podmioty odpowiedzialne za wdrożenie działania i źródła jego finansowania

Podmioty odpowiedzialne za wdrożenie działania:

1. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów lub minister właściwy do spraw społeczeństwa obywatelskiego – koordynacja modułu w ramach Strategii Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego.
2. Komitet do spraw Pożytku Publicznego
3. Narodowy Instytut Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego
4. Ministerstwo Finansów – analiza podatkowa, rachunkowa i sprawozdawcza nadwyżki statutowej, rezerw, darowizn transgranicznych i instrumentów gwarancyjnych.
5. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej – włączenie instrumentów finansowych dla NGO do programów krajowych, regionalnych w ramach funduszy UE
6. Bank Gospodarstwa Krajowego i instytucje finansujące ekonomię społeczną – projektowanie pożyczek, gwarancji, poręczeń, produktów pomostowych i funduszu zabezpieczeń umów dotacyjnych dla NGO.
7. Samorządy województw, powiatów i gmin – ograniczanie wymogu wkładu własnego, wdrażanie lokalnych instrumentów pomostowych i gwarancyjnych oraz finansowanie pełnych kosztów zadań publicznych.
8. Rada Działalności Pożytku Publicznego i wojewódzkie rady działalności pożytku publicznego – konsultowanie standardów, monitorowanie skutków i ocena praktyk konkursowych.
9. Federacje i związki NGO – diagnozowanie potrzeb, testowanie produktów, monitoring barier, upowszechnianie wiedzy finansowej i przeciwdziałanie nadmiernemu zadłużaniu organizacji.
10. Fundacje grantodawcze, banki etyczne, fundusze pożyczkowe i inwestorzy społeczni – rozwój instrumentów mieszanych, gwarancyjnych i rezultatowych.

Źródła finansowania i instrumenty:

1. budżet państwa;
2. programy NIW-CRSO, w tym PROO i NOWEFIO lub ich następcy;
3. Fundusze Europejskie
4. budżety jednostek samorządu terytorialnego;
5. fundusze pożyczkowe i gwarancyjne;
6. fundacje prywatne i filantropia instytucjonalna;
7. środki z instrumentów mieszanych łączących dotację, pożyczkę, gwarancję i doradztwo.

Proponowane produkty finansowe:

1. dotacje instytucjonalne – finansowanie kosztów stałych i rozwoju organizacji;
2. granty pomostowe – finansowanie okresu między poniesieniem kosztu a refundacją;
3. granty kryzysowe – szybkie wsparcie płynności w sytuacjach nagłych;
4. granty na rezerwy celowe – wsparcie budowania rezerw na płynność, dostępność, utrzymanie zespołu i ryzyka;
5. pożyczki pomostowe – krótkoterminowe finansowanie pod podpisane umowy dotacyjne;
6. pożyczki płynnościowe – finansowanie opóźnień w płatnościach;
7. pożyczki inwestycyjne – rozwój usług, infrastruktury i działalności odpłatnej;
8. gwarancje i poręczenia – zabezpieczenie umów dotacyjnych, zaliczek, najmu, usług i inwestycji;



9. linie kredytowe dla NGO – dostępne na uproszczonych zasadach dla stabilnych organizacji;
10. dotacje warunkowe – bezzwrotne po osiągnięciu określonego celu społecznego;
11. pożyczki z premią za rezultat – częściowo umarzane po osiągnięciu uzgodnionych wskaźników;
12. instrumenty mieszane – łączące dotację, pożyczkę, gwarancję i doradztwo;
13. fundusz zabezpieczeń umów dotacyjnych – produkt publiczny lub publiczno-społeczny umożliwiający NGO zabezpieczanie umów bez blokowania własnych środków.

Proponowane usprawnienia prawne i wdrożeniowe:

1. Zasada braku obowiązkowego finansowego wkładu własnego w konkursach dla NGO, chyba że grantodawca uzasadni jego konieczność. Powierzenie zadań jako tryb domyślny.
2. Pełne uznanie wkładu niefinansowego;
3. Preferowanie powierzania zadań publicznych z pełnym finansowaniem kosztów;
4. Obowiązkowe uwzględnianie kosztów pośrednich;
5. Zmiana przepisów o działalności odpłatnej tak, aby dopuszczały nadwyżkę statutową;
6. Wprowadzenie kategorii odpłatnej działalności misyjnej, odróżnionej od działalności gospodarczej ubocznej;
7. Wprowadzenie standardu polityki rezerw statutowych NGO;
8. Przegląd statusu OPP i innych statusów pożytku publicznego pod kątem ich funkcji finansowej, podatkowej i gwarancyjnej;
9. Uproszczenie zasad przyjmowania i rozliczania darowizn transgranicznych;
10. Stworzenie funduszu pożyczek pomostowych dla NGO;
11. Stworzenie systemu gwarancji i poręczeń dla umów dotacyjnych;
12. Pilotaż produktów, w których po osiągnięciu celu społecznego część finansowania staje się bezzwrotna;
13. Doradztwo finansowe i prawne dla NGO korzystających z instrumentów zwrotnych;
14. Monitoring ryzyka zadłużenia NGO;
15. Proporcjonalna sprawozdawczość i kontrola, zależna od skali finansowania i ryzyka – rozróżnienie na mikro/male/średnie/duże organizacje pozarządowe.

Rezultatem strategicznym powinien być system, w którym NGO nie muszą stale dokładać do zadań publicznych z własnych, często nieistniejących zasobów; mogą legalnie budować nadwyżkę statutową i rezerwy; korzystają z bezpiecznych produktów finansowych dopasowanych do ich misji, skali działania i realnej zdolności finansowej; a państwo i samorządy zyskują stabilniejszych partnerów do realizacji zadań publicznych.

