

AGNIESZKA SAWCZUK

Doradca w obszarze filantropii rodzinnej, pasjonatka filantropii z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w zarządzaniu fundacjami, funduszami filantropijnymi oraz projektami CSR; dyrektor komunikacji w Fundacji EFC, fundacji rodzinnej założonej przez polskiego biznesmena i filantropa – Andrzeja Czerneckiego.

Jak dobrze czynić dobro

O sposobach na sukces w filantropii rodzinnej

„Nie można czynić dobra wszędzie. Nie można zmienić wszystkiego. Ale można robić dobre rzeczy dobrze.

Każdy ma swój styl pracy, styl zarządzania. Jest wiele narzędzi, które mogą być pomocne w prowadzeniu sensownej działalności filantropijnej. Niezależnie na jakim etapie jesteśmy – zaczynamy, czy już mamy pewne doświadczenia – warto próbować różnych metod pracy. To nam pozwoli sprawdzić, w czym dobrze się czujemy, co najbardziej nam odpowiada. Najważniejsze jednak to wiedzieć, co chcemy robić. Dopiero później dopasowujemy strukturę, która jest w stanie to udźwignąć.

Darowizna i fundacja, to narzędzia o których prawdopodobnie słyszeliśmy. Ale już fundusz filantropijny dla wielu będzie odkryciem. Oto trzy przykłady narzędzi, które możemy wykorzystać w prowadzeniu systematycznej działalności filantropijnej.

DAROWIZNA

Darowizna to przekazanie innym części swojego majątku, bez oczekiwania, że obdarowany da nam coś w zamian. Jest to jedna z najbardziej rozpowszechnionych form wspierania działań społecznych. Nie bez powodu. Jest łatwa w zastosowaniu i zazwyczaj wymaga jedynie przekazania pieniędzy. Dodatkowo daje prawo do skorzystania z odpisu podatkowego.

Korzyści:

1. Tanie rozwiązanie. Darczyńca przekazuje tylko taką kwotę, jaką chce i nie rodzi to innych zobowiązań po jego stronie.
2. Odpisy podatkowe. Przekazując darowiznę organizacji społecznej możemy skorzystać z ulg po-

datkowych w wysokości do 6% lub 10% dochodu przed opodatkowaniem w przypadku osób indywidualnych i prawnych.

3. Dowolna częstotliwość. To od nas zależy, czy prześlemy pieniądze wybranej organizacji tylko raz, czy będziemy robić to regularnie.
4. Realizacja działań po stronie organizacji. Przekazując darowiznę na ważny dla nas cel społeczny lub konkretną akcję, wdrożeniem wszystkich działań zajmuje się obdarowana organizacja.

Darowizna w prosty sposób umożliwia nam „przećwiczenie się” w działalności społecznej. Sami dokonujemy wyboru celu społecznego i organizacji, sami decydujemy o wielkości darowizny. Mamy okazję sprawdzić, czy współpraca z wybraną organizacją nam odpowiada - jej kultura organizacyjna, sposób, w jaki buduje z nami relacje i wykorzystuje przekazane pieniądze. Możemy też zdecydować o wsparciu kilku organizacji. To pozwoli nam zweryfikować nasze priorytety i zdecydować, w czym czujemy się najlepiej, z którą organizacją będziemy chcieli pozostać na dłużej.



WAŻNE

Przedmiotem darowizny mogą być także papiery wartościowe (akcje, obligacje lub bony skarbowe). Przekazanie ich organizacji realizującej cele pożytku publicznego nie podlega opodatkowaniu. Jeśli zaś otrzyma je osoba indywidualna, będzie musiała od ich wartości zapłacić podatek od spadków i darowizn, a także podatek dochodowy, jeśli te papiery wartościowe sprzeda.

Darować można także towary, usługi, dzieła sztuki, zebraną przez pracowników odzież, artykuły spożywcze. Jednocześnie niektóre z tych form będą wymagać dodatkowych uzgodnień z obdarowaną organizacją i dokumentacji.

O czym trzeba pamiętać:

1. Kontrola. W większości przypadków nie mamy kontroli nad wykorzystaniem przekazanych pieniędzy (wyjątkiem jest darowizna zabezpieczona umową lub aktem notarialnym – wówczas, jeżeli nie została wykorzystana na wyznaczony cel - można żądać jej zwrotu). Jednocześnie coraz więcej organizacji zdaje sobie sprawę, że zaufanie i wiarygodność buduje się w oparciu o przejrzystość i etykę działania.
2. Opodatkowanie. Przekazanie darowizny osobie indywidualnej (niespokrewnionej z darczyńcą) będzie wymagało od niej odprowadzenia podatku, jeśli wartość przekazanych jej rzeczy i praw majątkowych przekroczy 4 902 zł.

Warto jednocześnie pamiętać, że łatwość przekazania darowizny i jej potencjalnie okazjonalny charakter może stwarzać pokusę braku systematyczności. A trzeba pamiętać, że zmiana społeczna – a oto przecież w filantropii chodzi - nie zachodzi z dnia na

dzień. Stąd też działalność społeczna musi mieć trwały charakter. Tylko wówczas będzie miała sens i będzie miała szansę zobaczyć efekty swoich działań.

FUNDACJA

Fundacja powoływana jest dla realizacji określonych przez nas celów społecznych. Fundatorami mogą być zarówno osoby fizyczne np. członkowie rodziny, jak i osoby prawne np. firma rodzinna, która wyposaża fundację w majątek (fundusz założycielski). Fundacja posiada osobowość prawną.

Korzyści:

1. Zwolnienia i odpisy podatkowe. Dochody fundacji przeznaczone na cele statutowe są zwolnione z podatku dochodowego. Przekazując darowiznę na jej rzecz możemy skorzystać z ulg podatkowych.
2. Wpłaty 1%. Fundacja może ubiegać się o status organizacji pożytku publicznego, co uprawnia ją do otrzymywania wpłat 1% podatku dochodowego od osób prywatnych.
3. Finansowanie: Fundacja może otrzymywać środki na działalność od innych podmiotów, zarówno publicznych (rządowych i samorządowych), jak i prywatnych (innych organizacji, jak również ze zbiorów i darowizn, które podlegają odliczeniom podatkowym). Fundacje mogą także prowadzić odpłatną działalność pożytku publicznego, co umożliwia sprzedaż usług i towarów (bez konieczności zarejestrowania się jako przedsiębiorca, tj. bez zarejestrowania działalności gospodarczej).
4. Kontrola. Mamy pełen nadzór nad realizacją działań fundacji i wykorzystaniem jej środków.
5. Budowanie wizerunku. Dobrze prowadzona działalność fundacji może budować wizerunek i rozpoznawalność rodziny lub firmy rodzinnej w swoim otoczeniu (partnerów biznesowych, klientów, społeczności lokalnej).

Jednocześnie największą korzyścią w utworzeniu fundacji jest możliwość realizacji wizji i celów społecznych i prowadzenie działań zgodnie z filozofią i wartościami rodziny lub firmy rodzinnej. Jej działalność może być związana z pasjami członków rodziny (np. promować sztukę) lub wykorzystywać ich doświad-

czenia zawodowe (np. działać w obszarze ochrony zdrowia), nawiązując do działalności biznesowej. Jest to również dobre narzędzie sukcesji. W fundacji swoją aktywność mogą kontynuować właściciele biznesu rodzinnego, którzy chcieliby wycofać się z zarządzania firmą, małżonkowie, którzy nie biorą bezpośred-

WAŻNE

Osoba, która chce przekazać darowiznę organizacji z krajów należących do UE, może także skorzystać z ulgi podatkowej. Trzeba jednak spełnić wiele warunków. Łatwiejszym rozwiązaniem może być skorzystanie z pośrednictwa Transnational Giving Europe (TGE), sieci 21 europejskich organizacji filantropijnych, które pomagają w przekazywaniu darowizn zagranicznych.

niego udziału w działalności biznesowej firmy lub ich dzieci, które chciałyby angażować się w działalność filantropijną rodziny.

O czym należy pamiętać:

1. Zaangażowanie. Powołanie fundacji, przemyślenie zasad jej funkcjonowania i zorganizowanie jej działalności wymaga czasu i często zaangażowania ekspertów.
2. Znaczący kapitał. Fundatorzy powinni przeznaczyć środki (lub przewidzieć plan ich pozyskania), które pozwolą na prowadzenie systematycznej i długofalowej działalności społecznej oraz sfinansują koszty jej obsługi (w tym administracji, zatrudnienia pracowników, obsługi prawno-księgowej).

Trzeba mieć także na uwadze, że wizerunek dla organizacji społecznej jest wszystkim. Jego nadszarpnięcie będzie miało bezpośredni wpływ na reputację rodziny lub firmy rodzinnej.

FUNDUSZ FILANTROPIJNY

Fundusz filantropijny umożliwia realizację własnych celów społecznych bez konieczności organizowania działalności społecznej. Fundator, którym mogą być członkowie rodziny lub firma rodzinna, przekazuje

pieniądze organizacji społecznej z dokładną instrukcją, na jakie cele oraz w jaki sposób mają być wykorzystane i pokrywa koszty obsługi działalności.

Korzyści:

1. Elastyczność. Sami określamy cel (np. edukacja, kultura, wsparcie społeczności lokalnej bliskiej firmie), formę i sposób działania funduszu (np. stypendia, nagrody, darowizny dla innych organizacji) oraz decydujemy o stopniu swojego zaangażowania - możemy zlecić wszystkie zadania organizacji lub podejmować decyzje na każdym etapie realizacji działań.
2. Kontrola. Powstanie, działalność i funkcjonowanie funduszu jest zabezpieczone umową, która reguluje sposób zarządzania i finansowania działalności funduszu.
3. Administracja. Organizacja zdejmuje z nas ciężar administrowania działalnością społeczną (obsługa administracyjno-prawna, obowiązki sprawozdawcze, księgowość, ew. zatrudnienie pracowników).
4. Kapitał. Fundusz może być finansowany przez nas oraz otrzymywać darowizny od innych darczyńców (osób indywidualnych i prawnych). Jeżeli organizacja posiada status pożytku publicznego może również otrzymywać wpłaty 1%. Wielkość kapitału funduszu zależy od skali prowadzonej działalności.
5. Odpisy podatkowe: Fundusz tworzony jest na drodze darowizny. Wspierając go, darczyńcy mogą skorzystać z ulg podatkowych.
6. Okres działalności: To my decydujemy jak długo ma działać fundusz. Pomijając przypadki, gdy celem funduszu jest realizacja konkretnego zadania (np. postawienie pomnika), czas działalności zazwyczaj nie musi być z góry określony.
7. Budowanie wizerunku lub anonimowość. W zależności od naszych potrzeb, fundusz może budować nasz wizerunek poprzez umieszczenie nazwiska rodziny lub nazwy firmy rodzinnej w jego nazwie lub umożliwi nam zachowanie anonimowości.
8. Sukcesja. Możemy zdecydować o włączeniu innych członków rodziny w zarządzanie działalnością funduszu lub po jakimś czasie przekazać swoje obowiązki wybranym przez siebie osobom.

Jedną z największych korzyści w utworzeniu funduszu jest możliwość konsekwentnej realizacji indywidualnych celów społecznych w wybrany przez nas sposób. Jest to usługa „szyta na miarę”. Nie ma dwóch takich samych funduszy, bo każdy z nas ma własny pomysł na realizację swoich społecznych pasji. Jest to dobre rozwiązanie dla osób, które chcą wspierać cele społeczne, na których im zależy, ale nie chcą lub nie mają czasu, aby zajmować się uciążliwą administracją.

O czym należy pamiętać:

1. Współpraca z organizacją. Fundusz nie ma osobowości prawnej, więc wszystkie prowadzone przez niego działania będą wymagały uzgodnienia z organizacją i być zgodne z zapisami jej statutu.
2. Koszty. Prowadzenie funduszu będzie wymagało wyodrębnienia z majątku znacznej kwoty pieniędzy, która sfinansuje zarówno bezpośrednie koszty działań, jak i jego obsługę przez organizację.

Kluczowe dla powodzenia działalności funduszu jest znalezienie właściwej organizacji. Prowadzenie funduszu wymaga dobrego ułożenia relacji pomiędzy partnerami. Ważne jest zarówno zrozumienie ram działania organizacji, jak i chęć sprostania naszym potrzebom i oczekiwaniom z jej strony. Warto także sprawdzić doświadczenie zarządu organizacji we współpracy z fundatorami oraz kompetencje osoby, z którą będziemy bezpośrednio współpracować.

Z filantropią jest jak z biznesem. Każdy twórca rodzinnego biznesu ma nadzieję, że to, co pozostawia po sobie, go przeżyje - choć wie, że będzie musiało się zmienić. Prowadząc działalność filantropijną chcemy, aby nasze dobre czyny żyły w świadomości innych, żeby trwały. Nie wystarczy jednak zrobić coś dobrego, trzeba jeszcze zrobić to dobrze.

Kiedy będziemy prowadzić działalność filantropijną, nasza wizja będzie dojrzywać i będziemy w tej podróży potrzebować różnych narzędzi. Jeżeli będziemy umieli dobrze z nich korzystać - będą dopasowane do naszego stylu pracy, czasu i zasobów - filantropia ma szansę się stać jednym z najbardziej satysfakcjonujących doświadczeń w życiu.