



Правила та процедури СУА щодо продавців

1. Мета

Ці правила та процедури щодо роботи з продавцями встановлюють єдині керівні принципи, що регулюють діяльність продавців, які беруть участь у заходах зі збору коштів, які проводяться СУА або окремими Округами чи Відділами.

Метою цих правил є:

- Захистити статус СУА як неприбуткової організації, звільненої від оподаткування за розділом 501(с)(3) Податкового кодексу;
- Забезпечити виконання вимог Служби внутрішніх доходів (IRS);
- Запобігти нецільовому використанню коштів або отриманню неналежної особистої вигоди третіми особами;
- Забезпечити справедливі та послідовні процедури для Управи СУА, Округ та Відділів;
- Обмежити юридичні та фінансові ризики.

2. Сфера застосування

Ці правила та процедури стосуються:

- Заходів зі збору коштів,
- Усіх членкинь СУА, членкинь управ (СУА, Округних, та окремих Відділів),
- Усіх штатів, де СУА веде свою діяльність.

* Відділи не мають права ухвалювати свої власні правила для продавців, які суперечать цим загальним правилам та процедурам.

3. Структура участі продавців

Залежно від типу заходу зі збору коштів СУА може застосовувати будь-яку з наведених нижче моделей збору коштів.

А. Модель фіксованої плати за місце

Продавці вносять плату за місце або участь, визначені Головною Управою, Округною управою чи Відділом. Застосовується для ярмарків або заходів для збору коштів з торговими ятками та великою кількістю продавців.

Видано 15.03.2026

- Продавці залишають собі виторг від власних продажів;
- СУА залишає собі плату за оренду яток як дохід від заходу зі збору коштів;
- Продавці несуть повну відповідальність за:
 - збір і сплату податку з продажів (СУА не збирає і не сплачує податок з продажів від імені продавців);
 - звітність про власні доходи від підприємницької діяльності;
 - отримання необхідних ліцензій та сертифікатів

В. Модель часткової пожертви з продажів

У певних випадках, наприклад, під час проведення майстер-класів, освітніх заходів, показів мод або інших заходів зі збору коштів, Відділи можуть передбачати для продавців обов'язкову пожертву у вигляді визначеного відсотка від продажів.

- Відсоток має бути чітко зазначений у письмовій формі;
- Продавці самостійно відповідають за власну податкову звітність;
- СУА звітує лише про фактично отримані суми пожертв.

Заборонена модель

СУА НЕ може вимагати від продавців передавати 100% виручки від продажів на користь СУА без попереднього письмового погодження з Головною Екзекутивною.

4. Письмова угода з продавцями

Усі продавці повинні підписати письмову угоду, в якій зазначено розмір плати за участь, обов'язки та визначений відсоток пожертви, якщо він передбачений. Зразок такої угоди СУА надається за відповідним запитом.

5. Використання імені та бренду СУА

Продавці не мають права використовувати ім'я, логотип або брендинг СУА, за винятком тих випадків, коли це схвалено для конкретного заходу.

6. Обов'язкові правила:

- **Справедлива ринкова вартість:** Усі продавці сплачують **справедливу ринкову вартість** за місце. Членкині СУА не отримують особливих цін чи пільгових умов. Відділи повинні документально зафіксувати, як саме визначається розмір плати за місце, щоб підтвердити його відповідність ринковій вартості.
- **Доступ:** Відбір продавців має бути об'єктивним і задокументованим, але пріоритет може надаватися учасникам, чия діяльність краще відповідає місії організації (наприклад, українська культурна чи освітня спрямованість). Місця для продавців не повинні обмежуватися лише членкинями СУА.
- **Відповідність місії: Головною метою** громадського заходу чи фестивалю має бути збір коштів або діяльність, пов'язана з місією організації. Захід повинен мати чітку освітню або благодійну складову.
- **Прозора звітність:** Необхідно вести чіткий облік того, хто які внески сплатив.

- **Письмова угода** з продавцями є обов'язковою.
- Головна Управа або відділ **залишають чистий дохід собі** (тобто отримані від продавців кошти не розподіляються між приватними особам).
- Членкині організації, які хочуть торгувати на заході, розглядаються як незалежні сторонні продавці. Якщо це членкині Екзекутиви СУА, або інші посадові особи СУА, Округ або Відділів, то для цілей дотримання Правил СУА щодо конфлікту інтересів вони підлягають більш детальній перевірці.

***Щоб заходи для збору коштів/фестивалі проходили відповідно до закону, їх організатори повинні ставитися до членкинь, які ведуть торгівлю, так само, як і до будь-якої третьої сторони.**

7. Ситуації, яких слід уникати

Дії, що можуть привертати негативну увагу з боку IRS:

- **Пільгові умови**
 - Надання членкиням знижок або безкоштовних місць для торгівлі
 - Позбавлення нечленкинь права участі, крім випадків, де це обґрунтовано невідповідністю місії організації
- **Внутрішній контроль**
 - Членкині управ або інші посадові особи займають переважну більшість місць для торгівлі
 - Рішення про відбір учасників не фіксуються документально
- **Захід у першу чергу приносить дохід продавцям**
 - Неприбуткова організація отримує незначний дохід або взагалі нічого не заробляє
- **Використання активів неприбуткової організації**
 - Безкоштовна реклама, виділення персоналу чи обладнання на користь продавців
- **Просування бізнесу через Відділи**
 - Відділи існують основним чином для підтримки бізнесу своїх членкинь, а не для виконання місії неприбуткової організації

Такі ситуації з великою ймовірністю можуть бути розцінені як **неправомірна приватна вигода**, а якщо до цього залучені посадові особи організації — як **нецільове використання коштів на користь приватних осіб**.