PressES

nr 5

styczeń 2017

MIESIĘCZNIK W KLIMACIE EKONOMII SPOŁECZNEJ

SKĄD WZIĄĆ ŚRODKI? str. 2

Pożyczki dla podmiotów ekonomii społecznej str. 7

Alternatywne finansowanie str. 13

Lubuskie 1% warte str. 18

Ścieżka przyznawania dotacji, czyli po kolei co i komu oferuje Ośrodek Wspracia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze str. 3

15 tys. zł na krzesła, czyli Polak potrafi str. 16

Gazeta wydawana jest przez
Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze

www.owes.zgora.pl, tel. 607 041 779
mail: owes@fundacjacp.org

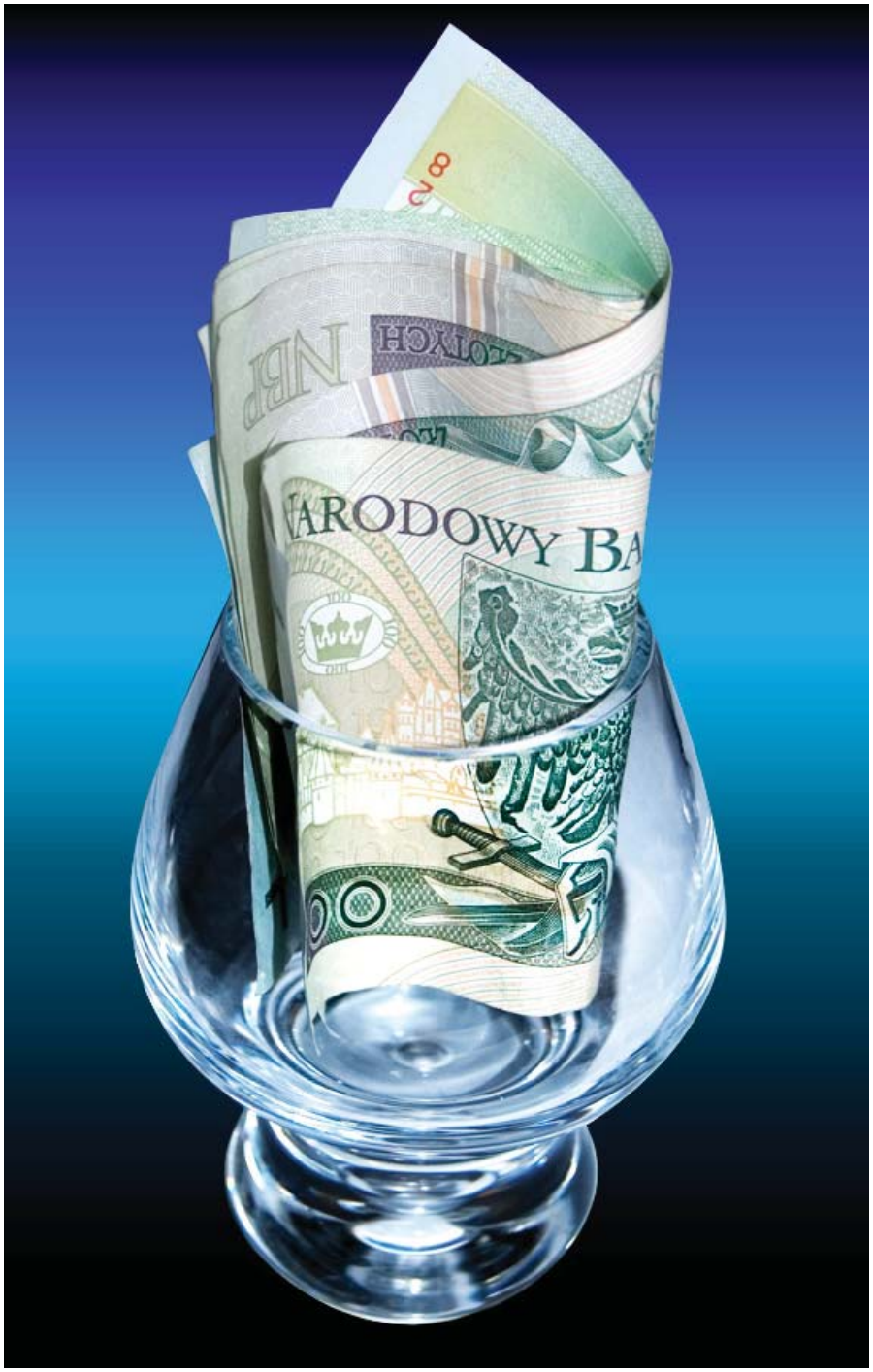
Skąd wziąć środki?

Przedsiębiorstwo, również społeczne, wymaga kapitału na start, czy na później, na dalszy rozwój. Dlatego ten numer miesięcznika PressES jest w całości poświęcony źródłom finansowania działalności społecznej: tym zwrotnym jak pożyczki, bezzwrotnym jak dotacje, oraz innym, jak crowdfunding, z których skorzystać mogą na przykład organizacje pozarządowe, niekoniecznie prowadzące działalność gospodarczą.

Choć pieniądze nie są najważniejsze, ale potrzebne, więc skupiamy się na nich. I tak: konkretnie i szczegółowo podpowiadamy gdzie, komu i na jakich zasadach udzielane są pożyczki. O tym, jak pożyczka pozwoliła rozwinąć nową branżę opowiada Jacek Klim, prezes Zielonogórskiej Spółdzielni Socjalnej Sukces. Opisujemy dokładnie ścieżkę przyznawania dotacji na tworzenie miejsc pracy w przedsiębiorstwach społecznych przez Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze. Teoretycznie i na przykładzie pokazujemy, jak działa mechanizm crowdfundingu. Przypominamy o możliwości przekazania 1% swojego podatku na organizacje pożytku publicznego, a także o tym, że od września 2016 roku obowiązują nowe wzory ofert na realizację zadania publicznego, co dotyczy wszystkich organizacji pozarządowych starających się o dotacje od administracji samorządowej.

Mamy nadzieję, że zgromadzone przez nas informacje okażą się przydatne i pomocne. I że w Nowym Roku (też finansowym) nie zabraknie nam energii, pomysłów do działania, ani środków na koncie.

Zapraszam do czytania!



Redakcja
Wydawca: Fundacja
na rzecz Collegium Polonicum
ul. T. Kościuszki 1
69-100 Słubice
www.fundacjacp.org

Redaguje zespół w składzie:
Katarzyna Kochańska – redaktor naczelna
Renata Wcisło – dziennikarz

Projekt graficzny, skład:
piktogram polska

Fundusze Europejskie Program Regionalny
Lubuskie Warte zachodu
Unia Europejska Europejski Fundusz Społeczny

Ścieżka przyznawania dotacji

Czyli po kolei co i komu oferuje Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze. Informacji udziela Sylwia Kostrzewa, specjalista ds. dotacji.

Katarzyna Kochańska

1. POWSTANIE GRUPY INICJATYWNEJ

Dotacje przyznawane są na nowe miejsca pracy.

Miejsca pracy, które powstaną z dotacji w nowych lub istniejących przedsiębiorstwach społecznych, powinny być tworzone dla osób najbardziej oddalonych od rynku pracy, to znaczy takich, które oprócz bezrobocia doświadczają wykluczenia również na podstawie innych przesłanek, są to m.in. osoby ubogie, bezdomne, uzależnione, długotrwale bezrobotne, niepełnosprawne. Jedno przedsiębiorstwo społeczne może otrzymać maksymalnie 5 dotacji na utworzenie 5 miejsc pracy.

Przedsiębiorstwo może założyć: po pierwsze, grupa inicjatywna złożona z osób fizycznych, po drugie, minimum dwa podmioty prawne, a po trzecie – może ono powstać z przekształcenia podmiotu ekonomii społecznej. Pierwszym więc krokiem do otrzymania wsparcia dotacyjnego jest powstanie grupy inicjatywnej, w procesie tym pomagają animatorzy OWES.

Jedna ze słubickich grup inicjatywnych w trakcie spotkania z doradcą w Inkubatorze Przedsiębiorczości Społecznej w Słubicach.

Przykład: Pięć osób planuje utworzenie spółdzielni socjalnej, z czego dwie są długotrwale bezrobotne, po terapii w ośrodku uzależnień, jedna ma orzeczenie o niepełnosprawności, a dwie pozostałe zostały zakwalifikowane do drugiego profilu pomocy podczas rejestracji w powiatowym urzędzie pracy. Dlatego dotacja przysługuje na utworzenie trzech z pięciu miejsc pracy (na każde miejsce max. 25 tys. zł, co razem daje kwotę max. 75 tys. zł). Spółdzielnię tworzy wszystkie 5 osób z grupy inicjatywnej, dysponując wymienioną kwotą dotacji na zakup sprzętu, materiałów przeznaczonych na wyposażenie trzech miejsc pracy.

Drugi przypadek to utworzenie przedsiębiorstwa społecznego przez dwa podmioty prawne (np. fundacje, stowarzyszenia, gminy) i utworzenie w nim miejsc pracy dla osób, które spełniają wymienione wyżej kryteria. Przedsiębiorstwo społeczne może otrzymać maksymalnie 5 dotacji.

Trzeci przypadek ma miejsce wtedy, kiedy istniejący podmiot ekonomii społecznej (np. fundacja, stowarzyszenie) przekształca się w przedsiębiorstwo społeczne i tworzy nowe miejsca pracy – oczywiście dla osób spełniających wymienione już kryteria. Również może otrzymać maksymalnie 5 dotacji.

2. BLOK SZKOLENIOWO-DORADCZY

Działania Ośrodka Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze kierowane są do osób z powiatów: krośnieńskiego, słubickiego, sulęcińskiego, wschowskiego, zielonogórskiego ziemskiego i grodzkiego, żarskiego.

Ośrodek wspiera grupy inicjatywne od momentu pojawienia się pomysłu na prowadzenie działalności gospodarczej, przez procedurę rejestracji, aż po podjęcie działalności ekonomicznej. W tym celu przygotowaliśmy blok szkoleniowo-doradczy, który ułatwi poznanie zasad rządzących ekonomią społeczną, w tym m.in. szkolenia: „Prawne aspekty prowadzenia i zakładania przedsiębiorstwa społecznego", „Zarządzanie i finanse w przedsiębiorstwie społecznym", „Sprzedaż i marketing w przedsiębiorstwie społecznym" , „Czynniki sukcesu przedsiębiorstwa społecznego", łącznie 32 godziny. Do tego na grupy czekają doradcy kluczowi, których zadaniem jest przekazanie wiedzy potrzebnej do założenia, prowadzenia i rozwijania przedsiębiorstwa społecznego. To doradztwo trwa min. 10 h. Przez kolejnych 10 h grupa tworzy biznesplan we współpracy z doradcą biznesowym. Oprócz tego każdy członek grupy bierze udział w doradztwie zawodowym. Do dyspozycji są także doradcy specjalistyczni i branżowi w zakresie prawnym, księgowo-podatkowym, osobowym, finansowym, marketingowym, a także Inkubatory Przedsiębiorczości Społecznej w Zielonej Górze i Słubicach, czyli miejsca wyposażone w sprzęty i materiały biurowe, komputery z dostępem do internetu, w których grupy mogą się spotykać i wypracowywać pomysł na biznes.

3. ZŁOŻENIE WNIOSKU O DOTACJĘ

Wnioski o dotację należy złożyć przed posiedzeniem Komisji Oceny Wniosków, o terminach informujemy na naszej stronie internetowej www.owes.zgora.pl. Najważniejszym elementem wniosku o dotację na utworzenie nowego miejsca pracy jest biznesplan, który musi być dobrze przemyślany i dopracowany. W ramach biznesplanu powstaje harmonogram rzeczowo-finansowy, który określa co i w jakim terminie zostanie zakupione z dotacji. W przypadku przyznania dotacji, jest ona rozliczana zgodnie z tym harmonogramem. Wniosek wraz z załącznikami należy złożyć do biura Ośrodka Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze. Jednym z warunków niezbędnych do uzyskania dotacji jest wcześniejsze ukończenie bloku szkoleniowo-doradczego.

Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze
Adres:
Ul. Gen. Dąbrowskiego 41 D/3,
65-021 Zielona Góra
Kontakt:
OWES – biuro: 607 041 779,
owes@fundacjacp.org
OWES – dotacje: 533 316 281,
s.kostrzewa@fundacjacp.org

4. OCENA KOMISJI

Wniosek o dotację trafia pod ocenę Komisji Oceny Wniosków, która ma maksymalnie 30 dni na ich ocenę. Komisja składa się z min. 6 osób, 5 z nich to przedstawiciele Ośrodka Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze i partnerów (są to Wojewódzki Urząd Pracy i Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej Oddział w Zielonej Górze) oraz z eksperta zewnętrznego. Komisja pracuje zgodnie z zasadą bezstronności. Aby otrzymać dofinansowanie, wniosek musi otrzymać min. 60 punktów.

Przedsiębiorstwa społeczne (PS) to podmioty gospodarcze (firmy), które działają nie tylko dla osiągnięcia zysku finansowego, ale przede wszystkim dla realizacji celów społecznych. Głównym zadaniem przedsiębiorstwa społecznego nie jest jedynie maksymalizacja zysku na rzecz właścicieli przedsiębiorstwa, a wykorzystanie narzędzia ekonomicznego do aktywizacji społecznej i zawodowej jego członków. Można też powiedzieć, że zysk w PS rozumiany jest szerzej – dotyczy „przywrócenia do społeczeństwa" zatrudnionych w nim osób, które inaczej nie mogłyby znaleźć pracy.

Członkowie grup inicjatywnych podczas szkolenia z podstaw przedsiębiorczości społecznej w siedzibie Ośrodka Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze.

Wyniki i listy rankingowe publikowane są najpóźniej po 5 dniach od zakończenia prac Komisji.

5. UTWORZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO

Po otrzymaniu pozytywnej decyzji Komisji, wnioskodawcy mają czas na dopełnienie wszelkich formalności, m.in. utworzenie przedsiębiorstwa społecznego i zatrudnienie pracowników zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Klika dużych liczb

Dotacja wynosi maks. 25 tys. zł na utworzenie jednego miejsca pracy. Jeden podmiot może otrzymać maksymalnie pięć dotacji.
Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze planuje przyznać dotacje na stworzenie 168 miejsc pracy w nowych lub istniejących już przedsiębiorstwach społecznych. Daje to kwotę 4,2 mln zł przeznaczonych na dotacje.

Szkolenie z pisania biznesplanu - przyszli przedsiębiorcy społeczni intensywnie się szkolą, już niedługo napiszą własne biznesplany.

6. PODPISANIE UMOWY

Jest to umowa o udzielenie dotacji na utworzenie nowych miejsc pracy. Osoby podpisujące ją w imieniu przedsiębiorstwa społecznego zobowiązują się do utrzymania miejsc pracy przez minimum 12 miesięcy.

Na co mogą zostać przeznaczone pieniądze z dotacji? Katalog kosztów jest bardzo szeroki, obejmuje m.in.: środki trwałe, wyposażenie, drobny sprzęt AGD, dostosowanie lub adaptację pomieszczeń, zakup surowców i materiałów związanych z działalnością produkcyjną (maks. do 15% wartości dofinansowania), zakup środków transportu, jeśli jest dobrze uzasadniony w biznesplanie (jego wartość nie może przekroczyć 50% otrzymanych środków), wydatki związane z promocją i reklamą. Tak naprawdę o tym, co zostanie zakupione decyduje rodzaj prowadzonej działalności.

7. WNIESIENIE ZABEZPIECZENIA/ PRZEKAZANIE DOTACJI

Zanim przedsiębiorcy otrzymają dotację, muszą wnieść zabezpieczenie na wypadek, gdyby wydali środki niezgodnie z przeznaczeniem. Obowiązkowym zabezpieczeniem jest podpisanie weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową. Niezależnie od niego beneficjenci mogą zostać zobligowani do złożenia dodatkowych zabezpieczeń, np. w postaci poręczenia, gwarancji bankowej, zastawu na prawach lub rzeczach, blokady na rachunku lub aktu notarialnego o dobrowolnym poddaniu się egzekucji. Odpowiedzialność za prawidłowe wykorzystanie dotacji spoczywa na przedsiębiorstwie. W jakich sytuacjach złożony weksel może zostać uruchomiony? W bardzo konkretnych – tylko wtedy, kiedy złamane zostaną zapisy umowy, czyli np. miejsca pracy nie zostaną utrzymane przez 12 miesięcy od dnia otrzymania dotacji, środki zostaną wydane inaczej niż zapisano w biznesplanie i harmonogramie rzeczowo-finansowym lub przedsiębiorstwo przestanie spełniać wymogi bycia przedsiębiorstwem społecznym, wynikające z definicji.

8. WSPARCIE POMOSTOWE DLA NOWO UTWORZONYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Po otrzymaniu jednorazowej dotacji na utworzenie miejsc pracy, przedsiębiorcy społeczni mogą ubiegać się o wsparcie pomostowe. Pomoże ono w pierwszych miesiącach działalności sfinansować bieżące wydatki, związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Wniosek o wsparcie pomostowe na pierwszych 6 miesięcy działalności jest składany razem z wnioskiem o dotację, przez ten okres wynosi ono maksymalnie 1500 zł na osobę na miesiąc. Po upływie pół roku można ubiegać się o przedłużone wsparcie pomostowe, na kolejne 6 miesięcy, które wynosi 1000 zł na osobę na miesiąc. Wsparcie pomostowe jest po to, żeby małymi krokami nauczyć przedsiębiorstwo samodzielności. Ze wsparcia pomostowego finansować można m.in.: koszty związane z zatrudnieniem pracownika (badania lekarskie, szkolenia BHP), koszty ZUS, powstające po stronie zarówno pracownika jak i pracodawcy, podatek dochodowy i składki na fundusz pracy, koszty wynajmu i eksploatacji pomieszczeń, opłaty za usługi telekomunikacyjne, koszty usług pocztowych, obsługi księgowej, materiałów biurowych, przejazdów służbowych, działań informacyjno-promocyjnych, ubezpieczeń związanych z działalnością gospodarczą. Dodatkowo każde nowo utworzone przedsiębiorstwo otrzyma wsparcie w postaci doradcy biznesowego, a także w miarę potrzeb szkoleń zawodowych, coachingu, mentoringu, pakietów promocyjnych.

9. UTRZYMANIE TRWAŁOŚCI MIEJSC PRACY

Podpisując umowę o dotację przedsiębiorstwo deklaruje, że te miejsca pracy, których utworzenie zostało sfinansowane z dotacji, zostanie utrzymane przez min. 12 miesięcy od momentu jej przyznania. Nie musi to być pełny etat, minimalny wymiar na jaki należy podpisać umowę o pracę wynosi 1/2 etatu z zastrzeżeniem, że pułap ten może zostać osiągnięty do 6 miesięcy od utworzenia miejsca pracy (wymiar początkowy nie mniej niż 1/4 etatu). Wyjątek stanowią istniejące przedsiębiorstwa społeczne, w których nowe miejsca pracy muszą zostać utworzone każdorazowo w wymiarze 1 etatu. Trwałość miejsc pracy jest jednym z elementów podlegających kontroli w przedsiębiorstwie społecznym, korzystającym ze wsparcia Ośrodka Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze.

Obecnie 11 grup inicjatywnych pracuje z doradcami, są w trakcie pisania biznesplanów. W lutym planowane jest pierwsze posiedzenie Komisji Oceny Wniosków.

Pożyczki dla podmiotów ekonomii społecznej

AGENCJA ROZWOJU REGIONALNEGO S.A.
LUBUSKI FUNDUSZ POŻYCZKOWY
Halina Pydzik, kierownik Lubuskiego Funduszu Pożyczkowego:

Renata Wcisło

Fundusz obsługuje mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, rozumiane jako: osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej (tj. z dnia 8 kwietnia 2015 r. – Dz. U. z 2015 r., poz. 584, z późn. zm.) i posiadająca wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) lub Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), spełniająca ponadto przesłanki określone w Załączniku I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014, z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. U. UE z dnia 26 czerwca 2014, L 187, s.1).

Instytucje pożytku publicznego oraz instytucje ekonomii społecznej, w tym spółdzielnie, fundacje i stowarzyszenia mogą aplikować o udzielenie pożyczki jedynie w przypadku łącznego spełnienia dwóch warunków: posiadania przez nie odpowiedniego wpisu do rejestru przedsiębiorców KRS oraz prowadzenia wydzielonej, dochodowej działalności gospodarczej.

Wszystkie ubiegające się o pożyczkę podmioty podlegają procedurze oceny zdolności kredytowej przez Lubuski Fundusz Pożyczkowy. Dokonana ocena musi wykazać, że podmioty spełniają warunki formalne, posiadają zdolność do spłaty pożyczki i są w stanie ustanowić należyte zabezpieczenia.

Pożyczka może finansować do 100% wartości przedsięwzięcia.

Do kwalifikowanych kosztów przedsięwzięcia zalicza się wyłącznie nakłady związane z prowadzeniem przedsięwzięcia w ramach działalności gospodarczej.

Z pożyczki nie mogą być finansowane zakupy o charakterze konsumpcyjnym.

Pożyczka nie może być udzielona na ten sam cel gospodarczy, gdy przedsiębiorca otrzymał wsparcie na dane wydatki z innego programu finansowanego ze środków publicznych.

Maksymalna wysokość udzielanej pożyczki wynosi:

a) 400 000 zł – na cele inwestycyjne,
b) 120 000 zł – na cele obrotowe.

Maksymalny okres spłaty pożyczki (łączny okres pożyczkowy) wynosi:

a) 84 miesiące dla pożyczek udzielonych na cele inwestycyjne,
b) 36 miesięcy dla pożyczek udzielonych na cele obrotowe.

Udzielane pożyczki są oprocentowane wg stawki określonej w umowie pożyczki nie niżej niż według stopy referencyjnej określonej przez Komisję Europejską, opublikowanej w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, obowiązującej w dniu zawarcia umowy o udzieleniu pożyczki (oprocentowanie obecnie wynosi od 2,83% dla podmiotów działających powyżej 1 roku oraz 5,83% dla podmiotów działających do 1 roku).

Zabezpieczenie pożyczki wynosi minimum 100% kwoty podstawowej pożyczki wraz z należnymi odsetkami i może je stanowić w szczególności:

a) weksel bez protestu in blanco wraz z deklaracją wekslową,
b) poręczenie przez osoby trzecie,
c) zastaw rejestrowy na rzeczy ruchomej wraz z cesją praw z umowy polisy ubezpieczeniowej,
d) przewłaszczenie własności dóbr zakupionych przez pożyczkobiorcę lub innych dóbr pożyczkobiorcy lub osoby trzeciej wraz z cesją praw z umowy polisy ubezpieczeniowej,
e) hipoteka wraz z cesją praw z umowy ubezpieczenia nieruchomości,
f) zastaw na prawach na lokatach bankowych,
g) oświadczenie w formie aktu notarialnego o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 pkt k.p.c.,
h) inne zabezpieczenia majątkowe.

Prawidłowo wypełniony i kompletny wniosek Wnioskodawca składa do oceny w Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.

Warunkiem przyjęcia wniosku do oceny przez Fundusz jest prawidłowo wypełniony formularz wniosku wraz ze wszystkimi niezbędnymi załącznikami, wyspecyfikowanymi na ostatniej stronie wniosku.

Wszystkie informacje podane we wniosku powinny być jasno sprecyzowane i udowodnione. W szczególności dotyczy to:

a) zakresu rzeczowego inwestycji,
b) planowanych lub poniesionych wydatków inwestycyjnych,
c) źródeł finansowania inwestycji,
d) dokumentów wymaganych prawem budowlanym.

Więcej informacji:
Lubuski Fundusz Pożyczkowy
Agencja Rozwoju
Regionalnego S.A.
ul. Chopina 14
65-001 Zielona Góra
tel. 68 329 78 31
www.lfp.region.zgora.pl

Fundusz Regionu Wałbrzyskiego

Pożyczki dla Podmiotów Ekonomii Społecznej

Podmioty Ekonomii Społecznej z terenu województwa dolnośląskiego, lubuskiego, wielkopolskiego i opolskiego już od 1 lutego będą mogły otrzymać niskooprocentowane wsparcie finansowe pochodzące z Programu Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020.

Podmioty Ekonomii Społecznej będą mogły uzyskać atrakcyjne środki na rozwój działalności. Ponad 8,5 mln zł trafi do minimum 134 podmiotów z terenu czterech województw. Z końcem roku 2016, w obecności Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Fundusz Regionu Wałbrzyskiego podpisał umowę z Bankiem Gospodarstwa Krajowego, upoważniającą do zarządzania funduszem pożyczkowym. PES będą mogły korzystać z programu przez 1,5 roku.

- Wkroczyliśmy w nowy dla nas obszar, jakim jest wsparcie finansowe Podmiotów Ekonomii Społecznej. To projekt wdrażany przez ministerstwo na szeroką skalę i mający na celu finansowanie potrzeb rozwojowych i inwestycyjnych, a także zapewnienie bieżącej płynności PES, które ze względu na istotę swojej działalności mają ograniczone możliwości na uzyskanie finansowania komercyjnego – wyjaśniał Robert Jagła, prezes zarządu Funduszu Regionu Wałbrzyskiego.

Środki będzie można przeznaczyć m.in. na finansowanie rozpoczęcia działalności, zakup wyposażenia, maszyn, urządzeń, aparatów, środków transportu, pokrycie części kosztów zatrudnienia personelu, rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa, czy tworzenie nowych miejsc pracy.

Prezes Funduszu Regionu Wałbrzyskiego Robert Jagła i koordynator projektu Beata Szczepankowska podczas Konferencji Prasowej 12 stycznia 2017 r.
Fot. z arch. Funduszu Regionu Wałbrzyskiego

W ramach projektu dostępne są dwa rodzaje pożyczek:

- pożyczka na start (dla PES działających do 12 miesięcy) w kwocie do 100 tys. zł, która oprocentowana jest na poziomie 1,75% (z możliwością obniżenia do 0,88 %).
- pożyczka na rozwój w wysokości do 500 tys. zł. Jej oprocentowanie uzależnione jest od kwoty finansowania. W przypadku pożyczek do 100 tys. zł jest to 1,75% (z możliwością obniżenia do 0,88%), natomiast powyżej tej kwoty oprocentowanie ustalone jest na warunkach rynkowych. Oprocentowanie pożyczek o wartości powyżej 100 tys. zł może jednak zostać obniżone do poziomu 1,75%, jeśli w ramach pożyczki zostanie utworzone minimum jedno miejsce pracy.

Do ubiegania się o pożyczkę uprawnione są Podmioty Ekonomii Społecznej takie jak:

- przedsiębiorstwa społeczne (w tym spółdzielnie socjalne),
- podmioty reintegracyjne (Centra Integracji Społecznej i Kluby Integracji Społecznej, Zakłady Aktywności Zawodowej i Warsztaty Terapii Zajęciowej).

Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Programu Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, Działanie 2.9 Rozwój ekonomii społecznej, tj. w części, za którą odpowiada Minister Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej.

Fundusz Regionu Wałbrzyskiego
Red. Renata Wcisło

Fundusz Regionu Wałbrzyskiego

Ul. Limanowskiego 15
58-300 Wałbrzych
tel: (74) 66 44 810
e-mail: biuro@frw.pl
biuro czynne: 7:30-15:30

Kapitał pozwolił zacząć nowe życie

Z JACKIEM KLIMEM, prezesem zarządu Zielonogórskiej Spółdzielni Socjalnej „Sukces” rozmawia KATARZYNA KOCHAŃSKA

W tym numerze miesięcznika PressES rozmawiamy o różnych źródłach finansowania przedsiębiorstw społecznych. Wy, jako spółdzielnia socjalna zdecydowaliście się na wzięcie pożyczki w Towarzystwie Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych. Co Was do tego skłoniło?

Zacznę od początku, choć wtedy mnie w spółdzielni jeszcze nie było. Pomysł utworzenia Zielonogórskiej Spółdzielni Socjalnej SUKCES narodził się podczas kursu w Centrum Integracji Społecznej w Zielonej Górze prowadzonego dla ludzi zagrożonych wykluczeniem na rynku pracy. Spółdzielnia została założona w 2010 roku i bez wsparcia finansowego, dotacji czy pożyczek przez grupę osób, które chciały coś w swoim życiu zmienić. Na samym początku nie było łatwo, mężczyźni, budowlańcy, oferowali usługi remontowo-budowlane, mieli tylko proste narzędzia i poruszali się po mieście komunikacją miejską. Wykonywali drobne zlecenia dla zarządców nieruchomości, typu naprawa kranu, wstawienie drzwi, pomalowanie ściany, wklejenie płytek. Wtedy w spółdzielni były również panie, które oferowały usługi sprzątające, dziś już tych usług nie prowadzimy.

Ja pojawiłem się w spółdzielni po pierwszym roku jej istnienia, jestem rzemieślnikiem i od lat zajmuję się poligrafią. Wtedy spółdzielnia weszła w nową branżę, na początku sprzedając moje wyroby poligraficzne, potem również zajmując się pośrednictwem w zakresie sprzedaży materiałów poligraficznych. Jednak obie branże, zarówno budowlana „dowodzona” przez Macieja Drojeckiego, jednego ze współtwórców spółdzielni, a obecnie wiceprezesa, jak i nowa branża poligraficzna, wymagały doinwestowania. Stąd zaczęliśmy rozglądać się za pożyczką.

Najpierw poszliście do banku?
Tak, nie wiedzieliśmy jeszcze nic o TISE. Próbowaliśmy starać się o pożyczkę w komercyjnych bankach, ale niestety, spółdzielnia socjalna nie jest dla nich podmiotem, któremu można udzielić pożyczkę. Spotkaliśmy się z odmową. Jednak nie tylko sam fakt pożyczki dedykowanej podmiotom ekonomii społecznej ma znaczenie, ważne są także jej koszty: odsetki i inne. Gdyby nawet udało nam się wziąć pożyczkę w banku, byłyby one dla nas znacznym obciążeniem. Natomiast w TISE spłacamy niemalże sam kapitał, jej oprocentowanie jest bardzo korzystne. To również jest dla nas bardzo ważne.

Proszę powiedzieć, kupiliście, jak dzięki niej zmieniła się działalność spółdzielni.
Planowaliśmy rozwinięcie istniejącej branży remontowo-budowlanej i wzbogacenie usług spółdzielni o nową. Dla ekipy budowlanej kupiliśmy samochód, żeby mogli swobodnie się przemieszczać do miejsc wykonywania usług. Do działu poligrafii kupiliśmy specjalistyczną maszynę do druku na tkaninach w 6 kolorach wraz z osprzętem, wygrzewarką, materiałami eksploatacyjnymi. Ale nie obyło się bez przejściowych kłopotów, nie od razu mogliśmy zacząć z tej maszyny korzystać.

Dlaczego?
Spółdzielnia do tego czasu, kiedy zdecydowaliśmy się na pożyczkę, czyli końcówki 2015 roku nie dysponowała własnym, stałym lokalem. Dlatego planowaliśmy za pożyczane pieniądze zakupić również lokal. Kwota pożyczki miała wynieść 150 tys. zł, z czego 50 tys. chcieliśmy przeznaczyć na zakup i adaptację pomieszczeń. Jednak, jak ma się sztywno określoną kwotę na zakup nieruchomości, to coś może pójść nie tak. I nie udało się – zostaliśmy przelicytowani. Zmniejszono nam pożyczkę o te 50 tys., za pozostałe pieniądze kupiliśmy samochód i tę maszynę poligraficzną, której jednak nie mieliśmy gdzie wstawić. Urządzenie stało, a pożyczkę trzeba było spłacać, to nie był łatwy moment. Udało nam się to pokonać, obecnie wynajmujemy lokal, mamy własne miejsce. Można powiedzieć, że to były jakby nowe narodziny naszej spółdzielni.

Potem wzięliście jeszcze pożyczkę na 40 tys. zł prawda?
Tak, kupiliśmy ploter laserowy. Chcę w tym roku uruchomić produkcję reklam na tworzywach poliwęglanowych, są to tzw. bezpieczne lustra. Do tworzenia tego typu elementów użytkowo-reklamowo-dekoracyjnych potrzebne są precyzyjnie wycięte elementy.

Teraz od nowego roku ruszacie z akcją reklamująca Wasze usługi, prawda?
Styczeń generalnie jest ciężkim miesiącem w biznesie, dlatego planujemy w Nowy Rok wejść z kampanią reklamującą nasze towary i usługi. Branżę budowlaną będziemy reklamować pod hasłem: „Mąż na telefon", skierowaną głównie do pań, żeby mogły jednym telefonem wezwać fachowca w przypadku małych awarii. Planujemy spotkania z zarządcami nieruchomości. Będziemy również odwiedzać kluby, instytucje z naszymi usługami poligraficznymi, szykujemy ulotki, wizytówki. Mam świadomość, jako stary rzemieślnik, że teraz trzeba iść do przodu, choćby małymi kroczkami, zacisnąć zęby, promować się. Mamy w planach również zakup jeszcze jednej maszyny, którą obecnie dzierżawię, jest to maszyna do tzw. druku selektywnego, pozwalająca na np. lakierowanie jednego

przypomnienie

Uwaga na nowe wzory

Przypominamy: od 3 września 2016 roku obowiązuje nowy wzór oferty na realizację zadania publicznego.

Początek roku to czas ogłaszania przez gminy konkursów na realizację zadań publicznych w różnych obszarach. Jednak w tym roku skorzystanie z „gotowca" i złożenie np. oferty podobnej do ubiegłorocznej będzie trudniejsze. Zmieniły się wzory formularzy, dlatego każda organizacja przed przystąpieniem do konkursu powinna się z nimi zapoznać.

Nowelizacja spowodowała również, że sprawozdania organizacji pozarządowych z realizacji zadań zleconych przez administrację publiczną w 2016 r. wykorzystują różne wzory sprawozdań, w zależności od tego, kiedy był ogłoszony konkurs i w ramach jakiej procedury (czy małych grantów, czy konkursowej). Należy być więc uważnym przy wyborze odpowiedniego sprawozdania.

Dokładne omówienie nowych wzorów ofert znajdziesz na stronie www.poradnik.ngo.pl

Katarzyna Kochańska

z kolorów, żeby dodać mu wyrazistości. Jest ona wykorzystywana przy produkcji np. katalogów. Ale to już chcemy skorzystać ze środków bezzwrotnych, z dotacji na utworzenie miejsca pracy. Widzę, że druk selektywny to dziedzina poligrafii, która ma tendencje rozwojowe, zajmujemy się tym od pół roku. Te usługi również będziemy promować, zamierzamy spotkać się z przedstawicielami lokalnych drukarń, żeby przekonać ich do korzystania z naszych usług.

Widzę, że pomysłów Wam nie brakuje.
Nie, rozwija się również branża budowlana, obecnie czekamy na decyzję odnośnie dzierżawy terenu w Górzykowie koło Sulechowa, chcielibyśmy zająć się tam reaktywacją plaży, przystani, być może stworzenia w przyszłości wypożyczalni sprzętu pływającego. Robimy to trochę z sentymentu, ponieważ w tej malowniczej miejscowości, gdzie Obrzyca wpada do Odry, jako dzieci spędzaliśmy wakacje. Pamiętamy co tam kiedyś było i we współpracy z sołectwem, chcielibyśmy coś nowego tu stworzyć. Tu będziemy się pewnie starać o środki z Lokalnej Grupy Działania.

Również pomysłów i możliwości pozyskania środków na działania macie sporo.
Tak, ale tu mógłbym podpowiedzieć odpowiednim instytucjom, czego brakuje przedsiębiorstwom społecznym. Nie ma oferty pożyczek o charakterze obrotowym, z których można by skorzystać wtedy, kiedy np. kontrahent spóźnia się z zapłatą faktury. Przydałaby się ona na bieżące wydatki w trudnym okresie, takim jakim jest na przykład początek roku. Gdyby do tych niskooprocentowanych kredytów dołożyć jeszcze podobnie niskooprocentowaną możliwość np. debetu na koncie, to mielibyśmy udogodnienia finansowe podobne do tych „normalnych" przedsiębiorstw, które generują duże zyski i są bardziej wiarygodne dla instytucji bankowych.

Życzę Panu, żeby ten trudny okres szybko się skończył i zaczął ten lepszy, kiedy uda Wam się wypracowywać coraz większe zyski. Dziękuję za rozmowę.

poradnik

Pożyczka TISE – EASI na rozwój przedsiębiorstw społecznych

Obecnie w Towarzystwie Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych SA podmioty ekonomii społecznej i organizacje pozarządowe mogą skorzystać z pożyczki na następujących warunkach:

POŻYCZKOBIORCA
Przedsiębiorstwo społeczne spełniające następujące kryteria:
- prowadzi działalność gospodarczą lub działalność odpłatną pożytku publicznego
- ma jako podstawowy cel osiągniecie mierzalnej, pozytywnej zmiany społecznej, przed celami związanymi z dążeniem do osiągnięcia zysku – oferuje produkty i usługi przynoszące korzyść społeczną lub prowadzi działalność w sposób ukierunkowany na realizację celu społecznego
- jest przedsiębiorstwem, w którym zysk przeznaczony jest na realizacje celów społecznych oraz gdzie mają zastosowanie zasady ograniczające podział zysku
- jest przedsiębiorstwem, którego obroty lub suma bilansowa nie przekraczają równowartości 30 mln EUR

PRZEZNACZENIE POŻYCZKI
finansowanie działalności gospodarczej lub odpłatnej, w szczególności:
- zakupu aktywów trwałych – nieruchomości, urządzeń, maszyn
- przeprowadzenia remontu, adaptacji – inwestycji w swoje środki trwałe (podniesienie wartości aktywów własnych organizacji)
- utworzenie nowych miejsc pracy

NIEZBĘDNE WYMAGANIA
- organizacja spełnia kryteria przedsiębiorcy społecznego
- organizacja przedstawi deklarację osiągnięcia zmiany społecznej i zaproponuje sposób jej monitorowania

MINIMALNA KWOTA
- 40 000 PLN

MAKSYMALNA KWOTA
- 1 400 000 PLN

MAKSYMALNY OKRES POŻYCZKI
- 5 lat (w szczególnych przypadkach możliwe wydłużenie do 7 lat); okres karencji nie dłuższy niż 6 miesięcy

SPŁATA KAPITAŁU
- miesięcznie lub kwartalnie, w ratach równych lub dopasowanych do planowanych przychodów

SPŁATA ODSETEK
- miesięcznie

OPROCENTOWANIE ROCZNE
- 7,1% – 8,5%, stałe

OPŁATA MANIPULACYJNA
- 1 – 2 % (możliwość potrącenia z kwoty pożyczki)

WYMAGANE ZABEZPIECZENIE (SPOŚRÓD NASTĘPUJĄCYCH)
- weksel własny in blanco i zabezpieczenie adekwatne do sytuacji finansowej organizacji i kwoty pożyczki (hipoteka / przewłaszczenie / zastaw rejestrowy /poręczenie osobiste)
- gwarancja w ramach programu EaSI – do wysokości 50% pożyczanej kwoty (bezpłatna dla organizacji)

Więcej: www.tise.pl

Spółdzielnia Socjalna Sukces

Email: sukceszg@wp.pl
Telefony:
Dział remontowo-budowlany:
+48 663 557 559
Dział poligraficzno-reklamowy:
+48 604 114 154

Dział poligrafii i reklamy:

Nasza oferta ukierunkowana jest na usługi w zakresie sitodruku na podłożach płaskich (metal, szkło, tworzywa, drewno). Posiadamy karuzelę do druku wielobarwnego na tkaninach, dlatego kierujemy naszą ofertę do producentów odzieży. Półautomat do druku sitowego umożliwia realizację usług lakierowania wybiórczego lakierami UV zleconych wydruków poligraficznych.
W ofercie reklamowej wycinanie laserowe w pleksi, PCV, sklejce i innych materiałach wg wzoru klienta (format 70x100cm).

- sitodruk (druk lakierami UV)
- sitodruk na tkaninach (druk płaski i puchnący)
- sitodruk na podłożach płaskich (metal, szkło, tworzywa, drewno)
- wycinanie laserowe

Wieloletnia praktyka w zakresie druku sitowego zapewnia wysoką jakość naszych usług.

Remont budynków i mieszkań

wewnątrz:

- tynkowanie, szpachlowanie
- malowanie
- przygotowanie i wylewanie podłoży
- przygotowanie powierzchni pod instalacje elektryczne i wod-kan.
- montaż instalacji wod-kan.
- montaż sufitów i ścianek działowych z płyt kartonowo-gipsowych i profili
- montaż drzwi i okien
- montaż glazury

Usługi budowlane

- wylewanie ław i płyt fundamentowych
- stawianie stanów surowych budynków małogabarytowych (garaże, pomieszczenia gospodarcze, domy w parterze)
- renowacja tynków zewnętrznych i ocieplanie
- ocieplanie wewnętrzne dachów

Drobne usługi remontowo-budowlano-naprawcze w ramach awaryjnych zgłoszeń od zarządców budynków – brygada na telefon

Alternatywne finansowanie – skąd wziąć pieniądze na realizację przedsięwzięcia

Dzięki portalom internetowym organizującym zbiórki możemy zrealizować najbardziej niedoścignione marzenia czy pomóc innym. Dotyczy to przedsięwzięć społecznych, kulturalnych, biznesowych, komercyjnych. W ten sposób pozyskiwać pieniądze mogą zarówno osoby indywidualne, grupy nieformalne, organizacje pozarządowe, spółdzielnie socjalne, jak i firmy. Crowdfunding czyli finansowanie społecznościowe jest coraz bardziej popularny w Polsce. Na czym polega? Na wpłatach osób chcących wesprzeć projekt.

Renata Wcisło

Jedni zbierają na podróż życia, inni na realizację niesamowitego wyczynu, jeszcze inni na stworzenie miejsca do działalności kulturalnej. Cheerleaderki potrzebują pieniędzy na wyjazd na mecz NBA rozgrywany pomiędzy Washington Wizards i New Orleans Pelicans. Trwa zbiórka na wydanie książki angażującej jak najwięcej zmysłów u dzieci – do czytania, oglądania, słuchania i rysowania. Są zbiórki na leczenie, edukację, projekty artystyczne, kulturalne, społeczne. Jest też składka na prezent z okazji 50 rocznicy ślubu rodziców (potrzebne 14 tys. zł). O chorej Zuzi słyszała cała Polska, na jej leczenie wpłynęło 6 mln zł. Są internetowe kwesty na budowę placu zabaw, remont domu, dla pogorzelców, na karmę dla kotów, pomoc dla psa, festiwal i sprzęt na imprezy, i wiele, wiele innych.

Jedni na realizację celu potrzebują kilku tysięcy, inni – setki tysięcy, a nawet miliony złotych. Największa praca to pokazać ludziom, jak ważny jest nasz cel i przekonać ich do wsparcia. I przez cały okres zbiórki angażować swoje siły i czas, by jak najwięcej osób usłyszało o naszym projekcie i dołączyło do pomagających. Portale społecznościowe i rzesza aktywnych w Internecie naszych znajomych, których wciągniemy w akcję i jej promocję, to klucz do sukcesu.

CO TO JEST CROWDFUNDING?

Crowdfunding to forma finansowania różnego rodzaju projektów (przedsięwzięć) przez społeczność, często w zamian za określone świadczenia zwrotne (np. towary, usługi, udziały). W Polsce crowdfunding bywa nazywany finansowaniem społecznościowym. Istnieje Polskie Towarzystwo Crowdfundingu, które promuje tę ideę i jej rozwój.

HISTORIA CROWDFUNDINGU

Związana jest z Internetem i jego rozwojem. Za kolebkę finansowania społecznościowego uznaje się Stany Zjednoczone. W 1997 roku fani brytyjskiej grupy rockowej Marillion przeprowadzili w Internecie kampanię mającą na celu sfinansowanie trasy koncertowej zespołu w USA zbierając 60 tys. zł. W 2000 roku powstała ArtistShare, uznawana za jedną z pierwszych platform crowdfundingowych. W 2008 roku został założony serwis IndieGoGo, w 2009 roku Kickstarter i Siepomaga.pl, w 2011 roku – Polak Potrafi.pl.

RODZAJE CROWDFUNDINGU

Dotacyjny – zakłada dokonywanie wpłat na określony cel, lecz nie jest to związane z jakimkolwiek świadczeniem wzajemnym projektodawcy (darowizna)

Oparty na nagrodach – określony rodzaj gratyfikacji (nagroda), często o mniejszej wartości pieniężnej niż wsparcie

Oparty na przedsprzedaży – środki dostarczane są na stworzenie danego produktu, który po jakimś czasie jest dostarczany do darującego

Udziałowy – inwestycja finansująca dane przedsięwzięcie, finansujący najczęściej otrzymują jednostki udziałowe w kapitale zakładowym lub udział w zyskach

Dłużny – czyli crowdfunding zwrotny, beneficjent wsparcia zobowiązuje się do zwrotu środków przekazanych przez finansujących

Crowdfunding w świetle prawa nie jest zbiórką publiczną. Bywa darowizną, szczególnie w akcjach charytatywnych. Darowizny podlegają podatkowi od spadków i darowizn. W przypadku osób niespokrewnionych z obdarowanym, darowizna nie podlega opodatkowaniu jeśli kwota od jednej osoby nie przekroczyła w ciągu 5 lat 4902 zł.

Jeżeli jednak wartość darowizny przekracza tę kwotę, to podatek wyniesie:

- 12% od wartości darowizny przekraczającej kwotę wolną – jeżeli wartość darowizny przekracza kwotę wolną nie więcej niż o 10 278 zł;
- 16% od wartości przekraczającej kwotę wolną o więcej niż 10 278 zł;
- 20% od wartości przekraczającej kwotę wolną o więcej niż 20 556 zł.

Obowiązek zapłacenia podatku od darowizny ma obdarowany.

Sytuacja komplikuje się w przypadku otrzymania świadczeń wzajemnych (np. towarów, usług). Wówczas w grę może wchodzić konieczność uiszczenia podatku od czynności cywilno-prawnych lub można traktować taką sytuację jak przychody z działalności gospodarczej.

WIEDZA W KSIĄŻCE

Prawo, teoria i praktyka – wszystko o finansowaniu społecznościowym można znaleźć w książce „Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności". Autorem jest Karol Król, wiceprezes Polskiego Towarzystwa Crowdfundingu, założyciel i redaktor naczelny portalu crowdfunding.pl, założyciel European Crowdfunding Network, współautor raportu „A Framework for European Crowdfunding" i autor projektów finansowania społecznościowego. Książka zawiera m.in. historię zjawiska w Polsce i na świecie, aspekty prawne, wywiady z twórcami, definicje, słowniczek najważniejszych terminów, odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania, praktyczne rady dla projektodawców, właścicieli portali, prawników, pracowników administracji publicznej i organizacji pozarządowych.

CROWDFUNDING W DZIAŁALNOŚCI SPOŁECZNEJ

To ogromny potencjał do wykorzystania:

- ok. 6 miliardów dolarów zebranych na całym świecie w 2015 r.,
- coraz większa popularność crowdfundingu w Polsce,
- szansa na budowanie zaufania do organizacji pozarządowych i rozwoju filantropii,
- szansa na budowanie niezależności finansowej organizacji pozarządowej,
- budowanie więzi – społeczności wokół przedsięwzięć.

WYBRANE PORTALE CROWDFUNDINGOWE

Portale różnią się od siebie w zależności od tematu przedsięwzięcia, rodzaju projektów, sposobu finansowania, prezentacji projektu, minimalnego celu finansowego, czasu trwania zbiórki, prowizji. Polskie platformy to m.in.:

www.siepomaga.pl
www.wspieram.to
www.fundujesz.pl
www.wspieramkulture.pl
www.fans4club.com
www.rockmelon.pl
www.odpalprojekt.pl
www.crowdcube.pl
www.polakpotrafi.pl
www.polakpomaga.pl

Inne źródła finansowania w Internecie

W Internecie istnieją też inne możliwości zdobycia pieniędzy na działalność. **Allegro Charytatywni** to możliwość sprzedaży przedmiotów na rzecz danej organizacji (uwaga: tylko mającej status pożytku publicznego) bez prowizji. W taki sposób zbiórkę prowadzi również Fundacja WOŚP. Dzięki **Fanimani.pl** można zrobić zakupy w wybranym z 800 współpracujących z portalem sklepów (różnych znanych marek) i wesprzeć daną organizację. Na stronie przeczytamy jak to zrobić w trzech krokach: „robisz zakupy internetowe przez FaniMani.pl, płacisz tyle, co zawsze, średnio 2,5% wartości zakupów wspiera wybraną organizację". Społecznikom można też pomóc biorąc udział w badaniach ankietowych na **www.ankietyprobono.pl** i podejmując sponsorowane wyzwania przez platformę **waymore.pl.** (Ren)

www.myseed.pl
www.mintu.me
www.zrzutka.pl
www.pomagam.im
www.megatotal.pl
www.kolekti.pl
www.ideowi.pl
www.beesfund.com

PRZYKŁADOWE OPISY PORTALI SPOŁECZNOŚCIOWYCH:

PolakPotrafi.pl:

- Wszystko albo nic – projekt musi być w pełni sfinansowany, aby pomysłodawca otrzymał środki. Jeżeli to się nie uda, to wszystkie wpłaty wracają do darczyńców
- Maksymalny czas trwania kampanii to 75 dni (zalecana do 60 dni)
- Wsparcie nie jest anonimowe
- Opłata pobierana przez serwis wynosi 7,4% od udanych projektów (dofinansowanych w całości)
- Nie obsługuje projektów charytatywnych
- Wszystkie projekty muszą oferować nagrody
- Ponad 15 mln zł i ponad 2600 dofinansowanych projektów
- Największe dofinansowanie to ponad 385 tys. zł

Polakpomaga.pl

- Ile zbierzesz, tyle otrzymujesz
- Maksymalny czas trwania kampanii to 100 dni/zweryfikowana organizacja pozarządowa może prowadzić kampanię cały czas
- Wsparcie nie jest anonimowe
- Opłata pobierana przez serwis wynosi 3,9%
- Tylko dla projektów charytatywnych
- Nagrody nie są wymagane

Wspieram.to

- Wszystko albo nic – projekt musi być w pełni sfinansowany, aby pomysłodawca otrzymał środki. Jeżeli to się nie uda, to wszystkie wpłaty wracają do darczyńców
- Opłata operacyjna 8,5% od projektów zrealizowanych
- Możliwość odstąpienia od opłaty w przypadku projektów non profit
- Projekty muszą oferować nagrody
- Ponad 11 mln zł
- Maksymalny czas trwania kampanii to 120 dni

www.siepomaga.pl

Internetowa Platforma Pomagania:

- Zbiórki dla potrzebujących (podopiecznych organizacji pozarządowych)
- Zbiórki dla organizacji pozarządowych (na działania statutowe)
- Opłaty: 6% darowizn
- Przekazanych ponad 100 mln zł
- Ponad 650 tys. osób, które pomogły
- Ponad 4 300 akcji charytatywnych

www.fundujesz.pl

- Finansowanie wyłącznie projektów prowadzonych przez organizacje pozarządowe, komitety społeczne, kluby sportowe oraz grupy nieformalne
- Nie finansuje pomocy indywidualnej np. osób chorych, potrzebujących
- Zarządza Akademickie Stowarzyszenie Edukacji Samorządowej przy UW
- Prowizja: 8% (5,5% na działalność serwisu oraz 2,5% dla operatora płatności)
- Projekty muszą oferować nagrody za wsparcie
- Model „Wszystko albo nic" + przekazanie kwoty na rzecz innego projektu
- Maksymalnie 90 dni na kampanię

Stare porzekadło „ziarnko do ziarnka aż zbierze się miarka" pasuje również do idei finansowania społecznościowego. Taka zbiórka może skończyć się spektakularnym sukcesem. Ale może okazać się klapą. Dlaczego? Warto zajrzeć na portal crowdfunding.pl, gdzie znajdziemy rozwinięcie tematu „Trzy powody, dla których Twoja kampania crowdfundingowa się nie uda". Są to: złe przygotowanie akcji, brak zaangażowania i brak systematyczności. Tu przeczytamy również wiele innych rad dotyczących takiej formy finansowania.

- Crowdfunding rozwija się w tempie geometrycznym – dodaje Adam Szulczewski z Fundacji Collegium Polonicum w Słubicach, który popularyzuje tę ideę pozyskiwania środków wśród lubuskich organizacji. – Z roku do roku obserwuje się kilkukrotny wzrost przekazywanych pieniędzy w kampaniach internetowych.

Renata Wcisło
w oparciu o opracowanie Adama Szulczewskiego (Fundacja na rzecz Collegium Polonicum) pt. „Crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe dla NGO" oraz crowdfunding.pl, www.pi.gov.pl oraz polskie portale finansowania społecznościowego

25 tys. zł na krzesła

XXI Festiwal Górski na własnym sprzęcie – tak brzmiał tytuł zbiórki na PolakPotrafi we wrześniu 2016 r., zorganizowanej przez szefa Festiwalu Filmów Górskich im. Andrzeja Zawady w Lądku-Zdroju Macieja Sokołowskiego. Impreza z roku na rok się rozrasta, a wypożyczanie krzeseł, ekranu, nagłośnienia i oświetlenia pochłania za każdym razem 1/4 budżetu festiwalu. Stąd pomysł, by zakupić własny sprzęt. Projekt, a właściwie jego pierwszy etap, zakładał zbiórkę 20 tys. zł na krzesła. W 21 dni udało się zebrać 25 tys. 254 zł, projekt wsparło 227 osób. Kulisy akcji odsłania, dzieląc się przemyśleniami, jej Główny Animator, czyli Maciej Sokołowski.

Renata Wcisło

POLAK POTRAFI – OD WISIELCZEGO POMYSŁU DO LAWINY WPŁAT

Życie animatora kultury w małej miejscowości wcale nie jest proste. Jeżeli już uda mu się przekonać dyrektora, burmistrza, przewodniczące oraz tą, co ma realną władzę - panią księgową, że warto zrobić taki dajmy na to występ kabaretowy (jego dusza cierpi, bo wolałby wieczór poezji, ale jest doświadczonym organizatorem i wie, że ten wieczór spędziłby z poetą tylko we dwóch), jeżeli już oplakatuje całą gminę własną i dwie sąsiednie, założy wydarzenie na fejsbuku i poinformuje całą małą ojczyznę o fe-no-me-nal-nym występie artystycznym z górnej półki, jak już wydrukuje bilety, załatwi nagłośnienie i pożyczy dwie gminy dalej zestaw mikroportów, bo jego własne spaliły się w dziewięćdziesiątym ósmym i od tego czasu każdy nagabywany urzędnik opędza się od inwestycji w mikroprzemysł stoczniowy, gdy już ustawi najbardziej zajętą osobę w galaktyce – panią Marzenkę sprzątaczkę – to wtedy właśnie przychodzi dzień, godzina, minuta wydarzenia, a na 250-osobowej widowni zasiada rozglądając się niepewnie jakieś osób trzydzieści. Trzydzieści, jeżeli weźmiemy pod uwagę zajęte krzesła, a że gdzieś ci, co przyszli musieli kurtki położyć, bo na uruchomienie szatni budżetu już nie starczyło, to już na szczegółach skupiać się nie warto. Teraz tylko wystarczy wejść na scenę, przywitać serdecznie publiczność (można użyć smutnego żarciku, że „licznie zgromadzoną"), potem - nie patrząc w kierunku artystów - ze sceny zejść i zapaść się pod ziemię.

Czasem, rzadko, ale jednak, przydarza się też wariant odwrotny, który stał się i moim udziałem. Otóż organizuje się imprezę, która przez pierwsze edycje wygląda jak opisana powyżej, później jednak ludzie zwiedzeni ciekawością obejrzenia największego optymisty o jakiego kiedykolwiek słyszeli - przychodzą i niejako sami spełniają sen animatora. Z czasem salka w centrum kultury staje się za mała, potem w gminnej sali kinoteatru zajęte są wszystkie krzesła, a gdzieś mniej więcej po dwudziestu latach – oprócz wszystkich krzeseł, również każdy skrawek ziemi w tej sali zajęty jest przez stojących ludzi. Upojony sukcesem animator postanawia wynająć w końcu namiot, największy, jaki uda mu się postawić na największym miejskim skrawku płaskiego terenu, i... właśnie skończył mu się budżet. A namiot, jak to namiot – trzeba wyposażyć w scenę, krzesła i tysiące różnych technicznych szczegółów, które sprawią, że kupa złomu i plandeki stanie się salą kinową na dwa tysiące osób – w danym momencie największą w województwie. Większość rzeczy daje się załatwić, przenieść, pożyczyć, wybłagać, ale problemem okazuje się zgromadzenie dwóch tysięcy krzesełek. Marzenia, aby były takie same, szybko odchodzą w niepamięć. Nerwowo obdzwaniając sąsiednie gminy, ogałacając Centrum Kultury, Ratusz i pół liceum, udaje się zgromadzić może z trzysta. Co robić? Można oczywiście wynająć, z tym, że cena krzesła wraz z transportem wte i wewte każe wkalkulować jeszcze ochronę – bo to byłby najcenniejszy element imprezy. Pomysł, aby każdy uczestnik festiwalu musiał obowiązkowo przyjść z własnym krzesłem pomija się, być może niesłusznie. I tak, w akcie desperacji, gdzieś pomiędzy miejscem na namiot a sobotą, do głowy przychodzi wisielczy

Fot. Piotr Dymus

Festiwal Górski w Lądku-Zdroju z roku na rok się rozrasta - przyjeżdża tu coraz więcej osób, jest coraz więcej atrakcji. Fot. Piotr Dymus

pomysł, żeby skorzystać ze zorganizowanej akcji żebraczej zwanej z angielska crowdfundingiem, co kojarzy się przecież od razu lepiej. Istnieje sporo portali internetowych parających się kojarzeniem biednych z bogatymi – zrzutka.pl, wspieramkulture.pl, wspieram.to i wiele innych – my wybraliśmy oczywiście najdroższy – Polakpotrafi.pl. Najdroższy, ponieważ pobiera prowizję od zebranej kwoty w wysokości 7,4%, jednak zawsze coś za coś – ponieważ przeprowadzają weryfikację zgłaszanych projektów, mają hazardowy posmaczek oraz dobry PR – są wiarygodni. Najciekawszy jest oczywiście ten element hazardu, który sprytnie nakłania poszukiwacza kasy i jego wyznawców do wytężonej pracy – otóż zakładając projekt, trzeba podać, ile pieniędzy chce się zgromadzić (my podaliśmy 20 000 zł). I potem – albo pieniądze zbierzesz w takiej wysokości lub większej – i wtedy dostajesz przelew – albo nie dostajesz nic. Oczywiście, polskie myślenie kazało od razu przekalkulować, w którym momencie warto wpłacić własną kasę, żeby uratować cokolwiek, ale szczęśliwie nie było to potrzebne. Istotą cyfrowego żebrania jest oferowanie w zamian za pewne kwoty wsparcia – na przykład złotówkę, dziesięć, pięćset złotych – różnych unikatowych, nikomu niepotrzebnych przedmiotów, którymi można się pochwalić później przed wnukami i znajomymi. Oferowaliśmy więc katalog festiwalowy z podpisami gości, tak samo zagryzmolony plakat, książki o tematyce górskiej, które od dziesięciu lat kurzyły się w magazynie i takie tam ciekawostki. Wystartowaliśmy na 21 dni przed festiwalem. Rzecznik prasowy Polakpotrafi był urzędowym optymistą, ale sceptycyzm nieco przebijał z jego wypowiedzi. Dał jednak kilka dobrych rad, z czego pierwsza brzmiała – „nie rozpoczynać informowania o wydarzeniu od ustawiania postów sponsorowanych na FB". Crowdfunding, jak i całe żebractwo opiera się bowiem na psychologii, zwłaszcza na modelu społecznej słuszności. Pomagamy tym, którym pomogli inni – oni w końcu nie mogli się mylić. Pierwszy apel o pomoc był więc tajny, do najbliższych znajomych – wpłaćcie choćby złotówkę, ale musi być nas dużo. Ponieważ dostawałem dokładne informacje kto, kiedy i ile wpłacił, musiałem później nieco zweryfikować listę „przyjaciół" na facebooku.

Po paru dniach ogłosiłem projekt światu. Miliony lajków, miliardy udostępnień i... pięć wpłat. Tak naprawdę pomagali znajomi albo osoby, które kojarzyłem w jakiś sposób, związane z festiwalem. Wysyłałem więc prywatne wiadomości, prosząc o jałmużnę na krzesełko, pisałem błagalne listy do znajomych osób, które ktoś kiedyś widział jak tankują do pełna, więc uchodzą za bogate. Efekty były mizerne, dni było coraz mniej, szanse na zebranie kwoty malały. Kolejne dramatyczne apele szły w sieć jak w piach, aż stał się cud - jedna znajoma się zlitowała i wykupiła najdroższy pakiet za 5 000 zł – reklamę obok ekranu projekcyjnego przez pięć kolejnych lat. Reklama, co prawda, jest umieszczona pod ekranem tak, że jej praktycznie nie widać, zwłaszcza jak jest ciemno, ale to znajomej nie zraziło. Bilans wpłat przekroczył zakładaną połowę i to był moment, w którym się zaczęło! Nagle wszyscy niedowiarkowie zaczęli wpłacać, lawina ruszyła – punkt krytyczny został osiągnięty. Teraz już każdy chciał się podpiąć do sukcesu. Koniec końców zebraliśmy 25 000 zł, z czego przeszło 2/3 w ostatnich pięciu dniach. Niech to, że kwota ta po odliczeniu kosztów i prowizji starczyła zaledwie na 800 krzeseł nie zmąci wspólnej radości. Udało się!

Brakujące kilkaset nabyłem więc drogą kupna z własnej kieszeni i teraz mogę sam otworzyć wypożyczalnię krzeseł w horrendalnych cenach. W końcu muszą się zwrócić.

O tym jak w małej gminie znaleźć miejsce na przechowywane 1500 krzeseł napiszę następnym razem.

Wasz Animator

Lubuskie 1% warte!

Początek roku to tradycyjnie czas rozliczania się z fiskusem. Warto 1% przekazać organizacjom pożytku publicznego (OPP) z terenu województwa lubuskiego. To jedna z kilku możliwości finansowania prowadzonych przez nie działań.

W ubiegłym roku organizacjom pożytku publicznego przekazaliśmy ponad 617,5 mln zł. Prawie co druga deklaracja podatkowa zawiera wypełnioną rubrykę dotyczącą przekazania 1%.

JAK PRZEKAZAĆ 1% PODATKU?

W formularzach podatkowych PIT-36, PIT-36L, PIT-37, PIT-28, PIT-38 i PIT-39, znajdziemy specjalną rubrykę zatytułowaną „Wniosek o przekazanie 1% podatku należnego na rzecz organizacji pożytku publicznego OPP". W tym polu należy wpisać właściwy numer KRS należący do OPP, której chcemy przekazać nasz 1%. Osoby fizyczne czas na złożenie rozliczeń mają do końca kwietnia. Prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą muszą ze skarbówką rozliczyć się szybciej, bo do końca stycznia.

IDEA 1% A RZECZYWISTOŚĆ

Możliwość przekazywania 1% podatku dochodowego na rzecz OPP wprowadzono uchwalając ustawę o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie w 2003 r. Rozwiązanie miało z jednej strony służyć wzmocnieniu finansowemu działań OPP - szczególnie tych działających lokalnie. Z drugiej, miało zwiększyć zainteresowanie obywateli do myślenia o dobru wspólnym i świadomym wyborze wspólnych potrzeb, które miały być zaspokajane z 1%. Jednak zmiana z 2007 r. - polegająca na wprowadzeniu możliwości wskazywania celu szczegółowego w zeznaniu podatkowym - sprawiła, że 1% zaczął trafiać do osób fizycznych. Najczęściej do osób będących w trudnej sytuacji życiowej wywołanej chorobą lub inną sytuacją losową. Łączna suma odpisów po wprowadzeniu celu szczegółowego, a także przekazywaniu środków bezpośrednio przez właściwy urząd skarbowy, uległa potrojeniu z kwoty 100 mln zł w 2007 do blisko 300 mln zł w 2008 r. Aż 38% przekazujących odpis robi to, bo chce pomóc konkretnej osobie - najczęściej znajomej lub poleconej przez najbliższych (Badanie MillwardBrown z listopada 2014 r. na zlecenie Stowarzyszenia Klon/Jawor). Efekt, jest taki, że wśród OPP tylko 15% zajmuje się ochroną zdrowia, to trafia do nich blisko połowa wszystkich środków (Raport "Tylko jeden, a procentuje", Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2015).

OPP - CZYLI CO?

Z założenia 1% miał trafiać do szczególnych organizacji, moglibyśmy powiedzieć „elitarnego grona" - organizacji pożytku publicznego (OPP). Dziś ten status posiada ok. 9 tys. spośród ponad 100 tys. fundacji i stowarzyszeń zarejestrowanych w Polsce. Aby uzyskać status OPP organizacja musi spełnić szereg warunków m.in.: nieprzerwanie od 2 lat prowadzić działalność pożytku publicznego, swoje działania kierować do społeczności lub grup osób będących w trudnej sytuacji, zapewnić statutową ochronę majątku organizacji czy posiadać organ nadzorczy lub kontrolny. Dodatkowo, po uzyskaniu statusu OPP organizacja musi dopełnić kilku istotnych obowiązków, z których najważniejsze to przygotowanie i ogłaszanie rocznych sprawozdań finansowych oraz merytorycznych z prowadzonej działalności. Oba sprawozdania należy najpóźniej do 15 lipca umieścić w bazie prowadzonej przez Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (wszystkie sprawozdania OPP są ogólnie dostępne pod adresem www.pozytek.gov.pl), a także zamieścić je na swoich stronach internetowych. Każdy z nas może sprawdzić czym zajmuje się dana OPP i na co przeznaczyła środki z 1%.

ZOSTAW 1% LOKALNIE, BO DUŻY MOŻE WIĘCEJ

W 2016 r. 27 czołowych OPP otrzymało połowę wszystkich środków przekazanych w ramach 1%. W tym niekwestionowany lider 1% - Fundacja Dzieciom "Zdążyć z pomocą" - zebrała, aż 144 mln zł, czyli ponad 23% wszystkich środków. Pozostałe ponad 8 tys. OPP otrzymało drugą połowę pieniędzy. W tym ponad 1 tys. OPP musiało się zadowolić kwotą poniżej 1 tys. zł. W większości, to małe, lokalne organizacje, choć paradoksalnie, to dla nich każda złotówka ma znaczenie, a swoje działania prowadzą w naszej najbliższej okolicy.

Specyficznie na tym tle wygląda województwo lubuskie. W ubiegłym roku na 13,5 mln zł przekazanych w ramach 1% przez lubuszan, tylko 5 mln zł trafiło do lubuskich OPP. Reszta pieniędzy "ucieka" z województwa, w większości do organizacji ogólnopolskich. Część tych pieniędzy wraca do osób fizycznych, część nie, bo jest np. przeznaczana na administracyjną obsługę subkont. Szkoda, bo to realne pieniądze, które mogłyby wesprzeć działania lubuskich OPP. W tym roku mamy 272 lubuskie OPP uprawnione do otrzymania 1% (stan na styczeń 2016 r.). W wielu powiatach lokalnych OPP jest nie więcej niż kilka, kilkanaście. Łatwo więc sprawdzić co robią i czy warto przekazać im swój 1%. Moim zdaniem warto im zaufać i przekazać odpis podatku lokalnie. Listę wszystkich lubuskich OPP znajdziecie na naszej stronie owes.zgora.pl.

Prowadzisz fundację lub stowarzyszenie? Chciałbyś uzyskać status OPP?
Skontaktuj się z animatorami Ośrodka Wsparcia Ekonomii Społecznej w Zielonej Górze.
Tel. 607 041 779
e-mail: owes@fundacjacp.org
http://owes.zgora.pl/
http://facebook.com/oweszg/

Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna Eden

Celem statutowym Spółdzielni jest przywrócenie na rynek pracy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, poprzez prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa oraz umożliwienie osobom bezrobotnym, w tym niepełnosprawnym, aktywizacje zawodową.

Celem spółdzielni jest również, realizacja ważnych społecznie celów, takich jak tworzenie więzi miedzyludzkich oraz reintegracja społeczna. Spółdzielnia podejmuje działania mające za przedmiot odbudowywanie i podtrzymywanie u członka spółdzielni – osób fizycznych, umiejetności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej oraz pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu.

Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „Eden" od 02.01.2017 r. do 31.12.2017 r. przygotowywuje i dostarcza posiłki dwudaniowe do szkół na terenie Gminy Kożuchów.

W lokalu Eden są wydawane posiłki dla osób dorosłych z terenu miasta i gminy Kożuchów skierowanych przez Ośrodek Pomocy Społecznej w Kożuchowie oraz dla uczestników Międzygminnego Centrum Integracji Społecznej w Kożuchowie.

Spółdzielnia zajmuje się również sprzątaniem klatek schodowych na terenie Kożuchowa – obecnie tygodniowo jest sprzątanych 100 klatek.

Spółdzielnia zatrudnia 10 osób na umowę o pracę oraz 2 osoby na umowę zlecenie.

Pod koniec 2016 r. Spółdzielnia otrzymała dofinansowanie w kwocie 120 000 zł. na istniejącą już Spółdzielnię Socjalną, aby mogła utworzyć nowe miejsca pracy. Ze środków dofinansowania Spółdzielnia mogła zakupić samochód do cateringu, sprzęt gastronomiczny, jak również stoły, krzesła i zastawę stołową.

Organizujemy przyjęcia okolicznościowe, komunie, imieniny, stypy, jak również świadczymy usługi cateringowe na zewnątrz – bankiety, konferencje,spotkania organizacyjne.

Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna Eden

ul. Anny Haller 1

Kożuchów

Zadzwoń: 792 958 343

Napisz: wsseden@wp.pl