

## Granty to nie wszystko - odc. 18

[Speaker 1]

Chcesz wreszcie zacząć realizować marzenia swojej organizacji pozarządowej? To świetnie, bo słuchasz podcastu Granty to nie wszystko! realizowanego przez Miedziowe Stowarzyszenie Przedsiębiorczości, Karolinę Duchyńską i Joannę Szyniec-Mazur.

Odcinek 18. Wychodzimy z komunikatów. Wychodzimy z komunikatów, wchodzimy w takie ABC Przedsiębiorczości Organizacji Społecznych, ale nie tylko.

[Speaker 2]

Nie tylko, w ogóle chcemy wam powiedzieć o tym, jeżeli szukacie swojego pomysłu na siebie, jak zacząć działać na własną rękę, to jaki model, w jaką formułę, w jakie działania wejść i co będzie dla was najlepsze?

[Speaker 1]

Tak, bo tych możliwości jest trochę, a my wam pokażemy, z czego możecie wybierać, jak można legalnie to robić, bo oczywiście nie będziemy tutaj rozmawiały o takiej szarej strefie, ale będziemy cię też próbowały namówić do tego, żebyś wybrała taki model, który przyniesie jak najmniej ryzyka, bo często widzimy takie sytuacje, że osoby podejmują bardzo ważne decyzje biznesowe, jakby wkładając, inwestując dużo pieniędzy, natomiast totalnie nie będą przygotowane do tego, żeby to zrobić.

[Speaker 2]

No, po prostu pod wpływem emocji bardzo często.

[Speaker 1]

No więc zaczynamy, bo zaczynamy od czegoś, co jest takim gorącym tematem od ponad roku... Więcej! Kiedy ta Konstytucja dla Biznesu była? 2018. O, Jezus, pięć lat?

O matko. Słuchajcie, czas szybko leci, więc o tak zwanej działalności nierejestrowej.

[Speaker 2]

No, o działalności nierejestrowej mamy nagrany w ogóle osobny odcinek, więc też zachęcamy, żeby sobie go znaleźć, bo tam jest bardzo dużo informacji.

[Speaker 1]

Jak wejdziecie, na nasz kanał Miedziowe Stowarzyszenie, poza tam odcinkami podcastu, jest odcinek z maja 2023, jest o działalności nierejestrowej na stan 2022 roku.

[Speaker 2]

Tak, i teraz nie będziemy tego tak bardzo już rozwlekać. Chodzi o to, że ta działalność nierejestrowa, ona jest dobra w momencie, kiedy sprzedajecie coś, co jest produktem, czyli fizyczną rzeczą, którą, fizyczną albo wirtualną, ale taką, która powstaje, tak? To może być e-book, a to może być świeczka.

[Speaker 1]

Niestety działalność nierejestrowej nie można świadczyć, nie można używać doświadczenia usług. Czyli jeżeli chcecie robić szkolenia, warsztaty, czy jeżeli chcecie być kosmetyczką

nawet, to też niestety działalność nierejestrowa odpada. Natomiast ja bym tylko powiedziała, może byś Karolina powiedziała takie szybkie podsumowanie, na czym polega ta działalność nierejestrowa, jeżeli ktoś chciałby ją świadczyć.

[Speaker 2]

Jeżeli ktoś chce świadczyć działalność nierejestrową, to musi sobie wejść na stronę [biznes.gov.pl](http://biznes.gov.pl) i wpisać sobie działalność nieewidencjonowana albo nierejestrowa, dlatego, że tam się bardzo często zmieniają informacje, ale też wynika z tego, że ona jest oparta na przykład na kwocie, którą możecie zarobić. I teraz na dzień dzisiejszy to jest połowa minimalnej krajowej, ale my już wiemy, że od lipca będzie to trzy czwarte, czyli 2700. W momencie, kiedy będziecie słuchać odcinka, może to być zupełnie inna kwota, czyli jest jakaś kwota, do której możecie tą działalność nierejestrową prowadzić.

Nie możecie w ciągu pięciu lat ostatnich prowadzić działalności gospodarczej, czyli musicie mieć 60 miesięcy przerwy od zamknięcia albo zawieszenia działalności do momencie rozpoczęcia działalności nierejestrowej. Nie możecie prowadzić jej w ramach działań, które wymagają na przykład koncesji albo pozwoleń. Nie możecie świadczyć usług.

Więc mówiąc krótko, to jest taka forma, która ma być do sprzedaży produktów dla osób, które chcą sprawdzić, czy ich pomysł na biznes ma sens, żeby do jakiegoś tam pułapu finansowego sprzedawać, a potem założyć działalność gospodarczą. Więc to jest taka działalność jakby na start, na rozruch.

[Speaker 1]

Co najważniejsze, tylko rozliczacie się raz do roku podatkiem, prowadzicie prościutką ewidencję na zasadzie przychodów i kosztów, opodatkowujecie dochód, czyli przychód minus koszt. Musicie zbierać rachunki i to w zasadzie, to jest najfajniejsze.

[Speaker 2]

Nie płacie wtedy, jeżeli nie sprzedajecie usług, to nie podlegacie składkom.

[Speaker 1]

Tak, to jest najfajniejsze w tej działalności nierejestrowej. Ona jest bardzo prosta. Całkiem sporą kwotę można sobie dorobić.

[Speaker 2]

Teraz już tak, o to pięknie.

[Speaker 1]

Całkiem sporą kwotę można sobie dorobić do swojego wynagrodzenia. Jeżeli nie planujecie w ogóle przechodzić, rezygnować z własnego wynagrodzenia, a chcecie tego gdzieś dorobić sobie, to to jest w ogóle super model. Pod warunkiem, że nie są to usługi.

Oczywiście druga myśl, jakby od razu, jeżeli wiemy, że nie możemy działalności nierejestrowej, to większość osób, które przychodzi do naszego inkubatora przedsiębiorczości, przychodzi z taką myślą, że chce założyć własną działalność gospodarczą. Jako jednoosobowa... JDG.

JDG, jednoosobowa działalność gospodarcza. No i wiadomo, to ma swoje plusy dodatnie i plusy ujemne. Przede wszystkim plusem dodatnim jest to, że bardzo łatwo w tym momencie możecie dostać dotację na rozpoczęcie takiej działalności.

Pod warunkiem, że jesteście zarejestrowani jako osoby bezrobotne.

[Speaker 2]

Jako osoby bezrobotne. Czyli nie dostaniecie dotacji, jeżeli gdzieś pracujecie na etacie, a otwieracie działalność gospodarczą, bo na przykład chcecie właśnie świadczyć jakieś usługi jako kosmetyczka, dodatkowo po pracy.

[Speaker 1]

Więc tutaj sobie można dosyć łatwo doposażyć swoje gabinety, czy tam właśnie jakieś miejsca pracy. Jak to jest z tymi dotacjami, które są przez tych operatorów takich... To już teraz nie będzie.

[Speaker 2]

To już się skończyło, ponieważ cała perspektywa nowa unijna mówi o tym, że wszystkie dotacje będą udzielane przez Urzędy Pracy.

[Speaker 1]

Okej. Dobra, więc to jest na pewno duża zaleta. Druga duża zaleta jest taka, że tutaj jest mało ograniczeń tak naprawdę w tej działalności gospodarczej.

Tak naprawdę ograniczają nas tylko przepisy związane z koncesjami i z jakimiś takimi pozwoleniami. Czyli jeżeli chcecie mieć gastronomię, no to wiadomo, musi być... Sanepid.

Sanepid. Jeżeli chcecie mieć przedszkole, to musi być... Pepsosz.

Tak, musicie się zarejestrować do rejestru placówek oświatowych, a to niesie ze sobą jakieś tam różne rzeczy, które musicie zrobić. Więc tutaj w tej działalności gospodarczej tak naprawdę mamy bardzo mało ograniczeń.

[Speaker 2]

No, robicie wszystko zgodnie z przepisami prawa.

[Speaker 1]

Dokładnie. No, ale jest całkiem sporo takich działalności, ale jest całkiem takie sporo działalności, które spokojnie mogłyby być świadczone przez osoby, które mają własne organizacje pozarządowe, a już chyba najprościej jest w takim przypadku założyć fundację.

[Speaker 2]

Wiesz co, ja jeszcze bym wróciła jednak do tej działalności gospodarczej, bo ta działalność gospodarcza jest taką pierwszą myślą, jaką przychodzi na myśl ludziom, którzy jakby chcą działać na własny rachunek. I ona się wydaje jakby... Ona jest bardzo popularna.

Słuchajcie, w ogóle PKB Polski w bardzo dużym wymiarze, teraz nie chcę tutaj przeszacować z liczbami, ale w bardzo, bardzo dużej porcji, jakby części jest właśnie generowane z jednoosobowych działalności gospodarczych. Więc to się wydaje proste i popularne.

Natomiast jakby przychodząc do inkubatora, my często słyszymy, że wy wiecie, że chcecie, nie wiecie zupełnie jak.

To jest... założenie działalności jest bardzo proste, bo robicie to przy CIDG zdalnie, właśnie przez [biznes.gov.pl](https://biznes.gov.pl), logujecie się do systemu, zakładacie działalność i w zasadzie tyle. Musicie wiedzieć, jakie macie składki do zapłacenia ZUS-owe, jaki podatek.

Natomiast jakby samo to techniczne założenie, które jest proste, a które i tak was trochę martwi, to jest bardzo, bardzo duży początek. I jakby taki, wiecie, taka rzecz, którą da się ogarnąć, to jest tak jak właśnie z działalnością odpłatną w organizacjach pozarządowych. Że ludzie się boją formalności, a to tak naprawdę jest najprostsze.

Cała jakby robota zaczyna się później. Więc ta działalność jednoosobowa wydaje się bardzo atrakcyjna, bo po pierwsze właśnie można dostać tę dotację, jeżeli jesteście bezrobotni, a bezrobotnym wystarczy być jeden dzień przed jakby złożeniem wniosku o dotację. Ale też właśnie ta łatwość w założeniu, nie?

Natomiast żeby to was też nie zmyliło, nie? Że to jest jakby, to jest wasz pierwszy wybór, ale zazwyczaj te pierwsze wybory, one bardzo często są trafne, ale rozważcie jeszcze to, o czym mówi Aśka.

[Speaker 1]

Tak, bo właśnie jakby najprostsze jest właśnie założenie, natomiast należy pamiętać, że tam od razu wchodzimy w koszty. I to jest dosyć ważne. Od razu wchodzicie w koszty, dokładnie.

Tak, czyli od razu musicie być przygotowani na to, że co miesiąc musicie jakąś kwotę oddawać ZUSowi, niezależnie od tego, czy w ogóle macie jakieś przychody, czy nie macie tych przychodów. No i teraz tak szybko panowie o tym ZUSie, dobra? No właśnie powiedz, bo ja jestem mniej na bieżąco niż ty, więc.

[Speaker 2]

W ZUSie to jest tak, że wy jeżeli gdzieś dostajecie minimalną krajową, to płacie wtedy 9% składki zdrowotnej od, teraz słuchajcie, to jest różnie w zależności od sposobu rozliczania, bo nowy ład zmienił jakby sposoby, ale zazwyczaj od dochodu 9%. I potem musicie rozliczyć się też z ZUSem po roku, czy faktycznie ten dochód, bo tam są widełki też często. A jeżeli nie macie nigdzie minimalnej krajowej, to płacie po prostu wszystkie składki zdrowotne i społeczne i teraz przez pierwsze dwa i pół roku, przez pierwsze pół roku to jest około 331 zł.

Dodatkowo, jeżeli jesteście bezrobotni i zaczynacie jako pierwszą działalność. Oprócz zdrowotnej, czy to jest tylko zdrowotna? To jest tylko zdrowotna.

Potem wchodzicie na ten ZUS preferencyjny, to jest tam około, założmy teraz po tych wszystkich zmianach, to będzie około 700 zł. To są już te społeczne i zdrowotne, ale preferencyjne. I potem jeszcze jest możliwość, że jeżeli nie przekraczacie pewnego dochodu, to jesteście dalej na tym obniżonym ZUSie.

On jest proporcjonalny do dochodu, ale jeżeli macie ten taki, mieście się w tych najniższych widełkach, to cały czas tam macie około 800 zł tego ZUSu. Ale od razu, co miesiąc, czy

zarobicie, czy nie zarobicie, musicie odprowadzić do 331, czy tam założymy 350, 700 i tam potem 800.

[Speaker 1]

No to jest stan na maj 2023, bo to będziecie to słuchali w innym momencie. Natomiast od razu wchodzi koszty. No i tak jak sobie pomyślimy, że 800 zł razy 12 miesięcy, to jest prawie 10 tysięcy złotych miesięcznie.

Do tego bardzo często takie osoby mają tendencję od razu wynajmowanie lokalu, księgowo i tak dalej. Więc te koszty rosną. My tak sobie szacujemy, że taki minimum zazwyczaj, jak ktoś zaczyna, to jest 2 tysiące złotych miesięcznie kosztów.

Jeżeli wynajmujecie lokal. Jeżeli wynajmujecie lokal, więc to jest dużo pieniędzy i po prostu trzeba być na to przygotowanym. I to też jest tak, że większość osób, które zaczynają swoją działalność, są przekonane o tym, że zaczną zarabiać praktycznie od razu.

[Speaker 2]

Chociaż mówią, że oni wiedzą, że pierwszy rok to jest taki różnie. Ale w ogóle słuchajcie, nie zakładają tego, że muszą mieć poduszkę finansową i jakby mieć odłożoną kasę na ZUSy i wynajem.

[Speaker 1]

Tak i tych historii takich, które my słyszymy, z którymi my się osobiście spotkałyśmy, że na przykład ktoś dostał dotację z Urzędu Pracy i założył sklep internetowy w na przykład dropshippingu i zwolnił się z pracy. I po pół roku sprzedał jedną rzecz, po czym dostał zwrot tej rzeczy, bo nie pasowała. A sklep kosztował na przykład 15 tysięcy złotych, a ZUSy i tak dalej, wszystko cały czas jest.

I to tych historii, które myśmy usłyszały, tego typu, w ciągu tych pięciu lat działalności, naprawdę było bardzo dużo, koło kilkudziesięciu myślę, przynajmniej. Więc to jest też coś, co ta łatwość tego zakładania biznesu jest też takim i łatwość do otrzymania tych dotacji z Urzędu Pracy bez takiej porządnej weryfikacji, bo oni teoretycznie weryfikują wasz biznesplan i tak dalej. Ale tak naprawdę ta weryfikacja jest tylko pod względem tego, czy to się wszystko formalnie spina.

Nikt nie robi takiej rzetelnej weryfikacji tego, co wy planujecie. Więc niestety bardzo często, też dlatego pewnie jest tak, że większość tych firm nie jest w stanie przetrwać pierwszych dwóch lat.

[Speaker 2]

Nie, i wiecie co? I tutaj od razu mi przychodzi na myśl ta drabina kompetencji, bo skąd ludzie, którzy zaczynają mają to wiedzieć? Jeżeli jesteście na tym pierwszym szczeblu drabiny kompetencji, to wy nawet nie wiecie, czego nie wiecie.

I gdzieś usłyszycie, że ktoś prowadzi działalność, gdzieś trochę doczytacie w internecie. Wiecie, to wszystko się wydaje takie proste, łatwe. Wystarczy prowadzić dobry marketing, będzie się sprzedawać.

I potem jest to zderzenie z rzeczywistością. I faktycznie są osoby, które mają taki dryg, smykałkę do słuchania, do wyłapywania potrzeb klientów, do właśnie dobrej komunikacji. To szybko się uczą.

Natomiast część osób tego nie przetrwa. I ja jednak uważam, że ta łatwość w pozyskiwaniu dotacji i brak takiego prowadzenia tych osób na początku, ale też dobrej drogi przed otrzymaniem dotacji, jednak jest tutaj winna trochę.

[Speaker 1]

Tak, dlatego my bardzo często robimy takie akcyjne grupy rozwojowe. Zazwyczaj robimy 3 czy 4 takie ogłoszenia w roku o tym, że można do takiej grupy rozwojowej dołączyć. I właśnie dla tych osób, które zaczynają swoją przygodę ze sprzedażą.

Bo tak naprawdę dla nas to już nie ma znaczenia, czy to jest w ramach organizacji pozarządowej, czy w ramach jednoosobowej działalności gospodarczej. Bo ta ścieżka jest bardzo podobna. Natomiast jest mnóstwo typów biznesów, które można zrobić inaczej, bo można je zorganizować w ramach organizacji pozarządowej.

Najprościej. Najprościej jest fundacja, to już tutaj wcześniej było powiedziane. Jakie to są biznesy?

[Speaker 2]

Wszystkie takie, które oparte są na pożytku publicznym.

[Speaker 1]

Czyli to, co wynika chyba z artykułu 4 ustawy o... Pożytku publicznym i wolontariacie. Artykuł 4, tam jest bardzo długa lista, ponad 20.

W sensie wszystko to, co ma taką misję społeczną.

[Speaker 2]

Taką misję chroniącą przyrodę, ludzi, wspierającą ludzi, czy to w formie edukacji, zdrowia, przeciwdziałania jakimś uzależnieniom, wykluczeniom. No wszystko, związane ze sportem. Wszystko to, co pomaga nam, tak krótko mówiąc, w takim dobrostanie.

Kultura.

[Speaker 1]

Kultura, tak. Natomiast ten pożytek publiczny to jest też coś, co wszystkie organizacje pozarządowe mają wpisane w swoje statuty. Niektóre mają wpisane wszystko, co jest w ustawie.

Żeby nie trzeba było tego statutu co chwila zmieniać. Niektóre mają bardzo tak precyzyjnie wybrane. Natomiast zanim założycie własną działalność gospodarczą, bardzo Was mocno zachęcamy do tego, żebyście otworzyli sobie ustawę o pożytku publicznym i wolontariacie.

I otworzyli sobie artykuł 4 tej ustawy. Ta ustawa jest napisana bardzo prostym językiem. I przeczytajcie sobie dokładnie cały ten katalog tego pożytku publicznego.

I zastanówcie się, czy to, co chcecie robić, chcecie biznesowo robić, wpisuje się w ten pożytek publiczny. Bo na przykład, jeżeli chcecie zostać edukatorem, chcecie prowadzić warsztaty z sensoplastyki, chcecie prowadzić jakieś, nie wiem, być muzykiem na przykład. W ogóle kulturalne, różnego typu, nie wiem, teatr amatorski.

Cokolwiek, tak? To to wszystko w tym pożytku publicznym spokojnie się znajdzie. I warto się wtedy zastanowić nad tym, czy nie warto założyć organizacji pozarządowej, a najprościej fundacji.

[Speaker 2]

No i teraz powiemy Wam, jakie my widzimy plusy, jakie widzimy korzyści działalności odpłatna w organizacji pozarządowej kontra działalność gospodarcza.

[Speaker 1]

I teraz właśnie, bo może tutaj trzeba powiedzieć jeszcze o tym, że fundacja może sprzedawać, każda organizacja pozarządowa, oprócz organizacji nierejestrowych, takich jak na przykład Stowarzyszenie Zwykłe, mogą prowadzić działalność odpłatną, nie gospodarczą. Bo gospodarczą też mogą, ale mogą prowadzić działalność odpłatną bez żadnego zgłoszenia, jeżeli nie są OPP, nie muszą tego nigdzie rejestrować, ani udzielać. Muszą mieć tylko w statucie wpisane, że mogą taką działalność odpłatną sprzedawać.

To znaczy, że mogą na legalu sprzedawać w ramach swojej organizacji pozarządowej. I tutaj od razu powiem, że też w ramach sklepów internetowych się da też to zorganizować. I co jakby mocno też, może Wam to trochę uprościć księgowość.

Miałyśmy tutaj taką dyskusję z Karoliną na ten temat, czy to faktycznie upraszcza, czy nie.

[Speaker 2]

Moim zdaniem trochę upraszcza, bo wiecie, takie rzeczy, że zgłoszeniem do ZUS-u, z opłaceniem składek ZUS-owych, z wystawieniem faktur, no to jest to samo co działalności, jeżeli chcecie to robić sami.

[Speaker 1]

Możecie też to zrobić księgowo. Więc tutaj z tą taką księgowością dosyć mocno uproszczoną możecie sobie sprzedawać, testować, ale jest jeden duży plus. Nie macie takich kosztów, jakie macie przy założeniu działalności gospodarczej.

[Speaker 2]

Stałych kosztów nie macie.

[Speaker 1]

Stałych związanych z opłatami na składki społeczne i zdrowotne. Dlaczego?

[Speaker 2]

Dlatego, że składki opłacacie wtedy, kiedy wypłacacie sobie w ramach działalności odpłatnej wynagrodzenie za wykonane zadania. Czyli jeżeli coś Was sprzedacie, zrobicie jakiś projekt i macie faktycznie pieniądze, zarobiliście i sobie wypłacacie, to wtedy od tego odprowadzacie składki. Natomiast nie macie obowiązku opłacania składek co miesiąc, nawet jeżeli nie zarabiacie.

I teraz ja tylko jeszcze dodam jedną rzecz, bo w działalności gospodarczej jest tak, że Wy możecie oczywiście też zawieszać działalność na 30 dni i wtedy też tych składek nie płacie. Ale jakby to jest, wiecie, to już jest taka wyższa ekwibrystyka, gdzie musicie pamiętać o tym, żeby kiedy zawiesić, kiedy odwiesić. W tym czasie nie możecie prowadzić też działań promocyjnych.

A tutaj w fundacji możecie, macie działalność odpłatną, jakiś projekt, realizujecie, zarabiacie, wypłacacie sobie pieniądze i odprowadzacie od tego podatek i składki ZUS.

[Speaker 1]

Dokładnie, tak? I też jest ileś tam typów umów, w których możecie się rozliczać z fundacją. Możecie zostać pracownikiem na umowę o pracę.

No to tutaj wiadomo, że od razu składki wchodzi, bo jakby fundacja jako pracodawca musi płacić stałe wynagrodzenie. Ale możecie być zatrudnieni na umowę o zlecenie. Możecie być zatrudnieni na umowę o dzieło.

Akurat to dzieło jest takie problematyczne, bo to w bardzo takich konkretnych przypadkach. Ale przede wszystkim możecie też mieć podpisaną umowę powołania jako członek zarządu fundacji. I wtedy te restrykcje, tutaj jest dużo łatwiej z tą umową powołania, bo tam możecie sobie po prostu wypłacać pieniądze.

Dokładnie wtedy, kiedy te pieniądze na waszym koncie są i płacie od tego składkę zdrowotną. Tylko czyli 9%, czyli z każdego tysiąca złotych, które macie dochodu, płacie 90 złotych. Chciałam powiedzieć 900, ale coś mnie powstrzymało.

Więc tutaj możecie sobie spokojnie działać, pracować gdzieś i spokojnie sobie rozwijać swoją działalność odpłatną w fundacji i nie przejmować się tym, że te koszty się kumulują, rosną i coraz więcej pieniędzy nam zjadają. Ale żeby też nie być takim cynicznym, bo mam wrażenie, że jak my wspominamy często w organizacjach pozarządowych o tym, że to jest dobre wyjście, to bardzo wiele osób uburza się, że to nie jest moralne, że to nie jest etyczne. Natomiast dlatego my bardzo mocno mówimy o tym, żeby się zajrzeli do pożytku publicznego, bo wiele osób, które do nas przychodzi z pomysłami na biznes, ma bardzo misyjne podejście do tego biznesu i chce ten biznes robić dlatego, że mają taką misję.

Bo mają na przykład misję pomagania dzieciom z niepełnosprawnościami na swoich zajęciach.

[Speaker 2]

Albo aktywizacji kobiet.

[Speaker 1]

Albo aktywizacji kobiet. Albo właśnie mają misję jakiegoś poprawiania jakości na przykład życia seniorów, bo też takie osoby miałyśmy. I to tak czy siak są biznesy misyjne, więc jeżeli to są takie biznesy, które mają mocną misję i przekonanie właściciela do tego, że to jest naprawdę potrzebne, to tutaj nie ma żadnego cynizmu z naszej strony.

To jest tak naprawdę taka dobra rada, żeby ta osoba mogła zająć się tym, co jest faktycznie potrzebne społeczeństwu, a nie martwić się o tym, że te koszty się kumulują.



[Speaker 2]

No ja też miałam ostatnio taką dziewczynę, która jest psychologiem w szkole i jakby w ogóle nie może realizować swojej misji, bo ma jakiś pomysł na to, jak tym dzieciakom pomagać, a szkoła ją ogranicza. I jest właśnie, chce założyć działalność. I ja też mocno rozmawiając z nią, zastanawiałam się i myślę, że w tą stronę pójdziemy, że jednak organizacja pozarządowa i fundacja byłaby dla niej i dlatego jej pomysł na to, co ona chce robić, lepszym rozwiązaniem.

[Speaker 1]

Więc tutaj też można, jakby warto się nad tym zastanowić. Jest jeszcze jeden duży plus tego, wy jako organizacja pozarządowa możecie pozyskiwać granty. I teraz, mimo tego, że my jesteśmy w podcaście granty to nie wszystko, to wiadomo, że organizacje pozarządowe zakłada się głównie po to, żeby móc pozyskiwać zewnętrzne finansowanie.

I nie jest to prosta ścieżka. Jak jesteś młodą organizacją pozarządową jest trochę łatwiej, dlatego, że jest trochę tych funduszy dla młodszych organizacji pozarządowych. Ale na pewno jest to ścieżka, która jest dostępna, którą można sobie wypracować i dostawać takie dodatkowe wynagrodzenie w ciągu roku.

Nawet jeżeli to jest, nie wiem, 50 tysięcy złotych rocznie pozyskanych grantów, czy 10 tysięcy złotych rocznie akcyjnie, to to są po prostu dodatkowe pieniądze, po które możecie spróbować sięgnąć. Jeżeli macie fajny pomysł to...

[Speaker 2]

Ale też dzięki temu realizować misje, nie?

[Speaker 1]

Tak, możecie realizować misje, docierać do ludzi, którzy nie mogą na przykład kupić waszych produktów, nie? Więc to też jest ważne.

[Speaker 2]

To, co jeszcze na pewno można dodać, to to, że jest bardzo dużo instytucji wspierających organizacje pozarządowe. My tu często mówimy o WES-ach, ale jest też dużo instytucji takich jeszcze około NGO-sowych, które mają projekty, pozyskują projekty na to, żeby wspierać organizacje pozarządowe. Więc tutaj też można liczyć na darmowe wtedy najczęściej wsparcie.

I to jest ważne, bo tych instytucji otoczenia biznesu trochę jest, ale jakby na pewno nie na taką skalę jak instytucji otoczenia NGO-sów i wsparcia. Zresztą też, słuchajcie, jest bardzo dużo koalicji. Jezu, czekaj, bo nie mogę jednego słowa.

[Speaker 1]

Federacji.

[Speaker 2]

Federacji, tak. Związków organizacji pozarządowych, gdzie te organizacje się wspierają. I to też jakby jest ważne, że jesteście, możecie łatwo też znaleźć organizacje, z którymi będziecie.

Tam nie ma takiej konkurencji, mam wrażenie, jak przy biznesie.

[Speaker 1]

W ogóle to jest zupełnie inna atmosfera też, nie? W sensie, że tutaj my jako organizacje pozarządowe konkurujemy, jakby raczej podchodzimy do tak zwanej konkurencji z taką otwartą głową. Bardziej partnerstwa niż konkurencja, nie?

Tak, dokładnie. Więc to jest też bardzo, bardzo fajne, że jesteśmy jednak po to, żeby pomagać wszyscy sobie nawzajem. Więc to jest super.

Ja jeszcze powtórzę tą nazwę, OWESY, czyli Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej. Jeżeli nie jesteście jeszcze organizacją pozarządową, albo jesteście młodą organizacją pozarządową, która jeszcze nie miała okazji skorzystać, to w każdym województwie jest kilka takich Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej. To są ośrodki, które mają właśnie wspierać organizacje pozarządowe w różnych dziedzinach.

Ale na przykład jeżeli myślicie o tym, żeby założyć własną fundację, to to jest dobry adres, bo oni Wam pomogą napisać statut, zarejestrować, wybrać jakby takie ważne rzeczy w Waszej... Ale też bardzo pomagają w księgowości. Też pomagają w księgowości.

Spis tych ośrodków jest dostępny na stronie ekonomiaspoleczna.gov.pl, oczywiście bez polskich znaków. Więc tam sobie możecie zajrzeć. Tych ośrodków jest w tak zwanych starych województwach, czyli my w Dolnym Śląsku mamy chyba cztery, czyli Wrocław, Legnica, Wałbrzych i Jelenia Góra, cztery, tak?

Więc w tych starych województwach zazwyczaj te OWESY są. I są prowadzone przez organizacje pozarządowe, które mają już duże doświadczenie, kilkudziesięcioletnie zazwyczaj.

[Speaker 2]

No i co jeszcze na koniec mogę powiedzieć, że w momencie, kiedy prowadzicie działalność odpłatną w organizacji pozarządowej, na przykład w fundacji, ale czy faktycznie realizujecie Waszą misję i to jest widoczne, co robicie, jak zmieniacie tę otaczającą rzeczywistość, jak na nią wpływacie, to jesteście też bardziej wiarygodni z punktu widzenia odbiorcy. Czy to jest klient, czy to jest beneficjent, ale założmy, że mówimy o kliencie w ramach działalności odpłatnej, to też sprzedając wtedy, ale też komunikując właśnie, jak realizujecie misję, zwiększacie swoją wiarygodność.

[Speaker 1]

No i to by było na tyle w tym odcinku. Trochę dłuższy odcinek, tak? Ale następny odcinek będzie też właśnie o testowaniu pomysłów na taką działalność ekonomiczną.

I to jest dobry odcinek zarówno dla tych, którzy chcą zaczynać działalność gospodarczą, jak i zaczynać sprzedawać w ramach organizacji pozarządowych, bo ta wiedza się niczym tutaj nie różni.

[Speaker 2]

Także dziękujemy bardzo. Polubcie. Granty to nie wszystko.

Miedziowe Stowarzyszenie na Facebooku i Instagramie. Zajrzyjcie na stronę [www.miedziowestowarzyszenie.pl](http://www.miedziowestowarzyszenie.pl) łamane na podcast. No i w ogóle obserwujcie nas i dołączajcie do wszystkich akcji.

Wpisujcie nas do projektów, bo my bardzo chętnie wesprzemy Was w takich działaniach strategicznych.

[Speaker 1]

Ale jeżeli byście chcieli przegadać swoją działalność odpłatną, pomysł na działalność odpłatną w Waszej organizacji, chcielibyście przegadać z Wami, to zawsze macie dostęp do tego, żeby spotkać się z nami na 20-minutową konsultację, taką bezpłatną, gdzie możecie sobie z nami na ten temat pogadać. Link do tej konsultacji jest na naszej stronie [www.miedziowestowarzystwo.pl](http://www.miedziowestowarzystwo.pl) także zapraszamy. Do zobaczenia w następnym odcinku.

Do zobaczenia.

Transcribed by [TurboScribe.ai](https://turbo.scribe.ai). [Go Unlimited](#) to remove this watermark.