

MISTÄ RAHAT TOIMINTAAN?

- neuvoja paikallistoiminnan varainhankintaan

Suomen Kylätoiminta ry 2014
Kylien bisneskeissit -hanke

Teksti: Sirkka Suomäki
Paula Pylkkänen (s. 4)
Juhani Nenonen (s. 32-34)
Veli-Matti Karppinen (s. 35-43)

Kiitos Marjo Tiihonen ja Anne Merikanto sekä
varainhankintatyöryhmä: Risto-Matti Niemi, Tuomas
Perheentupa, Juhani Nenonen ja Juha Kuisma

Taitto ja paino: Hankasalmen nuorisotyöpaja, Taitotupa 2014

SISÄLLYSLUETTELO

1. Varainhankinta oppaan tarkoitus	1
2. Varainhankinnan lähtökohdat pienessä yhdistyksessä	2
3. Mitä varainhankinta tarkoittaa yhdistyksen toiminnan rahoituksessa? ...	5
4. Varainhankinta osaksi yhdistyksen strategiaa	6
5. Varainhankinnan nykytila-analyysi	7
6. Varainhankinnan periaatteita	9
7. Varainhankinnan hyviä käytäntöjä	11
Jäsenmaksut	11
Talkootyö	13
Arpajaiset	13
Bingo	14
Arvauskilpailut	15
Rahankeräys	15
Tapahtumat	16
Myyjäiset, toripäivät ja tuotteiden myynti	18
Kirpputorit	19
Metallinkeräys	19
Mainosten myynti	20
Tienvarsimainostaulu	22
Vuokraustoiminta	23
Tuotteiden myynti, joissa on käytetty valokuvia	23
Valmiiden tuotteiden myynti	24
Lahjoitukset ja testamentit	24
Yritysyhteistyö	25
Sponsorointi	25
CRM - Cause Related Marketing	26
Yhdistyksen taloutta helpottavia sopimuksia	26
Avustukset	26
Projekti- ja hankerahoitukset	27
Palvelutoiminta	30
8. Kyläavustajalta apua arjen askareisiin ja energiavinkkejä	32
Uudenajan energiatietoutta	33
9. Maakuntatason varainhankinta, Case Kainuu	35
Taustaa	35
Case Kainuu	36
Toteutus	37
10. Lähteet	44

1. VARAINHANKINTAOPPAAN TARKOITUS

Tämä opas on tarkoitettu pienille yhdistyksille, kuten kyläyhdistyksille, ja niiden hallituksille avuksi talouden suunnitteluun, erityisesti varainhankintaan. Kovin yksityiskohtaisiin ohjeisiin ja lakien esittelyyn ei ole mahdollista mennä tämän oppaan puitteissa, mutta etenkin oppaan lopussa ja tekstissäkin annetaan vinkkejä Internet-osoitteista, kirjallisuudesta tai muista lähteistä, joita hyödyntämällä saa lisätietoa aiheesta.

Lähtökohta tässä oppaassa on sellaisen pienen yhdistyksen toiminnassa, joka yrittää selvitä omin voimin ja pienillä käytettävissä olevilla rahamäärillä. Pienet yhdistykset ja niiden hallitukset joutuvat hoitamaan toimintansa ja talouden suunnittelunsa itsenäisesti. Varainhankintaan liittyy jonkin verran lakeja, jotka säätelevät sitä toimintaa. Joskus voi jopa tuntua, että tämä seikka hankaloittaa yhdistyksen kehittämistä ja kehittymistä. Säädöksiin perehtyminen kannattaa: se antaa rohkeutta luovaan ja monipuoliseen varainhankintaan.

Tähän oppaaseen sisältyy käytännön varainhankinnan keinoja, joita voi käyttää apuna oman yhdistyksen toiminnan suunnittelussa. ”Parastaminen” on sallittua! Jokainen yhdistys toki kuitenkin lopulta itse kaikenkaikkiaan päättää, millaisiin toimintoihin on mahdollisuuksia ja mielenkiintoa.

Yhdistystoiminnan pitäisi olla hauskaa ja antaa siihen osallistuville hyötyä ja iloa sekä yhdessä tekemistä. Varainhankinta on parhaimmillaan tätä kaikkea.

*Parastaminen =
Asian tai idean varastaminen ja
parantaminen omiin tarpeisiin sopivaksi*

2. VARAINHANKINNAN LÄHTÖKOHDAT PIENESSÄ YHDISTYKSESSÄ

Suomi on yhdistystoiminnan luvattu maa. Yhdistysrekisteriin on merkitty noin 135 000 yhdistystä. Moni suomalainen on jäsenenä useammas-
sa kuin yhdessä yhdistyksessä. Yhdistymisvapaus Suomessa perus-
tuu perustuslakiin. Jokaisella on oikeus perustaa yhdistys yhdistyslain
säännösten mukaisesti sekä kuulua tai olla kuulumatta yhdistykseen ja
osallistua tai olla osallistumatta yhdistyksen toimintaan.

Yhdistysten toimintaa Suomessa säätelee yhdistyslaki, mutta useissa
muissa laeissa on yhdistyksiä koskevia määräyksiä, tai ne muutoin
koskettavat yhdistystoimintaa. Näitä ovat mm. kirjanpitolaki, kirjanpito-
asetus, tuloverolaki, tilintarkastuslaki, laki elinkeinotulon verottamises-
ta, arvonlisäverolaki, arpajaisverolaki ja tavara-arpajaisasetus.
Yhdistyksen on lisäksi noudatettava kaikkia työsuhdetta koskevia
lakeja, jos se palkkaa ulkopuolista työvoimaa. Jäsenrekisterin muodos-
tamisessa ja ylläpidossa on noudatettava henkilötietolakia.

Tuloverolaki määrittelee yleishyödyllisen yhteisön seuraavasti:

Yhteisö on yleishyödyllinen, jos

- 1) se toimii yksinomaan ja välittömästi yleiseksi hyväksi aineelli-
sessa, henkisessä, siveellisessä tai yhteiskunnallisessa
mielessä;*
- 2) sen toiminta ei kohdistu vain rajoitettuihin henkilöpiireihin;*
- 3) se ei tuota toiminnallaan siihen osalliselle taloudellista etua
osinkona, voitto-osuutena taikka kohtuullista suurempana
palkkana tai muuna hyvityksenä.*

Yleishyödyllisyys merkitsee tietynlaista verostatusta ja verohelpotuk-
sia. Yhteisön on täytettävä kaikki edellä mainitut kolme ehtoa ollakseen
yleishyödyllinen.

Yleishyödyllisyyttä arvioidaan myös yhdistyksen sääntöjä tarkastele-
malla. Yleishyödyllisyys ei ole kuitenkaan pysyvä ominaisuus, vaan

verotuksellisesti sen voi menettää, jos edellytykset eivät täyty tai yhdistyksen toiminnassa tapahtuu muutoksia.

Yleishyödyllisen yhdistyksen saamalla veroetuuksilla ei saa olla kilpailua vääristävää vaikutusta. Jos yleishyödyllinen yhteisö harjoittaa elinkeinotoimintaa, tulee sen tältä osin olla samojen kilpailu- ja veroperiaatteiden piirissä kuin voittoa tavoitteleva yritysmuotoinen toiminta. Esimerkiksi kyläyhdistykset ovat toimintansa perustalta yleishyödyllisiä, eli niiden toiminnan perustana on tuottaa yhteisölleen ja jäsenistölleen yleistä hyvää.

Lisätietoja yhdistystoiminnasta ja siihen liittyvistä laeista: www.finlex.fi.

Yleishyödyllisen yhdistyksen verotus

Paula Pylkkänen, yrittäjä

Yleishyödyllinen yhdistys on TVL:n mukaan verovelvollinen elinkeinotulosta sekä muuhun kuin yleiseen tai yleishyödylliseen tarkoitukseen käytetyn kiinteistön tai sen osan tuottamasta tulosta kunnalle ja seurakunnalle. Yleishyödylliselle yhdistykselle verovapaita tuloja ovat mm. jäsenmaksut, osingot, korot, vuokratulo osakehuoneistosta, lahjoitukset ja luovutusvoitot muusta kuin elinkeinotoimintaan kuuluvasta omaisuudesta. TVL:n 23.3 §:ssä on säädetty verovapaaksi mm. arpajaisista, myyjäisistä, urheilukilpailuista, tansseista, tavarankeräyksistä ja näihin verrattavasta toiminnasta saatu tulo, jäsenlehdistä saatu tulo sekä adressien, merkkien, korttien, viirien yms. hyödykkeiden myynnistä saatu tulo.

TVL:n 22 §:ssä on lueteltu yhdistyksen yleishyödyllisyyden edellytykset ja esimerkkejä yleishyödyllisistä yhdistyksistä. Kuuluminen TVL:n esimerkiluetteloon ei automaattisesti tarkoita yleishyödyllisyyttä. Verotuksessa yleishyödyllisyys arvioidaan tapauskohtaisesti verovuosittain. Rekisteröimätön yhdistys on yhtymä, eikä siten yleishyödyllinen. Tulo verotetaan osakkailta.

Elinkeinotoiminnan tuloa verotetaan EVL:n mukaan. Elinkeinotoiminnan kriteereitä ovat mm. toiminnan kohdistuminen tavanomaisiin tavaroihin ja palveluihin, kilpailuolosuhteet, jatkuvuus, markkinahinta, asiakaskunnan laajuus, voiton tavoittelu, riski, vieras pääoma ja palkattu henkilöstö.

Talkootyötä yhdistyksen hyväksi voidaan tehdä veroseuraamuksitta, kolmannelle osapuolelle yhdistyksen nimissä tai kolmannen osapuolen lukuun tietyn edellytyksin. (Verohallinnon ohje Talkootyön verotus 12.10.2005, Dnro 508/32/2005.)

Yleishyödyllinen yhdistys on arvonlisäverovelvollinen verollisesta elinkeinotulosta, kun elinkeinotoimintojen yhteenlaskettu liikevaihto on tilikauden aikana yli 8 500 €. ALV-velvollisuutta ei voi rajata osaan elinkeinotoiminnoista.

Verohallinto on 26.6.2014 julkaissut päivitetyn verotusohjeen yleishyödyllisille yhdistyksille (Dnro A47/200/2014).

3. MITÄ VARAINHANKINTA TARKOITTA YHDISTYKSEN TOIMINNAN RAHOITUKSESSA?

1960–80-luvuilla vastuu yhdistysten rahoituksen riittävydestä on ollut pitkälti yhteiskunnalla. 90-luvun lama muutti tilanteen siten, että yhteiskunnan tuki on vähentynyt merkittävästi ja yhdistysten omat varainhankintakongit ovat tulleet tärkeämmiksi rahoituslähteiksi. Yhteiskunnan muuttuessa yhdistysten toimintaedellytykset ja -ympäristö ovat muuttuneet. Julkisten avustusten määrät ovat pienentyneet, ja yhdistysten on ollut pakko kehittää varainhankintamuotoja, jotka lähestyvät jo monilta osin liiketoimintaa.

Varainhankinta lähtee aina tarpeesta. Kyse ei ole pelkästään rahasta, vaan myös tarpeiden kohtaamisesta ja mahdollisuudesta tarjota muutos. Parhaimmillaan varainhankinta tuo uusia kohderyhmiä järjestön pariin ja se on hyvä aktivoinnin väline. Jäsen sitoutuu toimintaan, jonka järjestämisessä hän on osallisena. Varainhankintaan liittyvät aktiviteetit ovat usein sellaisia, joissa on mahdollisuus tarjota osallistumistilaisuus usealle jäsenelle. Ennen kaikkea varainhankinta on työtä, jolla mahdollistetaan yhdistyksen perustoiminta ja sen kehittäminen.

Varainhankinta on toimintaa, jossa tuotot ovat enemmän kuin kustannukset ja jossa kulut muodostuvat tulojen aikaansaamiseksi tulleistä menoista. Näitä ovat esimerkiksi myyjäisten tai arpajaisten järjestämisestä aiheutuneet menot. Yhdistyksen toiminnassa varainhankinta on kaikkea missä raha liikkuu.

Yhdistyksen taloudellisesta toiminnasta on säädetty yhdistyksen omissa säännöissä. Säännöissä on kerrottu, miten yhdistys voi hankkia varoja toimintansa rahoittamiseksi.

Yhdistyksen mallisäännöt:

2§ Tarkoitus ja toiminta

Yhdistyksen tarkoituksena on...

Tarkoituksen toteuttamiseksi yhdistys...

Toimintansa tukemiseksi yhdistys voi..

4. VARAINHANKINTA OSAKSI YHDISTYKSEN STRATEGIAA

Varainhankinta ja sen tehostaminen tarvitsee koko yhdistyksen sitoutumista asiaan. Varainhankinta kannattaa ottaa yhdeksi osaksi koko yhdistyksen strategiaa ja tehdä lisäksi oma erillinen varainhankintastrategia. Varainhankintastrategia on pitkän aikavälin suunnitelma siitä, kuinka yhdistys hankkii rahansa tulevaisuudessa. Strategia määrittää, mihin suuntaan organisaatio etenee ja millaisia toimia se tekee tulevaisuuden päämääriensä saavuttamiseksi. Strategia pitää sisällään keinot ja menetelmät saavuttaa tietyt päämäärät pitkällä tähtäimellä. Pitkän tähtäimen suunnitelman lisäksi tulee yhdistyksen kartoittaa nykyinen varainhankinnan tilanne. Kun nykytilanne on kartoitettu, on helppo suunnata katse tulevaisuuteen eikä varainhankinnasta tule pelkkää hakuammuntaa.

Strategia ei voi jäädä pelkäksi suunnitelmaksi paperille, vaan se täytyy julkistaa ja jalkauttaa jäsenistön keskuuteen. Käytännössä varainhankinta vaatii suunnittelua ja panostuksia sekä selkeää tavoitteellisuutta. Mikäli tavoitteita ei ole asetettu, ei ole mahdollista saavuttaa mitään suurta. Ilman tavoitteita ei voida tietää, tehdäänkö oikeita asioita oikealla tavalla.

Varainhankintastrategia:

- *yhdistyksen toiminta-ajatus*
- *yhdistyksen varainhankinnan tarpeet*
- *aikaisemmat kokemukset varainhankinnasta*
- *millainen tavoite varainhankinnalle asetetaan*
- *millainen imago yhdistyksellä on ympäristössä*
- *millaiset resurssit on käytettävissä: henkilö, talous, laitteet, välineet ja tilat*
- *ketkä voisivat olla luontaisesti yhdistyksen tukijoita ja kumppaneita*
- *millä alueella yhdistys toimii*
- *ketkä ovat sopimattomia kumppaneita ja yhteistyötahoja*
- *millaisia lakeja ja asetuksia on otettava huomioon*
- *mitä muut tekevät varainhankinnan hyväksi*

HYVÄ IMAGO MYY!

5. VARAINHANKINNAN NYKYTILA-ANALYYSI

Järjestöjen ja yhteisöjen rahoitus koostuu usein monesta eri lähteestä. Varainhankinnan periaatteita on, että jos yhdistyksellä on monta tukijal-
kaa, talous ei ole niin haavoittuvainen ja riskit vähenevät. Yhdisty-
ksessä kannattaa tehdä nykyisen rahoituksen analysointi. Nykytila-
analyysissä kuvataan yhdistyksen tämänhetkiset varainhankinnan
keinot, toteuttajat, aikataulut ja asiakkaat. Analyysi tehdään kuten
yrityksen markkinointi- tai viestintäsuunnitelma. Loppujen lopuksi
yhdistyksen varainhankinnassa on pitkälle samat säännöt kuin yrityk-
sen liiketoiminnassa.

Nykytila-analyysi voidaan aloittaa sillä, että mietitään, mitkä ovat
yhdistyksen tämänhetkiset rahanlähteet. Rahanlähteitä voidaan
esimerkiksi kirjoittaa fläpille, tutkia tilinpäätöksestä tai tehdä mind map-
illa olevan kuvan mukaisesti:



Tämän jälkeen pohditaan, kuka varainhankintaa on yhdistyksessä toteuttanut, kenelle se on pääsääntöisesti suunnattu, milloin varainhankintaa on tehty, mitkä olivat tulokset ja tyydyttikö lopputulos.

Nykytila-analyysi:

- Millainen on yhdistyksen varainhankinnan nykyinen tila?*
- Mistä yhdistys saa rahat toimintaansa? Millaisia resursseja yhdistyksellä on?*
- Kuka? Kuka on vastuussa yhdistyksen varainhankinnasta?*
- Mitkä tai ketkä ovat kumppanit?*
- Kenelle? Mitkä ovat yhdistyksen varainhankinnan tärkeimmät kohderyhmät? Miten viestintää kohdennetaan eri sidosryhmille? Kenelle varainhankinta suunnataan?*
- Milloin? Mitä on tapahtunut ja milloin? Missä yhdistys on esittäytynyt? Kuinka usein varainhankintaa tehdään?*
- Mitä? Mitä tehdään ja on tehty?*
- Millä keinoin? Miten varainhankinnasta on tiedotettu ja millä viestimillä?*
- Varainhankinnan tulosten seuranta: Miten varainhankinta toimi? Pitääkö varainhankintaa edelleen tehostaa ja kohdentaa? Mikä oli lopputulos?*

6. VARAINHANKINNAN PERIAATTEITA

Varainhankinta on yhdistyksissä pitkäjänteistä työtä. Varainhankinnan tavoite kannattaa asettaa konkreettiseksi, ei vain rahamäärältään vaan myös kohteeltaan. Enää ei hankita varoja yhdistyksen yleiseen toimintaan, vaan maksajalle tai lahjoittajalle kerrotaan, mihin asiaan, esineeseen tai aiheeseen rahat menevät. Kohde voi esimerkiksi olla retki, leiri, kurssi, kilpailun järjestäminen, tietty kohderyhmä, yhdistyksessä tarvittava laite tai väline. Pitää kuitenkin muistaa, että ihminen antaa aina ihmiselle. Ihminen samaistuu yhteisöön ja tukee vain sellaista toimintaa, jonka kokee hyväksi ja itselleen tarpeelliseksi, olipa kyse jäsenmaksusta tai palvelun ostosta yhdistyksestä.

Varainhankinnalle tulee siis asettaa aina selkeä tavoite ja se tavoite on hyvä kertoa myös niille, joille myydään tuotetta tai palvelua tai joilta muutoin hankintaan varoja yhdistykselle.

Varainhankintaa ovat perinteisesti pienessä yhdistyksessä toteuttaneet hallituksen tai johtokunnan jäsenet ja etenkin niiden puheenjohtajat ja sihteeri. Työtä voidaan kuitenkin jakaa myös muille luottamushenkilöille ja hallituksen ulkopuolisille jäsenille. Pitää kuitenkin muistaa, että jollakin on aina johtovastuu. Tässä yhteydessä voi muistuttaa myös siitä, että luottamushenkilöiden valinta yhdistyksessä kannattaa järjestää suunnitelmalliseksi. Talouden hoidon ja varainhankinnan kannalta yhdistyksen hallitukseen kannattaa valita näihin asioihin perehtyneitä henkilöitä. Yhdistyksen hallituksen vastuulla on, että yhdistyksen toiminnan suunnittelu ja talous on luotettavalla tavalla järjestetty.

Toimintasuunnitelma on yhdistyksen yhden toimikauden toiminnan suunnitelma. Toimintasuunnitelman lähtökohtana ovat yhdistyksen toiminta-ajatus ja toiminnan tavoitteet.

Toimintasuunnitelman pohjalta laaditaan talousarvio. Talousarvioon yhdistys miettii tulevan toimikauden rahoitustarpeita. Talousarvio tukee toimintasuunnitelmaa. Siinä tulisi selvittää tarvittavat varat toiminnan toteuttamista varten sekä suunnitelma siitä, kuinka varat aiotaan saada.

Rahoituskeinoja on monia. Rahoituslähteitä voivat olla erilaisten varainhankintojen avulla saadut tulot. Näitä voivat olla esimerkiksi jäsenmaksut, myyjäisistä tai muista tapahtumista sekä arpajaisista kerätyt tulot, rahankeräykset tai lahjoitukset.

Yhdistysten rahoituslähteenä voi olla myös palvelutoiminnan kautta saatua tuloa. Jotkut yhdistykset on perustettu nimenomaan tuottamaan tiettyä palvelua, jonka tuottaminen on niiden varsinaista toimintaa. Näissä tapauksissa toiminnan rahoitus perustuu yleensä siihen, että palveluista perittävillä korvauksilla pyritään kattamaan toiminnasta aiheutuneet kulut. Yhä merkittävämmäksi rahoitusmuodoksi ovat yhdistyksissä tulleet erilaiset projekti- ja hankerahoitukset. Näiden avulla mahdollistetaan uusien toimintojen käynnistäminen ja olemassa olevien käytänteiden kehittäminen.

Esimerkkejä Hankasalmen 4H-yhdistyksen varainhankinnan kohteista:

- Nuorten retki Tansaniaan, budjetti n. 24 000 euroa. Varainkeräystapoja oli yli 50 erilaista. Varainkeräyksessä käytettiin markkinointi- viestinnän keinoja. Vedottiin mm. nuorten omiin saavutuksiin ja unelmiin sekä monikulttuurisuuden ja yritteliäisyyden kasvattamiseen.*
- Metallinkeräys ja Ser-romun keräykset vuosittain. Tulot käytetään hankasalmelaisten nuorten hyväksi, erityisesti ryhmätoimintaan.*
- Muovipussikampanja Yrityksen X kanssa. Myyntituotto meni nuorten yrittäjyyskasvatustyöhön.*
- Tienvarsimainostaulu valtatie 9:n varrella. Mainostulot käytetään hankasalmelaisten nuorten koulutus- ja kurssitoimintaan.*
- Hankasalmelaisten yritysten sponsorointi koulun päättäjäistapahtumiin. Vedotaan nuorten päihteidenkäytön vähentämiseen ja siihen, että nuorilla olisi päihteetöntä ja ohjelmallista vapaa-aikaa koulun päättäjäispäivän iltana.*

7. VARAINHANKINNAN HYVIÄ KÄYTÄNTÖJÄ

Yleishyödyllisen yhdistyksen tavoitteena ei ole taloudellinen toiminta tai voiton tavoittelu, vaan yhdistyksen säännöissä määritellyn toiminnan toteuttaminen. Toiminnan toteuttaminen aiheuttaa aina kustannuksia, joita varainhankinnan keinoin pyritään kattamaan. Varainhankinta on osa yhdistyksen muuta toimintaa.

Varainhankintaa voidaan harjoittaa monin eri tavoin. Seuraavassa esitellään joitakin yleisimpiä varainhankintatapoja.

Jäsenmaksut

Jäsenmaksut ovat yhdistyksen keino rahoittaa ja ylläpitää yhdistyksen toimintaa. Jäsenmaksuja voi olla erisuuruisia riippuen jäsenyyden laadusta ja niiden suuruudet määritellään yhdistyksen vuosikokouksessa hallituksen esityksen pohjalta.

Jäsenmaksun maksamalla on oikeutettu yhdistyksen toimintoihin ja etuihin. Maksun maksamatta jättäminen on pätevä syy erottaa yhdistyksestä. Toimintatavat on edellä mainitussa tilanteessa eritelty yhdistyksen säännöissä. Usein on niin, että kahden perättäisen maksamattoman vuoden jälkeen jäsen katsotaan eronneeksi yhdistyksestä.

Jäsenmaksulajeja on erilaisia, ja niitä voidaan muokata yhdistyksen tarpeisiin sopiviksi. Perusjäsen eli varsinainen jäsen saa jäsenmaksun maksamalla kaikki jäsenelle kuuluvat oikeudet ja velvollisuudet, mitä jäsenelle kuuluu, sekä äänestysoikeuden yhdistyksen sääntömääräisissä kokouksissa. Kannatusjäsen nimensä mukaisesti kannattaa toimintaa, eikä hänellä näin ollen ole äänioikeutta eikä muitakaan velvoitteita yhdistystä kohtaan. Kannatusjäsen voi olla niin yksityinen henkilö kuin toinen yhteisökin. Kunniajäsenellä ei ole jäsenmaksuvelvollisuutta vaan hän on usein yhdistyksen kokoukseen kutsuma henkilö, joka on pitkäaikaisen ja ansiokkaan yhdistystoiminnan ansiosta saanut kutsun kunniajäseneksi.

Jäsenmaksujen yhteydessä yhdistykset voivat kerätä myös varsinaiseen jäsenmaksuun sisältymättömiä tukimaksuja esimerkiksi tarkoitukseen, joka ei välittömästi liity järjestön perustoimintoihin. Kannatus- ja tukimaksun osalta kysymys on lahjoituksesta yhdistykselle, ei siis

korvaus yhdistyksen tuottamista palveluista.

Jos yhdistys kuuluu katto-organisaatioon kuten keskusjärjestöön tai liittoon, kuuluu osa jäsenmaksuista suorittaa sinne. Yhdistyksen jäsenen tulee saada tietää, kuinka iso osuus maksuista maksetaan eteenpäin. Maksamallaan osuudella yhdistys ja sen jäsenet saavat katto-organisaatiolta etuja, joita voivat olla muun muassa jäsenlehti ja valtakunnallinen edunvalvonta. Yhdistys ja katto-organisaatio voivat myös sopia siitä, että katto-organisaatio huolehtii jäsenmaksujen perimisestä, jolloin se palauttaa yhdistykselle niille kuuluvan osan jäsenmaksusta.

Lisätietoja jäsenyydestä tai jäsenmaksusta:
yhdistyksen säännöistä

<http://yhdistystieto.fi/wiki/77-jasenmaksu>

Loimu, K. 2010. Yhdistystoiminnan käsikirja. Helsinki: WSOYpro Oy

Esimerkki 4H-järjestön jäsenmaksuista:

Valtakunnallinen jäsenmaksu

Valtakunnallisena tavoitteena on selkeän ja koko 4H-järjestössä yhtenäisen jäsenkäsitteen ylläpitäminen ja yhtäläisen jäsenmaksun periminen kaikilta toimintaan osallistuvilta nuorilta.

Valtakunnallinen jäsenyys edellyttää aina vähintään valtakunnallisen jäsenmaksun maksamista.

Valtakunnallisen jäsenmaksun suuruus

- *Henkilökohtainen jäsenmaksu 30 euroa.*
- *Perhemaksu 60 euroa. Perhemaksulla voivat jäseniksi liittyä perheen kaikki samaan ruokakuntaan kuuluvat 6 vuotta täyttäneet nuoret ja vanhemmat.*
- *Kannatusjäsenmaksu 100 euroa.*

Jäsenetuedet

Valtakunnallisen jäsenmaksun maksaneiden jäsenyyteen sisältyy aina varsinaisen 4H-toiminnan lisäksi

- *nuorisojäsenenen tapaturmavakuutus*
- *jäsenkortti*
- *korttiin liittyvät paikalliset ja valtakunnalliset etuudet*

Talkootyö

Talkootyöllä tarkoitetaan yleensä korvauksetta tehtyä työtä toiselle ihmiselle tai taholle. Talkoilla tehtävä vapaaehtoinen työ ei edellytä erityistä ammattitaitoa, joten talkootyötä käytetäänkin toimivana varainhankintamuotona, jonka tarkoituksena on, että sekä tehty työ että työstä saatu korvaus edistävät yhdistyksen yleishyödyllistä toimintaa.

Verolainsäädännössä ei ole tiettyä määritelmää talkootyölle vaan ne arvioidaan tapauskohtaisesti. Arvioinnissa keskitytään tehtävän työn luonteeseen ja kestoon sekä suorituksen saavan yleishyödyllisen yhdistyksen tilaan. Yleisenä linjauksena on, että tilapäinen, selkeästi sovittu ja rajattu työsuoritus on verotonta talkootyötä.

Talkootyönä tehty korvaus voi olla verovapaata, jos sen saajana on yleishyödyllinen yhdistys, joka käyttää saadut varat yleishyödyllisen toiminnan tukemiseen. Veroseuraamuksia voi kuitenkin tulla, jos kolmas osapuoli maksaa palkkion tehdystä työstä.

Lisätietoja talkootyöstä:

<http://www.vero.fi>

Arpajaiset

Arpajaiset ovat arpajaislainsäädännössä tarkoitettuja raha- ja tavara-arpajaisia, arvauskilpailuja, bingoa, veikkausta, vedonlyöntiä sekä pelikasinotoimintaa.

Tavara-arpajaiset ovat verovapaata toimintaa, jonka yhteydessä yhdelle tai useammalle henkilölle ostettua arpaa tai muuta suoritetta vastaan luvataan arvonnalla tai sattumaan perustuvalla tavalla määritetty tavara tai muu voitto.

Tavara-arpajaislupaa haetaan kirjallisesti joko paikalliselta poliisilaitokselta tai useamman kihlakunnan alueella järjestettävään tavara-arpajaisiin hakevan tahon kotipaikan lääninhallitukselta. Lupa on maksullinen ja lupa voidaan myöntää enintään puoleksi vuodeksi.

Lupaa ei tarvita, jos järjestäjänä toimii yleishyödyllinen yhteisö tai säätiö ja kun arpojen yhteenlaskettu myyntihinta on enintään 2000 €. Tällöin

sekä arpojen myynnin että voittojen jakamisen on tapahduttava samassa tilaisuudessa.

Pienarpajaisiin ei tarvita lupaa eikä niistä tarvitse maksaa veroa. Arpojen yhteenlaskettu myyntihinta on kuitenkin rajattu, ja kaikkien arpajaispalkintojen arvo laskettuna yhteen on oltava vähintään 35 % arpojen yhteenlasketusta myyntihinnasta. Vaatimuksena on myös, että pienin voitto on suuruudeltaan vähintään yhtä suuri kuin arvan hinta on.

Lisätietoja arpajaisten järjestämisestä:

<http://www.vero.fi>

Arpajaisvinkkejä:

- *Arpajaisvoittojen tulee olla laadukkaita ja toimivia.*
- *Päävoiton pitää olla riittävän houkutteleva, jotta arvat menevät kaupaksi.*
- *Voitot kannattaa pakata kauniisti.*

Bingo

Bingolla tarkoitetaan arvontaa, jonka voittomahdollisuudet perustuvat onneen, johon osallistutaan peliä varten hyväksytyssä paikassa ja jossa voittajia ovat ne, jotka pelin sääntöjen mukaisesti ilmaisevat, että heidän pelilipukkeessaan tai muussa sitä vastaavassa sähköisessä muodossa olevassa tositteessa on arvotut numerot pelin sääntöjen mukaisessa järjestyksessä. Bingossa voi voittaa tavaraa tai tavaraan taikka palveluihin vaihdettavissa olevia lahja- tai ostokortteja. Bingovoittoja ei saa jakaa rahana.

Luvan bingon järjestämiseen voi hakea kotipaikan Suomessa omistava rekisteröity yhdistys tai sellainen yhteisö, jolla on yleishyödyllinen tarkoitus. Lupa anotaan toimeenpanokunnan kihlakunnan poliisilaitokselta ja se voidaan myöntää enintään kahdeksi vuodeksi. Bingon järjestäjä toimittaa Poliisihallitukselle säännöllisin väliajoin bingotilityksen sähköisessä muodossa.

Tilitys- ja lupakaavakkeet löytyvät osoitteesta:

<http://www.poliisi.fi/lomakkeet>

Arvauskilpailut

Arvauskilpailut ovat tavara-arpajaiset, johon osallistuva voi arvaustensa perusteella voittaa tavaraa tai tavaraan tai palveluihin vaihdettavissa olevia lahjakortteja.

Arvauskilpailun toimeenpanoaika on maksimissaan puoli vuotta. Toimeenpanosta pitää tehdä ilmoitus joko toimeenpanoalueen poliisilaitokselle tai poliisihallitukselle, jos kyseessä on laajempi kilpailu. Voittojen yhteenlasketun arvon on oltava vähintään 35 % arpojen yhteenlasketusta myyntihinnasta. Pienimmän voiton tulee olla vähintään yhtä suuri kuin mitä arvan hinta on. Arvauskilpailusta on toimitettava poliisille arvauskilpailutilitys viiden kuukauden kuluessa toimeenpanoajan päättymisestä.

Tilitys ja lupakaavakkeet löytyvät osoitteesta:

<http://www.poliisi.fi/lomakkeet>

Esimerkkejä arvauskilpailuista:

- jäiden lähdön päivämäärä
- lämpötilaveikkaus tiettynä päivänä tiettynä kellonaikana
- lehmänpaska-arvaus (http://www.ankkuritpesis.fi/files/lehmanpaska-arvauksen_saannot.pdf)

Rahankeräys

Rahankeräys on toimintaa, jossa kerätään yleisöön vetoamalla vastikkeetta rahaa. Vastikkeeksi keräykseen osallistujalle saa antaa ainoastaan rahankeräysluvan saajan tai keräyksen tunnuksen, jolla ei ole itsenäistä taloudellista vaihdanta-arvoa.

Rahankeräys saadaan toimeenpanna vain viranomaisen antamalla luvalla. Rahankeräysluvan antaa paikallinen poliisilaitos, kun rahankeräys toimeenpannaan yhden poliisilaitoksen toimialueella tai poliisihallitus, kun rahankeräys toimeenpannaan laajemmalla alueella. Lupa on haettava kirjallisesti. Lupa on tulella liittää keräys- ja käyttösuunnitelma, yhdistys-, säätiö- tai kaupparekisteriote, yhdistyksen säännöt, toimintakertomus, ote pöytäkirjasta, jossa on kerrottu rahankeräyksen toimeen-

panemisesta, sekä jäljennös viimeisimmästä tilinpäätöksestä.

Rahankeräys saadaan toimeenpanna varojen hankkimiseksi yleishyödylliseen toimintaan. Poikkeuksena yleishyödyllisyyden vaatimuksesta rahankeräys saadaan toimeenpanna myös varojen hankkimiseksi taloudellisissa vaikeuksissa olevan yksittäisen henkilön tai perheen auttamiseksi.

Rahankeräyslupa voidaan antaa Suomessa rekisteröidylle yhteisölle tai säätiölle, jolla on yksinomaan yleishyödyllinen tarkoitus. Kutakin rahankeräystä varten tulee avata erillinen pankkitili.

Rahankeräyslain soveltamisalaan eivät kuulu:

- 1) *naapuriapu;*
- 2) *tavarakeräykset;*
- 3) *vetoaminen yleisöön omaisuuden saamiseksi testamentein;*
- 4) *hyväntekeväisyyshuutokaupat, tukikonsertit ja tukitilaisuudet;*
- 5) *yksityishenkilöiden merkkipäiväkutsujen ja haastattelujen sekä kuolinilmoitusten ja muistokirjoitusten yhteydessä esitetyt muistamispyynnöt;*
- 6) *uskonnonvapauslaissa (453/2003) tarkoitetun uskonnollisen yhdyskunnan julkisen uskonnonharjoituksen yhteydessä siihen osallistuvien keskuudessa suoritettava kolehdin keräys.*

Tapahtumat

Yhdistys voi kerätä varoja erilaisten tapahtumien avulla, joita voivat olla muun muassa erilaiset ohjelmalliset joko omille jäsenille tai suurelle yleisölle suunnatut tilaisuudet. Tapahtumien yhteydessä kannattaa hyödyntää myös muita varainhankintakeinoja, kuten myyjäisiä, arpajaisia tai kahvilaa.

Yleisellä paikalla ulkona toteutettavasta yleisötilaisuuden järjestämisestä tulee tehdä ilmoitus järjestämispaikkakunnan poliisille vähintään viisi vuorokautta ennen tapahtuman alkamista. Poliisi voi tilaisuuden luonteen mukaan vaatia selvityksiä sekä lainsäädännön edellyttämiä muita ilmoituksia, lupia tai toimenpiteitä. Ilmoitusta ei kuitenkaan tarvita, jos osanottajia on vähän tai tilaisuus ei aiheuta ylimääräistä haittaa yleiselle järjestykselle ja muutoin ympäristölle. Ilmoitusta ei

myöskään tarvita pienimuotoisissa tapahtumissa, jotka ovat rajatulla alueella arkipäivänä klo 22.00 mennessä, eikä tilaisuudessa ole anniskelua eikä pääsymaksuja peritä. Tilaisuudesta ja sen vaikutuksista on vastuu aina järjestäjällä suunnittelusta ja selvityksistä alkaen.

Mikäli tilaisuuden luonne tai yleisömäärä vaatii järjestyksenvalvontaa, tulee järjestäjän hankkia tarvittava määrä hyväksyttyjä järjestyksenvalvoja. Tilaisuuden vaatiessa erikoisjärjestelyjä liikenteessä, tulee yleisötilaisuusilmoitukseen laittaa liitteeksi liikennejärjestelysuunnitelma. Suuremmissa tapahtumissa tarvitaan tilaisuudesta riippuen myös pelastussuunnitelma sekä valmius ensiavun antamiseen. Jos tilaisuudesta koituu erityisen häiritsevää melua esimerkiksi ulkoilmakonsertin, moottoriurheilukilpailun tai muun vastaavanlaisen toiminnan takia, tulee tapahtuman järjestäjän tehdä kunnan ympäristönsuojeluviranomaiselle kirjallinen melu-ilmoitus viimeistään 30 vuorokautta ennen tapahtuman ajankohtaa.

Musiikki yleisötapahtumissa

Jos tapahtumassa soitetaan äänitemusiikkia esimerkiksi levyltä, radiosta tai muun nauhoitteen välityksellä, tulee musiikin käytöstä maksaa tekijänoikeuskorvaukset Gramexille. Korvauksen määrä riippuu siitä, onko äänitemusiikin käyttö pääosassa vai käytetäänkö sitä vain tausta- tai väliaikamusiikkina. Korvaus voidaan maksaa joko kertasopimuksena anotulle yhdelle tilaisuudelle, pyytää lupaa kymmenele maksimissaan 200 hengen tapahtumalle tai maksaa vuosisopimuksena. Ilmoitus suositellaan tehtäväksi oma-aloitteisesti Gramexille ennen tapahtumaa, sillä laskutus on korkeampi, kun Gramex saa tiedon poliisille jätettävistä yleisötilaisuusilmoituksista.

Mikäli tilaisuudessa musiikki on tapahtuman pääasiallinen sisältö ja kyse on elävästä musiikista, haetaan etukäteen lupa Teostolta. Haettava lupa kattaa myös taustamusiikin käytön ennen varsinaista tapahtuman alkua ja sen väliajoilla. Tapahtuman jälkeen Teostolle tulee ilmoittaa tilaisuuden lipputulo- tai kuulijamäärä, joiden perusteella luvan hinta määräytyy.

Lisätietoja, luvat ja lomakkeet:
<https://www.poliisi.fi>

Esimerkkejä kylän järjestämistä tapahtumista: lastenjuhlat, pääsiäisko kot, kilpailut, seurat, onkikisat, näyttelyt, juhlat, avantouinti, äitienpäivä-, isänpäivä-, joul- ja vappulounaiden järjestäminen, tanssit, latotanssit, tanssiaiset, rusettiluistelut, teatteriesitykset. Lähde: www.liiveri.fi

Myyjäiset, toripäivät ja tuotteiden myynti

Myyjäiset ja erilaiset toripäivät ovat perinteisimpiä yhdistyksen varainhankintakeinoja ja usein yhdistyksen ensimmäinen kosketus varainhankintaan. Myyjäisissä myydään yleensä yhdistyksen jäsenten tekemiä tuotteita, kuten leivonnaisia ja käsitöitä, sekä yhdistyksen omia tuotteita.

Jos yhdistys järjestää varainhankintaa varten toritapahtuman, tulee järjestäjän huolehtia luvat ja viranomaisten ilmoitukset kuntoon. Toripäivää ja suurempaa tapahtumaa varten tulee tehdä poliisille ilmoitus yleisötilaisuudesta vähintään viisi vuorokautta ennen tilaisuutta sekä tilaisuuden luonteesta riippuen liittää mukaan pelastussuunnitelma sekä muut poliisin vaatimat luvat ja selvitykset.

Elintarvikkeiden myynti

Elintarvikkeiden myyjät, jotka valmistavat tai myyvät elintarvikkeita vähäisiä määriä, on vapautettu ilmoitusvelvollisuudesta. Myyjät voivat myydä tuotteitaan myyjäisissä tai paistaa makkaraa tapahtumissa. Jos ulkomyynti on säännöllistä, siitä tulee tehdä ilmoitus elintarvikeviranomaiselle.

Elintarvikemyynnistä saatu tulo on yhdistykselle verovapaata tuloa, kun yhdistys ylläpitää kahvilaa tai kioskia varainhankintatarkoitusta varten järjestetyssä tilaisuudesta. Muun kahvila- ja kioskitoiminnasta saadun tulon katsotaan olevan elinkeinotuloa. Tarkasteluun vaikuttaa esimerkiksi tilanne, kun asiakkaina ovat myös muut kuin yhdistyksen omat jäsenet ja toiminta on jatkuvaa sekä ulospäin suuntautunutta.

Myyjäisvinkkejä:

- *Erikoistuotteet ovat hyviä myyntivaltteja.*
- *Myyntissä on vain yhtä tuotetta: kuivakakkuja ("Pieni kakkuoti"), munkkeja ("munkkiralli"), villasukkia ("isoäidin sukkuoti")*
- *Myyntipöytä kannattaa järjestellä kauniiksi.*
- *Myyjinä toimivat jäsenet edustavat yhdistystä.*
- *Positiivisuus, hymyily ja kiitos ovat myyntivaltteja.*

Kirpputorit

Kirpputoritoiminta on verovapaata, kun se on yhteisön omaa tavarankierrätystä. Kun yhdistys vuokraa kirpputoripöytiä, on se myyntipaikkojen tarjoamista, joka puolestaan on elinkeinotoimintaa. Yleishyödyllisen yhteisön toimintansa rahoittamiseksi järjestämästä kirpputoritoiminnasta tai muusta tavarankeräyksestä saatua tuloa ei pidetä yhteisön elinkeinotulona (TVL 23.3 §, 1). Yhdistyksellä voi myös itsellään olla pysyvä kirpputoripöytä.

Lisätietoja kirpputorin verotuksesta:

<http://www.vero.fi/>

Metallinkeräys

Metallinkeräys on helppo tapa kerätä rahaa yhdistykselle ja samalla keräyksen järjestäjä tekee ympäristölle palveluksen.

Ennen kuin metallinkeräys voidaan aloittaa, tulee kunnan ympäristövastaavalle tehdä ilmoitus. Ilmoitus tehdään kirjallisesti vähintään kaksi viikkoa ennen keräyksen alkua ja se voidaan laittaa esimerkiksi sähköpostilla. Ilmoituksesta pitää tulla ilmi tarkka keräysalue sekä alueen omistaja, kuvaus kerättävästä materiaalista, keräysaika, keräyksestä vastaavan henkilön yhteystiedot sekä kerätyn materiaalin toimituspaikka. Keräykseen kelpaavat mm. maatalous- ja pienmetalliromut sekä suuret metalliromut. Ongelmajätteitä ei keräyspisteeseen saa tuoda.

Keräyspaikallekin on tiettyjä ehtoja. Paikan pitää olla tarpeeksi sivussa, mutta toisaalta se ei saa sijaita liian valvomattomassa paikassa varkauksien takia. Keräysalue ei saa myöskään sijaita pohjavesialueella

eikä paikalla, jossa se aiheuttaisi luonnolle ylimääräistä haittaa. Keräysalueen pohjan ja alueelle vievän tien tulee olla riittävän kovia, jotta ne kestävät kuljetusajoneuvon painon. Keräysalueelle vievän tien yllä ei saa olla voima- ja sähkölinjoja, jotka ovat alle 4,30 metrin korkeudessa. Itse metallinkeräysalueella ei saa olla mitään sähkölinjoja.

Lähteet:

<http://www.4h.fi/toihin/kierrata-ja-tienaa/metallinkerays/>
Suomen 4H-liiton Metallinkeräysohjeistus 2014.pdf

Mainosten myynti

Yhdistys voi myydä mainoksia esimerkiksi käsiohjelmiin, vuosikertomuksiin ja erilaisiin muihin julkaisuihin. Mainoksia voi myydä myös vähän erikoisempiin tarkoituksiin, kuten muovipusseihin. Yhdistys voi tehdä esimerkiksi paikallislehden väliin lehtiliitteen, jossa se esittelee omaa toimintaansa. Liitteeseen myydään mainoksia ja ilmoituksia. Oman lehtiliitteen tekeminen palvelee niin oman toiminnan tiedotuskanavana kuin varainhankintana. Kylän nettisivuille voi myydä mainoksia kylän tai kunnan yrittäjille. Seuraavalla sivulla on esimerkki Hankasalmen 4H-yhdistyksen muovipussi kampanjasta.

Esimerkki mainosten myynnistä:

Hankasalmen 4H-yhdistyksen muovipussiprojekti (yhteistyöyrittäjän nimi ja hintatiedot on merkattu x:llä liikesalaisuuden vuoksi)

- *hallituksen idea ja päätös pohjalla:*
- *4H-yhdistys myy kauppakassiin mainokset, painattaa ne ja varastoi ylimääräiset*
- *asiaa kysyttiin ja maisteltiin n. vuosi*
- *yhteydenotot Leijona-järjestöön Laukaaseen ja Karstulaan, joissa on ollut vastaavanlaisia projekteja*
- *pussifirmoilta alustavat tarjoukset (firmoja löytyy mm. netistä)*
- *neuvottelut paikallisen Yrityksen x myymäläpäällikön kanssa (puheenjohtaja hoiti) talvella*
- *Yritys x näytti heti vihreää valoa*
- *alustava sopimus tehtiin 100 000 kpl:n erästä (kolme myymälää; pussit riittävät n. 10 kk:ksi)*
- *lanseeraamiseen auttoi 4H:n imago*
- *4H-yhdistyksen hallituksen päätös pussitoimittajasta helmikuussa, tarjouskisan voitti Suominen Joustopakkaukset Oy (entinen Amerplast)*
- *toiminnanjohtaja jakoi hallituksen jäsenille yritykset, joista he pyytävät mainoksia*
- *jäsenet olivat aktiivisia, tosin joku ei saanut yhtään silti myytyä ja joku myi kymmenen...*
- *mainotuotot olivat x €*
- *Yritys x osti koko toisen puolen mainoksen (piti neuvotella erikseen)*
- *pussien tekeminen/painaminen maksoi x € + laattakustannus x € eli yhteensä x € (sisälsivät alv:n)*
- *painokustannukset katettiin kokonaan mainostuloilla*
- *yritys x osti pussit 4H-yhdistykseltä hintaan x snt/kpl, yhteensä x €*
- *toimitusaika pussifirmalta n. 1,5 kk*
- *toimitus rahtivapaasti yhteen varastoon*

Projektista opittua:

- *Kohtuullisen vähällä työllä tulee aika hyvä kate (riippuu hallituksen jäsenten ym henkilöiden työpanoksesta, pelkästään toiminnanjohtajalle aika kova urakka)*
- *Tärkeää on neuvotella hyvät sopimukset ostavan liikkeen ja pussien tekofirman kanssa.*
- *Projektilla saatiin hyvää mainosta järjestölle.*
- *Mainosten myynti ei ollut ongelma, kun yhtenä myyntikikkana käytettiin tietoa, että mainos toistuu 100 000 kertaa.*
- *Mainosmyyntiä varten jaettiin pussi palstoihin ja myytiin palstamilli metrejä, aivan kuin tehtäisiin lehteä.*

Tienvarsimainostaulu

Tienvarsimainos on tien varteen sijoitettu mainos, ilmoitus, juliste tai muu sellainen rakennelma, jonka kuva- ja tekstimuodossa oleva informaatio on tarkoitettu tienkäyttäjien nähtäväksi.

Tienvarsimainonta on pääsääntöisesti kiellettyä lukuun ottamatta tilapäisiä opastuksia, vaaleja koskevia ilmoituksia ja rakennuksessa tai sen läheisyydessä tapahtuvan toiminnan ilmoittelua. Tienvarsimainontaa säännöstellään maantielaissa, tieliikennelaissa, tieliikenneasetuksissa, maankäyttö- ja rakennuslaissa, maankäyttö- ja rakennusasetuksissa sekä järjestyslaissa. Niiden lisäksi tienvarsimainontaa ohjaavat lisäksi liikenne- ja viestintäministeriön päätökset. Myös kuntien rakennusjärjestelyt voivat säädellä ulkomainontaa.

Itse mainoksesta on olemassa ohjeellisia arvoja liittyen kokoon, väriin, tekstiin ja etäisyyteen tiestä. Vaatimuksena on, että se on selkeä ja helposti luettavaa. Lisäksi tekstin ja mainoksen pohjan välillä tulee olla hyvä kontrasti. Mainostaulun sijainnissa tulee ottaa huomioon asioita, jotka vaikuttavat sekä ympärillä olevaan alueeseen että tienkäyttäjiin. Mainosta ei saa laittaa muun muassa alueelle, jossa on huono näkyvyys. Se ei myöskään saa peittää muita opasteita tai estää näkyvyyttä esimerkiksi kevyenliikenteen väylälle.

Lupaa tienvarsimainostaululle on haettava ELY-keskukselta. Lupaa haetaan lomakkeella, jonka liitteeksi tulee laittaa kuva mainoksesta, asemapiirros ja kartta mainoksen sijainnista sekä maanomistajan lupa. Lupien käsittelyssä menee keskimäärin kaksi kuukautta. Luvan hakija vastaa tienvarsimainoksen pystyttämisestä, huollosta ja kunnossapidosta sekä säänkestävän lupanumeron kiinnittämisestä mainospintaan.

Yhdistykset voivat myös ostaa itselleen tienvarsimainostaulun ja vuokrata sitä halukkaille varainhankintamielessä.

Lähteet:

<http://alk.tiehallinto.fi/thohje/pdf/tienvarsimainonta.pdf>

<http://www2.liikennevirasto.fi/julkaisut>

<http://www.ely-keskus.fi/>

Vuokraustoiminta

Tilojen (kylätalot, nuorisoseurantat, maamiesseurantat) ja välineiden (astiat, toriteltat, äänentoistovälineet, työkalut ja -koneet) vuokraus on tyypillistä varainhankintaa silloin, kun yhdistys omistaa kiinteistöjä tai tarvikkeita. Vuokrattavista kohteista tai välineistä kannattaa laittaa hyvät valokuvat ja selostukset nettisivuille.

Tuotteiden myynti, joissa on käytetty valokuvia

Kylää tai kuntaa voidaan valokuvata ja kuvista painattaa postikortteja, kalentereita, palapelejä, muistipelikortteja, T-paitoja tai tauluja. Valokuvat rinnastetaan henkilötietolaissa henkilötietoihin, ja kun alaikäisestä otettuja kuvia julkaistaan netissä, sanomalehdissä tai muissa julkaisuissa, jotka kuka tahansa voi nähdä, tarvitaan vanhempien lupa. Julkisella paikalla valokuvia saa ottaa ihmisistä ilman lupaa. Joskin sananvapauden rajoittaminen on mahdollista, jos sillä suojataan muita perusoikeuksia, kuten yksityisyydensuojaa. Esimerkiksi koulu ja nuorisotila ovat julkisia paikkoja. Useissa kouluissa kuvaaminen on kuitenkin kielletty, jonka vuoksi kuvaamiseen tarvitaan lupa ja kuvien julkaisemiseen lupa lapsen huoltajilta.

Ihmisten ja tapahtumien kuvaamiseen millä tahansa tallennusvälineellä liittyy kolme tärkeää näkökulmaa:

Tekijänoikeudet:

- 1. Kuvaajan on tiedettävä, saako hän kuvata kohdetta (esim. nauhoittaa tai kuvata konserttia), sekä tunnettava omiin kuviin liittyvät oikeudet.*
- 2. Kuvausluvat ja julkaisuluvat – kuvaajan takataskusta on usein löydyttävä nämä molemmat.*
- 3. Sananvapaus vs. yksityisyyden suoja – kuvaajan tulee olla tietoinen lain rajoitteista.*

Yksinkertainen perussääntö on kysyä aina lupa kuvattavalta sekä kuvaamiseen että julkaisemiseen. Ketään ei pidä kuvata vasten hänen tahtoaan. Julkista tehtävää suorittavilta henkilöiltä (esim. poliitikoilta) tätä lupaa ei ole välttämätöntä kysyä. Kotirauhaa ei saa kuitenkaan rikkoa

edes julkisuuden henkilöltä, saati yksityiseltä. Kotirauhan piiriin kuuluvat koti ja kotiin rinnastettavat tilat kuten hotellihuone. Julkisilla paikoilla sen sijaan saa kuvata: kadulla, ravintoloissa ja konserteissa saa kuvata, ellei tilojen haltija ole sitä erikseen kieltänyt.

Otetun kuvan tekijänoikeus kuuluu sille, joka on ottanut kuvan. Kuvaaja päättää, mitä kuvalla saa tehdä: missä sen saa julkaista ja saako sitä muokata ilman lupaa.

Lähde: <http://www.mediakasvatus.fi/artikkelit/kuvauslupa>

Valmiiden tuotteiden myynti

Monet koululuokat tekevät varainhankintaa jonkin valmiin tuotteen myynnillä. Näitä tuotteita ovat esimerkiksi makeiset, keksit, kosmetiikka, mausteet, wc- ja talouspaperit, pesuaineet ja sukat. Myynti tapahtuu pääasiassa ennakkotilausten perusteella. Tuotteita ja myyntikäytäntöitä voi etsiä Internetin kautta, esimerkiksi hakusanalla *varainhankinta*. Yrityksiä, jotka tarjoavat erilaisia tuotteita jälleenmyyntiin, ovat muun muassa OY Kansallistukku AB, Paperitukkuri, Kakkutukku, Pilkkoset Oy ja Aaria Group Oy.

Lahjoitukset ja testamentit

Yhdistys voi saada lahjoituksia tai testamentteja, joita voi käyttää yhdistyksen toiminnan tukemiseen. Ne ovat usein kertaluontoisia, mutta ne voivat olla myös lahjoittajan sitoutumisen seurauksena säännöllisiä suorituksia. Lahjoituksen antaja on yleensä yksityinen henkilö tai yritys, joka haluaa tukea yhdistyksen kannattamaa asiaa lahjoituksen avulla. Testamenttilahjoituksia tehdään usein silloin, kun omia perillisiä ei ole ja jäämistö siirtyisi valtiolle. Lahjoitukset ovat aina vastikkeettomia, ja lahjoitus voi olla rahaa, tavaraa, työsuorituksia tai testamentti. Saatuja varoja voidaan käyttää vapaasti yhdistyksen säännöissä määritellyn toiminnan toteuttamiseen. Lahjoituksen antajalla on kuitenkin halutessaan oikeus määrätä yhdistyksen käyttävän lahjoituksen tiettyyn tarkoitukseen. Siinä tapauksessa yhdistyksen pitää luoda lahjoitukselle oma rahasto, jonka avulla seurataan saatujen varojen käyttöä lahjoittajan edellyttämään tarkoitukseen.

Lisätietoja lahjoituksista: <http://www.lahjoitus.org/>

Yritysyhteistyö

Yritysyhteistyö on toimintaa, jossa yritys antaa taloudellista tukea, tavaroita tai palveluja yhdistyksen käyttöön. Vastikkeeksi yhdistys tarjoaa yritykselle omaa osaamista ja palveluja, useimmiten näkyvyyttä yhdistyksen toiminnassa.

Sponsorointi

Sponsorointi on käsitteenä melko epämääräinen, ja sitä käytetään monissa yhteyksissä. Sponsoroinnissa ei ole kysymys puhtaasta hyväntekeväisyydestä vaan yleishyödyllisen yhteisön tai tapahtuman imagon vuokraamisesta. Yhteisö hankkii varoja toimintaansa, ja sponsoriyritys pyrkii muokkaamaan omaa yrityskuvaansa ja edistämään siten tuotteidensa myyntiä. Sponsoroinnissa hyödynnetään yhdistyksen imagoa yrityksen liiketoiminnassa ja markkinointiviestinnässä. Yritykset hakevat yleistä hyväksyntää olemalla näkyvillä hyvien asioiden yhteydessä.

Sponsorin panostus on yleensä rahaa, toisinaan myös tavaroita ja palveluita tai markkinointiin osallistumista. Useat yritykset ovat valmiit panostamaan sponsorisopimuksiin huomattavasti suurempia summia kuin antaisivat pelkinä lahjoituksina. Toisin kuin lahjoitukset, sponsorointi on yrityksille kokonaisuudessaan verovähennyskelpoinen erä. Sponsorisopimukset ovat kuitenkin mahdollisia vain niin pitkään kun toiminta on yritykselle liiketaloudellisesti kannattavaa ja yhteistyökumppanin maine on tahraton.

Sponsorointivinkkejä:

- Hyvät henkilökohtaiset suhteet kannattaa hyödyntää.*
- Suhteiden ylläpito on tärkeää.*
- Yhteistyökumppanit kannattaa kutsua mukaan tapahtumiin ja juhliin.*
- Positiivisuus, hymyily ja kiitos ovat myynti valtteja.*

CRM – Cause Related Marketing

Yksi yritysysteistyön muodoista on Suomessa suhteellisen harvinainen Cause Related Marketing. Tätä toimintamallia harjoitetaan lähinnä isoissa yleishyödyllisissä yhteisöissä. Kyseisessä toiminnassa perustetaan esimerkiksi projekti, joka ajaa sekä yhdistyksen että yrityksen päämääriä ja jonka rahoitukseen ja osittain myös toimintaan yritys osallistuu. Tukea antava yritys valitsee kohteena olevan yhdistyksen sen mukaan, että se liittyy jotenkin yrityksen liikeideaan. Tässä toiminta eroaa sponsoroinnista. Tuettava yhdistys tai asia on yleensä myös ”good cause” eli hyvä asia. Yhteistyöstä kerrotaan ulkopuolelle yhteisellä markkinoinnilla. Esimerkkejä CRM-toiminnasta ovat muun muassa luottokortit, joilla tehdyistä ostoksista muutama promille menee hyväntekeväisyyteen, tai kanta-asiakaspisteiden lahjoittaminen hyväntekeväisyyteen ja maksulliset puhelinlinjat. Tämä yhteistyö hyödyttää sekä yleishyödyllistä yhteisöä että kaupallista osapuolta.

Yhdistyksen taloutta helpottavia sopimuksia

Aina kun on mahdollista, kannattaa pyytää alennuksia, säästää, sopia laskutuslisien poistamisesta, tehdä korkosopimus pankin kanssa tai yrittää sopia yhteistyöstä, jossa esimerkiksi kokouskahvitukset ja tilavuokrat maksetaan jollakulla muulla kuin omalla yhdistyksellä.

Avustukset

Avustus on yhdistyksen toimintaan haettava välitön ja vastikkeeton tuki, joka on luonteeltaan lahjoitus ja joko kertaluonteinen tai jatkuva. Se tulee hakea erikseen, ja siihen kuuluu selvitysvelvollisuus avustuksen käyttötarkoituksesta ja siitä, mihin saatu avustus on käytetty. Avustuksia myöntävät mm. kunnat, ministeriöt, erilaiset säätiöt ja rahastot sekä Raha-automaattiyhdistys (RAY).

Kuntien avustukset

Kotikunnat avustavat yhdistyksiään. Kunnan myöntämät avustukset eivät ole kovin suuria, eikä niiden hakemiselle ole yhtenäistä ohjeistusta vaan eri kuntien avustuskäytännöt voivat vaihdella paljonkin. Tuet ja avustukset haetaan yleensä eri lautakuntien kautta. Niille on usein olemassa tietyt hakuajat sekä kriteerit, jonka perusteella avustuksia

myönnetään. Avustus saadaan yleensä rahana, mutta avustukseksi voidaan laskea myös muut kunnan myöntämät edut, esimerkiksi toimitilojen ja laitteiden saaminen edullisemmalla tai maksutta.

RAY:n avustukset

RAY myöntää yleisavustusta ensisijaisesti vakiintuneille, valtakunnallisesti toimiville ja kansallisesti merkittävillä järjestöillä. Yhdistykset voivat hakea esimerkiksi projekteihin, vapaaehtois- ja vertaistoimintaan tai erilaisten tapaamis- ja kohtaamisaikojen ylläpitämiseen kohdennettuja toiminta-avustuksia, joita myönnetään johonkin tiettyyn rajattuun toimintaan tai toiminnanalaan. Näin ollen myös pienemmät yhdistykset voivat hakea kohdennettua toiminta-avustusta.

Säätiöiden ja rahastojen avustukset

Säätiöillä ja rahastoilla on omat sääntönsä, joiden perusteella ne myöntävät apurahoja määräämilleen tarkoituksille. Hakuajat ja -ehdot vaihtelevat eri säätiöiden kesken, ja säätiöillä on yleensä oma hakulomake tai tietyt ehdot avustuksen hakemista varten. Säätiöillä on usein monia eri tukialoja, jotka voivat vaihdella vuosittain.

Lisätietoja avustuksista:

<http://www2.ray.fi/fi/avustukset/hakeminen>

http://www.kulttuuri.net/kulttuurihakemisto/saatiat_ja_apurahat

Projekti- ja hankerahoitukset

Yhdistys voi rakentaa toimintansa kehittämiseksi projektin tai hankkeen ja hakea sen toteuttamiseen rahoitusta. Rahoitus on haaste monessakin yhdistyksessä, ja onkin tärkeää tunnistaa, mikä rahoitusmuoto soveltuu kullekin projektille. Projekti toteutetaan myönnetyn projektirahoituksen avulla, ja rahoitusta saa käyttää vain sovittuna ajanjaksona ja ennalta määritellyn tarkoitukseen, ei esimerkiksi yhdistyksen muuhun toimintaan. Projektirahoituksessa vaaditaan erityisen tarkkaa suunnittelua, raportointia, taloushallinnointia sekä tavoitteellisuutta. Projektirahoitusta hakiessa rahoittajat kiinnittävät huomiota odotettavissa oleviin tuloksiin ja vaikutuksiin.

Projekti tai hanke syntyy yleensä silloin, kun yhdistyksen perustoiminta tai yhdistyksen toimintaympäristön kehittäminen luo kysyntää jollekin

tarpeelle. Vaikka projekti on oma kokonaisuus, sen tulee silti olla osa yhdistyksen muuta toimintaa. Projektiluonteinen työskentely on suunnitelmallista ja kertaluontoista, kestoaltaan ja tavoitteiltaan määriteltyä toimintaa. Opit ja tulokset, jotka projektissa saadaan aikaan, on tarkoitus liittää yhdistyksen perustoimintaan.

Suunnittelu on projektin tärkein vaihe ja siihen on syytä varata runsaasti aikaa, nähdä vaivaa sekä ottaa huomioon seikkoja, jotka auttavat projektin luomisessa ja järjeistämisseä. Tällaisia seikkoja ovat esimerkiksi se, sopiiko projekti yhdistyksen määriteltyyn perustehtävään, onko sille todellista tarvetta, mitä resursseja projektin toteuttamiseen tarvitaan sekä se, miten riskialtista projektin ylläpitäminen on ja miten mahdollisia riskejä voi ennaltaehkäistä.

Projektin rahoittamiselle on erilaisia rahoituskeinoja. Yhdistyksen johdon onkin hyvä tutustua ensin eri rahoituslähteisiin ja rahoittajien ohjelmiin, joista valitsee projektilleen sopivimman.

Projektirahoitusta haetaan kirjallisesti. Hakulomakkeet, hakemiseen liittyvät ohjeistukset ja hakuajat vaihtelevat eri rahoittajilla. On suositeltavaa ottaa suoraan yhteyttä rahoittajaan tukikelpoisuuden selvittämiseksi.

Projektirahoittajia ovat muun muassa RAY, ministeriöt, kuten opetus- ja kulttuuriministeriö, sekä EU:n rahastot. EU-rahoitusta saa sekä kansainvälisiin että kansallisiin hankkeisiin, ja useat niistä ovat mahdollisia yhdistyksillekin. Rahoituslähteet ja rahoitettavat sisällöt muuttuvat koko ajan. On tärkeää tarkistaa ajankohtainen tieto kyseisen rahoituslähteen hallinnoijan kautta. EU-rahoilla pyritään suureen vaikuttavuuteen, joten monet hakkeet, joita rahoitetaan esim. rakennerahastosta tai Erasmus+ -ohjelmasta ovat vaativia kokonaisuuksia. Sen sijaan Leader -toimintatavan peruseriaatteisiin kuuluu alhaalta ylöspäin -ajattelu ja pienimuotoistenkin kehittämisse- ja investointihankkeiden tukeminen. On muistettava, että kun yhdistys ryhtyy hakemaan EU-rahoitusta, on projektin muut palaset oltava jo likipitään kohdillaan.

RAY:n projektirahoituksen kohderyhmänä ovat sosiaali- ja terveysalan järjestöjen uusien toimintamallien tai -prosessien luomiseen tähtäävät kehittämisprojektit ja käynnistämishankkeet sekä muut määräaikaist

rahoitusta tarvitsevat erillisprojektit. Projektiavustus on yleensä enintään kolmen vuoden rahoitusohjelma, ja se tulee hakea kuitenkin vuosittain, sillä päätös määrärahasta tehdään vuodeksi kerrallaan. Myös jatkuvien hankkeiden tulee tehdä uusi avustushakemus jokaiselle toimintavuodelle. Uusien projektien avustukset jaetaan toukokuussa ja käynnissä olevien projektien jatkorahoitukset syyskuussa.

Opetus- ja kulttuuriministeriön myöntämät erityisavustukset ovat muiden ministeriöiden myöntämiin erityisavustuksiin verrattuna lukumääräisesti suurimmat. Ministeriöiden myöntämät avustukset käyte-
tään rahoituksen myöntämisvuotena sekä sitä seuraavan vuoden aiheutuviin kuluihin, ellei rahoituspäätöksessä ole perustellusti toisin määrätty. Myönnetyt avustukset maksetaan maksatuspyynnön jälkeen yhtenä tai useampana eränä esitettyjen kustannusten perusteella. Ministeriöiden myöntämät erityisavustukset voivat rahoittaa esimerkiksi merkittäviä tapahtumia, kehittämishankkeita tai investointikohteita.

Lisätietoja projekti- ja hankerahoittamisesta:

Vanhapiha, E, Tiilikainen, T., Veikkolainen, A., Tolvanen, P.,
Kuokka, N., Lindman, J. 2013. Yhdistykset toteuttamassa itseään – ja
palvelemassa yhteiskuntaa, Saarijärven Offset.

Apua hankerahoituksien hakemiseen:

<http://www.rakennerahastot.fi/>
<http://maaseutu.fi>
<http://www2.ray.fi/fi/avustukset>
<http://www.ely-keskus.fi>
<http://www.cimo.fi/>
<http://www.skr.fi/>
<http://www.taike.fi>

Palvelutoiminta

Yhdistysten palvelutoiminta on vastikkeellista palvelun tuottamista, joka kohdistuu yhdistyksen perustoimintaa laajemmalle kohderyhmälle. Tarve palvelutoiminnalle syntyy muualta kuin yhdistykseltä ja suunnautuu useimmiten pois päin yhdistyksestä. Kun on tunnistettu asiakkaan tarpeet ja se, mistä asiakas on valmis maksamaan, voidaan ideoida palvelu, joka tuoteistetaan. Tuoteistamisella palveluidea saadaan markkinoitavaan ja myytävään muotoon, joka vastaa juuri asiakkaan tarpeita. Tavallista on, että yhdistyksellä on palvelutoiminnalle erityiset kohderyhmät, joille se palveluitaan tarjoaa ja tuottaa. Toimintaa voidaan tuottaa niin yksityisille ihmisille kuin yrityksille ja kunnallekin.

Pienimuotoisen palvelutoiminnan tarkoituksena on hankkia varoja yhdistyksen perustoiminnan ylläpitämiseen. Palvelutoiminnalla saadaan yleensä toimeksiantajalta jonkinlainen kohtuullinen korvaus, joka käytetään oman yhdistyksen toiminnan rahoittamiseen. Vapaaehtoisvoimin toimivat yhdistykset voivat tuottaa rajallisesti palveluita, jotka yhdistyksen jäsenet tuottavat talkootyöllä.

Jotta pienimuotoista palvelutoimintaa voi toteuttaa, vaatii se yhdistykseltä aktiivisuutta ja innovatiivisuutta. Avainasemassa on myös yhteydenotot mahdollisiin toimeksiantajiin ja luotettavien jäsenten löytäminen toteuttamaan toimintaa.

Palveluiden tuottaminen on yhdistyksille hyvä keino hankkia varoja toimintaan sekä osallistua samalla hyvinvoinnin edistämiseen ja olla vaikuttajana omalla toiminta-alueellaan. Palveluiden toteuttamisen lisäksi yhdistys tarvitsee myös liiketoimintaosaamista toiminnan markkinointiin, järjestelyyn, hinnoitteluun sekä verotarkasteluun.

Asiakkaille myytävissä palveluissa keskeisimpänä on asiakkaan tarve ja siihen vastaaminen, vaikka ajatus, palvelun tuottaminen ja sisältö syntyvätkin yhdistyksen arvoista, säännöistä ja tarkoituksesta. Asiakas tekee ostopäätöksen sen perusteella, miten hyvin palvelu täyttää hänen tarpeensa, mutta palveluita ostamalla asiakas voi kokea myös tukevansa yhdistyksen toimintaa. Yhdistykset myös myyvät usein jäsenyyttä osana palveluaan. Yhdistykset, joilla on riittävää osaamista

ja palkattua henkilökuntaa ja jotka tarjoavat kilpailukykyisiä palveluita uusille kohderyhmille, voivat palveluiden ja niiden markkinoinnin kautta saavuttaa potentiaalista tunnettuuden kasvua, ja verollisuudesta huolimatta palveluiden suoramyynä voi toimia hyvänä varainhankintakeinona. Minimissään asiakas voi arvioida palvelua pelkän esitteen tai mainoksen perusteella; laajimmillaan koko muukin yhdistyksen toiminta kertoo asiakkaalle palvelutoiminnan laadusta.

Palvelutoimintaa säätelevät monet lait, esim. työsuhteisiin liittyvät lait, hankintalaki ja verotukseen liittyvät lait.

Lähteet:

Vanhapiha, E, Tiilikainen, T., Veikkolainen, A., Tolvanen, P., Kuokka, N., Lindman, J. 2013: Yhdistykset toteuttamassa itseään – ja palvelemissa yhteiskuntaa, Saarijärven Offset.

Esimerkkejä palvelutoiminnasta:

- Kyläyhdistys palkkaa kyläavustajan, -talkkarin, -siivoojan, kotipalvelutyöntekijän
- Tapahtumien puhtaanapidot, vähittäiskaupan inventaarion suorittaminen, tienvarsien siivous
- Yhdistys tekee sopimuksen esim. jonkun maanomistajan kanssa tietyn alueen vaikkapa pajujen raivauksesta ja saa siitä maksun säännöllisesti
- Yhdistyksen tai kylän väki menee päiväksi esim. istuttamaan taimi tarhalle taimia tai keräämään kurkkuja kasvihuoneelta
- Sovitaan esim. kunnan kanssa uimarannan tai koulun piha-alueen siistinä pitämisestä ja saadaan siitä korvaus yhdistykselle

Lähde: www.liiveri.fi

8. KYLÄAVUSTAJALTA APUA ARJEN ASKAREISIIN JA ENERGIAVINKKEJÄ

Juhani Nenonen, Kyläapu -hankkeen projektipäällikkö

Kyläyhdistykset ovat alkaneet palkata Kyläavustajia parin viime vuoden aikana. Uudeltamaalta alkaneessa Kyläapu -hankkeessa kyläyhdistykset työllistävät pitkäaikaistyöttömiä palkkatuella kyläavustajiksi. Heidän tehtävänä on auttaa ikääntyviä asukkaita arjen askareissa, pientä maksua vastaan. Samalla kyläavustaja voi välittää hyötytietoa energiatehokkuudesta ja tukea yhdistyksen toimintaa.

Kyläaputoiminnan lähtökohtana on huoli siitä mitä Suomessa tapahtuu? Taustalla vaikuttaa kolme perustekijää. Ensinnäkin väki vanhenee. Biologialle emme toki voi mitään. Mutta silloin, kun vanheneminen näkyy väestötilastoissa, olisi syytä pohtia kuka lopulta pitää huolta vanhenevasta väestöstä. Toisaalta maassa vallitsee sitkeä pitkäaikaistyöttömyys, joka ei osoita laantumisen merkkejä. Kolmantena ajan ilmiönä on palveluiden kaikkoaminen aluksi syrjäseuduilta, nyt myös taajamista. Osana digitalisoitumiskehitystä myös julkinen valta vetäytyy nettiin ja syventää näin palvelupakoa. Neljänneksi kohdaksi voisi vielä lisätä Suomen sitoutumisen ilmastopolitiikkaan. Se edellyttää pitkällä tähtäimellä myös konkreettisia paikallisia toimia energiatehokkuuden lisäämiseksi, missä informaatio-ohjaus on keskeisessä asemassa.

Kyläavustaja tuo käytännön apua arjen ongelmiin. Positiivinen vastaus haasteisiin lupaakin hyvää tulevaisuutta Kyläaputoiminnan laajenemiselle. Kyläavustaja tekee pääasiassa jokamiestason töitä, jotka tukevat kyläläisten arkea. Tällaisia palveluita ovat mm. talonpito, pihatyöt, pienet kunnostustyöt, asiointi, siivoaminen, puiden pilkkominen ja jopa atk-tuki. Kyläavustaja ei kuitenkaan tee luvanvaraisia töitä, eikä työ kilpaile yksityisen yritystoiminnan kanssa.

Uudellamaalla testataan myös energiatiedon välitystä. Kyläavustajalta voi kysyä energiasäästövinkkejä, sillä kyläavustaja välittää tietoja Motiva Oy:n tukemasta kuluttajien energianeuvonnasta. Energianeuvonnassa tehdään yhteistyötä erityisesti energiallojen järjestämi-

seksi yhdessä maakunnallisen energianeuvonnan ja tilaisuuksiin osallistuneiden energiayhtiöiden kanssa.

Kyläyhdistyksellä on yleensä myös kylän yhteisiä tehtäviä omalle kyläavustajalle. Yhdistyksen kylätalolla, kyläavustajalle riittää tekemistä tilaisuuksien järjestämisessä, yleisissä töissä sisällä ja ulkona. Kyläyhdistykset antavat jo nyt paljon monipuolista työtä kyläavustajalle, ruokapäivistä skeittirampin ylläpitoon. Kylätalot ovat kylien toimintakeskuksia ja kohtaamispaikkoja. Kyläavustajan työlliställä voi hyvin olla asukkaiden palvelun ja muiden suorittavien töiden lisäksi kylätalon isännöinti. Yhteiset omat toimitilat ovat samalla kyläyhdistysten vahvuus työllistämishankkeessa.

Yhdistyksen kannalta kyläavustajahanke perustuu palkkatukeen ja asiakkailta perittäviin palkkioihin. Kyläavustajan päiväpalkka koostuu palkkatuesta ja mahdollisesta kuntalisästä. Palkkatuki (v. 2014) on 62,05 €/työpäivä, tällöin kuukaudessa palkkatuki on n. 1 334 € ilman kuntalisää. Suositustuntihintana on pidetty 10 €/h, jolloin kustannus ei ole kenellekään ylivoimainen. Jo kohtuullisella työajan myynnillä päästään lopputulokseen, jolloin toiminta on ylijäämäistä. Tämä on tavoiteltavaa toiminnan jatkuvuuden kannalta. ELY-keskus rahoittaa Kyläapu -hanketta, joka tukee yhdistyksen hankehallintoa ja työntekijöiden valmennusta vapaille työmarkkinoille.

Uudenajan energiatietoutta

Kyläavustajayhdistyksillä on keskeinen rooli neuvontatilaisuuden järjestämisessä, joita Suomen Kylätoiminta ja Uudenmaan liitto järjestivät pilottimielessä kokonaisen sarjan. Energialta tarjoaa asukkaille hyviä neuvoja siitä, kuinka vähennetään energiankäyttöä ja kustannuksia. Kysymys on siis siitä kuinka vaivattomasti voi omin toimin lisätä energiatehokkuutta. Neuvontahanke on samalla osa Motiva Oy:n koordinoimaa kansallista energianeuvontaa. Energian säästäminen on hyvä keino säästää rahaa ja ympäristöä. Tässä asiassa puolueeton energianeuvonta auttaa ihmisiä arjen energiapäätösten teossa.

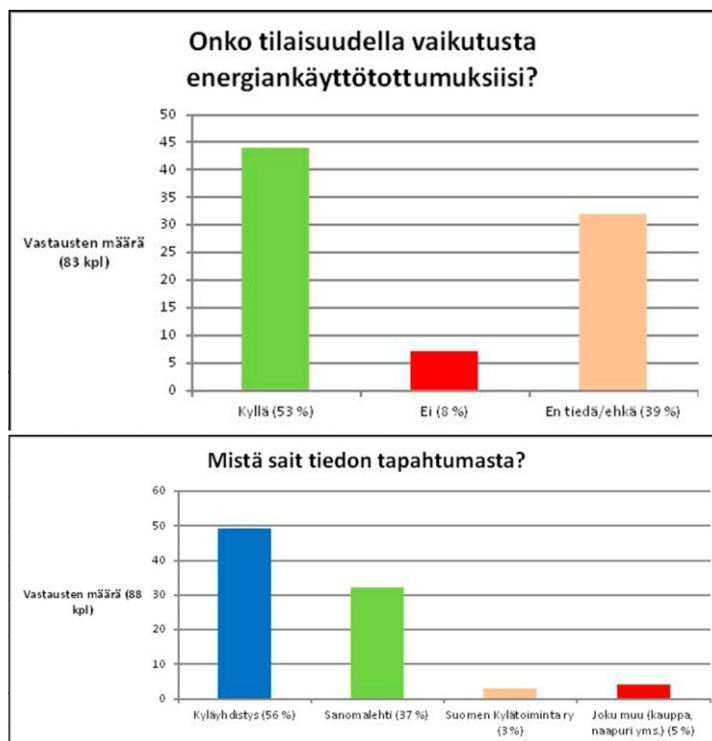
Kaikille avoimet energiaillat välittivät käytännön vinkkejä kodin energiansäästöstä. Energiaillan ohjelmassa päätettiin keskittyä kodin energiankulutukseen, lämmitysratkaisuihin ja energiatodistukseen.

Laajan aiheen rajausta on perusteltua, lisäksi on mahdollista kuulla uusinta tietoa alan yrittäjiltä, jotka tarvittaessa osallistuvat tilaisuuden kulujen kattamiseen.

Kyläavustaja on todellinen voimavara energianeuvonnassa, sillä hän voi kotikäynnillä auttaa löytämään monet esitteet, oppaat ja nettisivut, joita muuten olisi vaikea tavoittaa. Tällöin neuvonnan vaikutus on pitkäkestoista ja vaikuttavaa. Yhteistyössä energianeuvonnan kanssa voidaan kylissä tarjota hyviä neuvoja kuinka tehostaa energiankäyttöä ja siten laskea kustannuksia.

Energiaillat osoittautuivat kävijäpalautteen perusteella hyvin kustannustehokkaiksi, mutta samalla vaikuttaviksi. Kyläyhdistysten kautta jaetut kutsut tavoittivat yleisön hyvin kattavasti. Vastaajista yli puolet ilmoitti tilaisuuden vaikuttaneen käyttötottumuksiin. Näistä tekijöistä sidosryhmät ovat kiinnostuneet jatkossakin.

Positiivista palautetta kyläyhdistysten energiaoiloista



9. MAAKUNTATASON VARAINHANKINTA, CASE KAINUU.

Veli-Matti Karppinen, Kainuun Nuotta ry:n toiminnanjohtaja

1. Taustaa

Järjestöjen varainhankinta ja rooli palvelujen tuottajina on ollut voimakkaassa muutoksessa monien paineiden takia. Oman roolin löytäminen vie aikaa, sillä julkinen tuki ja skandinaavinen palveluntuotantomalli on muokannut käsitystä siitä, miten palvelu ja tuotetaan kustannustehokkaasti ja ammattimaisesti. Tarjonta ei kuitenkaan voi toimia pelkästään liiketoiminnan opeilla, sillä palvelujen ominaispiirteet on otettava huomioon. Kilpailutussääntöjen muutoksien vaikutus Kolmannen sektorin toimintaan ja maaseudun palveluihin on ollut perustavanlaatuisen, sillä se on pakottanut itsensä yleishyödyllisiksi mieltäneet yhdistykset näkemään toimintansa osana julkishallinnon palvelutuotantoa. Henkisen muutoksen lisäksi yhdistysten on pitänyt hankkia liiketaloudellista osaamista, jotta ne ovat osaavat tuottaa palveluja. Rakentamalla paikallisen tason palvelutuotantoa ja kehittämällä maakuntatason palveluverkosto voidaan uudella tavalla toteuttaa kolmannen sektorin varainhankintaa, tuottaa paikallispalveluja ja lisätä työmahdollisuuksia maaseutualueilla.

Maaseudun ohuilla markkinoilla palvelujen tuottamisen aloittaminen vaatii monesti julkista avustusta, sillä toimittaessa alueellisesti hajautuneen kysynnän varassa vie aikaa ennen kuin palvelujen tuotannon saa vakaalle pohjalle. Perinteistä kannattaa pitää kiinni, mutta samalla täytyy varautua tulevaisuuden mukanaan tuomiin mahdollisuuksiin. Uudenlaiset paikallisten palvelujen tuottamistavat ovat kykeneviä muuttamaan palvelutoimialojen toteutustapoja radikaalisti. Alueelliset organisointitavat kuten kylien yhteisölliset yrityshankkeet lähipalvelujen tuottamiseksi edellyttävät mittavaa koulutus- ja sopeutumisprosessia sekä kunnissa että palveluja tuottavissa organisaatioissa.

2. Case Kainuu

Kainuussa kehitetyn maakunnallinen varainhankinta palvelutuotannon sekä paikallisen palvelukeskusmallin kautta kehittämistoiminta jakaantuu neljään eri toimintalohkoon jotka voidaan kiteytetysti esittää seuraavasti:

Ennakkosuunnittelu

Toiminnallisessa suunnittelussa tulee ennakkoon selvittää verkoston toimintamallin joustavuus koska jokainen kylä on erilainen eikä kiinteä yksi malli sovellu kaikille. Toiminta-alueitten valinnassa tulee selvittää kylän tarpeet ja mahdollisuudet palvelutuotantoon, yhteisöllisyys, liiketoimintaosaaminen, ja halu kehittää kyläaluettaan.

- Verkoston toiminnallinen suunnittelu
- Verkoston sopimuksellisten osioiden suunnittelu
- Palvelualueitten analyysi ja valinta
- Alueen tarpeet ja mahdollisuudet
- Sisäisen suorituskyvyn ja toimintaympäristön analysointi

Tiekartta

Toimintalohkossa luodaan pohja kehittämisprosessin vaiheistamiselle, toiminnalliset tavoitteet alueen palvelujen kehittämisestä. Mikä on arkipäivän palvelutoiminnan taso esimerkiksi vuoden tai kahden päästä. Selvitetään keskeiset tekijät joita tulee vahvistaa hyödyntää toiminnan kehittämisessä.

- Kehittämisprosessi
- Toiminnalliset tavoitteet
- Keskeiset menestystekijät / mahdollistajat

Prosessin toteutus

Prosessin toteutus vaiheet sisältävät kehittämistoiminnan ytimen jossa kokonaiskehittäminen ja eri osa-alueet käydään vaiheittain läpi. Kehittämisen toteutuksessa kaikissa vaiheissa tulee toiminta tähdätä palvelutoiminnan pysyvyyteen kehittämistoiminnan loppumisesta huolimatta. Verkoston pysyvyyden keskeinen tekijä on liiketoiminnan onnistuminen.

- Palveluosuuskunnan liiketoiminta-suunnitelman ja sen

käynnistäminen

- kyläyhdistyksen toiminnan suunnittelu
- Kumppanuuksien toiminnallinen käynnistäminen
- Arkipäiväistäminen

Seuranta ja arviointi

Kehittämistoiminnan merkittävä osa-alue on verkoston toimivuuden jatkuva seuranta ja arviointi jossa keskeisimmät kysymykset kohdentuvat toiminnan jatkuvuuteen. Koska palvelutuotannon toimijoina, kohde-ryhminä ja hyötyjinä ovat kylien asukkaat, yritykset, järjestöt, sekä kunnat ja valtio, kohdennetaan arviointi näihin toimijoihin ja miten vaikuttavuus saadaan kehitettyä. Win-win toimintamallin on onnistuttava jotta verkosto on pysyvä ja jatkuvasti kehittyvä.

3. Toteutus

3.1 Maakunnallinen palveluverkosto

Maakunnallinen maaseudun palveluverkosto

Case Kainuun maakunnallisen varainhankinnan perustana on maakunnallinen kyläyhdistyksen Kainuun Nuotta ry:n jäsenverkosto. Nuotta ry toimii maakunnallisen yhden luukun toimijana kaikkiin maakunnallisiin asiakkaisiin päin. Tällöin kaikki maakunnalliset sopimukset ja talous tapahtuu keskitetysti Nuotta ry:n kautta. Paikalliset palvelukeskukset toimivat alueellaan itsenäisesti joilta myös Nuotta ry hankkii alueelliset palvelut. Paikallisten toimintapisteiden laajuus voi olla hyvinkin erilainen riippuen paikallisista tarpeista ja mahdollisuuksista tuottaa palveluja.

1. Maakunnallinen yhdenluukun toimintamalli

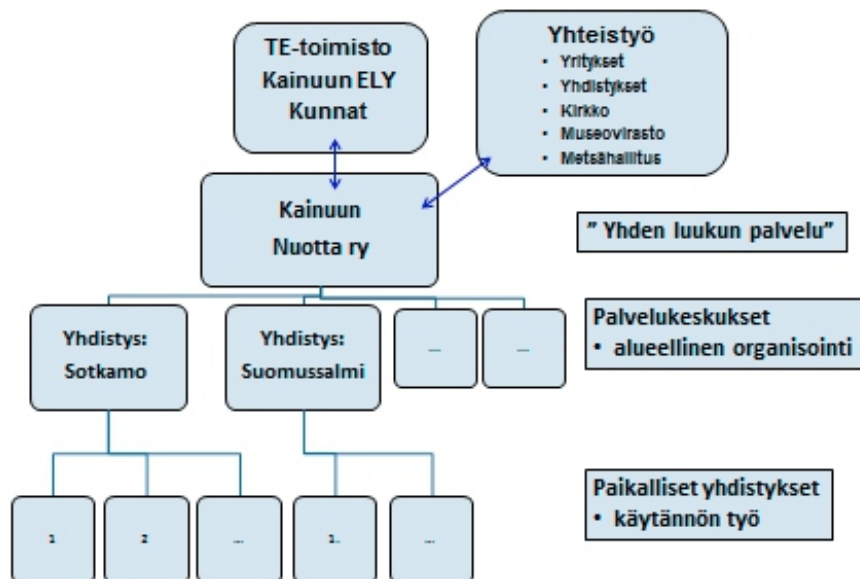
- maakunnallinen kylien yhteenliittymä ”yksi luukku”
- hankkii maakunnalliset asiakkaat
- yhdistää alueelliset palvelukeskukset verkostoksi
- tuottaa verkostomaisesti maakunnalliset palvelut
- hankkii palvelut paikallisilta palvelukeskuksilta
- win-win periaate

2. Alueellinen palvelukeskusverkosto

- toimivat palvelu ja liiketoiminnassaan itsenäisesti
- 2-5 kylää/alue mukana palvelukeskusalueessa
- perustuu kyläyhdistysten liiketoimintamallin pohjalle

- paikallinen osuustoiminta ja yhdistystoiminta yhteistyössä
 - perustana paikalliset tarpeet ja mahdollisuudet
- Maakunnallinen palveluverkosto kaaviosta:

Kainuun Maaseudun palveluverkosto



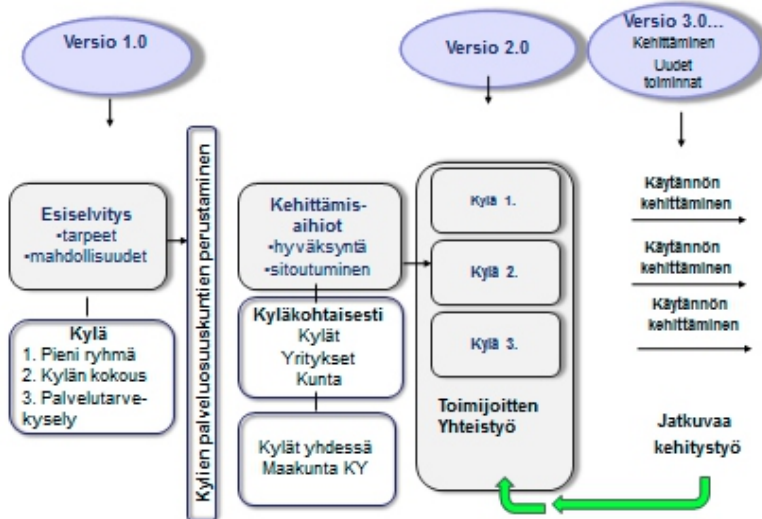
Paikalliset palvelukeskukset toimivat kunta-alueen välittäjäorganisaatioina ja vastaavat alueellisesta palvelutoiminnasta yhdessä kunnan erialueilta olevien yhdistysten kanssa. Organisoinnin perustana ovat keskuksissa toimivat kyläyhdistykset jotka hoitavat yleishyödylliset toiminnot ja osuuskunnat jotka hoitavat liiketoiminnalliset toiminnot. Palvelukeskukset toimivat osana maakunnallista palveluverkostoa jonka organisoinnista vastaa yhden luukun periaatteella toimiva Kainuun Nuotta ry. Verkostoon kuuluu riittävä määrä yhdistyksiä jotta logistiset kustannukset voidaan pitää alhaisina.

Tuloksena on pysyvästi maakunnallisia palveluja toteuttava verkostomainen toimintamuoto joka tukee paikallista palvelutuotantoa, luo uusia työmahdollisuuksia, tukee työttömien aktivoitumista, työelämään valmentautumista sekä kehittää ja tehostaa maakunnallisen työllistämisen toimintamallia ja sen vaikuttavuutta.

3.2 Paikallisten palvelukeskusten kehittämisprosessi

Paikallisen palvelutuotannon kehittämisprosessin kulku selviää seu-

Palke-suunnitteluprosessi



3.3 Paikalliset tarpeet ja mahdollisuudet tuottaa palveluita

1. Selvitetään yhteisöllisesti paikallisten asukkaiden, yritysten, yhteisöjen kanssa alueen palvelutarpeet. Palvelutarpeet koostuvat julkisen sektorin, yksityisen ja kolmannen sektorin tuottamista palveluista. Palveluteemoja voivat olla esim. kunnan sote, tekniset ja sivistystoimen palvelut, valtionhallinnon tuottamat tiestöön, ympäristöön, vesien hoitoon yms. palvelut. Yritysten tuottamat remontti, siivous, korjaus, alihankinta, ympäristö, yms. palvelut. Kolmannen sektorin palveluja voivat olla kodin hoito, ei lakisääteiset hoivapalvelut, tilapalvelut (esim. kylätalo) jne.

2. Selvitetään yhdessä paikallisten toimijoiden kanssa palvelun tuotantomahdollisuudet. Mitä osaamista löytyy, mitä yrityksiä tarvealueilla on ja mitä palveluja ylipäätyään voidaan tuottaa.

3.4 Työnjako palveluusuuskunnan ja paikallisen kyläyhdistyksen välillä.

Paikallisten toimijoiden välillä on tarpeellista mahdollisimman aikaisessa vaiheessa sopia työnjaosta eri palvelujen tuottamisessa. Tämä selkeyttää jatkosuunnittelua ja helpottaa lainsäädännön huomioon ottamista käytännön toiminnassa.

Työnjako toimijoiden välillä on seuraava:

Paikallinen osuuskunta

- liiketoiminnalliset palvelut
- Osuuskunta on yritys jonka toiminta perustuu yritysten joustavuuteen, päätöksenteon nopeuteen sekä yritysverotukseen.

Kyläyhdistys

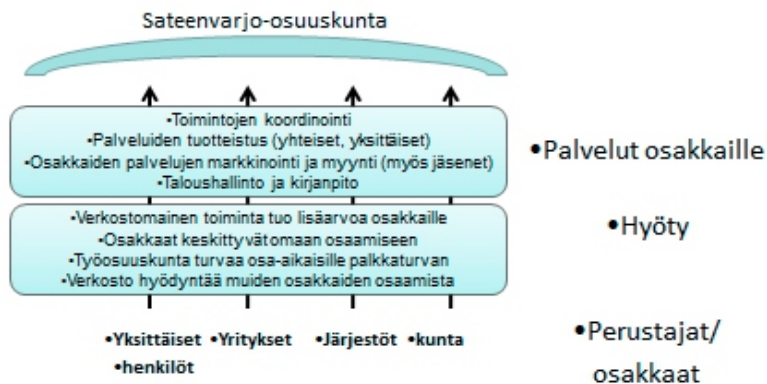
- ei kaupalliset palvelut, yleishyödyllisyys
- mahdollisuus esim. osuuskunnan alihankintatyöt, pienimuotoinen palvelutoiminta

3.5 Paikallisten osuuskuntien toiminnan kehittäminen

Aikaisemmin valtakunnassa toteutettujen palvelukeskushankkeitten suurin heikkous on ollut että ei ole huomioitu paikallisen verkostoyrityksen merkitystä palvelutuotannossa. Kysyntää on ollut mutta ei palvelun tuottajaa. Tästä syystä on oleellista perustaa verkostoyritys mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Parhaimmaksi yritysmuodoksi on osoittautunut sateenvarjo-osuuskunta malli.

3.6 Sateen varjo-osuuskuntamallin toiminta:

Palvelukeskukset: Palvelujen tuottaminen
Sateenvarjo-osuuskunnan toimintamalli



Osuustoiminnallinen malli osoittautui parhaimmaksi koska osuustoimintalaki turvaa tasa-arvoisen kohtelun osakkaiden välillä ja jossa osuustoimintaverkoston toiminnan ja varsinainen taloudellinen hyöty muodostuu toimijatasolla. Osakkaina voivat olla yksittäiset henkilöt, yritykset, järjestöt ja kunta.

Osakkaiden saamia palveluja ovat esimerkiksi:

- Toimintojen koordinointi jossa kaikki osakkaat toimivat saman osuuskunnan nimissä tuottaessaan alueellisia palveluja. Jokainen osakas voi tuottaa palveluja kuten aikaisemminkin, ei kuitenkaan samoilla teema-alueilla kuin osuuskunta.
- Palveluiden tuotteistus (yhteiset, yksittäiset). Tällä on suuri merkitys koska usein osakkaat ovat pieniä toimijoita joilla ei ole mahdollisuuksia panostaa omaan tuotteistamiseen. Yhdessä mahdollisuudet ovat paremmat kustannus ja osaamissyistä johtuen.
- Osakkaiden palvelujen markkinointi ja myynti. Osakkaitten tuottamia palveluja markkinoidaan saman osuuskunnan nimissä. Panostusmahdollisuudet ovat yhdessä paremmat. Kuitenkin jokainen tekee omaa markkinointiaan suoraan omiin mahdollisiin asiakkaisiin päin. Kaksitasoinen markkinointi on tehokas ja pitkällä aikajänteellä mahdollistaa hyvät asiakassuhteet
- Keskitetysti ammattilaisten hoitama taloushallinto ja kirjanpito luovat vakaan ja luotettavan pohjan kehittymiselle.

3.7 Sopimuksellinen toiminta osana palvelukeskustoimintaa

Sopimuksellisen toimintatavan hyödyntäminen on ollut tärkeää palveluverkoston toteutumisen osalle. Pirstaleiset työt organisoidaan uudelleen jotta palvelut olisivat liiketoiminnallisesti kannattavia. Lähilogistiikka ja sen hyödyntäminen antaa kilpailuedun kilpailijoihin nähden.

Konkreettisina toimintoja ovat:

- sopimuksellisten palveluiden tuotteistaminen
- kehittää ja ottaa käyttöön palveluiden välitykseen ja töiden organisointiin Internetportaali
- kehittää liiketoiminnallisesti kannattavaa välittäjäorganisaatio-toiminta
- löytää uusia sopimuksellisen toimintatavan palveluntuottajia

3.8 Työllisyyden hoito osana palveluverkosto

Palvelukeskusverkosto edustaa uutta ajattelua verkostomaisten palvelujen tuottamisesta maaseutualueilla. Kyseessä on uudenlainen verkostomainen toiminta julkisen, yksityisen ja kolmannen sektorin kanssa. Työllistävän toiminnan lisäksi verkoston avulla voidaan toteuttaa työllisyydenhoitoon liittyvää työhönvalmennusta, koulutusta ja henkilökohtaista neuvontaa henkilöille, jotka työllistyvät verkostoon. Tämä tekee toiminnasta myös yhteiskunnallista palvelutoimintaa.

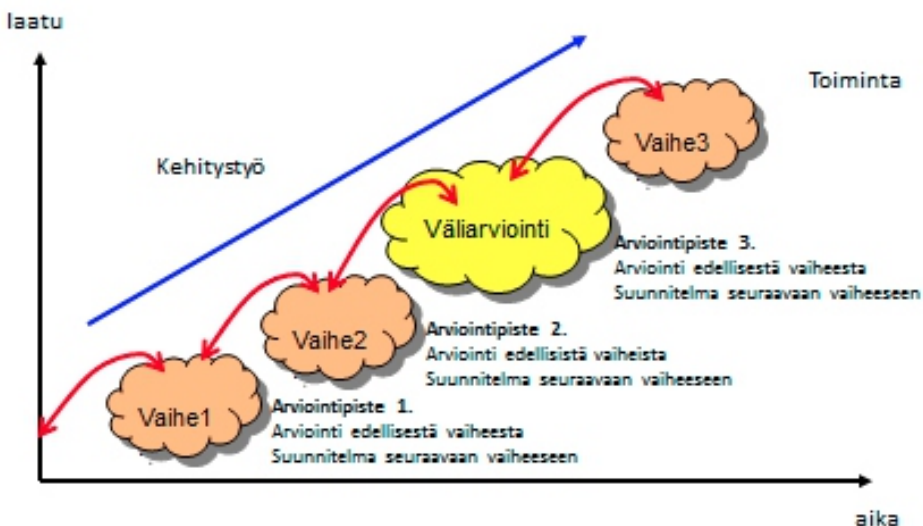
Yhteiskunnallinen palvelutoiminta muodostuu palvelukeskusverkoston ja työllistämisen palvelukeskuksen yhteistyöstä. Tuloksena yleishyödyllistä palvelua kainuulaisille, sekä työtä, tukea ja jatkopolkuja henkilöille, jotka ovat työllistettyinä mukana toiminnassa.

3.9 Seuranta ja arviointi ja

Maakunnallisen palveluverkoston jatkuvan kehittämisen perustana on toiminnan seuranta ja arviointi. Arvioinnin keskeisimmät kysymykset ja arvioinnin kohteet kohdentuvat toiminnan jatkuvuuteen. Koska palvelutuotannon toimijoina, kohderyhminä ja hyötyjinä ovat kylien asukkaat, yritykset, järjestöt, sekä kunnat ja valtio, kohdennetaan arviointi näihin toimijoihin ja miten vaikuttavuus saadaan kehitettyä.

Kehittämisprosessia on viety vaiheittain suunnittelun ja kokeilun vuorovaikutuksella.

Kehittämisen ja kokeilun vuorovaikutus



Arvioinnin konkreettisina kohteina ovat vaikuttavuuksien seuraavat osa-alueet:

Vaikutukset kansalaisiin

1. Sosiaaliset ja terveydelliset muutokset
2. Yhteisöllisyyden muutokset
3. Paikallisen sosiaalisen pääoman muutokset

Vaikutukset maakunnallisiin palveluihin

1. Mallien hyödynnettävyys maakunnallisena toimintana
2. Mallien laadulliset vaikutukset
3. Mallien taloudelliset vaikutukset

Vaikutukset yritysten verkostoitumiseen

1. Liiketoiminnan kehittyminen
2. Mallien hyödynnettävyys maakunnallisena toimintana
3. Mallien laadulliset vaikutukset
4. Mallien taloudelliset vaikutukset

Paikallisten palvelukeskusten toiminnallisuuden arviointi

1. Verkoston toimivuus huomioiden paikalliset lähtökohdat
2. Palvelukeskusverkoston hyödynnettävyys ja levitettävyys
3. Osaamisen ja kokemusten siirto keskusten välillä
4. Mallin hyvien käytäntöjen siirtomahdollisuudet

Kirjallisuutta sekä viitteitä eteenpäin ja yksityiskohtiin

Arpajaislaki 23.11.2001/1047.

http://www.kansalaisareena.fi/Yhtalo_Yhdistyksen_talous_ja_verotus.pdf

http://www.yhdistystieto.fi/yhdistystoiminta/mika_on_yhdistys

http://issuu.com/jarjestohautomo/docs/yhdistystoiminnan_avaimet_opas_2013

http://oikeusministerio.fi/fi/index/julkaisut/julkaisuarkisto/412010_yleishyodyllisetpalvelutvaltionavustuksetjakansalaisjarjestot/Files/5_OM_raportti_KORJATTU_PIENI.pdf

<http://www.varainhankinta.net/?tmpl=comingsoon>

http://www.vero.fi/default.asp?path=5,40,89&article=8264&domain=VERO_MAIN

Kolmas lähde – hanke, 2013. Yhdistykset palvelemissa yhteiskuntaa ja toteuttamassa itseään. Saarijärven Offset.

Kolmas lähde – hanke. Vanhapiha, Tiilikainen ym, toimituskunta 2013. Yhdistykset toteuttamassa itseään – ja palvelemissa yhteiskuntaa. Saarijärven Offset.

Loimu, K. 2007. Yhdistystoiminnan käsikirja. 3. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro.

Norri, M. & Palsala, A.1989. Yhdistys, käytännön käsikirja. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Oesch, P. 2002. Kulttuurin sponsorointi ja yritysyhteistyö – kehitys ja käytännöt. Helsinki: Taiteen keskustoimikunta.

Opetus- ja kulttuuriministeriö.
<http://www.minedu.fi/OPM/Avustukset/?lang=fi>

Patentti- ja rekisterihallitus. <http://www.prh.fi/fi/yhdistysrekisteri.html>

Perälä, J., Juutinen, S., Lilja, M., Lindgren, G., Reinikainen, M. & Steiner, M-L. 2008. Yhdistyksen hyvä hallinto. Helsinki: WSOYpro.

Perälä, S. & Perälä, J. 2006. Yhdistyksen ja säätiön talous, kirjanpito ja verotus. 3. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro.

Pylkkänen, P. 2009. Yhtälö – Yhdistyksen talous ja verotus.
http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/844/Yhtalo_-_yhdistyksen_talous_ja_verotus.pdf

Raha-automaattiyhdistys. Tukea sitä eniten tarvitseville.
<http://www.raha-automaattiyhdistys.fi/avustustoiminta/index.php>

Suomen kulttuurirahasto. Apurahat. Hakupäivä.
<http://www.skr.fi/default.asp?docId=12642>

Suomen luonnonsuojeluliitto. Vinkkejä varainhankintaan.
<http://www.sll.fi/jasensivut/jarjestotoimijalle/vinkkejä-varainhankintaan>

Suomen perustuslaki 11.6.1999/731.

Tuloverolaki 30.12.1992/1535.

Työ- ja elinkeinoministeriö.
<http://www.rakennerahastot.fi/rakennerahastot/fi/index.jsp>

Verohallinto. Usein kysyttyjä kysymyksiä yleishyödyllisten yhteisöjen verotuksesta.

Verohallitus. Kukkonen, A. Verotusohje yleishyödyllisille yhdistyksille ja säätiöille.
<http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=5478;298999>

Yhdistyslaki 26.5.1989/503.

Yhdistystieto. <http://www.skr.fi/default.asp?docId=12642>