

Possibilities and ways of funding sports clubs in Finland

Harri Setälä

Bachelor's Thesis
Degree programme in sport and
leisure management
2015



Degree programme

<p>Author or authors Harri Setälä</p>	<p>Group or year of entry 2012</p>
<p>Title of thesis The sports club funding guide</p>	<p>Number of pages and appendices 32 + 5</p>
<p>Supervisor or supervisors Tomi Paalanen</p>	
<p>The aim of the present thesis was to create a tool, a manual for executive directors, members of the board, people who are responsible for funding the sport club. Other goal was to collect the information trying to find out possible new ways in financing sport club activities. Taxation essentially controls financial activities of the sport club, therefore tax act and the association act require a deeper analysis.</p> <p>The theoretical background of the thesis focuses on non-profit organizations taxation, its interpretation, the various tax laws and the instructions of the tax authorities as well as fundraising activities and its history in Finland. The empirical part of the thesis focuses on creating a guide of fundraising activities of non-profit sport clubs. Empirical part includes qualitative study that explores ways of funding in junior sport clubs. The survey was carried out by Webropol and open interview via e-mail.</p> <p>Interview and research knowledge leads to the conclusion that sport clubs finance their activities mainly through membership fees. Other means of funding is enabled in abundance, but for example voluntary work has decreased in clubs. In addition the tax authorities stricter interpretations of the tax instructions has changed a number of clubs approach to fundraising.</p> <p>Fundraising is important part of sport clubs activities in order to keep costs as low as possible for the participants. The guide contains information and advice on how the sport club activities can be funded, what are tax instructions and where to find more information. The threshold to participate in sport club activities should be low and the amount of the fees should not be a barrier to participation.</p>	
<p>Keywords Non-profit sport clubs, fundraising activities, taxation</p>	

Table of contents

1	Introduction	1
2	A registered association	4
2.1	Taxation of non-profit registered association.....	5
2.1.1	Business revenue.....	6
2.1.2	Value Added Taxation (VAT)	7
2.1.3	Taxation of voluntary work	8
3	History of fundraising in Finland.....	10
4	Methods of funding the sport club.....	12
4.1	Fees.....	12
4.2	Events, competitions and selling goods.....	13
4.3	Lotteries	14
4.4	Donations	15
4.5	Business cooperation.....	15
4.6	Voluntary work.....	16
4.7	Grants	17
5	Research and studied information	18
5.1	Purpose and Objectives of the work.....	19
5.2	Research information	19
5.3	The theoretical framework	21
6	Project description.....	22
6.1	Project management.....	22
6.2	Timetable.....	23
6.3	The implementation of the project.....	24
7	Discussion	25
	References	28
	Attachments	1

1 Introduction

Funding the sports club is timely because of the current economic situation in Finland as well as the whole Europe. State and the municipalities' financial subsidies for sports clubs are estimated because of municipal reform. The ability of businesses and private sector to participate in advertising has declined and deformed.

In the last 15 years organized sports has increased steadily in popularity among fewer than 14 years old children and sub-teens. Nowadays about one in three under school age children is taking part of sports club practices and 7-14 year children almost 55%. At same time number of sports clubs has somewhat increased. Among the grant system of municipalities is about 6000 – 7000 sports clubs and according to officials of the municipalities there is even 10 000 sports clubs in Finland. (Hossain, Suortti, Kallio 2013)

Same time costs of the physical activity of children and young people have risen to a broad public debate. Children having hobbies in sports club may be too expensive even in two of three Finnish families. (Pirinen 2015)

Ministry of Education and Culture published research (Drop out or throughout, research of the costs of children and young sports). This is research to find costs of 6 – 18 year children and young sports. Result of this research is that in past ten years costs have increased two to threefold. (Puronaho 2014, 14, 18)

Objective of my thesis is to create a tool, a manual, for executive directors, members of the board, people who are responsible for funding the sports club. Other goal is to find out new ideas and ways in financing sports club activities. Objective is to share information that Finnish sport clubs have in fundraising, taxation and right practices in relation to different applications for grant. It would be great if proper funding decreases family contributions of their children activities.

I chose the topic for the sake of my personal interest, experience and it's topicality. Being a parent for ice hockey player for 17 years gives me one standpoint for the topic as well as being a coach for 15 years at children hockey. We have been as a family

closely involved in actions to run the ice hockey team, coaching, fundraising, selling the products, voluntary work and paying the fees.

Timelines is also illustrated by the tax authorities of more stringent attitude towards nonprofit association's tax policy. The new guidelines from tax authorities have been published 2014.

The thesis is limited to children and young sports. Development of the activities of sports clubs is one of the ministry of education and culture priorities which is reflected , for example, distributed grants for clubs. (Hossain & al. 2013) Sport club development means in one hand hired coaches and professionals on a daily work and it needs more incomes to the sport club. In this thesis I try to find out the ways to finance activities without raising membership fees too much. Registered associations taxing is one important area of study which has been covered by interviews, studies and by looking at tax administration materials.

During the process I have read a few thesis' which are dealing financial and operational management of non-profit associations. Maija Suominen (2007) has made thesis about Sport clubs budgeting and financial, which handles more financial management of the club. Jari Honkanen (2003) has studied one municipal sport clubs current situations and future prospects and it touches funding but mostly research focuses on the performance level of the sports clubs. Susanne Hellman (2014) has studied new ideas and approaches to fundraising activities in a sport club. This study is closest of my thesis although it focuses more on profit and loss account as well as how parents have experienced fundraising activities. Satu Leskinen (2011) studied event managemant and made a quide book on how to organize an event. In that thesis was found important information and references on how to write a quide book.

Since the sport clubs financial activities are regulated by tax authorities, tax forms and practices are familiriased closely in this project. Association Act does not deal with this project other than the tax point of view.

To product a guide for executive directors of sport clubs is needed to do some research of a topic. At this thesis it is done by the survey research. The research

problem was to find out the current practices of sports clubs fundraising activities. The intention was to clarify how the fundraising divides in fees, grants, business support and voluntary work. Also purpose was to examine sport clubs' ways to work with business community.

Target group was Finnish ice hockey federations junior clubs, biggest clubs that play on top level, second high level (Mestis), third level (Suomi sarja) and some lower level small ice hockey clubs. Also on target group was selected biggest football junior clubs. (attachment 2)

Material used in thesis were books and articles generally about associations. Different kind of opportunities of fundraising can be found from internet, books, magazines and articles. Also interviewing Finnish sport club developers and organizing a survey made deeper view to research. Finnish sport associations' web pages were one of the sources to find fundraising possibilities.

2 A registered association

In this thesis I concentrate on registered association, because the most of the junior clubs are non-profit registered associations. According to municipal officials there is even 10 000 clubs in Finland. (Hossain & al. 2013)

Group can be regarded as an association, if it has at least three members, it has the ideological purpose and its activity is purposed to be continual. Associations can be used in many names – department, club, association, community. (Loimu 2007, 21,23; Aaltonen 2004, 69, 70)

Ideological purpose can be practical issues management, for example the case, hobby or a thought, not just ideology. Ideological purpose in the present case (sport club) is offering get-together opportunities for their members without actual idealism. (Loimu 2007, 22; Päättä oikein 2010, 64)

The main difference between non-registered association and registered association is that participants correspond personally and jointly and severally to the implementation of the commitments. (Yhdll 58§) Practically this means that non-registered associations' dept is the own dept of those who have agreed of the dept. (Loimu 2007, 25)

The difference between company and registered association is the purpose. In a company purpose is to make money and action will provide money, so action is equipment. In registered association purpose is to achieve certain ideology, the action. Money in this is the equipment to achieve wanted action.

Table 1. Differences of action between company and association (paraphrased Paasolainen 2007, 44)

	Action	Money
Association	Purpose	Equipment
Company	Equipment	Purpose

On the other hand difference is in economical thinking: the company's mission is to generate as much profit to their owners, while the association should aim at a zero household income.

2.1 Taxation of non-profit registered association

Executive directors, members of the board, people who are responsible for funding the sports club should manage Income Tax Law of non-profit association. They should know how to use it and how to avoid reassessment.

According to the Income Tax Law 22§ fitness and sport clubs and their regional and national organizations can be considered as non-profit associations. The concept of non-profit activities and business activities are two main concepts of taxing the sport club. (Aaltonen 2004)

Sports clubs pays to be registered association, because its activity is tax free to a large extent. The tax free actions and income are for example lotteries, rummage sale, sports competition, members journal and bingo. (Päättä oikein 2010, 69; Tax instruction, verotusohje 2014)

The personal income of non-profit registered association are tax-free except income generated by the property. Such taxfree personal income include membership fee, dividends, interest rates and donations. (Tax instruction, verotusohje 2014)

Tax administration defines on TVL 23.3 § the sport competition tax free rules. The exemption is conditional on the fact that association organize event themselves or are responsible for the organization together with another entity.

Verotusohje yleishyödyllisille yhdistyksille (2014, 2.2.1) define the sales acquired with the operation of tax-free income are:

- the ticket sales for the event
- selling the competition program or brochure and saling advertisement on them
- selling food and refreshment and alcohol during the event
- selling advertisement that is shown only in the event

- advertisement on sportwear
- sales of goods during the event

When the sport club organize an event which has to be field of the clubs activity and mode of the operation (association rules and regulations), it can be lucrative activity and tax free. (Päättä oikein 2010, 68; Tax instruction, verotusohje 2014)

2.1.1 Business revenue

Registered association (non-profit organization) has to pay taxes from received business income as well as income from other than the public or non-profit used real estate.

Community activities of non-profit tax status have to be evaluated case by case for each activity separately. The evaluation focuses on the case, whether the operation characteristics of economic activities or whether the function is the nature of the Income Tax Act 23 § 3 subsection of the activities described. (Aaltonen 2004, 85; Päättä oikein 2010, 71; Tax instruction, verotusohje 2014)

The following features are formed through case law:

- the pursuit of profit
- independence, methodical approach and continuity
- the existence of the financial risk
- activity towards to a pre-unlimited group of persons
- activity towards the ordinary merchandise and deliverables

There is also some typical usually taxable forms of sport club fundraising that might help to understand the business revenue. Loimu (2007, 176) describes these forms which are:

- sale of permanent advertising space to ice hall (ice, board and wall)

- sale of advertising space to an address book which is distributed free
- delivery of advertisement, packing work and selling a variety of goods carried out by voluntary work
- café or ice cream kiosk carried out by voluntary work and being open during other sport club activities
- keeping soft drink vending machines
- aerobics- etc. courses
- ski resorts with ski rental activity
- golf equipment store
- the security business
- maintenance of camping ground
- rental of moving boxes
- maintenance of ice hall rink and playing field

As stated by Loimu (2007, 177), looking for directive of income tax it is clear that “interpreparation of the law is difficult and many decisions of tax authorities and court instances has surprised the specialists.”

This leads to a conclusion that if the sport club is planning fundraising activities and they don’t have the clear understanding of taxing, they should consultate tax authorities before activities.

2.1.2 Value Added Taxation (VAT)

The non-profit associations are handled slightly different than entrepreneurs by the tax legislation. Reason for that is socio-political decision of non-profit association’s role in society and being able to perform their duties. (Aaltonen 2004, 94)

As stated by Loimu (2007, 178) “the value added tax is an indirect tax which the seller charges the buyer and then account to the state.”

Usually in Finland the non-profit organizations and sport clubs are not liable to VAT therefore they won’t add VAT to the services and commodity they sell.

The non-profit organization is liable to VAT if the income of the activity is considered business revenue by the income Tax Act. The non-profit organization is not taxable, if the period of economic activities sales not exceeding EUR 8 500 account per season. If the limit is exceeded, VAT is calculated on the total turnover. Revenue does not count non-profit tax-free operation of the turnover. (Päättä oikein 2010, 74; Tax instruction, verotusohje 2014, 8)

In some cases, associations may be prudent to seek themselves liable to VAT to be able to take advantage of VAT they have paid. Other solution may be, that association set up a limited liability company. In such a case, the association will take care of non-profit activities, and company takes care of business. (Loimu 2007, 180; Päättä oikein, 2010, 75)

2.1.3 Taxation of voluntary work

Voluntary work is a traditional way to handle sport clubs daily work. Voluntary work saves costs of the sport club (non-profit association) and it does boost the communal spirit. Voluntary work is also the way to do fundraising for the club.

A tax free income from voluntary work is important signal from the government to raise communal spirit of sport clubs, which is the reason to retain the right to tax exemption. (Hossain & al. 2013, 47)

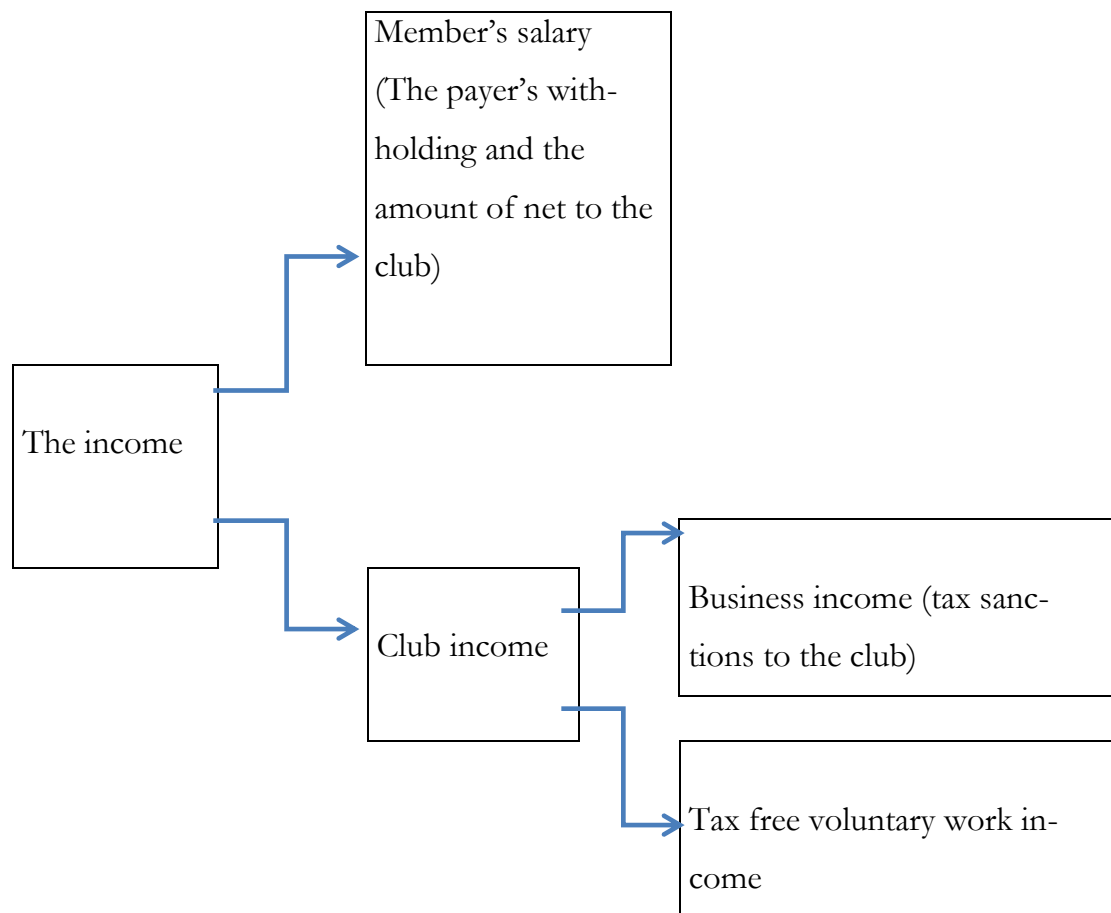
Tax authority's follows the sport club voluntary work. Tax problem will not arise if the members do unpaid work for the association annual work. Members of the club can do also voluntary work by selling goods in favor for the association. Voluntary work can be services in favor of third party. Voluntary work in favor of third party is characterized, that members of the club are doing a variety of services and the third party to pay income to the club. (Aaltonen 2004, 90; Päättä oikein 2010, 70)

As stated by (Tax instruction, verotusohje 2014, 2.5.1) "voluntary work means unpaid work on behalf of another. The association's members can do voluntary work for the association or a third party:

- free of charge work for the association
- of funded work for the third party in the name of the association (income of the association)
- work on behalf of the third party, which employee donates reward to the association (income of the performer)”

Considering whether the voluntary work is taxable or not, we have to clarify if the revenue is member’s personal income or clubs personal income. Also needs to sort out if the club’s revenue is business income or tax free voluntary work income.

Table 2. The evaluation process of taxation of voluntary work (paraphrased Aaltonen 2004, 90)



This seems to be easy but still many examples from real world shows that tax authorities have tightened assessments of voluntary work.

In evaluation criteria is told, that work of free charge for the association is tax free. Working for the third party has to be like “everyman’s work”, work that won’t need any special skills, for example cleaning or painting the house. Voluntary work needs to be temporary and the income has to be used for common-good activities and it can’t be benefit of participant workers. The activities carried on by the means of voluntary workforce may become taxable business activity of the sport club, especially when operation is continuous and repeated, for example cloakroom service for city theatre (KHO 2008: 87) , and it competes with services provided by companies or with goods sold by companies. (Tax instruction, verotusohje 2014, 2.5.1; Aaltonen 2004, 91)

When the voluntary work made for individuals or businesses is small-scale, occasional or one-off it can instead be tax-free fundraising. Operation is not then to be advertised or marketed and jobs do not have specific skilled. (Tax instruction, verotusohje 2014, 2.5.1)

3 History of fundraising in Finland

Present day fundraising for sport club is multifunctional. To be able to understand nowadays ways to find funds, is good to know what has been done before, and is there something that can be brought to present day. For this thesis were studied sport clubs histories and also umbrella organisations of Finnish athletics and sports from 1950 to 2000.

Early in the 1950s sport was rising after world war two. Fundraising of Finnish Athletic Federation (SUL) consisted mostly from the tickets to certain game or event and grant from State and Olympic Committee. Those days were also some sort of sales activity and donations but there was not systematic fundraising. (Martiskainen 2006, 324, 325)

Sport clubs at -50’s had their funds mostly from competitions and events but also umbrella organizations gave financial support to clubs. (Pirkkiö 2012, 86; Martiskainen 2006, 330))

During the period 1960 - 1970 competitions income was the biggest source. Umbrella organizations (SUL, TUL) received grants also from Finnish public broadcasting company as well as those mentioned early. SUL gave grants to sports clubs especially in year 1969. Local sport clubs organized competitions, lotteries and events for example dance. (Martiskainen 2006, 325, 330; Oksanen 2004, 19)

In years 1968 – 1974 enthusiasm of bingo was notable. From fundraising point of view, bingo was very good because of its tax-free feature. First sport clubs organized so called tag bingo and positive experience of that make sport clubs inspired to find other income as well, for example member magazine. Sport clubs take out loans to get automatic bingo machines to organize events permanently. (Pirkkiö 2012, 95, 96; Oksanen 2004, 16, 19)

In some localities organizing bingo was so good income that sport clubs could invest money in real estate. Also having better income affected level of actions as well. Attention was paid to the quality of training and number of sport activities could be added. Following the initial enthusiasm in some locations bingo was not the way to fund operations, but for example at Rovaniemi Bingo was the single largest revenue. (Pirkkiö 2012, 125, 126; Oksanen 2004, 19)

Since the 1970s, business began to participate in sport funding in stronger way as well as society supported top-level sport because of national interest. Also sport clubs created businesses to be able to develop their activities. Large part of the umbrella organizations income still came from competitions revenue but getting sponsors became more important. (Martiskainen 2006, 326, 335, 336)

My own experience from 1970s is from Rovaniemen Reipas. I played football in the club during years 1975-1980. As I remember we did not need to pay anything to the club, we just played and any voluntary work was not needed. As it is mentioned in the clubs history, the economy of Rovaniemen Reipas was in good shape in late 1970s. (Pirkkiö 2012, 102, 104)

Fundraising activity did increase heavily from year 1980 till nowadays. Sport clubs created their own fundraising forms as well as umbrella organizations. From Finnish betting and lottery proceeds allocated operating grants increased strongly. Cooperation agreements with businesses increased strongly, for example Helsingin Jokerit 1991, when new owner of the club changed totally the way of cooperation. (Martiskainen 2006, 327, 328, 335, 336; Kostainen 1997, 19, 20)

4 Methods of funding the sport club

The club fundraising activities perceived as action aimed at acquiring funds for financing association's actual operation. The sensible thing would be to take a number of forms of funding. Doing that there is many ways, but nothing is to be achieved without the active club members and operators. Funding is significantly affected by tax authorities' interpretations and activities. On the taxing part of the thesis has been studied fundraising from the tax authority's point of view. The following takes a closer look to a few major fundraiser forms.

4.1 Fees

Almost all associations will inherit membership fees and activity fees. The activity fee is usually the main source of income of the association and sport club. Almost 54 per cent of the responded clubs of the survey said that over 75 per cent of the clubs operating costs will be covered by the activity fee. (Attachment 2)

For this thesis were searched non-profit sport clubs and organizations funding operations from abroad. In Great Britain Taylor et al. (2009) found that membership fees are the most important means of fundraising. Next important is business income, for example coffee sales at events, and third is revenue from the events. Together with these three are on average more than 60% of all the sport club received of income. (Taylor et al. 2009, 31, 34)

This correlates on a study of Finnish sport clubs made for this thesis and shows similarities between the Finnish clubs fundraising.

Increasing the fee of the association to get more income is often difficult. It is not primarily the money but the principle. Therefore, either the fee reduction does not make sense, because of next year pressure of lifting. (Loimu 2007, 88)

Increasing the numbers of members brings revenue to the club. The sports club consultant Mikko Mäntylä points out that if the sport club which have 35 groups get one member on each group, they might have for example 105 000 more income, when each new member pays fees average 3000 euros per year for 3.8 years. (Mäntylä 2014)

In order to get more members to follow clubs must have the means of its implementation as well as capacity. For the guide is made a list of ways to get more participants. Mostly it is organizing new start-up groups and to invest in marketing, maybe finding new ways of marketing sport clubs activities for example through social media.

4.2 Events, competitions and selling goods

To arrange competition and other event is an opportunity to the sport club to get income. Condition of the tax-free operation is determined, that community organize the event themselves or is responsible of organizing with another entity. Activity is of a temporary nature but it can be repeated. According to the law the sales of the event organizers is tax-free. (Tax instruction, verotusohje 2014)

Arranging competition or event has many forms but also restrictions. During the current information society organizers can find a lot of guidance from internet for example the following pages: the Fundraising Activity, Sports Community and Online Learning for Sport Management. From those pages event organizers can find guidance how to organize different events purpose to fundraising. There are a lot of examples and from the history of fundraising associations can also find forms of funding that still might be useful, for example dance. Sport clubs might need to adapt the activity in their own field and should consult with tax authorities to avoid misunderstanding. The tax authorities assessed non-profit association of its activities. Assessing non-profit

action the attention is paid to clubs rules and its practical activities. (Aaltonen 2004, 85, 87; Oksanen 2004, 19, Garecht 2015; Isaac 2015)

Arranging the event is a good way to fund the club. The sale is tax-free for organizers and using voluntary work of the members of the club profit can be good. Event can be for example dance, concert, competition, match event or charity event. Really good example of charity event was independence day charity event for junior hockey players and veterans of war at Savonlinna. (Itä-Savo 2014)

Sale of various offered goods is offered to sport clubs by entrepreneurs. However the seller should be careful with the sales orientation and income, if the sale is wanted to be exempt from tax. Community sales tax status is estimated as an overall evaluation of the economic activity characteristics, and can not be solved by money borders. The course of the business shall be considered, in principle, the activities on a continuous basis, and products compete with similar products on the market. The sale of such product is regarded as taxable, even if the products have clubs logo. (Tax instructions, verotusohje 2014)

4.3 Lotteries

There are two types of lotteries, taxed and untaxed. Lottery tax of effected lotteries is paid to the state. The organizer of lottery has to pay lottery tax. If there are several executors, each is responsible for the full amount of the tax. If the club decides to organize taxed lotteries they should contact local tax authorities. (Arpajaisvero 2012)

Usually clubs organize trade-lotteries. License is needed in trade-lottery which is applied from the police in writing. The license charges are applicable and according to the police licensing price list (2015) the price is 59 Euro. If the trade-lottery income is less than 3333,33 Euro lottery tax is not payable. (Aaltonen 2004, 79; Arpajaisvero 2012; Poliisin palveluhinnasto 2015)

Clubs can organize small lotteries without permission. Lotteries Act 27§ defines that combined sales of lots must not exceed 2000 Euro and the sale of lots and distribution

of prizes must be done in the same event. Section 27 of Lotteries Act defines also miniature lotteries. These are trade-lotteries and their total value must not exceed 500 Euro and their sales and profit-sharing must take place in the same event to avoid taxes. In both of these is to ensure that value of profit must be at least 35 per cent of the aggregate of the sales price and the lowest profit to be at least as large as lots price. (Aaltonen 2004, 78-80; Arpajaisvero 2012)

4.4 Donations

Donations are tax-free and usually nonrecurring and gratuitous. In United States, Canada and Australia donations are quite big part of fundraising but in Finland this is not so important. Moon and Azazin (2013 in Saari 2013, 14) points out, that associations have started to use customer relationship marketing methods as well as a variety of databases to predict who might donate money for them and how much. However, the information which may be of donors is very minimal compared to normal companies that receive a lot of information of their customers. In website of the Fundraising Authority is advice and guidance how to make your donators willing to give more money and how to make them happy for that. There is also a lot of different advice of fundraising but are those suitable to use in Finland is the question. Advice is to consult your local tax authorities to find out if intended event or course of action is legal. (Saari 2013, 14; Garecht 2015; Isaac 2015)

4.5 Business cooperation

Sponsorship is one of the business forms of cooperation. Sponsorship is based on fact that companies provide a donation which include return service which is usually increase the visibility to the company. The essence of the definition of sponsorship is to make it clear that this is a mutually beneficial cooperation. The company has access to related positive images of the target company; the association gets money or other material benefit. (Alaja 2001, 23)

In Canada sponsorship is increasing form of associations fundraising. Association's income from sponsorship studied Berret and Slack (2001) to find out, that the received media time by the association will decide how much the sponsors are interested in investing in the association. Associations should consider the development and implementation of long-term plans to enhance the favorable characteristics of their environment and preferably take sponsors in planning as well. In this way associations would be able to focus on just the right potential sponsors in the right area at the right time. However, other sports receive more media attention than others because of the popularity and it cannot be helped. (Berret and Slack 2001, 21-22, 30, 37-38)

Grant agreements are one of the forms of business cooperation. For example, sports club agreement with chain store where club can get a certain amount of purchases made to support club activities. Sport club can choose to advertise the contract or not. Such income is tax-free income for the club. (Tax instructions, verotusohje 2014)

A cooperation agreement with the manufacturer, sport trade or any other service provider in the form of discount trade is one way to support financially sport club activities. In general, Clubs receive a discount by agreed per cent of purchases as well as the club members.

Valo website provides funding where clubs can get help to fundraising. Participating in lottery ticket sales, electrical contract sales and telephone subscription sales clubs can have incomes as well as from the network partnership with Finnish betting company. In addition, the Football Association of Finland has been considering the possibilities for support and concluded agreements such as "Fortum-tutor-program" and "Kuusakosken romulla rahaksi" program. (Valo 2015; Suomen Jalkapalloliitto 2015)

4.6 Voluntary work

Voluntary work for funding the sport club and associations has experienced a slight decline in the past years. In part the reason is more intense interpretation of the tax authorities and therefore many clubs due to the residual taxes, but also the society and the change of its structures has contributed it. On the basis of the survey for the guide a number of clubs have closed down the entire traditional voluntary work. (Hossain & al. 2013) Voluntary works in these cases are sales activities and work for the third party. In these have been differences of interpretation of the tax authorities and clubs.

(Ervasti 2012; Tax instructions, verotusohje 2014)

Most of the daily activities of the sport clubs carried out are voluntary work. In those work includes for example coaching, official duties, transport tasks and keeping cafeteria or kiosk in clubs events. The feeling of togetherness, working together and getting to know new people who has the same goal are supporting actions of the spirit of the club and do raise the value of the voluntary work. (Puronaho 2014, 8, 9)

4.7 Grants

Grants are significant way of funding for many sport clubs. The Grants differ from donations of the provider and duration. The grant is often long-term while the donation is a one-off. The subsidy is granted by most of the cities, municipalities, umbrella organizations, foundations or the government while the grantor of donations is in most cases individual, company and some cases foundation.

Grants are often used to recruitment of professionals to work on sport clubs. In many cases the subsidy is a way to get started to hire coaching or management professionals. After this, the sport club must consider how the funding is done in the future since grants shall not be any vending machines.

Sport governing body's have their own support systems for example skill coach system, Coach Grants and quality support. (Suomen Jääkiekkoliitto; Suomen Palloliitto) The State supports sport clubs activities such as employment subsidies, wage subsidies and apprenticeship training. (TE-palvelut)

The Ministry of Education grant a series of subsidies to sport clubs, such as development support of sport club activity and local development projects of children and young people physical activity. (Opetus- ja Kulttuuriministeriö)

Regional State Administrative Agencies is allocated each year for grants for children and young people recreational activities in local. The Government budget for 2014 grants were earmarked EUR 1 650 000. (Aluehallintavirasto)

Cities and municipalities support in various ways sport clubs and associations. Physical Act says that the municipalities will create conditions for the sport promoting local and regional cooperation in the sport sector by supporting the citizens physical activities and by providing sports facilities, as well as, where appropriate, organize physical activity taking into account physical needs of specific groups. (Aaltonen 2004, 273)

Cities forms of support are for example rental subsidy, action subsidy, education subsidy, event subsidies and marketing money. (Attachment 2)

Project activities have formed many associations operating mode and projects is often funded by Slot Machine Association, EU Structural Funds or EU Social Fund. Good example is Health and Social Ministry ESF project of social inclusion and combating poverty started by Lämärit, Roki and Kärpät. The ESF project activates young in risk of social exclusion to club activities. (Leijonat.fi. 2015; Valo 2015)

One of the Ely-Centers and regional council's forms of support is Leader-operation. Leader-operation is to support for example recreational opportunity and vitality of the rural villages. (Leader Suomi 2015)

5 Research and studied information

Objective of my thesis was to create a tool, a manual, for executive directors, members of the board, people who are responsible of funding the sports club. I did not have any

assignment on this, but the idea of a manual did generate enthusiasm on sport clubs authorities. Also my own interest to learn on funding was big motivator. Thesis was based on to create useful guide to sport club executive directors to help them on funding and even give new ideas how to organize fundraising.

5.1 Purpose and Objectives of the work

The guide could be beneficial for the people who are not professionals on sport club funding. In Finland many sport club operates by the power of voluntary work and often the chairman of the board or board of directors are not professionals of economics. They still are responsible of sport clubs fundraising. This guide could help them to find out important aspects of taxing and useful ideas of fundraising. Hopefully this guide gives new ideas and help to executive directors of sport clubs as well. The aim was therefore to create versatile, practical and useful guide to use. This was a product-oriented thesis and the product was to create the guide from the beginning until the end.

The product-oriented thesis consists of two parts that complement each other. They are the thesis report and the product itself. The purpose of product-oriented thesis is to combine the theoretical part, operational part, reporting and research. All the functional contributors of the thesis highlight the different professional skills. The functional part brings out the professional skills, theoretical brings out knowledge and professional reporting brings out professional communication skills. (Vilkkä 2010, 2-3; Haaga-Helia 2015, 5)

A product-oriented thesis involves creation of a new product. The product created with this product oriented thesis is guide of sports club funding in Finland.

5.2 Research information

To be able to create a guide of funding the sport clubs is important to search for information widely. It means that this thesis includes features of both a research-oriented

thesis and a product oriented thesis because of closeness of business plan. The purpose was to explore the sources widely and diversely as well as make the survey for the managers of sport clubs. (Haaga-Helia 2015, 6)

As stated by Vilkka (2010), the purpose on the product-oriented thesis is to collect research data from examined phenomenon's comprehensively and as widely as possible, so that it is applicable and generalizable to the target group. The aim is also to collect kind of research information that allows the author to crop, to specify and create the output. Product-oriented thesis consists of a functional portion which includes the sample of professional knowledge and skills and conclusion of investigate as well as part of the report, a written contribution of the conclusion of investigate. (Vilkka 2010, 4, 14)

The operating method was to gather information from multiple sources and compare consistency of information. One big part of information was the survey made for the thesis. (Attachment 2) The survey was made on Webropol and it was sended to sport clubs executive directors (if there is one), chairman of the board or sport clubs treasurer. Questions were chosen to find out current state of the clubs, ways of funding they used, any possible new ideas of funding as well as thoughts of future of the sport clubs funding. On product-oriented thesis information is collected for reasoned ideation and development of the output. Dialogue between the framework, sources and scientific information has the prominent role. The functional part is produced by the basis of excisting theoretical knowledge and the information is collected a user-driven evaluation of the target group. (Vilkka 2010, 6, 7)

The purpose was to put together a summary of the various sources on manual form. It is important to limit the target audience and think about what all should search for information. For the output it is good to find out for whom and what kind of situation the output is implemented as well as the form of the output. Problems of product-oriented thesis usually are limitation of data aquisition, selection of perspective, the choice of subject, delimitation of the functional part, analysis of the content and combination of professional knowledge, own performance, research and view of target group. (Vilkka 2010, 8, 17)

5.3 The theoretical framework

This thesis theoretical framework consists on the definition of non-profit registered association, taxation laws of non-profit association, background of sport club funding in Finland and abroad, results of survey and how I did the actual guide. The product of the thesis was to create the guide of sport club funding for executive directors, members of the board, people who are responsible of funding the sports club. Since the associations funding is regulated by the law it was important to focus on how the law defines non-profit organization and how the law defines funding of sport clubs. The idea of the product include consultant on funding sport clubs, means searching and studying different information on funding as well as survey for that.

Relevant for project-oriented thesis is to tell how the product is created, the planning process as well as its implementation. Also important is relevant explanations and justifications relating to this process. (Haaga-Helia 2015, 5)

Vilkkä (2010, 4) points out that on product-oriented thesis purpose of research information is to reach knowledge which the author himself may reasonable specify, confine, develop and modernize the operational result and create the product to better serve the items and users. For the guide was important to find out what is essential on funding sport clubs, what the methods to be used are and how tax authorities concern ways of funding. I lined the guide to funding junior clubs and in Finland all junior clubs are non-profit organizations. This was reason why definition of non-profit organization is important as well. Framework of the guide consists on definition of non-profit organization, taxation of non-profit organization and fundraising activities used to run the sport club. This guide is delineated relevant information on funding opportunities and related taxation.

The thesis report and guide has been written by utilizing a variety of sources in the literature, the internet, the magazines and the newspapers. In addition to assistance is used relevant thesis', as well as guides to other comparable sectors.

6 Project description

Project of the thesis was creating a fundraising guide to executive directors, members of the board, people who are responsible of funding the sports club. I chose the topic for the sake of my personal interest, experience and its topicality. Funding the sports club is timely because of the current economic situation in Finland as well as the whole Europe. The aim was to create a guide which take account of Tax Act, Associations Act and sport clubs needs.

The guide is useful for the people who plan and decide sport clubs funding. Information is widely available. This guide is intended to gather relevant information on what is needed to plan the funding of the club. The guide is not thought published as a book, only in electronic form for distribution.

6.1 Project management

The idea of the guide was born after long experience in club activities. First as a player, then as a parent and later as a coach of the junior teams the costs were always involved in the discussion. I started to develop the idea of the manual, the guide to help people in decision-making position. By asking from sport clubs managers if there is any guide made like this confirms the idea. To generate ideas for the content of the guide, I read similar guides and studies as well as tax materials.

Guide planning I started by looking at the latest tax instructions and tax act of associations. I planned content and table of contents based on read materials and after doing that it was easier to start writing process. By getting to know more about the research

material I modified the table of contents to meet the needs. The aim was to design the content so that it would be logical to read and find information.

Applying of reference literature was first difficult, but after reading few studies and help from Vierumäki Sport institute library applying became much easier. Printed materials were mostly from library and many links to internet as well. After having become acquainted the source literature and internet sources, I find more sources of them. It took a lot of time to read sources and find relevant information for the guide. For the guide I searched printed materials of association's law, sport club history and funding. From internet I searched latest directions of non-profit organizations act, sport club history and funding examples from abroad. I also made a survey by using webropol reasoning to clarify how the fundraising divides in fees, grants, business support and voluntary work. Also purpose was to examine sport clubs' ways to work with business community.

It was important to read also a few theses for structure, use of sources, new information and finding new sources to utilize. One read thesis was Leskinen (2011) to understand creating a guide point of view of the process.

6.2 Timetable

Project was started late autumn 2014. First there was just the idea about learning on funding and creating a tool. After having conversation with people who work in positions to fund sport clubs confirmed the idea to the plan. One option was to make it together with another student, but finally decision was clear.

At the beginning of December was first meeting with supervisor. Searching of sources started after that. Whole December went finding sources and reading found literature as well as internet resources.

Designing was started slowly in January. First thing was to create headlines for the guide, the table of content. Table of content was important to writing period because of the structure.

During the January designing was done weekly. The survey was designed at early January and in the middle of January it was sent forward. At the end of the February I started to write notes few times a week.

Beginning of the March the product was in the stage that report writing could begin by being able to arrange work on sport club in the way to make it possible.

Since middle of the March writing has been done in three days of the week, usually 10 hours per day.

6.3 The implementation of the project

Assembling the guide I started on writing text. Writing was done step by step, treating a particular area at a time. Legislation of non-profit association and tax instructions are important in funding sport clubs, and the intention was to start writing this broad topic. Information of legislation and Tax Act were found easily, but tax authorities' interpretation of Tax Act resulted in additional research.

After writing legislation and Tax Act sport club funding was next to manage. The sport club funding in Finland is not easy to find information of. However I managed to find few studies carried out as well as the history and on the basis I was able to start writing based on already written taxation practice. Immersing me in the process I could find more sources and the survey I made confirmed the research data, as well as brought new perspectives.

The information searching process of the guide was quite demanding. Reading the literature and trying to find reliable sources to get relevant information took a lot of time. Limiting the read information was difficult but necessary, for example Tax Act. For the guide I wrote main principles and standards from the Tax Act but to get more detailed information I included sources there. As the writing progressed there was need to obtain additional information and resources.

After finding enough reliable material the writing process for the guide was fluent. As I wrote I tried to create rhythmic shapes in the text to improve readability. It is good if

the guide is easy to read and information can be found easily. Generally I wrote the guide informative forms of style, but also in some point advice forms of style, because guide is intended to guide the reader to act in a certain way and succeed in arranging the funding.

Writing the thesis report theoretical part was done same time as the product. It was easier to write on the same object at the same time. Use of sources in writing process was easier because of concurrency. Also searching new information and resources served both, the thesis report and the product. Writing both at the same time was clearer from the perspective of translation.

7 Discussion

In Finland is currently running a general debate on the high cost of junior sports, as well as children's immobilization. In a sense, these are related, mainly in the parent's actions of putting children to sports clubs. In order for clubs to be able to guarantee a high-quality environment for children at a price that parents are willing to pay, the clubs should pay attention to funding the activities of the club. The purpose of this project-oriented thesis was to develop a guide to assist sport clubs in funding. Subject was very interesting for me because of its topicality, importance and challenge. Also learning the funding will assist my professional development.

At first, creating the guide from the subject I did not have experience, felt quite big challenge. The subject was wide and required familiarization with the text of law, Associations Act and the realities of the economics. Finding reliable sources was first difficult, but afterwards it became easier. Information of non-profit association, Tax Act and Association Act, were quite easy to find, but finding information of funding the sport clubs needed searching on a wider scale. Important was to compare collected data with each other, especially Tax Act and Association Act, in order to obtain latest accurate information.

Survey to sport club directors helped on getting information of nowadays funding operations, although clubs might not share their best ideas because of competition. At this thesis research is done by the survey research. The research problem was to find out the current practices of sports clubs fundraising activities. The intention was to clarify how much of the fundraising becomes from fees, does the club get grants, what kind of business support they have and are they doing voluntary work. Also purpose was to examine sport clubs' ways to work with business community.

Target group was Finnish ice hockey federations junior clubs, biggest clubs that play on top level, second high level (Mestis), third level (Suomi sarja) and some lower level small ice hockey clubs. Also on target group was selected biggest football junior clubs.

Number of delivered surveys was 109 and I got 28 answers. Response percent was 25.6. The group that survey was sends was wide and answers were comprehensively from big to small clubs which provide large point of view from the field.

Survey responses support the read and processed materials for example decline in voluntary work and the increase in payments (Hossain & al. 2013). The responses did not receive anything surprising. Conclusion from the open questions was that club directors consider the tax authorities operations are not clear and it is different depending on the city. This is due to the possibility of interpretation of the Income Tax Act.

Mainly because of that many clubs have decided to not sell any goods in fear of tax sanctions and it limits the clubs' willingness to develop funding. Clubs are content that the participants pay the costs of club activities, which lead to increased costs and limit participation. I was expecting some new or revolutionary fundraising activities from the answers, but those did not appear.

After information found, the implementation of the guide, structure and the appearance was difficult at the beginning but after finding a few guides, work was easier. I wanted the guide to be easy to read and clear. The most important thing is to find the information needed easily. Contents of the guide consists different sections of taxation and funding. Because those are closely related on, funding section referred constantly to the taxation.

I am satisfied with new things what I have learned. I was not familiar with Tax Act and Association Act but after this project I have clear understanding of funding the sport club. Content of the guide I am also satisfied, I got there the entire essential related to funding of the club, and I believe the guide is useful especially to inexperienced and new club leaders, maybe to use when educating new team leaders. Financial professionals and experienced club managers can use the guide to refresh their memory when planning the funding. It must be remembered, that the laws and interpretations change from time to time and guide need to be updated. I think the guide is useful and can be developed to meet future needs.

This project also showed my average ability to make of fine print in appearance. In the future I need to concentrate on improving my skills on Word, PowerPoint and Excel. Finding reliable sources is important on any project and there is always room for improvement.

The use of time surprised me in the process. Writing the guide and report was laboring and time-consuming. Writing should have been initiated earlier in the information search phase, and then I would have avoided hurry at the end of the work.

References

Aaltonen, K. 2004. Urheilun ja liikunnan oikeus käytännössä. 2nd ed. Tietosanoma oy. Helsinki.

Alaja, E. 2001. Summapeliä! – Sponsorointiyhteistyön käsikirja. Gummerus Oy. Jyväskylä.

Aluehallintavirasto 2015. Avustukset lasten ja nuorten paikalliseen harrastustoimintaan. URL: <http://www.avi.fi/web/avi/avustukset-lasten-ja-nuorten-paikalliseen-harrastustoimintaan#.VTJjetJMprQq>. Accessed 12 march 2015

Arpajaisvero 2012. Syventävät vero-ohjeet. URL: http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Muu_verotus/Arpajaisvero%2819431%29. Accessed 27 Feb 2015

Berret, T. Slack, T. 2001. A framework for the Analysis of Strategic Approaches Employed by Non-profit Sport Organizations in Seeking Corporate Sponsorship. Sport Management Review, 4, 1, pp. 21-45

Ervasti, A-E. 2012. Kaleva. Verotus Yllätti talkooväen. URL: onssi.fi/2012/images/seura/kaleva_20120904_sivu1.pdf. Accessed 26 Feb 2015

Garecht, J. 2015. The Fundraising Authority. URL: <http://www.thefundraisingauthority.com/>. Accessed 15 March 2015

HAAGA-HELIA University of Applied Sciences 2015. Writing reports at HAAGA-HELIA: Writing your bachelor's thesis: contents and methods. Student's extranet. Studies. Thesis. Reporting guidelines. URL: <http://www.haaga-helia.fi/en>. Accessed: 6 March 2015.

Hossain, T. Suortti, K. Kallio, M. 2013/7. Urheiluseurat kunniaan, Liikunnan ja urheilu rahoituksen painopisteeksi perustaso – lapset ja nuoret. Valtion liikuntaneuvosto. Helsinki

Isaac, L. 2015. Online Learning for Sports Management. URL:
<http://www.leoisaac.com/funding/top114.htm>. Accessed 15 March 2015

Loimu, K. 2007. Yhdistystoiminnan käsikirja. 3rd ed. WSOY. Helsinki.

Itä-Savo. 2014. Yli 20 000 tuhatta euroa juniorijääkiekolle. URL: <http://www.ita-savo.fi/urheilu/jaakiekko/yli-20-000-euroa-juniorijaakiekolle-katso-video-238922>. Accessed 13 April 2015

Kostiainen, P. 1997. Jokerit, Suomalaisen jääkiekkoilun tuhkimotarina. WSOY. Juva.

Leader Suomi. 2015. Leader on toimintaa, neuvontaa & rahoitusta paikkakunnan parhaaksi. URL: <http://leadersuomi.fi/fi/mita-on-leader-toiminta>. Accessed 5 March 2015

Leijonat.fi. 2015. Lämäreiden, Rokin ja Kärppien hanke aktivoi nuoria seuratoimintaan. URL: <http://www.leijonat.fi/uutiset/tuoreimmat/item/12715-lamareiden-rokin-ja-karppien-hanke-aktivoi-nuoria-seuratoimintaan.html>. Accessed 4 March 2015

Martiskainen, S. 2006. Suomi voittoon – kansa liikkumaan. Suomen yleisurheilun 100 vuotta. Yleisurheilun tukisäätiö. Helsinki.

Mäntylä, M. 2014. Sporttisaitti: Jäsenet ja varainhankinta. URL:
<http://www.sporttisaitti.com/sporttisaitin-ekirja>. Accessed 11 Jan 2015

Oksanen, H. 2004. Pari kolloa pelas koripalloa, Koripalloa alusta alkaen – Kouvot 40 vuotta. Mediacyber. Kotka.

Opetus- ja KulttuuriMinisteriö 2015. Liikuntapolitiikka. URL:
http://www.minedu.fi/OPM/Liikunta/liikuntapolitiikka/avustukset/Avustukset_seuratoiminnan_kehittamiseen.html?lang=fi. Accessed 12 March 2015

Paasolainen, S. 2007. Osaava yhdistys: Avain Akavalaiseen yhdistystoimintaan. Akava Ry. Jyväskylä

Pirinen, H. 4.3.2015 Liikuntapommi uhkaa Suomea. URL:
<http://www.iltasanomat.fi/urheilu/art-1426675666362.html>. Accessed 4 march 2015

Pirkiö, B. 2012. Rovaniemen Reipas – Työväentalolta urheiluareenoille. URL:
http://rovaniemenreipas.fi/sites/default/files/files/RoRe_historiateos_web.pdf.
[Accessed 24 Feb 2015](#)

Poliisin palveluhinnasto, 2015. URL:
https://www.poliisi.fi/palvelut/palveluhinnasto_2015. Accessed 27 Feb 2015

Puronaho, K. 2014. Drop-out vai throw-out? tutkimus lasten ja nuorten liikuntaharrastusten kustannuksista. Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2014/5. URL:
<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2014/liitteet/okm5.pdf?lang=fi>. Accessed 27 Feb 2015

Päättä oikein, 2010. Seurajohtajan käsikirja. URL:
http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CDIQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.oll.fi%2Fwp-content%2Fuploads%2F2012%2F12%2Fpaata_oikein_seurajohtajan_kasikirja_2010_painitettu_1-20111.pdf&ei=G_Y8Vd2XAsHOygPcg4CICw&usq=AFQjCNFietTOkoufEPKc5pJtxO5W7-s79Q&bvm=bv.91665533,d.bGQ. Accessed 10 March 2015

Saari, N. 2013. Yhdistyksen taloudellinen ohjaus ja varainhankinta urheiluseuran näkökulmasta. Kandidaatin tutkielma. Talousjohtaminen. Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto. Lappeenranta. URL:

<https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwww.doria.fi%2Fbitstream%2Fhandle%2F10024%2F94450%2FKandidaatintutkielma%2520Nina%2520Saari.pdf%3Fsequence%3D2&ei=kuQwVZzTBsXEygOT9YG4DQ&usg=AFQjCNFFOiPK9GkH0lTo7JHQ3PRnnZJ7ig&bvm=bv.91071109,d.bGQ>. Accessed 26 Feb 2015

Suomen Jalkapalloliitto. 2015. Seuraohjelma. URL:

<http://seuraohjelma.fi/seuranhallinto/seura-jasidosryhmayhteistyö>. Accessed 23 Jan 2015

Suomen Jääkiekkoliitto. 2015. 25 taitovalmentajaa tehostamaan lasten valmennusta.

URL: <http://www.finhockey.fi/?x18668=2823048>. Accessed 23 Jan 2015

Taylor, P. Barret, D. Nichols, G. 2009. Survey of sports clubs 2009. URL:

http://www.sportandrecreation.org.uk/sites/sportandrecreation.org.uk/files/web/documents/pdf/2009%20CCPR%20Sports%20club%20survey%20full_final.pdf.

Accessed 6 March 2015

Te-keskus 2015. Julkiset työ- ja elinkeinopalvelut. URL: [http://te-](http://te-palvelut.fi/te/fi/index.html)

[palvelut.fi/te/fi/index.html](http://te-palvelut.fi/te/fi/index.html). Accessed 23 Jan 2015

Valo 2015, Valtakunnallinen liikunta- ja urheiluorganisaatio ry. Rakennerahastot. URL:

<http://www.sport.fi/valo/jasenjarjestopalvelut/eu-rahoitus/rakennerahastot>. Accessed 15 April 2015

Valo 2015, valtakunnallinen liikunta- ja urheiluorganisaatio ry. Varainhankinta. URL:

<http://www.sport.fi/urheiluseura/palvelut/varainhankinta>. Accessed 6 March 2015

Verotusohje yleishyödyllisille yhdistyksille A47/200/2014. URL:

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

[FI/Syventavat veroohjeet/Elinkeinoverotus/Kokonaan ja osittain verovapaat yhteisöt/Verotusohje yleishyödyllisille yhteisöil\(33125\)](#). Accessed 6 March 2015

Vilka, H. Toiminnallinen opinnäytetyö. URL: http://vilka.fi/hanna/toiminnallinen_ont.pdf. Accessed 30 March 2015

Attachments

Attachment 1. Open question

Hei seurajohtaja tai seuratoimihenkilö!

Opiskeluni Haaga-Heliassa Vierumäellä DP:llä (bachelor in sport and leisure management) ovat opinnäytetyön vaiheessa. Aiheeni on seurarahoitus Suomessa ja tarkoitukseni saada aikaan työkalu seurajohtajille erilaisista rahoitusmahdollisuuksista, niin normaalin arjen pyörittämiseen, kuin ammattilaisten palkkaamiseen seurajohtoon ja valmennukseen.

Nyt kun ensi kauden suunnittelu on kovassa vauhdissa, kysymykseni ja haasteeni sinulle seurajohtaja on miettiä ja kertoa millaisia tapoja ja keinoja teillä on seurassanne käytössä tällä hetkellä seuran toiminnan rahoituksessa, ovatko ne ajan tasalla, onko jotain erityistä huomioitavaa ja tarvitsevatko päivitystä? Varmasti saan vastaukseksi samanlaisia ajatuksia ja keinoja, mutta myös uusia keinoja hoitaa rahoitusta.

Uskon, että tietoa jakamalla helpotetaan jokaisen seuratoimijan arkea ja saadaan aikaan positiivista kehitystä. **Kysymyksiini vastanneille toimitan valmiin työkalun heti sen valmistuttua** (keväällä tai viimeistään tulevana syksynä).

Seurarahoitus Suomessa

Opinnäytetyön tarkoituksena on saada aikaan työkalu ry pohjaisten junioriseurojen rahoituksesta vastaaville erilaisista rahoitusmahdollisuuksista, niin normaalin arjen pyörittämiseen, kuin ammattilaisten palkkaamiseen seurajohtoon ja valmennukseen.

1. Kuinka suuri osa rahoituksesta tulee seuramaksun kautta? *

- 25%
- 50%
- 75%
- Muu

2. Myykö seuranne mainostilaa? *

Ei

Ei, mutta joukkueet voivat itsenäisesti myydä

Kyllä, seuraavia;

Paita

Jää

Seinä

Kotisivut

Kausijulkaisut

Joku muu, mikä?

3. Mitä muuta myyntitoimintaa seurassanne on?

Esimerkiksi pesuaineiden, keksien karkkien jne. myynti

4. Miten verottajan muuttunut suhtautuminen ry toimintaan vaikuttanut seuranne tulo-
lonhankintaan?

5. Saako seuranne avustuksia?

Valtiolta, mitä?

Maakunnalta, mitä?

Kunnalta, mitä?

Kaupungilta, mitä?

Lajiliitolta, mitä?

Muu, mikä?

Kommentti

6. Minkälaisia yhteistyösopimuksia seurallanne on liike-elämän kanssa?

Ei yksityiskohtia vaan karkea selite toiminnasta, esim, alennus ostettavista tuotteista

7. Minkälaista talkootoimintaa seurassanne on?

luettelo talkoista ja ketkä osallistuvat talkoisiin (joukkueet, vain tietyt henkilöt ym.)

8. Onko seurallanne kahviotoimintaa?

Ei

Kyllä

Kommentti

9. Minkälaista muuta rahoitustoimintaa seurassanne on?

10. Kuinka monta palkattua henkilöä seurassanne on?

0.5

1

1.5

2

2.5

3

Enemmän

11. Minkälaisia haasteita koet tulevaisuudessa seurojen rahoituksessa olevan

Elämme melkoisessa murroksessa harrastustoiminnassa. Kilpailu vapaa-ajasta on kovaa ja asettaa harrastuksen hinnalle painetta, silti halukkuus yhteisölliseen toimintaan (talkoot ym.) on vähentynyt huomasti. Vastaavasti vanhemmat "maksavat palveluista" ja ovat hyvin vaativia saamansa "palvelun" tasosta. Kuinka pystymme vastaamaan tähän (kehittämään toimintaa ja sen tasoa) ja pitämään kustannukset alhaisina/osallistuja?

12. Vapaa kommentointi

Jos tila loppui kysymyskentistä voit lisätä tänne kommenttisi, tai muuten laittaa mietteitäsi asiaan liittyen

13. Yhteystietosi

Etunimi * _____

Sukunimi * _____

Matkapuhelin * _____

Sähköposti * _____

Osoite _____

Postinumero _____

Postitoimipaikka _____

Maa _____

Puhelin _____

Faksi _____

Yritys / Organisaatio * _____

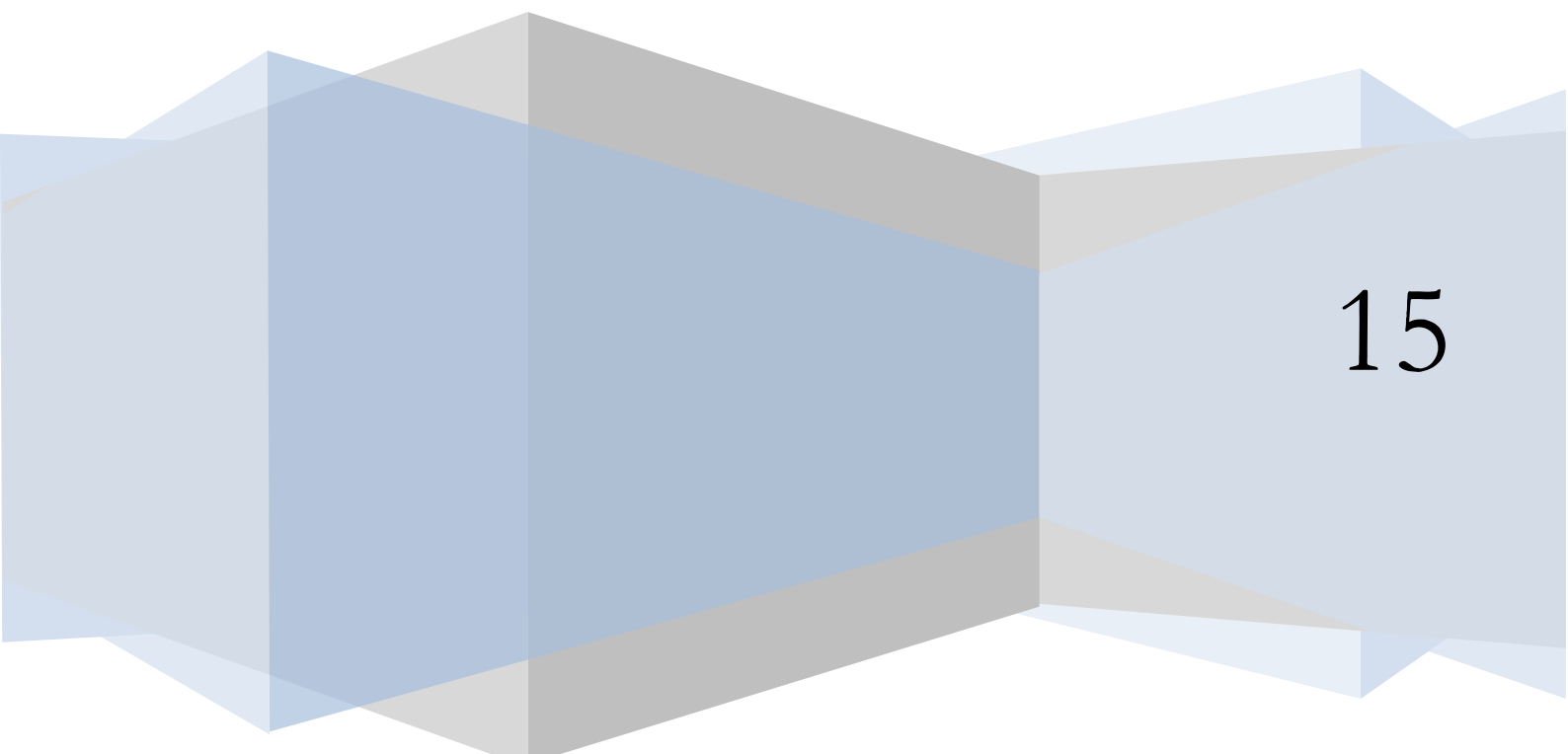
Osasto _____

Attachment 3. Seurarahoitus Opas

SEURARAHOITUS OPAS

HS-Coaching

Harri Setälä



15

Sisällys

Johdanto.....	9
1.1 Tutkittu materiaali.....	10
2 Yleishyödyllinen yhdistys.....	12
2.1 Yleishyödyllisen yhdistyksen verotus.....	13
2.1.1 Elinkeinotulo	16
2.1.2 Arvonlisäverotus	17
2.1.3 Talkootyön verotus	19
3 Seuran varainhankinta.....	22
3.1 Toimintamaksut.....	23
3.1.1 Ohjeita / neuvoja jäsenmaksuista (toimintamaksuista).....	23
3.2 Urheilukilpailut ja muut tapahtumat	25
3.3 Kulutustavaroiden myynti	27
3.3.1 Ohjeita ja neuvoja myyntitoimintaan	29
3.4 Arpajaiset.....	30
3.5 Saadut lahjoitukset ja testamentit	31
3.6 Yritysyhteistyö.....	32
3.7 Talkoot.....	34
3.8 Avustukset, apurahat ja muut keinot	35
Lähteet.....	39

Johdanto

Tämä opas on tarkoitettu junioriseurojen taloudesta vastaaville henkilöille tai ryhmille, toiminnanjohtajille, seuran puheenjohtajille ja rahaston hoitajille. Suurimman avun oppaasta saavat aloittelevat ja kokemattomat seuratoimihenkilöt ja joukkueen johtajat.

Oppaan tarkoituksena on auttaa seuran talouden suunnittelussa tuomalla esille erilaisia käytäntöjä rahoittaa toimintaa. Keinot ovat kuitenkin rajalliset, mutta tähän oppaaseen on kasattu tiedossa olevat tavat rahoittaa toimintaa. Koska verottaja säätelee seurojen rahoitustoimintaa, on verottajan ohjeet olleet osaltaan pohjana tälle oppaalle. Toinen tärkeä tietolähde on seuroille tehty webropol tutkimus. Kaikki rahoituskeinot löytyvät uusimmasta verotusohjeesta, mutta tähän oppaaseen on kasattu kaikki olennainen ja lisätietoja varten on oppaassa linkkejä. Toivottavasti tämän oppaan avulla löytyy uusia ideoita ja tapoja rahoitukseen.

Varsinkin viimeaikoina on yleisessä keskustelussa ollut junioriurheilun kalleus, tai kuinka kalliiksi se on tullut viime vuosina. Tähän on varmasti montakin syytä, mutta viimeisen 15 vuoden aikana urheiluseuroissa tapahtuma liikunta on lisännyt suosiotaan tasaisesti alle 14-vuotiaiden lasten keskuudessa. Alle kouluikäisistä noin joka kolmas osallistuu urheiluseuran järjestämään toimintaan ja 7-14-vuotiaista jopa 55 prosenttia. Silti kulurakenteeseen olennaisesti kuuluva vapaaehtoistyö ja siihen osallistuminen on pysynyt ennallaan 2000-

luvulla, jopa 500 000 suomalaista toimii huoltajina, valmentajina, toimitsijoina ja muissa tehtävissä urheiluseuroissa. (Valtion liikuntaneuvosto 7/2013)

Junioritoiminnan nousseita kuluja on tutkittu Suomessa, viimeisin opetus- ja kulttuuriministeriölle tehty tutkimus (Kari Puronaho. Drop-out vai Throw-out, 2014) kertoo selkeää kieltään. Viimeisen 10 vuoden aikana harrastusten kulut ovat kasvaneet jopa kaksi- kolminkertaisiksi. Kyselyyn vastanneiden perheiden vuosiansiot ovat myös keskiarvona melko korkeat (peräti 87.325 euroa vuodessa), kun keskimäärin 36% suomalaisista lapsiperheistä ansaitsee vuodessa yli 80.000 euroa. Tästä voidaan oletetusti kysyä, kuten Puronaho tekeekin "Onko nyt käynyt tai käymässä niin, että liikuntaseuroissa tapahtuvasta harrastustoiminnasta tulee vain harvojen etuoikeus?" (Puronaho 2014, 18)

Urheiluseuroissa tehtävä varainhankinta on suuressa roolissa harrastajien ja kilpaurheilijoiden kustannusten hallinnassa. Vaarantamatta laatua toiminnassa, mielellään nostamalla sitä, talouskehitys ja ilmapiiri huomioon ottaen, on tehtävä aikamoinen haaste asiasta vastaaville henkilöille.

1.1 Tutkittu materiaali

Oppaan tekemisessä on tutkittu kirjallisia materiaaleja yhdistystoiminnasta, asiaa läheltä käsitteleviä opinnäytetöitä, kansainvälisiä julkaisuja, verohallinnon materiaaleja, asiaan liittyviä internetsivustoja sekä yhdis-

tysten historiaa. Lisäksi asiaan liittyen on tehty tutkimuskysely urheiluseuroille ja haastateltu seuratoimihenkilöitä ja seurakehittäjiä. Kaikki käytetty tutkimusmateriaali löytyy oppaan lopussa olevasta lähdeluettelosta.

Koska verottaja säätelee urheiluseurojen rahoitustoimintaa, on oppaassa perehdytty tarkasti eri veromuotoihin ja käytäntöihin. Yhdistyslakia ei tässä oppaassa käsitellä muuten kuin verottajan näkökulmasta.

2 Yleishyödyllinen yhdistys

Urheiluseurojen toiminta on pääsääntöisesti yleishyödyllistä toimintaa. Yleishyödyllisyys arvioidaan verotuksessa jossa arvioinnin perustana käytetään yhdistyksen sääntöjä ja toimintaa. Pääsääntönä tässä on, että vain rekisteröity yhdistys voi olla yleishyödyllinen. Yleishyödyllisyys mahdollistaa verottoman toiminnan esimerkiksi jäsen-, lisenssi-, kilpailu- ja sarjamaksujen keräämisessä, avustusten ja lahjoitusten saamisessa sekä läheisesti seuran tarkoituksen toteuttamiseen liittyvissä maksullisissa urheilukoulutoiminnoissa.

On olemassa myös tiettyjä kriteereitä jotka yhdistyksen on täytettävä toiminnassaan jotta sitä voidaan pitää yleishyödyllisenä.

- Yhdistys toimii yksinomaan ja välittömästi yleiseksi hyväksi aineellisessa, henkisessä, siveellisessä tai yhteiskunnallisessa mielessä.
- Yhdistyksen toiminta ei kohdistu vain rajoitettuihin henkilöpiireihin.
- Yhdistys ei tuota toiminnallaan siihen osalliselle taloudellista etua kohtuullista suurempana palkkana tai muuna hyvityksenä.

Tässä oppaassa käsitellään ainoastaan rekisteröityjen yhdistysten varainhankintaa. Liiketoiminta on erikseen ja junioriurheiluseurat toimivat pääsääntöisesti rekisteröityinä yhdistyksinä.

Seuraavaksi käsitellään verotuksen näkökannalta urheiluseurojen toimintaa.

.

7.1 Yleishyödyllisen yhdistyksen verotus

Tuloverolaki on erittäin vaikeasti tulkittavissa joten suunnitellun toiminnan verottomuus tai veronalaisuus on syytä selvittää ennen toiminnan aloittamista. Tietoja saa oman alueen verotoimistosta tai verovirastosta. Taloudellisesti merkittävässä tapauksissa kannattaa pyytää kirjallista ennakkoratkaisua, mutta koska ennakkoratkaisu on kallis (100€ - 3470€), aivan vähäpätöisissä asioissa tiedon saaminen voi tulla turhan kalliiksi.

Ole yhteydessä verottajaan jos on vähänkin epäselvyyttä verotuskäytännöstä!

Tässä linkkinä viimeisin verohallinnon verotusohje yleishyödyllisille yhdistyksille:

http://www.vero.fi/fiFI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Kokonaan_ ja_ osittain_ verovapaat_ yhteisot/Verotusohje_ yleishyodyllisille_ yhtsoil%2833125%29#2%20Yleishy%C3%B6dyllisen%20yhteis%C3%B6n%20tuloverotus

Varsinainen yleishyödyllinen toiminta ei ole elinkeinotoimintaa ja siten verotonta. Varsinaiseen toimintaan voidaan urheiluseuroissa lukea kaikki liikkumiseen ja urheiluun välittömästi liittyvä toiminta joka kohdistuu seuran kaikenikäisiin jäseniin ja muihin säännöissä mainittuihin kohdejoukkoihin.

Tässä esimerkkejä:

- koulutustoiminta
- liikuntakurssit
- liikuntaleirit
- urheilukoulut
- ohjatut harjoitukset
- valmennustoiminta
- kilpailutoiminta
- oman liikunta- ja urheilutilan ylläpito
- lasten liikunnallinen iltapäivätoiminta

Lisäksi verottomana toimintana voidaan pitää

- jäsenmaksujen keräämistä
- lisenssi-, kilpailu-, ja sarjamaksujen keräämistä
- avustusten ja lahjoitusten saamista
- osingot ja korot
- vuokratulot osakehuoneistosta
- siirtokelvottomalla vuokrasopimuksella vuokratulla tontilla olevan rakennuksen edelleen vuokraamisesta saatu tulo
- luovutusvoitot muusta kuin elinkeinotoimintaan kuuluvasta omaisuudesta.

TVL 23.3 §:ssä on erikseen säädetty, mitä tuloja ei pidetä yleishyödyllisen yhteisön elinkeinotuloina. Tällaisia tuloja ovat:

- yhteisön toimintansa rahoittamiseksi järjestämistä arpajaisista, myyjäisistä, urheilukilpailuista, tanssi- ja muista huvitilaisuuksista, tavarankeräyksestä ja muusta niihin verrattavasta toiminnasta eikä edellä mainit-

tujen tilaisuuksien yhteydessä harjoitetusta tarjoilu-, myynti- ja muusta sellaisesta toiminnasta saatu tulo

- jäsenlehdistä ja muista yhteisön toimintaa välittömästi palvelevista julkaisuista saatu tulo
- adressien, merkkien, korttien, viirien tai muiden sellaisten hyödykkeiden myynnin muodossa suoritetusta varojenkeräyksestä saatu tulo
- sairaaloissa, vajaamielislaitoksissa, rangaistus- tai työlaitoksissa, vanhainkodeissa, invalidihuoltolaitoksissa tai muissa sellaisissa huoltolaitoksissa ja huoltoloissa hoito-, askartelu- tai opetustarkoituksessa valmistettujen tuotteiden myynnistä tai tällaisessa tarkoituksessa suoritetuista palveluksista saatu tulo
- bingopelin pitämisestä saatu tulo.

Lisäksi "syventävät verotusohjeet yleishyödyllisille yhteisöille 2014, 2.2.1" määrittelee urheilukilpailuista tulkinnan. Urheiluseuran toimintansa rahoittamiseksi järjestämässä urheilukilpailussa harjoitetusta tarjoilu-, myynti- ja muusta sellaisesta toiminnasta saatu tulo ei ole yleishyödyllisen yhteisön elinkeinotuloa. Kyseisessä lainkohdassa tarkoitettua tilaisuudesta ja niiden yhteydessä tapahtuvasta myyntitoiminnasta saatua verovapaata tuloa ovat esimerkiksi:

- pääsylippumyynti ko. tilaisuuteen
- kisaohjelmien tai vastaavien myynti ja mainosmyynti ko. julkaisuihin
- ruokatarjoilu- ja virvokemyynti sekä alkoholimyynti tilaisuuden aikana
- mainosmyynti vain tilaisuudessa esillä olevien mainosten osalta, kuten siirrettävät kenttämainokset
- urheiluasusteiden mainokset
- tavaramyynti tilaisuuden aikana

2.1.1 Elinkeinotulo

Tuloverolain 23§:n mukaan yleishyödyllinen yhteisö on verovelvollinen saamastaan elinkeinotulosta. **Yleishyödyllisten yhteisöjen elinkeinotulon käsitteen tarkkaa määritelmää ei ole säädöksissä, mutta oikeuskäytäntö on muokannut käsitettä. arviointi toiminnan luonteesta tehdään aina tapauskohtaisesti ja kokonaisolosuhteet huomioon ottaen.**

Oikeuskäytännön kautta tunnusmerkeiksi ovat muodostuneet esimerkiksi seuraavat piirteet:

- voiton tavoittelu, ansiotarkoitus
- itsenäisyys, suunnitelmallisuus ja jatkuvuus
- taloudellisen riskin olemassaolo
- toiminnan kohdistuminen ennalta rajoittamattomaan henkilöpiiriin
- toiminnan kohdistuminen tavanomaisiin kauppatavaroihin ja suoritteisiin

Lisäksi liikunta- ja urheiluseurojen osalta on kiinnitetty huomiota seuraaviin tekijöihin verohallinnon julkaisussa (172.06 20.6.2006), jotka ovat tyypillisiä urheiluseurojen varojenkeräämismuotoja (usein verollisia):

- pysyvien laita-, halli-, sekä jäämainoksien mainostilan myynti
- ilmaisjakeluna jaettavan osoitemuistion mainostilan myynti
- ns. talkootyönä suoritettavien mainosten jako, pakkaustyö ja erilaisten tavaroiden myynti
- talkoovoimin toimiva kahvio tai jäätelökioski joka on auki muiden seurojen toiminnan aikana
- virvoitusjuoma-automaattien pitäminen
- aerobic- tms. kurssit
- laskettelukeskustoiminta suksivuokraamoiheen
- golftarvikemyymälä
- vartiointitoiminta
- leirintäalueen hoito
- muuttolaatikoiden vuokraus
- jääkiekkokaukalon- ja urheilukentän hoito

2.1.2 Arvonlisävero

”Arvonlisävero on välillinen vero, jonka myyjä perii ostajalta ja tilittää sitten valtiolle.”

Tavallisesti yhdistykset eivät ole arvonlisäverovelvollisia jolloin ne eivät lisää myymiinsä palveluihin ja hyödykkeisiin arvonlisäveron osuutta.

Aaltonen (2004, 95) määrittelee kirjassaan urheiluseurojen tulojen jakautuvan neljään luokkaan: ”varsinaisen yleishyödyllisen toiminnan tulot, tuloverolain 23§ mukaiset tulot, talkootyöstä saadut tulot ja elinkeinotulot. Lisäksi seuralla voi olla kiinteistöistä saatuja tuloja tai muita tuloja (henkilökohtaisia tuloja). Ainoastaan elinkeinotulot kiinteistöhallinta-

sekä tarjoilupalveluiden otto omaan käyttöön ovat arvonlisävelvollista tuloa.”

Yhdistys on arvonlisäverovelvollinen toiminnastaan jos:

- tuloa pidetään TVL 23 §:n mukaan yhteisön verollisena elinkeinotulona (AVL 4 §) ja
- elinkeinotoimintojen yhteenlaskettu liikevaihto tilikauden aikana on yli 8 500 euroa (AVL 3 §).

Tämä tarkoittaa sitä, että jos liikevaihto kalenterivuodessa on korkeintaan 8 500 euroa, se on aina arvonlisäverotonta. Jos raja ylittyy, arvonlisävero menee koko liikevaihdosta, ei vain 8 500 euroa ylittävästä osasta. Liikevaihtoon ei lasketa yleishyödyllisen verottoman toiminnan liikevaihtoa.

Jos yhdistys hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi, voi yhdistys hyödyntää itse maksamansa arvonlisäveron.

Yksi ratkaisu voi olla, että yhdistys perustaa osakeyhtiön, joka huolehtii liiketoiminnasta ja yhdistys hoitaa aatteellisen toiminnan. Silloin osakeyhtiö saa vähentää maksamansa arvonlisäverot.

2.1.3 Talkootyön verotus

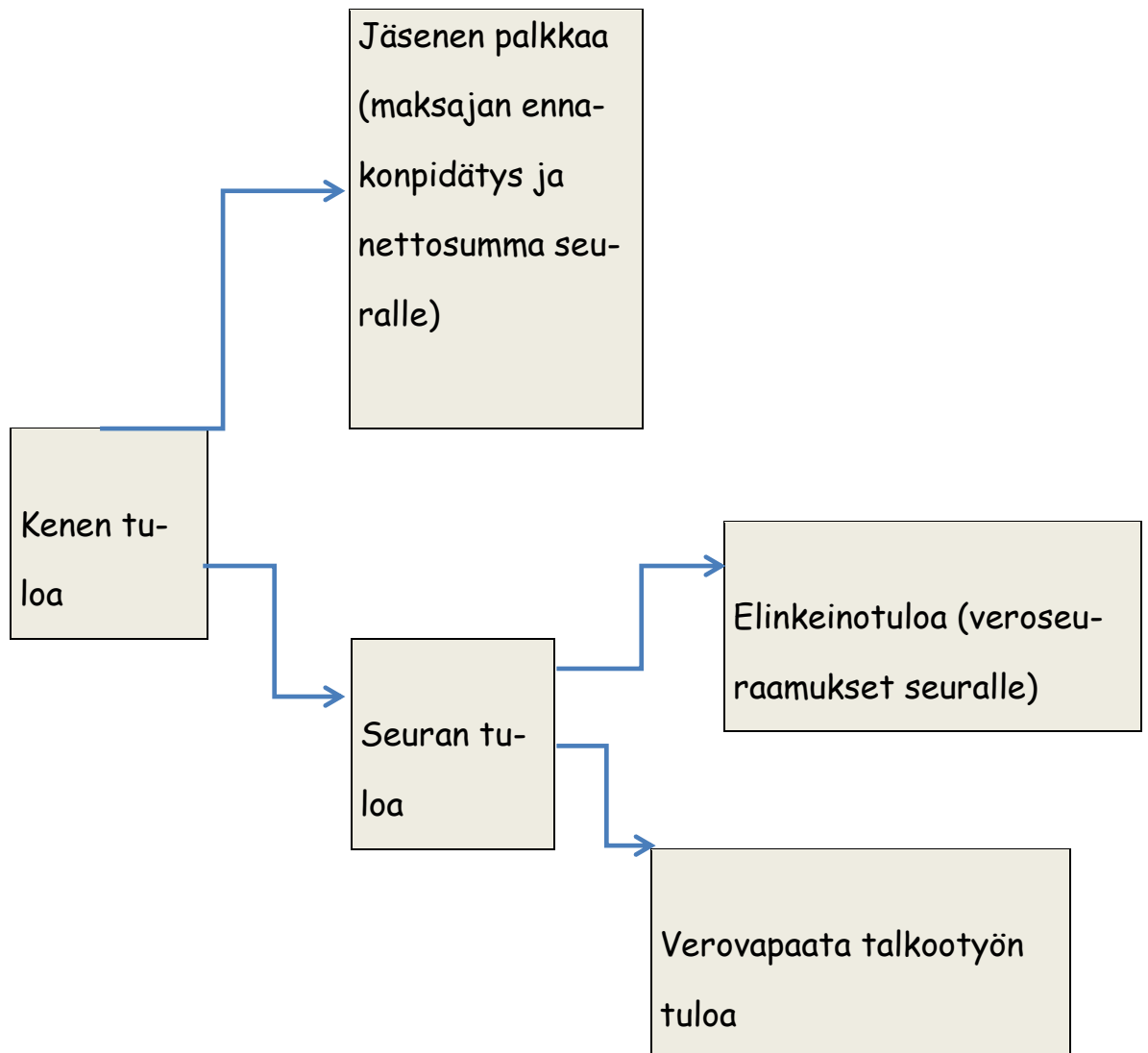
Verotusohje yleishyödyllisille yhteisöille (2014) määrittelee talkootyötä: "Talkootyöllä tarkoitetaan toisen lukuun korvauksetta tehtävää työtä. Yhdistyksen jäsenet voivat tehdä talkootyötä yhdistykselle tai kolmannelle osapuolelle:

- yhdistykselle tehtävä vastikkeeton työ
- yhdistyksen nimissä kolmannen osapuolen lukuun tehtävä vastikkeellinen työ (yhdistyksen tuloa)
- kolmannen osapuolen lukuun tehty työ, josta työntekijä lahjoittaa palkkion edelleen yhdistykselle (työn tehneen tuloa)"

Verotusongelmia ei synny jos jäsenet tekevät korvauksetonta työtä yhdistyksen varsinaisen toiminnan yhteydessä. Jäsenet voivat tehdä myös varainhankintaa talkootyönä, esimerkiksi myydä tavaroita yhdistyksen hyväksi. Kolmannen osapuolen hyväksi tehdyn talkootyölle tunnusomaista on, että seuran jäsenet tekevät erilaisia työpalveluja ja kolmas osapuoli maksaa niistä saatavat tulot seuralle.

Pohdittaessa talkootyön verotusta pitää selvittää onko tulo talkoolaisen vai seuran henkilökohtaista tuloa. Seuraavassa taulukossa esitellään tätä problematiikkaa:

Talkootyön verollisuuden arviointiprosessi mukailtuna taulukkona: (Aaltonen 2004, 90)



Esimerkkejä verollisesta toiminnasta:

Esimerkki 1: (KHO 2008:84)

"Harrastus- ja kilpaurheilua harjoittava yhdistys, joka oli yleishyödyllinen yhteisö, oli toimintansa tukemiseksi tehnyt vuonna 2006 kaupungin kanssa sopimuksen kaupunginteatterin naulakkopalvelujen hoitamisesta vuosina 2006–2009. Yhdistys oli hoitanut noita tehtäviä vuodesta 2003 lähtien. Kun otettiin huomioon tuottojen määrä, toiminnan jatkuvuus, ulospäin suuntautuminen, ansiotarkoitus ja kilpailuneutraalisuuden vaatimukset, yhdistyksen katsottiin harjoittavan naulakkotoimintaa arvonlisäverolain 1 §:n 1 momentissa tarkoitettulla tavalla liiketoiminnan muodossa. Toiminta ei välittömästi edistänyt yhdistyksen yleishyödyllisen tarkoituksen toteutumista, joten naulakkopalvelu oli arvonlisäverolaissa tarkoitettu verollinen palvelu. Yhdistys oli verovelvollinen siitä saamastaan elinkeinotulosta. Ennakkoratkaisu ajaksi 1.1.2007–31.12.2007." (verohallinto 2014)

Esimerkki 2:

"Urheiluseura järjestää kaikille avoimen urheilukilpailun, jonka yhteydessä se pitää puffettia ja myy seuran fanipaitoja. Seura pitää myös kaupungin keskustassa kioskia, johon on palkattu kaksi työntekijää ja jonka aukioloajat ovat samanlaisia kuin muillakin kioskeilla. Tuotot käytetään seuran toimintaan. Otteluiden myyntituloja ei pidetä veronalaisena elinkeinotoimintana. Kioskin myyntitulot ovat veronalaisia." (Kaleva 4.9.2012)

Esimerkki verottomasta toiminnasta:

”Urheiluseura X:n salibandyjaosto siivoaa talkootyönä kerran vuodessa paikallisen pankin pihamaan. Työn suorittamisesta sovitaan erikseen vuosittain. Seura on hankkinut työn ja työntekijät sekä valvoo, että työ tulee tehtyä sovittun mukaisesti. Työ ei vaadi erityistä ammattitaitoa. Työstä saatu korvaus käytetään jaoston toimintaan yleisesti eikä korvausta kohdenneta vain työtä tehneille. Siivouksesta saatu 1200 euron korvaus on yhdistyksen tuloa. Yhdistys ei muutoin tuota vastaavia palveluja suunnitelmallisesti. Koska työ ei vaadi erityistä ammattitaitoa, on vähäinen ja satunnainen, toimintaa ei pidetä elinkeinotoimintana. Siivouksesta saadut tulot ovat yhdistyksen verovapaata tuloa.” (Verohallinto 2014)

3 Seuran varainhankinta

Seurojen varainhankinta mielletään toiminnaksi jolla pyritään hankkimaan varoja yhdistyksen varsinaisen toiminnan rahoittamiseen. Järkevintä olisi toteuttaa useita varainhankinnan muotoja. Keinoja on paljon, mutta mikään ei onnistu ilman aktiivisia seuran jäseniä ja toimijoita. Varainhankintaan vaikuttaa oleellisesti verottajan tulkinnat ja toiminta arvioidessaan yleishyödyllisen yhdistyksen toimintaa. Jotkut seurat eivät

harjoita varainhankintaa juurikaan ja tällöin harrastajat ja /tai heidän vanhemmat maksavat kulut jäsen- ja osallistumismaksuina. Tätä opasta varten tehdyn tutkimuksen ja haastattelujen perusteella useat seurat ovat vähentäneet ja jopa kieltäneet toimijoiltaan myyntitoiminnan verottajan kiristyneen tulkintapolitiikan seurauksena. Tavoitteena on välttää jälkiverot ja arvonlisäverolliseksi joutumista.

3.1 Toimintamaksut

Toimintamaksua perivät lähes kaikki yhdistykset. Toimintamaksu on yleensä yhdistyksen ja seuran tärkein tulolähde. Tutkimukseen vastanneiden seurojen mukaan toimintamaksulla katetaan keskimäärin yli puolet seuran toiminnan kuluista, joissakin seuroissa jopa yli 75 prosenttia. Toimintamaksun nostaminen yhdistyksissä on usein vaikeata. Kyse ei ole ensisijaisesti raha vaan periaate. Siksi myöskään Toimintamaksun alentaminen ei ole järkevää, koska nostopaineita voi olla heti seuraavana vuonna.

3.1.1 Ohjeita / neuvoja jäsenmaksuista (toimintamaksuista)

Oikeaoppisesti ehdotus jäsenmaksusta tulisi tehdä vasta, kun talousarvio on muuten valmis. Talousarviosta lasketaan paljonko tarvitaan jäsenmaksutuloja ja lasketut jäsenmaksutulot jaetaan arvioidulla maksaneiden jäsenien lukumäärällä.

Jäsenmäärän kasvattaminen

Seuran jäsenmäärän kasvattaminen lisää suoraan seuran tuloja nostamatta kuluja juuri ollenkaan. Seuraavassa laskenta esimerkki Mikko Mäntylän SporttiSaitti, "aina ennenkin" blogista:

"Jos jäsen on mukana seuran toiminnassa keskimäärin 3,8 vuotta, voi tämä merkitä esimerkiksi 3000 euron tuloja kausimaksuina tuolta ajankaksolta. Näin ollen 35 joukkueen seurassa tämä merkitsisi 105000 tuhannen euron kumulatiivista tuottoa pitkällä aikavälillä, jos jokaiseen ryhmään saadaan yksi harrastaja lisää. Yhden harrastajan mukaantulo jokaiseen ryhmään ei kuitenkaan nosta toiminnan kustannuksia käytännössä ollenkaan. Suurempi harrastajamäärien kasvu tuo luonnollisesti seuralle vielä enemmän tuloja."

Keinoina jäsenmäärän kasvattamiseen voivat olla:

- Seuran jokainen ryhmä sitoutuu tavoitteeseen ja markkinoi sitä. Työkäluna voisi olla esimerkiksi "maksuton kuukausi tai kaksi" uusille aloittaneille.
- Vuoden alusta aloittavat uudet ryhmät, tai aloittamisen mahdollistaminen myös tuolloin jo olemassa oleviin ryhmiin (joululahjaksi osallistuminen)
- teini-ikäisten ja aikuisten harrastajaryhmät

- Kannatusjäsenet. Monet saattavat olla halukkaita tukemaan toimintaa rahallisesti. Kannatusjäsenmaksu voi olla suurempi kuin normaali jäsenmaksu, miksei myös avoin. Myös yhteisöt voivat olla kannatusjäseniä.
- Nuoremmissa ikäluokissa kaveripäivät. Pyydetään kaverit mukaan erityiseen kaveripäivään ja sitä kautta mahdollisia uusia harrastajia seuraan.
- Tiedottaminen ja varsinkin nettisivujen päivittäminen tähän päivään ja sosiaalisen median vahva käyttö seuran tiedotuskanavana
- Vahva markkinointi aloittaviin ikäluokkiin. Käynnit esikouluissa, ala-asteilla ja tapahtumien järjestäminen näille ikäryhmille

3.2 Urheilukilpailut ja muut tapahtumat

Urheilukilpailuista ja muusta tapahtuman järjestämisestä on urheiluseuralla mahdollisuus saada tuloja toimintaan. Verottaja määrittelee verovapaan toiminnan edellytyksenä, että yhteisö järjestää tilaisuuden itse tai on järjestämisvastuussa yhdessä toisen yhteisön kanssa. Toiminta on luonteeltaan tilapäistä mutta se voi olla toistuvaa. Verovapaata ei tämän lainkohdan perusteella ole muiden yhteisöjen kuin tapahtuman järjestäjän harjoittama myynti.

Perinteeksi muodostunut tai sellaiseksi aiottava tapahtuma on tilapäistä, mutta toistuvaa toimintaa. Yksi hyvä keino seuralle tai yhteisölle on suunnitella niin hyvä tapahtuma, että sinne halutaan uudestaan. Näistä on esimerkkejä ympäri Suomen (Kuutti turnaus, Turku turnaus, Kouvot turnaus) ja ne ovat usein yksi kivijalka seurojen rahoituksessa. Kopioida ei

kannata, silloin käy usein niin, että samanlaiset tapahtumat lähellä toisi-
aan ja samaan aikaan syövät toisensa.

Tapahtuman järjestämisellä esimerkiksi Kanadassa urheiluseurat kerää-
vät isoja summia rahaa toimintaan.

Yksi hieno esimerkki onnistuneesta tapahtumasta jossa kerättiin rahaa
sekä sotaveteraaneille että juniorikiekkoilijoille kunniakierroksen tapaan
on juniori-Sapkon, Sapkon edustusjoukkueen ja Sapkon A-junioreiden
järjestämä itsenäisyyspäivän hyväntekeväisyystempaus. Ohessa on linkki
tapahtumasta tehtyyn artikkeliin Itä-Savossa:

[http://www.ita-savo.fi/urheilu/jaakiekko/yli-20-000-euroa-
juniorijaakiekolle-katso-video-238922](http://www.ita-savo.fi/urheilu/jaakiekko/yli-20-000-euroa-juniorijaakiekolle-katso-video-238922)

Tapahtumassa hyödynnettäviä rahoituskeinoja:

- tapahtumien yhteydessä suoritettava tavaroiden myynti
- kahvio-, kioski- ja ravintolatoiminta
- arpajaiset
- tapahtuman nimen myynti
- yhteistyökumppanien asiakastilaisuudet tapahtumassa
- tuote-esittelyt
- osallistumismaksut

3.3 Kulutustavaroiden myynti

Erilaisten kulutustavaroiden myyntiä tarjotaan yhdistyksille ja urheiluseuroille yrittäjien toimesta paljon. Kannattaa kuitenkin olla tarkkana myynnin suuntautumisen ja tuoton kanssa, jos haluaa myynnin olevan verotonta. Voihan toki olla seurassa päätetyn, että tehdään myynti osakeyhtiön kautta ja maksetaan tuotosta verot.

Hyödykemyynnin veronalaisuus arvioidaan kokonaisarviointina elinkeinotoiminnan tunnusmerkkien perusteella, eikä sitä voida ratkaista euro-määräisillä rajoilla.

Elinkeinotoiminnaksi katsotaan lähtökohtaisesti toimintaa joka on jatkuvaa, sekä tuotteet kilpailevat muiden markkinoilla olevien samankaltaisten tuotteiden kanssa. Tällaisten tuotteiden myyntiä pidetään veronalaisena, vaikka tuotteissa olisi seuran logo.

Eri asia on sitten kuinka seurassa halutaan toimia. Yleinen suuntaus on ollut selkeästi myyntitoiminnan väheneminen. Tähän liittyy myös halukkuus talkootoimintaan, mutta ei tulisi väheksyä perinteisiä varankeruu toimia. Näissä pelkkä tulojen saanti ei ole ainoa mittari. Myös yhteisöllisyys, yhdessä tekeminen, joukkuehenki ja muihin tutustuminen ovat tällaisen toiminnan suuria plussia joka kantaa ja nostaa seurahenkeä. Hyvin suunniteltu ja toteutettu tuotemyynti voi olla hieno ja tuottoisa kokemus.

Tässä seuraavassa on esimerkkinä hyvin toteutettu tuotemyynti verotomana yleishyödyllisten yhdistysten verotusohjeesta 2014:

"Junioriurheilutoimintaa harjoittavalla yhdistyksellä on useita jaostoja ja joukkueita. Vaikka yhdistys on yksi verovelvollinen, harjoittaa yhdistyksen jokainen joukkue varainhankintaa itsenäisesti, kuitenkin yhdistyksen hallituksen luomissa puitteissa. Yksittäinen joukkue tekee yrityksille satunnaisia ja kertaluontoisia työsuorituksia, kuten pihan siivousta tai inventaarioita ilman toiminnan markkinointia tai pitkäkestoisia sopimuksia. Tämän lisäksi joukkue myy vuoden aikana pienimuotoisesti erilaisia hyödykkeitä kuten keksejä ja sukkaa, joita eri yritykset tarjoavat sille varainhankintatarkoituksessa myytäväksi. Myynti toteutetaan talkootyönä joukkueen jäsenten toimesta ja se kohdistuu lähes yksinomaan joukkueen jäseniin, heidän perheenjäseniinsä sekä tuttaviiin ja naapureihin. Tuotteita ei muutoin markkinoida tai mainosteta. Myynti toteutetaan siten että tuotteita myyntiin tarjoavat yritykset toimittavat joukkueelle listat, joihin tuotteiden tilaukset ja tilaajat merkitään. Listat mahdollisista tilauksista toimitetaan yritykselle, joka toimittaa tämän jälkeen tuotteet joukkueelle. Joukkue jakaa tuotteet ostajille ja kerää maksut. Joukkue tilittää yritykselle saamansa maksut vähennettynä sovitulla provisiolla. Jokainen joukkueen myyntikampanja päätetään erikseen, eikä tuotteita myydä pysyvästä myyntipaikasta. Yhdistyksen tuotteista perimä hinta on korkeampi kuin vastaavista tuotteista muutoin maksetaan. Saadut tuotot käytetään koko joukkueen hyväksi yleishyödylliseen toimintaan. Yhdistyksen harjoittamaa varainhankintaa yhdistyksen urheiluseuratoiminnan hyväksi ei pidetä näissä oloissa yhdistyksen elinkeinotoimintana."

Seuran harjoittama pienimuotoinen ja palkattomalla työvoimalla toteutettu hyödykemyynti voi olla verovapaata, jos tuotteiden ostoon liittyy ostajan kannalta arvioituna tukemistarkoitus. Tällöin tuotteesta peritään ylihintaa (esimerkiksi puolet normaalia enemmän), toiminta on satunnaista, eikä sitä harjoiteta suunnitelmallisesti. Tuotteita ei myöskään saa myydä pysyvästä liikepaikasta (kauppa, internet).

3.3.1 Ohjeita ja neuvoja myyntitoimintaan

Seuran tai yhteisön johtoryhmän kannattaa päättää kuinka se suhtautuu myyntitoimintaan ja luoda sitten selkeät pelisäännöt seuran jäsenille ja ryhmille. Myös verottajaan kannatta olla yhteydessä ja selvittää verottajan kanta suunniteltuun toimintaan, niin ei tule yllätyksiä sieltä suunnalta.

Kannattaa laittaa ohjeet hyvin saataville ja näkyville seuran toimijoille. Esimerkiksi nykyisin seuran nettisivut ovat oivallinen paikka tiedotukselle.

Nykyisin seuroille tarjotaan yrittäjien toimesta kaikenlaista myytävää tuotetta joukkueen tai seuran toiminnan rahoittamiseksi. Näissä kannattaa olla tarkkana tuoton suhteen ja myös olla yhteydessä verottajaan, kysyä ja sopia asiat, jotta välttää veroseuraamukset.

3.4 Arpajaiset

Jos päätätte järjestää arpajaiset, kannattaa ottaa selvää mitä verottajalta mitä toimenpiteitä vaaditaan.

Verottomien arpajaisten järjestelyssä on muutama huomion arvoinen seikka. Arpajaisverolaissa määritellään tavara-arpajaiset, joissa voi arpomisella tai muulla siihen rinnastettavalla sattumaan perustuvalla tavalla voittaa tavaraa tai tavaraan taikka palveluihin vaihdettavissa olevia lahja- tai ostokortteja. Tavara-arpajaisiin tarvitaan lupa, joka annetaan kirjallisesti poliisilta. Lupa on maksullinen ja poliisin lupahinnaston (2015) mukaan hinta on 59€. Jos tavara-arpajaisten tuotto on alle 3 333,33 euroa, arpajaisveroa ei ole maksettava.

Seura tai yhteisö voi järjestää **pienarpajaiset** ilman lupaa. Arpajaislain 27§:ssä määritellään, että näissä arpajaisissa arpojen yhteenlaskettu myyntihinta ei saa ylittää 2000 euroa ja arpojen myynti ja voittojen jako täytyy tapahtua samassa tilaisuudessa.

Arpajaislain 27§ määrittelee myös **miniatyyriarpajaiset** joita voi järjestää myös työyhteisö tai vakiintunut harrastajaryhmä ilman lupaa. Arpajaiset ovat tavara-arpajaiset ja niiden yhteenlaskettu arvo ei saa ylittää 500 euroa ja niiden myynti ja voittojen jako on tapahduttava samassa tilaisuudessa. Näissä molemmissa on huolehdittava, että voittojen arvon tulee olla vähintään 35 % yhteenlasketusta myyntihinnasta sekä pienimmän voiton tulee olla vähintään yhtä suuri kuin arvan hinta.

Valo organisoii seurojen tukemiseksi tavara-arpojen myyntiä. Urheilun **Unelma-Arvan** tavoitteena on kerätä miljoonia euroja lasten- ja nuorten urheilun tukemiseen. Seuroille maksettavan myyntiprovision lisäksi Urheilun **Unelma-Arpa** tulouttaa arpajaistuoton ylijäämän takaisin seurojen nuorisoliikuntaan. **Arpojen myynti on seuralle verotonta tuloa. Tällä tavoin toimittuna seuralle jää vain arpojen myynti ja tuotto on hyvä yhtä arpaa kohti.**

Paras paikka ja aika myydä arpoja on seuran järjestämässä urheilukilpailussa tai tapahtumassa. Arpajaiset voivat kuulua jo tapahtuman suunnitteluun tai ne voivat oma erillinen rahankeruumuoto. **Tällöin kannattaa tarkistaa verotussäännöt.**

3.5 Saadut lahjoitukset ja testamentit

Lahjoitukset ja testamentit ovat esimerkiksi Yhdysvalloissa ja Kanadassa kohtuullisen suuressa osassa urheiluseurojen ja yhteisöjen rahoitusmallia. Siellä on jopa tutkimusta ja koulutusta kuinka saada paremmin ohjattua lahjoituksia ja testamentteja oman yhteisön hyväksi.

Suomessa lahjoitukset ja perinnöt ovat verovapaata tuloa yhteisölle.

Lahjoitus on kertaluontoinen ja spontaani ja eroaa täten avustuksesta.

Lahjoituksen antajana voi olla yksityinen henkilö tai yritys. Lahjoitus voi olla rahaa mutta myös työsuoritus. Lahjoituksen tai testamentin antaja voi laittaa lahjoitetulle omaisuudelle erilaisia käytön määräyksiä joita

lahjoituksen tai testamentin saaja sitoutuu noudattamaan vastaanottaessaan.

3.6 Yritysyhteistyö

Sponsorointi perustuu siihen, että yritys antaa seuralle lahjoituksen joka sisältää vastapalveluksen joka yleensä on näkyvyyden lisääminen yritykselle. Yhteistyökumppani tekee mielellään sopimuksen seuran kanssa jos se hyötyy sopimuksesta, joten tässä tärkeätä on yhteistyökumppanin huomioiminen ja henkilökohtaisten suhteiden ylläpito. Tuen määrään vaikuttaa ratkaisevasti myös media-aika jonka seura/yhdistys saa. Tähän vaikuttaa harrastettava laji ja sen suuruus kohdepaikkakunnalla ja valtakunnassa.

Näkyvyyden lisäämiseen käytettyjä toimenpiteitä:

- seuravaatteet, kilpailuasusteet ja pelipaidat
- pysyvät laita- ja seinämainokset (veronalaisia)
- väliaikaiset laita- ja seinämainokset (verottomia)
- jäämainokset ja kenttämainokset
- seuran/yhteisön nettisivut/kotisivut. Merkitys suurenee koko ajan sosiaalisen median vaikutuksen lisääntyessä
- kausijulkaisut, kilpailu- ja otteluohjelmat ja jäsenlehdet
- tapahtuman (kilpailu, turnaus, opetus, leiri) nimen myynti

Tukisopimukset ovat yksi yritysysteistyön muoto. Esimerkkinä tukisopimuksesta voi olla urheiluseuran kauppaketjun kanssa tekemä sopimus, jossa seura voi saada ketjussa tehdyistä ostoksista tietyn summan tukemaan toimintaansa. Seura saa halutessaan tiedottaa sopimuksesta tai olla tiedottamatta. Tällainen tulo on verotonta tuloa seuralle.

Yhteistyösopimukset välinetuottajaan, urheilukauppaan tai muuhun palveluntarjoajaan alennusprosenttien muodossa on yksi tapa tukea rahallisesti seuratoimintaa. Yleensä seura saa ostoksistaan alennusta sovitun prosentin mukaan ja seuran jäsenet myös sovitun prosentin mukaan sovitusta ostoksista.

Valon nettisivuilla olevilla varainhankinta sopimuksilla

(<http://www.sport.fi/urheiluseura/palvelut/varainhankinta>) voi seura osallistuessaan saada varainhankintaan apuja. Kyseessä on arvanmyyntiä, sähkösopimuksia, puhelinliittymien myyntiä sekä verkkokumppanuus veikkauksen kanssa. Lisäksi lajiliitot ovat pohtineet tukimahdollisuuksia ja tehneet sopimuksia. Niistä kannattaa olla yhteydessä oman lajin lajiliittoon. Tässä on esimerkkinä Suomen Palloliitto:

<http://seuraohjelma.fi/seuranhallinto/seurajaidosryhmayhteisty/mistatukeaseuralle>

Kummipelaajasopimus on sopimus pelaajan ja yrityksen välillä. Yritys hoitaa pelaajan pelaamisesta aiheutuneita kuluja ja pelaaja sitoutuu sopimuksen mukaan esimerkiksi mainostamaan yritystä.

3.7 Talkoot

Talkoilla tehty varainkeruu seuralle ja yhteisölle on kokenut hieman laskea menneistä vuosista. Osaltaan syynä on verottajan tiukentunut tulkin- ta, ja siten monille seuroille aiheutuneet jälkiverot, mutta myös yhteis- kunnan ja sen rakenteiden muuttuminen on vaikuttanut asiaan. Tätä opasta varten suoritetun kyselyn perusteella monissa seuroissa on lope- tettu kaikki perinteiset talkoot.

Silti talkoilla tehdään suurin osa yhteisöjen ja seurojen päivittäisistä toiminnoista. Talkootoiminnan arvoa nostaa yhteisöllisyyden tunne, yh- dessä tekeminen ja uusiin ihmisiin tutustuminen jotka ovat kaikki seura- henkeä tukevia toimia.

Jotta talkoot olisivat urheiluseuran toiminnassa koordinoituja, olisi hyvä jos seuralla olisi joku nimetty henkilö hoitamassa kaikkea talkootoimin- taa. Tällöin välttyttäisiin päällekkäisyyksiltä ja mahdollisilta veroseu- raamuksilta.

Tyypillisiä talkoilla tehtäviä toimintoja seuroissa on:

- Seuran kahvion tai kioskin pitäminen tapahtumissa
- Erilaiset siivoukset (ulkoalueet, hallit, raviradat ym.)
- Myyntikampanjat
- Kirpputorit tai tavarankeräykset
- Valmennus tai ohjaustoiminta sekä toimitsijatehtävät
- Kuljetustehtävät peleihin ja kilpailuihin
- Tapahtuman järjestäminen

3.8 Avustukset, apurahat ja muut keinot

Avustukset ovat monelle seuralle merkittävä rahoitusmuoto. **Avustus eroaa lahjoituksesta sen antajan ja keston mukaan. Avustus on usein pitkäaikainen kun taas lahjoitus on kertaluonteinen.** Avustuksen myöntävät useimmiten kaupungit, kunnat, keskusjärjestöt tai julkisyhteisöt, kun taas lahjoituksen myöntäjä on useimmiten yksityishenkilö tai yritys.

Avustuksia käytetään usein ammattilaisten palkkaamiseen seuratyöhön. Monesti avustuksella päästään alkuun ja saadaan seuraan palkattua valmentamisen tai seurajohtamisen ammattilaisia. Tämän jälkeen seurassa täytyy miettiä kuinka rahoitus hoidetaan tulevaisuudessa, koska kaikki avustukset eivät ole mitään automaatteja.

Lajiliitoilla (Suomen Palloliitto, Suomen Jääkiekkoliitto, Suomen Koripalloliitto, jne.) on myös omat tukijärjestelmänsä kuten SJL:n taitovalmentajat, SPL:n valmentajatuot ja laatutuot (sinettiseura). Näistä keskusjärjestöjen tuista kannattaa olla yhteydessä oman lajin liittoon ja selvittää sieltä onko oma seura oikeutettu tukiin.

Valtio tukee urheiluseuratoimintaa esimerkiksi työllistämistuilla, palkka-
tuilla ja oppisopimuskoulutuksella. Nämä tuot ovat aina henkilöön sidot-
tuja ja niiden saanti täytyy selvittää Te-keskuksista.

<http://te-palvelut.fi/te/fi/index.html>.

Opetus- ja kulttuuriministeriö myöntää erilaisia tukia seuratoimintaan, kuten seuratoiminnan kehittämistuki ja lasten ja nuorten liikunnan paikallisten kehittämishankkeiden avustukset. OKM:n nettisivuilla on kattavasti kaikki avustukset niiden hakuohjeet sekä aikataulut.

http://www.minedu.fi/OPM/Liikunta/liikuntapolitiikka/avustukset/Avustukset_seuratoiminnan_kehittamiseen.html?lang=fi

Aluehallintavirastot myöntävät vuosittain avustuksia lasten ja nuorten paikalliseen harrastustoimintaan. Valtion talousarvioesityksessä vuodelle 2014 avustuksiin oli varattu 1 650 000 euroa.

<http://www.avi.fi/web/avi/avustukset-lasten-ja-nuorten-paikalliseen-harrastustoimintaan#.VRUHA-EprQp>

Kaupungit ja kunnat tukevat erinäisin tavoin yhteisöjä ja urheiluseuroja. Jo liikunta laissa sanotaan, että kuntien tulee luoda edellytyksiä liikunnalle edistämällä liikunta-alan paikallista ja alueellista yhteistyötä tukeamalla liikunnan kansalaistoimintaa ja tarjoamalla liikuntapaikkoja sekä tarvittaessa itse järjestää liikuntatoimintaa ottaen huomioon myös liikunnan erityisryhmien tarpeet. Monissa kaupungeissa ja kunnissa liikuntatoimintaa on ulkoistettu seurojen tehtäväksi korvausta vastaan. Oman Kaupungin tai kunnan mahdollisuuksista tukea seuratoimintaa kannattaa kysyä niistä vastaavilta tahoilta.

Kaupunkien yleisimpiä tukimuotoja:

- toiminta- ja tila-avustus
- seuratuki, yleensä kohdennettu hankkeeseen
- koulutusavustus
- yleisavustus
- ohjaajapalkkioihin tukea

- markkinointiraha
- turnauksen tai tapahtuman järjestämisen avustukset

Hanketoiminta on muodostunut monen yhdistyksen toimintatavaksi ja hankkeiden rahoittajana on usein Raha-automaattiyhdistys tai EU-rakennerahastot. Hankkeiden veronalaisuus on arvioitava tapauskohtaisesti ja kokonaisarviointina huomioiden myös yhteisön muu toiminta. (Verohallinto 2014)

Kun seurat ja yhteisöt toteuttavat ja hallinnoivat itse julkisella tuella (kuten Euroopan sosiaalirahasto ESR, RAY) rahoitettuja hankkeita ovat ne yleensä yleishyödyllistä toimintaa. (Verohallinto 2014)

Esimerkki:

"Yhdistys toteuttaa nuorten työelämävalmiuksia kehittävän hankkeen Euroopan sosiaalirahaston tuella. Hankkeeseen kuuluvien koulutuspäivien aikana nuorille annetaan muun muassa perustiedot työelämästä ja sen pelisäännöistä, näkemyksiä mitä työnantajat odottavat uusilta ja nuorilta työntekijöiltä sekä työkaluja ihmissuhdetaitoihin ja asiakaspalveluun. Hankkeen kokonaiskustannusarvio on 200.000 euroa. Hanke rahoitetaan 90 %:sti julkisella rahoituksella (EU, valtio ja kunnat) sekä yhdistyksen omarahoitusosuudella, joka koostuu sekä talkootyöstä että yhdistyksen omasta rahasta. Yhdistys ei myy hankkeessa tuotteita tai palveluja. Hankkeen tulokset ovat julkisia. Hanke liittyy läheisesti yhdistyksen harjoittamaan yleishyödyllisenä toimintana pidettyyn lasten ja nuorten kerhotoimintaan. Hanke on yhdistyksen verovapaata yleishyödyllistä toimintaa." (Verohallinto 2014)

Ely-keskusten ja maakuntaliittojen tukimuodoista voisi mainita Leader-toiminnan. Leader toiminnan tarkoituksena on tukea esimerkiksi maaseudun harrastusmahdollisuuksia ja kylien elinvoimaisuutta.

<http://leadersuomi.fi/fi/mita-on-leader-toiminta>

Euroopan sosiaalirahaston (ESR) kautta voi saada Euroopan unionin rakennerahastojen tukia. Esimerkkinä sosiaali- ja terveystieteiden ESR hanke sosiaalinen osallisuus ja köyhyyden torjunta on Lämäreiden, Rokin ja Kärppien toimesta käynnistynyt ESR hanke joka aktivoi syrjäytymisuhan alla olevia nuoria seuratoimintaan.

<http://www.leijonat.fi/uutiset/tuoreimmat/item/12715-lamareiden-rokin-ja-karppien-hanke-aktivoi-nuoria-seuratoimintaan.html>

Myös Valon sivuilla on ohjeita rakennerahastojen käyttämiseksi.

<http://www.sport.fi/valo/jasenjarjestopalvelut/eu-rahoitus/rakennerahastot>

Urheilurahastot, säätiöt ja pelaajien perustamat tukirahastot ovat yksi tukemisen muoto. Yleensä niiden kautta ei rahoiteta urheiluseuran toimintaa, mutta yksittäiset pelaajat voivat saada tukea harrastuskustannuksiin niiden kautta. Yleensä ne on suunnattu vähävaraisten vanhempien lapsille. Esimerkkeinä Teemu Selänteen Finish Flash organisaatio, Ville Niemisen rahasto, Petteri Nokelaisen rahasto, Jääkiekkoilijoiden Koulutus- ja Ammatinedistämissäätiön Olympiarahasto ja uusimpana Pasi Nurminen - Way to be pro rahasto.

Lähteet

Aaltonen, K. 2004. Urheilun ja liikunnan oikeus käytännössä. 2nd ed. Tietosana Oy. Helsinki.

Alaja, E. 2001. Summapeliä! - Sponsorointiyhteistyön käsikirja. Gummerus Oy. Jyväskylä.

Aluehallintavirasto 2015. Avustukset lasten ja nuorten paikalliseen harrastustoimintaan. URL: <http://www.avi.fi/web/avi/avustukset-lasten-ja-nuorten-paikalliseen-harrastustoimintaan#.VTJetJMprQq>. Accessed 12 march 2015

Berret, T. Slack, T. 2001. A framework for the Analysis of Strategic Approaches Employed by Non-profit Sport Organizations in Seeking Corporate Sponsorship. *Sport Management Review*, 4, 1, pp. 21-45

Ervasti, A-E. 2012. Kaleva. Verotus Yllätti talkooväen. URL: onssi.fi/2012/images/seura/kaleva_20120904_sivu1.pdf. Accessed 26 Feb 2015

Garecht, J. 2015. The Fundraising Authority. URL: <http://www.thefundraisingauthority.com/>. Accessed 15 March 2015

HAAGA-HELIA University of Applied Sciences 2015. Writing reports at HAAGA-HELIA: Writing your bachelor's thesis: contents and methods. Stu-

dent's extranet. Studies. Thesis. Reporting guidelines. URL:
<http://www.haaga-helia.fi/en>. Accessed: 6 March 2015.

Hossain, T. Suortti, K. Kallio, M. 2013/7. Urheiluseurat kunniaan, Liikunnan ja urheilu rahoituksen painopisteeksi perustaso - lapset ja nuoret. Valtion liikuntaneuvosto. Hel-sinki

Isaac, L. 2015. Online Learning for Sports Management. URL:
<http://www.leoisaac.com/funding/top114.htm>. Accessed 15 March 2015

Loimu, K. 2007. Yhdistystoiminnan käsikirja. 3rd ed. WSOY. Helsinki.

Itä-Savo. 2014. Yli 20 000 tuhatta euroa juniorijääkiekolle. URL:
<http://www.ita-savo.fi/urheilu/jaakiekko/yli-20-000-euroa-juniorijaakiekolle-katso-video-238922>. Accessed 13 April 2015

Kostiainen, P. 1997. Jokerit, Suomalaisen jääkiekkoilun tuhkimotarina. WSOY. Juva.

Leader Suomi. 2015. Leader on toimintaa, neuvontaa & rahoitusta paikkakunnan parhaaksi. URL: <http://leadersuomi.fi/fi/mita-on-leader-toiminta>. Accessed 5 March 2015

Leijonat.fi. 2015. Lämäreiden, Rokin ja Kärppien hanke aktivoi nuoria seuratoimintaan. URL: <http://www.leijonat.fi/uutiset/tuoreimmat/item/12715-lamareiden-rokin-ja-karppien-hanke-aktivoi-nuoria-seuratoimintaan.html>. Accessed 4 March 2015

Martiskainen, S. 2006. Suomi voittoon - kansa liikkumaan. Suomen yleisurheilun 100 vuotta. Yleisurheilun tukisäätiö. Helsinki.

Mäntylä, M. 2014. Sporttisaitti: Jäsenet ja varainhankinta. URL:
<http://www.sporttisaitti.com/sporttisaitin-ekirja>. Accessed 11 Jan 2015

Oksanen, H. 2004. Pari kolloo pelas koripalloo, Koripalloa alusta alkaen - Kuvot 40 vuotta. Mediacenter. Kotka.

Opetus- ja KulttuuriMinisteriö 2015. Liikuntapolitiikka. URL:
http://www.minedu.fi/OPM/Liikunta/liikuntapolitiikka/avustukset/Avustukset_seuratoiminnan_kehittamiseen.html?lang=fi. Accessed 12 March 2015

Paasolainen, S. 2007. Osaava yhdistys: Avain Akavalaiseen yhdistystoimintaan. Akava Ry. Jyväskylä

Pirinen, H. 4.3.2015 Liikuntapommi uhkaa Suomea. URL:
<http://www.iltasanomat.fi/urheilu/art-1426675666362.html>. Accessed 4 march 2015

Pirkkiö, B. 2012. Rovaniemen Reipas - Työväentalolta urheiluareenoille. URL:
http://rovaniemenreipas.fi/sites/default/files/files/RoRe_historiateos_web.pdf. Accessed 24 Feb 2015

Puronaho, K. 2014. Drop-out vai throw-out? tutkimus lasten ja nuorten liikuntaharrastusten kustannuksista. Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2014/5. URL:
<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2014/liitteet/okm5.pdf?lang=fi>. Accessed 27 Feb 2015

Saari, N. 2013. Yhdistyksen taloudellinen ohjaus ja varainhankinta urheiluseuran näkökulmasta. Kandidaatin tutkielma. Talousjohtaminen. Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto. Lappeenranta. URL:

[https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwww.doria.fi%2Fbitstream%2Fhan-
dle%2F10024%2F94450%2FKandidaatintutkielma%2520Nina%2520Saari.pdf%3Fsequence%3D2&ei=kuQwVZzTBsXEYgOT9YG4DQ&usq=AFQjCNFFOiPK9GkH0ITo7JHQ3PRnnZJ7ig&bvm=bv.91071109,d.bGQ](https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwww.doria.fi%2Fbitstream%2Fhan-
dle%2F10024%2F94450%2FKandidaatintutkielma%2520Nina%2520Saari.pdf%3Fsequence%3D2&ei=kuQwVZzTBsXEYgOT9YG4DQ&usq=AFQjCNFFOiPK9GkH0ITo7JHQ3PRnnZJ7ig&bvm=bv.91071109,d.bGQ). Accessed 26 Feb 2015

Suomen Jalkapalloliitto. 2015. Seuraohjelma. URL:

<http://seuraohjelma.fi/seuranhallinto/seura-jasidosryhmayhteistyö>. Accessed 23 Jan 2015

Suomen Jääkiekkoliitto. 2015. 25 taitovalmentajaa tehostamaan lasten val-

mennusta. URL: <http://www.finhockey.fi/?x18668=2823048>. Accessed 23 Jan 2015

Taylor, P. Barret, D. Nichols, G. 2009. Survey of sports clubs 2009. URL:

[http://www.sportandrecreation.org.uk/sites/sportandrecreation.org.uk/files/
web/documents/pdf/2009%20CCPR%20Sports%20club%20survey%20full_fin
al.pdf](http://www.sportandrecreation.org.uk/sites/sportandrecreation.org.uk/files/web/documents/pdf/2009%20CCPR%20Sports%20club%20survey%20full_fin
al.pdf). Accessed 6 March 2015

Te-keskus 2015. Julkiset työ- ja elinkeinopalvelut. URL: [http://te-
palvelut.fi/te/fi/index.html](http://te-
palvelut.fi/te/fi/index.html). Accessed 23 Jan 2015

Valo 2015, Valtakunnallinen liikunta- ja urheiluorganisaatio ry. Rakennerrahas-

tot. URL: [http://www.sport.fi/valo/jasenjarjestopalvelut/eu-
rahoitus/rakennerrahastot](http://www.sport.fi/valo/jasenjarjestopalvelut/eu-
rahoitus/rakennerrahastot). Accessed 15 April 2015

Valo 2015, valtakunnallinen liikunta- ja urheiluorganisaatio ry. Varainhankinta.
URL: <http://www.sport.fi/urheiluseura/palvelut/varainhankinta>. Accessed 6
March 2015

Verotusohje yleishyödyllisille yhdistyksille A47/200/2014. URL:
[http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Kokonaan_ ja_ osittain_ verovapaat_yhteisot/Verotusohje_yleishyodyllisille_yhteisoil\(33125\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Kokonaan_ ja_ osittain_ verovapaat_yhteisot/Verotusohje_yleishyodyllisille_yhteisoil(33125)). Accessed 6
March 2015

Vilkkä, H. Toiminnallinen opinnäytetyö. URL:
http://vilkka.fi/hanna/toiminnallinen_ont.pdf. Accessed 30 March 2015