
**YHDISTYKSEN TOIMINNAN KEHITTÄMINEN
TALOUDENHOIDON NÄKÖKULMASTA**

Case Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC RY



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Liiketalouden koulutusohjelma

Visamäki syksy 2016

Milla Kataikko

Milla Kataikko

Visamäki
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi

Tekijä	Milla Kataikko	Vuosi 2016
Työn nimi	Yhdistyksen toiminnan kehittäminen taloudenhoidon näkökulmasta	

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö on tehty toimeksiantona Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry:lle. Työn taustalla on yhdistyksen hallituksen halu kehittää yhdistyksen toimintaa vastaamaan jäsenten toiveita. Opinnäytetyön empiirinen osa perustuu jäsenkyselyyn, joka on lähetetty Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry:n kaikille henkilöjäsenille helmikuussa 2016.

Työn tarkoituksena oli selvittää kuinka paljon yhdistyksen jäsenet osallistuvat yhdistyksen nykyiseen toimintaan, mikä yhdistystoiminnassa motivoi jäseniä eniten sekä saada kehitysideoita ja palautetta yhdistyksen toiminnasta. Jäsenkysely toimii yhdistyksen hallituksen apuvälineenä yhdistyksen toiminnan kehittämisessä. Jäsenkyselyn tulosten avulla yhdistyksessä voidaan analysoida nykytilannetta ja tehdä kehityssuunnitelmia esimerkiksi toiminnan monipuolistamiseksi.

Opinnäytetyön teoriaosassa tarkastellaan yhdistystoimintaa sen kehittämisen näkökulmasta ja keskitytään yhdistyksen taloudenhoidossa huomioitavaan asioihin rahoituksen hankkimisen näkökulmasta. Teoriaosuudessa keskitytään suomalaisten järjestöaktiivien Kari Loimun ja Aaro Harjun näkemyksiin yhdistystoiminnasta. Työn kantavana ajatuksena on se, että toiminnan kehittäminen lähtee nykytilan huolellisesta analysoinnista. Yhdistystoiminta on menestyksellistä, kun yhdistyksessä tiedetään toiminnan vahvuudet ja keskitytään yhdistyksen arvojen mukaiseen toimintaan.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin määrällistä survey-tyyppistä kyselyä lähettämällä sähköpostikysely yhdistyksen kaikille henkilöjäsenille. Jäsenkyselyyn vastasi noin puolet jäsenistä ja tulosten keskeisenä huomiona oli se, että jäseniä kiinnostaa Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnassa eniten kansainvälisyyteen liittyvät asiat. Jäsenet ovat myös valmiita osallistumaan yhdistyksen toimintaan nykyistä aktiivisemmin.

Avainsanat yleishyödyllinen yhdistys, toiminnan kehittäminen, taloudenhoidon suunnittelu, verotus

Sivut 39 s. + liitteet 5 s.

Visamäki
Business Administration

Author	Milla Kataikko	Year 2016
Subject of Bachelor's thesis	Developing an association from the financial perspective	

ABSTRACT

This thesis was commissioned by Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry. The association aims to develop their activities to meet the expectations of their members. The empirical part of the thesis is based on the web survey which was sent to all members in February 2016.

The aim of the survey was to find out how many members actually participate in the activities organized by the association, what motivates the member most and most importantly to get feedback from the members. The results of the survey help the management team to develop activities towards the right direction and to analyze the present situation in the association and to make development plans for the future.

The theoretical part of the thesis studies how to develop an association. The focus is on financial management and on what should be taken into consideration in financial planning. The theoretical part is based on the views of Kari Loimu and Aaro Harju, who are working actively in the association field in Finland. The main idea is that development work starts from analyzing the present state carefully. The association succeeds when the management team is aware of the strengths of the association and the activities are based on the values of the association.

A quantitative survey was used as the research method and it was sent to all of the members by email by using the Webropol survey tool. Approximately half of the members responded to the survey and the main result was that the members are most interested in participating in the international activities in the association and that they are also ready to take a more active role in the association.

Keywords non-profit association, development of the activities, financial planning, taxation

Pages 39 p. + appendices 5 p.

Sisällys

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Työn rajaus.....	2
1.2	Tutkimusongelma.....	2
2	SUOMEN KAUPALLISEN KOULUTUKSEN EDISTÄMISYHDISTYS SIEC RY4	
2.1	Yhdistyksen historia lyhyesti	4
2.2	Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n nykyinen toiminta 4	
3	YHDISTYSTOIMINTA SUOMESSA	6
3.1	Mikä yhdistys on?	6
3.2	Yhdistyksen toiminta ja säännöt	6
3.3	Yhdistystoiminnan haasteet tämän hetken Suomessa	7
3.4	Yhdistyksen toiminnan kehittäminen.....	8
3.4.1	Strategiaprosessi	8
3.4.2	Toiminnan analysointi	9
3.4.3	Missio	10
3.4.4	Aate ja arvot sekä visio.....	10
4	YHDISTYKSEN TALOUDENHOITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU	11
4.1	Talouden suunnittelun apuvälineet	11
4.2	Toimintasuunnitelma, talousarvio ja toiminnan resurssit	12
4.3	Rahoituslaskelma sekä rahoituksen hankinta ja varainhoito.....	12
4.3.1	Palveluiden tuottaminen	13
4.4	Verotus	13
4.4.1	Yleishyödyllinen yhdistys	14
4.4.2	Elinkeinotulo	15
4.4.3	Kiinteistötulo	15
4.4.4	Henkilökohtainen tulo	16
4.4.5	Tulot, joita ei katsota elinkeinotuloiksi	16
4.4.6	Talkootyön verotus	17
4.4.7	Koulutustoiminnan sekä messu- ja näyttelytoiminnan verotus	17
4.5	Yhdistyksen arvonlisäverovelvollisuus.....	18
4.5.1	Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen ja verokannat.....	19
4.5.2	Koulutustoiminnan arvonlisävero	20
4.5.3	Koulutuspalvelujen myynti ulkomaille	21
5	SURVEY-TUTKIMUS JÄSENKYSELYNÄ SUOMEN KAUPALLISEN KOULUTUKSEN EDISTÄMISYHDISTYS SIEC:N JÄSENILLE.....	22
5.1	Tutkimuksen toteutustapa ja tutkimusmenetelmä.....	22
5.1.1	Tutkimusongelma ja -tavoite.....	23
5.1.2	Kyselytutkimuksen edut ja haitat	24
5.1.3	Määrällisen tutkimuksen luotettavuus ja tutkimuksen pätevyys	24
5.1.4	Kyselylomakkeen tekeminen.....	25
5.1.5	Kysymyslomakkeen testaus ja saatekirje	25
6	JÄSENKYSELYN TULOKSET	27

6.1	Kyselytutkimuksen aikataulu	27
6.2	Vastausprosentti	27
6.3	Jäsenten osallistuminen Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toimintaan	28
6.4	Kiinnostavimmat tapahtumat	28
6.5	Minkälainen toiminta motivoi jäseniä osallistumaan yhdistyksen toimintaan?	29
6.6	Aktiivinen toiminta ja yhdistyksen jäsenyyden suosittelu	30
6.7	Jäsenmaksun määrä ja jäsentiedotuksen kanava	30
6.8	Vastaajien taustatiedot.....	31
6.9	Avoin palaute Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnan kehittämiseksi	31
6.9.1	Yhteisöjäsenien avoin palaute Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistykselle	32
7	LYHYT YHTEENVETO JÄSENKYSELYN TULOKSISTA JA KEHITYSEHDOTUKSET	34
7.1	Yhteenveto jäsenkyselyn tuloksista	34
7.2	Kehitysehdotukset jatkoa varten	35
7.2.1	Nykyisten jäsenten aktivointi	35
7.2.2	Sitoutuminen toimintaan	36
7.2.3	Yhdistyksen nykyiset arvot näkyviin toimintaan	36
7.2.4	Tuloksellisuus.....	37
7.2.5	Sähköisten kanavien käyttö ja sosiaalinen media.....	37
7.2.6	Uusien jäsenien hankinta ja opiskelijajäsenet	38
	LÄHTEET	39

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö perustuu Suomen Kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry:n toimeksiantona tehtyyn jäsenkyselyyn, jolla tavoitettiin yhdistyksen kaikki jäsenrekisterissä olevat jäsenet. Työn teoriaosuus rakentuu yhdistyksen toiminnan kehittämiseksi huomioitaviin asioihin erityisesti yhdistyksen taloudenhoidon ja rahoituksen hankinnan näkökulmasta. Empiirisessä osassa käsitellään jäsenkyselyn tuloksia ja esitetään niiden pohjalta johtopäätökset. Opinnäytetyö on tehty liiketalouden laskentatoimen lopputyönä.

Jäsenkyselyn tarkoituksena oli kartoittaa Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenten näkemykset yhdistyksen nykyisestä toiminnasta, jotta toimintaa voidaan kehittää haluttuun suuntaan. Yhdistyksen hallitus koki tärkeäksi selvittää kuinka paljon jäsenet osallistuvat nykyiseen toimintaan, mikä toiminnassa kiinnostaa ja motivoi jäseniä eniten, sekä olisivatko jäsenet valmiita osallistumaan yhdistyksen toimintaan nykyistä aktiivisemmin. Jäsenkyselyn avulla pyritään analysoimaan yhdistyksen toiminnan nykytilaa ja selvittämään vastaavatko yhdistyksen hallituksen kehityssuunnitelmat jäsenten toiveita.

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry on samojen haasteiden edessä kuin monet muutkin suomalaiset yhdistykset tällä hetkellä. Yhdistyksen jäsenmäärä on viime vuosina vähentynyt ja toiminta on ollut hiipumassa jäsenten ikääntyessä. Yhdistyksen nykyinen hallitus haluaa kuitenkin aktiivisesti kehittää yhdistystä ja saada sen toimintaan uutta nostetta. Tavoitteena on saada uusia jäseniä mukaan ja hankkia lisää rahoitusta toiminnan kehittämiseksi.

Yhdistystoiminnan kehittämiseen tarvitaan uusien toimintaideoiden lisäksi myös uusia rahoitustapoja, jotta kiinnostavaa toimintaa pystytään rahoittamaan ja järjestämään. Yhdistyksen toiminnan kehittämiseksi on kuitenkin ensin analysoitava nykyinen toiminta ja pohdittava, mitkä ovat nykyisen toiminnan heikkoudet ja mitkä puolestaan sen vahvuudet. Jäsenkysely nykyisille jäsenille on erinomainen pohja lähtökohta-analyysin tekemiselle. (Harju 2004, 27–29.)

Tässä työssä teoriaosuus pohjautuu kokeneiden järjestöaktiivien Aaro Harjun ja Kari Loimun näkemyksiin yhdistystoiminnan kehittämiseksi. Teoriaosuudessa keskitytään yhdistyksen taloudenhoitoon rahoituksen hankkimisen näkökulmasta ja käsitellään siinä huomioitavia asioita. Yhdistyksissä on oltava perillä erityisesti verotukseen liittyvissä asioissa, etenkin jos lisärahoitusta halutaan hankkia myymällä tavaroita tai palveluita. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä olisi hyvät edellytykset varainhankintaan tarjoamalla esimerkiksi palvelutoimintaa jäsentensä toimesta, koska jäsenet ovat kokeneita kaupallisen alan ammattilaisia.

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen yhtenä kehityskohdeena on opiskelijajäsenten saaminen mukaan toimintaan. Nuorten mukaan

saaminen järjestötoimintaan on tällä hetkellä haasteellista, koska esimerkiksi nuorten vapaa-aikatutkimuksen mukaan nuorten keskuudessa järjestötoiminta ei saa tällä hetkellä kannatusta (Myllyniemi & Berg 2013, 44–47). Nuorille liiketalouden opiskelijoille sekä myös alaa vaihtamassa oleville aikuisopiskelijoille olisi kuitenkin ensiarvoisen tärkeää saada mahdollisuuksia verkostoitumiseen ja kontakteja työelämään. Tässä roolissa Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys voisi jatkossa olla tärkeässä osassa.

1.1 Työn rajaus

Tämän opinnäytetyön empiirisessä osassa käsitellään jäsenkyselyä, joka lähetettiin yhdistyksen kaikille jäsenrekisterissä oleville henkilöjäsenille. Työn teoriaosuus on rakentunut jäsenkyselyn tavoitteiden mukaisesti yhdistystoiminnan kehittämisen ja yhdistyksen taloudenhoidon ympärille rahoituksen hankkimisen näkökulmasta. Teoriaosuuden ulkopuolelle on jätetty esimerkiksi markkinoinnin osuus toiminnan kehittämisessä.

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä on myös yhteisöjäseniä, joille tehtiin erillinen jäsenkysely puhelinhaastatteluna. Yhteisöjäsenet ovat pääosin kaupallisen alan oppilaitoksia ja ne ovat olleet yhdistyksen toiminnassa mukana rahoittajan roolissa. Yhteisöjäsenille lähetetty kysely on raportoitu projektityönä nimellä ”Jäsenkysely Suomen Kaupallisen Koulutuksen Edistämisyhdistys SIEC:n yhteisöjäsenille” Hämeen ammattikorkeakoulun liiketalouden Tutkimus- ja kehittämistoiminnan menetelmät- kurssilla. Yhteisöjäsenien jäsenkysely toteutettiin puhelinhaastatteluna käyttämällä pohjana kyselylomaketta. Tässä opinnäytetyössä yhteisöjäsenien vastauksia käytetään tukemaan johtopäätöksiä henkilöjäsenien jäsenkyselyn tuloksista, mutta kyselyn tuloksia ei raportoida kokonaisuudessaan. Yhteisöjäsenille esitetyt kysymykset ovat luettavissa liitteissä.

1.2 Tutkimusongelma

Tutkimustavoitteena oli saada selville kuinka paljon Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenet ovat osallistuneet yhdistyksen järjestämiin tapahtumiin vuoden 2015 aikana. Jäseniltä haluttiin selvittää myös syitä, miksi järjestön toimintaan on osallistuttu tai ei ole osallistuttu.

Jäsenkyselyn avulla haluttiin lisäksi selvittää minkälainen toiminta jäseniä erityisesti kiinnostaa ja mitkä asiat motivoivat jäsenyyteen Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä. Lisäksi haluttiin selvittää kiinnostaaako nykyisiä jäseniä olla jatkossa aktiivisemmin järjestön toiminnassa mukana, jotta voitaisiin miettiä esimerkiksi uusia keinoja rahoituksen hankkimiseksi.

Jäsenkysely toteutettiin määrällisellä tutkimusotteella lähettämällä kokonaisotannalla jäsenkysely kaikille Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen henkilöjäsenille sähköpostikyselynä Webropol-järjestelmällä. Tutkimustapa esitellään tarkemmin luvussa 5.

2.1 Yhdistyksen historia lyhyesti

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry on rekisteröity yhdistys, jonka toiminta juontaa juurensa jo 1900-luvun alkuun. Kansainvälinen järjestö, Société Internationale pour l'Enseignement Commerciale perustettiin vuonna 1901 Zurichissä, Sveitsissä. Suomesta on osallistuttu kansainvälisen järjestön toimintaan jo sen perustamiskokouksesta lähtien ja oma Suomen yhdistys on perustettu vuonna 1959. (Historiikkitoimikunta 2009, 9.)

Yhdistyksen toiminta-ajatuksena on edistää kaupallista koulutusta kotimaassa sekä olla mukana myös kansainvälisessä toiminnassa. Suomen SIEC:n hallitus on määritellyt vuonna 2008 arvot, joihin yhdistyksen toiminta perustuu. Näitä arvoja ovat kansainvälisyys, kehitys ja kulttuuri. Arvojen lisäksi kirjattiin myös keinot, miten näiden arvojen mukaan yhdistyksessä toimitaan. Keinoja ovat olleet muun muassa kansainvälinen verkostoituminen, kaupallisen opetuksen verkostoituminen, konferensseihin osallistuminen koti- ja ulkomailla sekä kontaktit yrityksiin koti- ja ulkomailla. (Historiikkitoimikunta 2009, 5.)

Toimintahistoriansa aikana Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys on toiminut tärkeänä kansainvälisen toiminnan väylänä suomalaisille kaupallisen alan opettajille. Järjestön kautta opettajat ovat saaneet lisää eväitä omaan opetukseensa sekä heillä on ollut mahdollisuus solmia kansainvälisestikin kaupallisen alan kontakteja ja verkostoitua. (Historiikkitoimikunta 2009, 42.)

Suomen liittyessä Euroopan Unioniin myös suomalainen opetusjärjestelmä muuttui kansainvälisemmäksi ja oppilaitokset ovat olleet aiempaa enemmän mukana kansainvälisissä projekteissa. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen rooli kansainvälisen toiminnan järjestäjänä on pienentynyt, mutta toisaalta järjestö voisi jatkossa toimia entistä enemmän välikätenä ja yhdistäjänä Suomen kaupallisen alan oppilaitosten ja eurooppalaisten organisaatioiden välillä. (Historiikkitoimikunta 2009, 43.) Tällä hetkellä Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä on henkilöjäseniä noin 40 sekä yhteisöjäseninä noin 15 eri oppilaitosta ympäri Suomea.

2.2 Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n nykyinen toiminta

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminta on aina perustunut jäsenten vapaaehtoiseen toimintaan ja talkootyöhön. Toiminta on ollut jäsenten mielestä mielekäästä ja he ovat halunneet olla järjestämässä talkootyöllä esimerkiksi kansainvälisiä kaupallisen alan konferensseja. (Historiikkitoimikunta 2009, 5.)

Yhdistyksen sääntöihin on myös kirjattu, minkälaista toimintaa se jäsenilleen tarjoaa. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys järjestää muun muassa kursseja, yritysvierailuja, opintomatkoja sekä mahdollisuuden osallistua järjestön kautta kansainvälisille kaupallisen alan konferensseille. (Julkiset asiakirjat, yhdistyksen säännöt.)

Suomen koulutusasteen suuret muutokset 1990-lähtien ovat näkyneet laajasti myös Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnassa. Esimerkiksi siirtyminen monialaisiin ammatti- ja ammattikorkeakouluihin on merkinnyt sitä, että oppilaitokset myös rahoittavat nykyisin pääosin ainoastaan monialaista kansainvälistä toimintaa. Toisaalta myös oppilaitosten tehokkuusvaatimukset ovat siirtäneet kansainvälistä toimintaa entistä enemmän monialaiseen suuntaan ja alakohtaiseen kansainväliseen toimintaan osallistutaan entistä vähemmän. Tämä on vähentänyt jäsenmääriä kansainvälisessä SIEC-järjestössä sekä myös Suomen yhdistyksessä. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä on myös jatkossa suuren haasteena saada toiminta järjestettyä pääosin ulkopuolisen rahoituksen voimin, koska oppilaitosten ja ammattikorkeakoulujen myöntämä rahoitus tulee vähenemään. (Historiikkitoimikunta 2009, 11–12.)

3 YHDISTYSTOIMINTA SUOMESSA

3.1 Mikä yhdistys on?

Yhdistys voidaan määritellä organisaatioksi, joka muodostuu, kun vähintään kolme jäsentä harjoittaa johonkin aatteelliseen tarkoitukseen pyrkivää toimintaa pysyvästi. Yhdistyksen jäsenet voivat olla ihmisiä, yhdistyksiä tai osakeyhtiöitä ja yhdellä yhdistyksellä voi olla useita erilaisia jäseniä. Suomen perustuslain mukaan kaikki Suomessa asuvat ihmiset voivat perustaa yhdistyksen ja jokaisella on myös oikeus pyrkiä jäseneksi yhdistykseen, olla kuulumatta mihinkään yhdistykseen tai erota yhdistyksen jäsenyydestä. (Loimu 2013, 23–24; Suomen perustuslaki 13§.)

Yhdistys voi olla rekisteröity, mutta se voi toimia myös rekisteröimättömänä. Rekisteröidyt yhdistykset ovat rekisteröity Patentti- ja Rekisterihallituksen yhdistysrekisteriin, josta tällä hetkellä löytyy noin 135 000 yhdistystä. Yhdistyksen rekisteröityessä yhdistysrekisteriin siitä tulee itsenäinen oikeushenkilö ja se saa oikeuskelpoisuuden. Yhdistys voi esimerkiksi tehdä sitoumuksia kuten avata pankkitilin, tehdä vuokrasopimuksia ja järjestää tapahtumia yhdistyksen nimissä. Jäsenet eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa yhdistyksen tekemisistä, vaan se vastaa itse oikeushenkilönä toiminnastaan (Yhdistysrekisteri 2016.)

Yhdistyksen aatteellisuuteen voidaan käsittää esimerkiksi jonkin aatesuunnan edistäminen, ryhmän etujen valvonta, hyväntekeväisyys, jäsenpalveluiden tuottaminen ja yhdessäolomahdollisuuksien lisääminen. Taloudellinen toiminta ja voiton tavoittelu eivät voi olla aatteellista toimintaa, mutta yhdistys voi kuitenkin pyrkiä tuottamaan jäsenilleen taloudellista hyötyä välillisesti esimerkiksi tekemällä työtä palkkojen nostamiseksi (esimerkiksi ammattiyhdistykset). Yhdistyksen nimessä ei välttämättä tarvitse esiintyä yhdistys- sana, koska yhdistys voi toimia myös nimikkeillä klubi, osasto, kerho tai seura. (Loimu 2013, 22–24.)

3.2 Yhdistyksen toiminta ja säännöt

Yhdistyksen toimintaa voidaan rakentaa yhdistyksen sääntöjen perusteella, joten säännöt kannattaa laatia huolellisesti, ettei niitä jälkeenpäin tarvitse usein muuttaa. Muutokset täytyy aina hyväksyttävä joko ylimääräisessä kokouksessa tai vuosikokouksessa. Tärkein kohta sääntöjä laatiessa on yhdistyksen toiminnan ja tavoitteiden määrittely, jotka muodostavat yhdistyksen toiminnan perustan. Säännöt sisältävät myös maininnan minkälaista elinkeino- tai ansiotoimintaa yhdistys voi harjoittaa toimintansa rahoittamiseksi. (Yhdistystieto 2013.)

Rekisteröity yhdistys on velvollinen ilmoittamaan Patentti- ja Rekisterihallitukselle yhdistyksen nimenkirjoittajat, jotta ulkopuolisilla on mahdollisuus saada selville yhdistyksen vastuuhenkilöt. Rekisteröidyt yhdistykset eivät voi myöskään muuttaa sääntöjään ilman Patentti- ja Rekisterihallituksen hyväksyntää ja sääntöjen muuttuessa tarkistetaan myös, että ne ovat

Suomen lainsäädännön kanssa yhtenevät. Yhdistyksillä on laajat valtuudet päättää itse omasta toiminnastaan, mutta niiden toimintaa määrittävät yhdistyslaki ja muu Suomen lainsäädäntö, yhdistyksen perustamisilmoituksessa määritellyt omat säännöt sekä yhdistyksen omat päätökset. (Välke & Miettinen 2013, 8–9.)

3.3 Yhdistystoiminnan haasteet tämän hetken Suomessa

Yhdistystoiminnalla on Suomessa vahva perusta, koska suomalaiset kokevat yhdistykset luontevaksi tavaksi toimia yhteiskunnassa. Yhdistysmuotoisuus tuo toimintaan luotettavuutta ja antaa yhteisön silmissä ikään kuin oikeutuksen toimia jonkin asian puolesta. Yhdistykset toimivat Suomessa kaikilla tunnetuilla elämänalueilla ja eri yhdistyksillä arvioidaan olevan noin 15 miljoonaa jäsentä. Yhdistyksillä on kuitenkin nykyisin haasteita säilyttää toimintansa vilkkaana, koska ne kilpailevat monien muiden tahojen kanssa ihmisten arvokkaasta vapaa-ajasta. (Harju 2004, 8.)

Yhdistystoiminnassa jo vuosikymmeniä mukana ollut Aaro Harju näkee yhdistystoiminnan suurimpana haasteena 2000-luvulta lähtien toimijoiden ikääntymisen. Aktiivisen ydintoimijoiden joukon muodostavat tällä hetkellä suuret ikäluokat ja 50-luvulla syntyneet. He ovat ikääntymässä eivätkä halua enää kantaa päävastuuta yhdistysten toiminnassa. Jäsenien eläköityessä myös työelämän kontaktit vähenevät, joka osaltaan vaikeuttaa osaamisen ylläpitämistä. (Harju 2004, 12.)

Erityisen haastavaa on saada nuoret motivoitumaan mukaan yhdistystoimintaan sekä ottamaan vastuuta yhdistyksissä. Nuorten vapaa-aikatutkimuksen mukaan tämän hetken nuorista (20-29-vuotiaat) noin 50 prosenttia kuuluu jäsenenä johonkin yhdistykseen ja heistä noin neljännes ilmoittaa olevansa yhdistyksen toiminnassa mukana aktiivisesti. Nuoret suhtautuvat jäsenyyksiin kriittisesti, sillä noin 70 prosenttia nuorista ilmoittivat vapaa-aikatutkimuksessa, että osallistuvat kyllä mielellään yhdistysten toimintaan, mutta eivät halua liittyä jäseniksi. Kriittisyys jäsenyyksiin on myös lisääntynyt, koska vielä vuoden 2009 vastaavassa tutkimuksessa nuorista noin 45 prosenttia suhtautui jäsenyyksiin kielteisesti. Tutkijat näkevät, että nuorten asenne on muuttumassa kriittisempään suuntaan järjestötoimintaa kohtaan ja nuoret ovat ehkäpä kiinnostuneempia toimimaan yhdistyksissä jäseninä projektiluonteisemmin eivätkö pitkäkestoisesti. (Myllyniemi & Berg 2013, 44–47.)

Yhdistyksissä riittää haasteita myös jäsenien osaamisen kehittämisessä. Yhdistyksissä aktiivisesti toimiminen vaatii useimmiten esimerkiksi yhdistyksiä koskevan lainsäädännön, verotuksen, markkinoinnin ja kirjanpidon osaamista sekä ennen kaikkea osaamista toimia erilaisten ihmisten kanssa. Lisäksi yhdistystoiminta perustuu vapaaehtoisuuteen ja pääosin talkootoimintaan, joten yhdistyksen toiminnan kehittäminen vaatii järjestöjohtajilta todella paljon osaamista, jotta ihmisiä saadaan motivoitua olemaan aktiivisesti toiminnassa mukana. (Harju 2004, 12–13.)

Harju (Harju 2004, 14.) on kirjoittanut jo 2000-luvun alussa verkostoitumisen ja uusien sähköisten toimintamuotojen tärkeydestä. Nykyisin nämä asiat ovat vieläkin tärkeämmässä roolissa yhdistysten toiminnan kehittämisessä ja on aivan keskeistä osata hyödyntää esimerkiksi sosiaalista mediaa ja sähköistä markkinointia. Yhdistystoiminta on myös usein maantieteellisesti keskittynyt pääkaupunkiseudulle ja suurempiin kaupunkeihin, mutta esimerkiksi sähköisten kanavien kautta toimintaa voisi helposti järjestää missä päin Suomea tahansa. Uuden sähköisen tekniikan hallitseminen voisi olla yksi keskeinen keino saada myös nuoret innostumaan yhdistystoiminnasta, koska he voisivat tuoda yhdistystoimintaan mukanaan myös viimeisintä osaamista niiden käytöstä.

Harjun esiintuomat haasteet ovat selvästi nähtävissä myös Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä. Näihin haasteisiin vastaaminen on myös tärkein syy tämän opinnäytetyön tekemiseen ja jäsenkyselyn lähettämiseen.

3.4 Yhdistyksen toiminnan kehittäminen

Aaro Harju on lähestynyt yhdistysten toiminnan kehittämistä yhdessä Eila Ruuskanen-Himman (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 7.) kanssa muutoksen johtamisen näkökulmasta. He lähestyvät järjestöjen toiminnan kehittämistä siitä ajatuksesta, että yhdistyksissä hyväksytään muutoksen olevan tämän päivän maailmassa pysyvä olotila ja muutoksessa mukana pysyminen on yksi yhdistysten avainmenestystekijöistä.

Harju on lähestynyt aihetta jo 2000-luvun alkupuolella kirjoittaessaan järjestön kehittämisestä. Harju kiteyttää toiminnan kehittämisen ajatukseen, että se on paneutumista järjestön tulevaisuuteen. Toiminnan kehittäminen edellyttää uusia ajattelutapoja ja rohkeutta etsiä uusia toimintatapoja nykyyhetkestä. Toiminnan kehittäminen on kykyä keskittyä tulevaan eikä menneeseen aikaan. Toiminnan kehittäminen lähtee kuitenkin lähtötilanteen analysoinnista eli vasta tämänhetkisen toiminnan huolellisen tulkinnan jälkeen kannattaa alkaa paneutumaan tulevan toiminnan kehittämiseen. (Harju 2004, 28-32.)

3.4.1 Strategiaprosessi

Hyvin toimivalla yhdistyksellä täytyy olla määriteltyinä suunta mihin yhdistyksen toiminta on menossa ja minkälaista toimintaa halutaan tehdä. Toimintaa pitää suunnitella ja kehittää järjestelmällisesti. Suuntaviivojen luomisella määritellään yhdistyksen strategia. Strategian tavoitteena ei ole voiton tavoittelu tai tuloksen tekeminen, vaan sen avulla on tarkoitus luoda omalle yhdistykselle sopiva tulevaisuudensuunnitelma. Strategian avulla voidaan kehittää yhdistykselle sellaista toimintaa, joka kiinnostaa jäsenistöä ja vastaa yhdistyksen arvomaailmaa. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 114.)

Strategiaprosessi lähtee liikkeelle hyvästä suunnittelusta ja koostuu muun muassa seuraavista asioista:

- oman toiminnan analyysi
- toimintaympäristön analyysi
- mission määrittäminen
- aatteen ja arvojen määrittäminen
- vision päättäminen
- strategisten kehitysosa-alueiden sopiminen
- strategian toimeenpano

Harju ja Ruuskanen-Himma korostavat, että strategian luominen ei ole projekti vaan jatkuva prosessi, johon kannattaa paneutua huolella. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 115.)

Strategia tarkoittaa niitä keinoja, joilla missiosta nousevaa visiota päästään toteuttamaan. Valitsemalla strategian yhdistys määrittää ne keinot, joilla halutaan saavuttaa haluttu päämäärä yhdistystoiminnassa. Yhdistyksessä ei kannata lähteä miettimään strategiaa ennen kuin missio, arvot ja visio on määritelty. Strategian määrittely on osa toiminnan kehittämisprosessia ja se voidaan nähdä suuntaviivoina, joilla toimintaa kehitetään. Toiminnan kehittämisprosessi tarkoittaa esimerkiksi organisaation, hallinnon, talouden, viestinnän, koulutuksen ja konkreettisen toiminnan kehittämistä niin, että haluttu päämäärä voidaan saavuttaa. Strategisella suunnittelulla voidaan tavoitella myös toimintatapojen muutoksia ja toimintaa ohjaavien ajattelutapojen uudistamista ja kehittämistä. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 124; Kuokkanen, Myllyviita, Rosengren, Törrönen 2007, 10.)

Yhdistyksessä strategia tulee olla innostava, mutta toisaalta myös saavutettavissa oleva ja sen pitää sitouttaa jäseniä yhdistyksen toimintaan. Toimivan strategian avulla on myös helpompaa laatia vuosittainen toiminta- ja taloussuunnitelma. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 124.)

3.4.2 Toiminnan analysointi

Strategiatyön pohjana on yhdistyksen toiminnan nykytilan analysointi. Toimintaa on mahdotonta kehittää, ellei tunneta nykyisen toiminnan heikkouksia, vahvuuksia ja kehityskohteita. Toiminnan analysoinnissa keskitytään nykyhetkeen eikä siihen, mitä toiminta on joskus aiemmin ollut. Yhdistyksen oman toiminnan ohella on syytä havainnoida myös toimintaympäristöä ja miettiä, miten muutokset yhteiskunnassa vaikuttavat myös yhdistyksen toimintaan. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 117.)

Kari Loimu (Loimu 2013, 118–119.) nimittää nykyhetken analysointia lähtökohta-analyysiksi, jolla tavoitellaan nimensä mukaisesti yhdistyksen nykytilan kartoitusta. Selvitettäviä asioita ovat ainakin jäsenten odotukset, muiden sidosryhmien odotukset, toimintaympäristön muuttuminen sekä nykyisten palveluiden analysointi.

Nykytilan kartoitukseen voidaan käyttää myös perinteistä SWOT-analyysiä, joka on yksinkertainen ja hyödyllinen työkalu toiminnan suunnittelussa ja kehittämisessä. SWOT-analyysissä nelikenttään kirjataan yhdistyksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. SWOT-analyysin kautta yhdistyksen toimintaa analysoidaan sekä yhdistyksen sisäisten että ulkoisten tekijöiden valossa. (Kuokkanen ym. 2007, 12–13.)

3.4.3 Missio

Toiminnan analysointivaiheen jälkeen kannattaa tarkistaa myös, onko yhdistyksen missio ajantasainen. Missio vastaa kysymykseen, mikä on yhdistyksen perustarkoitus ja - tehtävä. Ilman ajantasaista missiota yhdistyksen on vaikeaa menestyä. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 117.)

Hyvä missio on lyhyt, ytimekäs, puhutteleva ja tarpeeksi ajaton. Nykyisin missio toimii jopa markkinointikeinona, eli puhutteleva ja innostava missio houkuttelee uusia jäseniä mukaan kiinnostavan yhdistyksen toimintaan. Nykytrendien mukaan monet suuret järjestöt menettävät jäseniään ja erityisjärjestöt kasvattavat suosiotaan. Tämä kannattaa huomioida myös missiota päivittäessä, eli yleiset määrittelyt eivät innosta 2010-luvun ihmisiä vaan tällä hetkellä kaivataan täsmällisempää perustarkoitusta. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 117–120.)

3.4.4 Aate ja arvot sekä visio

Jokainen yhdistys on jollakin tavalla aatteellinen. Aate on jossain tapauksissa koko yhdistyksen toiminnan kantava voima tai toisaalta se voi olla myös taustalla vaikuttava tekijä toimintaa suunnitellessa. Yhdistystoiminnassa aatteellisuutta ja arvoja ei kannata karttaa, vaikka aatteellisuudesta ei nyky-yhteiskunnassa juuri puhuta. Arvot määrittävät yhdistyksen henkisen voiman ja järjestön toiminnan perustan, joten jokaisen jäsenen on voitava olla ylpeä oman yhdistyksensä aatteesta ja arvoista. Yhdistystoiminnassa aatteellisuus ja arvot kannattaa nostaa yhdeksi toiminnan vahvuustekijäksi ja niiden täytyy näkyä yhdistyksen kaikessa toiminnassa. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 120–121.)

Arvot antavat myös suuntaviivat yhdistyksen visiolle, eli minkälaisena toiminta halutaan nähdä tulevaisuudessa. Visio voidaan määrittellä kuvaamaan yhdistyksen toiminnan suuntaa pidemmällä aikavälillä ja antamaan suunta- viivaa myös siitä, mihin yhdistyksen toiminnassa pyritään. Vision sijaan voidaan puhua myös päämäärästä tai tahtotilasta. Yhdistyksessä tarvitaan uskottava päämäärä, jota tavoitella. Päämäärä antaa toiminnalle suuntaa ja motivoi jäseniä antamaan parasta osaamistaan yhdistyksen käyttöön. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 213; Kuokkanen ym. 2007, 14.)

4 YHDISTYKSEN TALOUDENHOITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU

4.1 Talouden suunnittelun apuvälineet

Taloudenhoito on yksi yhdistyksen toiminnan tärkeimpiä osa-alueita. Talouden hoitaminen on yhdistyksen hallituksen vastuulla, joka nimittää yhdistykselle talouden- tai rahastonhoitajan. Taloudenhoito käsittää yhdistyksen toiminnan ja rahoituksen suunnittelua, suunnitelmien toteutuksen valvontaa sekä yhdistyksen omaisuuden hoitoa. Talouden asianmukaiseen hoitamiseen tarvitaan talousalan osaamista, alan lakituntemusta sekä laskenta-toimen käytännön osaamista. (Loimu 2013, 192–193.)

Yhteiskunnan muuttuessa myös yhdistystoiminta on muuttunut Suomessa voimakkaasti esimerkiksi toiminnan rahoituksen osalta. Julkisten avustusten määrä on vähentynyt ja yhdistyksissä on täytynyt miettiä toiminnan rahoitusta uudelleen ja kehittää uusia toimintatapoja rahoituksen hankkimiseksi. (Loimu 2013, 109.)

Aatteellisten yhdistysten talousprosessit eroavat yritysten talousprosesseista. Yritykset käyttävät menoja tuottaakseen tuotteita tai palveluita tulohankkimistarkoituksessa ja saavuttaakseen niistä voittoa. Aatteellisen yleishyödyllisen yhdistyksen tarkoitus on taas sen säännöissä mainitun aatteellisen tehtävän toteuttaminen. Yhdistyksen toiminnan tuloksellisuuden mittari ei ole tilikauden tulos, vaan se kuinka hyvin, taloudellisesti ja tehokkaasti se on pystynyt tuottamaan arvojensa mukaista toimintaa. (Loimu 2013, 110; Tomperi 2015, 135.)

Yhdistyksen päättävä elin ovat vuosittaiset kokoukset, joissa yhdistyksen hallituksen esittämät talous- ja toimintasuunnitelmat vahvistetaan. Jäsenet myös hyväksyvät kokouksessa edellisen vuoden toimintakertomukset sekä tilinpäätökset tuloslaskelmineen ja taseineen ja myöntävät tilivelvollisille vastuuvapauden. (Loimu 2013, 193.)

Yhdistykset ovat myös kirjanpitovelvollisia ja hallitus vastaa siitä, että yhdistyksen kirjanpito suoritetaan hyvän kirjanpitotavan mukaisesti (Kirjanpitolaki 1 luku 1§). Kirjanpidon tehtävänä on antaa oikea kuva yhdistyksen tuottojen ja kulujen syntymisestä, toiminnan tuloksesta ja yhdistyksen taloudellisesta asemasta. Kirjanpitolain perussäännösten mukaan yhdistyksen on muun muassa noudatettava kahdenkertaista kirjanpitoa, noudatettava 12 kuukauden tilikautta, pidettävä kirjanpitotileistä selkeää luetteloja, kirjattava tilitapahtumat määrättyssä järjestyksessä, perustettava kirjanpitonsa päivättyihin ja numeroituihin tositteisiin, tehtävä kirjanpitomerkinnot selkeästi ja säilytettävä kirjanpitoaineisto vähintään määrätyn ajanjakson. (Loimu 2013, 110–111.)

4.2 Toimintasuunnitelma, talousarvio ja toiminnan resurssit

Toimintasuunnitelmalla tarkoitetaan yhdistyksen kokouksen päättämää esitystä seuraavan toimintavuoden toiminnasta. Toimintasuunnitelma hyväksytään yleensä yhdistyksen syyskokouksessa tai vuosikokouksessa, riippuen siitä montako sääntömääräistä kokousta yhdistys pitää vuodessa. Toimintasuunnitelmaa laatiessa kannattaa miettiä, minkälaisella tasolla toimintaa halutaan suunnitella, jotta se olisi mahdollisimman toteuttamiskelpoinen. Hyvästä toimintasuunnitelmasta löytyvät ainakin yhdistyksen avaintulosalueet ja tärkeimmät tulostavoitteet. Toimintasuunnitelmalla toteutetaan yhdistyksen toiminnan tavoitteita, eli niitä toiminnan arvoja joiden takia yhdistys on perustettu. (Loimu 2013, 102.)

Kun toimintasuunnitelma on saatu tehtyä, on talousarvion aika eli yhdistyksessä mietitään miten tulevan kauden suunnitelmat saadaan rahoitettua. Talousarvion ehdotuksen laatii myös yhdistyksen hallitus ja se hyväksytään samalla tavalla yhdistyksen kokouksessa kuin toimintasuunnitelmakin. (Loimu 2013, 104.)

Talousarvio kannattaa laatia varovaisuusperiaatetta noudattaen, eli arvioida tulot mieluummin liian alhaisiksi ja menot suuremmiksi kuin ne todellisuudessa ovatkaan. Yleensä yhdistyksissä tavoitellaan nollatulosta. Kuitenkin kannattaa myös varautua omalla pääomalla esimerkiksi siihen, että jokin hanke ei onnistukaan tai jokin avustus jää saamatta, jotta yhdistyksen talous ei kaadu yksittäisiin yllättäviin menoihin. (Loimu 2013, 104)

Toimintasuunnitelmassa ja talousarviossa määritellään ne resurssit, joilla tavoitteiden mukaista toimintaa voidaan järjestää yhdistyksessä. Resurssit voidaan luokitella kolmeen osaan. Taloudelliset resurssit määrittävät sen, miten rahoitusta hankintaan ja minkälaista toimintaa voidaan järjestää. Yhdistyksissä tarvitaan kuitenkin ihmisiä järjestämään toimintaa, joten toinen tärkeä resurssi ovat ihmiset. Yhdistystoiminnassa ihmiset pystyvät usein vapaaehtoistoiminnalla järjestämään suuriakin asioita vähäisillä taloudellisilla resursseilla. Kolmas tärkeä resurssi on jäsenten osaaminen. Järjestöissä ei ole yleensä osattu paneutua osaamisen kehittämiseen, mutta jäsenten kouluttaminen voisi olla yksi etu tulevaisuuden järjestötoiminnassa. (Harju 2004, 52.)

4.3 Rahoituslaskelma sekä rahoituksen hankinta ja varainhoito

Talousarviota kannattaa täydentää rahoituslaskelmalla eli suunnitelmalla yhdistyksen tuotoista ja menoista. Keskeistä toiminnan suunnittelussa on miettiä, minkälaiseen toimintaan yhdistyksen käytettävissä olevat varat riittävät. Yksinkertaistettuna rahoituslaskelmassa on laskettuna kaikki yhdistyksen tuotot ja menot ja näiden erotus näyttää saadaanko toiminnan kulut rahoitettua vai tarvitaanko lisää rahoitusta. (Loimu 2013, 106.)

Yhdistyksen rahoituksen hankinnan tarkoituksena on hankkia rahoitusta yhdistyksen säännöissä mainitun toiminnan järjestämiseksi jäsenille. Yhdistysten tavoitteena ei ole tuottaa voittoa, mutta toisaalta yhdistyksen jäsenillä on oikeus saada vastineeksi jäsenyydelleen ja jäsenmaksulle mielekästä toimintaa. Jäsenten toivoman toiminnan toteuttaminen vaatii kuitenkin varoja ja usein pelkät jäsenmaksut eivät riitä kattamaan toiminnan kustannuksia. Varainhankinta ei ole kuitenkaan yhdistyksen päätavoite, vaan osa muuta toimintaa. Varainhankinnan tueksi voi olla perusteltua tehdä myös varainhankintasuunnitelma. Yhdistystoiminnassa mielekkäintä olisi jos koko jäsenistö voisi osallistua varainhankinnan suunnitteluun ja käytännön toteutukseen. (Nousiainen & Pursiainen 2014, 23.)

Varainhankintaa voidaan harjoittaa muun muassa jäsenmaksuin, arpajaisin, rahankeräyksin sekä muunlaisilla tapahtumilla. Yhdistys voi saada tukea myös lahjoitusten ja testamenttien kautta sekä hakea rahoitusta esimerkiksi säätiöiltä tai vaikkapa Euroopan Unionilta. Yhdistykset voivat myydä myös tuotteita sekä palveluita. (Nousiainen & Pursiainen 2014, 23.)

4.3.1 Palveluiden tuottaminen

Palvelutoiminnalla tarkoitetaan palvelujen myyntiä, joka kohdistuu yhdistyksen omia jäseniä laajemmalle kohderyhmälle ja josta on tarkoitus saada myös tuottoa rahoituksen hankkimiseksi. Palveluiden tuottamista voi olla myös pienimuotoisesti ja silloin tavoitteena on varainhankinta yhdistyksen perustoiminnan järjestämiseksi. Palvelutoimintaan kannattaa ryhtyä, jos siitä ajatellaan olevan hyötyä myös yhdistykselle eikä pelkästään vain asiakkaille. Toimintaa suunniteltaessa kannattaa miettiä, mitä lisäarvoa palveluiden myynti toisi yhdistystoiminnalle ja miten se tukisi yhdistyksen toimintaidean toteuttamisessa. (Vanhapiha, Tiilikainen, Veikkolainen, Tolvanen & Kuokka 2013, 2–5.)

Palvelutoimintaa voidaan toteuttaa esimerkiksi yrityksille, kunnille tai avoimesti kaikille potentiaalisille asiakkaille. Palvelutoimintaa järjestetään usein vapaaehtoisvoimin, mutta se vaatii tekijöiltään esimerkiksi liiketoimintaosaamista, markkinointiajattelua, organisointikykyä, hinnoitteluosaamista sekä myös verotarkastelua. Palvelutoimintaan lähtiessä toiminnan suunnittelu on keskeisessä asemassa. Yhdistyksessä täytyy silloin olla määriteltynä osaamisen vahvuusalueet, jotka ovat keskeisiä toimijoita yhdistyksessä ja mitä kohderyhmää palvelutoiminnalla tavoitellaan. (Vanhapiha ym. 2013, 13–16.)

4.4 Verotus

Suomen verotuskäytäntö perustuu siihen, että verovelvolliset yritykset, yhdistykset ja muut yhteisöt tuntevat verolait ja ovat perillä niiden tulkinnasta. Virheellisistä veroratkaisuista voidaan myös verottaa jälkikäteen. Yhdistyksissä on siis hyvä olla ainakin yhden hallituksen jäsenen perehtynyt verotusasioihin, jotta yllätyksiä ei synny jälkikäteen. Verotukseen liittyvät asiat

kannattaa selvittää etukäteen veroasiantuntijoiden kanssa ja merkittäviin hankkeisiin voi hakea jopa verottajalta sitovaa ennakkokannanottoa. (Loimu 2013, 209.)

Verottajan ohjeiden mukaan yleishyödyllisellä yhdistyksellä tai säätiöllä voi olla kolmenlaisia tuloja: elinkeinotuloa, kiinteistötuloa ja henkilökohtaisen tulolähteen tuloa. Jos yhdistys tai säätiö ei ole yleishyödyllinen, sen on maksettava kaikesta tulosta veroa 20 prosenttia. Rekisteröimätöntä yhdistystä pidetään verotuksessa yhtymänä, jonka tulo verotetaan sen jäsenten tulona. (Savander & Jaakola 2016.)

Yleishyödyllisten yhdistysten ja säätiöiden verotus on yhteiskunnallinen ja periaatteellinen kysymys. Yhdistysten verotuksessa tällä hetkellä eniten yhteiskunnallisesti puhututtaa esimerkiksi talkootyön verotus, koska yhdistyksissä niiden jäsenet ovat niiden suurin voimavara. Yhdistyksen verotuksessa tärkeintä onkin määrittääkö yhdistyksen toiminta yleishyödylliseksi vai ei. Jos yhdistys on yleishyödyllinen, se saattaa olla saamistaan tuloista joko osittain tai kokonaan verovapaa riippuen tulojen koostumuksesta. Vastavasti taas, jos yhdistystä ei pidetä yleishyödyllisenä, se on pääsääntöisesti verovelvollinen kaikista tuloistaan. (Myrsky 2014, 27, 39.)

4.4.1 Yleishyödyllinen yhdistys

Tuloverolain 22 §:n mukaan yhteisö on yleishyödyllinen, jos se toimii yksinomaan ja välittömästi yleiseksi hyväksi aineellisessa, henkisessä, siveellisessä tai yhteiskunnallisessa mielessä, sen toiminta ei kohdistu vain rajoitettuihin henkilöpiireihin, se ei tuota toiminnallaan siihen osallisille taloudellista etua osinkona, voitto-osuutena taikka kohtuullista suurempana palkkana tai muuna hyvityksenä. (Tuloverolaki 22§)

Yleishyödyllisenä yhteisönä voidaan pitää muun muassa maatalouskeskusta, maatalous- ja maamiesseuraa, työväenyhdistystä, työmarkkinajärjestöä, nuoriso- tai urheiluseuraa, näihin rinnastettavaa vapaaehtoiseen kansalaistyöhön perustuvaa harrastus- ja vapaa-ajantoimintaa edistävää yhdistystä, puolerekisteriin merkittyä puoluetta sekä sen jäsen-, paikallis-, rinnakkais- tai apuyhdistystä, niin myös muuta yhteisöä, jonka varsinaisena tarkoituksena on valtiollisiin asioihin vaikuttaminen tai sosiaalisen toiminnan harjoittaminen taikka tieteen tai taiteen tukeminen. Yleishyödyllisenä yhteisönä voidaan pitää myös yleisissä vaaleissa ehdokkaan tukemiseksi varattua varallisuuskokonaisuutta. (Tuloverolaki 22§)

Yleishyödyllinen toiminta ei saa tuottaa siihen osallisille taloudellista etua osinkoina, voitto-osuutena tai kohtuullista suurempana palkkana tai muuna hyvityksenä. Yleishyödylliset yhteisöt eivät tavoittele tuloja taloudellisen edun vuoksi, vaan rahoittaakseen yleishyödyllistä toimintaansa. Taloudelliseksi eduksi lasketaan myös se, että yhdistyksen toiminnan tarkoitus on jäsentensä kustannusten pienentäminen. (Savander & Jaakola 2016.)

Verottaja arvioi yhdistyksen yleishyödyllisyyttä sen sääntöjen sekä todellisen toiminnan perusteella. Kaikkien tuloverolain 22§:ssä lueteltujen edellytysten täytyy täytyä samanaikaisesti, jotta toimintaa voidaan pitää yleishyödyllisenä. Yleishyödyllisyys katsotaan verovuositain ja päätös koskee sitä verovuotta, jonka verotuksen toimittamisesta on kyse. Ratkaisu yleishyödyllisyydestä tehdään aina yhdistyksen toiminnan kokonaisarvioinnin perusteella esimerkiksi toimintakertomuksen ja muiden tilinpäätösasiakirjojen avulla. (Savander & Jaakola 2016.)

4.4.2 Elinkeinotulo

Yleishyödyllinen yhdistys tai säätiö on verovelvollinen saamastaan elinkeinotulosta. Elinkeinotulon veroprosentti on 20 prosenttia. Elinkeinotuloksi katsotaan muun muassa sellainen toiminta, jossa toiminnan kulut katetaan myymällä tuotteita tai palveluita samalla tavalla kuin samoilla markkinoilla toimivat elinkeinotoimintaa harjoittavat yritykset, jotka tuottavat samanlaisia tuotteita tai palveluita. (Savander & Jaakola 2016.)

Elinkeinotuloon viittaa myös se, jos yhdistyksellä tai säätiöllä on pääosin palkattua henkilökuntaa. Elinkeinotuloksi lasketaan myös säännöllinen ja laajamittainen vuosittain muille kuin jäsenille järjestettävä koulutustoiminta, julkaisutoiminta, messutapahtumat sekä muu toiminta, jota harjoitetaan samaan tapaan kuin elinkeinotoimintaa. (Savander & Jaakola 2016.)

Elinkeinotoiminnan tunnusmerkeiksi ovat muodostuneet oikeuskäytäntöjen perusteella esimerkiksi toimiminen kilpailuolosuhteissa, toiminnan jatkuvuus, käyvän markkinahinnan käyttäminen, toiminnan kohdistuminen rajoittamattomaan tai laajaan henkilöpiiriin, toiminnan laajuus ja suuri liikevaihto, ansiotarkoitus ja voiton tavoittelu, vieraan pääoman käyttö ja toimintaan palkattu henkilökunta. Elinkeinotulona ei kuitenkaan yleensä pidetä sellaista tuloa, jonka yleishyödyllinen yhdistys tai säätiö saa esimerkiksi pienimuotoisesta tuotteiden myynnistä tai muusta vähäisestä toiminnasta, jonka tarkoitus on yhdistyksen tai säätiön oman toiminnan rahoittaminen. (Savander & Jaakola 2016.)

4.4.3 Kiinteistötulo

Tuloverolain 23 §:n mukaan yleishyödyllinen yhteisö on verovelvollinen muuhun kuin yleiseen tai yleishyödylliseen tarkoitukseen käytetyn kiinteistön tai kiinteistön osan tuottamasta tulosta kunnalle ja seurakunnalle 124.3 §:ssä tarkoitettuna tuloveroprosentin mukaan. Kiinteistötulot ovat verovapaita valtionverotuksessa. Yleishyödyllisen yhteisön kiinteistötuloiksi ovat määriteltäviä seuraavat tulot: vuokratulo, viljelytulo, maatalouden tuottama tulo, metsätalouden pääomatulo eli puunmyyntitulo ja kiinteistöyhtymästä saatu tulo. (Savander & Jaakola 2016.)

Jos tulot kuitenkin liittyvät elinkeinotoimintaan, ne ovat elinkeinotoiminnan tulolähteen tuloa. Kiinteistön käyttöä joudutaan myös kulujen kohdistamiseksi jakamaan yleishyödylliseen ja muuhun käyttöön, koska vain harvoin yhdistyksen käyttävät kiinteistöä vain yhteen tarkoitukseen. (Myrsky 2014, 235.)

4.4.4 Henkilökohtainen tulo

Yleishyödyllisen yhdistyksen henkilökohtaiset tulot ovat sille verovapaata tuloa lukuun ottamatta kiinteistön tuottamaa tuloa. Tällaisia verovapaita henkilökohtaisia tuloja ovat esimerkiksi:

- jäsenmaksut
- osingot
- korot
- vuokratulot osakehuoneistosta
- siirtokelvottomalla vuokrasopimuksella vuokratulla tontilla olevan rakennuksen edelleen vuokraamisesta saatu tulo
- lahjoitukset
- luovutusvoitot muusta kuin elinkeinotoimintaan kuuluvasta omaisuudesta

(Savander & Jaakola 2016.)

4.4.5 Tulot, joita ei katsota elinkeinotuloiksi

Tuloverolaissa on erikseen säädetty tulot, joita ei pidetä yleishyödyllisen yhteisön elinkeinotuloina. Tämä on säädetty Tuloverolain 23.3§ ja tällaisia tuloja ovat:

- yhteisön toimintansa rahoittamiseksi järjestämät arpajaiset, myyjäiset, urheilukilpailut, tanssi- ja muut huvitilaisuudet,
- tavarankeräys ja niihin verrattavat toiminnat, edellä mainittujen tilaisuuksien yhteydestä saatu 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.

Se, ovatko toiminnot luonteeltaan säännöksessä tarkoitettuja toimintoja, arvioidaan aina tapauskohtaisesti. (Savander & Jaakola 2016.)

4.4.6 Talkootyön verotus

Yhdistystoiminta perustuu yleensä aina suurimmaksi osaksi vapaaehtoiseen toimintaan ja talkoilla tehtävään työhön. Talkootyöllä tarkoitetaan toisen hyväksi tehtävää työtä, josta ei saada korvausta. Yhdistyksen jäsenet voivat tehdä talkootyötä joko omalle yhdistykselle tai kolmannelle osapuolelle niin, että yhdistys hyötyy siitä. Yhdistykselle ilman korvausta tehty työ ei pääsääntöisesti aiheuta veroseuraamuksia. (Myrsky 2014, 284.)

Yhdistyksen jäsenten kolmannelle osapuolelle tekemän talkootyön kohdalla on arvioitava, onko työstä saatu tulo yhdistyksen tuloa vai työn tehneiden tuloa. Yhdistyksen tuloksi katsottavissa olevan työn on oltava niin sanottua jokamiehen työtä, eli helppoa työtä, joka ei vaadi erityistä ammattiosaamista. Saatu korvaus on käytettävä yleishyödylliseen toimintaan eikä se ole jaettavissa vain työn tehneiden kesken. Perinteinen talkootyö jää näin ollen pääsääntöisesti verotuksen ulkopuolelle. (Myrsky 2014, 284.)

Palkaton työ ei aina ole verovapaata talkootyötä. Jos talkoovoimin tehty työ täyttää elinkeinotoiminnan kriteerit, on yhdistyksen siitä saama tulo verotettavaa elinkeinotuloa. Talkootyövoiman avulla harjoitettu toiminta voi muodostua yleishyödyllisen yhteisön veronalaiseksi elinkeinotoiminnaksi erityisesti silloin, kun toiminta on jatkuvaa tai toistuvaa ja se kilpailee yritysten tarjoamien palvelujen tai yritysten myymien tavaroiden kanssa. Jos työntekijä saa tehdystään työstä korvauksen niin, että tehdystä työstä koituva hyöty jää hänelle, on kyse työntekijän verotettavasta tulosta. Talkootyö voidaan siis näin ollen jakaa kolmeen osaan verotuksen osalta:

1. Talkootyö, josta ei tule veroseuraamuksia (niin sanottua perinteistä talkoovoimin tehtävää jokamiehen työtä)
2. Talkootyö, josta saatu palkkio on palkkion saaneen yleishyödyllisen yhteisön veronalaista elinkeinotuloa
3. Työ, josta saatu palkkio on työn tekijän veronalaista tuloa

(Myrsky 2014, 284–285.)

4.4.7 Koulutustoiminnan sekä messu- ja näyttelytoiminnan verotus

Koulutustoimintaa ei ole mainittu tuloverolain verovapaiden tulojen luettelossa, joten koulutustulojen veronalaisuus ratkaistaan yleensä elinkeinotoiminnan tunnusmerkkien perusteella. Jos koulutus järjestetään ansaintatarkoituksessa, toiminta on jatkuvaa ja kohdistuu rajoittamattomaan henkilöpiiriin, on kyse yleishyödyllisen yhteisön elinkeinotoiminnasta. Jos koulutus järjestetään vain järjestön omille jäsenille, on kyse pääsääntöisesti verovapaasta koulutustilaisuudesta. (Myrsky 2014, 195.)

Yleishyödyllisen yhdistyksen tai yhteisön kaupallisessa tarkoituksessa järjestämät messut tai näyttelyt määritellään yleensä verovapauden ulkopuolelle eli katsotaan olevan elinkeinotuloa. Tällaisten tapahtumien verollisuutta arvioidaan kuitenkin kokonaisuuden mukaan ja otetaan huomioon esimerkiksi onko tapahtuma liittynyt yhdistyksen yleishyödylliseen toimintaan, onko tilaisuus järjestetty talkoovoimin ja onko siihen voinut osallistua muitakin kuin yhdistyksen jäseniä. (Myrsky 2014, 354–355.)

4.5 Yhdistyksen arvonlisäverovelvollisuus

Arvonlisäverotus perustuu Suomessa arvonlisäverolakiin ja arvonlisäveroasetukseen. Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka suoritetaan tavaroiden tai palveluiden vaihdannan yhteydessä. Arvonlisäveroa suoritetaan Suomessa tapahtuvasta tavarankäytön ja palvelun myynnistä sekä tavarankäytön hankinnasta ja maahantuonnista Euroopan Unionin ulkopuolelta. Tavarankäytön myynti EU:n ulkopuolelle pidetään verottomana vientinä. Tavarankäytön myynti EU:n toisessa EU-maassa toimivalle yrittäjälle, joka on omassa maassaan arvonlisäverovelvollinen, on verotonta yhteisömyyntiä. Tavarankäytön ostaminen toisesta EU-maasta on Suomessa käsiteltävä yhteisömyyntinä. (Myrsky 2014, 301.)

EU:n jäsenvaltioiden arvonlisäverojärjestelmien yhteinen veropohja on vahvistettu EU-direktiivillä ja sen määräykset antavat yksityiskohtaisia ohjeita siitä, kuinka jäsenvaltioiden on muotoiltava kansalliset säännöksensä. Arvonlisäverodirektiivin 132 artiklassa säädetään tietyille yleishyödyllisille toimintoille myönnettävistä vapautuksista ja nämä vapautukset ovat pakollisia. Suomessa on siis velvollisuus vapauttaa arvonlisäverotuksen ulkopuolelle tässä direktiivissä mainitut yleishyödylliset toiminnot. Direktiivissä jätetään kuitenkin jäsenvaltiolle harkintavaltaa kunkin vapautuksen tarkemman määrittelyn osalta. Kaikkia yleishyödyllisiä toimintoja ei voida kuitenkaan vapauttaa, vaan ainoastaan ne, jotka on lueteltu ja mainittu artiklassa yksityiskohtaisesti. Yleishyödyllisen yhteisön käsitettä vastaa direktiivissä voitto tavoittelematon yhteisö. Arvonlisäverotuksen ulkopuolella ovat esimerkiksi sairaanhoitoon, lääkärihoitoon, sosiaalihuoltoon tai sosiaaliturvaan liittyvät palvelut sekä koulutustoiminta eli lasten ja nuorten opetus, koulu- ja yliopisto-opetus, ammatti- ja ammatillinen uudelleenkoulutus sekä näihin suoraan liittyvät tavarat ja palvelut. (Myrsky 2014, 301–302, 305.)

Yleishyödyllinen yhdistys ei ole arvonlisäverovelvollinen sellaisesta toiminnasta, joka liittyy sen yleishyödylliseen tarkoitukseen. Silloin tavarankäytön tai palvelun hintaan ei lisätä arvonlisäveroa eikä yhdistys voi myöskään itse vähentää ostopensa arvonlisäveroa. Tämä on määritelty tuloverolaissa niin, että yleishyödyllinen yhteisö on arvonlisäverovelvollinen vain, jos sen harjoittamasta toiminnasta saatua tuloa voidaan pitää veronalaisena elinkeinotulona. (Myrsky 2014, 306.)

Yhdistyksen arvonlisäverotuksessa on siis keskeisintä määrittellä mikä sen toiminnassa on elinkeinotuloa. Pääsääntöisesti arvonlisäverotuksessa

kaikki tavarat ja palvelut ovat verollisia, ellei laissa nimenomaan säädetä toisin. Yhdistys on arvonlisäverovelvollinen jos, sen elinkeinotoimintojen yhteenlaskettu liikevaihto on tilikauden aikana yli 10 000 euroa. Tilikaudella tarkoitetaan 12 kuukautta. (Myrsky 2014, 307.)

Yleishyödyllinen yhteisö on lisäksi arvonlisäverovelvollinen tarjoilupalvelun (Arvonlisäverolaki 25 a §) tai kiinteistöhallintapalvelun (rakentamispalvelut, kiinteistön puhtaanapito ja muu kiinteistönhoito sekä kiinteistön talous- ja hallintopalvelut, AVL 32 §) ottamisesta omaan käyttöön arvonlisäverolaissa säädetyn edellytyksin. Tällöin verovelvollisen on maksettava arvonlisäveroa lähtökohtaisesti kyseisten palveluiden hankkimisesta aiheutuneista kustannuksista (AVL 75 ja 76 §, Myrsky 2014, 306.)

Yleishyödyllisellä yhteisöllä on oikeus hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi liiketoiminnan muodossa tapahtuvasta toiminnasta, vaikka toiminta ei olisi sen tuloveronalaista elinkeinotoimintaa. Hakeutumisoikeus on myös sellaisella yhteisöllä, jonka liikevaihto on alle 10 000 euroa tilikaudessa. (Myrsky 2014, 306.)

4.5.1 Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen ja verokannat

Arvonlisäverollista toimintaa harjoittavan yhdistyksen on ilmoitauduttava arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, mikäli tilikauden aikana arvonlisäverollista liiketoimintaa on yli 10 000 eurolla. Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoitaudutaan Y-lomakkeella, jonka saa muun muassa Verohallinnon toimipisteistä, Patenti- ja Rekisterihallituksesta, Ely-keskuksesta tai maistraateista. (Myrsky 2014, 317.)

Arvonlisäverovelvollisen rekisteriin merkityn yhdistyksen on ilmoitettava arvonlisäveron tiedot kausiveroilmoituksella ja maksettava myyntien mukainen arvonlisävero verotilille. Ilmoitukset voi tehdä oman ilmoituksen ja maksujakson mukaisesti joko kuukausittain, neljännesvuosittain tai kalenterivuositteittäin. Tilitettävän veron määrän saa vähentämällä myyntien verosta saman ajanjakson ostoihin sisältyneen arvonlisäveron. Myyjän on myös annettava ostajalle lasku, josta selviää arvonlisäveron määrä. (Myrsky 2014, 317.)

Tavaroiden ja palveluiden verokannat vuonna 2016:

yleinen verokanta: useimmat tavarat ja palvelut 24 %
alennettu verokanta: elintarvikkeet, rehu, ravintola- ja ateriapalvelut 14%
alennettu verokanta: kirjat, lääkkeet, liikuntapalvelut, elokuvanäytökset, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien sisäänpääsy, henkilökuljetus, majoituspalvelut ja televisio- ja yleisradiotoiminnasta saadut korvaukset 10%

(Tavaroiden ja palveluiden verokannat 2016.)

4.5.2 Koulutustoiminnan arvonlisävero

Koulutus on Suomessa pääsääntöisesti verotonta. Arvonlisäverolaissa (AVL 40§) koulutuspalveluilla tarkoitetaan yleissivistävää ja ammatillista koulutusta, korkeakouluopetusta sekä taiteen perusopetusta, jota lain nojalla järjestetään tai avustetaan valtion varoin. Koulutuksen arvonlisäverovelvollisuutta pohdittaessa olennaisinta onkin määritellä, onko kyseessä sellainen koulutus, jota järjestetään lain nojalla ja tuetaan valtion varoin. (Kallio, Nielsen, Ojala, Säaskilahti 2015, 270; Taipalus & Taskinen 2015.)

Arvonlisäverolain 39§ mukaan koulutuspalvelujen myynnistä ei suoriteta veroa. Veroa ei myöskään suoriteta silloin, kun koulutustoimen harjoittaja luovuttaa koulutuksensaajalle koulutuksen yhteydessä koulutukseen tavanomaisesti liittyviä palveluja ja tavaroita. Myöskään oppilaitoksessa koulutuksensaajalle tapahtuvasta ravintola- tai ateriapalvelusta ei suoriteta veroa, kun palvelu tapahtuu koulutuksen yhteydessä ja palvelu liittyy tavanomaisesti koulutukseen. (Kallio ym. 2015, 268.)

Arvonlisäverodirektiivin (2006/112/EY) 132 artiklan 1 kohdan i alakohdan mukaan jäsenvaltioiden on vapautettava verosta lasten ja nuorten opetus, koulu- ja yliopisto-opetus, ammattikoulutus ja ammatillinen uudelleenkoulutus sekä niihin suoraan liittyvien palvelujen suoritukset ja tavaroiden luovutukset, joita suorittavat näitä tehtäviä saaneet julkisoikeudelliset laitokset tai muut laitokset, joilla kyseisen jäsenvaltion mukaan on vastaavia päämääriä. Saman artiklan 1 kohdan j alakohdan mukaan jäsenvaltioiden on vapautettava verosta opettajan koulu- tai yliopisto-opetuksen tueksi antamat yksityisoppitunnit. (Taipalus & Taskinen 2015.)

Arvonlisäverodirektiivin 134 artiklan mukaan palvelujen suorituksiin ja tavaroiden luovutuksiin ei sovelleta 132 artiklan 1 kohdan i alakohdassa tarkoitettuja vapautuksia seuraavissa tapauksissa:

- a) jos kyseiset liiketoimet eivät ole välttämättömiä vapautettujen liiketoimien suoritukselle
- b) jos kyseisten liiketoimien pääasiallinen tarkoitus on lisätulojen hankkiminen yhteisölle tällaisilla liiketoimilla, jotka kilpailevat suoraan arvonlisäveron alaisten kaupallisten yritysten harjoittaman toiminnan kanssa.

Maksullisena palvelutoimintana tapahtuva koulutus on arvonlisäverollista silloin kun sen tarjoaminen tapahtuu vastikkeellisesti, markkinaehtoisesti ja kilpailuolosuhteissa. Tällöin ei ole kyse valtion rahoittamasta koulutuksesta. Jos koulutuksen voi ammatillisen oppilaitoksen lisäksi toteuttaa kaupallisesti toimiva yritys tai yhteisö, voidaan katsoa, että koulutusta tarjotaan kilpailutilanteessa ja tällöin tarjottava koulutus on arvonlisäverollista liiketoimintaa. (Taipalus & Taskinen 2015.)

Oppilaitokset voivat hankkia koulutuspalveluita myös alihankintana muilta koulutuksen tarjoajilta, yrityksiltä tai yhteisöiltä. Alihankintana myytävät palvelut hinnoitellaan yleensä vähintään omakustannushintaan. Tässä kohdassa koulutuksen verollisuutta tarkastellaan myyjän näkökulmasta, eli vaikka

palvelun ostaja ei olisikaan arvonlisävelvollinen, myyjä usein tässä tilanteessa on verovelvollinen. Mikäli alihankintapalveluna myytävä koulutus on sellaista, että sitä ei rahoiteta valtion varoin ja se voitaisiin ostaa markkinoilla toimivilta arvonlisäverovelvollisilta yrityksiltä tai yhteisöiltä, on kyse arvonlisäverollisesta palveluiden myynnistä. (Taipalus & Taskinen 2015.)

4.5.3 Koulutuspalvelujen myynti ulkomaille

Suomalaiset oppilaitokset ja muut koulutustoimen harjoittajat voivat myydä koulutuspalveluita myös ulkomaille joko muille oppilaitoksille, yrityksille tai opiskelijoille. Näiden koulutusten arvonlisäverollisuuteen vaikuttaa ensisijaisesti se, onko palvelu myyty Suomessa. Suomalaisen palveluntarjoajan myydessä koulutuspalveluja ulkomaalaiselle koulutustoimen harjoittajalle tai esimerkiksi yritykselle, sovelletaan niin sanottua palvelujen myyntimaasäännösten pääsääntöä. (AVL 64 ja 65 §)

Arvonlisäverolain mukaan elinkeinonharjoittajan myynti toiselle elinkeinonharjoittajalle tapahtuu Suomessa, jos palvelu luovutetaan ostajan Suomessa sijaitsevaan kiinteään toimipaikkaan. Jos palvelua ei luovuteta Suomessa sijaitsevaan kiinteään toimipaikkaan, palvelu on myyty Suomessa, mikäli ostajan liiketoiminnan kotipaikka on täällä. Tästä seuraa se, että jos palvelua ei luovuteta Suomessa sijaitsevaan kiinteään toimipaikkaan vaan ulkomailla sijaitsevaan kiinteään toimipaikkaan, myynnistä ei suoriteta Suomessa arvonlisäveroa. Samoin jos palvelua ei luovuteta kiinteään toimipaikkaan ja ostajan liiketoiminnan kotipaikka on muualla kuin Suomessa, ei myynnistä suoriteta Suomessa arvonlisäveroa. EU:n alueella tapahtuvassa palvelujen myynnissä sovelletaan pääsääntöisesti käännettyä verovelvollisuutta, jossa ostaja suorittaa arvonlisäveron, mikäli myynti on arvonlisäverollinen. (Taipalus & Taskinen 2015.)

5 SURVEY-TUTKIMUS JÄSENKYSELYNÄ SUOMEN KAUPALLISEN KOULUTUKSEN EDISTÄMISYHDISTYS SIEC:N JÄSENILLE

5.1 Tutkimuksen toteutustapa ja tutkimusmenetelmä

Jäsenkysely Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry:n henkilöjäsenille toteutettiin survey-tutkimuksena lähettämällä Webropol-järjestelmän kautta kysely kaikille yhdistyksen jäsenrekisterissä oleville henkilöjäsenille. Jäsenkysely koostui saatteesta sekä kyselylomakkeesta.

Tutkimusmenetelmäksi valikoitui kvantitatiivinen survey-tutkimus, jossa aineisto kerättiin valitsemalla otokseksi kaikki jäsenrekisterissä olevat jäsenet ja lähettämällä kyselylomake kaikille yhdistyksen henkilöjäsenille. Jäsenkyselystä päätettiin tehdä kokonaistutkimus ja pitää otoksena kaikki jäsenet, jotta vastausprosentti olisi mahdollisimman korkea. Yhdistyksellä on tällä hetkellä 43 henkilöjäsentä ja 13 yhteisöjäsentä. Yhteisöjäsenet koostuvat pääsääntöisesti kaupallisen alan oppilaitoksista.

Jäsenkysely Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n yhteisöjäsenille toteutettiin puhelinhaastatteluna, jossa kaikilta haastateltavilta kysyttiin samat kysymykset, mutta samalla oli mahdollisuus myös vapaamuotoisempaan keskusteluun avoimen palautteen kautta. Puhelinhaastattelun pohjana käytettiin kyselylomaketta. Haastattelumuodoksi valikoitui strukturoitu haastattelu (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 194), jossa haastattelu tapahtuu kyselylomaketta apuna käyttäen niin, että lomakkeen kysymykset ja esittämismuoto on täysin määrätty ja kysymykset esitetään kaikille haastateltaville samalla tavalla. Puhelinhaastattelu määrittyi informoiduksi kyselyksi eli kyselylomakkeen ja haastattelun välimuodoksi, jossa haastattelijalla oli mahdollisuus tehdä myös jonkinlaisia lisähavaintoja haastattelun aikana. (Vilkkä 2015, 94.). Tällä metodilla saatiin yhteisöjäseniltä erityisen paljon avoimia kommentteja järjestön toiminnan kehittämisestä.

Määrällisen tutkimusmenetelmän perusteluna oli mahdollisuus tavoittaa kaikki järjestön jäsenet kyselyn avulla sekä myös mahdollisuus saada valmiin kyselylomakkeen avulla kysyttyä tutkimusongelman kannalta olennaisia kysymyksiä. Keskeisenä tavoitteena oli saada riittävästi vastauksia, jotta tulokset olisivat yleistettävissä.

Kyselomake on yleisin määrällisen tutkimusmenetelmän tiedonkeruutapa. Survey-nimellä viitataan siihen, että kyselylomake on vakioitu ja aineisto kerätään jokaiselta vastaajalta samalla tavalla. Aineiston avulla voidaan kuvaila, selittää tai vertailla tutkittavaa asiaa. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2009, 134.)

5.1.1 Tutkimusongelma ja -tavoite

Tutkimusongelmana oli selvittää, vastaavatko Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen nykyisen hallituksen suunnittelemat kehitys-ideat ja suunnitelmat sitä, mitä yhdistyksen nykyiset jäsenet haluavat järjestön toiminnalta. Yhdistyksellä on tavoitteena saada lisää jäseniä sekä miettiä uusia keinoja rahoituksen hankkimiseksi.

Tärkeimmiksi selvitettäviksi asioiksi valikoituivat jäsenten osallistuminen järjestön nykyiseen toimintaan sekä mahdolliset syyt miksi toimintaan ei osallistuta. Oli myös tärkeää selvittää, minkälaiseen toimintaan jäsenet haluavat osallistua ja mitkä asiat koetaan tärkeiksi Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenyydessä. Edellisen kerran jäseniä on lähestytty jäsenkyselyn merkeissä vuonna 2005, kun yhdistyksestä on tehty aiempi ammattikorkeakoulun opinnäytetyö Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmasta tekijänä Irene Conzales More.

Lisäksi haluttiin selvittää kiinnostaako nykyisiä jäseniä olla jatkossa aktiivisemmin järjestön toiminnassa mukana, jotta voitaisiin miettiä esimerkiksi uusia keinoja rahoituksen hankkimiseksi. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys haluaa kehittää toimintaa jatkossa entistä enemmän kansainväliseen suuntaan ja pitää kansainvälisyyttä yhtenä toiminnan tärkeimpänä teemana. Jäsenkyselyn avulla haluttiin selvittää, onko tämä oikea suunta, eli kiinnostaako kansainvälinen toiminta eniten myös yhdistyksen jäseniä.

Yhteisöjäsenien osalta haluttiin selvittää erityisesti se, kuinka hyvin yhteisöjäsenet tuntevat Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n nykyistä toimintaa ja minkälainen kuva heillä on järjestöstä. Yhteisöjäseniltä haluttiin myös selvittää kokevatko he jäsenyydestä olevan hyötyä henkilöstölleen ja minkälaisessa erityisesti kansainvälisessä toiminnassa SIEC voisi jatkossa olla mukana yhteisöjäsenien kautta. Järjestön toimintaan halutaan myös uusia, erityisesti nuoria jäseniä mukaan, joten haluttiin myös selvittää voisiko yhteisjäsenien kautta saada opiskelijajäseniä mukaan toimintaan.

Tutkimus oli luonteeltaan selittävä, eli kyselyllä pyrittiin tunnistamaan todennäköisiä syitä, miksi Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenet osallistuvat tai eivät osallistu järjestön järjestämiin tapahtumiin sekä varmistusta siitä, onko kansainvälinen toiminta yhdistyksen jäsenille tärkein syy olla mukana yhdistyksen toiminnassa. Yhdistyksen halliuksella oli omat hypoteesinsa siitä, että miksi kaikki eivät osallistu yhdistyksen toimintaan ja he halusivat myös selvittää, olisiko jäsenillä kiinnostusta olla järjestön toiminnassa nykyistä aktiivisemmin mukana. Yhdistyksen aktiiviset toimijat epäilivät, että osa jäsenistä ei osallistu toimintaan liian pitkän välimatkan takia ja he mahdollisesti kokevat toiminnan keskityneen liikaa pääkaupunkiseudulle.

5.1.2 Kyselytutkimuksen edut ja haitat

Sähköisesti Webropol-työkalun avulla lähetettävä jäsenkysely koettiin parhaimmaksi keinoksi tavoittaa kaikki Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen SIEC:n henkilöjäsenet, koska lähes kaikki jäsenet oli mahdollista tavoittaa sähköpostin kautta. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä on jäseniä ympäri Suomea, joten jäsenkyselyä olisi ollut vaikea toteuttaa henkilökohtaisena haastatteluna. Olisi ollut myös haasteellista päättää käytettävä otos, mikäli olisi päädytty tekemään esimerkiksi laadullinen tutkimus haastattelemalla osaa jäsenistä.

Jäsenkysely henkilöjäsenille päätettiin toteuttaa verkkokyselynä juuri sen etujen takia. Verkkokysely koettiin nopeimmaksi tavaksi selvittää jäsenten mielipide ja koska jäsenten yhteystiedoista löytyi sähköpostiosoite lähes kaikille jäsenille, todettiin verkkokysely luotettavaksi keinoksi tavoittaa jäsenet. Kyselyyn pyrittiin saamaan paljon vastauksia tekemällä kyselystä helposti vastattava ja korostamalla saatteessa kyselyn tärkeää roolia järjestön toiminnan kehittämisessä.

Yhteisöjäsenien osalta päädyttiin käyttämään puhelinhaastattelua, koska yhteisjäseniä on selvästi vähemmän ja puhelimitse haastattelemalla saatiin oletettavasti enemmän vastauksia kuin mitä olisi saatu lähettämällä kysely sähköisesti.

Verkkokyselyn haittana pidetään yleensä tutkimusaineiston pintapuolisuutta. Tässäkin tutkimuksessa kysymykset käsittelevät järjestön toimintaa vain yleisellä tasolla eikä kysymyksissä käsitellä esimerkiksi rahoituksen hankkimista. Jäsenkyselyä voikin käyttää hyvänä työkaluna ja pohjana esimerkiksi toiminnan tarkemmalle suunnittelutyölle. Jäsenkyselyä suunniteltaessa yhdistyksellä ei ollut vielä tarkkoja suunnitelmia esimerkiksi toiminnan rahoituksen osalta, koska yhdistyksen hallituksessa haluttiin saada ensin esille jäsenten mielipide nykyisestä toiminnasta.

5.1.3 Määrällisen tutkimuksen luotettavuus ja tutkimuksen pätevyys

Jäsenkyselyssä Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n jäsenille tutkimuksen luotettavuuteen on pyritty yksinkertaisilla ja selkeillä kysymyksillä, jotka eivät olisi väärinymmärrettävissä. Jäsenkysely henkilöjäsenille on myös lähetetty sähköisessä muodossa, jolloin se on kaikille vastaajille samanlaisessa muodossa.

Vastaajia ei ole pyritty myöskään ohjailemaan mitenkään, mutta kysymyksiä asetettiin pakollisiksi, jotta saataisiin luotettavia vastauksia muun muassa siihen, miksi vastaajat eivät ole osallistuneet yhdistyksen toimintaan. Yhteisöjäsenille tehdyssä puhelinhaastattelussa kysymykset esitettiin kaikille vastaajille samassa järjestyksessä sekä avoimia kommentteja pyydettyessä vastaajan annettiin vapaasti kertoa kommenttinsa. Näillä keinoilla haluttiin varmistua, että tutkimus olisi toistettavissa tuloksen muuttumatta.

Tutkimustulosta voidaan pitää luotettavana myös vastausprosentin perusteella. Tutkimuksessa käytettiin kokonaisotosta ja jäsenkyselyn vastaukset saatiin jäsenistön enemmistöltä.

5.1.4 Kyselylomakkeen tekeminen

Kyselylomakkeen suunnitteluvaiheessa on tärkeää hahmottaa, että tutkittava asia on mitattavissa ja testattavissa. Kyselylomakkeen avulla voidaan kerätä tietoa tosiasioista, käyttäytymisestä, toiminnasta, tiedoista, arvoista, asenteista, uskomuksista, käsityksistä ja mielipiteistä. Lisäksi lomakkeen avulla voidaan pyytää vastaajaa perustelemaan ja arvioimaan edellä mainittuja asioita. Usein kyselyyn liittyy myös vastaajaa itseään koskevia taustakysymyksiä esimerkiksi sukupuolesta, iästä, koulutuksesta, ammattista ja perhesuhteista. (Hirsjärvi ym. 2009, 197.)

Kyselylomakkeen tekoa varten käytiin keskustelua ja sähköpostikirjeenvaihtoa opinnäyteyön ohjaajan kanssa, joka toimii myös Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen hallituksessa. Hän kertoi järjestön nykyisestä toiminnasta kattavan yleiskuvan saamiseksi sekä tarpeista, jota varten jäsenkyselyä oltiin tekemässä.

Kyselylomakkeesta muotoutui kolmiosainen, eli kysymykset jaoteltiin kolmeen eri osa-alueeseen. Ensimmäinen osio käsitteli järjestön toimintaan osallistumista ja minkälaiset tapahtumat jäseniä kiinnostavat sekä mitkä asiat jäsenet kokevat tärkeiksi järjestötoimintaan osallistumisessa. Toisen osion kysymyksillä haluttiin selvittää jäsenten aktiivisuutta järjestön toimintaan jatkossa. Kolmannen osion kysymykset olivat taustakysymyksiä, joilla haluttiin selvittää, vaikuttavatko jäsenten asuinpaikka tai ikä järjestön toimintaan osallistumiseen. Kyselystä haluttiin tehdä mahdollisimman tiivis, jotta siihen vastaaminen olisi nopeaa ja vaivatonta.

Hanna Vilka näkee kyselylomakkeen laadinnan tärkeimmäksi osaksi tutkimusta, koska toimivan kyselylomakkeen laatimiseksi tutkijan on tiedettävä, mihin kysymyksiin hän on etsimässä vastauksia. Tutkimuksen tavoitteita varten tutkija voi määrittää mitkä ovat ne taustamuuttujat eli selittävät tekijät, joilla on vaikutusta tutkittaviin asioihin. Kyselylomakkeen kysymykset voivat olla monivalintakysymyksiä, avoimia kysymyksiä tai sekamuotoisia kysymyksiä. Monivalintakysymyksissä kysymysmuoto on vakioidu ja vastaajalle asetetaan valmiit vastausvaihtoehdot. Avoimilla kysymyksillä tavoitteena on saada vastaajilta spontaaneja mielipiteitä, joissa vastaamista ei juurikaan rajata. Sekamuotoisissa kysymyksissä osa vastausvaihtoehdoista on annettu valmiiksi. (Vilka 2015, 105-106)

5.1.5 Kysymyslomakkeen testaus ja saatekirje

Kun kysymykset on saatu valmiiksi, niistä kootaan lomake. Kyselylomakkeen tulisi olla ulkoasultaan selkeä ja näyttää siltä, että se on helppo täyttää.

Lomake kannattaa aina testata ulkopuolisella vastaajalla, koska lomakkeen tekijä ei aina huomaa omia virheitään ja sokeutuu helposti omalle tekstilleen. (Kananen 2015, 204). Jäsenkyselyn lomake lähetettiin testattavaksi ja kommentoitavaksi opinnäytetyön ohjaajalle ja hänen kommenttinsa jälkeen kysely tallennettiin Webropol-järjestelmään. Valmiin jäsenkyselyn hyväksyi lähetettäväksi myös yhdistyksen puheenjohtaja.

Tutkimukseen osallistuvat vastaajat arvioivat tutkimuksen ensiksi sen mukaan tulevan saatekirjeen perusteella ja tekevät sen mukaan päätöksen, vastaavatko kyselylomakkeeseen. Saatekirjeen tehtävä on vakuuttaa lukija osallistumaan tutkimukseen ja motivoida hänet vastaamaan kyselyyn, joten siksi saatekirjeen osuutta kyselytutkimuksen osana ei kannata väheksyä. (Vilkkä 2015, 189.) Kananen kirjoittaa samasta aiheesta ja kehottaa lähettämään vielä ennen varsinaisen tutkimuksen lähettämistä ennakkoon ilmoituksen tulevasta tutkimuksesta. (Kananen 2015, 218.)

Hyvä tieteellinen käytäntö edellyttää myös, että tutkittavalla on saatavillaan tarpeeksi tietoa tutkimuksesta, jotta voi päättää tutkimukseen osallistumisesta sen perusteella. Saatekirjeestä tulee siksi selvittää mistä tutkimuksessa on kyse, ketkä ovat tutkimukseen osallistuvat osapuolet, miksi tutkimusta tehdään, mihin tuloksia käytetään ja ketkä niihin pääsevät käsiksi sekä milloin tulokset valmistuvat ja missä ne ovat nähtävillä. Saatekirjeessä on myös osattava perustella, miksi kyselyyn kannattaa vastata. Hyvässä saatekirjeessä on lisäksi kerrottu palautusohjeet sekä lisätietoja antavan henkilön yhteystiedot. (Vilkkä 2015, 190-191.)

Hyvä saatekirje on kirjoitusasultaan lyhyt, joten jotta vähintään kaikki edellä mainitut asiat ovat kerrottuina saatekirjeessä, kirjoittajan on osattava kirjoittaa asiat selkeästi ja tiivistetysti. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenkyselyn saatteessa pyrittiin erityisesti perustelemaan vastaamisen tärkeys, jotta vastauksia olisi saatu mahdollisimman paljon.

6 JÄSENKYSELYN TULOKSET

6.1 Kyselytutkimuksen aikataulu

Kyselylomake lähetettiin yhteensä 42 jäsenrekisterissä olevalle jäsenelle. Yhdellä jäsenellä ei ollut jäsentiedoissa sähköpostiosoitetta, joten tämän takia jäsenkyselyllä tavoitettiin 98 prosenttia jäsenistä.

Ennen jäsenkyselyn lähettämistä siitä tiedotettiin yhdistyksen Facebook-sivuilla, jossa jäsenille kerrottiin lyhyesti tulevasta kyselystä ja kerrottiin vastaamisen tärkeydestä. Kysely lähetettiin Webropol-järjestelmän kautta sähköpostitse 25.2.2016 ja siihen oli aikaa vastata 10 päivää eli alkuperäisen suunnitelman mukaan viimeinen vastauspäivä oli suunniteltu olevan 6.3.2016. Webropol-järjestelmän kautta lähetettiin muistutusviesti 2.3.2016 vastaajille, jotka eivät olleet siihen mennessä vielä vastanneet ja muistutettiin kyselyyn vastaamisesta.

Kyselytutkimuksen aikataulu osui samaan aikaan koulujen talvilomien aikaan, joten tämän takia kyselyyn vastaamisaikaa päätettiin vielä jatkaa 11.3.2016 saakka. Tästä lähetettiin sähköpostitse tieto niille vastaajille, jotka eivät siihen mennessä olleet lähettäneet vastausta. 9.3.2016 lähetettiin vielä toinen muistutusviesti niille vastaajille, jotka eivät olleet vastanneet kyselyyn ja 12.3.2016 kyselyyn vastaaminen suljettiin järjestelmässä.

6.2 Vastausprosentti

Kyselyyn vastasi 22 vastaajaa, eli vastausprosentti oli 52 prosenttia. Kyselyyn vastaamattomista 20 vastaajasta 14 oli avannut kyselyn vastaamatta siihen, joten kaikkiaan jäsenistä tavoitettiin kyselyn avulla 86 prosenttia.

Kyselyllä haluttiin tavoittaa kaikki yhdistyksen jäsenet, joten vastausprosentin toivottiin olevan myös toteutunutta korkeampi. Verkkokyselyiden määrä on viime vuosina noussut ja niistä on tullut suosittu aineiston keräysmuoto (Kananen 2015, 279). Verkkokyselyiden vastausprosentti saattaa jäädä kuitenkin joskus jopa alle 10 prosentin joten siihen verraten toteutunut vastausprosentti oli hyvä.

Jäsenkyselyllä haluttiin tavoittaa kaikki Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC Ry:n henkilöjäsenet. Jäsenkyselyn vastausprosentti olisi siis voinut olla korkeampi, mutta syitä kyselyyn vastaamattomuuteen on vaikea arvioida. Vastausprosenttia olisi todennäköisesti voinut kasvattaa lähettämällä vastaajille sähköpostilla etukäteisilmoitus tulevasta kyselystä. Tällöin olisi ollut kyseessä informoitu kysely. (Kananen 2015, 279)

6.3 Jäsenten osallistuminen Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toimintaan

Kyselyyn vastanneista 15 (vastaajien kokonaismäärä $n = 22$) oli osallistunut Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toimintaan vuoden 2015 aikana. 7 vastaajaan ei ollut osallistunut yhdistyksen järjestämiin tapahtumiin vuoden 2015 aikana ollenkaan. Vuoden 2015 aikana suosituimmat tapahtumat olivat olleet vierailu Saksan suurlähetystöön (10 vastausta), teatteriesitys Svenska Teaternissa (9 vastausta), yhdistyksen kokoukset (7 vastausta) ja kansainväliset konferenssit (6 vastausta).

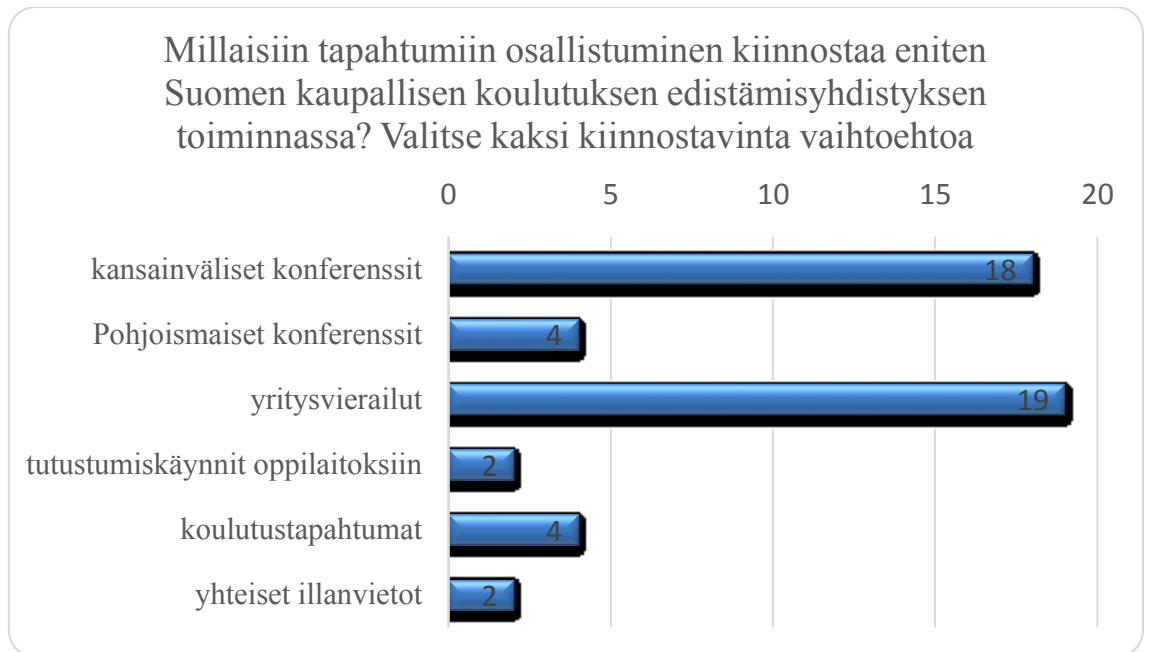
Vastaajat, jotka eivät olleet osallistuneet toimintaan, ilmoittivat tämän johtuneen liian pitkästä välimatkasta (5 vastaajaa) tai sopimattomasta ajankohdasta (2 vastaajaa). Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen kannalta rohkaisevaa on se, että kukaan jäsenistä ei jättänyt vastausten mukaan osallistumatta toimintaan sen takia, että se ei olisi tarpeeksi kiinnostavaa tai toiminta on maksullista.

Kyselyn päätavoite saavutettiin hyvin, eli saatiin selville kuinka paljon jäsenet osallistuvat yhdistyksen nykyisiin tapahtumiin ja toimintaan. Tapahtumiin osallistumattomuus johtui odotusten mukaisesti siitä, että jäsenet kokevat toiminnan liian pääkaupunkikeskeisenä eivätkä osallistu tapahtumiin liian pitkän välimatkan takia. Myös avoimissa kommentteissa yhdistykselle annettiin palautetta sen toiminnan keskittymisestä pääkaupunkiseudulle.

6.4 Kiinnostavimmat tapahtumat

Jäsenkyselyn vastaajia pyydettiin valitsemaan kaksi kiinnostavinta vaihtoehtoa, minkälainen toiminta kiinnostaa heitä eniten Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen nykyisessä toiminnassa. Vastausten mukaan jäseniä kiinnostavat selkeästi eniten yritysvierailut sekä kansainväliset konferenssit. Valittavista olevista vaihtoehdoista vähiten vastauksia saivat tutustumiskäynnit oppilaitoksiin sekä yhteiset illanvietot.

Kansainvälinen toiminta kiinnostaa siis eniten Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnassa. Tämä on huomattavissa myös siitä, mihin tapahtumiin vuoden 2015 aikana osallistuttiin eniten, eli esimerkiksi vierailuun Saksan suurlähetystössä sekä osallistumiset kansainvälisiin konferensseihin.



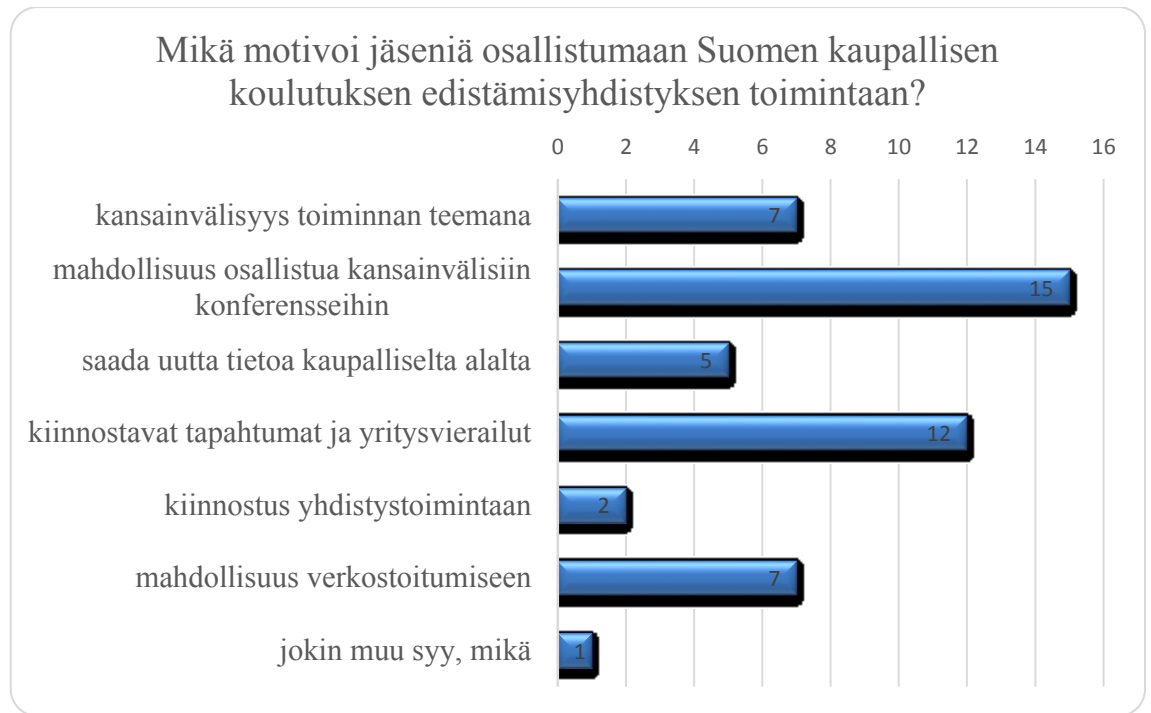
Kuvio 1:

Mihin tapahtumiin osallistuminen kiinnostaa jäseniä eniten? Vastaajia on pyydetty valitsemaan kaksi kiinnostavinta vaihtoehtoa, mitkä tapahtumat kiinnostavat eniten.

6.5 Minkälainen toiminta motivoi jäseniä osallistumaan yhdistyksen toimintaan?

Jäsenkyselyssä kysyttiin myös, minkälainen toiminta jäseniä motivoi osallistumaan Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toimintaan. Kysymyksellä haluttiin selvittää, kiinnostaako jäseniä kansainvälinen toiminta, koska Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä halutaan korostaa nimenomaan kansainvälisyyttä yhdistyksen toiminnan teemana.

Kaksi selvästi kiinnostavinta toiminnan osa-aluetta olivat mahdollisuus osallistua kansainvälisiin konferensseihin sekä kiinnostavat tapahtumat ja yritysvierailut. Vastaajat arvostivat myös mahdollisuutta verkostoitumiseen sekä kansainvälisyyttä toiminnan teemana. Kansainvälisyys onkin selkeästi kantava teema yhdistyksen toiminnassa jäsenten mielestä. Kiinnostus yhdistystoimintaan sekä mahdollisuus saada tietoa kaupalliselta alalta saivat vähiten vastauksia. Yhden vastaajan mielestä tärkein syy osallistua Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toimintaan on tuttavien tapaaminen (vaihtoehto jokin muu syy).



Kuvio 2. Mikä motivoi jäseniä osallistumaan Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toimintaan? Jäseniä on pyydetty valitsemaan kaksi kiinnostavinta vaihtoehtoa.

6.6 Aktiivinen toiminta ja yhdistyksen jäsenyyden suosittelu

Jäsenkyselyssä kysyttiin jäsenten aktiivisuudesta toimintaan, eli kysyttiin voisiko vastaaja olla nykyistä aktiivisemmin yhdistyksen toiminnassa mukana ja suosittelisiko vastaaja jäsenyyttä Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä esimerkiksi tuttavilleen tai kollegoilleen.

Vastaajista 10 ilmoitti, että voisi jatkossa osallistua yhdistyksen toimintaan nykyistä aktiivisemmin ja 9 vastaajaa ilmoittivat, että voisivat mahdollisesti tulevaisuudessa osallistua toimintaan aktiivisemmin. Kolme vastaajaa ei halunnut osallistua toimintaan nykyistä aktiivisemmin. Yhteensä kaikista vastaajista siis 86 prosenttia voisi osallistua Suomen kaupallisen koulutuksen toimintaan nykyistä aktiivisemmin. 95 prosenttia jäsenistä eli 21 vastaajaa voisivat suositella Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenyyttä tuttavapiirissään tai kollegoilleen. Ainoastaan yksi vastaaja ei halunnut suositella yhdistyksen jäsenyyttä muille.

6.7 Jäsenmaksun määrä ja jäsentiedotuksen kanava

Jäseniltä kysyttiin jäsenmaksun määrästä, eli haluttiin tietää onko se jäsenen mielestä sopiva, liian korkea tai liian matala sekä voisiko sitä jäsenten mielestä korottaa, jotta toimintaa voitaisiin monipuolistaa. 21 vastaajaa olivat sitä mieltä, että jäsenmaksu on nykyisellään sopiva, yksi vastaaja oli sitä

mieltä, että jäsenmaksua voisi korottaa toiminnan kehittämiseksi. Kukaan vastaajista ei ollut sitä mieltä, että jäsenmaksu on liian korkea.

Kaikki vastaajat toivoivat, että jäsenkirjeet lähetetään jatkossa sähköpostitse. Kukaan ei halunnut jäsenkirjeitä jatkossa postitse, mutta ei myöskään muiden sähköisten kanavien, kuten esimerkiksi sosiaalisen median (Facebook, Twitter, Whatsup) kautta.

6.8 Vastaajien taustatiedot

Vastaajista 21 oli naisia ja 1 mies. Vastaajista valtaosa oli iältään yli 60 vuotiaita ja suurin osa myös asui pääkaupunkiseudulla. 14 vastaajaa eli 64 prosenttia vastaajista ovat iältään yli 60 vuotiaita ja ainoastaan 3 vastaajaa alle 50 vuotiaita. Vastaajista suurin osa (15 vastaajaa) asuu joko pääkaupunkiseudulla tai muualla Uudellamaalla ja loput 7 vastaajaa muualla Länsi- ja Etelä-Suomen läänien alueella.

Vastaajien taustatiedoista voidaan päätellä, että Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenet ovat pääosin iältään yli 50 ja suurin osa yli 60-vuotiaita. Kaikki vastaajat myös asuvat Etelä- ja Länsi-Suomen läänien alueella ja suurin osa heistä Uudellamaalla.

Vastaajista suurin osa asuu kahden hengen taloudessa (15 vastaajaa) tai yksin (5 vastaajaa). Ainostaan kahdella vastaajalla talouteen kuuluu myös lapsia. Vastaajista 10 oli kaupallisen alan koulutus ja 12 vastaajalla muun alan koulutus. Kaikilla 12 vastaajalla oli jonkun muun alan maisteritasoinen koulutus. Vastaajista 12 eli 55 prosenttia oli tällä hetkellä eläkkeellä, 9 vastaajaa työ- tai virkasuhteessa työnantajaan ja 1 vastaajaa toimi yrittäjänä. Kukaan vastaajista ei ollut päätoiminen opiskelija.

6.9 Avoin palaute Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnan kehittämiseksi

Jäsenkyselyssä oli mahdollisuus antaa myös avointa palautetta yhdistyksen nykyisestä toiminnasta sekä antaa kehitysideoita toiminnan monipuolistamiseksi. Vapaamuotoisia kommentteja tuli yhteensä 17 kappaletta.

Yleisesti Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen tämän hetkistä toiminnasta kritisoitiin muun muassa toiminnan keskittymisestä pääkaupunkiseudulle. Tätä kommentoitiin kolmessa vastauksessa, joissa muistutettiin, että jäseniä on myös muualta Suomesta ja toiminnan keskittymien pelkästään pääkaupunkiseudulle verottaa muualla asuvien jäsenten sitoutumista toimintaan.

Nykyisestä toiminnasta kiitettiin kahdessa kommentissa sitä, että valmiit konferenssimatkat ovat hyvä keino saada kansainvälistä kokemusta ja voisivat olla hyvä keino opettajille osallistua liiketalouden kansainväliseen toimintaan, koska nykyisestä koulutusjärjestelmästä ollaan etsimässä lisää

säästöjä eikä oppilaitoksilla ole välttämättä resursseja tarjota opettajilleen kansainvälistä kokemusta.

Toiminnan kehittämiseen liittyviä kommentteja annettiin yhteensä 11 kappaletta. Niissä toivottiin muun muassa sitä, että yhdistykseen pyrittäisiin saamaan lisää nuoria jäseniä ja yhdistyksen toiminnan painopisteeksi otettaisiin nuoria kiinnostavia aiheita. Tämänhetkinen toiminta koettiin olevan suunnattu vanhemmille jäsenille.

Toimintaa haluttaisiin myös nykyaikaistaa ja keskittyä liiketalouden ajankohtaisiin asioihin. Toimintaa haluttiin myös enemmän verkkoon ja yhdistyksen toivottiin järjestävän esimerkiksi webinaareja kiinnostavista aiheista. Webinaareihin olisi helppo osallistua näihin myös muualla kuin pääkaupunkiseudulla asuvien jäsenten. Toimintaan haluttiin myös enemmän yhteistyötä eri yritysten kanssa ja esimerkiksi yritysvierailuja eri kaupallisen alan yrityksiin.

Vastauksissa toivottiin Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnan keskittyvän jatkossa enemmän nuoriin ja esimerkiksi siihen, mitä työelämässä vaaditaan nykyisin. Suomen kaupallisen koulutuksen toiminnan kautta nuoret saisivat hyvää kokemusta esimerkiksi presentaation kirjoittamisesta, valmistelusta ja esittämisestä. Kommentoija muistutti muun muassa, että yhdistys olisi erinomainen paikka nuorille harjoitella kansainvälistä esiintymistä.

6.9.1 Yhteisöjäsenien avoin palaute Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistykselle

Yhteisöjäsenien jäsenkyselyn tekeminen puhelinhaastatteluna mahdollisti lisäkysymysten esittämisen haastattelun lopuksi, joten yhteisöjäseniltä oli mahdollista saada avointa palautetta yhdistyksen nykyisestä toiminnasta. Yhteisöjäsenet tunsivat yhdistyksen toiminnan hyvin, mutta halusivat lisää tietoa järjestön toiminnasta ja järjestettävistä tapahtumista. Yhdistyksen toivottiin toimittavan esimerkiksi toimintakertomuksensa yhteisöjäsenille tiedoksi.

Yhteisöjäsenet toivoivat myös yhteistä tapaamista, koska silloin tulisi enemmän keskustelua miten yhteisöjäsenet ja Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC voisivat jatkossa toimia enemmän yhteistyössä. Yhteistyölle koettiin selkeästi olevan tarvetta.

Kansainvälisestä toiminnasta kysyttäessä yhteisöjäsenet kokivat, että Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n kautta voisi löytää lisää yhteistyökouluja mukaan kansainväliseen toimintaan. Yhtenä kansainvälisen toiminnan kanavana nähtiin myös kansainväliset konferenssit, joten niihinkin osallistumisessa järjestö voi varmasti jatkossa tehdä enemmän yhteistyötä yhteisöjäsenien kanssa.

Oppilaitoksissa kaivataan myös enemmän täsmällistä tietoa erityisesti kaupallisen koulutuksen tulevaisuuden näkymistä, koska nykyisin oppilaitok-

sissa kaikki ammatillinen koulutus on niin paljon yhdessä. Eräässä oppilaitoksessa kaivattiin myös työelämälähtökohtaisesti asiantuntijaluentoja esimerkiksi siitä, mitä työelämässä tällä hetkellä odotetaan kaupallisen alan työntekijöiltä ja mihin suuntaan verkko-ostamisessa ja asiakaspalvelussa ollaan menossa. Opiskelijoiden näkökulmasta toivottiin esimerkiksi webinaareja, joihin opiskelijatkin voisivat osallistua sekä enemmän tietoiskuja liiketalouden nykytrendeistä.

7 LYHYT YHTEENVETO JÄSENKYSelyn TULOKSISTA JA KEHITYSEHDOTUKSET

7.1 Yhteenveto jäsenkyselyn tuloksista

Yhteenvetona jäsenkyselyn tuloksista voidaan todeta, että vuonna 2015 Suomen kaupallisen koulutuksen toimintaan osallistui hieman alle 70 prosenttia yhdistyksen jäsenistä. Yhdistyksen toiminnassa eniten kiinnostavat kansainvälisyyteen liittyvät teemat sekä yhteistyö eri yritysten kanssa. Nämä asiat korostuvat jäsenkyselyn vastauksissa useammassa kohtaa, koska nykyisissä tapahtumissa eniten osallistujia on ollut kansainvälisyyteen liittyvissä tapahtumissa sekä siihen liittyvät teemat myös motivoivat vastaajia eniten yhdistyksen toiminnassa. Kyselyyn tuli runsaasti kommentteja yhdistyksen nykyisestä toiminnasta ja sen kehittämistä. Niissä valtaosassa korostui myös kiinnostus kansainväliseen toimintaan ja toivottiin yhdistykseltä jatkossa enemmän yhteistyötä eri yritysten kanssa sekä toivottiin erityisesti nuoria mukaan toimintaan.

Jäsenet ovat yleisesti tyytyväisiä järjestönsä toimintaan ja suurin osa vastaajista (noin 95 prosenttia) ovat valmiita suosittelemaan myös muille jäsenyyttä Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä. Rohkaisevaa Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnan kehittämiseksi on se, että noin puolet yhdistyksen nykyistä jäsenistä ovat valmiita osallistumaan yhdistyksen toimintaan nykyistä aktiivisemmin ja melkein saman verran vastaajista voisivat mahdollisesti jatkossa osallistua toimintaan enemmän. Tämä positiivinen näkemys yhdistyksen toiminnasta kannattaa ehdottomasti nähdä voimavarana ja selvittää jäseniltä tarkemmin, kuinka paljon ja minkälaiseen toimintaan he jatkossa olisivat valmiita panostamaan enemmän.

Nykyiset jäsenet ovat tällä hetkellä pääosin ikäluokassa 60-vuotiaita tai yli, joten voidaan sanoa, että jäsenet ovat ikääntymässä. Heistä noin puolet eivät ole enää mukana työelämässä, joten Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä todella korostuvat Harjun näkemykset järjestötoiminnassa aktiivijäsenien ikääntymisestä. Toisaalta vastaajien innokkuus olla edelleen mukana Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnassa on yhdistyksen kannalta erityisen positiivinen ilmiö.

Yhteisöjäsenien osalta jäsenkyselyn tavoitteet toteutuivat hyvin, vaikka kaikkia yhteisöjäseniä ei onnistuttu tavoittamaan. Kyselyyn vastanneilta saatiin arvokkaita kommentteja ja ideoita toiminnan kehittämiseksi, koska henkilökohtaisessa haastattelutilanteessa oli myös mahdollista avoimempaan keskusteluun puhelimitse. Yhteisöjäsenet ovat aiemmin olleet yhdistyksen toiminnassa mukana toiminnan rahoittajien roolissa, mutta yhteisöjäsenet voisivat selvästi olla aktiivisemmin mukana yhdistyksen toiminnassa ja kehitystyössä. Yhteisöjäsenet haluaisivat lisää tiedotusta järjestön toiminnasta ja järjestettävistä tapahtumista. Järjestön jäsenviestintää kannattaa tässä kohtaa siis ehdottomasti tehostaa ja harkita esimerkiksi aktiivisempaa ja näkyvämpää roolia sosiaalisessa mediassa.

7.2 Kehitysehdotukset jatkoa varten

Jäsenkyselyn tarkoituksena oli saada selville Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen jäsenten mielipide esille yhdistyksen nykyisestä toiminnasta. Jäsenkyselyllä haluttiin selvittää, kuinka paljon jäsenet ovat osallistuneet nykyiseen toimintaan sekä minkälainen toiminta heitä yhdistyksessä kiinnostaa. Näiden kysymysten kannalta jäsenkysely onnistui hyvin ja toimintaa on hyvä lähteä kehittämään lähtökohta-analyysin avulla ja luomalla yhdistykselle kattavan toimintasuunnitelman. Vaikka Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys on jäsenmäärältään pieni yhdistys, sillä on kuitenkin kaikki edellytykset olla jatkossakin vahvasti mukana Suomen kaupallisen koulutuksen edistäjänä.

Rahoituksen hankinnan kannalta huomioitavia asioita ovat ensisijaisesti verotukseen liittyvät asiat, mikäli rahoitusta halutaan hankkia myymällä esimerkiksi asiantuntija- ja koulutuspalveluita. Verohallinnolta kannattaa pyytää ennakkopäätös siitä, verotettaisiinko koulutuspalveluiden myynti veronalaisena tulona vai katsottaisiinko se yhdistyksen yleishyödyllisenä toimintana.

Tässä kyselyssä lisärahoituksen hankintaan liittyviä kysymyksiä ei käsitelty jäsenkyselyssä ja lisärahoitussuunnitelmat ovat yhdistyksen hallituksessa vielä tekeillä. Tätä opinnäytetyötä varten haastateltiin (Holmberg, sähköpostiviesti 4.10.2016) myös yhdistyksen nykyistä puheenjohtajaa sähköpostitse ja hänen mielestään on selvää, että toiminnan monipuolistamiseksi on myös keksittävä keinoja lisärahoituksen hankintaan. Yhdistyksen rahoitus on tällä hetkellä koostunut pääosin jäsenmaksuista ja avustuksista. Jäsenkyselyllä haluttiin varmistaa mielipide jäsenmaksun suuruudesta ja vastausten perusteella toiminnan rahoituksen hankkiminen korottamalla nykyistä jäsenmaksua olisi hankalaa. Jäsenille täytyy pystyä silloin perustelemaan hyvin, minkälaista lisäarvoa korotus jäsenyyteen toisi. Toiminnan lisärahoituksen hankkimiseksi kannattaakin ensisijaisesti miettiä muita keinoja kuin jäsenmaksun nostaminen.

Tämän opinnäytetyön ulkopuolelle on jätetty kokonaan markkinointi eli millä keinoin yhdistyksen toimintaa voisi jatkossa markkinoida ja esimerkiksi keinot luoda yhdistykselle strategia sosiaalisen median käyttöön. Tutkimusotteena voisi myös jatkoa ajatellen pitää laadullista tutkimustapaa ja esimerkiksi haastatteleamalla toiminnassa mukana olleita aktiivijäseniä sekä yhteisöjäseniä voisi saada arvokasta lisätietoa toiminnan kehittämiseksi.

7.2.1 Nykyisten jäsenten aktivointi

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä kannattaa ehdottomasti selvittää, miten nykyiset jäsenet voisivat jatkossa toimia aktiivisemmin yhdistyksessä, minkälaista osaamista heillä olisi antaa mukaan toimintaan sekä miten he voisivat olla mukana hankkimassa uusia jäseniä mukaan toimintaan. Nämä asiat Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä kannattaa selvittää esimerkiksi järjestämällä aiheeseen liittyvän jäsentapaamiseen.

Vapaaehtoisuus kiinnostaa ihmisiä ja he haluavat olla mukana yhteisöllisessä toiminnassa. Ihmiset jäseninä ja talkoolaisina muodostavat yhdistyksen ja yhteisöllisyys antaa kehykset toiminnalle. Ihmiset haluavat olla mukana toiminnassa, joka innostaa ja jonka he kokevat merkityksellisenä. Syitä siihen, miksi ihmiset eivät osallistu vapaaehtoistyöhön ovat ajanpuute, huono terveys ja se ettei kukaan ole kysynyt mukaan. Jälkimmäiseen kannattaa ehdottomasti kiinnittää huomiota, eli ihmiset todella odottavat, että joku pyytäisi heitä toimintaan mukaan. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 53–54.)

7.2.2 Sitoutuminen toimintaan

Ihmisten sitoutuminen järjestön arvoihin ja toimintaan on todella tärkeää. Ihmisten asenteissa on kuitenkin tapahtunut muutosta, eli nykyisin ihmiset eivät välttämättä halua sitoutua pitkäaikaiseen toimintaan vaan enemmänkin he ovat kiinnostuneita projektiluonteisista töistä, jotka voivat olla esimerkiksi tempauksia, tapahtumia tai projekteja. Tämä on uudenlainen tilanne järjestötoiminnassa, koska yhdistyksissä on totuttu siihen, että kun ihminen tulee mukaan toimintaan, hän ryhtyy siihen heti sitoutuneesti ja pitkäaikaisesti. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 51.)

Tämä kannattaa ottaa huomioon myös uusia toimintamuotoja suunnitellessa ja jäsenhankinnassa. Uusille jäsenille voisi olla tarjolla myös lyhytaikaisempaa tekemistä ja he voisivat tietoisesti sitoutua mukaan johonkin ennalta määritelyyn projektiin. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä tällaista projektiluoneista tekemistä olisi esimerkiksi kansainvälisiin konferensseihin valmistautuminen. Tämä trendi korostuu erityisesti aiemmin mainitussa nuorten vapaa-aikatutkimuksessa, mutta todennäköisesti laajemmaltikin ihmisten kiinnostuksessa järjestötoiminnasta.

7.2.3 Yhdistyksen nykyiset arvot näkyviin toimintaan

Aaro Harju korostaa järjestötoiminnan kehittämisestä kirjoittaessaan sitä, että yhdistyksessä hyvä johtajuus perustuu yhdistyksen yhteiseen missioon, arvoihin ja visioon. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä arvot ovat selkeästi määriteltynä joten tätä kannattaa jatkossa toiminnassa myös korostaa ja tuoda ne toiminnassa voimakkaasti mukaan esille.

Missio ja arvot toimivat jopa markkinointikeinona, eli puhutteleva ja innostava missio ja arvot houkuttelevat uusia jäseniä mukaan kiinnostavan yhdistyksen toimintaan. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä yksi eniten kiinnostusta herättävä ajankohtainen arvo on varmastikin kansainvälisyys ja sitä kautta monikulttuurisuuden arvostaminen.

7.2.4 Tuloksellisuus

Yleishyödyllisillä yhdistyksillä ei ole tapana asettaa tuloksia ja taloudellisia tavoitteita, koska taloudellisesti hyvän tuloksen tavoittelu ei ole niiden toiminnan tarkoitus. Yleishyödyllinenkään järjestö ei kuitenkaan saavuta haluamiaan tavoitteita ellei käytettävissä olevia resursseja keskitetä halutun toiminnan tavoittelemiseen. Olemassa olevat resurssit kannattaa keskittää siihen toimintaan, mikä koetaan ydintoiminnaksi.

Toimintaa kehittäessä tulee usein tilanne, että uuden toiminnan luomiseksi jostain täytyy samalla myös luopua. Yhdistyksen toimintaa kehittäessä kannattaakin etsiä vastauksia muun muassa kysymyksiin, mitä tulee vähentää ja mitä vahvistaa sekä mitä voidaan poistaa ja mitä uutta voidaan luoda. (Harju & Ruuskanen-Himma 2016, 48.) Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä nämä asiat korostuvat, koska nykyistä toimintaa halutaan kehittää. Silloin väistämättä täytyy pystyä kohdistamaan resursseja oikeanlaiseen haluttuun toimintaan.

7.2.5 Sähköisten kanavien käyttö ja sosiaalinen media

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä voisi tulevaisuudessa olla varmasti paljon hyötyä sähköisten kanavien käytöstä. Osa yhdistyksen toiminnasta voisi olla sähköisessä muodossa esimerkiksi webinaarien kautta. Yhdistyksessä voitaisiin jopa hankkia lisärahoitusta järjestämällä esimerkiksi koulutuspalveluita verkon kautta. Myös kokoustekniikkaan voisi hyödyntää esimerkiksi videoneuvottelupalveluita.

Yhdistyksessä kannattaa ottaa myös sosiaalisen media mukaan yhdistyksen toiminnasta tiedottamiseen. Yhteisöpalvelujen käyttö kasvaa suomalaisten keskuudessa edelleen ja vielä voimakkaammin kasvaa älypuhelin käyttö. Pikaviestipalvelut kuten WhatsApp ja yhteisöpalvelut kuten Facebook, Instagram ja Twitter ovat koko ajan ihmisten mukana. Sosiaalisesta mediasta ja sen palveluista tulee hiljalleen valtavirtaa, joten on tärkeää nähdä yhteisöpalvelut osana myös yhdistysten markkinointiviestinnässä. Tästä kehityksestä ei kannata jäädä jälkeen, vaan olla sähköiset kanavat toimintaan mukaan.

Tilastokeskus julkaisee vuosittaisen väestö tieto- ja viestintäteknikan käytön tilaston. Sen mukaan 87 prosenttia 16–89 –vuotiaista suomalaisista käyttää internetiä ja 68 prosenttia jopa monta kertaa päivässä. Suomalaisista 16-74-vuotiaista ihmisistä jo 75 prosentilla on käytössään älypuhelin. Mobiilikäytön yleisyydestä kertoo jo sekin, että vuoden 2015 tutkimuksessa tutkittiin jopa 75-89-vuotiaiden älypuhelimien käyttöä ja heistäkin 10 prosenttia käyttää älypuhelinia. (Kohvakka & Sutinen 2015, 1.)

7.2.6 Uusien jäsenien hankinta ja opiskelijajäsenet

Tällä hetkellä Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä jäseneksi hyväksytään sääntöjen mukaan kauppaopettajia, elinkeinoelämän edustajia, opetustoimen virkamiehiä sekä kaupallisen koulutuksen kehittämisestä kiinnostuneita henkilöitä sekä oikeuskelpoisia yhteisöjä. Sääntöjä ollaan kuitenkin muuttamassa niin, että myös opiskelijajäseniä voitaisiin ottaa toimintaan mukaan. Opiskelijajäsenien mukaantuloa toivottiin useampaan kertaan myös yhteisöjäsenien haastatteluissa eli myös oppilaitoksissa koetaan, että opiskelijoille olisi tärkeää saada tuntumaa siihen, mitä työelämässä nykyään vaaditaan ja tähän Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä olisi osaamista.

Opiskelijoita voi olla vaikea saada lähtemään toimintaan mukaan, koska nuoret suhtautuvat jäsenyyksiin kriittisesti. Tämä käy esiin nuorten vapaa-aikatutkimuksesta, johon viitattiin aiemmin työn teoriaosuudessa. Tutkijat näkevät, että nuoret eivät ole tällä hetkellä kiinnostuneita osallistumaan yhdistystoimintaan pitkäkestoisesti. Samaan aikaan opiskelijat kuitenkin tarvitsevat mahdollisuuksia verkostoitumiseen ja kontakteja työelämään, joten heille on osattava tuoda esille jäsenyyden hyödyt hyvin esille. Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksellä voisi olla tarjota myös lyhytkestoisempia projekteja opiskelijajäsenille esimerkiksi tarjoamalla opinäytetyöaiheita.

Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä nuorilla olisi myös mahdollisuus päästä toteuttamaan sellaisia projekteja, joihin varmasti harvoin tulee mahdollisuutta esimerkiksi työelämässä, tästä esimerkkinä kansainvälisiin konferensseihin valmistautuminen. Yhdistyksellä on siis tulevaisuudessa varmasti mahdollisuus toimia jatkossa Suomen kaupallisen alan esiintuojana ja menestyä arvojensa mukaisella kansainvälisellä toiminnalla.

LÄHTEET

- Harju, A. 2004 *Järjestön kehittäminen*. Kokemäki: Satakunnan Painotuote
- Harju, A., Ruuskanen-Himma, E. 2016 *Onnistu muutoksessa järjestöjohtajan- ja kehittäjän käsikirja*. Eura: Eura Print Oy
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara P. 2009 *Tutki ja Kirjoita*. 15. uudistettu painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy
- Historiikkitoimikunta. 2009. *Suomen SIEC 1959-2009 Kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys*. Tammisaari: Tammisaaren Kirjapaino
- Kananen, J. 2015 *Opinnäytetyön kirjoittajan opas*. 1. painos. Jyväskylä: Suomen Yliopistopaino Oy
- Kallio, M., Nielsen, A., Ojala, M., Säskilahti, J. 2015 *Arvonlisäverotus 2015*. Porvoo: Bookwell Oy
- Kohvakka R., Melkas P. 2015. *Väestön tieto- ja viestintätekniikan käyttö 2015*. Viitattu 30.9.2016
http://tilastokeskus.fi/til/sutivi/2015/sutivi_2015_2015-11-26_fi.pdf
- Kuokkanen, M., Myllyviita, A., Rosengren, P., & Törrönen, A. 2007 *Yhdistystoiminnan kehittämisen opas*. Vantaa: Painotalo Keili
- Loimu, K. 2015 *Yhdistyksen ABC Opas suomalaisen yhdistystoimintaan*. 2. painos. Helsinki: Into Kustannus Oy
- Loimu, K. 2013 *Yhdistystoiminnan käsikirja*. 6. uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy
- Myllyniemi, S., Berg, P. 2013 *Nuoria Liikkeellä! Nuorten vapaa-aikatutkimus 2013* Verkkojulkaisuja nuorisotutkimusseura. Viitattu 15.9.2016
https://tietoanuorista.fi/wp-content/uploads/2013/05/Nuoria_liikkeell%C3%A4_verkko.pdf
- Myrsky, M. 2014 *Yhdistysten ja Säätiöiden Verotus* Keski-Suomen Sivu Oy
- Nousiainen M. & Pursiainen T. 2014 *Yhdistystoiminnan rahoitusopas pienen yhdistyksen näkökulmasta*. Karelia Ammattikorkeakoulu. Liiketalous. Opinnäytetyö
- Savander, L. & Jaakola, S. 2016 *Verotusohje yleishyödyllisille yhteisöille* Verohallinto Viitattu 1.9.2016
[https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Verohallinnon_ohjeet/Verotusohje_yleishyodyllisille_yhteisoi\(39730\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Verohallinnon_ohjeet/Verotusohje_yleishyodyllisille_yhteisoi(39730))
- Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys, Julkiset asiakirjat
<http://www.siec.fi/yhdistyksemme/julkiset-asiakirjat/>

Suomen laki 2016 *Yhdistykset ja Säätiöt 2016* Hansaprint Oy

Taipalus, P, Taskinen, J. 2016 *Koulutuspalvelujen arvonlisävero* Verohallinto viitattu 1.9.2016

https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisävero/Koulutuspalvelujen_arvonlisävero

Tavaroiden ja palveluiden verokannat 2016. Verohallinto. Viitattu 1.9.2016

https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ja_saatio/Arvonlisävero

Tomperi, S. 2015 *Kehittyvä kirjanpito*. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy

Vanhapiha, E., Tiilikainen, T., Veikkolainen, A., Tolvanen, P., Kuokka, N. & Lindman, J. 2013. *Yhdistykset toteuttamassa itseään – ja palvelemissa yhteiskuntaa*. Handbook Viitattu 13.9.2016

<https://www.innokyla.fi/documents/859508/bf7bcd88-e719-4862-aced-346f6477cca2>

Vilka, H. 2015 *Tutki ja Kehitä*. 4. uudistettu painos. Porvoo: Bookwell Oy.

Välke, O., Miettinen, L. 2013 *Yhdistystoimijan opas*. 1. Painos. Vantaa: Nykypaino Oy

Yhdistysrekisteri 2016. Patentti- ja Rekisterihallitus. Viitattu 25.8.2016

<https://www.prh.fi/fi/yhdistysrekisteri.html>

Yhdistystieto 2013. *Yhdistys- Mikä se on?* Viitattu 25.8.2016

<http://yhdistystieto.fi/wiki/63-yhdistys-mika-se-on>

HAASTATTELUT

Holmberg, M. 4.10.2016. Kysymyksiä SIEC:n toiminnasta. Vastaanottaja Milla Ka-
taikko. Sähköpostiviesti. Viitattu 11.11.2016

Liite 1 Jäsenkysely Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen henkilöjäsenille

Arvoisa vastaanottaja,

Olen Hämeen Ammattikorkeakoulun liiketalouden aikuisopiskelija ja olen tekemässä opinnäytetyötä yhteistyössä ja toimeksiantona Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen kanssa.

Jäsenkyselyn tavoitteena on saada jäsenten mielipide esille Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen toiminnasta, jotta toimintaa voidaan jatkossa kehittää haluttuun suuntaan.

Kattavan yleiskuvan saamiseksi on ensiarvoisen tärkeää saada kaikkien jäsenten näkemykset esille toiminnan kehittämiseksi, siksi lähestyn sinua jäsenkyselyllä, jossa arvioidaan järjestön nykyistä toimintaa, jäsenten osallistumista toimintaan sekä saat myös mahdollisuuden tuoda omat ajatukset esiin järjestön toiminnasta.

Olen pyrkinyt tekemään kyselystä mahdollisimman tiiviin, jotta siihen vastaaminen olisi vaivatonta. Vastaaminen vie aikaa ainoastaan 5-10 minuuttia. Tutkimustuloksia analysoi allekirjoittaneen lisäksi myös opinnäytetyöni ohjaaja yliopettaja Ismo Vuorinen. Tuloksia ei ilmoiteta henkilötasolla ja tutkimuslomakkeet jäävät vain minun ja ohjaajani käyttöön. Yhteystiedot olen saanut yhdistyksen jäsenrekisterin kautta ja yhteystietojanne käytetään ainoastaan jäsenkyselyn lähettämiseksi.

Tutkimustulosten yhteenveto julkaistaan tutkimuksen valmistuttua yhdistyksen verkkosivulla osoitteessa www.siec.fi

Palauttaminen:

Vastaathan kyselyyn pikaisesti, jotta jäsenten näkemykset toiminnasta saadaan käyttöön mahdollisimman nopeasti. **Vastausaikaa kyselyyn on kaikkiaan 10 päivää, eli 6.3.2016 saakka.**

Lisätiedot:

Milla Kataikko, sähköposti milla.kataikko@student.hamk.fi

Yhteistyöstä etukäteen kiittäen,

Milla Kataikko
Opiskelija, Hämeen Ammattikorkeakoulu

KYSELY KAUPALLISEN KOULUTUKSEN EDISTÄMISYHDISTYKSEN (SIECIN) JÄSENILLE

Vastausohjeet:

Valitse sopiva vastausvaihtoehto valitsemalla kyseinen vaihtoehto. Avoimiin kysymyksiin voit kirjoittaa oman vastauksesi omin sanoin. Tarkemmat vastausohjeet löytyvät kysymysten kohdalta

ENSIMMÄINEN OSIO – järjestön toiminta ja tapahtumat

1. Oletko osallistunut vuoden 2015 aikana SIEC:n järjestämiin tapahtumiin?
 - a) kyllä
 - b) en

2. Mikäli osallistuit SIEC:n järjestämään tapahtumaan/järjestämiin tapahtumiin viime vuoden aikana, mihin tapahtumiin osallistuit?

3. Mikäli et osallistunut SIEC:n järjestämiin tapahtumiin viime vuonna, mikä oli syy osallistumattomuuteesi? Valitse joko eniten kuvaava vaihtoehto tai kirjoita kohtaan muu syy.
 - a) ajankohta ei ole ollut sopiva
 - b) tapahtuma ei ole ollut kiinnostava
 - c) liian pitkän välimatkan takia
 - d) tapahtuman maksullisuuden takia
 - e) muu syy, mikä _____?

4. Millaisiin tapahtumiin osallistuminen kiinnostaa sinua eniten? Valitse kaksi kiinnostavinta vaihtoehtoa ruksilla (X).
—
 - a) Kansainväliset konferenssit _____
 - b) Pohjoismaiset konferenssit _____
 - c) Yritysvierailut _____
 - d) Tutustumiskäynnit oppilaitoksiin _____
 - e) Koulutustapahtumat _____
 - f) Yhteiset illanvietot _____

—
5. Mikä motivoi sinua osallistumaan SIECin toimintaan? Valitse kaksi tärkeintä vaihtoehtoa ruksilla (X) .

- a) kansainvälisyys toiminnan teemana _____
- b) mahdollisuus osallistua kansainvälisiin konferensseihin _____
- c) mahdollisuus verkostoitumiseen _____
- d) saada uutta tietoa kaupalliselta alalta _____
- e) kiinnostavat tapahtumat ja yritysvierailut _____
- f) kiinnostus yhdistystoimintaan _____
- g) jokin muu syy, mikä _____

TOINEN OSIO - Järjestön toiminnan kehittäminen

- 6. Oletko kiinnostunut toimimaan SIEC:ssä nykyistä aktiivisemmin ja kehittämään toimintaa eteenpäin?
 - a) kyllä
 - b) en
 - c) ehkä tulevaisuudessa

- 7. Suositteletko SIEC:n jäsenyyttä lähipiirissäsi esimerkiksi kollegoillesi ja tuttavillesi?
 - a) kyllä
 - b) en

- 8. Mitä mieltä olet nykyisestä jäsenmaksusta (henkilöjäsenen vuosijäsenmaksu 30 €)?
 - a) sopiva
 - b) liian korkea
 - c) sitä voisi korottaa toiminnan laajentamiseksi ja monipuolistamiseksi

- 9. Minkä kanavan kautta haluat ensisijaisesti saada järjestön jäsenpostia jatkossa?
 - a) postitse
 - b) sähköpostilla
 - c) muulla tavoin sähköisesti (sosiaalisen median kautta, esimerkiksi Facebookin, Twitterin tai WhatsAppin kautta)

-
10. Kerro omin sanoin, miten haluaisit järjestön toimintaa jatkossa kehitettävän. Jos sinulla on muita terveisiä järjestön tulevaan toimintaan liittyen, ne ovat niin ikään tässä kohdassa erittäin tervetulleita.
-

KOLMAS OSIO taustatiedot

11. Sukupuolesi
- a) nainen
 - b) mies
12. Ikäsi
- a) alle 40
 - b) 40-49
 - c) 50-59
 - d) 60 tai yli
13. Asuinpaikkasi
- a) pääkaupunkiseutu (Helsinki, Espoo, Vantaa, Kauniainen)
 - b) Muualla Uudellamaalla
 - c) Etelä-Suomen tai Länsi-Suomen läänien alueella
 - d) Muualla Suomessa, missä _____
14. Perhesuhteet
- a) asun yksin
 - b) kahden hengen taloudessa
 - c) perheeseeni kuuluu myös lapsia
15. Koulutus pohjasi
- a) kaupallisen alan koulutus
 - b) jonkin muun alan koulutus, mikä _____ ?
16. Ensisijainen asemasi työelämässä tällä hetkellä
- a) opiskelija
 - b) työ- tai virkasuhteessa työnantajaan
 - c) yrittäjä
 - d) eläkkeellä
 - e) työelämän ulkopuolella (esim. vanhempainvapaalla, työttömänä tms.)

Liite 2 Jäsenkysely Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksen yhteisöjäsenille

Jäsenkysely Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n yhteisöjäsenille

1. Onko Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n toiminta teille tuttua?
 - a) ei
 - b) kyllä

2. Mikäli vastasitte kyllä, kuvailkaa vapaamuotoisesti muutamalla sanalla minkäläinen kuva yrityksellänne/ oppilaitoksellanne on Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n toiminnasta?

3. Voisiko Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC toimia nykyistä enemmän yhtenä yrityksenne/ oppilaitoksenne kansainvälisen toiminnan kanavana Suomessa sekä ulkomailla sekä yhteistyökumppaninanne?
 - a) emme koe siihen tarvetta
 - b) kyllä

4. Mikäli vastasitte kyllä, kerrottehan minkälaisessa kansainvälisessä toiminnassa Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys SIEC:n jäsenet voisivat olla yrityksessänne/ oppilaitoksessanne mukana?

5. Onko henkilöstöllenne ollut hyötyä yhteisöjäsenyydestänne Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistyksessä?
 - a) ei
 - b) Kyllä

6. Mikäli vastasitte kyllä, mainitsettehan lyhyesti mitkä asiat olette kokeneet hyödyllisiksi?

7. Voisitko yhteyshenkilönä lähestyä opiskelijoita, jotta Suomen kaupallisen koulutuksen edistämisyhdistys voisi hankkia opiskelijajäseniä mukaan toimintaansa?
 - a) ei
 - b) kyllä

8. Terveiset SIEC:n jäsenille toiminnan kehittämiseksi