



Ari Räsänen

OSASTO TOIMII

Tukea toimintaan
- osaston toiminnan rahoitus

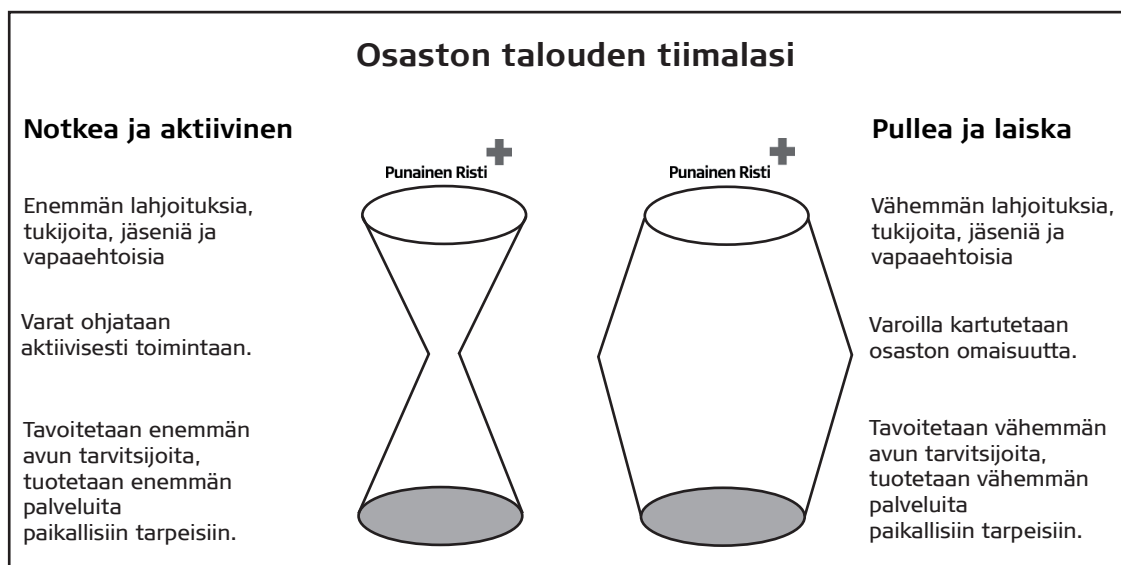
PUNAINEN RISTI KOULUTTAA

TUKEA TOIMINTAAN - OSASTON TOIMINNAN RAHOITUS

Aktiivinen resurssien etsintä osastossa luo mahdollisuuksia monipuoliselle toiminnalle, monipuolinen toiminta taas avaa uusia mahdollisuuksia resurssien hankinnalle. Punainen Risti ei kerää varoja itselleen vaurastuakseen, vaan kanavoi saamansa tuen Punaisen Ristin perustehtävien toteuttamiseen, tarkoitukseen, johon varat on annettu. Osaston perustehtävät paikallisesti edellyttävät motivoituja ja koulutettuja vapaaehtoisia usein enemmän kuin suuria rahavaroja, näin esimerkiksi vapaaehtoisille tarjottuun koulutukseen sijoitetut voimavarat tuottavat hyvän tuloksen toiminnan kehittämisessä.

Osasto hankkii rahoitusta toiminnalleen mm. hakemalla avustuksia tai järjestämällä kohdennettua varainhankintaa juuri tiettyä toimintaa varten. Yleiskatteisen (ei "korva-merkittyä" tietyille hankkeelle) rahoituksen osalta osastojen merkittävimpiä tulolähteitä ovat jäsenmaksutuotot sekä ensiapukoulutuksesta ja -toiminnasta kertyvät tulot. Lisäksi osastot saavat varoja mm. tuotemyynistä ja varainhankintatapahtumien järjestämisestä kuten kirpputorin pitämisestä tai joulukorttikaupasta lähiyrityksille. Nälkäpäivän keräys-tuotto on suurin yksittäinen tulo useimmissa osastoissa, mutta se välitetään kokonaisuudessaan katastrofirahastoon käytettäväksi siellä, missä tarve on suurin.

Kun osasto toteuttaa aktiivisesti Punaisen Ristin tehtävää ja tavoittaa toiminnallaan paikkakunnalla haavoittuvia ihmisiä, sen on helppo osoittaa toimintansa merkityksellisyys ja hankkia lisää tukijoita. Jos osasto kerää varoja itselleen, eikä ohjaa niitä tarpeisiin vastaaviin vapaaehtoispalveluihin, myös tukijoiden ja uusien toimijoiden kiinnostus vähenee. Tätä kuvaa osaston talouden tiimalasi.

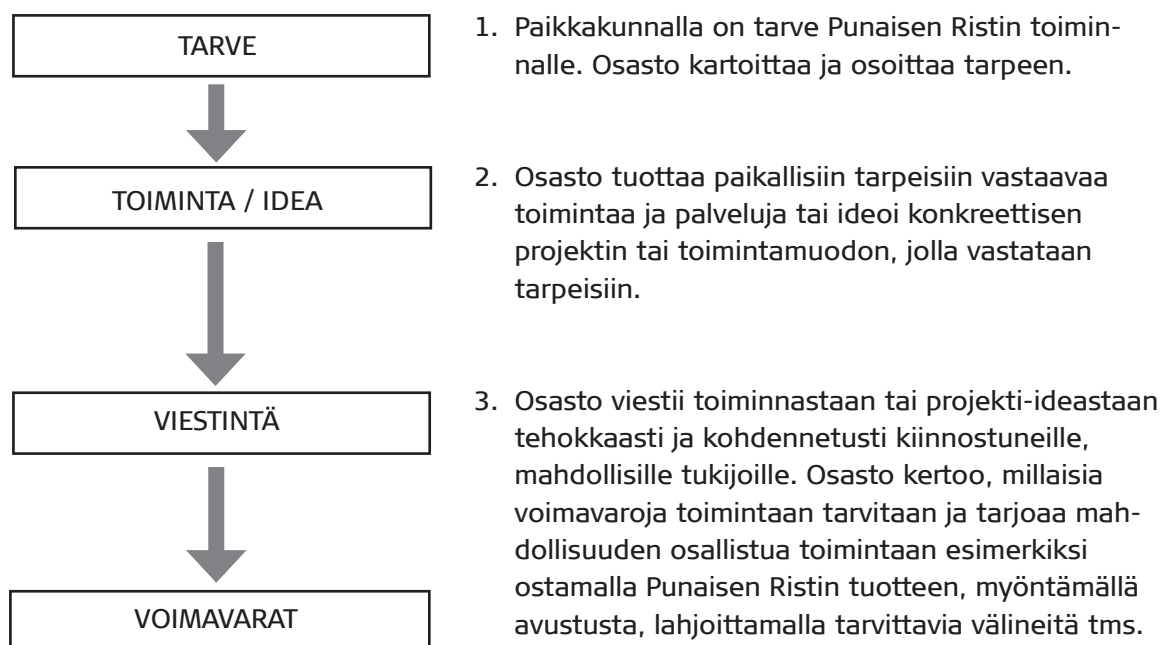


Toiminnasta viestiminen tuo voimavaroja

Suomen Punaisen Ristin hyvä maine luotettavana avustusjärjestönä on hyvä lähtökohta, mutta varainhankinnassa pelkkä ”hyvään asiaan osallistuminen” ei ole riittävä markkinointikeino. Tukijoita on helpompi saada, kun osasto pystyy selkeästi osoittamaan, mihin tarkoitukseen ja millaisiin konkreettisiin kohteisiin tuki käytetään.

Voimavaroista, etenkin rahasta, puhuttaessa joudutaan usein noidankehään: ellei toimintaan ole varoja, tuntuu, ettei mitään voida tehdä. Jäädään odottamaan tukijoita ja uusia tulonlähteitä. Tukijoita ja varoja ei kuitenkaan saada, ellei ole osoittaa toimintaa, johon tukea käytettäisiin. Haasteena on kääntää noidankehä onnistumisen kehäksi: toimintaa kehittämällä voidaan saada lisää voimavaroja. Jokaisessa osastossa on toimintaa tai hyviä ideoita, joita voi lähteä markkinoimaan. Hyvin valmisteltu pienikin projekti voi olla tukijoita kiinnostava ”tuote”, jonka kautta toimintaa voidaan alkaa kehittää ja laajentaa.

Voimavarojen hankintaan sopii seuraava perussääntö:



Varainhankinnan etiikka

Punaisen Ristin periaatteet ja perustehtävä ohjaavat myös varainhankinnan keinoja. Keinoja valitessa on mieltävä niiden sopivuutta järjestön yleiseen imagoon. Oleellinen osa varainhankinnan etiikkaa on myös toiminnan luotettavuus ja läpinäkyvyys. Tukijoiden on selvästi saatava tietää, millaiseen toimintaan heidän tukensa käytetään, ja kuinka suuri osa esim. tuotteen myyntihinnasta ohjautuu suoraan toimintaan.

Monet rahoituslähteet ja varainhankinnan keinot käyttöön

Kun tiedetään, mihin toimintaan varoja tarvitaan, voidaan etsiä erilaisia rahoituslähteitä ja käyttää sopivia varainhankinnan keinoja.

Avustuksia ja taloudellista tukea projekteille

Avustuksia toimintaan ja rahoitusta projekteille on haettavissa paikallisista rahoituslähteistä aina EU-tukeen. Avustuksia myönnetään yleensä hyvin suunniteltuihin, tarpeeseen perustuviin projekteihin, joissain tapauksissa mm. kunnissa on mahdollista hakea myös ns. yleisavustuksia toimintaan. Osaston kannattaa aktiivisesti seurata, millaisia avustuksia paikallisesti on haettavissa kunnalta, säätiöiltä tai muilta järjestöiltä kuten Lions, Rotary, tukiyhdistykset ym.

Raha-automaattiyhdistyksen tukea projekteille haetaan keskitetysti piirin ja keskustoimiston kautta. Suomesta myönnettyä EU-tukea koordinoivat ELY-keskukset (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus). Piiritoimistot antavat lisätietoa sen mahdollisuuksista.

Keinoja varainhankintaan

Osasto voi myös organisoida omatoimisesti varainhankintaa paikkakunnalla. Esimerkkejä käyttökelpoisista keinoista osaston varainhankintaan löytyy seuraavasta idealistasta.

Alennukset	Alennukset tarvikeostoissa vähentävät varainhankintapainetta.
Arpajaiset	Pienimuotoiset tavara-arpajaiset ovat suosittu varainhankintamuoto, johon voitot usein hankitaan lahjoituksina tai valmistetaan käsitöinä. Lupa-asiat tulee tarkistaa ennen arpajaisten järjestämistä.
Ilmoitushankinta	Maksullisia ilmoituksia voidaan hankkia esimerkiksi jäsentiedotteeseen. Yritykset pitävät tällaisia suorana tukena eivätkä markkinointinaan, mutta yrittänyttä ei laiteta. Jotkut osastot ovat sopineet yrityksen kanssa, että saavat kirjeensä yrityksen frankeerauskoneen läpi (lahjoituksena), ja säästävät siten paljon.
Jäsenmaksut	Jäsenmaksut jakautuvat osaston, piirin ja keskushallinnon kesken. Valtuusto vahvistaa jäsenmaksun suuruuden vuosittain sekä sen, missä suhteessa jäsenmaksu eri järjestöportaiden kesken jaetaan. Lisäksi osastoilla ja piireillä saattaa olla tukia ja kannatusmaksuja maksavia yrityksiä ja yhteisöjä. Jäsenmaksutuotto on hyvä varainhankintamuoto myös siksi, että jäsenmäärän kasvattaminen on koko järjestölle tärkeää ja se tapahtuu parhaiten juuri osastotasolla.

Kanttiini- ja kioskitoiminta	Luvanvaraista ja alv-alaista liiketoimintaa. Piiristä saa lisätietoa.
Keräystuotteiden myynti	Kun osasto myy lahjoitettua tavaraa esim. kirpputorilla, myynnin edellytyksenä on, että lahjoittajat tietävät etukäteen lahjoittamiensa tuotteiden menevän myyntiin eikä suoraan avustustoimintaan.
Lahjoitukset	Osasto voi saada lahjoituksia mm. haastekirjeillä tai laittamalla tilisiirtolomakkeita aktiivisesti esille esim. pankeissa. Tiettyyn toimintamuotoon voidaan etsiä myös tavara- tai tarvikelahjoituksia.
Myyjäiset	Myyjäiset ovat monessa paikassa perinteinen varainhankintamuoto, jonka yhteydessä voidaan aktiivisesti myös esitellä toimintaa ja hankkia uusia vapaaehtoisia.
Palvelutoiminta	Osasto voi tarjota maksullista koulutusta (esimerkiksi ensiapukoulutus) tai palveluita esim. kunnan ostopalveluna.
Rahankeräykset	Osasto voi järjestää myös paikallisen keräyksen johonkin todennettuun tarpeeseen. Keräystoiminta on rahankeräyslain alaista ja kaikkia järjestön keräyksiä koskee yhteinen keräys- ja tilitysohje. Katso myös katastrofirahaston säännöt.
Sijoitukset	Piirit ja keskustoimisto antavat osastoille neuvontaa sijoitusasioissa.
Sponsorit	SPR:llä on valtakunnallisia sponsorisopimuksia, joissa yritysyhteistyötä koordinoidaan keskustoimistosta. Valtakunnalliset sopimukset tarjoavat mahdollisuuksia myös paikallisella tasolla. Tietoa ja tukea saa piiritoimistosta sekä verkkosivuilta www.redcross.fi/Aktiivit/Viestinnän työkalu . Lisäksi osasto voi hakea omia paikallisia yrityskumppaneita säännöllisiksi tukijoiksi tai osallistumaan tiettyyn projektiin.
Tilaisuudet	Iltamat, laskiaisrieha, muotinäytökset, tanssiaiset, konsertit... Tapahtumien esiintyjä voi myös pyytää lahjoittamaan palkkionsa osastolle.
Tuotemyynti	SPR-tuotteet, ystävänpäivä- ja joulukortit, adressit.
Vapaaehtoisten työtoiminta	Osaston vapaaehtoiset voivat toimia järjestysmiehenä, tori- ja valvontatehtävässä jne.
Yhteistyökumppanit	Osaston hyviin verkostoihin kannattaa satsata. Monet tahot, kuten sairaalat, opintokeskukset, seurakunnat voivat tarjota tukeaan toimintaan.

Punaisen Ristin tuotteet

SPR:n tuoteryhmiä ovat graafiset tuotteet (kortit, adressit ym), ensiaputuotteet (ensiapukirjat, -laukut, lääkekaapit, opetusvälineet ym), turvatuotteet (SOS-passit, Bumerang-avaimenperät, heijastimet ym.) ja järjestöpalvelutuotteet (T-paidat, kynät, huivit ym.).

Koska resurssit ovat rajoitetut, eikä markkinointi ole järjestön perustoimintamuotoja, keskustuomisto on usean tuoteryhmän osalta tehnyt ns. rojaltisopimuksia eri alojen yritysten kanssa. Tällainen mahdollistaa Punaisen Ristin tuote -merkillä varustettujen tuotteiden myynnin tehokkaasti ja laajasti koko valtakunnan alueella sitomatta omia voimavaroja ja samalla välttämällä suuria riskejä. "Punaisen Ristin tuote" -tunnuksella varustettuja, lähinnä graafisia tuotteita myydään mm. tavarataloissa, marketeissa, posteissa, huoltoasemilla, R-kioskeissa, hautaustuomistoissa jne.

Piirit ja osastot myyvät Punaisen Ristin tuotteita yrityksille, laitoksille, jäsenille sekä suu-
relle yleisölle mm. myyjäisissä, näyttelyissä ja muissa tempauksissa. Tuotemyynti antaa osastolaisille mahdollisuuden myös Punaisen Ristin toiminnasta kertomiseen.

Osasto voi tilata Punaisen Ristin tuoteluettelon ja myyntituotteita piiritoimistosta.

Suurarpajaiset

Tuotemyynnin lisäksi järjestöllä on vuosittaiset suurarpajaiset. Punaisen Ristin arpoja myydään jäsenille ja ulkopuolisille. Piirit ja osastot voivat osallistua arpojen myyntiin. Osastot saavat arpoja myytäväkseen piireistä. Arpoja lähetetään myös jäsenille suoraan kotiin.

Verotus

Suomen Punaista Ristiä piireineen ja osastoineen käsitellään verotuksessa yleishyödyllisenä yhteisönä. Varainhankinnassa osaston on otettava huomioon tuloveroon, arvonlisäveroon ja arpajaisten järjestämiseen liittyvät asiat. Lisää verotusasioista löytyy osaston taloudenhoitoon liittyvästä materiaalista.

Jatkuva viestintä osallistumisen mahdollisuuksista, täsmäviestintää oikealla hetkellä

Myös oikea ajoitus on tärkeää. Kun varainhankintaan valmistaudutaan suunnitelmallisesti, osasto voi reagoida nopeasti, esim. kun SPR:n toiminta on hyvin esillä mediassa tai jokin osaston toiminnan kannalta ajankohtainen asia nousee julkisuudessa esiin.

Esimerkki

Kunnassa keskustellaan näkyvästi paikallislehdissä ja yleisönosastoilla vanhusten palveluiden leikkaamisesta ja yksinäisyydestä. Osasto nostaa ystävätoimintaansa esiin julkisuudessa ja kertoo, mitä osasto tekee paikkakunnalla. Samalla vedotaan tuen tarpeeseen ja kerrotaan, mihin toiminnassa tarvittaisiin varoja ja millaisiin vapaaehtoistehtäviin etsitään ihmisiä. Kerrotaan myös selvästi, miten toimintaan on mahdollista tulla mukaan tai miten toimintaa voi tukea.

Esimerkki

Osaston hälytysryhmä onnistuu metsään eksyneen etsinnässä. Myönteisen julkisuuden myötä syntyy otollinen tilaisuus varainhankintatempaukseen, jolla ensiapuryhmälle hankitaan lisävarusteita ja uusia jäseniä.

Kaikkeen osaston viestintään kannattaa aina liittää tieto siitä, miten hanketta voi tukea ja miten siihen voi osallistua. Esimerkiksi pankkitilin numero, tieto keräyksistä ja myyntituotteista (mistä sitä saa, millä hinnalla, paljonko hinnasta menee hankkeeseen), mahdollisuus tulla mukaan vapaaehtoiseksi, mahdollisuus lahjoittaa tarpeellisia tarvikkeita jne.

Panos – tuotos -suhde

Jotta varainhankinta on tehokasta ja osaston vapaaehtoisten voimavarat ovat järkevässä käytössä, jokaista varainhankintatempausta on arvioitava myös panoksen ja tuotosten suhteen kautta. Varainhankinta on tukitoimi, jolla Punaisen Ristin varsinaisen perustehtävän toteuttaminen varmistetaan. Siksi varainhankinnan keinot on valittava niin, että ne tuottavat voimavaroja toimintaan enemmän kuin mitä syövät. Hyvin toteutettu varainhankinta, oli se sitten keräys tai suoramarkkinointikampanja, parantaa järjestökuvaa, kun taas tehoton markkinointi voi laskea yleisön luottamusta osaamiseemme myös avustustoiminnassamme.

Panos–tuotos -suhdetta varainhankintatempauksissa voi tarkastella laajasti kokonaisvoimavarojen vahvistamisen näkökulmasta. Miten suuri painoarvo esimerkiksi myyjäisten tuotolla on suhteessa tapahtuman tiedotukselliseen arvoon? Joulumyyjäläiset voivat olla oleellinen tapa pitää yhteyttä suureen yleisöön ja samalla tilaisuus kertoa SPR:n toiminnasta ja hankkia uusia vapaaehtoisia.

Tehokkuuden kehittämiseksi jokaista tempausta kannattaa arvioida myös puhtaasti varainhankinnan näkökulmasta: arvioidaan tempaukseen kokonaisuudessaan käytetty aika/voimavarat (suunnittelu, valmistelu, toteutus, jälkityö esim. tilitykset) ja verrataan sitä tulokseen. Kokemusten myötä löytyvät tehokkaimmat ja tuottavimmat varainhankintamuodot ja itse ohjelmatyöhön jää enemmän aikaa ja voimavaroja.

Malli osaston toiminnan rahoituksen suunnitteluun

Seuraavasta mallista voi olla apua, kun osastossa suunnitellaan, miten toiminta rahoitetaan tai projektille saadaan tukijoita.

1. Mihin varoja tarvitaan?

Listatkaa osaston toimintamuodot ja projektit ja miettikää, mihin toimintaan osasto tarvitsee varoja. Nämä selkeät projektit (esim. monikulttuurisuusleiri) tai säännöllinen toiminta (esim. ystävätoiminta) ovat osaston parhaat "markkinointivaltit" ja "myyntituotteet". Miettikää, mitä eri toimintamuodot tuottavat tuloksinaan/palveluina?

Toimintamuoto	Mitä tuottaa palveluina?
Ensiapuryhmä	-> päivystykset tapahtumissa
Terveyspiste	-> verenpaineen mittaus
Ystävätoiminta	-> vierailut yksinäisten vanhusten luona, -> ohjelmapalvelut vanhusten päiväkeskuksissa

Yksilöikää kussakin toimintamuodossa tarvittavat resurssit ja budjetti. Ottakaa huomioon myös muut tarvittavat resurssit kuin raha: mitä välineitä, tarvitaanko tiloja, mihin tehtäviin tarvitaan vapaaehtoisia jne.

2. Mitä kiinnostavaa toiminta tarjoaa? Kuka projektista hyötyy?

Pohtikaa, mitä eri ihmisten ja ryhmien kannalta kiinnostavaa eri toimintamuodot ja projektit tuottavat. Miettikää, ketkä tavalla tai toisella hyötyvät hankkeesta. Kenen vastuulla oleviin asioihin toiminta tuottaa hyötyä? Nämä ryhmät ovat todennäköisesti niitä, jotka haluavat tukea toimintaa. Näistä ryhmistä löytyvät myös oikeat kohteet ja kumppanit varainhankinnalle.

Yhteiskunta säästää, ja sitä tehdessään näkee mielellään kolmannen sektorin kantavan entistä suuremman vastuun ihmisistä huolehtimisessa. Täydentäessään kunnan palveluja, vapaaehtoisjärjestön on syytä edellyttää myös voimavarojen myöntämistä työn mukana, vapaaehtoistoimintakaan ei ole ilmaista. Esimerkiksi osaston vapaaehtoisvoimin hoitama terveyspiste lyhentää jonoa terveyskeskukseen, ja kunnan kannattaa siten tukea terveyspistettä taloudellisesti.

Toiminta	Keitä hyödyttää? Miten?
Ea-ryhmän päivystykset	-> Osallistujien turvallisuus tapahtumissa -> Tapahtuman järjestäjälle turvallisuutta
ReddieKids -varhaisnuorten kerho	-> Nuorten vanhemmat, turvallisuus -> Kunnan nuorisotoimi, vapaaehtoispanos nuorisotyöhön -> Sosiaali- ja nuorisotyön opiskelijat, harjoittelupaikkamahdollisuus, esim. ohjaajana
Maahanmuuttajien asumisapu	-> Kunnan sosiaalitoimi -> Elintarvikeliikkeet -> Taloyhtiöiden hallitukset

3. Ketkä voisivat tukea toimintaa paikkakunnalla?

Listatkaa kaikki mahdolliset yhteistyökumppanit paikkakunnalta: julkiset, yksityiset, yritykset jne. Laittakaa listaan sekä osaston jo olemassa olevat yhteydet että mahdolliset yhteistyökumppanit tulevaisuudessa. Valitkaa yhteistyökumppanit, joita aiotte lähestyä. Vastavuoroisuus on tärkeää: molemmat osapuolet haluavat saada toiminnasta itselleen jotain.

4. Mitkä keinot valitaan?

Valitkaa keinot, jotka tuntuvat sopivilta valitsemillenne kohderyhmille ja toimintaanne. Käytä apuna ideoinnissa vinkkilistaa varainhankintakeinoista.

Tämän perusteella syntyy varainhankintasuunnitelma, jossa toimenpiteet konkretisoidaan ja sovitaan työnjaosta. Kun suunnitelman vielä kirjoittaa ylös on siitä paitsi käytännön apua projektin työnjaossa ja seurannassa myös iloa uusien projektien suunnittelussa.

Esimerkki katutyön varainhankinnan kohderyhmistä ja varainhankintakeinoista.

Valitut kohderyhmät	Valitut keinot
Yläasteikäisten vanhemmat	- infotilaisuus, arpamyynti ja SPR-tuotemyynti vanhempain-illassa toiminnan hyväksi
Kunta	- haetaan kunnan nuorisoavustusta
Sosiaalialan oppilaitos	- ilmoitus ilmoitustaululle, vapaaehtoisten hankinta
Keskustan yritykset	- kerrotaan kirjeellä toiminnasta, toivotaan taloudellista tukea tai tavaralahjoituksia vapaaehtoispileteille.

5. Kiittäkää tukijoita ja kertokaa toimintanne tuloksista

Yhteistyösuhteita täytyy vaalia ja pitää aina tukijat ajan tasalla siitä, mitä osastossa ja tuetuissa projekteissa tapahtuu. Tukijoille kerrotaan, mitä rahalla tehtiin ja tiedotetaan projektien tuloksista. Tukijoiden kiittäminen ja arvostuksen osoittaminen ovat oleellinen osa jatkuvaa voimavarakehitystä. Näin varmistetaan, että tuki jatkuu tulevaisuudessakin.

Suunnitelkaa lopuksi, miten osasto kiittää ja pitää yhteyttä tukijoihin jatkossa.

Käytännössä koettua

Kun osaston ensiapuryhmä päivystää suuressa yleisötapauksessa, muut osaston vapaaehtoiset keräävät tilaisuuden ulkopuolella varoja osaston toimintaan samalta yleisöltä – ehkä juuri kyseiseen ei-toimintaan (esimerkiksi Savonlinnan oopperajuhlat). Ei pidä kuitenkaan antaa vaikutelmaa, että kyseessä olisi ”maksu palvelusta” osallistuvilta yleisöltä.

Kun osasto järjesti sairaankuljetusyksikön paikkakunnalle nopeuttaen avunantoa selvästi, lämmitti asia paikkakuntalaisia niin, että osaston jäsenmäärä moninkertaistui pienen jäsenkampanjan avulla.

Kunnan nuorisotyön ensisijainen tehtävä on tukea nuorisotoimintaa alueellaan. Kunta tukee nuorisomäärärahoista osaston nuorisotoimintaa ja on tyytyväinen, kun saa paljon hyvää tehtyä pienellä rahasummalla.