



PUHEENJOHTAJAN PALSTA

Tätä palstaa kirjoittaessani tiedote SPKL-lisenssin käyttöönotosta Palveluskoiraliiton hallinnoimissa koemuodoissa on muutamaa päivää aikaisemmin julkaistu. Vastaanotto, jonka asia sai, on ollut kahtalainen. Toiset pitivät asiaa luonnollisena, laajalti muista harrastemuodoista tuttuuna asiana, ja toiset perusteettomana, tarpeettomana ja turhana rahastuksena. Yritän hieman taustoittaa asiaa, jotta se olisi helpompi ymmärtää ja hyväksyä.

Liitto tekee erilaisia sopimuksia yhteistyökumppaneiden kanssa. Yhä useammin yhteistyötahot edellyttävät sopimuksiin jonkun kontaktipinnan, josta voivat itselleen hahmottaa sen edun, jota he sopimuksella tavoittelevat. Tällainen kontaktipinta on useimmiten henkilöjäsenyys. Palveluskoiraliitolla ei henkilöjäsenyyttä ole. Vaihtoehtoisia tapoja kontaktipinnan luomiseksi on, ja luontevin ja ehkä yleisimmin käytössä olevakin on kilpailulisenssi, jolla selvästi voidaan osoittaa se todellisten harrastajien määrä, joka on mahdollisille yhteistyökumppaneille juuri se tieto, mikä mahdollistaa yhteistyön. Nämä yhteistyötahojen löytäminen ja mukaan saaminen on tulevaisuudessa liitolle lähes elinehto.

Keskusteluissa on liittoa moitittu myös ahneudesta ja rahankeruusta. Rahankeruu on kuitenkin juuri se seikka, joka mahdollistaa sellaiset koe- ja koulustoimintajärjestelmät, jotka palvelevat harrastajia mahdollisimman laajasti ja parhaalla mahdollisella tavalla sekä järkevän hallinnon. Liitolla on ollut monista pienemmistä kokonaisuuksista koostuva tulorahoitus, jolla toiminta on rahoitettu. Tärkeimmät tulolähteet ovat tietysti kokeista perittävät niin sanotut häntärahat ja jäsenjärjestöjen maksamat jäsenmaksut. Muita tulonlähteitä on aiemmin mainitut yhteistyösopimukset, tarvikemyynti ja lehden kautta saatavat tuotot. Suurimpina kuluerinä on palkkamenot ja erilaisten koetöiden vaatimien järjestelmien investoinnit. Edustusjoukkueiden kulut ovat

myös merkittävät, samoin toimintamme vaatimien kokousten matkakulut. Erilaiset koulutukset ovat myös melko suuri kuluerä.

Aika on muuttanut toimintakenttäämme. Tulopuoli tahtoo supistua, toimintaamme tukevia yhteistyötahoja on yhä vaikeampi löytää koska toimintarakenteemme ei luo sille hyviä edellytyksiä. Tarvikemyynti on hiljalleen hiipunut, syitä tähän on monia. Sähköiset palvelut ovat korvanneet lähes kaiken ennen painotuotteina myydyt tuotteet, kuten sääntökirjat ja ohjeet, erilaiset lomakkeet ynnä muut. Printtilehden tekeminen, vähenevän tilaajakannan seurauksena, tuottaa yhä vähemmän. Samaan aikaan menopuoli tuntuu taiseisesti kasvavan. Vaatimukset kaikenkattavista ja virheettömästi toimivista koe- ja koulutuspalvelujärjestelmistä ovat hyväksyttäviä, mutta ilman merkittäviä investointeja se on ollut mahdotonta. Digitalisaatio luo meille toisaalta mahdollisuuksia, mutta toisaalta se rapauttaa perinteisiä rahoitusmahdollisuuksiamme. Järjestelmäpalveluiden ja kokoaikaisten toimistopalveluiden edellytetään toimivan moitteetta, joskus jopa 24/7. Jatkuvan ja reaaliaikaisen tiedottamisen sekä verkkosivujen ajantasaisuutta vaaditaan nykyisin lähes päivittäin. Kaikki tämä vaatii palkattua henkilöstöä, jota on viime vuosina palkattu lisää niin, että se melko mittava työmäärä, joka toimistollemme kohdentuu, saadaan tehtyä. Palkatun henkilöstön lisäksi toimintamme vaatii melkoisen joukon vapaaehtoisesti toimintaan osallistuvien joukkoa, joiden kulukorvauksista muodostuu vuosittain huomattava kuluerä.

Tulorahoituksen ja menorahoituksemme pitää olla tasapainossa. Olemme voittoa tavoittelematon aatteellinen yhdistys, ja se tarkoittaa myös sitä, että taloutemme pitää olla tasapainossa, ja vielä niin, että siitä aiheutuvat kustannukset jakautuvat tasapuolisesti niiden harrastajien kesken, jotka siihen osallistuvat. On esitetty väite, että liitto rikas-

tuu koetöinnasta perittävillä "häntärahoilla". Tämä ei pidä paikkaansa, tällä rahalla, joka koiran suorituksesta peritään, katetaan juuri ja juuri se kustannus, jonka koiran koesuoritus lukuisine toimintoinen koejärjestelmälle aiheuttaa. Koemuotojen hallinnointiin, palkkakuluihin, edustusjoukkuekuluihin ja lukuisiin muihin kuluihin pitää löytyä muita tulokanavia. Lähtökohta on kuitenkin se, että kukaan ei voi elää toisen "siivellä", joten jokaisen pitää maksaa kulunsa itse. SPKL-lisenssi on tähän oikein kohdentuva ja oikeudenmukaisin ratkaisu. Noin 50 euron kustannus ei kaada kenenkään taloutta, ja sen avulla pystytään tulevaisuudessa löytämään sellaisia yhteistyötahoja, joiden vaikutuksesta lisenssimaksut tulevaisuudessa saattavat alentuakin.

Sosiaalisessa mediassa liikkuvat hurjat huhut lisenssitoimintaan liittyvistä laittomuuksista ja ennakkotapauksista. Nämä jutut ovat täysin vailla asiantuntemusta, todenperäisyyttä ja asiapitoisuutta.

 *Tapio Toivola*



Kuva: Jukka Mikkonen