

Poliisihallitus, Arpajaishallinto  
PL 50  
11101 Riihimäki

LAUSUNTO

31.8.2012

**JOUKKORAHOITUKSEN KÄYTTÄMINEN (2020/2012/3259)**

Poliisihallitus on pyytänyt Senja Larsenilta lausuntoa otsikkoasiassa.  
Larsen antaa seuraavan lausunnon.

**LAUSUNTO**

Kyseessä ei ole rahankeräyslain 3 § 1 momentissa tarkoitettu luvanvarainen rahankeräys, vaan ehdollinen kirjan ennakkotilausten myynti sekä sitä tukevien tuotteiden kaupankäynti, jonka tuotoilla on ollut tarkoitus rahoittaa kirjahanke.

Hankkeen nettisivuilla on käytetty sanoja, joiden valinta ei – jälkikäteen arvioituina – ole onnistunut. Yleisöltä ei ole pyydetty lahjoituksia, eikä tukea, vaan kaikki saadut ennakkotilausten maksusitoumukset ovat koskeneet nimettyä ja eri hintaluokkiin sijoittuvaa tuotekategoriaa, suurelta valtaosaltaan kirjan ennakkotilauksia.

Kirjan ennakkotilausmaksut on veloitettu tilaajilta, mutta niitä ei ole tilitetty eteenpäin Senja Larsenille, jolloin ne voidaan vielä palauttaa tilaajille. Kuluvalle viikolle suunniteltu maksujen tilitys on peruutettu Poliisihallituksen lausuntopyynnön vuoksi. Senja Larsen ei siis ole vastaanottanut vielä mitään maksuja.

Larsen pyytää, että Poliisihallitus käsittelee asian kiireellisesti, mikäli mahdollista 10.9. mennessä, sillä silloin käynnistyy kirjojen lähettäminen ennakkotilaaajille.

## PERUSTELUT

## TOIMINNAN KUVAUS

Senja Larsenin "Senja opettaa sinulle ruotsia" -nettisivua on ylläpidetty yhteisön toimesta Facebookissa vuoden 2011 alusta lähtien. Sivuu kuuluu yli 14 000 jäsenellään Suomen suurimpiin sosiaalisen median yhteisöihin. Kieliopetushanke on saanut laajalti tunnustusta. Sille on myönnetty Suomen kieltenopettajien liiton Vuoden kieliteko 2011 -palkinto, Suomen e-oppimiskeskuksen Parasta Parasta -palkinto, Kulturfondenin yhteisöpalkinto ja Hugo Bergroth -seuran språksporre vuonna 2012.

Koska nettisivu oli saanut suuren suosion, Larsen päätti ryhtyä kirjahankkeeseen. Voidakseen sitoutua mittaviin kustannuksiin, Larsenilla piti olla arvio siitä, mikä kirjan menekki voisi olla. Normaalisti asia selvitetään ennakkotilauksilla. Larsen käytti tässä avukseen Kickstarter.com nettisivustoa. Samalla Larsen pyrki selvittämään kirjan hintajoustoa eli minkä suuruisen hinnan ostajat ovat valmiita kirjasta maksamaan. Kirjan ennakkotilausten lisäksi sivustolla pystyi ostamaan mm. kiitoskortteja, joiden myynti jäi hyvin vähäiseksi.

## JOUKKORAHOITUS

Joukkorahoitus on sinänsä merkitykseltään samantapainen kuin tulorahoitus, jossa kerätään laajalta joukolta ennakkotilauksia, joista muodostuu riittävä tae tulorahoituksesta, jonka myötä toiminta voi käynnistyä. Olennaista on, että toiminta ei perustu alusta pitäen tappiollisuudelle. Ennakkotilauksilla pyritään varmistamaan hankkeen budjetin realistisuus.

Kickstarter.com tunnetaan palveluna, jonka kautta välittyy vastikkeellisesti rahaa ja palvelun ominaispiirre on, että käyttäjä valitsee tuotteen ja maksaa vähintään tuotteelle asetetun minimihinnan. Käyttäjä voi myös jättää valitsematta tuotteen. Nämä ominaisuudet eivät siis olleet erityisiä Larsenin suunnitelmia tai toiveita.

Palvelussa ei voi asettaa kiinteää hintaa tilauksille, vaan aina jää mahdollisuus maksaa enemmän. Kickstarter-alustan keskeinen logiikka on ostaa tuotteita, joita ei ilman tätä "etukäteismyyntiä" voisi toteuttaa. Joskin on mahdollista että jotkut tietoisesti maksavat tällöin tuotteesta ylihintaa, esimerkiksi koska he kokevat projektin erikoisen tärkeänä.

Teoreettinen ylihinnan vapaaehtoinen maksaminen ei ole rahankeräystä.

## VASTIKE

Paitsi että yksittäisillä vastikkeilla (esimerkiksi sähköinen tai painettu kopia luotavasta kirjasta; oheistuote, kuten aiheeseen liittyvä piirros) on itsenäisesti taloudellista arvoa, vastikkeena toimii samalla myös koko hankkeen tuotos (kirjateos), josta maksajat pääsevät eri tavoin osallisiksi sen syntyessä maailmaan, vaikka eivät tiettyä määrättyä vastiketta, kuten painettua kirjaa, kaikissa tapauksissa saisikaan. Vastikkeena voi siis pitää sekä yksittäisiä vastikkeita että luotavaa kirjaproduktiota kokonaisuudessaan, joista kummallakin on arvoa.

Hanketta ei voi pitää perinteisenä tuotemyyntinä, jossa itse tuote on yleensä jo kehitetty ja valmis yksittäin myytäväksi, ja jolloin oletuksena yleensä on, että jokainen kuluttaja ostaa saman tuotteen samalla hinnalla. Toisaalta kyseessä ei ole myöskään sijoittajamarkkinointi, sillä projektissa ei myydä tai luvata osuutta sen rahallisista tuotoista tai muusta arvopaperista. Kyseessä on siis uuden- ja omanlaisensa yhteisluonnillinen kuluttajahanke, jota ei tulisi pitää luvanvaraisena rahankeräyksenä.

## KIRJAHANKKEEN KUSTANNUKSET

Senja Larsen pyysi tarjouksia kirjapainoilta erisuuruista painomääristä. Liitteenä on painatuksen tekevän kirjapainon tarjous 1 000 – 5 000 kappaleen painoksille. Sekä englannin- että suomenkielisissä teksteissä joukkorahoitushankkeessa ilmaistiin, että rahoitusta haetaan ensimmäisen tuhannen kappaleen erälle. Kyseisen painoerän hinta oli 11 685,00 € (alv 23 %).

Kun myöhemmin ilmeni, että kysyntä oli suurempi, painoksen määrää lisättiin 4 000:een, jonka hinta on 23 370,00 € (alv 23 %). Painatuskulujen lisäksi kirjahankkeeseen liittyy huomattava määrä muita kuluja, kuten kuvittajan, taittajan ja kannen suunnittelijan palkkiot sekä logistiikka ja hallinnointi, joiden suuruus on yhteensä noin 16 500 €. Edellä mainitut erät ovat yhteensä noin 40 000 €, joihin ei sisälly markkinointia eikä mitään palkkiota Senja Larsenille. Larsen on maksanut suurimman osan tähänastisista kustannuksista itse.

Larsen päätti rahoittaa hankkeen ottamalla vastaan kirjan ja muiden tuotteiden erisuuruisia ennakkotilauksia Kickstarter.com –nettisivuilla. Kirjan lisäksi nettisivuilla myytiin e-kortteja, kortteja, sähköisiä versioita kirjasta, kiitospuheluita, kehystettyjä alkuperäispiirroksia sekä yksi illallinen. Tuotetilaukset oli jaettu 13 eri kategoriaan hinnan mukaan. Hintakategoriat vaihtelivat välillä 1 USD – 500 USD (n. 0,80 € - 407 €). Kussakin kategoriassa oli ennalta ilmoitettu määrä tuotteita, 1 – 200

kpl. Yleisimmät tilaukset tehtiin arvoltaan 10 USD (62 kpl) ja 30 USD (162 kpl) kategorioissa.

Kaikki tuotetilauskategoriat on lueteltu liitteenä olevalla Kickstarter.com'n sivulla, jossa tilaukset tehtiin. Vaikka sivuilla käytettiin termejä "Tuki vähintään \$XX", maksoivat tilaajat pääasiassa juuri kyseisen minimihinnan.

Asiakkaat tekivät ehdolliset ennakkotilaukset tuotteista ja sivustolla selitettiin hyvin näkyvästi, että mikäli tuotemyynti ei yllä 12 200 USD:iin (noin 10 000 €, joka lähes vastaa 1 000 kpl painatushintaa), ei tuotteita myydä, asiakkailta ei veloiteta mitään, eikä kirjahanke toteuteta.

Kirjahankkeen kannattavuusraja saavutetaan jos ja kun koko ensimmäinen 4 000 kirjan painos saadaan myydyksi. Ennakkotilausmäärä on noin 400 kirjaa ja muusta myynnistä olisi kertymässä vain pieni määrä lisää myyntituloja. Mikäli Larsen olisi tilannut vain ennakkotilauksia vastaavan 400 kirjan painoksen, ei ennakkotilauksitoumusten määrä, 14 161,00 USD, olisi riittänyt kaikkiin kuluihin.

#### TUOTEMYNNIN KRITERIT TÄYTTYVÄT

Poliisihallituksen lausuntopyynnössä todetaan:

*Toisin kuin rahankeräyksessä, tuotemyynnissä on kyse vastikkeellisesta toiminnasta. Tuotemyynnissä ostaja antaa omana vastikkeenaan rahasuorituksen ja saa sen vastasuoritukseksi tuotteen (yleensä tavaran tai palvelun) myyjältä. Vastikkeellisessa kaupankäynnissä suoritus ja sen vastasuoritus kohtaavat määrällisesti ja ajallisesti toisensa. Tämä tarkoittaa sitä, että tuotteesta maksettava hinta ja tuotteen arvo vastaavat toisiaan ja tuotteesta maksettavan hinnan suorittaminen ja tuotteen vastaanottaminen tapahtuvat kohtuullisen, tuotteen laadusta riippuvan ajan sisällä. Normaalisissa tuotemyynnissä on myös lähtökohtana, että tuotteen hinta on kiinteä, sillä valinnaisen hinnan maksaminen tarkoittaa käytännössä sitä, että tuotteesta maksettava hinta ja tuotteen arvo eivät vastaa toisiaan ainakaan jokaisen maksettavan hinnan kohdalla.*

Larsenin toiminta on ollut vastikkeellista tuotemyyntiä. Asiakkaille on tehty selväksi ennen maksua, mitä erisuuruisilla maksuilla saa. Painetusta kirjasta maksettava ennakkotilauksihinta vaihteli tilausmäärän mukaan 19 – 30 USD (noin 15 – 24 €) välillä. Kirjan hinta kirjakaupoissa tulee asettumaan noin 24 €:oon.

Tilausten vastaanottaminen Kickstarter.com –sivulla alkoi 22.7.2012 ja päättyi 21.8.2012. Kirjan julkistus on 14.9.2012 ja postitus ennakkotilaaajille käynnistyy 10.9.2012 alkavalla viikolla. Maksun ja kirjan toimittamisen oli siten tarkoitus tapahtua lähes samaan aikaan. Arvioidut toimitusajat ilmoitettiin selkeästi joukkorahoitussivulla.

#### KÄYTETYT TERMIT

Jälkikäteen arvioituna myynnissä on käytetty sanoja, joiden valinta ei ole onnistunut. Tämä johtuu siitä, että Kickstarter-palvelun käyttämät termit käännettiin siten, että ne vastasivat mahdollisimman hyvin Kickstarter-sivustolla käytössä olevaa terminologiaa, eivätkä antaisi toista kuvaa joukkorahoituksesta kuin mitä ko. englanninkielisen palvelun tarjoaja on tarkoittanut.

#### *”Joukkorahoitus”, ”Rahoitus” (Kickstarter: Crowdfunding, funding)*

Kyse ei ole ollut kirjahankkeen suorasta rahoituksesta, vaan tuotemyynnistä, jolla on rahoitettu kirjahanketta. Joukkorahoitus –termillä on tarkoitettu sitä, että osallistujille esitellään suunnitelma lopputuotteesta. Tuotetta hyvänä pitävät henkilöt antavat lupauksen siitä, että ostavat tuotteen, mikäli riittävästi ostajia saadaan kokoon. Ostotapahtuma toteutuu vasta, mikäli riittävän moni henkilö sitoutuu hankkimaan tuotteen.

#### *”Tukeminen”, ”tukisumma”, ”lahjoitus” (Kickstarter: Pledge)*

Tukeminen tai lahjoitus tarkoittaisi, ettei maksaja saa mitään vastiketta tai maksuun verrattuna alihintaisen vastikkeen. Todellisuudessa ennakkotilaaajat ovat saamassa kirjan edullisemmin tai suunnilleen samaan hintaan, kuin millä sitä tullaan myymään. Muut myydyt tuotteet ja palvelut ovat olleet markkinahintaisia. ”Pledge” olisi voitu kääntää myös sanaksi ”lupaus” tai ”sitoumus”, jotka olisivat mahdollisesti kuvanneet paremmin joukkorahoituksen tarkoitusta.

#### *”Palkinto” ja ”Lahja” (Kickstarter: Gift)*

Ennakkotilaaajat eivät ole saaneet palkintoja, eivätkä lahjoja vaan itse valitsemansa tuotteen tai palvelun siitä hintakategoriasta, jonka kukin on itse valinnut.

#### ENNAKKOTILAUSTEN MÄÄRÄ, MAKSUSITOUMUKSET

Ennakkotilauksia tuli yhteensä 335 kappaletta, lisäksi 10 maksoi tilaamatta mitään. Jos jokainen olisi maksanut tilauksen vähimmäishinnan, ennakkotilauksitoumusten arvo olisi ollut 13 006,00 USD.

Tilauksen minimihintaan sitoutui 87 % asiakkaista (300 kpl). Minimihinnan ylitti 35 tilaajaa. 10 henkilö osallistui tilaamatta. Ylityksien mediaani oli 10 USD (n. 8 €) ja keskiarvo 24 USD. Ylityksistä kertyi yhteensä 1 151 USD eli noin 8 % ennakkotilauksitoumusten kokonaismäärästä.

Tilauksista 320 kappaletta (96 %) oli kirjojen ennakkotilauksia, näistä kolmessa tilauksessa hinta muodostui pääasiassa muusta, kuin kirjasta eli yksittäiskappalepiirroksista tai illallisesta kirjantekijän kanssa. Ennakkotilauksen minimihinnasta noin 90 % kertyi kirjan ennakkotilauksista. Loput kertyivät edellä mainittujen piirrosten ja illallisen lisäksi sähköisestä kiitoskirjeestä (6 kpl á 1,00 USD) sekä kiitoskortista (9 kpl á 5,00 USD). Muiden kuin kirjan sisältävien ennakkotilauksien määrä on ollut erittäin vähäinen lukumäärältään (15 kpl) ja arvoltaan (51,00 USD).

## LOPUKSI

Kaiken kaikkiaan tärkeintä on huomata, että hankkeen viestinnässä on tehty selväksi ja on myös tullut kuluttajille selväksi, (a) että kuluttaja saa arvokkaan vastikkeen sitoumukselleen maksaa rahaa ja (b) ettei rahaa kerätä ellei vastike toteudu (yhteisluonnin kautta).

Kuluttajalle hankkeen kokonaisluonne tällaisena hankkeena on mitä ilmeisimmin tullut täysin selväksi. Näin on myös riippumatta siitä, onko viestinnässä sattunut hajanaisesti esiintymään muutama sellainen termi, jonka muunlaisessa kontekstissa voisi tulkita viittaavan rahankeräykseen: kuten "tukisumma", "lahja" tai "palkinto".

Esimerkiksi sana "tukisumma" tulee tässä tapauksessa ja kontekstissa ymmärtää yksinkertaisesti "itse päätettävänä hankintasummana valitulle hankinnalle" eikä "vastikkeettomana tukena", semminkin kun yhteisluonnin luonteesta johtuen ei ole yksittäistä valmista tuotetta, jolla on yksittäinen "hinta" vaan valitun vastikkeen taloudellinen arvo määräytyy kunkin hankkijan kohdalla erikseen.

Sana "lahja" viittaa tässä kontekstissa pikemmin liitännäiseen oheistuotteeseen, jonka saa rahallista hankintaa vastaan. Samaan tapaan tavallisessa kaupassa viitataan usein kylkiäistuotteisiin "lahjoina" tai "palkintoina", ja silti kaikki kuluttajat ymmärtävät niiden saamisen olevan sidoksissa päähankinnan maksamiseen eli olevan sen osavastikkeita. Riippumatta näistä muutamista termeistä, kuluttajalle on siis tullut selväksi hankkeen yhteisluonnillinen luonne, jossa rahalle saa arvokkaan, ennalta määrätyn vastikkeen.

Toiminnan lainmukaisuuden kyseenalaistaminen on ollut Senja Larsenille suuri yllätys. Tarkoitus ei ole ollut kerätä rahaa laittomasti, vaan saattaa markkinoille kielenopiskelua tukeva teos uudella innovatiivisella tavalla.

Larsen myöntää, ettei edes hyvä tarkoitus muuta tilannetta toiseksi, jos hän on ymmärtämättömyyttään rikkonut lakia. Larsen pyytää kuitenkin, että asiaa tulkitaan kokonaisuutena, eikä epäonnistuneille sanavalinnoille anneta ratkaisevaa painoa.

Ennakkotilausmaksujen siirtoa Kickstarter-palvelusta ei ole käynnistetty, eikä sitä käynnistetä niin pitkään, kuin on pienintäkään epäilystä toiminnan lainmukaisuudesta. Larsen on tilannut jo kirjat painosta ja aikoo toimittaa ne ennakkotilaaajille siitä riippumatta, saako hän niistä maksun.

Ystävällisin terveisin,



Pekka Paasonen  
Asianajaja, varatuomari, MBA  
Senja Larsenin asiamies

LIITTEET Kirjapainon tarjous 20.6.2012  
Tuloste Kickstarter.com –sivusta ”Senja Teaches You Swedish (and Finnish)”