

**Julia Laakso**

# **INTOHIMOSTA YRITYSTOIMINNAKSI**

**Opas aloittavalle kulttuurialan yrittäjälle**

**Opinnäytetyö  
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Huhtikuu 2018**

**TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ**

<b>Centria-ammattikorkeakoulu</b>	<b>Aika</b> Huhtikuu 2018	<b>Tekijä/tekijät</b> Julia Laakso
<b>Koulutusohjelma</b> Liiketalous		
<b>Työn nimi</b> INTOHIMOSTA YRITYSTOIMINNAKSI. Opas aloittavalle kulttuurialan yrittäjälle		
<b>Työn ohjaaja</b> Ann-Christine Johnsson		<b>Sivumäärä</b> 24+1
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda tiivis ja selkeä opas aloittavalle kulttuurialan yrittäjälle. Opas on suunnattu erityisesti esittävän taiteiden toimijoille. Opinnäytetyön ensimmäiset luvut käsittävät yritystoiminnan ja yrittäjyyden perusasioita, sekä katsauksen kulttuuriteollisuuteen, kulttuuriliiketoimintaan sekä esittävien taiteilijoiden työmarkkina-asemaan. Opasosuudessa käsitellään yritystoiminnassa alkuun pääsemiseksi huomioon otettavia aiheita sekä oman osaamisensa markkinointiin ja brändäykseen liittyviä asioita.</p> <p>Yhä enemmän ihmiset ovat siirtyneet tavaroiden kuluttamisesta elämysten pariin. Myös kulttuurikenttä on muuttunut enemmän elämyksellisempään suuntaan. Tästäkin johtuen omien myynti- ja markkinointitaitojensa kehittäminen esimerkiksi keikkamyynnin lisäämiseksi on tärkeää, sillä monella kulttuurialalle tulevalle ei välttämättä ole resursseja ulkoistaa myyntityötänsä.</p> <p>Liiketoimintaosaamisen tärkeys kulttuurialalla on noussut viime vuosien aikana yhä tärkeämmäksi. Kulttuurialojen koulutukset kuitenkin tarjoavat vain pintapuolisesti esimerkiksi yrittäjyyskoulutusta ja opetusta oman osaamisensa markkinointiin. Näistä lähtökohdista syntyi idea oppaasta, jossa olisi tiiviiseen pakettiin koottu, miten yritystoiminnan kanssa voi päästä alkuun. Tietämyksen lisäämisen ohella oppaan tarkoituksena oli myös innostaa ja madaltaa kynnystä ryhtyä yrittäjäksi. Opinnäytetyön opasosuutta ei julkaista Theseuksessa.</p>		

<b>Asiasanat</b> esittävät taiteet, kulttuuriliiketoiminta, yrittäjyys, yrityksen perustaminen
---

**ABSTRACT**

<b>Centria University of Applied Sciences</b>	<b>Date</b> April 2018	<b>Author</b> Julia Laakso
<b>Degree programme</b> Business Administration		
<b>Name of thesis</b> FROM PASSION TO BUSINESS. A guide for startup entrepreneurs for culture business		
<b>Instructor</b> Ann-Christine Johnsson	<b>Pages</b> 24+1	
<p>The aim of this thesis was to create a guide for startup entrepreneurs in culture business. This kind of guide was found useful because most of the actors of performing arts employ themselves as freelancers or entrepreneurs. The aim of the guide was to be clear and compact and make new entrepreneurs think about how they could find alternative ways to market themselves and get more work opportunities.</p> <p>In previous years people have changed from collecting things to getting more experiences. This means that in culture, business has changed from buying products to live events. For the actors in performing arts this means that they need to focus more on selling gigs and services but many of them do not have resources to outsource that. In Finland studies show that information on entrepreneurship among the actors of culture business is incomplete. In addition, culture education in universities of applied sciences does not offer enough information for entrepreneurship and self marketing.</p> <p>This thesis includes theory which involves basics of entrepreneurship and culture business. The guide part involves more specific information about entrepreneurship and how it works in culture business. The guide has also practical advice and functional tasks about how new entrepreneurs can start their own business and what they must consider during the process. The guide part won't be published in Theseus.</p>		

<p><b>Key words</b> culture business, entrepreneurship, performing arts, starting a company</p>
---

**TIIVISTELMÄ**  
**ABSTRACT**  
**SISÄLLYS**

<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>1</b>
<b>2 MITÄ YRITTÄJYYS ON?</b> .....	<b>2</b>
2.1 Yrittäjän motiivit ja arvot .....	2
2.2 Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys.....	3
2.2.1 Sisäinen yrittäjyys .....	4
2.2.2 Yksilö sisäisenä yrittäjänä.....	4
2.2.3 Sisäinen yrittäjä organisaatiossa .....	5
2.2.4 Ulkoinen yrittäjyys.....	6
2.3 Yritystoiminnan osat.....	7
2.4 Yritysmuodot .....	8
2.5 Yrityslainsäädäntö & työehtosopimukset .....	9
2.6 Aloittavan yrityksen talous.....	10
2.6.1 Rahoitus .....	11
2.6.2 Rahoituksen suunnittelu.....	12
<b>3 LUOVAT ALAT JA KULTTUURITEOLLISUUS</b> .....	<b>14</b>
3.1 Luovien alojen erityispiirteet .....	15
3.2 Taiteilijan työmarkkina-asema ja toimeentulo Suomessa.....	16
3.3 Yrittäjyys kulttuurialalla.....	17
<b>4 POHDINTA</b> .....	<b>20</b>
<b>LÄHTEET</b> .....	<b>22</b>
<b>LIITTEET</b>	
<b>KUVIOT</b>	
KUVIO 1. Budjetin laadinta .....	13
KUVIO 2. Yrittäjien osuus esittävän taiteiden aloilla vuosina 2000 ja 2010 .....	16
KUVIO 3. Luovien alojen yritystoiminnan ydin alat. ....	18
<b>TAULUKOT</b>	
TAULUKKO 1. Esittävän taiteen toimijoiden työmarkkina-asema prosentteina vuonna 2010.....	17

## 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö käsittää oppaan yrittäjyydestä kulttuurialan toimijalle. Olen päätenyt käsittelemään kulttuurialan liiketoimintaa, sillä olen opiskelujeni aikana huomannut, että tällaiselle kokoavalle ja tiiviille oppaalle olisi käyttöä. Nykypäivänä yhä enemmän kulttuurialan toimijat työskentelevät yrittäjinä tai freelancereina, joten on paljon apua, jos liiketaloudellisesta osaamisesta löytyy perustiedot. Rajasin aiheen esittävän taiteen aloja koskevaksi, mikä käsittää musiikin, teatterin ja tanssin alat. Päädyin rajaukseen, koska esittävän taiteen toimijoiden määrä yrittäjinä on kasvanut, mutta moni ei kuitenkaan tiedä mistä aloittaisi.

Kulttuurialan yrittäjyys on tähän opinnäytetyöhön valikoitunut siksi, että taiteilijan työmarkkina-asema on monesta muusta poikkeava. Vakituksia työpaikkoja ei synny samalla tavalla kuin ennen, ja yhä useammat taiteilijat työllistyvät itsensä pätkätöillä tai freelancerina. Usealle taiteilijalle yrittäjyys ja yritystoimintaosaaminen tulee lähes välttämättömäksi jossakin kohtaa työuraa.

Kulttuurialan koulutus ammattikorkeakoulutasolla korostaa erityisesti alan teknistä osaamista, mutta varsinaisen asian ulkopuolelle jää usein oman osaamisen jalostaminen työelämään sopivaksi. Monen opiskelijan taidot esimerkiksi itsensä markkinoimiseen ja yritystoiminnan käynnistämiseen ovatkin vajaat. Kulttuurialan koulutuksessa usein yrittäjyyskoulutus jää melko pintapuoliseksi ja liikaa muihin yrityksiin perehtyväksi sen sijaan, että itse mietittäisiin miten oman osaamisensa voi muuttaa liiketoiminnaksi.

Työn alkuperäinen idea pohjautuu tehtyihin tutkimuksiin, uutisointiin ja siihen mitä olen itse opintojeni aikana havainnut. Lisäksi olen taustatietoina kartoittanut, millaista on kulttuurialan yrittäjyyskoulutus ammattikorkeakouluissa. Olen osittain omasta kokemuksesta oppinut, että yritystoimintaa ja kulttuurialaa yhdistää yksi iso asia, intohimo. Molemmat alueet ovat sellaisia, joissa eteenpäin päästäkseen tarvitaan luovuutta, sekä paloa tehdä ja kehittyä.

## 2 MITÄ YRITTÄJYYS ON?

Joseph A. Schumpeterin teorian mukaan taloutta vie eteenpäin yritystoiminta. Schumpeterin mukaan hyvä yritystoiminta perustuu yrittäjiin, jotka etsivät uusia markkinoita ja uudistavat toimintaansa. Uusien näkymien jatkuvaa etsintää markkinoilla Schumpeter nimittää luovaksi tuhoksi. Sen mukaan talous kehittyy siten, että vanha väistyy eli ”tuhoutuu” uuden tieltä. (Böckerman 2001, 75–79) Schumpeterin mukaan yrittäjyys on liiketoiminnan ohjaamisen lisäksi prosessi, jossa yrittäjä jatkuvasti havaitsee mahdollisuuksia ja tarttuu niihin. Mahdollisuuksien havainnoinnin ja niiden perusteella toimiminen synnyttää muutosta, joka luo siten uudenlaista tulevaisuutta. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 32.)

Yrittäjyydellä tarkoitetaan tapaa työllistää itsensä omassa yrityksessään. Yrittäjä perustaa yrityksen, jolla on liikeidea, joka vastaa yrittäjän omaa osaamista ja mielenkiinnonkohteita. Yrittäjäksi ryhtymiseen motivoi usein myös sen mieleisyys, sillä työ vie ison osan ihmisen elämästä (Pyykkö 2011, 77.) Liiketoiminnan syntymiseen perustuu minimissään kolme vaatimusta: oman toimialan osaamista, liiketoimintaosaamista sekä yrittäjämäistä asennetta (Viitala & Jylhä 2011, 43.) Yrittäjä työllistää itse itsensä omalla toimialallaan. Periaatteessa yrittäjäksi voi ryhtyä mille tahansa toimialalle.

Yrittäjäksi kasvaminen edellyttää myös ammatillisen osaamisen jalostamisen lisäksi oman persoonansa kehittämistä. Yrittäjäksi kasvaminen on tietoinen prosessi, joka pyrkii näiden osa-alueiden kehittämistä liiketoiminnalliseen muotoon (Koiranen & Pohjansaari 1994, 117.) Liiketoiminnan kehittymisen näkökulmasta yrittäjän ja yrityksen kehittymistä tukee suunnitelmallisuus ja luotu strategia, jota toteutetaan yrityksen päivittäisessä toiminnassa (Raatikainen 2006, 166.) Yrittäjäksi kasvamista edistää myös erilaiset koulutukset. Yrittäjyyskurssit ja -koulutukset paneutuvat enimmäkseen yrityksen toiminnallisiin elementteihin, kuten rahoitukseen, verotukseen ja markkinointiin, kuin luovuuden ja yrittäjämäisen asenteen kehittämisen sijaan. (Koiranen & Pohjansaari 1994, 119.)

### 2.1 Yrittäjän motiivit ja arvot

Yrittäjiä yhdistää usein samat motiivit ja arvot, jotka tukevat liiketoimintaa. Yrittäjän omiin arvoihin perustuu myös ne arvot, joita yrittäjä käyttää yleensä maineen rakentamisen tukena. Yrittäjän motiivit perustaa yritys ovat usein henkilökohtaisia. Niihin saattavat vaikuttaa esimerkiksi oma työllisyystilanne

ja markkinatilanne. Motiiveja perustaa yritys voi syntyä myös omasta taustasta. Usein yrittäjäperheistä tulevat henkilöt perustavat oman yrityksen muita herkemmin.

Motiivit ja motivaatio saavat ihmisen toimimaan. Yritystoiminnan näkökulmasta yleinen yrittäjäksi ryhtymisen motiivi on toiminnan mielekkyys ja merkityksellisyys, joista syntyy motivaatiota. Motiivit harjoittaa yritystoimintaa voivat kuitenkin muuttua. Esimerkiksi vaikeina taloudellisina aikoina työn mielekkyyden sijaan suuremmaksi motiiviksi voi nousta maksavan asiakkaan miellyttäminen. Motiivit juontavat niistä asioista mitkä ylläpitävät yritystoimintaa, ohjaavat päätöksentekoa, sekä saavat yrittäjän toimimaan konkreettisesti. (Pyykkö 2011, 84–85) Perustamisvaiheessa Viitalan ja Jylhän mukaan (2011, 39) yrittäjän motiivit jaetaan hyökkääviin ja puolustaviin motiiveihin. Hyökkäävillä motiiveilla tarkoitetaan oman erikoisosaamisensa hyödyntämistä sekä tilaisuuteen tarttumista. Puolustavat motiivit ovat usein pakon edessä syntyviä, esimerkiksi emoyrityksen ulkoistaessa tai silloin kun parempia työnsaantimahdollisuuksia ei ole.

Arvot ohjaavat yrityksen päivittäistä toimintaa ja luovat yrittäjän minäkäsitystä. Ne ovat usein myös ihanteita ja päämääriä johon yrittäjä pyrkii toiminnallaan. Arvot vaikuttavat toimintaan usein joko epäsuorasti eli huomaamatta tai välillisesti, eli ajan kuluessa ilmenevästi. Yrittäjille klassisia arvoja ovat itsensä kehittäminen ja muutoksessa kiinni pysyminen. Tällaiset arvot edellyttävät yrittäjältä hyvää itsensä johtamista, kunnianhimoa ja päämäärätietoisuutta. Toisaalta yritysten puhe arvoista on usein myös imagon luontia ja käytännöntasolla niiden näkyvyys on häilyvä. (Pyykkö, 2011, 79–80.)

## **2.2 Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys**

Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys on yleisiä keinoja tyypitellä yrittäjän piirteitä. Yleensä yrittäjyydestä puhutaan ulkoisen yrittäjyyden kautta. Ulkoisiksi yrittäjiksi lasketaan palkkatöinä yrittäjyyttä harjoittavat henkilöt, esimerkiksi maatalousyrittäjät, elinkeinon harjoittajat, sekä kauppiaat. Sisäinen yrittäjä taas on määritelmä yrittäjämäisesti työskentelevästä henkilöstä jonkin organisaation tai yhteisön sisällä. (SeAMK) Organisaatioiden näkökulmasta etenkin sisäisiä yrittäjiä sisältävät yritykset ja yhteisöt ovat oppivia ja jatkuvasti kehittyviä. Oppiva organisaatio kehittää ydinosaamistaan sekä vahvistaa kilpailukykyään. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 15.)

Matti Koirasen mukaan yrittäjyyden ydin syntyy luovuudesta, oli kysymys sitten sisäisestä tai ulkoisesta yrittäjyydestä (1993, 10). Koiranen jaottelee luovuuden kolme ulottuvuutta seuraavasti:

- Epätavallisuus sisällön suhteen
- Harvinaisuus esiintulon suhteen
- Arvo, minkä yhteisö sille antaa.

Toisin kuin sisäinen yrittäjä, ulkoinen yrittäjä haluaa tehdä päätöksiä laajan tietopohjan perusteella, kun taas sisäinen yrittäjä saattaa tehdä päätöksiä enemmän tunteella. Mahdollisuuksiin tarttumisissa ja riskien otossa ulkoinen yrittäjä on usein sisäistä yrittäjää rationaalisempi. Ulkoinen yrittäjä luo myös omat toimintaympäristönsä herkemmin kuin sisäinen yrittäjä, joka saattaa olla myös osallisena jonkun muun omistamassa organisaatiossa. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 34.)

### **2.2.1 Sisäinen yrittäjyys**

Sisäisen yrittäjyyden käsite on 1980-luvun puolivälistä asti käytössä ollut termi, joka tarkoittaa yrittäjämäistä toimintaa suuren organisaation sisällä. Sittemmin sisäisen yrittäjyyden käsite on muuttunut laajalajaisemmaksi, ja nykyään sitä käytetään kuvaamaan yrittäjämäistä toimintatapaa millä tahansa osa-alueella. Sisäisen yrittäjyyden ulottuvuudet käsittävät muun muassa jatkuvan uudistumisen, sitoutumisen työhönsä sekä luovuuden ja innovatiivisuuden hyödyntämisen. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 28.)

### **2.2.2 Yksilö sisäisenä yrittäjänä**

Koirasen mukaan sisäinen yrittäjä toimii omien visioidensa varassa. Sisäiselle yrittäjälle on ominaista käyttää omaa luovuuttaan ja potentiaaliaan omassa työssään. Luonnollista sisäisille yrittäjille on kunnianhimoisuus, innovatiivisuus sekä päämäärätietoisuus. Sisäinen yrittäjyys usein kumpuaa henkilön omasta persoonasta ja kiinnostuksen kohteista. Sisäiselle yrittäjälle on ominaista tuoda esille omaa näkemystään ja kiinnostustaan asioihin. Sisäinen yrittäjä on omien näkemyksiensä lisäksi myös tekijä (Koiranen 1993, 125.)

Koirasen ja Pohjansaaren mukaan (1994, 38–39) sisäisen yrittäjän toimintaa ja ajatusmaailmaa voi luonnehtia seuraavasti:

- on motivoitunut saavuttamaan omat tavoitteensa

- on tyytyväinen itseensä, mutta haluaa tulla yhteisymmärrykseen toisten kanssa
- haluaa saada toiset mukaan oman tavoitteensa saavuttamiseen
- tarkkailee sekä yritystä, että ympäristöä
- haluaa ottaa laskelmoituja riskejä, joissa turvallisuus on otettu huomioon
- voi hyvin epävarmuuden keskellä ja auttaa toisia näkemään paremmin sen varmuuden mikä on olemassa
- pitää epäonnistumista opettavaisena kokemuksena
- raha on mittari
- ottaa itselleen pitkäaikaistehtävän.

### 2.2.3 Sisäinen yrittäjä organisaatiossa

Sisäinen yrittäjä voi työskennellä joko itsellensä, mutta myös toisen johtamassa organisaatiossa työntekijänä. Työntekijänä sisäiset yrittäjät ovat usein voimakastahtoisia. Organisaatiossa tällaiset henkilöt haluavat työskennellä yhteisten päämäärien eteen, etsiä uutta tietoa ja ratkaista ongelmia (Koiranen 1993, 125.) Sisäinen yrittäjä organisaatiossa voi olla haastava tapaus organisaation dynamiikan kannalta päämäärätietoisuutensa vuoksi, mutta on myös valmis laittamaan itsensä likoon.

Koiranen tyypittelee Atterhedin (1985) mukaan sisäisen yrittäjän rooleja organisaatiossa seuraavasti: Atterhedin mukaan sisäisiä yrittäjiä voidaan jakaa erilaisien ominaisuuksien perusteella rooleihin joita ovat:

#### 1. Uranuurtaja

Uranuurtaja näkee jatkuvasti uusia mahdollisuuksia, ja hän pyrkii viemään organisaatiota uuteen suuntaan.

#### 2. Erikoistuja

Organisaatiossa erikoistuja omaa itsellensä tietyn kokonaisuuden ja kehittää sitä sisäisen yrittäjän tavoin.

#### 3. Irtautuja

Irtautuja organisaatiossa pyrkii säilyttämään itsenäisyytensä irtautumalla omaksi yksiköksi ja toimimalla vuorovaikutuksessa yrityksen kanssa.

#### 4. Kulttuurin muokkaaja

Kulttuurin muokkaaja toimii omalla esimerkillään organisaatiossa ja pyrkii muuttamaan sen ilmapiiriä, arvoja ja asenteita.

## 5. Projektin vetäjä

Projektin vetäjät toimivat sisäisen yrittäjän tavoin parhaimmillaan silloin, kun pääsevät hoitamaan vaihtuvia hankkeita. (Koiranen 1993, 125–126.)

Organisaatiossa sisäisesti yritteliäs toiminta on tärkeää oppimisen ja tiedon muodostamisen näkökulmasta. Näistä ominaisuuksista syntyy organisaatio, joka mahdollistaa yrityksen kehittymisen ja liiketoiminnan laajenemisen. Sisäinen yrittäjä voi saada myös organisaatiolta valmiuksia ylläpitää yritteliäisyyttään edellyttäen oikeanlaista organisaatiokulttuuria. Sisäisesti yritteliäät henkilöt organisaatiossa synnyttävät osaamista, joka pidemmällä tähtäimellä kasvattaa yrityksen kilpailukykyä ja vaikuttavuuttaan omassa toimintaympäristössään. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 19–20.)

### 2.2.4 Ulkoinen yrittäjä

Ulkoinen yrittäjä on omistaja yrityksessään ja kantaa siitä myös taloudellisen vastuun. Hän vastaa organisaatiossaan henkilöstön johtamisesta, strategian ja budjetin toteuttamisesta sekä muusta liiketoiminnallisista operaatioista, kuten tuotantoprosessien hallinnasta. Ulkoisen yrittäjän piirteet ovat samankaltaiset sisäisen yrittäjän kanssa. Ulkoinen yrittäjä on jalostanut oman osaamisensa ja ammattitaitonsa liiketoiminnaksi. Ulkoinen yrittäjä sisäisistä yrittäjistä poiketen on perustanut oman yrityksen, jolla joko tienaa elantonsa kokonaan tai osittain. Ulkoinen yrittäjä voi olla myös henkilö, joka on päätenyt yrittäjäksi joko yritysoston tai perheyriksen sukupolven vaihdoksen kautta (Koiranen 1993, 108, 115.)

Koiranen mukaillee (1993, 100) Brucen (1976) luokittelua omistajayrittäjistä, jotka on jaoteltu erilaisiin kategorioihin kuten: palkkayrittäjä, itsenäinen yrittäjä, yleismiesyrittäjä ja eliittiyrittäjä. Palkkayrittäjäksi kutsutaan henkilöä, joka omistaa pienen osan yrityksestä, mutta saattaa olla päätoimisissa töissä muualla. Itsenäinen yrittäjä on itse perustanut ja on päävastuussa omasta yrityksestä. Häntä motivoi erityisesti itsenäisyys ja omat vaikutusmahdollisuudet yritystoiminnassa. Yleismies-yrittäjä määritellään yleensä pienyrittäjäksi, jonka kasvupotentiaali on rajallinen, mutta joka haluaa säilyttää oman itsenäisyytensä yrittäjänä. Eliittiyrittäjä johtaa hyvin menestyvää yritystä, joka tähtää laajenemiseen markkinoilla. Tällaiset yrittäjät pyrkivät luomaan ympärilleen suuren ja toimivan organisaation.

## 2.3 Yritystoiminnan osat

Yritystoiminnan aloittaminen vaatii perusteellista suunnittelua ja tiedon hankkimista aiheesta. Yrityksen perustaminen edellyttää liiketoimintasuunnitelman luomista, sekä toimialasta riippuen erinäisten lupien hakemista. Liiketoiminnan aloittaminen lähtee liikeideasta ja sen testaamisesta, jonka jälkeen aloittava yrittäjä muodostaa sen pohjalta itselleen liiketoimintasuunnitelman sekä liiketoimintamallin.

Yritystoimintaa käynnistäessä suunnittelu on keskeinen osa ennen perustamisilmoituksen jättämistä. Liikeidean miettiminen sekä liiketoimintasuunnitelman laadinta edellyttää tarkkaa harkintaa. Sillä tavoin aloittava yrittäjä tulee myös miettineeksi perusteellisesti niin arjessa tapahtuvaa toimintaa, mutta myös määrittelemään pidemmän aikavälin tavoitteita. (Onnistuyrittajana.fi.)

### **Liikeidea**

Ennen liiketoimintasuunnittelun aloittamista on oltava idea, jonka pystyy esittämään muutamalla lauseella (Pyykkö 2011, 19.) Jylhän ja Viitalan (2011, 51–52) mukaan liikeidea kertoo millä tavalla yritys toimii ja mitä palveluja tai tuotteita se tarjoaa. Liikeideaa muotoiltaessa on tärkeää tiivistää yrityksen kilpailuedut ja menestystekijät. Liikeideaa kehittäessään yrittäjä voi hyödyntää omaa ammattitaitoaan ja harrastuspohjaansa, tai esimerkiksi soveltaa vanhaa ideaa ja näin luoda uusia tarpeita. (Meretniemi & Ylönen, 20.)

### **Liiketoimintasuunnitelma**

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on kartoittaa ja osoittaa että aloittavalla yrityksellä on mahdollisuuksia toimia markkinoilla. Rahoituksen saamisen kannalta liiketoimintasuunnitelma on pakollista luoda. (Viitala & Jylhä 2011, 61.)

### **Liiketoimintamalli**

Liiketoimintamallista selviää yrityksen strategia ja tapa toteuttaa yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintamalliin sisältyvä strategia, määrittelee esimerkiksi sen, kuinka yritys rakentaa, ja ylläpitää kilpailuasemaansa markkinoilla (Viitala & Jylhä 2011, 382.) Liiketoimintamallissa yrittäjä painottaa niitä asioita, jotka hän kokee tärkeimmiksi hyvän tuloksen kannalta (Kaplan & Warren 2010, 297.)

## 2.4 Yritysmuodot

Yrittäjä valitsee yritysmuodon omien tarpeidensa mukaisesti. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa muun muassa perustajien lukumäärä, vastuun jakautuminen, voitonjako ja tappion jakautuminen sekä pääoman tarve (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 37.) Yksin toimiva ammatinharjoittaja toimii usein toiminimellä tai henkilöyhtiöissä, joita ovat avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Useamman henkilön yritysmuotona on joko osakeyhtiö tai osuuskunta.

### Toiminimi

Toiminimellä ammattiansa harjoittava on yksityinen elinkeinonharjoittaja. Tällöin yrittäjä toimii joko yksin tai puolisonsa kanssa yhdessä. Toiminimellä toimiva yrittäjä on yksin vastuussa yrityksen voitoista ja tappioista (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 37.) Toiminimiyrittäjiä voi olla joko ammatinharjoittaja tai liikkeenharjoittaja. Liikkeenharjoittajalla on vakituinen toimipiste ja usein hän myös toimii työnantajana. Ammatinharjoittaja toimii yksin, eikä hänellä ei ole pysyvää toimipaikkaa (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 37).

### Henkilöyhtiöt

Henkilöyhtiöiksi luetaan avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, joiden perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä. Henkilöyhtiöille tyypillistä on yritystoiminnan perustuminen sen omistajien työpanokselle (Minlex.) Yhtiömiesten ei välttämättä tarvitse olla luonnollisia henkilöitä, vaan ne voivat olla myös yrityksiä tai yhteisöjä. Yleensä henkilöyhtiöinä toimivat yritykset ovat perheyrityksiä (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 38).

### Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö muodostuu äänellisistä ja äänettömistä yhtiömiehistä. Äänelliset yhtiömiehet ovat myös vastuunalaisia ja vastaavat yhtiöstä koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Äänettömät yhtiömiehet eivät vastaa kommandiittiyhtiöissä tehdyistä päätöksistä. Yleensä äänettömät yhtiömiehet ovat sijoittaneet yhtiöön rahaa tai muuta omaisuutta, ja he keräävät korkoa voitosta. (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 38)

### Avoin yhtiö

Avoin yhtiö koostuu yhtiömiehistä, jotka yhdessä päättävät yrityksen asioista ja ovat sen sitoumuksista

koko omaisuudellaan vastuussa. Toisin kuin kommandiittiyhtiössä, avoimeen yhtiöön ei yhtiömiesten tarvitse sijoittaa omaisuutta, vaan myös työpanos riittää (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 38.)

### **Osakeyhtiö**

Osakeyhtiö on usein yhden tai useamman henkilön perustama yritys, mutta sen voi perustaa myös yhteisö. Yksityiseen osakeyhtiöön jokainen perustajajäsen sijoittaa osakepääomaa vähintään 2500 euroa. Osakeyhtiön omistajat vastaavat vain siitä summasta, jonka he ovat yhtiöön sijoittaneet. Osakeyhtiössä hallitus on pakollinen, ja sen tehtävänä on edustaa yritystä. Hallituksen valitsevat yhtiön osakkeenomistajat. (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 39) Julkinen osakeyhtiö eroaa yksityisestä siten, että sen osakkeita myydään yrityksen ulkopuolelle ja niillä käydään kauppaa julkisilla markkinoilla. Julkisessa osakeyhtiössä minimipääoma on 80 000 euroa (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 40.)

### **Osuuskunta**

Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi jäsen. Jäsenet voivat olla yksityishenkilöitä, yrityksiä tai muita yhteisöjä. Toisin kuin osakeyhtiössä, osuuskuntaan ei tarvitse sijoittaa pääomaa. Osuuskunnan jäsenillä on jokaisella yksi ääni, ja he päättävät yrityksen asioista yhdessä. Osuuskunta kokonaisuudessaan vastaa itsenäisenä oikeushenkilönä veloistaan, ja sen varallisuus sekä ylijäämä kuuluvat sille itsellensä. (Suomen uusyrityskeskukset ry 2016, 40.)

### **Kevytyrittäjäyys**

Kevytyrittäjäydydellä tarkoitetaan yritystoimintaa, ilman perustettua yritystä. Kevytyrittäjä hoitaa tili- ja laskutusasiansa ulkopuolisen tahon kautta (HS 2016.) Kevytyrittäjät ovat usein palkkatöissä muualla, ja tekevät omaa yritystoimintaa muulla ajalla. He ovat palkansaajia verotuksen ja kirjanpitovelvollisuuden puolesta, mutta yrittäjiä työttömyysturvan näkökulmasta (Sitra, 2016.) Kevytyrittäjien asema on osaksi sen uutuuden takia vielä heikossa asemassa verrattuna yrityksen perustaneisiin yrittäjiin.

## **2.5 Yrityslainsäädäntö & työehtosopimukset**

Yrittäjän aloittaessa liiketoimintaa, on hänen otettava huomioon lainsäädäntö. Liiketoiminnan näkökulmasta yrittäjän on muun muassa huomioitava työehtosopimukseen, työlainsäädäntöön sekä arvonlisäverolakiin liittyvät asiat ja noudatettava niitä toiminnassaan.

Yritys- ja yhteisölaki määrää perustettavaa tai jo perustettua yritystä ilmoittamaan perustietonsa Patentti- ja rekisterihallitukseen sekä Verohallintoon. Laki asettaa Suomessa sallitut yritys- ja yhteisömuodot, sekä määrittää tiedot, joita yrityksen tai yhteisön on itsestään annettava. Näitä ovat esimerkiksi toiminnan kuvaus, vastuuhenkilöt ja yhteystiedot. Verohallinnon rekistereihin on myös annettava muun muassa ilmoitukset ennakkoperintä-, arvonlisävero- ja kaupparekisteriin lisäämisestä. Laki velvoittaa myös yrityksessä ja yhteisössä ne henkilöt, jotka ovat vastuussa tietojen antamisesta viranomaisille. (Yritys- ja yhteisötietolaki 16.3.2001/244, 1–2 §.)

Yrittäjän myymiä tuotteita tai palveluita koskee arvonlisäverolaki, joka velvoittaa yrittäjän maksamaan arvonlisäveroa tehdyistä myynneistään. Arvonlisäverovelvollisia ovat kaikki yrittäjät, joiden myynnit ylittävät vuositasolla 10 000 euroa. Laki asettaa verokannat, jotka määräytyvät sen mukaan, millaisia tuotteita tai palveluja yrittäjä tarjoaa. Suomessa yleisin arvonlisävero on 24 prosenttia. Alennettu 14 prosentin verokanta koskee muun muassa ruokatavara- ja raaka-ainemyyntiä sekä ravintola- ja ateriapalveluja. Toinen alennettu 10 prosentin vero koskee muun muassa lääkkeitä, kuljetuspalveluja, kulttuuri-tapahtumien pääsymaksuja sekä kirjoja ja lehtitilauksia. (Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501.)

Työlainsäädäntö käsittää yrittäjää itseään tai hänen henkilöstöään suoraan koskevia lakeja ja sopimuksia. Näihin kuuluu muun muassa yhdenvertaisuuslaki, työsopimuslaki, työaikalaki, työehtosopimuslaki, palkkaturvalaki, opintovapaalaki, vuorotteluvapaalaki sekä henkilörahastoa koskeva laki. (Holopainen 2016, 154.)

Yrittäjän toimintaa ohjaava sopimus on työehtosopimus, joka on työnantajien järjestön ja työntekijäjärjestön yhdessä neuvottelema sopimus, johon on määritelty alakohtaiset työehdot. Työehtosopimukset ovat Suomessa yleensä yleissitovia eli koskevat kaikkia työnantajia, myös niitä, jotka eivät ole sopimuksen tehneen työnantajaliiton jäseniä. Työehtosopimukset määrittävät alan vähimmäisehdot, palkat, sairausajanpalkat sekä työajat. (Yrittajat.fi, 2018.)

## **2.6 Aloittavan yrityksen talous**

Taloudenpidon osatekijöitä ovat maksuvalmius, tuottavuus, kannattavuus sekä varavakaisuus. Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan yrityksen käytettävissä olevaa rahaa, jolla katetaan yrityksen kulut. Yrityksen kannattavuus kertoo tulojen olevan menoja suuremmat. Tuottavuus tarkoittaa suhdelukua, joka kertoo, kuinka tehokkaasti yritys pystyy käyttämään omia resurssejaan. Hyvä tuottavuus ei ole

kuitenkaan samaa kuin kannattava toiminta. Yrityksen vakavaraisuus tarkoittaa sitä, ettei yritys ole velkaantunut liikaa. Omavaraisuusaste kertoo, kuinka paljon yrityksellä on käytettävissä omaa pääomaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 69–71.)

Yrittäjälle tärkeitä tunnuslukuja oman yrityksensä talouden tilasta lyhyellä aikavälillä ovat katetuotto-prosentti, liikevoittoprosentti, sekä voittoprosentti. Katetuottoprosentti kertoo, katetuoton määrän suhteessa liikevaihtoon. Liikevoittoprosentilla tarkoitetaan sitä, kuinka paljon yrityksen liikevaihtoista jää voitoksi prosentteina. Voittoprosentti ilmaisee sen, montako prosenttia voitto on myyntituotoista. Pidemmällä aikavälillä mitattuna yrityksen taloudentilasta kertoo sijoitetun pääoman tuottoprosentti eli ROI (Return On Investment) joka kertoo, kuinka paljon yritykseen sijoitettu pääoma on kasvanut. (Viitala & Jylhä 2011, 320.)

Yrityksessä tapahtuvan taloushallinnon tehtävänä on suunnitella ja laittaa täytäntöön toimia, jotka mahdollistavat yrityksen taloudelliset tavoitteet. Yrityksessä taloushallintoa voidaan säädellä sen mukaan, millaisella aikavälillä se palvelee yrityksen toimintaa. Ensisijaisesti taloushallinnon tehtävänä on ohjata yrityksen päivittäistä toimintaa ja sen johtamista. Taloushallinnon päämääränä on myös palvella yrityksen pidempi aikaisia strategisia tavoitteita ja ohjata yritystä määrittelemään tulevaisuuden visioitaan. (Viitala & Jylhä 2011, 297.)

### **2.6.1 Rahoitus**

Rahoituksen saantiin vaikuttavat usein ne asiakirjat, jotka alkava yrittäjä esittää rahoitusta hakiessaan. Liikeidean pohjalta laadittu hyvä liiketoimintasuunnitelma ja siihen liitetyt laskelmat realistisesta rahoituksen tarpeesta edesauttavat rahoituksen saantia niin lyhyelle, kuin pitkällekin aikavälille.

Rahoitus jaetaan yritystoiminnan näkökulmasta tulosrahoitukseen ja pääomarahoitukseen, joka jakautuu omaan pääomaan ja vieras pääomaan. Omaan pääomaan sisältyy se omaisuus, jonka yrittäjä itse sijoittaa omaan liiketoimintaansa. Vieras pääoma jakautuu lyhyt aikaiseen ja pitkä aikaiseen rahoitukseen. Vieras pääomalla tarkoitetaan joko pankeista tai muilta rahoituslaitoksilta haettua rahaa, muita avustuksia tai esimerkiksi yksityishenkilön sijoittamaa pääomaa. Tulosrahoitus käsittää rahoituksen, joka syntyy myyntituloista tehtävien vähennysten jälkeen. (Raatikainen 2006, 118)

Vieras pääoman hinta yrittäjälle määräytyy korkojen mukaan. Yleisimpiä viitekorkoja ovat pankkien itse määrittelemät prime-korot tai Euribor, joka on euroalueella käytettävä viitekorko. Pankkilainoihin sisältyy lisäksi järjestelypalkkio sekä usein myös toimitusmaksu. Vieraan pääoman myöntäjä edellyttää maksusuunnitelmaa ja vakuuksia, joista yleisimpiä ovat takaus, kiinnitys, pantti sekä kovenantti. Takauksella tarkoitetaan lainalle nimitettyä takaajaa, joka maksaa lainan takaisin, jos takauksen saanut yritys ei siihen pysty. Yrittäjä voi halutessaan käyttää vakuutena kiinnitystä, joka voidaan hakea yrittäjän omistamaan tonttiin tai kiinteistöön. Myös muuta omaisuutta, kuten arvopapereita, irtaimistoa sekä esimerkiksi tavaramerkkejä voidaan käyttää vakuutena, jos ne muodostavat tarpeeksi suuren arvon. Tällöin kyse on pantista. Kovenantti vakuusmuotona on ehto lainan myöntämiselle, jossa yrittäjä vakuuttaa ylläpitämäänsä toimintaansa taloudellisesti ja toiminnallisesti niin, että hän pystyy lainan maksamaan. (Raatikainen 2006, 122–123.)

### **2.6.2 Rahoituksen suunnittelu**

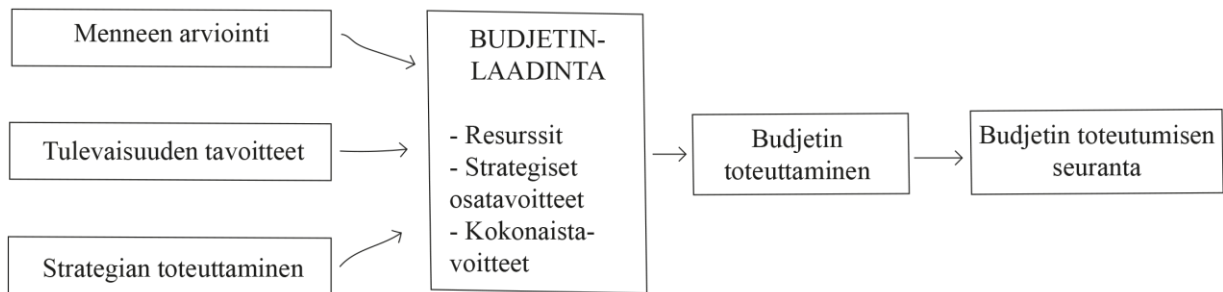
Rahoitustarpeen suunnittelu aloittavalla yrittäjällä lähtee liikeidean synnyttyä. Yrittäjän on alkuun karotettava, onko liikeidea kannattava ja mitä sen toteuttaminen kustantaa. Rahoituslaskelmien toteuttamista varten mahdollisista rahoittajista, ja niiden vaatimuksista myöntää rahoitus, on yrittäjän otettava selvää. (Huovinen 2015, 1.)

Yrittäjä voi suunnitella rahoitustaan joko lyhyellä, tai pitkällä aikavälillä. Lyhyen aikavälin, eli alle vuoden rahoitustarvetta yrittäjä voi kattaa lyhytaikaisella pankkilainalla, nopeuttamalla myyntisaamisiaan tai siirtämällä ostovelkojensa maksua. Lyhyen aikavälin rahoitustarve syntyy yleensä maksuvalmiuden väliaikaisesta laskemisesta. Pidemmän aikavälin rahoitussuunnittelu tulee yrittäjälle ajankohtaiseksi silloin, kun yrityksen aikomuksena on tehdä suurempia investointeja tai laitehankintoja. Pitkän aikavälin rahoitussuunnittelu tähtää siihen, että investoinneista huolimatta yrityksen talous pysyy tasapainossa. Rahoitustarpeet pitkällä aikavälillä edellyttää yleensä vieras pääomaa eli lainan ottoa, tai muun avustuksen hakemista. (Suomi.fi.)

Budjettikauden pituus riippuu siitä, mitä ollaan budjetoimassa ja sen tarkoituksena on ohjata yrityksen toimintaa sanoin ja numeroin. Budjetti sisältää niin yrityksen sisäiseen, kuin ulkoiseen toimintaan liittyviä tekijöitä. Sisäiseen toimintaan liittyvät osat, kuten yrityksen toimintasuunnitelma ja tavoitteet ohjaa-

vat yrittäjää budjetin laadintavaiheessa. Taloudellisia lukuja laskiessa hyötyä on myös oman toimintaympäristön tuntemisesta ja tietämys sen kehityksestä tulevaisuudessa. (Huovinen 2015, 2–3.)

Budjetin laatiminen (KUVIO 1) muodostaa keskeisen osan yrityksen rahoituksen suunnittelusta. Yrittäjän pohjatiedot laatia budjetti perustuu menneisyyden arviointiin, tulevaisuuden tavoitteisiin sekä siihen millaisen strategian yrittäjä on luonut. Yritysstrategian osatavoitteet sekä kokonaistavoitteet muodostavat resurssien ohella budjetin rungon ja ohjaavat sitä miten rahalliset resurssit yrityksessä käytetään. Budjetin toteuttamisvaiheessa yrittäjän tehtävänä on seurata sen toteutumista ja tehdä tarvittaessa muutoksia. Uutta budjetin laadintaa varten arvioidaan, miten edellisellä kaudella laadittu budjetti toteutui.



KUVIO 1. Budjetin laadinta. (Mukaiillen Huovinen 2015, 4)

### 3 LUOVAT ALAT JA KULTTUURITEOLLISUUS

Kulttuuriteollisuudella tarkoitetaan sellaisia tuotteita ja palveluja, joiden taloudellinen arvo perustuu elämyksiin ja kulttuurillisen arvojen luontiin (O'Connor 2003, 22.) Tällaisia ovat esimerkiksi teatteri- ja tanssitaide, kuvataiteet, sekä musiikki. On usein aikaan sidonnaista, kuinka ja mitkä eri taiteenlajit vaikuttavat taloudessa ja vientiteollisuudessa. Luovan talouden tuottamat tuotteet ja palvelut ovat kulttuuriteollisuutta tai sisällöntuotantoa, jotka ovat sisällöltään merkityksellisiä (Cronberg 2010, 9–10.)

Kulttuurisosiologian näkökulmasta kulttuurin arvo ja sen kuluttaminen perustuu ihmisten väliseen vuorovaikutukseen, sekä vallitseviin sosiaalisiin ja yhteiskunnallisiin rakenteisiin. Yhteiskunta ja sen kulttuuriset mieltymykset vaikuttavat merkittävästi siihen, millaista kulttuuria kulutetaan ja arvostetaan. Myös yksilöiden ja yhteisöjen valinnat kulttuurin kulutuksessa säätelevät sekä kuluttajan omaa asemaa, että itse kulttuurituotteen arvostusta. Liiketoiminnallisesta perspektiivistä tarkasteltuna yhteiskuntien kulttuuriset valinnat liittyvät vahvasti brändien ja imagojen rakentamiseen kulttuurialalla. Hyvin rakennetut kulttuuribrändit lisäävät yhteistyössä muiden alojen kanssa elämyksellisyyttä, mikä lisää muun muassa yhteenkuuluvuuden tunnetta, sekä kulttuurin vaikuttavuutta yhteiskunnassa. (Lähdesmäki 2016, 83–84.)

Kulttuuriteollisuus ja luova talous on nostettu yhdeksi Suomen kansainvälisen kasvun kärjeksi Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2017 tekemässä tutkimuksessa. Työryhmän mukaan oikeilla toimilla voidaan kasvattaa työpaikkojen määrää Suomessa jopa 10 000 henkilöllä. Työryhmä tuo esille erilaisia toimia, jotka edistävät luovan osaamisen hyödyntämistä, sekä elinkeinorakenteen ja viennin monipuolistamista. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017, 13.)

Luovien alojen yritykset ovat pieniä, joten haasteita kansainvälistyä on paljon. Perinteiset tuotannontekijät, kuten tuotantovälineet, työvoima ja pääoma, eivät enää yksin määritä kilpailukyvykkyyttä. Rinnalle on noussut aineeton pääoma eli osaaminen ja luovuus. Osaaminen muuntaa aineetonta arvoa taloudelliseksi arvoksi, sekä kannattavaksi yritystoiminnaksi kasvattavat myös koko Suomen kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017, 19–20.)

Julkaisussa työryhmä esittää muun muassa Creative Business Finland -ekosysteemin sekä kulttuuritalouden kehittämispalvelujen rakentamista. Luovien alojen vahvistaminen ja vaikuttaminen vahvemmin kansainvälisillä markkinoilla edellyttää monialaisia verkostoekosysteemejä. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017, 23) Kiinnostus luovien alojen tarjoamiin palveluihin edellyttää toimijoilta erityisesti osaamista tuotteista palvelunsa, sekä saada yhteistyökumppaneita kehittämään toistensa yritystoimintaa. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017, 29.)

Tutkimuksessa työryhmä tuo esille osaamiseen ja koulutukseen liittyviä esteitä, jotka haittaavat kulttuurialan toimijoita. Luoviin aloihin keskittyvät neuvontapalvelut ovat sulautettu yleiseen yritysneuvontaan ilman alapainotuksia. Yritysmaailmassa ei ole tarvittavia monialaisia keskittyviä, jotka hyödyntäisivät myös luovien alojen toimijoita tutkimus- ja kehitystyössään. Koulutuksen näkökulmasta kulttuurialan opinnot eivät ole tarpeeksi monipuolisia, ja opintojen rakenne ei välttämättä mahdollista riittävän hyvää yrittäjyys- ja liiketoimintaosaamista. Näihin ongelmiin työryhmä esittää monialaisia osaamiskeskittyviä, joihin kuuluu yritys yhteistyötä, sekä tutkimus- ja kehitystoimintaa. Myös koulutuksen parempi työelämälähtöisyys, sekä monialaisemmat oppimiskokonaisuudet lisääisivät myös kulttuurialan toimijoiden liiketoimintaosaamista. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017, 38–39.)

### **3.1 Luovien alojen erityispiirteet**

Luovilla aloilla toiminta perustuu enemmän toimijan taiteellisiin ideoihin kuin asiakastarpeiden tyydyttämiseen. Keskeinen erityispiirre luoville aloille on immateriaali- ja tekijänoikeudet, sillä erityisesti luovien alojen tekijät tuottavat palveluja ja tuotteita, jotka ovat näiden oikeuksien piirissä. Liiketoiminnan näkökulmasta luovat alat toimivat kuitenkin melko samalla periaatteella kuin muutkin alat, mutta esimerkiksi tuotteiden testaaminen on haastavampaa. (Opetusministeriö 2006, 17–18)

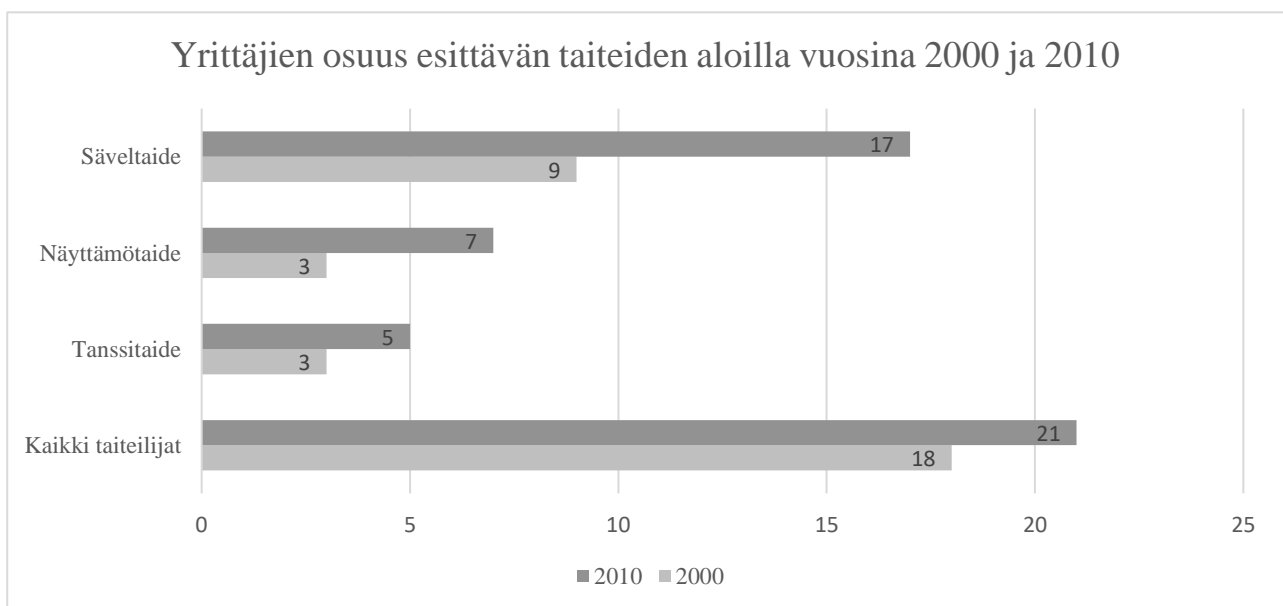
Erityispiirteen muodostaa myös luovien alojen vahva linkittyminen muihin toimialoihin. Kulttuurin ja taiteen tuottamisella on päällekkäisyyksiä esimerkiksi sisällöllisen liiketoiminnan, designin sekä digitaalisen viestinnän kanssa. (Opetusministeriö 2006, 20) Luovan alan toimijalle on myös ominaista jatkaa toimintaansa, vaikka se ei tuottaisi hänelle taloudellisia voittoja työuran missään vaiheessa. (Rensujeff 2015, 13)

### 3.2 Taiteilijan työmarkkina-asema ja toimeentulo Suomessa

Suomessa kulttuurialalle työllistyneitä on arvioiden mukaan noin 80 000 henkilöä, joista 53 prosenttia on naisia. (Cronberg 2010, 15) Karkeasti jaoteltuna taiteilijat Suomessa työllistävät itsensä kolmella eri tavalla. Vakituksessa työsuhteessa oleva taiteilija työskentelee palkansaajana jollekin yhteisölle tai yritykselle. Freelancerina toimii taiteilija, jolla työnantajia saattaa olla useita, ja työt ovat keikkaluontoisia. Vapaa taiteilija on kulttuurialan toimija, joka rahoittaa taiteellista työtänsä pitkälti apurahojen ja valtiotukien avulla. (Rensujeff 2015, 53)

Yhä useampi taiteilija työllistää itsensä freelancerina. Tämä on kulttuurialalle ominaista, mutta myös seurausta alan vakituisten työpaikkojen vähenemisestä. Suomalainen työlainsäädännössä määrittellään kaksi työntekotapaa; palkkatyön ja yrittäjyyden. Kumpikaan näistä ei kuitenkaan vastaa suurimman osan taiteilijoista toimeentulon lähdeksi. (Cronberg 2010, 15)

Kymmenessä vuodessa yrittäjien osuus esittävien taiteiden alalla on kasvanut (KUVIO 2). Erityisesti säveltaiteen eli musiikin saralla yrittäjien määrä on lähes tuplaantunut 2000-luvun alusta. Näyttämö- ja tanssitaiteen aloilla kasvu ei ole ollut yhtä suurta. Kaikkien taiteilijoiden palkki näyttää esittävien taiteiden lisäksi myös muiden taiteen alojen, kuten kuvataiteen ja kirjallisuuden toimijoiden osuuden yrittäjänä. (Rensujeff 2015, 59)



KUVIO 2. Yrittäjien osuus esittävien taiteiden aloilla vuosina 2000 ja 2010 (Mukailten Rensujeff 2015, 59)

Alla oleva taulukko (TAULUKKO 1) esittää esittävän taiteen alojen toimijoiden osuudet työmarkkinoilla. Viimeiseen sarakkeeseen on laskettu kaikki taiteellista työtä tekevät. Työsuhteessa oleviin on laskettu sekä vakinaisessa, että määräaikaisessa työsuhteessa olevat taiteilijat. Freelancerien sarake sisältää toimeksiantotöiden lisäksi myös lyhyet työsuhteet. Muussa tilanteessa olevien taiteilijoiden sarake käsittää työttömät, opiskelijat, eläkeläiset sekä vanhempainvapaalla olevat. Suuri osuus muussa tilanteessa olevien taiteilijoiden osalta selittyy työttömyysjaksoilla sekä eläkeläisten suurella osuudella. (Rensujeff 2015, 55)

TAULUKKO 1. Esittävän taiteen toimijoiden työmarkkina-asema prosentteina vuonna 2010. Mukailten Rensujeff 2015, 55

	Työsuhteessa	Vapaana taiteilijana	Freelancer	Yrittäjänä	Muussa tilanteessa	Ei toiminut ammattitaiteilijana
Tanssitaide	33	22	39	5	54	21
Näyttämötaide	53	12	45	7	47	13
Säveltaide	42	25	43	17	32	5
Kaikki	25	36	29	21	44	8

Tulevaisuudessa luovat alat linkittyvät yhä enemmän muihin aloihin. Esimerkiksi sosiaali- ja terveysalojen toiminnot tulevat yhä enemmän hyödyntämään palveluissaan luovien alojen osaajia. Musiikin koulutuksissa on nyt jo tarjolla esimerkiksi musiikkiterapian ja yhteisömuusikon opintoja. Myös tanssin ja kuvataiteiden koulutuksissa on pyritty rakentamaan koulutuksia, jotka tarjoavat osaamista myös sosiaali- ja terveysalan työtehtäviin.

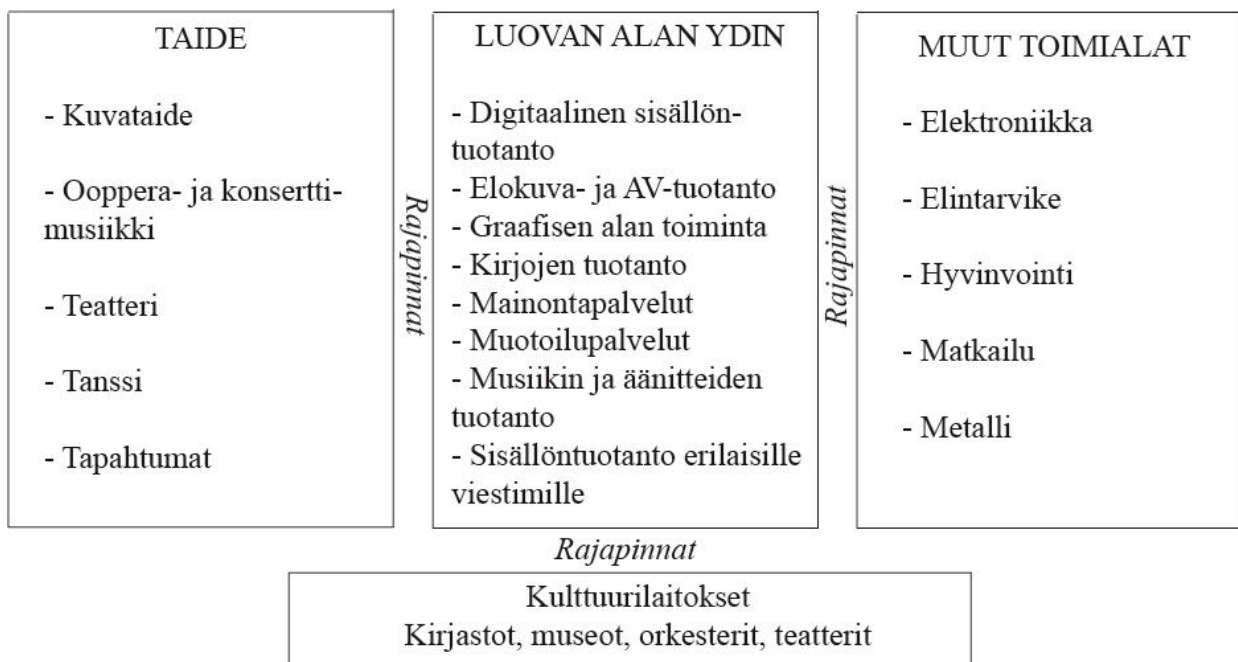
### 3.3 Yrittäjyys kulttuurialalla

Yritysmuotoinen toiminta kulttuurialalla on hajanaista ja sen mallit ovat vielä muotoutumassa. Omaista sille on projektimuotoiset toimeksiannot, jotka pidemmällä aikavälillä tekevät yritystoiminnan

suunnittelusta hankalaa ja epävarmaa. Projektimuotoinen työtapa edellyttää suunnitelmallisuutta ja ajanhallintaa. Lisäksi kulttuurialan toimijoiden kontaktit ovat vähäiset ammattilaisiin talouden ja hallinnon aloilla. (Peltomäki 2003, 92)

Haasteellisuutta lisää kulttuurin myynnin näkökulmasta sen konkretian puuttuminen, joten yritystoiminnassa menestyminen vaatii erityisen hyviä palveluita, kekseliäisyyttä, sekä kykyä erottua muista. Kulttuuripalveluiden ja -tuotteiden myynti edellyttää monialaista osaamista ja ajallista panostusta siihen, että ostajat ja rahoittajat tietävät mihin rahojaan ovat sijoittamassa. (Peltomäki 2003, 92)

Alla olevassa kuviossa (KUVIO 3) on taide ja luovat alat erotettu toisistaan. Kuitenkin niiden rajapinnat ovat häilyvät ja tästä johtuen luovien alojen jaottelu on vaikeaa sen monialaisuuden vuoksi. Luovien alojen yritykset ovat pitkälti mikroyrityksiä, ja niiden markkinointi- ja liiketoimintaosaaminen on usein puutteellista. Tehdyt tutkimukset osoittavatkin luoville aloille tarvittavan yhä enemmän yritystoiminnallisia neuvontapalveluja. Moni taiteilija ei ole kuitenkaan edes ajatellut yrittäjyyttä, tai pitää sitä epäkiinnostavana. (Cronberg 2010, 11–12.)



KUVIO 3. Luovien alojen yritystoiminnan ydin alat. (Mukaihen Opetusministeriö 2006, 11)

Yritystoiminnan kehittymisennusteiden laatiminen luovilla aloilla on todettu vaikeaksi sen epävakauden vuoksi. Erityisesti digitaalisen kaupan kasvu, kansainvälinen kauppa ja teknologian kehitys ovat muodostuneet haasteiksi yritysten kasvulle. Kulttuurialan yritykset muualla Euroopassa ovat olleet pienessä

kasvussa ja digitaalisen tuotannon tehostuminen nähdään kasvumahdollisuutena tulevaisuudessa. (Opetusministeriö 2006, 12.)

Luovuuden tukeminen ja innovatiivisten toimintaympäristöjen luominen yhteiskunnassa ovat edellytyksiä kulttuuriyritysten menestykseen. Innovatiivisuus on toimintaa, joka muuttaa aikaisempia toimintamalleja eli sen edellytyksenä on vanhojen toimintamallien kyseenalaistaminen ja uuden informaation hyödyntäminen toiminnassa. Kulttuuriliiketoiminnan näkökulmasta pelkkien rakennusten rakentaminen ei riitä, vaan rinnalle tarvitaan kokonaisvaltaisempaa innovaatiopolitiikkaa. Innovatiiviset toimintaympäristöt syntyvät ensisijaisesti ihmisestä itsestään fyysisen toimintaympäristön sijaan. Kulttuuriliiketoiminnassa uusien innovaatioiden kehittäminen erottaa yrityksen kilpailijoistaan ja mahdollistaa yrityksen toiminnan pidemmällä aikavälillä. (Kaivo-oja 2003, 30–31.)

Kulttuuriliiketoiminnan tuotantorakenteissa ollaan menossa uuteen suuntaan. Yhä enemmän alalle tarvitaan osaamista edunvalvontaan, myyntiin ja markkinointiin, sekä siihen että tekijät ja tilaajat saatetaan yhteen. Myynti- ja tukiorganisaatioiden vahvistaminen takaa monipuolisempia rahoituskanavia tulevaisuudessa. Edellytyksenä kaikelle on kuitenkin se, että kulttuurialalla on kasvuun tähtääviä yrityksiä, jotka ovat valmiita liiketoimintalähtöiseen ajatteluun ja sen kehittämiseen. (Peltomäki 2003, 100)

## 4 POHDINTA

Tiesin heti opinnäytetyöprosessin alusta asti, että kulttuurialan toimijoilla ei välttämättä ole edes halua lähteä yrittäjäksi. Oppaan tarkoituksena oli kuitenkin se, että kulttuurialan opiskelijat saisivat lisätietoa yrittäjyydestä ja pohtisivat, millä tavoin omaa osaamistaan voisi markkinoida. Lähtökohdaksi asetin itselleni, että oppaan on oltava mahdollisimman selkeä ja pelkistetty. Tämä jo senkin takia, että etenkin liiketaloudessa on asioita, jotka saattavat muuttua lyhyelläkin aikavälillä. Pyrin välttämään sellaisen tiedon jakamista, mikä vanhenee nopeasti. Lisäksi oppaaseen haastatellut valikoituivat osaamisensa lisäksi silläkin perusteella, että he ovat joko itse yrittäjiä, tai olleet yritystoiminnassa vahvasti mukana.

Itse kirjoitusprosessi sujui hyvin, kun se oli lähtenyt kunnolla käyntiin. Kirjoitusprosessin aikataulutaminen oli muun elämän ohella haastavaa. Prosessin aikana huomasin yhä enemmän aiheen olevan ajan-kohtainen, mikä jaksoi motivoida, sillä tiesin, että tässä oppaassa saattaa olla jollekin hyödyllistä tietoa. Minulle oli alusta asti selvää, että opas tulee sisällöltään olemaan rennompempi, kuin mitä opinnäytetyöt perinteisesti. Ajatuksena minulla oli myös se, ettei informatiivisten oppaiden tarvitse aina olla jäykkää asiatekstiä. Jossain määrin kuitenkin koen, että oppaan muoto hieman kärsi opinnäytetöille asetettujen vaatimusten vuoksi. Valmiista oppaasta välittyy myös oma näkemys aiheeseen, joka on muodostunut sekä opintojen, että itse kirjoitusprosessin aikana.

Aivan kuten yrittäjätkin, pyrin tällä opinnäytetyöllä vastaamaan tarpeisiin, joita olen havainnut. Tähtäsin opinnäytetyötäni aloittaessa lopputulokseen, josta olisi oikeasti hyötyä, ja joka on myös jatkojalostettavissa. Esimerkiksi yhtenä kehitysideana näen, että yritystoiminnan seminaareja tai työpajoja kulttuurialan opiskelijoille voisi järjestää osana opintoja. Itse oppaankin kehittäminen voisi tulla kyseeseen, esimerkiksi haastatteleamalla enemmän kulttuurialan yrittäjiä, voisi tuoda oppaan vieläkin lähemmäs toimijoita. Toisaalta näen tärkeänä myös sen, että vaikutteita ja osaamista haetaan myös muiltakin, kuin vain omalta alalta.

Vakituiset työpaikat kulttuurialalla häviävät ja töitä tehdään yhä enemmän yksittäisinä toimeksiantoina. Tässä opinnäytetyössä esitetyt kaaviot tukevat yrittäjien määrän kasvun vähentävän työttömyyttä kulttuurialalla kokonaisuudessaan. Tehdyt tutkimukset osoittavat myös, että kulttuurin tuotteistaminen osana monialaista organisaatiota tukee hyvin tehtynä pidemmällä aikavälillä myös koko maan kilpailu-

kykyä maailman markkinoilla. Toisaalta kynnys siirtyä keikkailevasta taiteilijasta kokopäiväiseksi yrittäjäksi vaatii enemmän kuin muilla aloilla. Taiteellisen koulutuksen näkökulmasta tulevaisuudessa siis yhä tärkeämmäksi nousee liiketoimintaosaaminen.

Oppaan tarkoituksena oli myös rohkaista ja vähentää ennakkoluuloja yritystoimintaa kohtaan. Yrittäjyyttä voi myös kokeilla ilman, että siihen sitoutuu loppuelämäksi. Kulttuurialan näkökulmasta yrittäjyys on parhaimmillaan rahaa tuottava lisä elämäntavan eli kulttuurin tuottamisen ohelle. Itse yrittäjyys voi tuoda ammatilliseenkin osaamiseen jotakin uutta, mitä ei esimerkiksi palkkatyössä saisi.

## LÄHTEET

- Cronberg T. 2010. Luova kasvu ja taiteilijan toimeentulo, Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2010:6. Saatavissa: <http://www.kirjailijaliitto.fi/wp-content/uploads/2016/03/selvitys-okm-2010.pdf>. Viitattu 3.2.2018
- Cursor.fi. Top 10 tavat hankkia uusia asiakkaita Saatavissa: [www.cursor.fi/fi/top-10-tavat-hankkia-uusia-asiakkaita](http://www.cursor.fi/fi/top-10-tavat-hankkia-uusia-asiakkaita) Viitattu: 22.3.2018
- Facebook. Rotsi & Jyrä. Saatavissa: <https://www.facebook.com/RotsiJyra/posts/1504032746357903>. Viitattu: 10.9.2017
- Finlex. Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501>. Viitattu: 1.4.2018
- Finlex. Yritys- ja yhteisölaki 16.3.2001/244. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010244>. Viitattu: 1.4.2018
- Heinonen J. & Vento-Vierikko I. 2002. Sisäinen yrittäjyys. Uskalla. Muutu. Menesty. Talentum.
- Helsingin Sanomat: Kevytyrittäjyys on kasvava työn tekemisen malli. Saatavissa: <http://www.hs.fi/ura/art-2000002901768.html> Viitattu: 15.8.2017
- Holopainen, T. 2016. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Hansaprint.
- Huovinen T. 2015. Budjetointi. Kainuun Ammattiopisto. Saatavissa: <http://slideplayer.fi/slide/1944567/> Viitattu: 10.3.2018
- Kaivo-oja J. 2003. Innovatiiviset toimintaympäristöt kulttuuriyritysten menestyksen lähtökohtana. Teoksessa Kulttuuribusiness. Toim. Niinikoski M-L & Sibelius K. WSOY. 30-49
- Kaplan J. & Warren A. 2010. Patterns of Entrepreneurship Management. John Wiley & Sons, Inc.
- Koiranen M. 1993. Ole yrittäjä. Ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. TT-Kustannustieto Oy.
- Koiranen M. & Pohjansaari T. 1994. Sisäinen yrittäjyys. Innovatiivisuuden, laadun ja tuottavuuden perusta. Konetuumat Oy.
- Lähdesmäki T. 2016. Brändit, imagot ja kulttuurisen erottautumisen talous. Teoksessa Elämykset kulttuurina ja kulttuuri elämyksinä Toim. Karkulehto S., Lähdesmäki T & Venäläinen J. Jyväskylän Yliopisto. 83-85
- Meretniemi I. & Ylönen H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Otava.
- Minlex: Mikä on henkilöyhtiö? Saatavissa: <https://www.minilex.fi/a/mik%C3%A4-on-henkil%C3%B6yhti%C3%B6> Viitattu: 6.11.2017

O'Connor J. 2003. Julkinen ja yksityinen sektori kulttuuriteollisuudessa. Teoksessa Kulttuuribusiness. Toim. Niinikoski M-L & Sibelius K. WSOY. 12-29

Onnistuyrittäjänä.fi. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma-ohje> Viitattu: 3.2.2018

Opetushallitus. 2018. Markkinoinnin suunnittelu. Saatavissa: <http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/markkinointisuunnitelma/pages/pr.htm> Viitattu: 27.2.2018

Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2017:18. Luova talous ja aineettoman arvon luominen kasvun kärjiksi. Luovat alat Suomen talouden ja työllisyyden vahvistajina -työryhmän raportti. Saatavissa: [http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/79725/Luova%20talous%20ja%20aineettomat%20arvot\\_FINAL.pdf?sequence=3](http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/79725/Luova%20talous%20ja%20aineettomat%20arvot_FINAL.pdf?sequence=3) Viitattu: 15.10.2017.

Opetusministeriön julkaisuja 2006: 47. Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen Verkostomainen toimintamalli -selvitys. Saatavissa: <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/79942/opm47.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Viitattu: 1.4.2018

Peltomäki M. 2003. Yritysmuotoisen toiminnan haasteet kulttuurinkentällä. Teoksessa Kulttuuribusiness. Toim. Niinikoski M-L & Sibelius K. WSOY. 92-101

Peltoniemi J. 2017. Kulttuuriyrittäjyyden kurssin luentomateriaalit.

Pyykkö M. 2011. Minustako yrittäjä? WSOYpro Oy.

Raatikainen L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Edita Publishing Oy.

Rensujeff K. 2010. Taiteilijan asema 2010 - Taiteilijakunnan rakenne, työ ja tulonmuodostus. Saatavissa: [http://www.taike.fi/documents/10921/1094274/Taiteilijan\\_asema\\_2010\\_2.korjattupainos.pdf/f59aa7d3-f396-4340-81ac-2bac9d4ae841](http://www.taike.fi/documents/10921/1094274/Taiteilijan_asema_2010_2.korjattupainos.pdf/f59aa7d3-f396-4340-81ac-2bac9d4ae841). Viitattu 8.3.2018

SeAMK. Liikealan luentomateriaalit. Saatavissa: [http://liike.epedu.fi/liikeala/verkko\\_opetus/tuotteen\\_monet\\_kasvot/sisainenjulkoinen.html](http://liike.epedu.fi/liikeala/verkko_opetus/tuotteen_monet_kasvot/sisainenjulkoinen.html) Viitattu: 31.1.2018

Sitra: Mistä on kevytyrittäjät tehty. Saatavissa: <https://www.sitra.fi/uutiset/mista-on-kevytyrittajat-tehty/>. Viitattu: 15.8.2017

Suomi.fi. Rahoituksen suunnittelu. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yrittajan-arki-ja-toimeentulo/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus/rahoituksen-suunnittelu>. Viitattu: 31.3.2018

Suomen Palkkiopalvelu. 2018. Alv-ohjeita. Saatavissa: <http://www.palkkiopalvelu.fi/fi/alv-ohjeita> Viitattu: 6.4.2018

Suomen Yrittäjät. Työehtosopimukset. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/tyonantajan-abc/tyoehtosopimukset-316465>. Viitattu: 31.3.2018

Tagmarketing. 2016. Choosing the right social platform media for your business. Saatavissa: <http://www.tagmarketing.co.uk/2016/04/08/choosing-right-social-media-platform-business-tag-marketing-spalding/>. Viitattu 15.11.2017.

Taloustieteellinen yhdistys. Kansantaloudellinen aikakauskirja 1/2001. P. Böckerman: Schumpeter ja luova tuho. Saatavissa: <http://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/kak/kak12001/kak12001bockerman.pdf>. Viitattu: 15.11.2017.

Uusyrityskeskusverkosto. 2016. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2016. Suomen uusyrityskeskukset ry.

Uusyrityskeskus Wäläky. 2017. Alustava liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <http://www.walacky.fi/upload/File/ALUSTAVA%20LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN%20MALLI.pdf>. Viitattu: 15.11.2017.

Viitala R. & Jylhä E. 2011. Liiketoimintaosaaminen, menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita Publishing Oy.

**LITTEET**

Tämän opinnäytetyön liitteitä ei julkaista Theseuksessa.