

Matti Siekkinen

Artistin tulojen kotiuttaminen

Opinnäytetyö

Syksy 2016

SeAMK Liiketalous ja kulttuuri

Kulttuurituotannon tutkinto-ohjelma

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalous ja Kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Kulttuurituottaja

Suuntautumisvaihtoehto: Sosiokulttuurinen työ

Tekijä: Matti Siekkinen

Työn nimi: Artistin tulojen kotiuttaminen

Ohjaaja: Jussi Kareinen

Vuosi: 2016 Sivumäärä: 70 Liitteiden lukumäärä: 0

Tämä tutkimus selvittää artistin tulojen kotiuttamismuotoja. Musiikkialan, ja etenkin äänitemyyntin murros, on pakottanut muusikoita ja yhtyeitä löytämään uusia tulomuotoja elantonsa takaamiseksi, tai ainakin toimintansa rahoittamiseksi. Niin uusien kuin vanhojenkin tulomuotojen lainmukainen kotiuttaminen vaatii kuitenkin tiettyä talous- ja verotusasioiden hallitsemista, mitä varsinkaan aloittelevalla artistilla ei välttämättä ennestään ole. Tämän opinnäytteen tarkoitus on kuitenkin tarjota artistille perustietämys yleisimpien tulonlähteiden käsittelystä.

Tutkimuksen ensimmäisessä osassa tutkitaan, mitä erityispiirteitä artistin yleisimpiin tulonlähteisiin liittyy tulojen kotiuttamisen näkökulmasta. Tämän lisäksi tutkimuksessa luodaan katsaus myös uuteen joukkorahoituksen muotoon.

Tutkimuksen toinen osa tarkastelee laskutuspalveluita ja yrittäjyyttä tulojen kotiuttamisen keinoina. Pääpaino on kuitenkin artistin yrittäjyyden tarkastelussa.

Opinnäytetyön lopuksi pohditaan rahan merkitystä nykyajan musiikkibisneksessä ja musiikin tekemisessä sekä käsitellään musiikkibisneksen nykyistä tilaa yleisesti.

Avainsanat: Artistin tulonlähteet, Tulojen verotus, Yrittäjyys, Musiikkibisnes, Artisti palkansaajana, Tulojen kotiuttaminen.

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business and culture

Degree programme: Culture management

Specialisation: Sociocultural work

Author/s: Matti Siekkinen

Title of thesis: Realization of an artist's income

Supervisor(s): Jussi Kareinen

Year: 2016 Number of pages: 70 Number of appendices: 0

This thesis examines the different possible methods for an artist to realize income. The recent evolution of music industry, and especially of the record market, has forced the musicians and bands to look for new forms of revenue to ensure their livelihood, or to at least finance their occupation. However, to legitimately realize the income, be it from one of the more traditional or the modern forms of revenue, must the artist possess a certain financial and tax-related knowhow. Though in the case of beginner artist, the lack of needed knowledge may be presumable. In addition to mere examination of the subject, aims this thesis to give the artist a basic knowledge of how to manage some of the most common revenues.

First part of this research looks into what special characteristics are related to some of the more traditional revenues when it comes to realizing the income. In addition to that the research addresses one of the most recent forms of crowdfunding.

The second part of the research examines billing services and entrepreneurship as ways to realize income. The main focus remains in the entrepreneurship.

The final chapter of this thesis is dedicated to reflecting on what influence money has to making of music and the status of present day music business in general.

Keywords: artist revenue, income taxing, entrepreneurship, music business, artist as an employee, realization of income

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo.....	5
Käytetyt termit ja lyhenteet.....	6
1 JOHDANTO.....	7
2 MUSIIKKIBISNEKSEN MURROS.....	9
3 ARTISTIN TULONLÄHTEET.....	11
3.1 Esiintymispalkkio.....	11
3.1.1 Palkkiomuodot.....	12
3.1.2 Esiintymisen hinnoittelu.....	13
3.1.3 Esiintymispalkkion kotiuttaminen.....	16
3.2 Oheistuotemyynti.....	17
3.3 Äänitteiden myynti.....	20
3.4 Suoratoistopalveluista kertyvät tulot.....	23
3.5 Tekijänoikeustulot.....	27
3.6 Apurahat.....	29
3.7 Joukkorahoitus.....	31
4 VEROVAPAAT KORVAUKSET JA VEROVÄHENNYKSET.....	35
4.1 Kilometrikorvaukset.....	35
4.2 Ateriakorvaukset.....	36
4.3 Päiväraha.....	36
4.4 Artistin vähennykset verotuksessa.....	37
5 YRITTÄJYYS JA LASKUTUSPALVELUT KOTIUTTAMISVÄYLINÄ.....	39
5.1 Yrittäjyys.....	40
5.1.1 Yrittäjyyden haasteet ja mahdollisuudet.....	40
5.1.2 Yritysmuodot.....	45
5.2 Laskutuspalvelut.....	53

6 LOPUKSI	58
LÄHTEET	62

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Taulukko 1. Oheistuotemyynnin järjestäminen	18
---	----

Käytetyt termit ja lyhenteet

Rosteri	Yleisnimitys esimerkiksi ohjelmatoimiston, agentuurin, levy-yhtiön tai manageritoimiston edustamasta artistivalikoimasta yhtenä kokonaisuutena.
Artisti	Yleisnimitys esittäväälle taiteilijalle. Opinnäytteen asiayhteydessä artistilla tarkoitetaan yhdestä tai useammasta henkilöstä koostuvaa, musiikkia tekevää ja esittävää yhtyettä

1 JOHDANTO

Sain kipinän tämän opinnäytetyön tekemiseen, kun yhtye jossa soitin alkoi ensimmäisiä kertoja olla tekemisissä rahan kanssa. Saimme ensimmäiset palkkiot esiintymisistämme ja suunnittelimme alkavamme myydä äänitteitämme esiintymisiemme yhteydessä. Törmäsimme kuitenkin heti haasteisiin. Kuinka meidän olisi mahdollista kotiuttaa tulot laillisin keinoin yhtyeelle tai meille, sen jäsenille? Kuinka muut yhtyeet hoitavat nämä asiat? Vaikka, kuten yhtyeelläni, rahan ansaitseminen ei olisikaan ensisijainen tarkoitus yhtyetoiminnassa, pääsee perinteisessä yhtyetoiminnassa melko pian tekemisiin myös rahan ja taloudenhoidon kanssa.

Yleisin ongelma lienee rahan puute, mutta myös toiminnasta kertyvien tuottojen käsittely voi olla aloittelevan yhtyeen näkökulmasta pulmallista. Jos käytetään esimerkkinä vaikkapa esiintymispalkkioiden kotiutusta, ei aloittelevilla artisteilla usein ole omaa yritystä tai ohjelmatoimistoa taustalla, jonka kautta laskutuksen voisi hoitaa, mutta silti esiintymispaikat vaativat laskua esiintymispalkkion maksua varten. Jäljelle jäävänä vaihtoehtona ovat esimerkiksi laskutuspalvelut, mutta harmittavan usein aloittelevien yhtyeiden esiintymispalkkiot saattavat päätyä yhtyeelle tavalla tai toisella pimeänä rahana. Pienen perehtymisen jälkeen artistien tulojen käsittely ei ole kovinkaan monimutkaista. Tietämättömyys saattaa kuitenkin tehdä rahan käsittelystä vaikeamman tuntuista kuin mitä se todellisuudessa on, mikä taas johtaa helposti näkökulmasta riippuen puolitahattomaan tai puolitahalliseen harmaan talouden harjoittamiseen.

Tätä tekstiä kirjoittaessani kokeilin tiedonhaku sivustolla www.google.fi. Ironisesti ensimmäinen osuma hakusanalla ”keikkapalkkio laillisesti tilille” oli blogikirjoitus ”Näin jätät laillisesti verot maksamatta tai et maksa Suomeen”. On myös mielenkiintoista, että kyseisellä hakusanalla löytyneet osumat eivät käsitelleet, tai edes sivunneet, millään tapaa muusikon talousasioita. Tämä haku kuvastaa vallitsevaa ongelmaa varsin hyvin. Aloittelevat muusikot ja yhtyeet kohtaavat samoja ongelmia, joihin olen myös itse törmännyt, mutta ratkaisut näihin ongelmiin eivät aina löydy pikaisella tiedonhaualla internetistä. Siispä nekin artistit, jotka haluavat ottaa selvää talousasioista, joutuvat näkemään hieman vaivaa tiedonhankinnassa. Näin tärkeän osaamis-

alueen haltuun ottamiseksi tulisikin toki nähdä vaivaa, mutta kun puhutaan artisteista, poikkeuksia lukuun ottamatta rajalliset aikaresurssit käytetään usein mieluummin itse soittamiseen ja musiikin tekemiseen kuin talousasioiden opetteluun. Koska jokaisessa yhtyeessä ei välttämättä ole jäseniä, joille talousasioiden hoito ja niihin liittyvä tiedon haku olisi mieluisa haaste, olisi varmasti kaikkien etu, että artistien tulojen käsittelyyn löytyisi tietoa myös kootusti ja kohdennetusti.

Tämän opinnäytetyön pyrkimys onkin vastata kysymyksiin: ”mitä vaihtoehtoja artisteilla on tulojen kotiuttamiseen” tai ”kuinka eri tulomuodot käyttäytyvät kotiuttaessa?”. Mikään vaihtoehto tulojen kotiuttamiseen ei välttämättä ole oikotie onneen ja vaurauteen, mutta tarkoitus on, että tämän opinnäytteen luettuaan lukijalla olisi kuitenkin perustietämys siitä mitä vaihtoehtoja hänellä on.

2 MUSIIKKIBISNEKSEN MURROS

Musiikkialalla on nyt puhuttu jo pitemmän aikaa alan murroksesta, tai musiikkialan rakennemuutoksesta. Karhumaa, Lehtman ja Nikula (2010, 19) kokoavat alan rakennemuutoksen syiksi tekniikan kehittymisen, markkinapaineen, yksinoikeuksien uuden määrittelyn, piratismiä sekä musiikin jakelun helpottumisen digitalisoitumisen myötä. Se miksi alan rakennemuutos puhututtaa edelleen, johtuu murroksen rikkomista alan perinteisistä ansaintamalleista, joille ei ole vielä löytynyt selkeää yksittäistä korvaajaa. Musiikkibisneksen tulot ovat olleet vahvasti sidonnaisia fyysisten musiikkitalenteiden myyntiin, mutta fyysisten tallenteiden markkinaosuus laskenut huomattavasti etenkin sitten 2000-luvun alun huippuaikojen.

Vuonna 2002 Suomen äänitemyynnin markkinoiden arvo oli 64 788 639 euroa, josta 97,5 % muodostui cd-levyjen myynnistä. Tuolloin Suomessa ei edes tilastoitu muuta kuin fyysistä levymyyntiä. Vuonna 2006 äänitemyynti oli jo kääntynyt laskuun 59 357 707 euron arvolla. Tällöin musiikin digitaalisen myynnin osuus myyntimäärästä oli noin 24,1 % jäaden arvoltaan kuitenkin vain noin 2,75 %:iin äänitemyynnin kokonaisarvosta. Cd-levyjen osuus äänitteiden myyntimäärästä vuonna 2016 oli noin 69,7 %. Vuonna 2015 digitaalisen myynnin osuus oli kasvanut jo 63,14 %:iin, ohittaen kirkkaasti fyysisten äänitteiden myynnin arvon. Digitaalisten äänitteiden myynnin ottaessa vallan markkinoista, on kuitenkin äänitemyynnin arvo vuonna 2015 laskenut lähes puoleen vuoden 2002 arvosta 36 097 623 euron kokonaisarvolla. (IFPI Finland Ry 2015.)

Itkemättä voin kertoa, että näkyvätkin artistit (siis ylipäätään, ei tämä vain meitä koske) tienaa tänä päivänä ehkä noin 20 % siitä mitä tienasivat vielä kymmenen vuotta sitten, jos sitäkään. Etenkin, jos ei kiinnosta tehdä huumorikeikkaa telkkarissa (ja monelleko niitäkään tarjotaan, vai ootko viime aikoina nähnyt suomalaisia artisteja tekemässä musahommaa teeveessä?), tai yrittää raivona miellyttää kaikkia (eli ei ketään) jotain yleishuttua leipomalla. (Yrjänä 2012.)

Yrjänän (2012) valotus CMX yhtyeen ja muidenkin suomalaismuusikoiden taloustilanteeseen kuvastaa alan tilannetta muutaman vuoden takaa. Jos jopa maan suosituimpiin kuuluvilla artisteilla oli selkeitä ongelmia toimeentulon kanssa, niin kuinka aloitteleva artistit voivat edes pyrkiä ammattimaisuuteen? Onneksi alan ilmapiiri on

muuttunut hieman valoisammaksi sitten vuoden 2012. Millään tapaa väittämättä, että artistien tulot olisivat aikaisemminkaan olleet ehdottoman sidonnaisia pelkkään fyysisten äänitteiden myyntiin, voidaan nyt kuitenkin katsoa muiden tulomuotojen, kuten esimerkiksi esiintymispalkkioiden, muodostuneen äänitemyyntiä tärkeämmäksi tulonlähteeksi (Elo 2014).

Perinteisten ansaintakaavojen vanhentuminen on pakottanut artisteja uudenlaiseen luovuuteen myös talouden saralla. Tästä uusimpana esimerkkinä australialainen metalliyhtye Ne Obliviscaris, joka keksi hyödyntää Patreon nimistä taiteellisten sisällöntuottajien joukkorahoituspalvelua. Yhtyeen tavoitteena on kerätä joukkorahoituksena kuukausittain 17 079 Australian dollaria, joka jaettuna yhtyeen kuuden jäsenen kesken vastaisi Australian minimipalkkaa. Jos joukkorahoitus onnistuisi he voisivat keskittyä yhteytoimintaansa täysipäiväisenä palkkatyönä. (Besanko 2016.)
Palvelun kautta yhtyeen kannattajat voivat alkaa kuukausilahjoittajiksi saaden rahojensa vastineeksi yhtyeen tuottamaa sisältöä, kuten yhtyeen musiikkia ja yhtyeeseen liittyviä uutisia ennakoon sekä sisältöä, kuten esimerkiksi tervehdysvideoita, soitonopetusta, kiertuevideoita ja päiväkirjoja yksinoikeudella. Musiikkiala ei siis ole suinkaan tuhoon tuomittu, vaan ainoastaan hakemassa uutta ajanmukaisempaa muotoa.

Musiikkialan murroksen tuottama tulovirtojen jakautuminen vaatii kuitenkin artisteilta laajempaa talousasioiden tuntemusta. Perinteisistä tulonlähteistä syntyvien tulojen käsittelyn ohella on muusikoiden tunnettava esimerkiksi joukkorahoitukseen ja apurahoihin liittyvät käytännöt. Muun muassa niitä käsitellään seuraavissa kappaleissa.

3 ARTISTIN TULONLÄHTEET

3.1 Esiintymispalkkio

Puhuttaessa artistin tuloista on musiikin esittäminen niistä perinteisin. Kun äänen tallentamiseen vaadittavaa tekniikka ei ollut vielä olemassa, oli musiikin esittäminen ainoa tapa saattaa artistien teoksia yleisön kuultavaksi. Vastaavasti edelleen käynnissä olevan musiikkialan murroksen seurauksena on tallennemyynnin hiivuttua musiikin esittämisestä tullut jälleen yhä merkittävämpi tulonlähde artisteille. (Karhuma, Lehtman & Nikula 2010, 27.)

Karhumaan, Lehtmanin ja Nikulan (2010, 27) väitteestä huolimatta esiintymispalkkiot eivät välttämättä muodosta läheskään kaikille artisteille päätoimiseksi ansiotuloksi riittävää tuloa, mutta väittämän voidaan katsoa olevan siinä suhteessa oikea, että esiintymispalkkiot voivat olla artistille merkittävämpi tulonlähde kuin äänite myynti. Suhteellisen tasaisin väliajoin julkaisevat eri lehdet uutisia joissa käsitellään artistien suuria ja/tai nousevia esiintymispalkkioita. Usein nämä uutiset lähestyvät aihetta eräänlaista kohua tavoitellen. Esimerkkinä tästä vaikkapa Taloussanomien (2009) uutinen ”Rokkarit nostavat hurjia keikkapalkkioita”, jossa tuodaan esille talouden taantumasta huolimatta kasvaneita esiintymispalkkioita ottamatta kantaa palkkioiden nousun syihin ja sivuuttamalla täysin artistin netto- ja bruttotulon ero. Joissakin uutisissa sivutaan myös palkkioiden nousun syitä (Karhu 2015), mutta usein nämä uutiset saattavat jättää lukijan mieleen kuvan, jossa artistit nostavat palkkioitaan enemmänkin vain ansaitakseen enemmän rahaa.

Käytännössä esiintymispalkkoihin, ja siihen jääkö esiintymispalkkiosta kulujen vähentämisen jälkeen artistille merkittävää tuloa, vaikuttaa moni asia. Vaikuttavia osatekijöitä ovat muun muassa palkkiomuoto, esiintymisestä aiheutuvien kulujen jakosuhte, esiintymispaikan koko, yleisömäärä, esiintymisen tyyppi kuten festivaali- tai klubi esiintyminen ja niin edelleen. Seuraavissa alaluvuissa käsitellään esiintymispalkkion muodostumiseen liittyviä tekijöitä sekä esiintymispalkkion käsittelyä tulona.

3.1.1 Palkkiomuodot

Esiintymispalkkioille on vakiintunut muutama eri muodostumistapa, jotka vaihtelevat usein esimerkiksi artistin suosion tai esiintymistilaisuuden mukaan. Mitä suositumpi artisti, sen todennäköisemmin artisti voi neuvotella itselleen kiinteän esiintymispalkkion, tai ainakin takuupalkkion, kun taas aloittelevat artistit joutuvat usein esiintymään lipunmyyntiin sidonnaisella palkkiolla. Tämä on selitettävissä sillä, että mitä suositumpi ja tunnetumpi artisti on, sen varmemmin myös maksavaa yleisöä saapuu artistia katsomaan, jolloin myös esiintymisen järjestäjän tulot ovat varmemmat ja suuremmat. Samoin festivaaleilla kiinteä palkkio on yleinen, kun taas klubeilla takuu tai lippusidonnainen palkkio on yleisempi. Esiintymispalkkion tyyppi on tavanomaisesti jokin seuraavista vaihtoehdoista:

- Kiinteä esiintymispalkkio

Artisti saa esiintymisestä saman palkkion riippumatta siitä paljonko esiintymisellä on yleisöä. Tämä hinnoittelutapa on yleisin festivaaliesiintymisien hinnoittelussa.

- Takuupalkkio sekä sovittu prosentuaalinen osuus kertyneistä lippituloista

Artisti saa siis esiintymisestään vähintään sovitun takuupalkkion riippumatta yleisömäärästä. Lopullinen palkkio määräytyy lippituloista tulevasta prosenttiosuudesta.

- Lipputulosisidonnainen palkkio

Tämä esiintymispalkkiomuoto on artistille kaikkein riskialttein, sillä tässä palkkiomuodossa artistin esiintymispalkkio koostuu suoraan lippituloista. Jos paikalle ei saavu yhtään yleisöä, on palkkio nolla. Jos paikalle saapuu tuhat henkilöä, on palkkio sopimuksen mukaan joko tuhat kertaa yhden lipun hinta, tai prosenttiosuus tästä tulosta.

(Ritonen 2014.)

3.1.2 Esiintymisen hinnoittelu

Esiintymiseen liittyy tiettyjä vakiintuneita kuluja. Yleisimmät hinnoitteluun vaikuttavat kuluerät ovat:

- matkakulut
- majoitus
- tekninen toteutus, eli pääsääntöisesti äänentoisto- ja valotekniikka
- muusikkojen palkkiot
- agentin / ohjelmatoimiston komissio
- catering, eli ruoka ja virvokkeet
- apu työvoima, kuten esimerkiksi ääniteknikko, tai valoteknikko

Näiden kustannusten jako eri osapuolille on sopimus kysymys. (Karhumaa ym. 2010, 37-38.) Se, kuinka suuri osuus näistä kuluista jää artistin maksettavaksi, vaikuttaa suoraan verrannollisesti siihen paljonko artistin tulee laskuttaa keikasta päästäkseen voitolle, tai ainakin kattaakseen esiintymisestä aiheutuvat kulunsa. Ritonen (2014) summaa kuitenkin esiintymisen hinnoittelun perusidean kysynnän ja tarjonnan lailla. Tämän tarkoittaa käytännössä sitä, että vaikka artistin ei ole taloudellisesti järkevää lähteä esiintymisiin jotka tuottavat tappiota, ei esiintymispalkkiota voi myöskään hinnoitella korkeammalle, kuin artistin kysyntä sallii. On tärkeää, että myös esiintymisen tilaaja kokee saavansa rahoilleen vastinetta. Ritonen (2014) määrittelisikin nousevan artistin esiintymiselle ihanteelliseksi hinnaksi summan, jolla kulujen kattamisen jälkeen saavutettaisiin jonkinlainen, vaikkakin pienehkö voitto.

Kela (2010) antaa seuraavat kaksi esimerkkiä Anssi Kela -yhtyeen esiintymispalkkioista ja siitä mistä osista veloitetut palkkiot koostuvat:

”Ohjelmatoimistosta kaivettiin pyynnöstäni esiin esimerkkejä vuosien takaisia erittelyjä tilityksistä, en mainitse mistä keikoista on kyse. Keikkapalkkiot ja kulut ovat kuitenkin todellisia, muutamia vuosia sitten tehdyiltä keikoilta.

ESIMERKKI 1:

Kaksi keikkaa peräkkäisinä päivinä, palkkiot 5200 ja 4500 euroa. Keikkapalkkio kahdelta keikalta siis yhteensä 9700 euroa.

Tästä ohjelmatoimisto ottaa aluksi 15 %, eli 1455 euroa. Sen jälkeen maksetaan seuraavat kulut:

Päivärahat: 12 x 29 €

Teknikoiden palkat: 6 x 200 €

Finnair: 904 €

Bussivuokra: 600 €

Bensat: 117 €

VR: 73 €

Taksi: 104 €

Näiden jälkeen jäljellä on 4899 euroa. Tämä jaetaan viiteen osaan itseni ja bändin kesken.

Oma osuuteni tuosta 9700 euron keikkapalkkiosta on siis lopulta 980 euroa. Tästä maksan luonnollisesti vielä verot sekä työeläke- ja vakuutusmaksut.

ESIMERKKI 2:

Yksittäinen keikka, palkkio 5000 euroa.

Ohjelmatoimiston osuus 15 %, eli 750 euroa. Kulut:

Päivärahat: 7 x 30 €

Teknikoiden palkat: 2 x 200 €

Majoitus: 354 €

Bensat: 40 €

PA/valolaitteiston vuokra: 531 €

Taksit: 127 €

Kulujen jälkeen jää 2597 euroa, joka jaetaan bändin kesken viiteen osaan.

Minulle jää 519 euroa, josta pulitan jälleen verot ja muut maksut.”

Kelan (2010) esittämässä esimerkissä yksi ei huomioida ollenkaan esimerkiksi catering-, tai tekniikkakuluja, joten näiden kulujen voidaan olettaa kuuluneen esiintymispaikan maksettaviksi. Myöskin esimerkistä kaksi löytyvät majoituskulut puuttuvat esimerkistä yksi, mutta sen sijaan esimerkissä yksi majoitus on luultavasti tapahtunut vuokratassa keikkabussissa. Sivuhuomautuksena todettakoon, että edellä mainituissa laskelmissa päivärahojen maksu on esitetty hieman virheellisesti. Lain mukaan päivärahat maksetaan palkan ohessa, eikä niitä näin ollen voi siis lainmukaisesti vähentää suoraan laskutetusta kokonaispalkkiosta.

Kela (2010) toteaa itsekin esimerkkien olevan keskenään hyvin erilaiset, mutta samalla tästä voidaan huomata, ettei esiintymisien hinnoittelu vaihtelee hyvin tapauskohtaisesti, eikä siihen voida siis välttämättä soveltaa tarkkaa mallipohjaa. Nämä esimerkit valottavat hyvin myös artistien todellisia tuloja, joista musiikkialan käytäntöjä syvällisemmin tuntemattomat ihmiset saattava helposti saada vääristyneen kuvan eri medioiden mahtipontisista artikkeleista (Lankolainen, 2015). Kun tavallinen kuluttaja lukee artikkelin suosituimpien suomalaisartistien tuloista, unohtuu helposti, että kyseessä on todellakin vain valikoitu kourallinen artisteja jotka esitettyihin rahsummiin toiminnallaan yltävät.

Aloitteleva, vain pienen kannattajajoukon tuntema artisti ei voi realistisesti toivoa saavansa esiintymisestä samanlaista korvausta kuin asemansa vakiinnuttanut pitkän linjan artisti, jonka kysynnästä on olemassa selkeitä todisteita esimerkiksi aikaisempien esiintymisien, artistin sosiaalisen median kanavien seuraajamäärien ja vaikkapa suoratoistokuuntelutilastojen valossa (Elo 2014).

Suomessa tilanne on artistille siinä määrin edullinen, että monessa vakiintuneessa esiintymispaikassa on äänentoisto- ja valotekniikka sekä tätä tekniikkaa käsittelevä ammattimainen henkilökunta järjestettynä esiintymispaikan puolesta. Tämä osaltaan laskee esiintymisestä koituvia kuluja, eli tekee esiintymisistä kannattavampia artisteille. Samoin monet vakiintuneet esiintymispaikat tarjoavat esiintyjilleen ruokailun ja joissain tapauksissa jopa majoituksen. Esimerkkeinä tällaisista paikoista toimii Bar 15 Seinäjoella ja Hevimesta Oulussa. Vakiintuneilla esiintymispaikoilla tarkoitetaan tässä yhteydessä esimerkiksi klubeja ja baareja, joissa käy esiintymässä artisteja viikottain ja joitten yhdeksi pääpalveluksi yleisesti mielletään elävän musiikin konserttien järjestäminen.

3.1.3 Esiintymispalkkion kotiuttaminen

Monesti oletamus on se, että kun esiintymispaikka tilaa artistin esiintymään, niin palkkio esiintymisestä maksetaan laskua vastaan. Jos artistilla ei ole esimerkiksi agentuuria tai ohjelmatoimistoa hoitamassa laskutusta, vaan artisti hoitaa sen itse, voi yrityksen perustaminen olla järkevää. Etenkin jos yhtyeen jäsenille maksetaan esiintymisestä palkkaa, sillä käytännössä kukaan tilaajan asemassa oleva yritys ei suostu ottamaan vaikkapa kuutta erillistä verokorttia palkanmaksujärjestelmäänsä yhden palkkion maksua varten. (Willamo 2015.)

Edellä Willamo (2015) tiivisti osan esiintymispalkkioiden kotiutusmuodoista. Näistä artistille kevyin muoto on olla työsuhteessa ohjelmatoimiston kanssa. Kun artisti solmii ohjelmatoimiston sopimuksen esiintymismyynnistä, siirtyy hän samalla myös työsuhteeseen ohjelmatoimiston kanssa. Tällöin ohjelmatoimisto voi esiintymisen myyvänsä yrityksenä laskuttaa esiintymispaikkaa ja maksaa esiintymisestä koituvien kulujen jälkeen artistin osuuden esiintymispalkkiosta palkkana. Tällöin myös tuloista maksettavat sivukulut, kuten verot tulevat maksetuksi ilman, että artistin tarvitsee niistä huolehtia. (Suomen Muusikkojen Liitto ry.)

Jos artisti ei taasen ole ohjelmatoimiston rosterissa, jäävät tulojen kotiutusvaihtoehdot käytännössä joko oman yrityksen perustamiseen tai laskutuspalveluiden hyödyntämiseen. Oman yrityksen perustaminen mahdollistaa kaikkien artistitoiminnasta kertyvien tulojen kotiuttamisen ja oman yrityksen kautta laskuttaessa jäävät myös saadut tulot kokonaisuudessaan artistille ilman provisioiden maksua, mutta samoin jää myös vastuu tulojen lainmukaisesta käsittelystä. Teoreettisesti yrittäjyyden voitaisiin katsoa olevan vaihtoehto aikaisintaan siinä tilanteessa, kun artistin toiminta on jatkuvaa ja aktiivista, kun tulomuotoja on mahdollisesti useampia ja kun toiminnasta kertyvät tulot alkavat muodostaa merkittävän osan artistin elannosta. Toki käytännössä yrityksen olisi syytä tuottaa myös voittoa, jotta yrittäjyys olisi myös mielekästä ja järkevää. Yrittäjyyden etuja ja vastuita käsitellään tarkemmin kappaleessa 5.1 Yrittäjyys.

Jos artisti ei ole ohjelmatoimiston palkkalistoilla ja jos yrittäjyys suljetaan pois vaihtoehtoista, jää jotakuinkin ainoaksi realistiseksi vaihtoehdoksi tulojen lailliseen kotiuttamiseen laskutuspalvelut. Laskutuspalveluiden kautta artistin on mahdollista laskuttaa esiintymispalkkio laskutuspalvelun perimää palvelumaksua vastaan. Laskutuspalveluita löytyy useita erilaisia. Osa laskutuspalveluista veloittaa laskutuksesta kiinteä euromääräistä palvelumaksua, osa veloittaa prosenttiosuutta laskun verottomasta summasta. Palvelumaksun tyypistä riippumatta palvelumalli on sama, eli laskutuspalvelu laskuttaa pyynnöstäsi esiintymispaikan kanssa sovitun esiintymispalkkion ja maksaa sen artistille joko palkkana tai työkorvauksena. Tämä tarkoittaa sitä, että laskutuspalvelu hoitaa myös laskutetusta palkkiosta maksettavien verojen ja työnantajakulujen maksun artistin puolesta. Laskutuspalveluista tarkemmin kappaleessa 5.4 Laskutuspalvelut.

3.2 Oheistuotemyynti

Yksi musiikkialan liiketoiminnan alue on oheistuotemyynti, josta puhekielessä käytetään muun muassa termejä merchandise-myynti tai paitamynti, vaikka oheistuotemyynti pitääkin sisällään paljon muutakin kuin vain paitojen myyntiä. Vaikka oheistuotemyynnillä on vain löyhä suhde itse musiikkiin, on Karhumaan ja muiden (2010,

117) mukaan oheistuotemyynti laskettava musiikkiteollisuuden liiketoiminta-alueeksi, koska tuotannon kohteena on kuitenkin yleisölle tarjottava artistin tuote. Oheistuotemyynti on monelle artistille merkittävä tulonlähde (Brewer 2016). Tulon suuruuteen vaikuttaa kuitenkin olennaisesti, kuka tuotteet suunnittelee, valmistaa ja myy ja kuka hallitsee mitäkin oikeuksia.

Oheistuotemyynnin järjestämiseen on käytännössä kolme perusvaihtoehtoa, jotka on esitetty seuraavassa taulukossa.

Taulukko 1. Oheistuotemyynnin järjestäminen (Karhumaa ym. 2010, 117).

Oikeuksien omistus	Tuotevalikoima	Myynti ja markkinointi
Artisti	Artisti tuottaa itse	Artisti hoitaa itse
Artisti	Tuotetaan lisenssein	Hoidetaan lisenssein
Levy-yhtiö/management	Levy-yhtiö/management tuottaa itse tai lisenssein alihankkijalla	Levy-yhtiö/management hoitaa itse tai lisenssein alihankkijalla

Edellä olevasta kaaviosta voidaan helposti päätellä tulo- ja kulusuhteet. Jos artisti tuottaa, myy ja markkinoi oheistuotteensa itse, saa artisti tässä tapauksessa myös voiton kokonaan itselleen. Vastaavasti tässä tilanteessa lankeavat myös kaikki kulut artistin maksettaviksi.

Toinen mahdollisuus on ulkoistaa oheistuotetuotanto ja myynti esimerkiksi jollekin oheistuoteliiketoimintaan keskittyneelle yritykselle (Karhumaa ym. 2010, 122-124). Tässä tapauksessa luovutetaan lisenssisopimuksen välityksellä oikeudet artistin nimen, artistin logon sekä mahdollisten tavaramerkkien käyttöön oheistuotteiden suunnittelussa, valmistuksessa ja myynnissä.

Kolmannessa tilanteessa oikeudet oheistuotantoon on lisensoitu levy-yhtiölle. Tämä tapahtuu yleisimmin levytyssopimuksen yhteydessä. Tässä tapauksessa levy-yhtiö hoitaa oheistuotteiden tuotannon, markkinoinnin ja myynnin joko itse, tai ulkoistaa tämän toiminnan lisensoiden saamansa oikeudet edelleen ulkoiselle alihankkijalle. (Karhumaa ym. 2010, 124.)

Oheistuotemyynnistä kertyvien tulojen käsittelytapa vaihtelee huomattavasti riippuen siitä, hoitaako artisti oheistuotemyynnin itse, vai onko myynti lisensoitu ulkoiselle osapuolelle. Jos myynti tapahtuu lisensoidusti, käy tulojen kotiutus artistille varsin yksinkertaisesti.

Lisensointisopimusten kautta tulevat tuotot ovat rojaltituloja, eli lisenssimaksuja tekijänoikeudellisten materiaalien jälleenkäytöstä. Tässä tapauksessa rojalteja kertyy siis esimerkiksi artistin logon tai muun artistin suunnitteleman sisällön käyttämisestä myytävissä oheistuotteissa, jolloin myyntituotoista maksetaan artistille lisenssisopimuksessa erikseen määritelty osuus (Hill & Hill). Oheistuotemyynnin tapauksessa rojalteja käsitellään artistien tilanteessa lähes poikkeuksetta ansiotulona. Rojaltitulot muuttuvat pääomatuloksi tilanteessa, jossa rojaltien korvauseruste, eli aineeton oikeus tuotteeseen, on saatu perintönä, testamentilla tai hankittu vastiketta vastaan. (Myhrberg 2013.) Nämä oheistuotekaupan tai esimerkiksi levy-yhtiön kanssa tehdyn lisensointisopimuksen kautta tulevat rojaltitulot voidaan siis kotiuttaa esimerkiksi sivutuloverokortilla, tai erillisellä freelancer-verokortilla. Rojaltitulo eroaa varsinaisesta palkkatulosta siten, että siitä ei makseta palkan sivukuluja, vaan ainoastaan verot. (Verohallinnon ohjeistus 2015c.)

Kuten aiemmin mainittiin, itse tapahtuvassa myynnissä artisti kerää myynnin voitot kokonaisuudessaan itselleen, mutta samoin artisti joutuu tässä tapauksessa huolehtimaan myös oheistuotemyynnin kuluista. Oheistuotteiden teettämiskulujen lisäksi artistin on tunnettava myyntiä koskeva verotuskäytäntö ja huolehdittava myös verojen maksusta.

Yksityishenkilön tavaroiden myyntiin sovelletaan kirpputorimyynnin verotusohjetta, jonka mukaan yksityishenkilö voi myydä omassa käytössä olleita tavanomaisia tavaroita verovapaasti, jos myynnistä saadut voitot ovat yhteensä enintään 5000 euroa vuodessa. Jos myyntivoitot ylittävät 5000 euroa, on rajan ylittävästä osasta maksettava luovutusvoittovero. (Verohallinnon ohjeistus 2015a.) Myyntivoitolla tarkoitetaan myyntihinnan ja ostohinnan erotusta. Edellä mainittu ei kuitenkaan päde artistien oheistuotemyyntiin. Verohallinnon (2016a) kanta asiasta on, että artistien oheistuotemyynti on aina veronalaista toimintaa, sillä kyseessä on toisen valmistamien ja toiselta ostettujen uusien tavaroiden myyntiä ansaintatarkoituksessa, joka

samaisen kirpputorimyynnin verotusohjeen mukaan luokitellaan satunnaisenakin toimintana veronalaiseksi.

Niin kauan kuin artistilla ei ole yritystä, täytyy oheistuotemyynnistä saadut tulot ilmoittaa artistin henkilökohtaisessa verotuksessa (Verohallinto 2016a). Tällöin on syytä pitää yksinkertaista kirjanpitoa oheistuotekaupan tuloista ja menoista. Kuittien säilyttämisen lisäksi myös ostojen ja myyntien päivämäärät kannattaa kirjoittaa ylös. Verovuoden lopuksi oheistuotemyynnistä syntynyt myyntivoitto ilmoitetaan henkilökohtaisessa veroilmoituksessa kohdassa ”muut ansiotulot”. Ilmoitettava myyntivoitto lasketaan kirjanpidosta vähentämällä menot tuloista. (Flinkkilä 2015.) Riionheimo (2016) ohjeistaa, että esimerkiksi monijäsenisestä yhteestä puhuttaessa on järkevää mahdollisuuksien mukaan jakaa myyntivoitot yhtyeen jäsenten kesken, jolloin tulojen ohessa myös verotaakka jakaantuu tasaisesti.

Yrityksen perustaminen pelkästään oheistuotemyynnin vuoksi ei ole siis välttämättä pakollista, mutta jos myyntitoiminta on jatkuvaa, ammattimaista ja sitä tehdään vaakaasti tulonhankkimistarkoituksessa, voidaan oheistuotemyynti tällöin joka tapauksessa katsoa elinkeinotoiminnaksi (Verohallinnon ohjeistus 2015a). Tällöin oheistuotemyynnistä saatuja tuloja myös verotetaan elinkeinotoiminnan tulona ja saadut tulot täytyy ilmoittaa elinkeinotoiminnan veroilmoituksella.

Verotusmuotoon vaikuttaa siis oheistuotemyynnin lisensoinnin tai itse hoitamisen sijaan muun muassa myös se kuinka ammattimaista toiminta on. Jos artistilla on kuitenkin vaikeuksia itse määrittellä mitä verotusmuotoa hänen myyntitoimintaansa tulisi soveltaa, on kaikkein varmin keino olla yhteydessä verohallinnon neuvontapalveluun, jotta esimerkiksi ohjeiden väärän tulkinnan aiheuttamilta virheiltilta voitaisiin välttyä.

3.3 Äänitteiden myynti

Äänitteiden digitalisoituminen ja siitä johtunut äänitemyynnin arvon lasku, jota sivuttiin jo kappaleessa 2. Musiikkibisneksen murros, on puhuttanut artisteja, medioita ja alan toimijoita jo kuluvan vuosituhaten alkumetreiltä alkaen. Tämä kiistanalainen

ilmiö on jakanut mielipiteiden lisäksi artistien tulonmuodostusta huomattavasti laajemmaksi käsitteeksi, kuten muun muassa tästä opinnäytteestä käy ilmi. Muiden vaikutusten ohella, on etenkin fyysisten äänitteiden myynnin lasku luonut markkinoille mielenkiintoisia ilmiöitä ja ääritapauksia.

Vuonna 2011 levymyynnin lasku oli johtanut jo tilanteeseen, jossa Iso-Britannian suurin levykauppaketju HMV päättyi sulkemaan jopa 60 liikettään ja Yhdysvaltojen albumilistan artistien myyntimäärät olivat kautta linjan pienimpiä vuosikymmeniin (Järvinen 2011). Levykauppojen hiljalleen kadotessa ja musiikin kulutuksen digitalisoitumisesta huolimatta vuonna 2015 saatiin todistaa jälleen täysin päinvastaista esimerkkiä, kun Adelen albumi 25 rikkoi myyntiennätyksiä myymällä julkaisuviikollaan 3,38 miljoonaa kappaletta, joka on suurin luku siitä asti, kun Nielsen Music aloitti levymyyntilukujen tilastoinnin vuonna 1991. 25 on myös samaisen tilastoinnin mukaan ainut albumi, joka on myynyt kahtena peräkkäisenä viikkona yli miljoona kappaletta. (Määttänen 2015.)

Tietyt artistit ovat menneet jopa niinkin pitkälle, että ovat päättäneet lakata julkaisemasta kokopitkiä albumeita laisinkaan. Tästä esimerkkinä vaikkapa kotimaiset artistit JVG ja Softengine (Mattila 2016). Mattila (2016) tekee Helsingin Sanomien artikkelissaan ”Poptähdet eivät tarvitse albumeita” hyviä huomioita aiheesta. Hittiaristiteille yksittäisten kappaleiden tai muutaman kappaleen sisältävien ep-julkaisujen julkaiseminen on huomattavasti kannattavampaa, sillä sitä yleisö pääosin kuitenkin heiltä odottaa: hittikappaleita. Lisäksi yksittäisten kappaleiden julkaisu ei sido artistia perinteiseen albumijulkaisun ympärillä pyörivään aikataulujen oravanpyörään, vaan antaa artistille vapaammat kädet musiikin julkaisuajankataulujen ja kiertueajankataulujen toteuttamiselle.

Perinteisen mallin mukaan ensin sävelletään albumin verran kappaleita, tehdään albumin esituotanto, äänitetään itse albumi, miksataan ja masteroidaan albumi, markkinoidaan albumia ja vasta kaiken tämän jälkeen itse albumi julkaistaan, minkä jälkeen artisti siirtyy tekemään esiintymisiä usein 1-3 vuodeksi ennen seuraavan albumin tekoa. Kun itse albumin saattaminen sävellysvaiheesta julkaistavaksi voi itsessään viedä muutamasta kuukaudesta muutama vuoteen, voi artistin keskimääräinen levynjulkaisuväli olla n.2-5 vuotta. Yksittäisiä kappaleita on huomattavasti nopeampi säveltää, äänittää ja julkaista, kuin kokopitkiä albumia. On myös toki

mahdollista säveltää ja äänittää monta yksittäistä kappaletta kerralla ja julkaista niitä sitten yksi kerrallaan pitemmän ajanjakson aikana, esiintyen ja säveltäen lisää kappaleita aikaisemmin äänitettyjen kappaleiden julkaisujen lomassa. Toisin sanoen yksittäisiä kappaleita julkaiseva artisti pystyy parhaimmillaan tekemään julkaisuja ja esiintymään lähes samanaikaisesti jopa ympäri vuoden, joka on artistien nykyisen ansaintalogiikan mukaan todennäköisemmin taloudellisesti kannattavampaa.

Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö täysimittaisilla albumeilla olisi enää sijaa nykymarkkinoilla. Tämän voi päätellä jo aiemmin esitetystä, Adelen 25 -albumia käsitelleestä esimerkistä. Lisäksi, kuten Mattila (2016) artikkelissaan jatkaa, monissa muissa kuin kaupallisen pop-musiikin lajeissa albumijulkaisu on edelleen hyvä idea. Albumi voi sitoa yhteen tietyn ajanjaksona syntynyttä musiikkia tai tarjota kokoelman jostakin muusta syystä toisiinsa liittyviä kappaleita. Teema-albumeilla taasen voidaan kertoa yhtenäinen tarina tai vaikkapa ottaa kantaa tiettyyn aihealueeseen.

Albumi voi siis olla kokonaisuutena enemmän kuin tekijöidensä summa ja tarjota kuulijalleen kokonaisuutena paljon voimakkaamman kokemuksen, kuin yksittäinen kappale ikinä voisi. Siksi albumimuotoinen julkaisu sopii artisteille, joilla on oikeasti jotakin sanottavaa, tai jotka muuten vain toimivat enemmän taiteellisten kuin taloudellisten motiivien innoittamina.

Mutta missä muodossa levymyynnistä kertyvä tulot päätyvät artistille? Kuten oheistuotemyynninkin tapauksessa, myös levymyynnin tulojen kotiutus riippuu oikeuksien omistussuhteista ja siitä, kuinka myynti on järjestetty. Elo (2007) rajaa opinnäytetyössään levyjulkaisut kolmeen kategoriaan. Isojen levy-yhtiöiden kautta tehtyihin julkaisuihin, pienlevy-yhtiöiden kautta tehtyihin julkaisuihin ja omakustanne julkaisuihin.

Näistä perinteisimpänä pidetään niin sanotun ison levy-yhtiön kautta tehtyä julkaisua. Tässä vaihtoehdossa levy-yhtiö kustantaa albumin tekemisen ja pitää oikeudet master-nauhaan albumin valmistuttua. Levy-yhtiö maksaa siis artistille ”ennakkoa” levyn valmistusta varten, joka peritään myöhemmin takaisin artistin osuudesta levyn myyntituloja. Artistille tilitetään siis rojalteina yleensä n.8-14 % levyn tukkumyyntihinnasta ja tästä osuudesta vähennetään aikaisemmin mainitut ennakot sekä esimerkiksi levyyn liittyviä pakkaus ja markkinointikuluja.

Toisen kategorian, eli pienlevy-yhtiöiden kautta tehtyjen julkaisujen tapauksessa vastuut ja oikeudet jakaantuvat hieman toisella tavalla. Yleisen käytännön mukaisesti näissä tapauksissa artisti kustantaa levyn tekemisen itse ja lisensoi valmiin master-nauhan pienlevy-yhtiölle määrääjäksi. Sopimuksen yksityiskohdista riippuen, antaa tämä lisensointi levy-yhtiölle usein yksinoikeuden julkaista ja levittää albumia tietyllä alueella ja tietyn ajan. Koska tässä sopimusmallissa levyn tuotannosta ja julkaisusta koituvat kustannukset jakaantuvat valmiiksi paljon tasaisemmin artistin ja levy-yhtiön välille, jää tulonjaossa artistillekin suurempi osuus. Elon (2007) mukaan jopa 50 %-50 % -tulonjako ei ole lainkaan mahdotonta. Tässäkin tapauksessa artistin osuus myyntituloista tilitetään rojalteina.

Kolmas vaihtoehto on omakustanne julkaisu. Tässä tapauksessa artisti luonnollisesti kustantaa itse koko levyn äänitys- ja julkaisuprosessin, mutta samoin jäävät myyntivoitot kokonaan artistille. Äänitettä voidaan myydä esimerkiksi esiintymisien yhteydessä tai nettisivujen kautta postimyyntinä olettaen siis, että artistilla on nettisivut. Kuten jo kappaleessa 3.2.1 Oheistuotemyynnistä kertyvien tulojen käsittely käytiin läpi, artistin toimesta tapahtuva oheistuotemyynti on aina veronalaista toimintaa ja omakustanne äänitteiden itse myynti lukeutuu myös oheistuotemyynnin piiriin. Lyhyesti kerrattuna, jos artistilla ei ole yritystä ilmoitetaan nämä myyntitulot artistin henkilökohtaiseen verotukseen ja jos artistilla on yritys, voidaan äänitemyynnin tulot ja menot ohjata yrityksen kautta.

3.4 Suoratoistopalveluista kertyvät tulot

Musiikin suoratoistopalveluilla tarkoitetaan musiikin kuuntelemista varten tehtyjä sovelluksia, jotka toimivat joko internet-selaimen välityksellä, tai tietokoneelle ladattavan sovelluksen kautta. Osa palveluista on maksullisia ja osa ilmaisia. Maksullisista palveluista saattaa löytyä eri tasoisia paketteja, jotka avaavat erilaisia ominaisuuksia ja ilmaiset palvelut sen sijaan sisältävät usein joitakin rajoitteita tai mainoksia. Musiikin kuluttajan näkökulmasta suoratoistopalveluiden etu on se, että kuluttajan ei tarvitse ostaa eikä ladata erikseen jokaista haluamaansa äänitettä, vaan maksa-

malla yhden kuukausimaksun, tai jopa ilmaiseksi hän pääsee käsiksi valtaviin musiikkikirjastoihin. Vaikkakin monet suoratoistopalvelut tarjoavat mahdollisuuden myös soittolistojen lataamiseen. (Musiikinpuolesta.fi.)

Suoratoistopalvelut ovat kuitenkin saaneet paljon kritiikkiä artisteilta. Muun muassa pop-artisti Taylor Swift veti pois kaiken musiikkinsa Spotifystä vuonna 2014 ilmoittaen syyksi, että Spotify halveksuu hänen taiteensa arvoa antamalla asiakkaidensa kuunnella sitä ilmaiseksi (Sherwin 2015). Fear Factory yhtyeen laulaja Burton C. Bell vertasi Spotifyn ja Pandoran kaltaisten suoratoistopalvelujen toimintaa murhaan, josta he eivät saa syytettä (Blabbermouth.net 2015).

Muusikoiden taholta noussut kritiikki kohdistuu siis suoratoistopalveluista tilitettävien korvausten pienuuteen, etenkin verrattuna menneiden vuosien levymyynnin tuomiin tuloihin. Kallio (2014) avaa suoratoistopalveluiden ansaintamallia Spotify - suoratoistopalvelua esimerkkinä käyttäen. Spotifyn ansaintamalli perustuu palvelun käyttömaksuihin ja sovelluksen ilmaisen version mainostuloihin. Spotify ottaa tuloista noin 30 % ja 70 % jaetaan musiikin oikeuksien omistajille. Näistä tuloista jaetaan osuudet sen mukaan, mitä musiikkia käyttäjät kuuntelevat. Spotify laskee maa-kohtaisesti kaikkien palvelusta löytyvien kappaleiden kuukausittaiset kuuntelukerrat yhteen ja vertaa sen jälkeen yksittäisen artistin kuuntelukertoja edellä mainittuun kokonaislukuun. Näin saadaan laskettua yksittäisen artistin keräämien kuuntelujen prosenttiosuus kaikesta kuunnellusta musiikista, mikä määrittää musiikin oikeuksien omistajalle tilitettävän osuuden suuruuden.

Jatkaen Spotifyn esimerkkinä käyttämistä on käytännöllisesti katsoen mahdotonta sanoa etukäteen, paljonko artisti tienaa yksittäisen kappaleen yhdestä kuuntelukerrasta, vaikkakin se voidaan helposti laskea jälkikäteen tilitettyjen tulojen mukaan. Kuuntelukertojen lisäksi artistille loppujen lopuksi tilitettävään osuuteen vaikuttavat vielä musiikin oikeuksien omistussuhteet. Useissa tapauksissa oikeudet omistaa levy- tai kustannusyhtiö, jonka kautta artisti on musiikkinsa julkaissut. Artistille maksettavaa tuloon vaikuttaa siis vielä erikseen levy- tai kustannusyhtiön kanssa tehdyn sopimuksen rojaltiehdot. Jos artisti on julkaissut musiikkinsa omakustanteisesti suoratoistopalveluihin agregaattipalveluita hyödyntäen, eli ilman levytyssopimusta, riippuu artistille tilitettävä tulo agregaattipalvelun veloittaman provision suuruudesta.

(Kallio 2014.) Summan suuruudesta tai pienuudesta riippumatta, tilitetään suoratoistopalveluista kertyvät tulot artistille siis rojalteina, joiden käsittelyä artistin tulona käytiin läpi jo kappaleessa 3.2.1 Oheistuotemyynnistä kertyvien tulojen käsittely. Tämän lisäksi myös tekijänoikeusjärjestä Teosto kerää suoratoistopalveluissa toistetusta musiikista tekijänoikeustuloja (Rytmimanuaali), joiden käsittelyä esitellään kappaleessa 3.5 Tekijänoikeustulot.

Aiemmin käsitelty musiikkibisneksen murros ei ole aiheuttanut vaikeuksia ainoastaan artisteille, vaan muun muassa myös levy-yhtiöille. Luonnollisesti levy-yhtiöidenkin täytyy saada tulonsa jostakin, ja jos tämä ”jostakin” on osuus ennestään pienistä suoratoistopalveluiden korvauksista, on tietty katkeruus artistien taholta varsin ymmärrettävää. Etenkin jos artisti on tehnyt uraansa jo fyysisten äänitteiden valtakaudella, kuten Burton C. Bell.

Näkökulma, joka usein tuntuu kuitenkin jäävän peittoon, on se, että suoratoistopalveluiden noustua suosioon ääniteteollisuudessa kuitenkin liikkuu jälleen raha. IFPI:n julkaisemien tilastojen mukaan, vuonna 2009 alle 30-vuotiaista norjalaisista 80 % latasi kuuntelemaansa musiikin laittomasti verkosta. Vuonna 2016 vastaava luku oli enää 4 %. Samaisen tutkimuksen mukaan vuonna 2014 Norjan ääniteteollisuuden tuloista 75 % tuli suoratoistopalveluista. (Ingham 2015.) Suomessa vastaava luku vuodelta 2015 oli 63,14 % osuus markkinoista (IFPI Finland Ry 2015). Vaikka kaikki artistit eivät ansaitisikaan valtavia summia suoratoistopalveluiden kautta tällä hetkellä, näyttää tulevaisuus valoisammalta näiden lukujen valossa. Ainakin ne rahavirrat, jotka katosivat äänitemyynnistä piratismiin myötä, tekevät paluuta musiikin oikeuksien omistajille.

Suoratoistopalveluiden kautta on mahdollista saada siis myös asiallisen suuruista tuloa. Tästä esimerkkinä vaikkapa Anssi Kelan kappale Levoton tyttö ja Kelan tällä kappaleella ansaitsema tulo. Kela (2013) julkaisi pitämässään blogissa Levoton tyttö kappaleeseen liittyvät tilitykset:

”Eri striimauspalveluita ei oltu eritelty tilityksessä, joten esittämissäni summissa kummittelee Spotifyn lisäksi muitakin palveluita. Niiden osuus on kuitenkin niin marginaalinen, että tässä yhteydessä lienee relevanttia puhua yleisellä tasolla Spotify-tilityksistä.). Seuraavassa Levottoman tytön kuukausittaiset striimausmäärät sekä niistä minulle maksetut korvaukset:

MAALISKUU 2013

186 317 striimausta

458,7 euroa

HUHTIKUU 2013

415 353 striimausta

878,6 euroa

TOUKOKUU 2013

300 524 striimausta

618,3 euroa

KESÄKUU 2013

156 119 striimausta

381,3 euroa

YHTEENSÄ

1 058 313 striimausta

2 336,9 euroa”

Kela tienasi siis kappaleensa 2 116 626 kuuntelukerralla 4673,8 euroa. Kela (2013) painottaa kuitenkin, että tästä tulosta hänen täytyi maksaa vielä verot ja että hänen levytyssopimuksessaan määritelty rojaltiprosentti on selkeästi keskimääräistä parempi.

Suoratoistopalvelut voivat siis olla artistin suosioista ja artistin tekemistä sopimuksista riippuen joko hyvä tai huono tulonlähde. Kallio (2014) toi kuitenkin esille huo-

mion, että olipa artisti vaikkapa Spotifystä henkilökohtaisella tasolla mitä mieltä tahansa, artistin musiikin puuttuminen Spotifystä tuskin kuitenkaan ainakaan edistää artistin uraa. Vaikka artisti ei suoratoistopalvelujen kautta pääsisikään rikastumaan, ovat suoratoistopalvelut silti myös oivia markkinointikanavia ja jopa eräänlainen artistin uskottavuuden tae.

3.5 Tekijänoikeustulot

Tekijänoikeus tarkoittaa tekijän lähtökohtaista yksinoikeutta päättää teoksensa käytöstä. Tällöin muilla ei ole oikeutta käyttää teosta ilman tekijän lupaa. Tekijänoikeus suojaa vain teoksen persoonallista ilmaisumuotoa. Se ei suojaa ideaa, teoksen tietosisältöä tai teokseen sisältyvää teoriaa – nämä ovat vapaasti muiden käytettävissä. (Tekijänoikeuden tiedotus- ja valvontakeskus ry.)

Tekijänoikeudet kuuluvat niin sanottujen immateriaalioikeuksien piiriin. Immateriaalioikeudet tarkoittavat oikeutta ”aineettomaan esineeseen” ja ne jaetaan useimmiten kahteen eri pääalueeseen, tekijänoikeuteen ja teollisoikeuteen. Näistä pääalueista tekijänoikeus on kirjaimellisesti tekijän oikeus luomukseensa, eli vaikkapa säveltäjän oikeus sävellykseensä. Teollisoikeuksilla sen sijaan tarkoitetaan patenttioikeutta, mallioikeutta, tavaramerkkioikeutta ja toiminimioikeutta. (Verohallinnon ohjeistus 2015c.)

Suomessa on kaksi musiikin tekijänoikeusjärjestöä, Teosto ja Gramex. Yksinkertaistettuna tekijänoikeusjärjestöjen tehtävä on valvoa asiakkaidensa (artistien) tekijänoikeuksia, kerätä tekijänoikeuskorvauksia asiakkaidensa teosten käytöstä tai esittämisestä ja tilittää niitä edelleen tekijänoikeuksien omistajille. Näistä kahdesta tekijänoikeusjärjestöstä Teosto edustaa musiikin säveltäjiä, sanoittajia, sovittajia ja kustantajia, ja Gramex kapellimestareita, äänitteiden tuottajia ja äänitteillä esiintyviä muusikoita. Teoston ja Gramexin lisäksi kolmas olennainen tekijänoikeusjärjestö suomalaisille artisteille on NCB, eli Nordisc Copyright Bureau, jolta haetaan äänitteiden tallennusluvut. Teoston asiakkaana tekijänoikeustuloja kertyy seuraavista lähteistä:

- esiintymisistä

- teoksen tv- ja radioesityksistä
- suoratoistopalveluissa toistetusta musiikista. Esimerkiksi Spotify, Youtube, Yle Areena.
- ulkomailla esitetystä musiikista
- diskoissa, yökerhoissa, klubeilla ja DJ -keikoilla soitetusta musiikista
- esimerkiksi kaupoissa ja liikennevälineissä soitetusta taustamusiikista.

(Rytmimanuaali.)

Gramex sen sijaan kerää tekijänoikeuskorvauksia asiakkailleen, kun Gramexin asiakkaiden teoksia esitetään julkisesti radiossa, televisiossa, yleisötilaisuudessa, asiakas- tai työtiloissa, tai jos jostakin Gramexin asiakkaan äänitteestä tehdään kopia muuhun kuin yksityiskäyttöön. (Gramex a.)

Tuloverolain 52§:stä käy ilmi, että aineettomista oikeuksista saatava tulo on aina joko veronalaista ansiotuloa tai veronalaista pääomatuloa (Tuloverolaki 1992). Tekijänoikeudet ovat ansiotuloa silloin, kun kyseessä on itse luotuun oikeuteen perustuvat tulot, eli esimerkiksi silloin kun musiikkikappaleen säveltänyt henkilö saa Teoston ta tekijänoikeuskorvauksia musiikkikappaleen radioesityksistä. Pääomatuloiksi tekijänoikeuskorvaukset muuttuvat, kun aineettomat oikeudet teokseen on saatu perintönä, testamentilla tai hankittu vastiketta vastaan. (Verohallinnon ohjeistus 2015c.)

Tekijänoikeustulot ovat artistille siinä mielessä helppoa tuloa, että tekijänoikeusjärjestöön liittymisen jälkeen tulojen saanti vaatii vain sen, että artisti muistaa tehdä ilmoitukset teoksistaan ja Teoston tapauksessa myös esiintymisistään (Rytmimanuaali). Teosto hoitaa tilittämistään tekijänoikeuskorvauksista maksettavat ennakkopätykset (Teosto, Verotus). Samoin toimii Gramex (Gramex b).

Jotta asia ei menisi liian yksinkertaiseksi, täytyy kuitenkin ottaa myös huomioon artistin asema työllisyysmarkkinoilla. Jos artisti on työtön ja aikoo hakea työttömyyssetuutta Kelasta tai työttömyyskassasta, tulee hänen tässä yhteydessä ilmoittaa myös

tekijänoikeustulonsa. Tekijänoikeuskorvaukset otetaan huomioon soviteltua päivärahaa laskettaessa. Kaikeksi onneksi tekijänoikeustulot on mahdollista jaksottaa tekijänoikeuskorvausten maksutiheyteen perustuvasti, jolloin tekijänoikeustulojen vaikutus ei kohdistu yksittäisen maksukuukauden etuuksiin, vaan jakaantuu koko jaksoajalle. (Kansaneläkelaitos 2016.)

3.6 Apurahat

Apurahat ovat muusikoille ja yhtyeille jaettavia avustuksia. Apurahoja myöntävät pääasiassa erilaiset säätiöt ja rahastot. Apurahat ovat tavanomaisesti johonkin tiettyyn käyttötarkoitukseen suunnattuja. Esimerkiksi Musiikin edistämissäätiö MES myöntää tukia muun muassa äänitetuotantoon tai artistin markkinointiin (Musiikin edistämissäätiö). Yksi merkittävä myöntämiskriteeri useimmille muusikoitten apurahoille on hakijan ammattimaisuus. Näin oletettavasti varmistetaan, että apurahoilla saadaan aikaan laadukkaita ja arvokkaita tuloksia. Apurahojen haku ja käyttö toiminnan rahoitusmuotona onkin nykyään arkipäivää useimmille tunnetuille (ja hie­man vähemmänkin tunnetuille) suomalaisartisteille. Tämän väittämän voi kukin osoittaa toteen tarkastelemalla apurahasäätiöiden ja rahastojen tilastointeja myön­netyistä apurahoista. Koska apurahoja harvoin myönnetään täysimääräisinä (Ryt­mimanuaali), eikä varsinkaan kattamaan hakukohteen koko kustannusarviota, eivät ne sinänsä ole artistille minkäänlainen oikotie onneen, mutta apurahoilla voidaan keventää artistin kulutaakkaa eri projekteissa. Kun artistin ei tarvitse käyttää puhtaasti omia varojaan esimerkiksi äänitteen tekoon tai esiintymiskiertueen rahoittami­seen, paranevat mahdollisuudet, että artistitoiminnasta saaduista tuloista jää artis­tille myös voittoa.

Tuloverolain 82§ mukaan taiteellista toimintaa varten saadut apurahat eivät ole ve­ronalaista tuloa. Tuloverolain 82§ 2 momentin perusteella tämä koskee kuitenkin vain julkisyhteistöltä tai Pohjoismaiden neuvostolta saatua apurahaa, jotka ovat ve­rovapaita ilman ylärajaa. Julkisyhteistöiksi lasketaan seuraavat tahot:

- valtio
- kunnat

- kuntayhtymät
- evankelis-luterilainen kirkko ja ortodoksinen kirkkokunta
- Suomen Pankki
- Kansaneläkelaitos
- taiteen keskustoimikunta
- alueelliset taidetoimikunnat
- valtion tieteelliset toimikunnat, joista käytetään yhteisnimitystä Suomen Akatemia
- sosiaali- ja terveysministeriön valvonnassa toimiva työsuojelurahasto.

Huomioitavaa on, että esimerkiksi seuraavat tahot eivät lukeudu julkisyhteisöjen piiriin:

- ulkomaiset valtiot
- ulkomaiset julkisyhteisöt
- valtion tai kunnan omistamat yhteisöt, esimerkiksi osakeyhtiöt, koska ne eivät ole julkisoikeudellisia oikeussubjekteja.
- yksityistaloudelliset yhdistykset ja säätiöt, rekisteröidyt yhdistykset ja poliittiset puolueet
- Suomen Kulttuurirahasto.
- yliopistot ja korkeakoulut

Tällöin esimerkiksi kaikki säätiöt ja rahastot, joilta artistit useimmiten apurahoja haavevat, luokitellaan verottajan mukaan tuloverolain 82§:ssa mainituiksi yksityisiksi tahoiksi. Myös yksityiseltä taholta saadut apurahat luokitellaan verottomaksi tuloksi, sillä edellytyksellä, että näiden yksityisen tahon myöntämien apurahojen sekä jul-

kisyhteisöiltä ja Pohjoismaiden neuvostolta stipendien, muiden apurahojen, opintorahojen ja palkintorahojen kokonaissumma tulon hankkimisesta ja säilyttämisestä koituneiden kulujen vähentämisen jälkeen jää alle valtion vuotuisen taiteilija-apurahan. Eli jos apurahojen yms. nettosumma ylittää verovuoden aikana kyseisen vuoden taiteilija-apurahan enimmäismäärän, on ylimenevä osa veronalaista ansiotuloa. (Verohallinnon ohjeistus 2016a.)

Artistien onneksi tilanteet, joissa apurahoista jäisi verotettavaa, ovat suhteellisen harvinaisia. Esimerkiksi Musiikin edistämissätiön myöntämät apurahat kattavat enintään 30-50 % apurahakohteen kustannusarviosta, mutta ei missään tapauksessa 100 % (Musiikin edistämissätiö). Sama periaate pätee myös muihin artistien yleisimpiin apurahoihin, vaikkakin kaikki apurahan myöntäjät eivät välttämättä julkisesti ilmoita tarkkaa prosenttihaarukkaa apurahojen enimmäismäärälle. Näin ollen apurahoista ei käytännössä pitäisi olla mahdollista jäädä niin sanotusti ylimääräistä tuloa. Jos artisti saa kuitenkin useita erilaisia apurahoja tai siihen tuloverolain 82§:ssa rinnastettuja tuloja, on etenkin silloin apurahoihin liittyvistä tuloista ja menoista suositeltavaa pitää erittäin tarkkaa kirjaa ja seurata, ylittävätkö tulot valtion taiteilija-apurahan enimmäismäärän. Valtion taiteilija-apurahan suuruus ilmoitetaan muun muassa Taiteen edistämiskeskuksen verkkosivuilla ja Verohallinnon verkkosivuilla apurahojen verotusta koskevassa ohjeistuksessa osoitteessa. Joka tapauksessa, jos apurahojen veronalaisuus yhtään mietityttää, on varmin keino ottaa yhteyttä suoraan verottajaan ja selvittää heiltä, kuuluvatko haetut tai saadut apurahat verotuksen piiriin.

3.7 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus, jota joissain yhteyksissä kutsutaan myös yleisörahoitukseksi, on tullut tunnetuksi erilaisten innovaatioiden ja varsin monimuotoisten hankkeiden uutena rahoitusmuotona. Viime vuosina joukkorahoitus on löytänyt myös tiensä musiikkibisnekseen. Haapasen (2014) tekemässä haastattelussa yksi suomalaisen Mesenaatti.me joukkorahoituspalvelun perustajista, Tanja Jänicke, kertoo, että journalismin ja valokuvauksen ohella menestyneimpiä joukkorahoitushankkeita on tehty musiikkiin liittyvissä hankkeissa.

Joukkorahoituspalveluita löytyy useita ympäri maailmaa, mutta periaatteessa kaikki palvelut voidaan jakaa kahteen kategoriaan. On olemassa yleisiä joukkorahoituspalveluita, joitten kautta voi pystyttää ja rahoittaa melkein minkälaisia hankkeita vain kulttuurista teknisiin innovaatioihin, ja erikoistuneet joukkorahoituspalvelut, jotka ovat keskittyneet vaikkapa pelkästään musiikkiin, tai valokuvaukseen liittyviin hankkeisiin (Mesenaatti.me.) Suomalaisiin joukkorahoituspalveluihin Mesenaatti.me:n ohella lukeutuvat muun muassa Venture Bonsai, Invesdor ja Vauraus Suomi Oy, mutta nämä kolme ovat keskittyneet enemmänkin yritysijoittamiseen. Mesenaatti.me sen sijaan toimii edellä mainittuna yleisenä joukkorahoituspalveluna, jonka kautta on mahdollista rahoittaa joustavammin muusikoille ja taiteilijoille tavanomaisia hankkeita.

Mesenaatti.me:n (Mesenaatti.me) oman ohjeistuksen mukaan rahoitusta voi hakea kahdella tavalla. Ensimmäinen vaihtoehto edellyttää, että hakijatahon tulee olla yleishyödyllinen yhdistys, jolla on poliisihallituksen myöntämä rahankeräyslupa. Toinen, huomattavasti paremmin artisteille sopiva vaihtoehto, on tarjota rahoittajien sijoittamaan rahasummaan kohdennettu vastike. Tämä vastike voi periaatteessa olla mikä vain, mutta yleensä se on hankkeeseen tai hankkeen perustajaan liittyvä tavara, palvelu, elämys, osuus tai jäsenyys. Esimerkkinä siitä mitä tämä voisi tarkoittaa artistin perustamassa joukkorahoituskampanjassa voidaan käyttää vaikkapa Devin Townsend-nimisen kanadalaisen muusikon vuonna 2014 aloittamaa joukkorahoituskampanjaa, jolla Townsend rahoitti Casualties of Cool -nimisen albuminsa. Kampanjan vastikkeina oli muun muassa itse levy erilaisina julkaisumuotoina (esimerkiksi digitaalinen tai fyysinen julkaisu), rajoitettu erä t-paitoja, levyn sanoitukset kirjan muodossa, Townsendin äänittämä puhelinvastaajaviesti, Townsendin henkilökohtaisesti rahoittajalleen säveltämä syntymäpäivälaulu, Skypen välityksellä pidettyjä kitara- ja laulutunteja ja jopa itsensä Devin Townsendin tuhansien eurojen arvoinen kitara. Tarjolla olleita vastikkeita löytyi siis paljon erilaisia aina 11€ arvosta kalleimpaan 3997€ vastikkeeseen. Townsendin joukkorahoituskampanja saavutti 544 % tavoitellusta rahoitussummasta. (Pledgemusic.com.)

Devin Townsendin levynrahoituskampanja on muutenkin mielenkiintoinen esimerkitapaus, sillä sen kautta on mahdollista peilata muusikoiden joukkorahoituskampanjoita monesta näkökulmasta. Ensinnäkin kampanja oli erinomaisesti toteutettu,

sillä vastikkeisiin oli todella panostettu ja vastikkeiksi oli onnistuttu keksimään asioita, jotka olivat kiinnostavia Townsendin varsin omistautuneelle kannattajakunnalle. Kampanjaa mainostettiin myös hyvin ja kampanjan etenemisestä tiedotettiin tasaisin väliajoin. On silti tärkeää tehdä myös muutamia kriittisiä huomioita. Suurin syy kampanjan menestykseen oli varmasti Townsendin kulttimainen kannatus. Monet Townsendin kannattajat pitävät häntä puolivitsikkäästi jopa eräänlaisen jumalan asemassa, mikä kertoo jotakin kannatuksen intohimoisuudesta. Kuka tahansa artisti ei voi olettaa yltävänsä samoihin tuloksiin joukkorahoituskampanjallaan, tai ainakin joku toinen artisti olisi joutunut työskentelemään huomattavasti enemmän ja olemaan vielä paljon luovempi vastikkeissaan päästäkseen samaan tulokseen.

Tavoitteen ylittyminen moninkertaisesti nostaa esiin myös moraalisen kysymyksen. Mitä tapahtuu tavoitteen ylittävälle rahalle? Tässä esimerkissä Townsend ilmoitti aikovansa käyttää ylijäämän suuren Casualties of Coolia seuraavan Ziltoid 2 -levyn tekemiseen, sekä lahjoittavansa osan rahoista eri eläinkodeille (Rosenberg 2014). Townsendin tapauksessa tämä ei tuntunut häiritsevän ketään, mutta jossain toisessa tapauksessa tämä olisi voinut aiheuttaa vastareaktioita. Teknisesti ottaen ihmiset lahjoittivat rahaa nimenomaan Casualties of Cool -levyn tekemiseen, eivät muuhun. Olisiko siis ollut tasapuolisempaa keskeyttää rahoituskampanja hetkellä jona 100 % kampanjan tavoitteesta täyttyi, tai olisiko ylijäämäraha tullut palauttaa takaisin lahjoittajille? Nämä ovat kysymyksiä joiden vastausten voidaan katsoa riippuvan vahvasti kampanjan tavoitteista ja kampanjan perustajan suhteesta lahjoittajiin (tai lahjoittajien suhteesta kampanjan perustajaan). Townsendin kannattajajoukon maineen perusteella voidaan tulkita, että he lahjoittivat rahaa yhtä paljon myös Townsendin taiteellisen toiminnan yleinen tukeminen mielessään, kuin pelkkä levyn rahoittaminen, joten ristiriitaa ei tässä yhteydessä päässyt syntymään.

Yksi uusi kiintoisa joukkorahoituksen muoto on sisällöntuottajille suunnattu Patreon, johon viitattiin jo kappaleessa 2 Musiikkibisneksen murros. Patreonin kautta kannattajat voivat alkaa kuukausilahjoittajiksi haluamalleen artistille. Vastikkeeksi tästä, artisti sitoutuu tuottamaan tasaisin väliajoin lisäsisältöä, joka jaetaan lahjoittajille Patreonin artistisivun kautta. Luonnollisesti tähän sisältöön pääsevät käsiksi siis vain lahjoittajat (PatreonCommandCenter 2013.) Patreonissa vastikkeet voivat olla hyvin samantyyliisiä kuin normaalissakin joukkorahoituskampanjassa, mutta vaikkapa Ne

Obliviscaris-nimisen yhtyeen esimerkin mukaan tasaisin väliajoin tuotettu monipuolinen videomuotoinen sisältö, esimerkiksi alennukset oheistuotteista ja konserttilipuista, sekä erilaiset vip-sisällöt, lienevät toimiva ratkaisu (Ne Obliviscaris).

Koska Mesenaatti.me on todennäköisin alusta suomalaisen artistin joukkorahoitushankkeelle, on loogisinta käyttää sitä erimerkkinä perinteisemmästä joukkorahoituksesta. Mesenaatti.me:n kampanjoissa minimitavoite hankkeelle on 1000 €. Jos tavoite ei täyty asetettuun määräaikaan mennessä, palautuvat lahjoitukset lahjoittajille. Usein hankkeille asetetaan minimitavoitteen lisäksi myös korkeampia välitavoitteita, mutta myös pelkän minimitavoitteen asettaminen on hyväksyttyä. Myös hankkeen kesto on täysin itse määriteltävissä, mutta Mesenaatti.me:n suositus on 3-6 viikkoa. (Mesenaatti.me.)

Mesenaatti.me:n (Mesenaatti.me) ohjeiden mukaan arvonlisävelvollisten hakijoiden tulee lisätä vastikkeisiinsa arvonlisävero. Myös arvonlisäveron luokka tulee olla esillä. Jos et ole arvonlisävelvollinen, tulee myös tämä mainita. Joukkorahoituksesta saadut tulot ovat hankkeen perustajasta riippuen joko henkilökohtaista tai yhteisön veronalaista tuloa ja sitä tulee käsitellä sen mukaisesti. Tarkemmat verotukseen liittyvät ohjeet on aina syytä tarkistaa tilannekohtaisesti verohallinnolta. Artistin tapauksessa joukkorahoituskampanjasta tulevat tulot ovat siis esimerkiksi yhden yhtyeen jäsenen henkilökohtaista tuloa, tai yhtyeen yrityksen, jos heillä sellainen on, riippuen kenen nimissä rahoitusta haetaan.

4 VEROVAPAAT KORVAUKSET JA VEROVÄHENNYKSET

Artistien tulot koostuvat usein monista eri lähteistä. Osa tuloista on tekijänoikeuksiin perustuvia, eikä apurahojen tai joukkorahoituksenkaan hyödyntäminen ole mitenkään poikkeuksellista. Tietyt tulot tulevat kuitenkin palkan muodossa ja esiintyvälle artistille, jonka näkökulmaa tässä opinnäytteessä on käytetty painopisteenä, yleisin palkkatulon lähde on nimenomaan esiintymisistä saatava palkka. Palkan lisäksi maksettavat verottomat korvaukset kuten kilometrikorvaukset, ateriakorvaukset tai päivärahat ovat herättäneet julkista keskustelua artistien palkanmaksuun liittyen. Artistien työn liikkuvan luonteen vuoksi näitä korvauksia kertyy aktiivisella esiintyjällä vuositasolla helposti ja varsin merkittäviä määriä. Alalle on vakiintunut tapa, jossa ohjelmatoimistot laskuttavat esiintymispaikoilta saman vakiosumman artistien esiintymisistä, mutta maksavat sitten tuosta laskutetusta palkkiosta artistille ensin kilometrikorvaukset ja päivärahat, ja varsinaisen palkan vasta, jos mainittujen korvausten maksun jälkeen laskutetusta palkkiosta jää maksettavaa (Yle.fi 2012). Edellä mainittu toiminta on virheellistä, sillä nämä korvaukset ovat palkan lisäksi maksettavia verovapaita korvauksia. Jotta näitä korvauksia voisi saada, täytyisi siis saada ensin palkkaa, ei toisinpäin. Joka tapauksessa, useimpien artistin työ sisältää paljon matkustelua, joten jokaisen artistin on hyvä olla tietoinen seuraavien alaotsikoiden alla käsitellyistä korvauksista ja niiden maksuperiaatteista.

4.1 Kilometrikorvaukset

Kilometrikorvaukset ovat julkisessa keskustelussa eniten kiistanalaista huomiota herättänyt korvausmuoto. Kiistanalaisuudesta huolimatta, kilometrikorvaukset ovat muusikoille tärkeä korvausmuoto. Verohallinnon (Verohallinnon ohjeistus 2015b) vuodelle 2016 antaman päätöksen mukaan työnantajan on mahdollista korvata verottomasti tilapäisestä, autolla tehdystä työmatkasta aiheutuvista kustannuksista seuraavasti.

- 43 senttiä kilometriltä, jota korotetaan
- 7 senttiä kilometriltä perävaunun kuljettamisesta autoon kiinnitettynä

- 3 senttiä kilometriltä sellaisista autossa kuljetettavista koneista tai muista esineistä, joiden paino ylittää 80 kiloa tai joiden koko on suuri. (Verohallinnon ohjeistus 2015b)

Artisti voi periä kilometrikorvaukset työnantajaltaan matkalaskua vastaan. Matkalaskulla ilmoitetaan myös mahdolliset majoituskulut ja matkakulut silloin, kun matkustus tapahtuu esimerkiksi junalla tai lentäen, jolloin kilometrikorvauksia ei tietenkään erikseen makseta. Majoitus- tai matkakuluja laskutettaessa mukaan tulee liittää kulut toteen osoittavat kuitit.

4.2 Ateriakorvaukset

Alan ammattimaistuttua on artistin realistista odottaa, että esiintymisen tilaaja (esiintymispaikka) kustantaa artistille ainakin yhden aterian. Tämä siis yleistyksenä alan vakiintuneista esiintymispaikoista. Joskus vastaan voi kuitenkin tulla tilanne, että esiintymispaikka ei tarjoa artistille ruokaa erikseen omaan lukuunsa, mutta maksaa silti keikkapalkkion. Tällöin on hyvä tietää, että työnantajan velvollisuuksiin kuuluu maksaa ateriakorvaus silloin, kun työntekijällä ei ole mahdollisuutta ruokailla tavanomaisella ruokailupaikalla (Verohallinnon ohjeistus 2015b). Artistien tapauksessa tämä koskee siis käytännössä jokaista esiintymisien yhteyteen liitettävää ruokailua, sillä harva artisti esiintyy yleisölleen kotonaan.

Huomioitavaa on kuitenkin, että ateriakorvauksen edellytyksenä on, ettei työmatkasta makseta päivärahaa. Ateriakorvauksen enimmäismäärä on 10,00 euroa, mutta tilanteessa jossa palkansaaja joutuu ruokailemaan saman työmatkan aikana kaksi kertaa tavanomaisen ruokailupaikkansa ulkopuolella, on ateriakorvauksen enimmäismäärä 20,00 euroa. (Verohallinnon ohjeistus 2015b.)

4.3 Päiväraha

Täytyy olla todella varma, että artisti vetää yleisöä keikkapaikkaan, ellei sieltä saa muuta kuin lippuriskidiilin. Teen niitä tosi harvoin. Yleensä muusikot haluavat, että miksaajalle jää varmasti liksa tai että he itse saavat edes päivärahat. (Ritonen 2014.)

Kuten kohdassa 4.1 Kilometrikorvaukset jo asiaa sivuttiin, kuuluvat päivärahat näihin kiistanalaisiin korvausmuotoihin, joita on verottajan näkemyksen mukaan usein väärinkäytetty artistien palkanmaksussa. Verohallinnon (Verohallinnon ohjeistus 2015b) ohjeiden mukaan työnantaja voi maksaa palkansaajalle korvausta tilapäisestä työmatkasta aiheutuneista kustannuksista. Nämä korvaukset ovat verottomia silloin, kun ne perustuvat todellisiin kuluihin, tai Verohallinnon voimassa olevaan vuosittaiseen päätökseen päivärahoista.

Päiväraha on korvausta tavanomaista suuremmista ruokakuluista ja maksamisen ehtona on, että matkakohde on yli 15 kilometrin päässä palkansaajan asunnosta tai varsinaisesta työpaikasta. Jos työmatkaan sisältyy ilmainen tai työnantajan kustantama ateria, maksetaan päivärahasta vain puolet. Vuoden 2016 päätöksessä osapäiväraha (työmatka alle 6 tuntia) on 19 euroa ja kokopäiväraha 40 euroa (työmatka yli 10 tuntia).

4.4 Artistin vähennykset verotuksessa

Monissa tämän opinnäytteen kappaleissa käsitellään veronmaksua. Verohallinnon kanssa ei ole kannattavaa joutua riitoihin, sillä tappio on lähes varma ja muun muassa siksi on verotukseen liittyvät asiat syytä ottaa asianmukaisella vakavuudella. Samalla on kuitenkin tärkeää muistaa, että veroja ei makseta minkäänlaisena sakkona saadusta tulosta, vaan veroille on olemassa myös jonkinlainen vastike. Artistin tapauksessa tämä konkretisoituu varsin suoraan muun muassa erilasten tulonhankkimisvähennysten mahdollisuutena. Tulonhankkimisvähennykset, tai verovähennykset ilmoitetaan verohallinnolle erillisellä veroilmoituksella.

Verohallinto lähettää esitätetyn veroilmoituksen luonnollisille henkilöille ja kuolinpesille, joilla voidaan veroviranomaisella olevien tietojen perusteella olettaa olleen verovuonna veronalaista tuloa tai varallisuutta taikka velkoja. Jos tiedoissa on puutteita tai virheitä, verovelvollinen on velvollinen korjaamaan ja täydentämään tiedot sekä palauttamaan veroilmoituksen tällaisissa tapauksissa Verohallinnolle. (Verohallinnon ohjeistus 2014.)

Pienistäkin kuluista voi vuositasolla kasvaa merkittävä summa. Näin ollen kaikki pienetkin tulonhankkimiseen liittyvät kulut kannattaa kirjata ylös ja säilyttää niihin liittyvät kuitit (Luostari 2015.) Työntekijänä, eli esimerkiksi artistina jolla ei ole yritystä, tulonhankkimisvähennyksiä voi tehdä ainoastaan palkkatuloista. Jos muusikkous on päätoiminen tulonlähde, voidaan vähennykset tehdä tuloihin kohdistuvista tulonhankkimiskuluista. Jos tulot ovat sivutoimisesta ja pää ansiotulonlähde on jokin muu kuin muusikkous, lasketaan ensin toiminnasta aiheutuvat tulot ja kulut. Jos tästä sivutoimisesta muusikkoudesta aiheutuvat kulut ovat suuremmat kuin tulot, katsotaan toiminta harrastamiseksi, jolloin artistin tulonhankkimiseen kohdistuvat kulut eivät ole vähennyskelpoisia. Jos taas sivutoimisesta muusikkoudesta, esimerkiksi satunnaisesta keikkailusta jää kulujen vähentämisen jälkeen voittoa, on tämä voitto veronalaista tuloa ja tällöin myös siihen kohdistuvat tulonhankkimiskulut ovat vähennyskelpoisia. (Verohallinto 2016b)

Jos verrataan palkansaajan ja yrittäjän vähennyksiä, voidaan huomata tiettyjä eroja. Yrittäjän vähennykset ovat periaatteen tasolla yhtä yksinkertaisia kuin palkansaajan tulonhankkimisvähennyksetkin, mutta käytännössä yrittäjän vähennykset ovat huomattavasti laajempi käsite. Yrittäjän tapauksessa koko yritystoiminnan vähennyskelpoiset menot vähennetään suoraan tuloista (Verohallinnon ohjeistus b).

Yrityksen menojen vähennyskelpoisuus ei ole riippuvainen menon tuottamasta tuloista, vaan menoon kohdistuva vakaa tulonhankkimistarkoitus riittää (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 178).

Lähtökohtana on, että kaikki elinkeinotoimintaa suorasti tai epäsuorasti edistävät menot ovat vähennyskelpoisia. Vähennyskelpoisia ovat elinkeinotoiminnassa tulon hankkimisesta tai säilyttämisestä johtuneet menot ja menetykset. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 178.)

5 YRITTÄJYYS JA LASKUTUSPALVELUT KOTIUTTAMISVÄYLINÄ

Tulojen kotiuttaminen on periaatteessa hyvin yksinkertainen asia. Lainmukaisia vaihtoehtoja jokaisen tulomuodon kotiuttamiseen löytyy, joskin kotiuttamiseen ja eri tulomuotojen käyttäytymiseen verotuksessa joutuu hieman perehtymään, että näitä vaihtoehtoja osaa hyödyntää oikein. Ongelma tulojen kotiuttamisessa syntyykin usein tulojen epäsäännöllisyydestä ja vähyydestä. On ymmärrettävää kuinka kohutuuttomalta artistin näkökulmasta voi tuntua, että esimerkiksi esiintymispalkkiosta, joka monissa tapauksissa juuri ja juuri kattaa esiintyjän matka-, ruoka- ja majoituskulut, täytyy maksaa verot sekä muut sivukulut. Esiintymispalkkiot ovat palkkana kuitenkin nykypäivänä suhteellisen yksinkertaisesti käsiteltävää tuloa, kuten kappaleessa 3.1.3 Esiintymispalkkion kotiuttaminen käy ilmi, mutta esimerkiksi yhtyeiden oheistuotemyynnistä kertyvien tulojen kotiuttaminen vaatiikin hieman enemmän perehtymistä.

Edellä mainitut ongelmat koskevat kuitenkin lähinnä muusikoita ja yhtyeitä, jotka toimivat omaan lukuunsa. Jos artisti on työsuhteessa ohjelmatoimiston kanssa, hoitaa ohjelmatoimisto laskutuksen ja maksaa bändille palkan. Oheistuotemyynti sen sijaan on esimerkiksi mahdollista lisensoida edelleen oheistuotemyyntiin keskittyvälle yritykselle. Samoin levymyynnin tulot ovat edelleen, levytyssopimusta edellyttäen, mahdollista tilittää levy-yhtiön kautta rojalteina. Tällä tavoin tulojen kotiuttamisessa onnistuneen artistijoukon ulkopuolelle jää kuitenkin suuri määrä yhtyeitä ja muusikkoja, jotka hoitavat eri tulojensa kotiuttamisen itsenäisesti. Heille eri tulojen lailliseen kotiuttamiseen jäävät vaihtoehdot ovat käytännössä tulojen liittäminen henkilökohtaiseen verotukseen ja laskutuspalvelujen hyödyntäminen tai yrityksen perustaminen.

Yrittäjyys voi olla hieman pelottavakin asia, mutta kaikki muusikot tai yhtyeet eivät välttämättä näe yrityksen perustamista mitenkään negatiivisessa valossa. Näitä henkilöitä voidaan kuvailla mahdollisuusyrittäjiksi, eli yrittäjiksi, jotka näkevät toimintaympäristössään liiketoimintamahdollisuuden ja tarttuvat siihen. Harmillisesti mukaan mahtuu myös vastentahtoisia yrittäjiä. Vastentahtoisella yrittäjällä tarkoitetaan tyypillisesti henkilöä, joka kokee, että työmarkkinoilla ei ole muuta mahdollisuutta

kuin itsensä työllistäminen. (Kautonen 2007, 17-18.) Artistien tapauksessa alalle työllistyminen ei välttämättä ole ongelma, mutta artistin uran edettyä tiettyyn pisteeseen, tulovirtojen käsittelyn yksinkertaistaminen ja yhtenäistäminen yrityksen talouden alle voi olla loogisin vaihtoehto, vaikka artistilla ei muuten halua yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen olisikaan. Seuraavissa kappaleissa käydään tarkemmin läpi yrittäjyyttä ja laskutuspalveluita artistin näkökulmasta.

5.1 Yrittäjyys

5.1.1 Yrittäjyyden haasteet ja mahdollisuudet

Yritys kannattaa perustaa, kun yrityksen toiminnasta kertyvät tulot kattavat yrityksen perustamisesta ja pyörittämisestä koituvat menot. Moni asia helpottuu yrityksen kautta toimiessa ja esimerkiksi apurahojen haakuun tarvitaan monesti yritys. (Jukarainen 2015.)

Jukarainen (2015) tiivistää haastattelussaan hyvin, milloin yritys on aikaisintaan järkevää perustaa. Artistilla tulee olla mielellään useampi, suhteellisen vakaa tulonlähde, ennen kuin yrityksen perustamista kannattaa harkita. Lisäksi yrityksen olisi toki syytä myös tuottaa voittoa, ei pelkästään kattaa kulut, jotta yrityksen toiminnan voitaisiin katsoa olevan järkevää pitkällä tähtäimellä. Viljanen (2015) korostaa, että on tärkeää huomata, että yrityksen perustaminen ei ole täysin välttämätöntä. Se on monessa tilanteessa suositeltavaa, mutta myös muita vaihtoehtoja on olemassa.

Yrityksen perustamista harkitessa on tärkeää pitää mielessä myös, että yrittäjäksi ryhtyminen muuttaa henkilön asemaa työmarkkinoilla merkittävästi. Yrittäjän ja työntekijän oikeudet ja velvollisuudet eroavat toisistaan merkittävästi ja nämä erot on syytä tuntea ennen kuin yrityksen perustaa. Toisin sanoen yritystä ei välttämättä ole järkevää perustaa vain rahavirtojen yhtenäistäväksi kanavaksi, jos tarkoitus ei todella ole alkaa yrittäjäksi nimityksen perimmäisessä merkityksessä, eli tuloshakui- nen liiketoiminta mielessä. Vaikka artistin tulot olisivatkin riittävät määrältään ja va- kaudeltaan, vaikuttaa silti yrityksen perustamisen tarpeellisuuteen (tai tarpeetto- muuteen) moni muukin tekijä. Toisille yrittäjyys voi olla mahdollisuus, toisille taakka.

Muusikon yrittäjyyttä käsittelevässä opinnäytteessään Laakso (2012) listaa yrittäjyyttä miettivälle muusikolle seuraavia haasteita ja mahdollisuuksia.

Yrittäjyyden haasteita:

- Omaatko riittävästi yrittäjyyden vaatimaa tietotaitoa ja osaamista?
- Onko sinulla riittävät sosiaaliset vuorovaikutustaidot?
- Kestätkö hyvin stressiä ja epävarmoja aikoja, vai haetko mieluummin vakautta ja turvallisuutta?
- Kuinka suhtaudut ulkopuoliseen, kuten esimerkiksi lainarahoitukseen, toiminnan jatkuvuuden takaamiseksi? Entä oletko valmis sijoittamaan tarvittaessa omaa omaisuuttasi lainan takaamiseksi?
- Oletko valmis luopumaan vapaa-ajastasi ja tekemään pitkiä työpäiviä yrityksen parissa? Hyväksytkö, että joudut tekemään paljon kaikkea muuta, kuin itse musiikkiin liittyvää työtä yrityksen menestyksen takaamiseksi?
- Pystytkö toimimaan luontevasti eri rooleissa ja luomaan rajat näiden välille? Esimerkkejä: myyjän, markkinoijan, johtajan ja taiteilijan roolit.

Yrittäjyyden mahdollisuuksia:

- Rahan ansaitseminen puhtaasti, voiton tavoittelu ja tulovirtojen virtaviivaistuminen.
- Mahdollisuus nopeaan ja itsenäiseen päätöksentekoon.
- Suurempi vapaus toiminnan aikataulutukseen.
- Pienemmät ulkopuoliset rajoitteet omalle kunnianhimolle. Mahdollisuus itsensä ylittämiseen.
- Oman luovuuden kehittäminen.

- Voimakkaampi verkostoituminen ja uuden oppiminen.
- Paremmat yhteistyömahdollisuudet muiden alojen toimijoiden kanssa.
- Itsensä työllistäminen.
- Toimintojen ulkoistamisen helppous.

Muun muassa näitä tekijöitä punnitsemalla tulisi artistilla olla selkeämpi käsitys siitä, haluaako hän tai onko hänen järkevää perustaa yritystä. Asiaa voi pohtia myös tulevaisuuden näkökulmasta. Mitkä ovat tulevaisuuden näkymät artistin edustaman genren sisällä? Entä musiikkibisneksessä yleensä? Onko artisti valmis sitoutumaan toimintaansa täysin pitkällä aikavälillä? Voi olla hyvin mahdollista, että yrityksen perustaminen ei syystä tai toisesta ole juuri nyt järkevää, mutta edellä mainittuja seikkoja punniten voi olla helpompi kartoittaa milloinka yrityksen perustaminen voisi olla aiheellista.

Mitä yrittäjän ja työntekijän eroavaisuuksiin tulee, yksi ero on esimerkiksi palkkaturva. Palkkaturvajärjestelmällä turvataan työntekijän oikeudet työsuhteesta kertyviin saataviin tilanteissa, joissa työnantaja on syystä tai toisesta estynyt saatavia maksamaan. Tällaisia tilanteita voi olla esimerkiksi seuraavat:

- Työnantaja on asetettu konkurssiin.
- Työnantaja on kykenemätön maksamaan ulosotossa olevia velkojaan.
- Työnantaja on jättänyt ajallaan maksamatta palkan ennakkopidätykset tai työnantajamaksut
- Työnantajan maksukyvyttömyys on jollakin muulla keinolla palkkaturvaviranomaisen selvästi todettavissa.

Vain työsuhteinen työntekijä on oikeutettu palkkaturvaan. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2016). Yrittäjä ei siis kuulu palkkaturvan piiriin, vaan joutuu sen sijaan perimään saataviaan joko itse, jonkin perintätoimiston kautta. Jos pelkkä perintä ei tuota tulosta, on eräät saatavat, kuten verot ja tietyt vakuutusmaksut vietävissä suoraan ulosottoon. Muut saatavat voidaan saattaa ulosottoon oikeusteitse. (Oikeus.fi 2014.)

Palkkaturvan puuttumisesta huolimatta yrittäjä on kuitenkin tietyin ehdoin oikeutettu esimerkiksi työttömyysturvaan. Yrittäjä katsotaan työttömäksi, jos yritystoiminta on ollut keskeytyneenä vähintään neljä kuukautta. Luonnollisesti yrittäjästä tulee työtön myös, jos hän lopettaa yritystoiminnan. Yrittäjällä on myös mahdollisuus liittyä yrittäjien työttömyyskassaan ja saada sitä kautta ansiopäivärahaa yritystoiminnan päätyttyä. Yrittäjän on kuitenkin täytynyt olla työttömyyskassan jäsen vähintään 15 kuukautta saadakseen ansiopäivärahaa. Työttömyyskassaan kuulumaton yrittäjä voi hakea edellä mainittujen ehtojen täytyttyä peruspäivärahaa ja jos yrittäjä ei ole oikeutettu peruspäivärahaan, on hän kuitenkin oikeutettu työmarkkinatukeen, sillä edellytyksellä, että hän kuuluu Suomen sosiaaliturvan piiriin. Työmarkkinatuen suuruuteen ja saantiin vaikuttaa kuitenkin yrittäjän kokonaistilanne ja mahdolliset muut tulot. Sairastuessaan yrittäjä voi hakea Kelasta sairauspäivärahaa, jos työkyvyttömyys kestää alle vuoden. Yrittäjän sairauspäivärahaan on ehtona myös omavastuu-aika, joka on sairastumispäivä ja sitä seuraavat kolme arkipäivää. (Infopankki.fi 2016a.) Yrittäjäkään ei siis ole täysin vailla tukiverkkoa, vaikka yrittäjyyteen liittyikin suurten mahdollisuuksien ohella myös huomattavasti suurempia velvollisuuksia verrattuna työntekijään.

Yrittäjällä on muun muassa seuraavanlaisia velvollisuuksia:

- Perustamisilmoitus: Yrityksen perustamisesta tulee tehdä ilmoitus Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin. Ilmoitus tapahtuu virallisella lomakkeella, jolla voit samalla ilmoittaa yrityksen perustamisesta myös verohallintoon.
- Vakuutukset:
 - Yrittäjäeläkevakuutus on pakollinen 18-67 vuotiaille yrittäjille, joiden työtulo yritystoiminnasta on vähintään 7557,18€ vuodessa.
 - Jos yrityksellä on myös työntekijöitä, tulee heille ottaa eläkevakuutus sekä ryhmähenkivakuutuksen ja työttömyysvakuutuksen sisältävä tapaturmavakuutus. Työnantaja on velvollinen huolehtimaan myös työntekijän sosiaaliturvamaksuista.

- Pakollisten vakuutusten lisäksi myös esimerkiksi vapaaehtoinen yrittäjän tapaturmavakuutus on harkinnan arvoinen.
- Kirjanpito: Kirjanpidon voi hoitaa itse, tai sen voi ulkoistaa tilitoimistolle, mutta yhtä kaikki, jokainen suomalainen yrittäjä on kirjanpitovelvollinen.
- Verot:
 - Yritysmuoto vaikuttaa siihen, kuinka yrityksen toimintaa verotetaan. Yrityksen perustamisilmoitusta tehdessä voidaan ilmoittautua myös ennakkoperintärekisteriin. Verot maksetaan tulosta joka yritykselle jää myynnistä vähennettyjen yritystoiminnan kulujen jälkeen. verot maksetaan etukäteen arvioidun verotettavan tulon mukaan. (Infopankki.fi 2016a)
 - ALV: Vaikka esiintymispalkkioista ei tarvitse maksaa arvonlisäveroa, voi artistin yrityksellä olla muita tulonlähteitä joista arvonlisävero on maksettava. 1.1.2016 ja sen jälkeen alkaneiden 12 kuukauden tilikausien ALV-velvollisuuden raja kulkee 10 000€ liikevaihdossa (Verohallinnon ohjeistus a)
- Työnantajan vastuu työntekijän turvallisuudesta ja perehdytyksestä: Työnantajana yrittäjän vastuulla on perehdyttää työntekijä tehtäviinsä sekä työpaikan olosuhteisiin.

(Infopankki.fi 2016a.)

Työntekijän oikeudet ja velvollisuudet sen sijaan ovat hieman toisenlaiset. Työntekijän oikeuksiin kuuluu:

- Työehtosopimuksen mukainen palkka ja muut työehtosopimuksessa määritellyt vähimmäisehdot
- Lakien ja sopimusten antama suoja.
- Vapaus järjestäytyä
- Työympäristö joka on turvallinen ja terveellinen

Työntekijänä velvollisuuksiisi taasen kuuluu:

- Työn suorittaminen huolellisesti
- Sovittujen työaikojen noudattaminen
- Työnjohdon ohjeiden noudattaminen
- Kieltäytyä kilpailevasta toiminnasta
- Liike- ja ammattisalaisuuksien pitäminen
- Työnantajan edun huomioonottaminen

(Infopankki.fi 2016b.)

Yrittäjyyden ja työntekijyyden ei tarvitse olla toisensa täysin poissulkevia tekijöitä. Viljasen (2015) mukaan monilla ammattimuusikoilla on firma tiettyjä tilanteita varten, joissa oma firma helpottaa tulojen käsittelyä, mutta jotka muutoin toimivat alalla työsuhteissa. Yksittäisen esiintymisen tapauksessa muusikko on aina joko työntekijä tai yrittäjä. Muusikko voi kuitenkin esimerkiksi toimia jossakin yhtyeessä työntekijän asemassa ja vaikkapa esiintyä sooloartistina häissä, tai muissa juhlatilaisuuksissa, laskuttaen nämä esiintymiset yrityksensä kautta.

Vaikka yrittäjän ja työntekijän väliset erot ovatkin tärkeä vaikuttaja, se tuskin yksinään on suurin tekijä artistin päätöksessä perustaa yritys. Karkeasti yleistettynä on olemassa kahdenlaisia ihmisiä: yrittäjähenkisiä ja ei-yrittäjähenkisiä. Kuten kappaaleen alussa jo todettiin, toiset ihmiset näkevät toimintaympäristössään mahdollisuuksia ja tarttuvat niihin riskejä tai haasteita kaihtamatta, kun taas toiset suuntautuvat mieluummin riskittömämpiin vaihtoehtoihin. Kumpikaan piirre ei ole oikea tai väärä, mutta tämä vain tarkoittaa, että toiset eivät ole kiinnostuneita yrittäjyydestä ja toiset tahtovat perustaa yrityksen heti kun näkevät sen mahdolliseksi.

5.1.2 Yritysmuodot

Kun yrittäjyyden tarve ja hyöty ovat sillä asteella, että yrityksen perustaminen voidaan katsoa järkeväksi, täytyy artistin vielä määrittää itselleen sopiva yritysmuoto.

Jokaisen artistin tarpeet ja tilanne musiikkialan markkinoilla voivat vaihdella suuresti. Yksin toimivalle laulaja-lauluntekijälle toiminimi voi olla järkevin yritysmuoto, kun taas viisihenkisellä rock-bändille yksittäisen toiminimen perustamiseen ei ole mahdollisuutta. Pitkälle ehtineelle, vakaat tulonlähteet omaavalle yhtyeelle osakeyhtiö voi olla loogisin vaihtoehto, kun taas jollekin toiselle osuuskunta ja niin edelleen. Onneksi myös yritysmuotoja löytyy erilaisiin tarpeisiin ja toimintamalleihin. Muusikon yrittäjyyttä käsittelevässä opinnäytetyössään, Laakso (2012) asettaa yritysmuodon valinnalle seuraavia kriteerejä:

- Yrityksen perustajien määrä?
- Yrityksen toiminnan laajuus ja yrityskoko?
- Yrityksen perustamiseen tarvittavan pääoman määrä?
- Liiketoimintaan liittyvät riskit?
- Taloudellisen vastuun jakaantuminen yrityksen sisällä?
- Yrityksen jatkuvuus?
- Yrityksen toiminnan mahdollinen laajentuminen tulevaisuudessa?
- Yritysmuotoon ja yrityksen toimintaan liittyvät verotustekijät?
- Yrityksen brändi ja uskottavuus?

Vähintään näihin edellä mainittuihin kysymyksiin vastaamalla pitäisi yritysmuodon valinnan helpottua ja sopimattomien yritysmuotojen karsiintua pois mahdollisuuksien joukosta. Laakson (2012) mukaan yritysmuodon valinta tulisi tapahtua aina tarvelähtöisesti. Jokainen yritysmuoto vastaa hieman erilaisiin tarpeisiin ja sopii hieman erilaisiin lähtötilanteisiin, mutta mikään yritysmuoto ei teoriassa ole vaihtoehtona artistilta poissuljettu. Edellä mainittuihin yritysmuotoihin liittyen Laakso (2012) listasi seuraavia erityispiirteitä ja ominaisuuksia:

Toiminimi:

- Soveltuu yhden henkilön liiketoiminnan harjoittamiseen. Esimerkiksi sooloartistille, tai useissa ja vaihtelevissa projekteissa työskentelevälle muusikolle.
- Mahdollistaa muun muassa esiintymisien laskutuksen suoraan esiintymisen tilaajalta ilman välikäsiä.
- Toiminimellä voi olla myös palkkasuhteessa olevia työntekijöitä.
- Yrittäjä ei voi maksaa itselleen palkkaa, josta johtuen yrittäjä ei voi antaa itselleen luontaisetuja, maksaa itselleen verottomia kilometrikorvauksia tai päivärahoja. Toiminimellisen yrittäjän ”palkka” koostuu toiminimen tililtä tehtävistä yksityisnostoista, eli toisin sanoen toiminimen varallisuus on samaan aikaan yrittäjän varallisuutta (Verohallinnon ohjeistus b.)
- Toiminimellä toimiva yrittäjä voi kuitenkin tehdä matkakuluista vähennykset verotuksessaan. Matkapäivien osalta on mahdollista tehdä myös lisävähennys, joka vastaa normaalin palkansaajan päivärahaa (Verohallinnon ohjeistus b.)
- Soveltuu myös henkilölle, jolla on yritystoimintaa palkkatyön ohella.
- Perustaminen tapahtuu elinkeinoharjoittajan perustamisilmoituksella. Toiminimen on rekisteröidyttävä myös kaupparekisteriin, jos toiminimi harjoittaa luvanvaraista toimintaa, jos toiminimellä on elinkeinotoiminnalle omasta asunnosta erillinen pysyvä toimipaikka, tai jos toiminimen palveluksessa on muita henkilöitä kuin aviopuoliso, lapsenlapsi, alaikäinen tai muuten holhouksenalainen lapsi. (Laakso 2012.)
- Toiminimellä on lainmukainen velvollisuus pitää toiminnastaan yhdenkertaista kirjanpitoa. Liikkeenharjoittajien on kuitenkin oikaistava kirjanpitoonsa kahdenkertaiseksi verotusta varten (Verohallinnon ohjeistus c.)

Esimerkkinä artistin perustamasta toiminimestä voidaan käyttää Cheekinä paremmin tunnetun Jare Tiihosen Tmi Poskiviihdettä (Yritystele.fi).

Avoin yhtiö:

- Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan kaksi tai useampi yhtiömiestä. Jokainen yhtiömies on osakkaana omalla panoksellaan.
- Avoimella yhtiöllä ei tarvitse välttämättä olla hallitusta tai toimitusjohtajaa.
- Avoin yhtiö perustetaan yhtiösopimuksella. Yhtiösopimuksesta täytyy käydä ilmi, minkälaisella osuudella kukin yhtiömies on mukana. (Laakso 2012.) Yhtiön perustamisesta tulee tehdä myös ilmoitus kaupparekisteriin (Patentti- ja rekisterihallitus a.)
- Avoin yhtiö voidaan perustaa myös ilman rahapanosta. Myös työpanos voidaan katsoa yhtiömiehen tarjoamaksi panokseksi.
- Kukin yhtiömies on henkilökohtaisella omaisuudellaan vastuussa yhtiön veloista ja velvoitteista.
- Ellei asiasta ole erikseen kirjallisesti toisin sovittu, voi kukin yhtiömies tehdä sitovia oikeustoimia, joista muutkin yhtiömiehet ovat vastuussa.
- Yhtiömiehille on mahdollista maksaa palkkaa, mutta myös yksityisotot ovat mahdollisia.
- Kirjanpito tehdään voimassaolevan lainsäädännön mukaisesti. Jokaisella yhtiömiehellä tarkastaa ja tutustua yrityksen kirjanpitoon. Avoimella yhtiöllä tulee olla myös vähintään yksi tilitarkastaja. (Laakso 2012.)

Esimerkkinä artistin perustamasta avoimesta yhtiöstä voidaan käyttää yhtye Maj Karman kauniiden kuvien avointa yhtiötä Yhtye Maj Karman Kauniit Kuvat Avoin Yhtiö (Kauppalehti.fi a).

Kommandiittiyhtiö:

- Kommandiittiyhtiö muodostuu aina vastuunalaisesta ja äänettömästä yhtiömiehestä. Molempia voi olla useampia, mutta vähintään yksi kutakin.
- Vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön käytännön toiminnasta sekä velvoitteista henkilökohtaisella omaisuudellaan.

- Äänettömät yhtiömiehet toimivat ainoastaan rahoittajina. Äänetön yhtiömies on vastuussa yhtiön velvoitteista ainoastaan sijoittamallaan pääomalla ja saa vastineeksi pääomalleen vuosittain määrätyn koron, jos voittoa syntyy. (Laakso 2012.)
- ”Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön on aina tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Ilmoitus on tehtävä ennen toiminnan aloittamista. Vuoden 2016 alettua avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö syntyvät rekisteröimisellä. Jos perustamisesta on sovittu aikaisemmin eikä yhtiötä ole vielä rekisteröity, liittyy asiaan siirtymäsäännös. Yhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta tai yhtiön perustaminen raukeaa. Ennen vuotta 2016 perustettu rekisteröimätön yhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kahden vuoden kuluessa vuoden 2016 alkamisesta tai yhtiö purkautuu. Yhtiö purkautuu myös, jos rekisteröinti evätään edellä mainitun määräajan päättymisen jälkeen.” (Patentti- ja rekisterihallitus a.)
- Sopimuksesta käy ilmi kunkin äänettömän yhtiömiehen sijoittama pääoma, kuin myös hänen osuutensa voitoista.
- Yrityksellä voi olla toimitusjohtaja, mutta lain määäämiä pakollisia toimielimiä ei ole.
- Vastuunalaisille yhtiömiehille on mahdollista maksaa palkkaa, mutta myös yksityisötot yrityksen tililtä ovat mahdollisia.
- Avoimen yhtiön tapaan kullakin yhtiömiehellä on oikeus tarkistaa ja perehtyä yrityksen kirjanpitoon, kirjanpito on tehtävä voimassaolevaa kirjanpitolainsäädäntöä noudattaen ja yrityksellä on oltava vähintään yksi tilintarkastaja. (Laakso 2012.)

Esimerkkinä artistin perustamasta kommandiittiyhtiöstä voidaan käyttää rock-yhtye Hurriganesin Hurriganes Company Ky:tä (Kauppalehti.fi c).

Osakeyhtiö:

- Osakeyhtiön lähtökohtaisena tavoitteena on voitontuotto osakkeenomistajille.

- Suuri alkupääoman tarve ja perustajien määrä voivat olla perusteena osakeyhtiön perustamiselle.
- Perustamiseen vaaditaan yksi tai useampi henkilö tai oikeushenkilö.
- Osakkaat ovat vastuussa yhtiöstä sijoittamallaan rahamäärällä.
- Osakas voi olla myös työsuhteessa yrityksen kanssa.
- Yhtiön perustamista varten täytyy pitää perustamiskokous, mutta juridisessa mielessä yhtiö perustetaan rekisteröimällä se kaupparekisteriin.
- Vaikka osakkaat ovat periaatteessa vastuussa yrityksestään vain sijoittamallaan pääomalla, joutuvat yrittäjäosakkaat kuitenkin käytännössä takaamaan yrityksen velkoja tarvittaessa myös omalla omaisuudellaan.
- Osakeyhtiöllä on oltava yhtiökokouksen valitsema hallitus.
- Hallitus valitsee toimitusjohtajan, jonka vastuulla yhtiön käytännön päätöksenteko on.
- Osakkeenomistajat voivat saada palkkaa työpanoksensa mukaan, osinkotuloja tai lainaa vakuutta vastaan.
- Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään 2500€ osakepääoma, joka maksetaan yrityksen tilille. Osakepääoma voi olla myös omaisuutta.
- Osinkoja maksetaan voitollisen tilinpäätöksen jälkeen.
- Yhtiön on ilmoitettava tilinpäätöstietonsa kaupparekisteriin asetetun määräajan sisällä.
- Yhtiöllä on oltava ainakin yksi tilintarkastaja, josta on kirjallinen suostumus ja merkintä kaupparekisterissä. (Laakso 2012.)

Esimerkkinä artistin perustamasta osakeyhtiöstä voidaan käyttää pop-artisti Sannin Sanni Music Oy:tä (Kauppalehti.fi a).

Näiden lisäksi myös osuuskunta voi olla harkitsemisen arvoinen vaihtoehto. Osuuskunta:

- Perustamiseen vaaditaan vähintään kolme jäsentä. Perustajan on liityttävä osuuskunnan jäseneksi. Perustajat allekirjoittavat osuuskunnan perustamiskirjan.
- Osuuskunnan osuuspääoman määrä on ennalta määräämätön, mutta kunkin jäsenen on otettava vähintään yksi osuus. Tämän osuusmaksun suuruus määritellään osuuskunnan säännöissä.
- Osuuskunnan jäsenyyttä ei voi ostaa. Jäseneksi täytyy hakea kirjallisesti. (Lehto & Holopainen.)
- ”Osuuskunnan osuuskuntalakiin perustuvana tarkoituksena ei ole tuottaa voittoa jäsenilleen, vaan sen tarkoituksena on jäsenistön taloudenpidon tai elinkeinon tukeminen harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että osuuskunnan jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita.” (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 120)
- Osuuskunnan perustamisesta tulee tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin.
- Sopii hyvin myös henkilöille, joille yrittäjyys ei ole päätoimista. (Lehto & Holopainen.)
- Osuuskunnalla on erikseen osuuskunnan kokouksessa valittu edustajisto (Villa, Ossa & Saarnilehto 2017, 120-138.)
- Osuuskunnan jäsenenä et ole lähtökohtaisesti vastuussa henkilökohtaisesti osuuskunnan velvoitteista, ellei osuuskunnan säännöissä ole erikseen säädetty lisämaksuvelvollisuudesta.
- Osuuskunnan jäsenenä voit harjoittaa toimintaasi työsuhteessa osuuskuntaan, joka voi vuokrata jäsenensä tilapäiseen tai urakaluonteiseen tehtävään. Osuuskunnan jäsenenä sinut voidaan katsoa yrittäjäksi, jos olet velvollinen vakuuttamaan itsesi päätoimiasi varten yrittäjien eläkelain mukaisesti.

- Osuuskunta on kirjanpitovelvollinen.
- Osuuskunnan ei ole välttämätöntä valita tilintarkastajaa, jos osuuskunnan taseen loppusumma on yli 100 000€, liikevaihto tai liikevaihtoa vastaava tuotto on yli 200 000€, tai jos osuuskunnan palveluksessa on keskimääräisesti yli kolme henkilöä. (Lehto & Holopainen.)

Esimerkkinä osuuskunnasta voidaan käyttää vuonna 1996 perustettua Lilith-osuuskuntaa, jonka jäseniin kuuluu laaja kirjo muun muassa musiikkialan toimijoita (Lilith.fi).

Edellä on esitetty jokaisesta yritysmuodosta vain yksi käytännön esimerkki kustakin, mutta tästä huolimatta on kuitenkin selvää, että kukin yritysmuoto soveltuu artistin tarpeisiin. Luonnollisesti esimerkiksi freelancerina toimivan yksittäisen muusikon on luultavimmin järkevintä perustaa toiminimi osakeyhtiön sijaan ja vaikkapa avointa yhtiötä kyseinen muusikko ei yksinään edes voisi perustaa. Yhtyeelle, tai jopa useamman yhtyeen muodostamalle kokonaisuudelle vaikkapa oman osuuskunnan perustaminen voi olla hyvä vaihtoehto.

Vihreiden entinen puheenjohtaja ja Helsingin kaupunginvaltuutettu Osmo Soininvaara (2009) esitti blogissaan idean, jonka mukaan muusikoiden olisi järkevää perustaa kustannustoimintaan keskittyviä osuuskuntia, joiden toiminnan pääpaino olisi musiikin myynti ja jakelu nettikaupan kautta. Toki tällaisen osuuskunnan kautta olisi mahdollista hoitaa myös esiintymisien laskutus ja oheistuotemyynti kokonaisuudessaan. Samainen Soininvaaran (2009) blogimerkintä aiheutti keskustelua, jossa tuotiin esille myös ajatukseen kohdistuvaa kritiikkiä. Kritiikissä tuotiin muun muassa esille huomio esimerkin mukaisen osuuskunnan sisäisestä hierarkiasta ja dynamiikasta, tarkennettuna siitä kuinka kenenkin osuuskunnan jäsenen tuotetta markkinoidaan ja kuinka kunkin jäsenen työpanos ja menestys otetaan huomioon. Nämä ovat seikkoja jotka voivat pahimmillaan johtaa vakaviin sisäisiin kiistoihin ja eriarvoisuuteen, mutta samaan aikaan toimivimmillaan osuuskunta voi erittäin tehokas ja kevyt muoto toimia yrittäjänä.

Mitä kappaleen alussa mainittuihin artistin tarpeisiin siis tulee, voivat ne vaihdella eri artistien välillä, joten yleistyksiä tietyn yritysmuodon sopivuudesta kaikille artis-

teille tulisi välttää. Johtopäätöksenä todettakoon, että kullakin yritysmuodolla on hyvät ja huonot puolensa, joten yrittäjyyttä on turha vältellä yrittäjyyden mahdollisiin riskeihin liikaa takertuen. Sen sijaan jää artistin vastuulle tarkastella omia tarpeitaan sekä tilannettaan, ja punnita niiden perusteelta millä yritysmuodolla olisi eniten tarjottavaa. Vaikka ilman yritystäkin on täysin mahdollista pärjätä, ei yrittäjyyttä ole myöskään periaatteenomaisesti vältellä, jos yrittäjyyden tarjoamat edut ylittävät siihen liittyvät riskit.

5.2 Laskutuspalvelut

Suomessa toimii tällä hetkellä useita eri laskutuspalveluita. Laskutuspalveluista voidaan eri yhteyksissä käyttää myös nimityksiä palkkiopalvelu tai laskutuskanava. Artisti voi hyödyntää laskutuspalvelua esiintymispalkkioiden laskuttamiseen. Jos palkkio maksetaan artistille palkkana, sisältyy laskutuspalveluiden tarjoamiin palveluihin laskuttamisen lisäksi myös palkan työnantajakulujen maksu. Periaatteessa moni tilitoimisto pystyy tarjoamaan samat palvelut, mutta tilitoimistoista laskutuspalvelut erottaa toisistaan se, että laskutuspalvelua käyttäessä artisti ja laskutuspalveluyritys voivat sopia myös työsuhteen muodostumisesta välilleen. (Verohallinnon ohjeistus 2016b.)

Laskutuspalveluiden välillä on pieniä eroja, joita käsitellään myöhemmin tässä luvussa, mutta riippumatta palvelusta, on toimintaperiaate kaikilla pääpiirteittäin seuraava:

- Luonnollinen henkilö (työntekijä) tekee työsopimuksen laskutuspalvelua tarjoavan yrityksen (laskutuspalveluyritys) kanssa, joka on oikeudelliselta muodoltaan osakeyhtiö tai osuuskunta.
- Työntekijä tarjoaa omaan ammattitaitoonsa perustuvaa palvelua rajoittamattomalle asiakasjoukolle (toimeksiantajat), joka koostuu kotitalouksista ja/tai yrityksistä.
- Työntekijä vastaa itse työn suorittamisesta asiakkaalle.
- Työntekijä vastaa itse palvelunsa markkinoinnista ja asiakkaiden hankinnasta.

- Asiakkaat maksavat korvauksen tehdystä työstä laskutuspalveluyritykselle.
- Laskutuspalveluyritys maksaa asiakkaan maksaman korvauksen edelleen omalla palkkiollaan vähennettynä työntekijälle.
- Korvaus voidaan maksaa palkkana, josta laskutuspalveluyritys hoitaa työnantajan velvoitteet eli toimittaa ennakonpidätyksen, maksaa työnantajan sosiaaliturvamaksun ja antaa vuosi-ilmoituksen. (Verohallinnon ohjeistus 2016b.)

Musiikkialalla ja artistitoiminnassa osapuolten suhteiden ja sen myötä velvollisuuksien määrittely voi olla toisinaan sekavaa. Laskutuspalveluita käyttäessä artisti voi saada rahansa palkkana tai työkorvauksena riippuen eri osapuolten suhteista toisiinsa, tai tehdyn työn työsuhteisuuden tunnusmerkkien täyttymisestä. Palkan maksumiin liittyy olennaisena osana työnantajavelvoitteiden hoitaminen, joka lisää yhtälöön vielä yhden tason. Verohallinnon ohjeistuksen (2016b) mukaan, jos asiakkaan ja työntekijän välinen toiminta täyttää työsuhteen tunnusmerkit, tulee tällöin asiakkaan maksamasta suorituksesta palkkatuloa, josta asiakkaan on tällöin maksettava työnantajakulut. Jos asiakkaan ja työntekijän välille sen sijaan ei synny työsuhdetta, on työntekijä vapaa sopimaan työsuhteesta laskutuspalvelun kanssa, jolloin palkan sivukulujen maksamisen vastuu ja työnantajan rooli siirtyy laskutuspalvelulle. Selvennyksen vuoksi, elävän musiikin maailmaan siirrettynä tässä esimerkissä artisti on työntekijä ja esiintymisen tilaaja asiakas.

Friman ja Komi (2010) antavat esiintyvälle artistille suunnatussa sosiaaliturvaoppaassaan työsuhteelle seuraavanlaisia tunnusmerkkejä.

- Työn tekeminen työnantajan lukuun palkkaa tai muuta vastiketta vastaan.
- Työnantaja määrää työnteon ajan ja paikan.
- Työnantaja antaa yleensä työhön tarvittavat laitteet ja muut tarvikkeet, mutta poikkeuksiakin löytyy. Esimerkiksi muusikoilla on omat instrumenttinsa.
- Työnantaja valvoo ja johtaa työtä esimerkiksi antamalla ohjeita ja määräyksiä työntekoon.

- Vuokratyössä tätä oikeutta käyttää työnantajan puolesta käyttäjäyritys (esim. ravintola, jonne ohjelmatoimisto on myynyt muusikon keikalle).
- Oikeus saada palkkasaatavansa palkkaturvasta, jos palkkaa ei makseta.
- Oikeus sairausajan palkkaan.
- Työnantaja päättää mahdollisesta sijaisesta.
- Työnantaja ottaa työntekijälle työeläkevakuutuksen.
- Työskentelyä muille työnantajille on työsuhteen aikana rajoitettu.
- Oikeus työttömyysturvaan työsuhteiden välillä.

Yrittäjyys sen sijaan on määritelty seuraavin tunnusmerkein:

- ”Työtä tehdään asiakkaalle tai toimeksiantajalle.
- Työstä maksetaan palkkio tai työkorvaus, jonka yrittäjä yleensä laskuttaa toimeksiantajalta.
- Jos palkkio jää saamatta, sen voi laittaa perintään.
- Työskentelystä aiheutuvia kuluja ei korvata erikseen, vaan ne sisällytetään palkkioon.
- Jos yrittäjä ei tee sovittua työtä esimerkiksi sairauden vuoksi, korvausta ei makseta.
- Mahdollisuus käyttää apulaista tai sijaista.
- Ei työaikasuojaa eikä erillisiä vuosilomakorvauksia.
- Toimeksiantaja ei rajoita muille työskentelyä.
- Täydellinen taloudellinen riski.

- Yrittäjän eläkevakuutus.
- Ennakkoerolippu ja ennakkoerintärekisteriote.
- Yrittäjä hankkii itse tarvittavat laitteet, työvälineet sekä työssä tarvittavat materiaalit.”

Tätä listausta tarkastellessa voidaan huomata, että artistin näkökulmasta sekä yrittäjyydestä että työsuhteisuudesta löytyy piirteitä. Kun puhutaan artistin ja yksittäisen esiintymisen tilaajan, eli esimerkiksi baarin välisestä sopimuksesta, tilaaja määrittää työnteon ajan ja paikan. Muusikoilla voi olla omat soittimet, mutta tilaaja tarjoaa esiintymistilan lisäksi usein muun muassa äänentoiston ja esiintymisvalaistuksen, joiden voidaan katsoa olevan työhön tarvittavia ”tarvikkeita ja muita laitteita”. Tilaja harvoin puuttuu siihen, kuinka ja mitä musiikkia artisti esittää, mutta tilaajalla on muuten oikeus johtaa työtä esimerkiksi keskeyttämällä esiintymisen tarvittaessa. Artistin työhön ulottuu myös esiintymislavan ulkopuolelle ja tilaajalla on mahdollisuus antaa ohjeita ja määräyksiä esimerkiksi siitä, kuinka artistin tulee toimia ennen ja jälkeen esiintymisen. Tilajalla on myös oikeus päättää sijaisesta, eli hankkia sovitulle ajankohdalle toinen esiintyjä, jos artisti on syystä tai toisesta estynyt suorittamasta esiintymistään.

Toisaalta voidaan nähdä, että esiintymispaikka/tilaaja on asiakas tai työn toimeksiantaja. Tilaja vaatii lähes aina esiintymispalkkion laskuttamista, ja alalle vakiintuneen tavan mukaisesti työskentelystä aiheutuvat kulut sisällytetään usein palkkioon. Jos artisti joutuu perumaan esiintymisensä vaikkapa sairauden takia, ei tapahtumattomasta esiintymisestä tavanomaisesti makseta palkkiota. Yhtyeen tapauksessa, jos joku jäsenistä kuitenkin on estynyt esiintymästä, on yhtyeen mahdollista käyttää sijaista. Artisteilla ei yleensä ole myöskään minkäänlaista työaika-suojaa.

Esiintymisen tilaaja vaatii useimmiten siis palkkion laskuttamista ja kieltäytyy siten työnantajan roolista, vaikka esiintymisen täyttäisikin työsuhteen määritelmät. Esimerkiksi Suomen Palkkiopalvelu (Palkkiopalvelu.fi) niminen laskutuspalveluyritys taasen ilmoittaa verkkosivuillaan, ettei toimi missään tilanteessa työnantajan asemassa, mutta sisällyttää silti palveluihinsa laskutetun palkkion maksamisen palkan

muodossa, jolloin Suomen Palkkiopalvelu maksaa palkkiosta myös palkan työntajakulut. Tämä kertookin jo paljon suhteiden sekavuudesta artistin tapauksessa, joka tuo esille myös mainittuja laskutuspalveluiden eroja.

Kuten Verohallinnon ohjeistuksesta (2016b) käy ilmi, on artistin ja laskutuspalvelun mahdollista sopia työsopimus keskenään. Koska Suomen Palkkiopalvelu (Palkkiopalvelu.fi) kuitenkin varsin selkeästi kieltäytyy esiintymästä työnantajana, ei heidän kanssaan liene olevan käytännössä mahdollista solmia työsopimusta. Suomen palkkiopalvelun oma näkemys maksettavan korvauksen muodosta on, että se maksetaanko korvaus palkkana vai työkorvauksena riippuu siitä, tehdäänkö työ työsuhhteessa vai toimeksiantona. Laskutuspalvelu Ukko (Ukko.fi) taasen ilmoittaa ainoastaan maksavansa laskutetut esiintymispalkkiot muusikoille palkkana. Tosin työsuhhteeseen muodostumisesta ei ole mainintaa myöskään laskutuspalvelu Ukon ohjeissa.

Sekavaa tilannetta pyrkii tiivistämään aiheen parissa aktiivisesti toimiva Freelancemusikot Ry, jonka verkkosivuilla julkaistiin alun perin Lehtisen (2009) kirjoittamia vastauksia muusikoiden yrittäjyyteen liittyvistä kysymyksistä. Kyseisissä vastauksissa sanotaan, että muusikon on mahdollista säilyttää työsuhhteinen, eli palkansaajan status, vaikka käyttäisikin laskutuspalveluita, mutta tällöin vain tarkan työnantajan määrittely voi olla hankalaa.

Muusikkojen liiton verkkosivuilla julkaistiin kuitenkin tuoreempi Kuoppamäen (2016) kirjoitus, joka antaa vuoden 2016 tilannekuvan, eikä se näytä järin valoisalta artistien näkökulmasta. Käytännössä tilanne on se, että viranomaisilla ei edelleenkään ole yhtenäistä voimassaolevaa ohjeistusta, mikä tarkoittaa sitä, että on entistä enemmän tulkitsevasta viranomaisesta kiinni, katsotaanko artisti työntekijäksi vai yrittäjäksi. Kuoppamäki (2016) jatkaa, että jo yksittäinen vastaanotettu työkorvaus tai laskutuspalvelun kautta saatu palkka vailla selkeästi osoitettavaa työnantajaa voi tehdä artistista viranomaisen silmissä yrittäjän. Kuoppamäki (2016) ohjeistaakin artisteja siis nykytilanteen vallitessa ainakin varmistamaan, että jokaiselle työsuhhteelle pystytään osoittamaan työnantaja ja, että saatu korvaus on varmasti palkkaa eikä työkorvausta olettaen siis, että artisti on halukas tulemaan kohdelluksi työntekijänä myös viranomaisten taholta.

6 LOPUKSI

Mikä lopulta on rahan rooli musiikissa? Välttämätön paha? Uhka vai mahdollisuus? Vastaus riippunee paljon siitä kenelle nämä kysymykset esittää. Toiset artistit vannovat puhtaiden taiteellisten motiivien nimeen ja toiset taas eivät vaivaudu juurikaan peittämään rahan merkitystä ja vaikutusta.

Totuus on kuitenkin se, että esimerkiksi esiintyessään tai äänittäessään ja julkaisessaan musiikkiaan artisti joutuu väkisinkin tekemisiin myös rahan kanssa, halusi sitä tai ei. Välttämätön on siis varmasti oikea vastaus, mutta hyvyys tai pahuus on tulkinnanvaraista. Kun tämä on todettu, voisi ilmeisenä johtopäätöksenä pitää ajatusta siitä, että koska rahan kanssa joutuu olemaan tekemisissä, niin miksi ei myös opettelisi käsittelemään sitä oikein? Mielenkiintoinen esimerkki tästä on kanadalainen metalliyhtye KEN Mode. Heidän lähestymistapansa yhteytoimintaan on käsitellä yhtyettä yrityksenä (Matthewson 2015). Matthewsonin (2015) artikkelista käy ilmi, kuinka hyvin yksinkertaisilla ja pienillä teoilla rahan käsittelyä voidaan helpottaa, kunhan vain raha-asioiden hoitoon on ensin otettu oikeanlainen asenne.

On kuitenkin hyvin ymmärrettävää miksi muusikot eivät välttämättä ole kiinnostuneita artistiuden taloudellisesta puolesta. Musiikkiharrastus aloitetaan usein innostuksesta musiikkiin ja palavasta halusta ilmaista itseään ja luoda musiikkia. Soittaminen aloitetaan myös useimmiten nimenomaan harrastuksena. Harva musiikkia soittava henkilö on aloittanut soittamista yksinomaan rahan tienaaminen tai päivätyö muusikkona mielessään. Myönnettäköön, että ”tähteys” on varmasti monen aloittavan ja pitemmälle ehtineen muusikon haaveena, mutta harva tuskin yhdistää tätä haavetta yrittäjämäiseen tulostavoitteellisuuteen ja suunnittele uraansa käyttäen rahaa menestyksen mittarina.

Väistämättä vaikuttaa kuitenkin siltä, että musiikkibisneksen murroksen myötä artistien on nykyisin vielä entistä tärkeämpää kartoittaa jo hyvin aikaisessa vaiheessa tavoitteensa ja aloittaa rakentamaan uraansa näiden tavoitteiden pohjalta. Se, soittaako artisti vain omaksi ilokseen, vai pyrkiikö artisti esiintymään julkisesti ja julkaisemaan äänitteitä, vaikuttaa suuresti siihen minkälaista osaamista häneltä vaaditaan. Kuten on jo todettu, jälkimmäisen vaihtoehdon myötä artisti joutuu tekemisiin rahan kanssa, ja artistitoiminnasta kertyvien tulojen käsittely voi olla pahimmillaan

hyvinkin sekavaa, kuten luvusta 5.2 Laskutuspalvelut kävi ilmi. Tällöin vaaditaan kasvavissa määrin tietämystä esimerkiksi tässä opinnäytteessä käsitellyistä aiheista. Ja vaikka ei puhuttaisikaan pelkästään tulojen käsittelystä, vaaditaan artisteilta ammattimaisuutta yhä aikaisemmin, jos artistilla on kunnianhimoa menestyä musiikkialla.

Nykyään pitää tehdä enemmän itse ja myydä niin sanotusti valmista pakettia levy-yhtiön julkaistavaksi tuudittautumatta yhtään siihen valtavaan tukirakenteeseen, joka tässä järjestelmässä oli vielä joskus olemassa. Tämä pakottaa myös oppimaan erilaisen paletin muita musiikkiin liittyviä taitoja: tuotantoa, sovitusta, miksausta ja niin edelleen. (Niemi 2016.)

Niemi (2016) viittaa mainitsemallaan tukirakenteella musiikkibisneksen toimijoihin, jotka etenkin ennen musiikkibisneksen murrosta hoitivat nykyistä suuremman osan muun muassa äänitetuotantoon liittyvistä vastuista. Onneksi alan kehittymisen myötä myös aiheeseen liittyvää koulutusta on enemmän tarjolla. Esimerkiksi Joensuuun Popmuusikoiden hallinnoima Pumppu013 -hanke pyrkii tarjoamaan koulutusta suurelta osin samoista aiheista, kuin mitä tässä opinnäytteessä on käsitelty (Haapalainen 2014). Artistitoiminnan voidaan siis katsoa jatkuvasti ammattimaistuvan ja kallistuvan enemmän liiketoiminnan suuntaan, jolloin vastuu omasta menestyksestä on yhä kasvavissa määrin artistin omissa käsissä.

Artistitoiminnan taloudellisen puolen haltuunotto ei kuitenkaan siis välttämättä ole kaikille mieluisa asia. Vastauksena tähän ongelmaan voidaan pitää vihdoin Suomeenkin rantautunutta manageritoimintaa.

Artistien tulot eivät enää tule vain levymyynnistä ja keikoista, vaan niiden oheen pitää keksiä uusia ratkaisuja. Meidän rooli on löytää niitä. Samalla pitää pyörittää artistin brändiä ja toisinaan myös artistin yhtiötä. (Hautala 2015.)

Kuten Hautalan (2015) tiivistyksestä voidaan päätellä, on artistien siis mahdollista ulkoistaa musiikin säveltämiseen ja esittämiseen liittymättömiä toiminnan osia managerille. Tällöin artisti voi keskittyä toimintansa taiteelliseen puoleen, jota lähes poikkeuksetta voidaan pitää artistien vahvuutena.

Tunnetusti Suomesta on lähtöisin etenkin useita raskaan musiikin artisteja, jotka ovat menestyneet hyvin myös ulkomailla. Artistin talouden ja muiden toimintaan liittyvien asioiden hoito kotimaan sisällä on itsessään paljon tietoa ja taitoa vaativa asia, mutta monien artistien tavoitteena on myös kansainvälinen toiminta, jolloin myös vaaditun tiedon ja taidon mittasuhteet kasvavat entisestään. Tällöin myös managerin tarve ja merkitys toiminnassa korostuu. Manageritkin saavat kuitenkin tuloinsa muiden musiikkialan toimijoiden tapaan artistin tuloista (Jukarainen 2015), joten ehkä tästä syystä managerit ovat toistaiseksi olleet pääasiassa keskivertoa suurempaa suosiota nauttivien artistien yksinoikeus.

Tämän opinnäytteen johdannossa esitettiin väittämä, ettei mikään tulojen kotiuttamismuoto ole välttämättä oikotie onneen ja vaurauteen. Tuolla väitteellä viitattiin ironisesti siihen, että mikään kotiuttamismuoto ei poista sitä, että esimerkiksi esiintymispalkkiosta joutuu maksamaan verot, olipa palkkio kuinka suuri tai pieni tahansa. Sama koskee vaikkapa oheistuotemyyntiä. Samoin tässä opinnäytteessä on esitetty kahdensuuntaisia väittämiä tulojen kotiuttamisen helppoudesta. Näitä väittämiä voidaan perustella ja avata toteamalla, että periaatteen tasolla tulojen kotiuttaminen on yksinkertaista, mutta tietyt osa-alueet voivat käydä hyvinkin monimutkaisiksi. Tämä korostuu sellaisten artistien kohdalla, joilla ei ole yritystä, tai joilla ei ole ohjelmatoimistoa tai vaikkapa levy-yhtiötä taustaorganisaationa. Usein tähän joukkoon kuuluvien artistien artistitoiminnasta kertyvät tulot ovat myös satunnaisia. Vaikka se voi kuulostaakin varsin synkältä, tälle itsenäisesti toimivalle artistijoukolle ei etenkin nykytilanteessa tunnu todellakaan olevan oikoteitä menestykseen. Ja vaikka suuri menestys ei olisikaan tavoitteena, vaaditaan silti etenkin heiltä tätä usein mainittua tietoa ja osaamista toiminnan lakienmukaiseen harjoittamiseen.

Yleiseksi ohjeeksi näille itsenäisesti toimiville artisteille voidaan antaa suhtautua artistitoimintaan KEN Moden esimerkin mukaan yritystoiminnan tapaan (Matthewson 2015). Tämän ei välttämättä tarvitse tarkoittaa yrityksen perustamista, tai kaupallisuuden pyrkimistä, jos se ei sovi artistin brändiin, vaan esimerkiksi toiminnan suunnitelmallisuutta ja budjetointia sekä ajan tasalla pysymistä toimintaan vaikuttavista laeista ja alan ilmiöistä. Vaikka artistin musiikki edustaisi kuinka marginaalista tyyliä tahansa, ei ammattimaisuudesta voi nykypäivänä olla haittaa yhdellekään artistille, joka pyrkii luomaan itselleen kestävästä uraa alalla.

Elämme musiikkibisneksessä vielä ajanjaksoa, jota vuosituhannen vaihteen murros vahvasti leimaa ja on mielenkiintoista seurata mihin ala kehittyy vaikkapa seuraavan kymmenen vuoden aikana. Kuten sanottu, tietyt tahot kärsivät nykytilanteesta toisia enemmän, mutta on hyvin hankala vetää tarkkoja johtopäätöksiä siitä, onko ongelmien ydin alan rakenteessa ja toimintamalleissa vai lainsäädännössä. Molemmat ovat kehittyneet pitkän ajan saatossa, eikä kummankaan rakenteita ole enää tässä vaiheessa kovin yksinkertaista muuttaa. Vaikka musiikkialalla tapahtuneet muutokset aiheuttavat vielä osallisille päänvaivaa, ei musiikin kuluttaminen ja siitä nauttiminen liene koskaan ollut yhtä vaivatonta kuin vuonna 2016. Ehkä kehittynyt teknologia ja helpottunut musiikin kulutus johtavat kuitenkin aikanaan musiikkibisneksen uuteen kultakautteen, kunhan sen kasvukivuista on ensin selvitty.

LÄHTEET

- Besanko, j. 11.3.2016. Ne Obliviscaris continue to break records with Patreon campaing exceeding 100k per year!. [Verkkosivu]. Metal Obsession. [Viitattu 7.4.2016]. Saatavana: <http://www.metalobsession.net/2016/03/11/ne-obliviscaris-continue-to-break-records-with-patreon-campaign-exceeding-100k-per-year/>
- Brewer, D. 4.1.2016. Why Thy art is murder should be making much more money, written by a metal band manager. [Verkkosivu]. Metal sucks. [Viitattu 13.4.2016]. Saatavana: <http://www.metal-sucks.net/2016/01/04/why-thy-art-is-murder-should-be-making-much-more-money-written-by-a-metal-band-manager/>
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. 5.1.2016. Opas palkkaturvasta. [Verkkosivu]. [Viitattu 2.2.2016]. Saatavana: <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/palkkaturvan-saamisen-edellytykset#.VrCFz7KLTIU>
- Elo, E. 3.8.2014. Artistiraha siirtyi kaupoista keikoille. [Verkkosivu]. Helsinki: Alma Media Oyj. [Viitattu: 13.4.2016]. Saatavana: <http://www.kauppalehti.fi/uutiset/artistiraha-siirtyi-kaupoista-keikoille/wdiWvJRu>
- Flinkkilä, J. 26.8.2015. Miten raha liikkuu oheistuotekaupassa? - Haastattelussa Eläkeläisten merchandise-kauppias Tomi Riionheimo (osa3). [Verkkoartikkeli]. Seinäjoki: Rytm-Instituutti. [Viitattu 30.3.2016]. Saatavana: <http://www.rytmimanuaali.fi/miten-raha-liikkuu-oheistuotekaupassa-haastattelussa-elakelaisten-merchandise-kauppias-tomi-riionheimo-osa-3/>
- Friman, T. & Komi, T. 2010. Sosiaaliturvaopas. [Verkkojulkaisu]. Forssa: Teatteri- ja Mediatyöntekijät ry, Suomen Journalistiliitto ry, Suomen freelance-journalistit ry, Suomen Näyttelijäliitto ry, Suomen Muusikkojen liitto ry, Freelance-ammattiosasto FAO ry. [Viitattu 26.8.2016]. Saatavana: <http://www.freelancemuusikot.fi/faq/sosiaaliturvaopas/>
- Gramex. Ei päiväystä a. Tekijänoikeuskorvaus on palkkaa työstä ja yrittämisestä. [Verkkosivu]. [Viitattu 16.6.2016]. Saatavana: http://www.gramex.fi/fi/taiteilijat_ja_tuottajat
- Gramex. Ei päiväystä b. Kerättyjen korvausten tilittäminen. [Verkkosivu]. [Viitattu 17.6.2016]. Saatavana: http://www.gramex.fi/fi/taiteilijat_ja_tuottajat
- Haapanen, I. 12.12.2014. Joukkorahoitus tuli jäädäkseen. [Verkkosivu]. Turku: Turun Sanomat Oy. [Viitattu: 31.7.2016]. Saatavana: <http://www.ts.fi/uutiset/talous/711296/Joukkorahoitus+tuli+jaadakseen>
- Haapalainen, H. 23.4.2014. Muusikoita kurssitetaan ammattimaiseen toimintaan. [Verkkosivu]. [Viitattu 4.10.2016]. Saatavana: <http://yle.fi/uutiset/3-7203155>
- Hill, G. & Hill, K. Ei päiväystä. Royalty. [Verkkosivusto]. The People's Law Dictionary. [Viitattu 1.4.2016]. Saatavana: <http://dictionary.law.com/Default.aspx?selected=1870>
- IFPI Finland ry. 2015. Äänitteiden vuosimyynti. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Musiikkituottajat – IFPI Finland ry. [viitattu 13.4.2016]. Saatavana: <http://www.ifpi.fi/tilastot/vuosimyynti/>

- Infopankki.fi. 1.9.2016 a. Yrittäjän oikeudet. [Verkkosivu]. [Viitattu 10.9.2016]. Saatavana: <http://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/tyo-ja-yrittajyys/yrittajan-oikeudet>
- Infopankki.fi. 7.7.2016 b. Työntekijän oikeudet ja velvollisuudet. [Verkkosivu]. [Viitattu 11.9.2016]. Saatavana: <http://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/tyo-ja-yrittajyys/tyontekijan-oikeudet-ja-velvollisuudet>
- Jukarainen, T. 2015. Manager & Management assistant. Fullsteam Management Oy. Haastattelu 22.9.2015.
- Järvinen, A. 13.1.2011. Kriisi syvenee: Musiikki myy – levyt ei. [Verkkosivu]. Helsinki: Ampparit Oy. [Viitattu 2.9.2016]. Saatavana: <http://dome.fi/musiikki/artikkelit/kriisi-syvenee-musiikki-myy-levyt-ei>
- Kallio, K. 24.1.2014. Musiikin digitaalinen jakelu. [Verkkosivu]. Seinäjoki: Rytm-Instituutti. [Viitattu: 30.9.2016]. Saatavana: <http://www.rytmimanuaali.fi/musiikin-digitaalinen-jakelu/>
- Kansaneläkelaitos, 8.2.2016. Ohjeet etuuksittain: Työmarkkinatuki. [Verkkosivu]. [Viitattu 8.8.2016]. Saatavana: http://www.kela.fi/documents/10180/2628102/_Ratkaisuty%C3%B6_Etuusohjeet_Ty%C3%B6tt%C3%B6m%C3%A4t_Ty%C3%B6markkinatuki_Ty%C3%B6markkinatuki.pdf/856b9cdd-8ec4-4061-aaa8-e464f09f74a7
- Karhu, O. 3.6.2015. Ovatko tähtiesiintyjien palkkiot nousseet jo tähtitieteellisiin lukemiin? Musiikkifestivaalien järjestäjät kertovat. [Verkkosivu]. Helsinki: Pop Media Oy, Rumba. [Viitattu 27.8.2016]. Saatavana: <http://www.rumba.fi/haastattelut/ovatko-tahtiesiintyjien-palkkiot-nousseet-jo-tahtitieteellisiin-lukemiin-musiikkifestivaalien-jarjestajat-kertovat/>
- Karhumaa, M. Lehtman, I. & Nikula, J. 2010. Musiikki liiketoimintana. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Teos
- Kauppalehti.fi. Ei päiväystä a. Yhtye Maj Karman Kauniit Kuvat Avoin Yhtiö. [Verkkosivu]. Helsinki: Alma Talent Oy. [Viitattu 21.9.2016]. Saatavana: <http://www.kauppalehti.fi/yrietykset/yriety/s/yhtye+maj+karman+kauniit+kuvat+avoin+yhtio/18226091>
- Kauppalehti.fi. Ei päiväystä b. Sanni Music Oy. [Verkkosivu]. Helsinki: Alma Talent Oy. [Viitattu 21.9.2016]. Saatavana: <http://www.kauppalehti.fi/yrietykset/yriety/s/sanni+music+oy/26323094>
- Kauppalehti.fi. Ei päiväystä c. Hurriganes Company Ky Christer Häkkinen. [Verkkosivu]. Helsinki: Alma Talent Oy. [Viitattu 21.9.2016]. Saatavana: <http://www.kauppalehti.fi/yrietykset/yriety/s/hurriganes+company+ky+christer+hakkinen/02228877>
- Kautonen, T. 2007. Vastentahtoinen yrittäjyys. Helsinki: Hakapaino Oy. Työministeriön työpoliittinen tutkimus 327.
- Kela, A. 15.8.2010. Lisäys liksajupakkaan. [Blogimerkintä]. [Viitattu 1.4.2016]. Saatavana: <http://www.anssikelat.com/2010/08/15/lisays-liksojupakkaan/>
- Kela, A. 6.11.2014. Levoton tyttö ja Spotify. [Blogimerkintä]. [Viitattu 30.9.2016]. Saatavana: <http://www.anssikelat.com/2013/11/06/levoton-tytto-ja-spotify/>
- Kuoppamäki, S. 12.1.2016. Työttömyysturvalakimuutoksesta. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Muusikkojen Liitto ry. [Viitattu 25.9.2016]. Saatavana: <http://www.muusikkojenliitto.fi/tyottomyysturvalakimuutoksesta/>

Kurkimäki, T. 22.9.2015. Muusikko. Syna. Haastattelu. 22.9.2015

Laakso, K. 24.4.2012. Muusikko yrittäjänä. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Metropolia Ammattikorkeakoulu. Kulttuurin yksikkö, pop/jazz-musiikin koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 13.8.2016]. Saatavana: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201205076609>

Lakolainen, E. 2.11.2015. Näin tienasivat Vain Elämää -tähdet. [Verkkosivu]. Kuopio: Savo Media Oy. [Viitattu 13.4.2016]. Saatavana: <http://www.savonsanomat.fi/viihde/N%C3%A4in-tienasivat-Vain-El%C3%A4m%C3%A4-t%C3%A4hdet/554070>

Lehtinen, L. 2009. Kysymyksiä ja vastauksia yrittäjyydestä. Muusikko-lehti 2/2009.

Lehto, J., Holopainen, T. Ei päiväystä. Osuuskunnan perustajan opas: Perustetaanko osuuskunta – yritetäänkö yhdessä?. [Verkkosivu]. Helsinki: Pellervo-seura Ry. [Viitattu 21.9.2016]. Saatavana: <http://perustajanopas.pellervo.fi/>

Lilith.fi. [Verkkosivu]. [Viitattu 21.9.2016]. Saatavana: <http://www.lilith.fi/>

Luostari, T. 22.9.2015. Muusikko. Freelancer. Haastattelu. 22.9.2015

Matthewson, S. 23.6.2015. The business of metal with KEN mode: Revenue and expenses. [Verkkosivu]. Gear Gods. [Viitattu: 27.7.2016]. Saatavana: <http://gargods.net/the-business-of-metal/the-business-of-metal-with-ken-mode-revenue-expenses/>

Mattila, I. 24.2.2016. Poptähdet eivät tarvitse albumeita. [Verkkosivu]. Helsinki: Sanoma Media Finland Oy. [Viitattu 2.9.2016]. Saatavana: <http://www.hs.fi/kulttuuri/a1456199176861>

Mesenaatti.me. Ei päiväystä. Tervetuloa joukkorahoitus. [Verkkosivu]. [Viitattu: 31.7.2016]. Saatavana: <https://mesenaatti.me/tervetuloa-yhteisorahoitus/>

Musiikin edistämissäätiö. Tukimuodot. [Verkkosivu]. Helsinki: Musiikin edistämissäätiö. [Viitattu: 12.6.016]. Saatavana: <http://www.musiikinedistamissaatio.fi/fi/tukimuodot>

Musiikin edistämissäätiö. Vinkkejä hakuprosessiin. [Verkkosivu]. Helsinki: Musiikin edistämissäätiö. [Viitattu: 13.6.016]. Saatavana: http://www.musiikinedistamissaatio.fi/fi/vinkkeja_hakuprosessiin

Myhrberg, M. 2013. Tekijänoikeustulon kohtelu eri oikeussubjektien kannalta. [Verkkajulkaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 20.3.2016]. Saatavana: <http://tem.fi/documents/1410877/2872337/Tekij%C3%A4noikeustulon+kohtelu+eri+oikeussubjektien+kannalta+16082013.pdf>

Määttänen, J. 5.12.2016. Ei loppua ennätyksille – Adelen uusi levy saavutti taas uuden rajapyykin. [Verkkosivu]. Helsinki: Alma Media Kustannus Oy. [Viitattu 2.9.2016]. Saatavana: http://www.iltalehti.fi/viihde/2015120520783895_vi.shtml

Ne Obliviscaris. Ei päiväystä. Ne Obliviscaris Patreon. [Verkkosivu]. [Viitattu 5.8.2016]. Saatavana: <https://www.patreon.com/neobliviscaris>

Niemi, J. 26.7.2016. "Nykyään pitää tehdä enemmän itse ja myydä niin sanotusti valmista pakettia" – haastattelussa kotimainen Brymir. [Verkkosivu]. Helsinki: Pop Media Oy. [Viitattu 4.10.16]. Saatavana:

<http://www.inferno.fi/uutiset/nykyaan-pitaa-tehda-enemman-itse-ja-myyda-niin-sanotusti-valmista-pakettia-haastattelussa-kotimainen-brymir/>

- Nytin toimitus. 21.5.2014. Spotify tiedottaa: 10 miljoonaa maksavaa tilaajaa, soitetuin musiikki räppiä ja EDM:ää. [Verkkosivu]. Helsinki: Sanoma Media Finland Oy. [Viitattu:12.9.2016]. Saatavana: <http://nyt.fi/a1305827064356>
- Oikeus.fi. 4.3.2014. Velan vieminen ulosottoon ja sen perintä. [Verkkosivu]. [Viitattu 4.9.2016]. Saatavana: <http://www.oikeus.fi/fi/index/laatikot/velanperinta.html>
- Palkkiopalvelu.fi. Suomen Palkkiopalvelu: Usein kysytyt kysymykset. [Verkkosivu]. [Viitattu 25.9.2016]. Saatavana: <http://www.palkkiopalvelu.fi/fi/ohjeita-ja-ukk>
- Patentti- ja rekisterihallitus. Ei päiväystä a. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.9.2016]. Saatavana: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>
- Patentti- ja rekisterihallitus. Ei päiväystä b. Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön perustamisilmoitus. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.9.2016]. Saatavana: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/avoinyhtiojaky/perustaminen.html>
- PatreonCommandCenter. 6.12.2013. What is Patreon. [Youtube-video]. [Viitattu 4.8.2016]. Saatavana: <https://www.youtube.com/watch?v=wH-IDF809fQ>
- Pledgemusic.com. Ei päiväystä. Casualties of Cool. [Verkkosivu]. [Viitattu 31.7.2016]. Saatavana: <http://www.pledgemusic.com/projects/casualties-of-cool>
- Riionheimo, T. 2016. Tuottaja, toimitusjohtaja. Indiefilms Oy. Henkilökohtainen sähköposti 28.3.2016
- Ritonen, T. 18.3.2014. Rytmimanaali: Miten keikka hinnoitellaan?. [Verkkosivu]. Seinäjoki: Rythmi-Instituutti. [Viitattu 12.2.2016]. Saatavana: <http://www.rytmimanaali.fi/miten-keikka-hinnoitellaan/>
- Rosenberg, A. 24.2.2014. Devin Townsend Puts the "Fund" in "Crowdfunding," Reaches 249% of His Goal in First Day. [Verkkosivu]. MetalSucks.net. [Viitattu 4.8]. Saatavana: <http://www.metal-sucks.net/2014/02/24/devin-townsend-puts-fund-crowdfunding-reaches-249-goal-first-day/>
- Rytmimanaali. Ei päiväystä. Tekijänoikeudet ja tekijänoikeusjärjestöt. [Verkkosivu]. [Viitattu 16.6.2016]. Saatavana: <http://www.rytmimanaali.fi/ura/tekijanoikeudet-ja-tekijanoikeusjarjestot/>
- Soininvaara, O. 15.8.2009. Jos olisin muusikko. [Blogimerkintä]. [Viitattu 22.9.2016]. Saatavana: <http://www.soininvaara.fi/2009/08/15/jos-olisin-muusikko/>
- Suomen Muusikkojen Liitto ry. Ei päiväystä. FAQ: Ohjelmamyymntisopimukset. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Suomen Muusikkojen Liitto ry. [Viitattu 11.8.2016]. Saatavana: http://www.muusikkojen-liitto.fi/faq/faq_ohj.html
- Tekijänoikeuden tiedotus- ja valvontakeskus ry. Ei päiväystä. Mikä on tekijänoikeus?. [Verkkosivu]. [Viitattu 24.3.2016]. Saatavana: <http://www.tekijanoikeus.fi/tekijanoikeus/>
- Teosto. Ei päiväystä. Verotus. [Verkkosivu]. [Viitattu 17.6.2016]. Saatavana: <http://www.teosto.fi/teki-jat/palvelut-tekijoille/verotus>

Tuloverolaki. 31.12.1992. Tuloverolaki: III osa – tulon veronalaisuus ja tulosta tehtävät vähennykset. [Verkkosivu]. Helsinki: Edita Publishing Oy. [Viitattu 17.6.2016]. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535#L2P52>

Taloussanomat. 25.5.2009. Rokkarit nostavat hurjia keikkapalkkioita. [Verkkosivu]. Helsinki: Sanoma Media Finland Oy, Taloussanomat. [Viitattu 27.8.2016]. Saatavana: <http://www.taloussanomat.fi/myynti/2009/05/25/rokkarit-nostavat-hurjia-keikkapalkkioita/200913005/135>

Ukko.fi. Muusikko – ota rahat tilille!. [Verkkosivu]. [Viitattu 25.9.2016]. Saatavana: <https://www.ukko.fi/muusikoille/>

Verohallinnon ohjeistus. 9.10.2014. Verovelvollisen ilmoittamisvelvollisuus. [Verkkosivu]. [Viitattu 30.9.2016]. Saatavana: [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Verotuksen_toimittaminen_ja_muuttaminen/Verovelvollisen_ilmoittamisvelvollisuus\(34456\)#2_Yleist%C3%A4_ilmoittamisvelvollisuudesta_](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Verotuksen_toimittaminen_ja_muuttaminen/Verovelvollisen_ilmoittamisvelvollisuus(34456)#2_Yleist%C3%A4_ilmoittamisvelvollisuudesta_)

Verohallinnon ohjeistus 3.11.2015 a. Henkilöasiakkaan tuloverotus: Kirpputorimyynti. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.3.2016]. Saatavana: <https://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Kirpputorimyynti>

Verohallinnon ohjeistus 1.12.2015 b. Henkilöasiakkaan tuloverotus: Verohallinnon päätös verovapaista matkakustannusten korvauksista vuonna 2016. [Verkkosivu]. [Viitattu 18.7.2016]. Saatavana: [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Ennakkoperinta/Verohallinnon_paatos_verovapaista_matkak\(38794\)#kilometrikorvaukset](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Ennakkoperinta/Verohallinnon_paatos_verovapaista_matkak(38794)#kilometrikorvaukset)

Verohallinnon ohjeistus 23.12.2015 c. Henkilöasiakkaan tuloverotus: Aineettomista oikeuksista saatavien tulojen verotus. [Verkkosivu]. [Viitattu 16.6.2016]. Saatavana: https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Aineettomista_oikeuksista_saatavien_tulo

Verohallinnon ohjeistus 11.3.2016 a. Henkilöasiakkaan tuloverotus: Apurahojen, stipendien, tunnustuspalkintojen ja muiden palkintojen verotus. [Verkkosivu]. [Viitattu 13.6.2016]. Saatavana: [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Apurahojen_stipendien_tunnustuspalkintoj\(39457\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Apurahojen_stipendien_tunnustuspalkintoj(39457))

Verohallinnon ohjeistus. 4.4.2016 b. Palkka ja työkorvaus verotuksessa. [Verkkosivu]. [Viitattu 23.8.2016]. Saatavana: https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Palkka_ja_tyokorvaus_verotuksessa#9_Laskutuspalvelut_

Verohallinnon ohjeistus. Ei päiväystä a. Vähäinen liiketoiminta on arvonlisäverotonta. [Verkkosivu]. [Viitattu 10.9.2016]. Saatavana: [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ja_saatio/Arvonlisaverotus/Vahainen_liiketoiminta_on_arvonlisaverot\(9640\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ja_saatio/Arvonlisaverotus/Vahainen_liiketoiminta_on_arvonlisaverot(9640))

Verohallinnon ohjeistus. Ei päiväystä b. Elinkeinotoiminnan tuotot ja kulut. [Verkkosivu]. [Viitattu 18.9.2016]. Saatavana: https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Tuloverotus/Elinkeinotoiminnan_tuotot_ja_kulut

Verohallinnon ohjeistus. Ei päiväystä c. Kirjanpito, tilikausi ja verovuosi. [Verkkosivu]. [Viitattu 18.9.2016]. Saatavana: [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Perustaminen/Kirjanpito_tilikausi_ja_verovuosi\(9362\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Perustaminen/Kirjanpito_tilikausi_ja_verovuosi(9362))

Verohallinto. 24.3.2016 a. Verohallinnon neuvontapalvelu. Suomen verohallinto. Puhelinkeskustelu. 24.3.2016

Verohallinto. 26.8.2016 b. Verohallinnon neuvontapalvelu. Suomen verohallinto. Puhelinkeskustelu. 26.8.2016

Viljanen, J. 2015. Freelancemuusikoiden luottamusmiehes. Suomen Muusikkojen Liitto Ry. Haastattelu 22.9.2015.

Villa, S., Ossa, J., Saarnilehto, A. 2007. Yritysmuodot: Toiminta, rahoitus ja verotus. Helsinki: WSOY

Willamo, F. 2015. Agent & Promoter. Fullsteam Agency Oy. Haastattelu 22.9.2015

Yle.fi. 29.5.2012. Musiikkialan palkanmaksutavasta kiistaa. [Verkkosivu]. [Viitattu 21.6.2016]. Saatavana: http://yle.fi/uutiset/musiikkialan_palkanmaksutavasta_kiistaa/5974738

Yritystele.fi. Ei päiväystä. Tmi Poskiviihde. [Verkkosivu]. [Viitattu 21.9.2016]. Saatavana: <http://www.yritystele.fi/yrityksen-tiedot/tmi-poskiviihde/taloustiedot/701764>

Yrjänä, A. 19.1.2012. Luulitko suomalaisrokkareiden rikastuvan työllään? CMX valistaa. [Verkkosivu]. Helsinki: Otavamedia Oy. [Viitattu 4.4.2016]. Saatavana: <http://dome.fi/musiikki/ajankohtaista/luulitko-suomalaisrokkareiden-rikastuvan-tyolla-an-cmx-valistaa>

Hautala, J. 21.9.2015. Managerit tulevaisuuden ammatissa. [Verkkosivu]. [Viitattu 12.10.2016]. Saatavana: <http://www.teosto.fi/teostory/managerit>

