

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi

Maiju Tuisku

Luovan alan hinnoittelu, case kuvataiteilijat

Opinnäytetyö 2017

Tiivistelmä

Maiju Tuisku

Luovan alan hinnoittelu, case kuvataiteilijat, 38 sivua, 4 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Laskentatoimi

Opinnäytetyö 2016

Ohjaaja: Lehtori Marianne Viinikainen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona kuuden ammattikorkeakoulun yhteiselle TaideART–hankkeelle, joka tarkoittaa taiteilijan ansaintamalleja, rooleja ja toimeentuloa. Opinnäytetyön tarkoituksena oli pohtia, miten kuvataiteilijan teos tulisi hinnoitella, jotta se olisi kannattavaa. Hinnoittelua pyrittiin ratkaisemaan käyttämällä apuna erilaisia kustannuslaskennan menetelmiä.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jossa tarkoituksena oli pohtia teoksen hinnoittelua niin, että se olisi kannattavaa taiteilijalle. Aineistoa hankittiin haastattelemalla neljää kuvataiteilijaa. Haastattelun avulla oli tarkoitus saada selville kustannuksia sekä kokemuksia taiteilijoiden hinnoittelumenetelmistä ja kustannuslaskennasta.

Taiteilijan teoksen hinnoitteluun vaikuttaa moni asia, kuten taiteilijan ikä, tunnettuus, koulutus ja kokemus.

Asiasanat: luova ala, kuvataide, hinnoittelu, taide

Abstract

Maiju Tuisku

Pricing for Creative Businesses, Case Visual Artists, 38 pages, 4 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business Administration Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Accounting

Bachelor's Thesis 2017

Instructor: Mrs Marianne Viinikainen, Senior Lecturer, Saimaa University of Applied Sciences

The objective of the study was to discuss the pricing for creative businesses. The commissioner of the study is TaideART-project which is a project of six Universities of Applied Sciences. The purpose was to consider the price of a piece of art and how it would be profitable.

Information was gathered from literature, the Internet and by interviewing four visual artists. The research method was qualitative. There are many things that influence the price of a piece of art. Those are, for example, the age of an artist and how famous the artist is.

The results of the study show that the artists have little information about pricing their work of art. Prices were calculated by profit margin pricing method, Activity-Based Costing and costing method.

Keywords: creative professional, visual arts, pricing, art

Sisällys

1	Johdanto	5
1.1	Tausta	5
1.2	Aiempiä tutkimuksia	6
1.3	Tavoite	7
1.4	Teoreettinen viitekehys	8
1.5	Tutkimusmenetelmä	9
2	Kuvataiteilija ammattina	9
3	Kustannuslaskenta	10
3.1	Mitä kannattavuus tarkoittaa	11
3.2	Kustannuslaskennan peruskäsitteitä	11
3.3	Katetuottolaskenta	13
3.4	Kustannuslajilaskenta	14
3.5	Tuotekohtainen kustannuslaskenta	18
3.6	Toimintolaskenta	19
3.7	Kuvataiteen kustannuslaskenta	19
4	Hinnoittelu	20
4.1	Kustannusperusteinen hinnoittelu	21
4.1.1	Omakustannushinnoittelu	22
4.1.2	Toimintoperusteinen omakustannushinnoittelu	23
4.1.3	Korjaava hinnoittelu	24
4.2	Katetuottohinnoittelu	24
4.3	Markkinaperusteinen hinnoittelu	25
4.4	Kuvataiteen hinnoittelu	25
5	Empiriaisuus	26
5.1	Haastattelut	26
5.2	Kustannukset	27
5.3	Hinnoittelu	29
6	Analysointi	34
7	Johtopäätökset ja pohdinta	34
	Taulukot	37
	Lähteet	37

Liitteet

- Liite 1 Haastattelukysymykset 1
- Liite 2 Haastattelukysymykset 2
- Liite 3 Haastattelukysymykset 3
- Liite 4 Haastattelukysymykset 4

1 Johdanto

1.1 Tausta

Taiteen ja liiketalouden yhdistäminen voi olla haastavaa. Monella taiteilijalla ei ole välttämättä osaamista tai näkemystä oman taiteen myymisestä, jossa hinta näyttää tärkeää roolia, vaikka se ei olekaan ainoa oleellinen asia tuotteen markkinoinnissa (Sjöberg 2010). Taiteilijat myös saattavat vieroksua kaupallista puolta, koska he voivat kokea sen epämiellyttäväksi. Minua kiinnostaa erityisesti se, kuinka kuvataiteilijoiden teokset tulisi hinnoitella, jotta se olisi kannattavaa mutta myös järkevää asiakkaiden ja markkinoinnin kannalta.

Minua kiinnostaa myös kuvataiteilijoiden ammatinkuva, koska olen aina ollut itsekin hyvin luova ja kiinnostunut maalaamisesta sekä käsillä tekemisestä. Sittemmin kiinnostukseni on enemmän painottunut kuitenkin liiketalouteen. Lähdin myös miettimään sitä seikkaa, että tuottavatko taiteilijat tuotteita vai palveluja. Palveluja ei voida tehdä varastoon, mutta teoksia voi, joten kyse on silloin tuotteista. Tietenkin voi olla kysymys myös tuotteen ja palvelun yhdistämisestä, jolloin myytävänä on molempia.

Taidetta ostetaan sisustukseen, keräilyyn tai joskus jopa sijoituksena. Hintaan vaikuttaa moni asia, kuten materiaalikustannukset, taiteilijan koulutus ja ikä sekä se, kuinka tunnettu taiteilija on. Suomessa taidemarkkinat ovat hyvin suppeat, mikä vaikuttaa myös hintoihin. Taiteen ostajia ovat niin tavalliset kuluttajat kuin julkiset tahot. Taiteilijat voivat toimia vapaana taiteilijana, yrittäjänä, palkansaajana tai freelancerina. (Suomen taiteilijaseura 2004.)

Kuvataiteilijoiden teosten hinnoittelu on aiheena tärkeä siksi, koska jos hinnoittelua pystytään tehostamaan, niin se voi pidemmällä tähtäimellä parantaa taiteilijoiden ansaintaa ja taiteellisen työn kannattavuutta sekä sitä kautta parantaa toimeentuloa pelkästään taiteellisella työllä. Suomessa joidenkin taiteilijoiden teosmyynnistä saatavat tulot ovat vuodessa erittäin vähäiset suhteessa muusta työstä saataviin tuloihin, kuten esimerkiksi opettaminen tai muu palkkatyö. Ku-

vataiteilijoiden tulot ovat siis erittäin pirstaleiset, koska ne muodostuvat hyvin eri lähteistä. (Vilkuna & Romppanen 2015.)

Taiteilijan asemasta 2010 on tehty tutkimus, jossa tutkitaan taiteilijakunnan rakennetta, työtä ja tulonmuodostusta. Vuonna 2010 taiteellinen työ oli tärkein tulonlähde 39 prosentilla taiteilijoista. Tärkeimmässä asemassa olivat taiteellisesta työstä saatavat palkat ja palkkiot. Hyvin harvalla tärkein tulonlähde oli teosmyynti tai teostilaukset. Myös apuraha kuuluu monelle taiteilijalle tärkeäksi tulonlähteeksi. Kuvataiteilijoista 84 % toimi vapaana taiteilijoina ja 11 % yrittäjänä vuonna 2010. Noin 40 prosenttia kuvataiteilijoista oli työttöminä työnhakijoina vuonna 2010. Ainoastaan taiteellista työtä tekeviä kuvataiteilijoita oli vuonna 2010 noin 40 prosenttia. Heidän veronalaiset tulonsa vuodessa olivat keskimäärin 5000 euroa. (Rensujeff 2014.)

Taiteen esille tuominen, tuotteistaminen sekä sujuva toimintamallinen soveltaminen on taitolaji, joka ei suoraan liity taiteelliseen työhön, mutta on välttämättömyyttä menestymisen kannalta. Tämä työ on tehty osana TaideART-hanketta. TaideART, eli taiteilijan ansaintamallit, roolit ja toimeentulo, on kuuden ammattikorkeakoulun yhteinen hanke. Hankkeen aikana kehitetään taiteilijoille keinoja tuotteistamiseen sekä tuotemalleja. Hankkeessa on mukana myös yrityksiä, kuntia ja yhdistyksiä. Hanketta rahoittaa Euroopan unionin Euroopan sosiaalirahasto. (Turun Amk.) Hankkeessa on mukana pilottitaiteilijoita, joita on tässä tutkimuksessa haastateltu.

1.2 Aiempia tutkimuksia

Aiheeseen liittyen on tehty hankkeita, joiden tavoitteena on ollut auttaa taiteilijoiden toimeentuloa ja liiketoimintaosaamista. Esimerkiksi vuosina 2008 – 2011 toteutettiin Art360-hanke, jonka tavoitteena oli kehittää taiteilijoiden liiketoimintamalleja sekä managerointia. Myös erilaiset toimijat, kuten Suomen Taiteilijaseura, Taike, Suomen kuvataidejärjestöjen liitto ynnä muut auttavat taiteilijoita antamalla oppia liiketoimintaosaamiseen ja toimeentuloon. Suomen taiteilijaseuran sivuilta löytyy esimerkiksi tietoa apurahasta, verotukseen liittyvistä asioista, korvauksista, eri yhtiömuodoista, vakuutuksista ja teosmyynnistä.

Tutkimuksia aiheeseen liittyen on tehnyt esimerkiksi Jenni Arjoranta 2014. Hän on perehtynyt kuvataiteen tuotteistamiseen. Tuorein opinnäytetyö, joka on valmistunut vuonna 2016, on Paula Puikko-Laakson, joka tutki työssään varsinais-suomalaisten kuvataiteilijoiden näkemyksiä ja kokemuksia taiteen markkinoinnissa. Tutkimuksessa selvitetään siis sitä, tarvitsevatko kuvataiteilijat enemmän apua tuotteiden markkinoinnissa ja miten voitaisiin parantaa taiteen saavutettavuutta. Tutkimuksen perusteella hän kehitti myös luovan tuottajan palvelukonseptin, jonka tarkoituksena on tukea kuvataiteilijoita markkinoinnin, viestinnän ja saavutettavuuden käytännön ideoilla ja toimenpiteillä.

Muitakin aikaisempia tutkimuksia on. Esimerkiksi Kira Sjöbergin selvitys nykytaiteen markkinarakenteesta, ansaintalogiikasta ja uusista liiketoimintamalleista, joka on Luovan Suomen julkaisuja. Selvityksen tarkoituksena oli kuvata taidealan markkinarakennetta sekä selventää ansaintalogiikkaa kuvataiteessa. (Sjöberg 2010.)

1.3 Tavoite

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää tarkemmin, onko hinnoittelu laadittu järkevästi kannattavuuden, asiakkaiden ja markkinoinnin kannalta. Se tuo uutta näkemystä kuvataiteen liiketaloudelliseen puoleen ja teosten hinnoitteluun.

Tutkimuksen pääkysymys on:

- Miten kuvataiteen teoksen hinta tulisi määritellä kannattavuuden näkökulmasta?

Työllä tavoitellaan kuvataiteen ja liiketalouden yhdistämistä, joka auttaisi taiteilijoita parantamaan omaa liiketoimintaansa. Tuotteen hinnoittelu on yksi keskeisimmistä asioista jokaisessa yrityksessä kannattavuuden osalta. Liian matala hinta johtaa kannattamattomaan kasvuun ja liian korkea hinta taas voi pudottaa liikevaihtoa. Pitää siis löytää ratkaisu siihen, miten kuvataiteilijan tuote pitäisi hinnoitella, jotta sillä pystyisi tuottamaan itselleen liikevoittoa ja tätä kautta parantamaan kannattavuutta.

Tavoitteena on kehittää kuvataiteilijoiden tuotteiden hinnoittelua parempaan suuntaan, jotta taiteilijoiden kannattavuus sekä kilpailukyky paranisivat. Järkevällä hinnoittelulla voidaan mahdollistaa parempi kannattavuus pitkällä aikavälillä. Tutkimuksen tavoitteena on saada selville, miten esimerkiksi maalaus hinnoitellaan, mitä ovat ainekustannukset ja mitä tuotantoprosessi maksaa.

1.4 Teoreettinen viitekehys

Hinnoittelu on yksi tuotteen markkinoinnin keinoista saada tuote kiinnostamaan asiakkaita. Tutkimuksessa otetaan mukaan perinteinen kustannuslaskenta sekä toimintolaskenta. Teoriaosuudessa kerrotaan myös vähän hinnan vaikutuksesta asiakkaan ja markkinoinnin näkökulmasta.

Opinnäytetyö rajataan eri hinnoittelun menetelmiin eli miten taide pitäisi hinnoitella, jotta taiteilija pystyisi elämään pelkällä taiteella paremmin. Tarkoitus on haastatella neljää kuvataiteilijaa ja selvittää kustannukset, työajat sekä heidän taustansa taiteilijoina. Hinnoittelua on mietittävä kilpailijoiden, asiakkaiden ja kustannusten kannalta. Kustannusten selvittäminen esimerkiksi työajan käytön suhteen tulee olemaan haasteellista, jos yhden teoksen tekeminen tapahtuu vaihtelevin työajoin.

Keskeisiä käsitteitä ovat luova ala, kuvataide, hinnoittelu, taide.

Teoriaosuudessa avataan enemmän sitä, mitä kuvataiteilijoiden työ on ja minkälaisia teoksia kuvataiteilija tekee. Teoriaan voisi myös lisätä taiteilijoiden tulon muodostumisen, kuinka monesta eri lähteestä se muodostuu sekä kuinka paljon taiteilijat ansaitsevat keskimäärin vuodessa pelkällä teosmyynnillä. Teoriaosuudessa on avattu myös hieman, miten kuvataiteilijat menestyvät Suomen markkinoilla ja millaista kilpailua on.

Hinnoitteluun liittyen on tarkoitus teoriaosuudessa kertoa vähän tuotekohtaisesta kustannuslaskennasta, joka aika pitkälti määrittää tuotteen hinnan. Teoriaosuudessa kerrotaan hinnoittelusta asiakkaan näkökulmasta sekä markkinoinnin osalta. Teoriaosuudessa tarkoitus on kertoa perinteisestä kustannuslaskennasta sekä toimintolaskennasta sekä niiden eroista.

Teoriaosuudessa keskeisimmät kirjoittajat hinnoittelun osalta löytyy Laitisen kirjasta Kilpailukykyä hinnoittelulla ja osittain myös Sipilän kirjasta Palvelujen hinnoittelu. Kustannuslaskentaan sopivia lähteitä löytyy kirjallisuutta Neilimo ja Uusi-Rauvan kirjasta Johdon laskentatoimi sekä Jyrkkiö ja Riistaman Laskentatoimi päätöksenteon apuna.

1.5 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusta. Tutkimuksen empiirinen osuus kerätään haastattelemalla neljää kuvataiteilijaa. Kuvataiteilijoita haastattelemalla on tarkoitus saada selville tuotteen eli taideteoksen valmistamisen kustannukset. Haastattelujen avulla pitäisi saada selville yhden taideteoksen valmistuksen prosessi sekä aikaisempien teosten hintoja, jos niitä löytyy, tai verrata hintoja esimerkiksi taidemaalariiliiton sivuilla olevien teosten hintoihin. Hinnoitteluun kuitenkin vaikuttavat myös taiteilijan koulutus, ikä, näyttelyt ja julkiset kokoelmat.

Haastattelut nauhoitetaan, jotta materiaalit ovat luotettavia. Haastattelut puretaan word-ohjelmaa apuna käyttäen. Aineistoa kerätään myös kirjoista ja internetistä. Kustannusten kirjaamiseen käytetään Excel-ohjelmaa apuna, jotta ainekustannukset saadaan selkeästi ylös. Hinnat lasketaan myös Excel-ohjelmalla.

2 Kuvataiteilija ammattina

Nykyään kuvataiteilijoiden ammatinkuva on erittäin monipuolinen. Taiteilija voi yhdistää työssään monenlaisia tekniikoita, kuten valokuvausta, videoita tai kuvanveistoa. Yleensä voidaan sanoa, että kuvataiteilijoiden ammatti on kutsusammatti, koska taiteen luomiseen tarvitaan paljon intohimoa. Mutta myös taiteilijat tarvitsevat paljon koulutusta työhönsä. Koulutustaso on kuvataiteilijoilla erittäin korkealla. Kuvataiteilijat tekevät töitä yhtä paljon kuin muutkin suomalaiset työntekijät. Noin kolmannes suomalaisista kuvataiteilijoista elää pelkällä taiteella. Suurin osa tekee työkseen myös opetustyötä taiteellisen työn ohessa. (Suomen taiteilijaseura 2014.)

Kuvataiteilijalla tarkoitetaan taidemaalaria, taidegraafikkaa, kuvanveistäjää sekä videotataiteilijaa, ympäristötataiteilijaa tai yhteisötataiteilijaa. Kuvataiteen ala on myös hyvin naisvoittoista, vuonna 2010 tutkimuksen mukaan noin 68 % kuvataiteilijoista oli naisia. (Suomen taiteilijaseura 2014.)

Taiteilijat voivat saada apurahaa, jotta he pystyisivät keskittymään työhönsä paremmin. Suurin osa kuvataiteilijoista on vapaita taiteilijoita, joilla ei ole minikäänlaisia työsuhteita. Näin ollen apurahat ovat hyvin merkittävä osa kuvataiteilijoiden tulonlähteestä. Taiteilijan asema 2010 -tutkimuksen mukaan apurahoja sai 46 % kuvataiteilijoista. Apurahoilla on kaksi perustyyppiä, jotka ovat kohde- ja työskentelyapuraha. Kohdeapuraha myönnetään esimerkiksi tietyn näyttelyn järjestämiseen ja työskentelyapuraha taiteelliseen työhön ja se mahdollistaa luovan ajattelun. (Suomen taiteilijaseura 2014.)

Kuvataiteen hinnasta ja laadusta jonkinlaista keskustelua käytiin myös Yleradi- on Kultakuumeessa, jossa keskusteltiin muun muassa siitä, miten taideteoksen hinta määritetään. Teoksen hinta määräytyy teoksen koosta, käytetyistä materiaaleista sekä siitä kuinka tunnettu, kokenut ja koulutautunut taiteilija on. Toisinsanoen jos on esimerkiksi vastavalmistunut taiteilija, niin yleensä teokset eivät ole vielä korkeissa hinnoissa. (Yleradio, Kultakuume.) Mielenkiintoista on kuitenkin selvittää, kuinka esimerkiksi taiteilijan työaika on ajateltu teoksen hinnassa, eli jos taiteilija maksaisi itselleen palkkaa, miten se pitää huomioida hinnassa.

3 Kustannuslaskenta

Jokaisella yrityksellä on oltava jonkinlainen visio siitä, mihin se pyrkii, eli mikä on yrityksen tulevaisuuden kuva. Strategia auttaa saavuttamaan yrityksen asettaman vision. Strategia tarkoittaa yrityksen järjestelmällistä työskentelyä ja toimintatapaa. Jotta strategia voi onnistua, se vaatii tavoitteiden asettamista sekä toteutuneen toiminnan ja tavoitteiden vertaamista. Laskentatoimen tärkeänä tehtävänä on tukea yritystä strategian toteutumisessa. Yritys kuluttaa tuotannon tekijöitä pyrkiessään kohti visiotaan, joita ovat esimerkiksi työntekijät, energia, raaka-aineet, laitteet, koneet ja rakennukset. Laskentatoimen tehtävänä on siis rekisteröidä näiden tuotannon tekijöiden käyttö, jota voidaan sellaisenaan tai

rahamittaiseksi arvostettuna hyödyntää yrityksen toiminnan suunnitteluun ja arviointiin. (Laitinen 2007.)

3.1 Mitä kannattavuus tarkoittaa

Yrityksen kannattavuus voidaan asettaa absoluuttisesti ja suhteellisesti. Kun yritys pystyy toiminnan tuotoillaan kattamaan toiminnasta aiheutuvat menot sekä muut maksut sekä itselleen asetettu kannattavuustavoite toteutuu, voidaan sanoa, että yritystoiminta on tällöin kannattavaa. Absoluuttinen kannattavuus saadaan puhtaasti kirjanpitojärjestelmästä suoriteperusteisesti yrityksen vuosituloksesta seuraavan kaavan (1) mukaisesti. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

$$tuotot - kulut = voitto \quad (1)$$

Tyypillisin tapa on mitata yrityksen kannattavuutta vuosituloksen perusteella. Tuottojen on oltava kuluja suurempia, jotta yritys saisi voittoa toiminnastaan. Jos yritykseen on sijoitettu paljon pääomaa, vaikuttaa se yrityksen absoluuttisen voiton suuruuteen, jolloin sen on oltava huomattavasti suurempi. Tällöin lasketaan yrityksen suhteellinen kannattavuus, jossa on otettu huomioon absoluuttinen kannattavuus suhteessa pääomapanostukseen (2). (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

$$\text{suhteellinen kannattavuuskäsite} = \frac{\text{yrityksen toiminnan tulos}}{\text{yritykseen sijoitettu pääoma}} \quad (2)$$

Suhteellinen kannattavuustavoite on yrityksen pitkän aikavälin tavoite, jonka avulla yritys voi vertailla omaa ja muiden yritysten kannattavuustasoa keskenään sekä vertailla vaihtoehtoisia sijoitusvaihtoehtoja. Absoluuttinen kannattavuustavoite on yrityksen lyhyen aikavälin tavoite. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

3.2 Kustannuslaskennan peruskäsitteitä

Keskeisin laskentajärjestelmä on kustannuslaskentajärjestelmä, jonka tehtävänä on rekisteröidä tuotannontekijät määrällisesti ja rahamittaisesti. Tämä pitää muuntaa sopiviksi yhdistelmiksi päätöksentekoa varten yrityksessä. Näin ollen tämä tieto auttaa yritystä hallitsemaan tuotannontekijöiden käyttöä pitkällä tähtäimellä. Kustannuslaskennan tarkoituksena on tuottaa yritykselle tietoa siitä,

mitä tuotteen valmistus maksaa, ja tätä varten tarvitaan kustannuslaji- ja kustannuspaikkakohtaista laskentaa, toimintakohtaista kustannuslaskentaa sekä tuote- ja palvelukohtaista laskentaa (Neilimo & Uusi-Rauva 2005). Yrityksen tuotanto- ja rahaprosessista syntyy yrityksen toiminta, ja tuotantoprosessissa yritys muuntaa tuotannontekijät tuotteiksi eli suoritteiksi. Rahaprosessi kuvaa sitä, kuinka suoritteista saatavat myyntituotot käytetään tuotannontekijöiden käyttöön. Rahaprosessin kokonaistehokkuus näkyy siinä, kuinka myyntituotot kattavat tuotannontekijöiden käytön. Kun katetta jää enemmän, jää yritykselle pelivaraa toiminnan edelleen kehittämiseen ja tehostamiseen. (Laitinen 2007, 16-17.)

Rahaprosessin tehokkuus on olennainen osa yrityksen strategian toteutumisessa. Kustannuslaskentajärjestelmän tarkoituksena on tukea rahaprosessin tehokkuuden toteutumista. Kustannuslaskennan perustehtäviin kuuluu siis tuotannontekijöiden käytön mittaaminen ja rekisteröiminen sekä niiden muuntaminen rahamittaiseksi arvostamisen avulla. Mittauksen kohteita voivat olla asiakkaat, tuotteet, tuotantopisteet tai hankkeet. Näitä nimitetään laskentakohteiksi, jotka muodostuvat laskentakohderyhmän kuuluessaan samaan ryhmään. Tästä esimerkkinä otetaan vaikka tuote, joka on laskentakohderyhmä ja kaikki yksittäiset tuotteet ovat laskentakohteita. Laskentakohderyhmät voivat olla joko rinnakkaisia tai sisäkkäisiä. Kun kustannukset kohdistetaan ristiin esimerkiksi laskemalla jokaiselle asiakkaalle kustannukset tuotteittain, on kyseessä sisäkkäiset laskentakohteet. (Laitinen 2007, 17-18.)

Tuotannontekijöiden käyttöä voidaan mitata välittömästi, jolloin se rekisteröidään käytön yhteydessä suoraan laskentakohteelle, tai välillisesti, jolloin käyttöä mitataan sijaismitan perusteella. Yhtenä vaihtoehtona on myös, ettei käyttöä kohdisteta ollenkaan laskentakohteelle, jolloin käyttö jää huomioimatta laskentakohteen kustannuksissa. Oleellista on valita ajuri, jonka avulla tuotannontekijän käyttöä on helppo selittää. Ajuria taas mitataan muuttujalla, jonka avulla kustannukset kohdistetaan laskentakohteelle. Esimerkiksi jos laskentakohde on tuote, sen ajuri voisi olla tuotteen monimutkaisuus. Monimutkaisuutta voidaan mitata esimerkiksi osien lukumäärällä, jota muuttamalla voidaan vaikuttaa kustannuksiin pidemmällä tähtäimellä. (Laitinen 2007, 19-20.)

Kustannuslaskennassa tuotannontekijöiden rekisteröiminen voi olla ongelmallista, koska niiden seuranta ei ole taloudellisesti tarkoituksenmukaista. Toisena ongelmana on kohdistaminen. Kolmantena haasteena on laajuus, koska voi olla vaikea päättää mitkä kustannukset otetaan mukaan ja mitkä jätetään ulkopuolelle. Jos tuotteelle lasketaan minimikalkyyli, jossa ovat mukana vain muuttuvat kustannukset ja kiinteät kustannukset jätetään ulkopuolelle, paitsi jos kiinteät kustannukset vaihtuvat huomattavasti, se ei anna oikeaa kuvaa tuotteen kokonaiskustannuksista. Kustannuksia laskettaessa on myös haastavaa määrittää tuotannontekijöille yksikköarvot, koska arvot saattavat muuttua jatkuvasti. Sen takia olisi päätettävä, mitä hintaa käytetään arvoa määritettäessä ja käytetäänkö jälleenhankintahintaa, keskihintaa vai historiallista hankintahintaa. (Laitinen 2007, 21–22.)

Kustannuslaskentajärjestelmän tehokas kokoaminen perustuu kuuteen eri vaiheeseen. Ensin on tärkeää miettiä, miten tuotannontekijät ryhmitellään kustannuslaskentaa varten ja millä tarkkuudella. Toiseksi on mietittävä, mitä valitaan laskentakohteiksi ja kolmanneksi, mitä tuotannontekijöitä valitaan välittömään seurantaan laskentakohteittain. Välittömässä seurannassa olevia tuotannontekijöiden kustannuksia voidaan kohdistaa tehokkaammin. Neljäntenä on se, mitä tuotannontekijöitä valitaan välilliseen seurantaan laskentakohteittain ja miten tämä kohdistaminen tapahtuu. Viidentenä vaiheena on valittava, kuinka laaja laskentajärjestelmä on, eli mitä kustannuksia valitaan mukaan ja mitkä jätetään ulkopuolelle laskentajärjestelmästä. Kuudentena vaiheena on mietittävä, kuinka tuotannontekijöiden käyttö tullaan arvostamaan. (Laitinen 2007, 23.)

3.3 Katetuottolaskenta

Tärkein laskentatoimen tehtävä on selvittää toiminnan tulos, jota voidaan tarkastella lyhyellä ajanjaksolla analyttisellä tuloslaskennalla. Tämä analyysi on hyvin pelkistetty, mutta toimii ajattelutapana hyvin. Katetuotto muodostuu siten, että myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset, kuten ainekustannukset, joiden määrä muuttuu sen mukaan, kuinka paljon tuotteita valmistetaan. Liiketulos saadaan aikaiseksi, kun katetuotosta poistetaan vielä kiinteät kustannukset, kuten esimerkiksi vuokratkustannukset, jotka pysyvät samana riippumat-

ta siitä, kuinka paljon tuotteita valmistetaan. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 67-76.)

Katetuottolaskennassa voidaan käyttää kannattavuuskuviota, jossa keskeisiä käsitteitä ovat katetuottoprosentti, varmuusmarginaali sekä kriittinen piste. Katetuottoprosentti kertoo, kuinka paljon katetuotto on prosenteissa myyntihinnasta tai tuotoista. Silloin kun myyntituotot ja kustannukset ovat yhtäsuuret eli tulos on nolla, tätä kutsutaan kriittiseksi pisteeksi. Kun päästään kriittisen pisteen yläpuolelle, saadaan voittoa. Kun taas mennään kriittiseen pisteen alapuolelle, niin silloin saadaan tappiota. Kriittisiä pisteitä voi olla myös useita. Varmuusmarginaali kertoo suunnitellun tai nykyisen myyntimäärän ja kriittisen pisteen erotuksen. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 67-76.)

3.4 Kustannuslajilaskenta

Jotta yritys voi valmistaa tuotteita, se käyttää tuotannontekijöitä. Valmistukseen tarvitaan raaka-aineita, työtiloja, työvoimaa sekä koneita ja laitteita, jotka voidaan ryhmitellä työsuorituksiin, aineisiin ja lyhyt- ja pitkävaikutteisiin tuotantovälineisiin. Näitä ovat esimerkiksi kaikki ne menot, joita liikkeenharjoittajalla on työpalkoistaan sekä raaka- ja apuaineistaan. Myös koneiden ja työkalujen kulumisen kautta arvon aleneminen sekä sijoitetun pääoman korko, ovat tuotantokustannuksia. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Tuotantoprosessista aiheutuu kustannuksia, ja niiden selvittäminen ja laskeminen perustuu kustannuslajeihin. Jokaisella tuotannontekijällä on oma kustannuslajinsa. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.) Seuraavassa taulukossa 1 on esillä tuotannontekijäryhmät ja kustannusten pääryhmät, jotka ovat tyypillisimmät kustannuslaskennassa.

Tuotannontekijäryhmät	Vastaavat kustannusten pääryhmät
Raaka-aineet, komponentit yms.	ainekustannukset
Työsuoritukset	työkustannukset: palkat ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset
Muut lyhytvaikutteiset tuotannontekijät	lyhytvaikutteiset tuotannontekijämaksut: tarviksekustannukset, tila- ja laitevuokrat, energiakustannukset, tietoliikennekulut, kuljetus- ym-
Pitkävaikutteiset tuotannontekijät	pääomakustannukset: poistot, sidotun pääoman korot, vakuutukset

Taulukko 1. Tuotannontekijäryhmät ja vastaavat kustannusten pääryhmät (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 49).

Työkustannukset ovat henkilöstöstä aiheutuvia kustannuksia, jotka muodostuvat tehdyn työn määrästä sekä työn yksikkökustannuksesta. Niiden määrittämiseen liittyy kuitenkin paljon haasteita, koska työhön kuluva aika voi tilannekohtaisesti vaihdella todella merkittävästi. Keskeinen tekijä työkustannuksille on palkkakustannus. Ennakkolaskennassa voidaan laskea etukäteisarvio tarvittavasta työmäärästä ja muodostuvasta yksikkökustannuksesta. Jälkilaskennassa tarkastellaan todellista käytettyä työaika ja maksettua korvausta. Palkkakustannuksista muodostuu myös useita lakisääteisiä välillisiä kustannuksia. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Ennakkolaskennassa voidaan käyttää karkeita ajantarvearvioita tai standardiaikajärjestelmiä. Jälkilaskennassa kustannukset lasketaan ajankäytön mukaan, esimerkiksi niin, että käytetty työaika kirjataan ylös eri työnnumeroille. Tällöin saadaan selvitettyä palkkakustannukset tuotteittain, asiakastilauksittain, kustannuspaikoittain tai toiminnoittain sekä henkilökohtaiset ansiot. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.) Eli, jos kyseessä on ammatinharjoittaja, voidaan hänellekin laskea palkkakustannukset, jotka hän itselleen nostaisi.

Yleisesti ainekustannukset muodostavat suurimman kustannuserän yrityksessä, paitsi palvelualalla, jossa henkilöstökulut ovat suuremmat. Ainekustannukset koostuvat tarvittavista ainemääristä ja yksikkökustannuksista. Jos ainekustannuksia lasketaan ennakkoon, ne muodostuvat tällöin joko vakiohinnoista, stan-

dardeista, vanhoista jälkilaskelmista tai tilannekohtaisista arvioista. Vakiohintojen pohjana voi olla päivän markkinahinta. Ainehankinnat voidaan tehdä valmistuksen tarpeiden mukaan juuri oikeaan tarpeeseen tai just in time –periaatteella. Tällöin vältetään varastointikustannuksilta ja helpottaa aineiden yksikkökustannusten selvittelyä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Jälkilaskennassa ainekustannukset lasketaan kirjanpitoa apuna käyttäen. Esimerkiksi tilikauden päättyessä selvitetään laskemalla, mittaamalla tai punnitsemalla, kuinka paljon materiaaliostojen avulla hankituista hyödykkeistä on vielä käyttämättä. Toisinsanoen ne, jotka on käytetty, lasketaan kustannuksiksi. Jos niitä on hankittu eri aikaan ja eri hinnoilla, pitää ratkaista, millä arvolla kustannukset lasketaan. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Kustannuslaskennassa apu- ja lisäaineita ei yleensä kirjata laskelmiin erikseen välittöminä kustannuksina, vaan kertoimien avulla ne voidaan lisätä välillisinä muihin kustannuksiin (Laitinen 2007). Esimerkissä (Taulukko 2) on laskettu tuotteen ainekustannukset eriteltynä. Määrissä on huomioitu myös hävikin määrä.

Tuotteen välittömät ainekustannukset			
Selitys	Määrä	Yksikkökustannus	Kustannus yhteensä euroa
Puutavara	10 m	6 euroa/m	60,00
Kangas	2 m	15 euroa/m	30,00
Maalit	1 l	12 euroa/l	12,00
Käsittelyaineet	0,5 l	8 euroa/l	4,00
Ainekustannukset yhteensä			106,00

Taulukko 2. Välittömät ainekustannukset (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 90)

Sama laskentatapa toimii myös kustannusten jälkilaskennassa, jolloin inventointimenettelyllä voidaan laskea, punnita tai mitata, kuinka paljon varastossa on jäljellä materiaaliostoja esimerkiksi tilikauden lopussa. Näin voidaan selvittää tarkat ainekustannukset niistä, joita ei enää ole varastossa eli ne aineet, jotka on kulutettu. Jos aineet ovat hankittu eri aikoina, pitää silloin ratkaista yksikkö-

arvo kustannuksille. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.) Esimerkissä (taulukko 3) on laskelma siitä, kuinka yhden tuotteen kauden käyttö lasketaan.

Yrityksen päätuotteen käyttömäärälaskelma (oletuksena, ettei hävikkiä ole)	
Kauden alkuvarasto	50 kpl
Ostettu ja vastaanotettu	<u>+400 kpl</u>
	450 kpl
Loppuvarasto inventaarin mukaan	<u>-35 kpl</u>
Kauden käyttö	415 kpl

Taulukko 3. Käyttömäärälaskelma (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 91)

Jälkilaskennassa on kirjanpitoa apuna käyttäen selvittävää tarvikkeiden ja aineiden hankintahinnat ja saapuneet määrät nimikkeittäin sekä määrät, jotka on käytetty kohteittain ja nimikkeittäin. Myös kohteiden kustannukset sekä määrät nimikkeittäin, jotka on varastoitu, on selvittävää kirjanpidon avulla. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Kun yritys hankkii aineita ja tarvikkeita, koostuu näiden hankintahinta ostohinnasta sekä muista kustannuksista, kuten rahdista, tullista, kuljetusvakuutuksista ynnä muusta. Aineiden varastointi aiheuttaa yleensä arvostusongelman, koska alkuperäinen hinta, jolla aineet on hankittu, eivät ilmaise hyötyä, jonka yritys on menettänyt. Tämä tulee ilmi varsinkin silloin, jos kyseistä erää ei enää hankita lisää. Kun hankintahinnat vaihtelevat, esimerkiksi inflaation tai valuuttakurssin johdosta, voi ainekäytön arvostaminen olla haasteellista. Hankintahinta voidaan arvostaa joko alkuperäiseen hankintahintaan, standardi- eli vakiohintaan tai jälleenhankintahintaan. Alkuperäiseen hankintahintaan sovelletaan käytön arvostamista, johon käytetään FIFO- ja LIFO-menetelmiä, Punnitun keskihinnan menetelmä sekä Juokseva keskihinnan menetelmä. FIFO (first in first out) tarkoittaa, että aineet käytetään siinä järjestyksessä, kun ne tulevat varastoon. LIFO (last in first out) taas toisin päin, eli viimeiseksi saapuneet käytetään ensin. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Jos alkuperäistä hankintahintaa ei käytetä, voidaan käyttää jälleenhankintahintaa ja siinä apuna kahta menetelmää. Näitä ovat Päivänhintamenetelmä sekä Vakio- eli standardihinta. Kun ainekäyttö hinnoitellaan viimeiseksi varastoon tulleiden hankintahinnan mukaan, puhutaan päivänhintamenetelmästä eli sen hetken hankintahinta. Standardihinta on edellistä helppokäyttöisempi menetelmä, koska siinä käyttö arvostetaan pitkähkön ajanjakson aikana kiinteiden vakiohintojen mukaan. (Laitinen 2007.)

3.5 Tuotekohtainen kustannuslaskenta

Kuten on huomattu, ei ole olemassa vain yhtä tapaa laskea, kuinka paljon yrityksen valmistamat tuotteet maksavat yksiköltä. Kun tuotteita valmistetaan, niihin käytetään erilaisia tuotannontekijöitä. Näitä ovat esimerkiksi ihmis- ja kone työ, materiaalit sekä tilat, joita tarvitaan toimintoihin. Tuotannontekijöiden arvo mitataan rahamääräisenä. Tuotannon on oltava aina tehokasta, jotta tuotteista saadaan kilpailukykyisen hintaisia, kustannustehokkaita sekä halutun laatuista. Ja tietenkin saatava kaupaksi sellaisella hinnalla, jolla yritys saa itselleen myös voittoa. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

On kaksi tapaa kohdistaa kustannukset: joko katetuottolaskennalla tai täyskatteellisella laskennalla. Nämä eroavat siinä, kuinka kiinteät kustannukset otetaan huomioon, kun määritetään yksikkökustannuksia. Kalkyyleina ovat minimikalkyyli, keskimääräiskalkyyli ja normaalikalkyyli. Minimikalkyyliissa kohdistetaan suoritteelle kustannukset, jotka aiheutuvat välittömästi ja lyhyen ajan kuluessa valmistamisesta. Näitä ovat muuttuvat kustannukset. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Keskimääräiskalkyyli tarkoittaa sitä, että siihen lasketaan kaikki laskentakauden kustannukset, eli kokonaiskustannukset jaetaan suoritemäärällä. Normaalikalkyyliissa taas kiinteitä kustannuksia kohdistetaan ainoastaan normaalitoimintastetta oleva määrä. Kiinteisiin kustannuksiin ei vaikuta sen hetkinen valmistusmäärä, vaan mukaan otetaan vain normaalivalmistusmäärä. Laskentakaava on laskentakauden muuttuvat kustannukset jaettuna todellisella suoritemäärällä johon lisätään kiinteät kustannukset jaettuna normaalilla suoritemäärällä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

On olemassa erilaisia tuotekohtaisia kustannuslaskentatapoja, koska myös laskentatilanteet ovat erilaisia. Yksi tapa on esimerkiksi jakolaskenta, joka sopii enemmän rinnakkaistuotantoon, joka on luonteeltaan jatkuvaa ja panostyyppistä. Tässä esimerkkeinä ovat rautatehdas, voimalaitos tai öljyjalostamo. Yksi tapa on lisäyslaskenta, joka sopii paremmin yksittäistuotantoon, jossa lajituotanto on vaihtuvaa. Tässä esimerkkinä ovat autotehdas tai rakennusliike. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

3.6 Toimintolaskenta

Aiemmissa luvuissa on puhuttu perinteisistä kustannuslaskentamenetelmistä, kun taas toimintoperusteinen laskenta eroaa näistä jonkin verran. Keskeisin huomion kohde perinteisessä kustannuslaskennassa on itse tuote, kun toimintolaskennassa toiminnot ovat keskeisiä, koska tuotteen valmistamiseen tarvitaan erilaisia toimintoja, kuten esimerkiksi osto, valmistus, myynti. Toiminnot myös edellyttävät yrityksen resursseja, kuten ihmisiä, toimitiloja ja materiaaleja. Nämä resurssit taas aiheuttavat kustannuksia, kuten palkka-, pääoma- ja ainekustannuksia. Asiakas ei osta kustannuksia, vaan tuotteen. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

Toiminnot kohdistetaan resursseille ensin ja niistä edelleen toiminnoille riippuen siitä, miten ne käyttävät resursseja. Toimintolaskennan tarkoituksena on osoittaa tarpeettomia toimintoja sekä huonosti kannattavia asiakkaita tai tuotteita. Näin se pystyy parantamaan yrityksen kannattavuutta. Toiminnot on myös tärkeää erotella toisistaan tarkasti, jotta saadaan selkeä analyysi toiminnoista. Toiminto voidaan kuvailla seuraavalla tavalla, esimerkiksi palvelaan asiakasta, suunnitellaan uutta tuotetta, lasketaan palkkoja. Toiminnot kannattaa myös luokitella hierarkkisesti eri toimintotasoille. Näitä voi olla esimerkiksi yksikkötason toiminnot, erätason toiminnot, tuotetason toiminnot, asiakastason toiminnot sekä yritystason toiminnot. (Lumijärvi, Kiiskinen & Särkilahti 1995.)

3.7 Kuvataiteen kustannuslaskenta

Kuvataiteilijat arvioivat usein, että kulut, jotka aiheutuvat taiteen tekemisestä olisivat suuremmat kuin taiteesta saatavat tulot. Menoja kertyy erityisesti työhuoneesta ja ammattitaidon ylläpitämisestä, vaikka itse taiteellisesta toiminnas-

ta ei tulisikaan juuri kuluja. Myös näyttelytoiminnasta aiheutuu kustannuksia, jotta taiteilija saisi näkyvyyttä ja sitä kautta myös apurahoja. (Vilkuna & Romppanen 2015.)

Hinnoittelu on helpompaa, jos taiteilija pystyy laskemaan oman taiteellisen työnsä kustannukset. Kaikki tulisi huomioida teoksen valmistamisessa, kuten koulutus ja lisäkoulutus, suunnittelu, luonnostelu, erikoistekniikat, teoksen tekeminen, materiaalit ja niiden hankkiminen sekä aputyövoima. Teoksen tekemiseen käytettyä aikaa asiakas ei tiedä, joten hintaa ei kannata pelkästään määrittää ajan käytön mukaan. (Ornamo.)

Seuraavassa taulukossa (Taulukko 4) on esimerkki siitä, miten kustannukset jakautuvat ryhmittäin. Siinä on myös selvitetty, miten nämä kustannukset taide-teoksen tekemisessä jakautuvat ja mitä kustannukset voivat olla.

Tuotannontekijäryhmät	Vastaavat kustannusten pääryhmät	Vastaavat kustannusten pääryhmät taideteoksessa
Raaka-aineet, komponentit yms.	ainekustannukset	ainekustannukset, kuten maalit, pohjustusaineet, puutavara, niitit, nesteet, musteet
Työsuoritukset	työkustannukset: palkat ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset	työkustannukset, kuten palkka
Muut lyhytvaikutteiset tuotannontekijät	lyhytvaikutteiset tuotannontekijämaksut: tarviket, tila- ja laitevuokrat, energiakustannukset, tietoliikennekulut, kuljetus- ym- palvelukustannukset	lyhytvaikutteiset tuotannontekijämaksut: tarviket, tila- ja laitevuokrat
Pitkävaikutteiset tuotannontekijät	pääomakustannukset: poistot, sidotun pääoman korot, vakuutukset	pääomakustannukset: vakuutukset, poistot

Taulukko 4. Tuotannontekijäryhmät (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 49)

Taulukossa on otettu esimerkkinä raaka-aineita ja komponentteja, joita taideteoksen tekemiseen tarvitaan. Tällaisia aineita, joista kustannuksia tulee, ovat maalit, pohjustusaineet sekä muut maalausaineet, puutavara, niitit, musteet.

4 Hinnoittelu

Tuotteen hinta kertoo sen arvon rahamääräisessä mitassa. Hinnoittelun avulla voidaan paljon vaikuttaa siihen, kuinka paljon yritys saa myytyä tuotteita ja kuinka paljon voittoa yritys saa. Asiakkaan näkökulmasta tuotteen hinnoittelu vaikuttaa merkittävästi ostopäätökseen ja näin myös tuotteen markkinointiin, vaikka se ei olekaan ainoa markkinointikeino.

Markkinoilla vallitseva kilpailu on kovaa, jonka vuoksi hinnoittelukate jää monella yrityksellä hyvin pieneksi. Mutta sen takia juuri hinnan asettaminen oikein ja tarkasti on entistä tärkeämpää, kuten myös sillä kilpailu. Hinta alkaa olla entistä tärkeämpi kilpailukeino. Väärällä hinnoittelulla yritys voi pelata itsensä ulos markkinoilta. Oikea hinnoittelu voi syntyä vain, jos pohjalla on tehokas kustannuslaskenta. (Laitinen 2007.)

Pohjan tuotteen hinnalle määrittävät kustannukset, mutta hinnan määrittämiseen vaikuttavat merkittävästi myös markkinat, kilpailutilanne sekä yrityksen oma strategia. Yrityksen markkinahinnan ja tuotantokustannusten välisestä erosta syntyy taloudellinen hintakilpailukyky. Mitä alhaisemmat tuotantokustannukset ovat suhteessa markkinahintaan, sitä enemmän pelivaraa yrityksellä on kilpailla hinnalla. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

4.1 Kustannusperusteinen hinnoittelu

Kustannusten määrittäminen tuotekohtaisesti on tärkeässä asemassa määritetäessä kustannusperusteista hinnoittelua. Jos hinta ei kata tuotteen kustannuksia, niin se ei ole yritykselle kannattavaa. Kuitenkin nykyään puhdas kustannusperusteinen hinnoittelu ei ole järkevin tapa hinnoitella tuote, koska jossain määrin myös kilpailu ja kysyntä vaikuttavat tuotteen hintaan. Kaava puhtaalle kustannusperusteiselle hinnalle olisi seuraava (3).

$$\begin{aligned} & \textit{kustannukset annetulle tuotantomäärälle} + \textit{katetavoite} \\ & = \textit{katettavat kustannukset ja tavoitekate} \quad (3) \end{aligned}$$

$$\textit{tuotteen hinta} = \frac{\textit{katettavat kustannukset ja tavoitekate}}{\textit{tuotantomäärä}} \quad (3)$$

Kustannusperusteinen hinnoittelu on hyvä lähtökohta tuotteen hinnoittelussa, mutta markkinoilla vallitsevien olosuhteiden vuoksi se ei pelkästään riitä. Kun hinta on määritelty tuotteelle kustannusperusteisesti, on siitä hyvä lähteä etsimään lopullista hintaa. Tämä menetelmä olettaa, että kaikki tuotteet, jotka valmistetaan, myös myydään. Mutta jos hinta on liian korkea, voi tuotteiden myyntimäärä jäädä vajaaksi. Jos taas hinta on liian alhainen, tulee ylikysyntää, jolloin

tuotteita olisi voitu myydä korkeammalla hinnalla ja saada suurempi kate. Tällöin hinta ei olisi ollut optimaalinen. (Laitinen 2007.)

Tuotteen katetavoitteella voidaan joustaa kysyntä- ja kilpailutilanteissa. Kun tilanne kilpailussa ja kysynnässä on tiukkaa, voidaan katetavoitetta alentaa, ja näin myös kustannusperusteinen hinta laskee. Tuotteen katetavoitetta voidaan nostaa, jos kysyntä on tuotantomäärää suurempi. Vastakkaisessa tilanteessa katetavoitetta lasketaan entisestään, eli kysyntä on alhaisempaa kuin tuotantomäärä. Jos katetavoite menee liian alas, voidaan tuotteesta luopua kokonaan tai parannetaan sen kustannustehokkuutta. Tuotteen hintavaihtoehtoja tulee haarukoida tällä tavoin, jolloin löydetään realistisin hinnoittelu markkinoilla. (Laitinen 2007.)

Tehokas menetelmä hinnoitella tuote on tarkentuva ja joustava kustannusperusteinen hinnoittelu. Tässä menetelmässä otetaan kustannukset ja kysyntä huomioon, jolloin päästään lähelle optimaalista hintaa. Kuitenkin menetelmä on haastava, koska kustannuksiin ja kysyntään liittyy paljon epävarmuutta, vaikka olisi kuinka kehittyneet teoreettiset menetelmät käytössä. (Laitinen 2007.)

4.1.1 Omakustannushinnoittelu

Tyypillisin kustannusperusteinen hinnoittelu on omakustannus- eli voittolisähinnoittelu. Hinta perustuu omakustannusarvoon (OKA), johon lisätään voittoa tarvittava kate. Tavoite on saada tuotteen hinta kattamaan kaikki kustannukset ja tuottaa voittoa. Omakustannusarvo on näin hinnan alaraja, joka on turvallinen yritykselle, koska tuotetta ei näin myydä tappiolla. Kaava tuotteen hinnan laskemiseen omakustannushinnoittelulla toteutetaan seuraavasti kaavassa (4).

$$\begin{aligned} & \text{tuotteen välittömät yksikkökustannukset} \\ & + \text{tuotteen välilliset yksikkökustannukset} \\ & = \text{tuotteen omakustannusarvo (OKA)} \\ & + \text{tavoitteen mukainen voittolisä} \\ & = \text{tuotteen hinta} \qquad (4) \end{aligned}$$

Haastavinta omakustannushinnoittelussa on kuitenkin tuotekohtaisten kustannusten tarkka arvioiminen sekä voittolisän määrittäminen. Voittolisän arvioiminen voidaan toteuttaa monella tavalla. Omakustannusarvo toimii hinnan alarajana, kun taas ylärajaan vaikuttavat kilpailijoiden hinnat, tuotteen ominaisuudet, asiakkaiden käyttäytyminen, markkinoiden rakenne, julkisen vallan asettamat rajoitukset sekä jakelutie. Kustannustehokkuudella voidaan vaikuttaa siihen, kuinka paljon liikuntavaraa hinnan asettamisella on ja kuinka paljon voittolisää voidaan asettaa tuotteen hinnalle. Voittolisän laskeminen voidaan laskea niin, että laaditaan yritykselle ennustettu tuloslaskelma, joka perustuu yrityksen strategiaan ja kilpailutilanteeseen, voittotavoite tuotteille jaetaan jollakin järkevällä perusteella (break down –menetelmä). Voittotavoite voidaan jakaa esimerkiksi suhteessa tuotteiden kokonaiskustannuksiin tai niiden sitomaan pääomaan. Voittolisän laskeminen voidaan suorittaa myös niin, että kilpailutilanteeseen ja strategiaan perustuva voittotavoite laaditaan suoraan tuotteille ja yrityksen voittotavoite koostuu yksittäisistä tavoitteista (build up –menetelmä). Menetelmä antaa enemmän joustoa tuotteiden ja niiden kilpailutilanteen erilaisuudelle. (Laitinen 2007, 166-167.)

4.1.2 Toimintoperusteinen omakustannushinnoittelu

Riippumatta siitä, kuinka kustannukset tuotteelle lasketaan, on kyseessä voittolisähinnoittelu, kun siihen lisätään kate voittoa varten. Toimintoperusteissa kustannuslaskennassa tuotteelle kohdistetaan ensin välittömät kustannukset ja seuraavaksi välilliset kustannukset toimintojen käytön mukaan. Toimintoperusteista kustannuslaskentaa voidaan sovittaa yritykselle niin, että se tukee tarpeeksi hyvin hinnoittelua eikä ole liian raskas. Laskentakaava tälle on seuraavanlainen kaavassa (5). (Laitinen 2007.)

$$\begin{aligned}
 & \textit{tuotteen välittömät yksikkökustannukset} \\
 & + \textit{tuotteen toimintoperusteiset (ABC) välilliset kustannukset} \\
 & = \textit{tuotteen toimintoperusteinen omakustannusarvo (OKA)} \\
 & + \textit{tuotteen sitomalle pääomalle yksikköä kohti laskettu tavoitevoitto} \\
 & = \textit{tuotteen ABC – hinta} \quad (5)
 \end{aligned}$$

Tässä laskentamenetelmässä etuna on se, että tuotteen kustannukset voidaan laskea toiminnoittain ja kehittää näin yrityksen kustannustehokkuutta. Menetel-

miä voidaan myös sekoitella keskenään, jolloin saadaan hyöty irti sekä perinteisestä omakustannuslaskennasta että toimintolaskennasta. (Laitinen 2007.)

4.1.3 Korjaava hinnoittelu

Laskentajärjestelmät pienissä yrityksissä ovat usein hyvinkin yksinkertaisia eikä yrityksellä ole resursseja toteuttaa tuotekohtaista kustannuslaskentaa. Tuotteiden hinnoittelu voi tapahtua vaistonvaraisesti asiakkaiden reaktioiden mukaan. Hinnoittelun onnistumista voidaan laskea vasta tilinpäätöksen valmistuessa, jos tulos ei ole halutunlainen, tulee hinnoittelua parantaa tuloksen parantamiseksi. Hintojen muutosten arvioinnissa tärkeää on kysynnän hintajousto, mutta tavallisesti sitä ei pystytä tarkasti arvioimaan. Hintoja voidaan nostaa, jotta saataisiin parempi tulos yritykselle, mutta siihen vaikuttaa kuitenkin kysyntä. Jos kysyntä pysyy samana, voi tilanne parantua, muussa tapauksessa tulos voi romahtaa. Korjaamalla hinnoittelua vuosittain voidaan oppia arvioimaan hinnan vaikutusta kysyntään. Tämä tarkoittaa tuotteen hinnoittelua jälkiseurannan avulla, jonka tavoitteena on kehittää hintataso, jolla katetaan kustannukset ja saadaan tavoitteen mukainen voitto. (Laitinen 2007.)

4.2 Katetuottohinnoittelu

Katetuottohinnoittelu on paljon käytetty menetelmä hinnoitella tuote. Hinta määrittellään tuotteen muuttuvien kustannusten mukaan ja siihen lisätään kate, joka on laskettu kiinteitä kustannuksia ja voittoa varten. Hinnan alarajana tällöin pidetään tuotteen muuttuvia kustannuksia. Laskentakaava katetuottohinnoittelulla esitetään seuraavasti (6). (Neilimo & Uusi-Rauva 2005.)

$$\begin{aligned} & \textit{tuotteen välittömät muuttuvat yksikkökustannukset} \\ & + \textit{tuotteen välilliset muuttuvat yksikkökustannukset} \\ & = \textit{tuotteen minimiomakustannusarvo (MOKA)} \\ & + \textit{tavoitteen mukainen yksikkökatetuotto} \\ & = \textit{tuotteen hinta} \quad (6) \end{aligned}$$

Katetuottohinnoittelussa haasteena on myös muuttuvien kustannusten kohdistaminen luotettavasti kuten kustannusperusteisessa hinnoittelussa yleensä. Myös tuotteelle kuuluva osuus kiinteistä kustannuksista sekä tavoitetuloksesta voi olla haastavaa määrittää. Menetelmässä ensin on arvioitava tuotantomäärä,

jonka avulla lasketaan tuotteelle hinta. Esimerkiksi, jos tuotantomääräksi arvioidaan 50 kappaletta ja tuotteelle kohdistetaan kiinteitä kustannuksia 100 ja voitotavoitetta 500, on tavoitteen mukainen kate yksikköä kohden 12 ($600 / 50$). Tuotteen muuttuvat yksikkökustannukset yhteensä ovat 60, joten tavoitehintaa on tällöin 72 ($60 + 12$). Seuraavaksi pitäisi tarkistaa, saadanko tällä hinnalla myytyä ennakoitu tuotantomäärä 50 kappaletta. Jos ei saada, hinta pitää tällöin laskea uudelleen. (Laitinen 2007.)

4.3 Markkinaperusteinen hinnoittelu

Markkinaperusteinen hinta määräytyy kilpailun ja kysynnän vaikutuksesta. Tähän vaikuttavat myös erilaiset lait, verotus, asetukset ja viranomais määräykset. Yleisesti ottaen hinnan yläraja määräytyy markkinoista ja kysynnästä, kun taas alarajan tuotantokustannuksista. Voi olla myös mahdollista, että markkinahinta on alhaisempi kuin tuotantokustannukset. Markkinahinnan määrittäminen ei siis ole yksiselitteistä. Markkinahinta ei myöskään tarkoita sitä, että se olisi markkinoiden alin hinta. (Sipilä 2003.)

Kun tuodaan uutta tuotetta markkinoille, on silloin mahdollista laittaa tuotteelle korkeampi hinta, jolloin kysyntä korostuu markkinahinnassa. Kun kilpailu lisääntyy, niin se vaikuttaa myös markkinahintaan ja voi myös pakottaa tuotteen alihinnoitteluun, mutta se voi olla vain tilapäistä. Jos hinnoittelussa käytetään markkinaperusteista hinnoittelua, niin kuitenkin ei pidä unohtaa tuotteen kustannuksia, jotka määrittävät aina hinnoittelun pohjan. Hyödyllistä olisi myös selvittää kilpailijoiden kustannukset. (Sipilä 2003.)

4.4 Kuvataiteen hinnoittelu

Varsinkin Yle Kultakuumeen haastattelussa tuli selvästi ilmi, miten yleisesti kuvataiteilijat hinnoittelevat teoksensa. Teos hinnoitellaan pääsääntöisesti taiteilijan iän, tunnettavuuden, kokemuksen, näyttelyiden määrän mukaan. Myös se vaikuttaa hintaa paljon, mitä materiaaleja tai materiaalia on käytetty teoksessa. Esimerkiksi, jos teos on tehty kuparista, on hinta korkeampi kuin silloin, jos kyseessä on maalaus.

Yleensä etenkin nuorella taiteilijalla hinnoittelu on määritelty lähelle ainekustannuksia. Taito kasvaa iän myötä sekä erilaiset meriitit vaikuttavat kuvataiteen hinnoitteluun. Hinnoittelussa tulisi arvostaa omaa työn arvostusta sekä myyntivarmuutta. Myös käytännön kokemus auttaa hinnoittelussa. Ylihinnoittelua tulisi myös välttää. (Ornamo.)

5 Empiriaosuus

5.1 Haastattelut

Haastattelulomakkeeseen (liite x) valittiin kustannuksiin ja hinnoitteluun liittyviä kysymyksiä. Haastattelujen avulla haluttiin selvittää taiteilijoiden tietämys töiden kustannuksista, hinnoittelusta ja kannattavuudesta. Haastatteluista kolme suoritettiin kasvotusten ja yksi suoritettiin puhelinhaastatteluna 24.4. – 25.5.2017. Vastaukset kirjattiin ylös haastattelulomakkeeseen sekä nauhoitettiin. Yksi haastattelu kesti noin yhden tunnin.

Haastateltaviksi valittiin neljä TaideART-hankkeessa olevaa taiteilijaa (taiteilijat 1, 2, 3 ja 4, katso liite x). Ryhmästä kolme oli naisia ja yksi mies. Kaikilla haastateltavilla on pitkä työkokemus taiteen alalla, vähintään 10 vuotta. Kolmella on kuvataidealan ylempi ammattikorkeakoulututkinto ja yhdellä kuvataidealan ammattikorkeakoulututkinto. Lisäksi yhdellä haastateltavista on yliopistotasosta talousalan koulutusta. Iältään taiteilijat ovat 32–57-vuotiaita. Yksi on taidemaalari, yksi valokuvataiteilija ja loput kaksi tekevät kolmiulotteista monimuotoista taidetta julkisiin tiloihin tilan ehdoilla sekä kuvaveistoksia.

Taiteilijat 1 ja 2 (T1 ja T2) ovat valmistuneet ylemmästä ammattikorkeakoulututkinnosta. T1 tekee pääasiassa valokuvia ja julkisen taiteen projekteja. T2 tekee öljyvärimaalauksia. Taiteilijat 3 ja 4 (T3 ja T4) tekevät kolmiulotteista monimuotoista taidetta julkisiin tiloihin tilan ehdoilla sekä kuvaveistoksia.

5.2 Kustannukset

Haastattelussa selvitettiin taiteilijoilta seuraavia kustannuksia:

- raaka-aineet (esimerkiksi maalit)
- palkat
- koneet ja laitteet
- työkalut
- vuokrakustannukset
- vakuutukset
- energiakustannukset
- hankintakustannukset

Seuraavassa taulukossa 5 nähdään vielä kooste kustannuksiin liittyvissä kysymyksissä:

		T1	T2	T3	T4	Kustannuslajit
Muuttuva	Raaka-aineet	Valokuvaan: Pohjustusmateriaali, paperia, kiinnikkeet, puutuet,muste	Kiilapuut, kangas, värit, maalauksineet, pohjustusaineet, niitit, paperit,rätit, valokuvia, tulosteet		Puunoksia, puutavaraa, metallia, nauvoja	Raaka-aineet
Kiinteä	Palkkakus- tannukset	Kiinteä kuukausipalkkatoive 1500e/kk	Kuukausipalkka 1500e/kk	Esim. hinnasta noin puolet palkkaa, jos hinta 1300e, siitä 800e oman työn osuus	Sunnittelun tuntipalkka, sopimuksen mukaan	Työsuoritus
Kiinteä	Laitteet, koneet, työkalut	Mustesuihkutulostin, kamera, tietokone, kuvankäsittelyohjelma, näyttö, mattoveitsiä, ulkoisia kovalevyjä	Kamera, tulostin, niittipyssy, vasara, pihtejä, siveltimet	Tietokoneohjelmat, kuvankäsittelyohjelma 300e/v, esityskalusto oma tai vuokraus, kamerat, kuvatykki	Kuvankäsittelyohjelmat vuoden lisenssi, kamera, kuvatykki, printeri, kovalevyt, muistikortit, tietokone, vasaroita, puukkoja, jiirisaha, teollisuusimuri, kompressori, viiloja, pihdit, skanneri, alihankintana hiekkapuhallusta, muita teollisuuslaitteita	Muut lyhytvaikuttiset tuotantomarkkinat
Kiinteä	Vieras pää-oma	ei ole	ei ole	Korkokustannukset 200e/v	ei ole	Pitkävaikuttiset tuotantomarkkinat
Kiinteä	Vuokrakustan- nukset	10-15 e/vko	95 e/kk	Työtila omassa kodissa 700e/v työtila, teosvarastovuokra 95e/kk	kaksi työhuonetta kotona	
Kiinteä	Energia- kustan- nukset	Puhelin ja netti	sisältyy vuokraan			
Kiinteä	Vakuutus	kotivakuutus ja matkavakuutus	kotivakuutus	Näyttelyvakuutus, kameralle vakuutus	Laitteille ammatillaisen vakuutus,vakuuksia sen mukaan mitä tarvitsee esimerkiksi näyttelyn ajaksi	
Muuttuva	Hankintakustan- nukset	Tilataan esim. verkkokauppa, toimituskulut	Paikalliset taidetarvikeliikkeet, verkkokauppa, toimituskulut		terästä tilataan, tai edullisin alihankkijalta, puutavaraa rautakaupasta	
Kiinteä	Kirjanpito- kustannuk- set	Oma aika	Ei alv-velvollinen keväisin suurin ajankulu	Suurin aikaavievä sopimusten teot ja tilaukset	Paljon aikaavievä osuus	

Taulukko 5. Kustannuksiin liittyvät tiedot.

5.3 Hinnoittelu

Yhtäläisyyksiä haastateltavien kesken löytyi esimerkiksi heidän käsitys halutusta kuukausipalkasta sekä pelko siitä, että alihinnoittelee tuotteensa. Myös hinnoittelumenetelmät olivat kaikilla samoja, mutta toivottiin lisää osaamista tuotteen kustannusten selvittämiseen ja kohdistamiseen.

	T1	T2	T3	T4
Markkinahinnan määrittely	kaavoja, joita voi käyttää, jos työllä konkreettiset mitat, antaa suuntaa, cv vaikuttaa, tunnettavuus, ikä, kokemus, katsoo, miten muut hinnoittelleet	500-3000 euroa teoksen hinta, hintadifferointia, muiden hintojen seuraaminen	Galleristit osaa auttaa hinnoittelussa	Suunnittelutoimistotyön tuntipalkka, materiaalikustannukset, alv, galleristin provisio, näyttelytilan kulut, työtilakustannukset, laitteet, ohjelmistot, logistiikkakulut
Hinnoittelun muut tavoitteet	ei tulisi alihinnoittelua, arvostus omaan työhön	Alihinnoittelu suurin pelko	Ei kannata alihinnoitella	-
Hinnoittelumenetelmät	Katetuottohinnoittelu	Perustuntumalla, peruskatetuottohinnoittelu	Katetuottohinnoittelu	-
Hinnoittelumenetelmä, mitä haluaisi käyttää	Missä saisi paremmin kustannukset laskettua	Kaikki kustannukset laajemmin, vaikeaa kilpailla, kun alalla paljon harrastelijoita, joilla hinnat todella alhaisia, alihinnoittelu tekee mahdottomaksi oman taiteen kilpailukyvyn	Ei ole	enemmän markkinoimista
Hinnoittelumenetelmä, mikä ei ole käyttökelpoinen	Valmiit kaavat, joissa lasketaan taulun koon mukaan, ei pitäisi mennä aina teoksen koon mukaan	Suoraan tuntihinnoittelu	-	Aggressiivinen hinnoittelu
Apurahan vaikutus hintaan	ei vaikuta	ei vaikuta	ei vaikuta	ei vaikuta

Taulukko 6. Hinnoitteluun liittyvät tiedot.

Selkeitä lukuja kustannuksista oli vaikea saada selville, joten niitä piti lähteä katsomaan verkkokaupasta, jotta saisi jotain suuntaa raaka-aineiden hinnoista. Seuraavassa on esimerkkejä hinnoista, joita Taidetarvike sivuilta löytyi. Haastatteluissa selvisi myös se, että teoksen ajan käytön määrittäminen on hyvin haastavaa, koska yksi teos voi syntyä välillä jopa parissa tunnissa, kun taas joskus siihen menee puoli vuotta. Näin laskentatoimen näkökulmasta se on suuri haaste.

Esimerkkejä raaka-aineiden kustannuksista:

Öljyväri tuubi 60ml	44,00 e/kpl
Pohjustus 1l	16,00 e/kpl
Ohennin 1l	11,90 e/kpl
Öljy 75ml	7,90 e/kpl
Kangas 10m	174,00 e/kpl
Kiilapuut	3,00 e/kpl

Taulukko 7. Raaka-ainekustannusten esimerkkejä.

Taulukossa 7 on esimerkkejä kustannuksista, joita on katsottu taidetarvikkeet verkkokaupasta. Nämä ovat vain suuntaa antavia. Seuraavassa taulukossa on laskettu ainekustannuksia esimerkiksi öljyvärimaalauksessa.

Selitys	Määrä	Yksikkökustannus	Kustannus yht (€)
Öljyväri pun.	10,00 ml	0,73 €/ml	7,30
Öljyväri kelt.	10,00 ml	0,73 €/ml	7,30
Öljyväri sin.	10,00 ml	0,73 €/ml	7,30
Öljyväri valk.	10,00 ml	0,73 €/ml	7,30
Pohjustus	0,20 l	16,00 €/l	3,20
Öljy	10,00 ml	0,11 €/ml	1,10
Ohennin	0,10 l	11,90 €/l	1,19
Kangas	1,00 m	17,40 €/m	17,40
Kiilapuut	4,00 kpl	3,00 €/kpl	12,00
Ainekustannukset yhteensä			64,09

Taulukko 8. Muuttuvat kustannukset.

Otetaan esimerkkinä öljyvärimaalauksessa, johon on laskettu ainekustannuksia suuntaa antavasti. Tälle teokselle pitäisi laskea tarkkaan ainekustannukset, jotka

ovat muuttuvia kustannuksia, koska niiden määrä vaihtelee teoksen koosta ja valmistusmäärästä riippuen. Ja jos teokselle halutaan jokin voittotavoite, esimerkiksi 200 euroa. Kiinteisiin kustannuksiin tulee esimerkiksi palkkakustannukset, tilavuokrat, vakuutukset, sekä muut kuukausittaiset kiinteät menot, jotka pysyvät samana. Jos esimerkiksi myydään kuukaudessa yksi maalaus, niin laskenta menee seuraavasti (taulukko 9).

Myyntituotto	2009,09 €
Muuttuvat kustannukset	64,09 €
Katetuotto	1945 €
Kiinteät kustannukset	1745 €
TULOS	200 €

Taulukko 9. Katetuottolaskenta.

Myyntihintaan lisätään vielä arvonlisävero, jos yrittäjä on arvonlisäverovelvollinen sekä välittäjän provisiopalkkio. Yhden maalauksen hinta olisi tällöin 2009,09 euroa, jos muuttuvat kustannukset ovat maalausta kohti 64,09 euroa. Katetuottoa teokselta jää tällöin 1945 euroa, jonka pitäisi olla vähintään kiinteiden kustannusten verran, jos siis myydään vain yksi taulu kuukaudessa. Tällöin saataisiin katettua kaikki kiinteät kustannukset, kuten esimerkiksi palkkakustannukset, tilavuokrat ynnä muut. Kiinteät kustannukset on laskettu niin, että jos taiteilija haluaa voittoa työnsä 200 euroa ja kiinteät kulut olisivat seuraavassa esimerkissä yhteensä 1745 euroa kuukaudessa, pitää tällöin hintaan ottaa huomioon myös voittotavoiteosuus. Laskelmassa (taulukko 9) on siis vain yhden taulun myynti kuukaudessa.

Muuttuvat kustannukset/tuote		64,09
Kiinteät palkkakulut	1500	
Tilakustannukset	95	
Hallinto- ja markkinointikustannukset	50	
Energiakustannukset		
Muut kiinteät kustannukset	100	
Yhteensä		1745
Voittotavoiteosuus		200

Taulukko 10. Kustannusten erottelut.

Toimintolaskennassa taas voidaan saada hyvinkin erilaisia tuloksia, jossa laskeaan siis toimintoja ja niiden aiheuttamia kustannuksia. Jos taas otetaan esimerkiksi maalauksen valmistamisen prosessi, niin toiminnot, jotka siihen liittyvät ovat seuraavat sekä niille määritellyt kiinteät kustannukset:

- Suunnittelu → 500 €/kk
- Raaka-aineiden tilaus → 200 €/kk
- Tuotteen valmistus → 800 €/kk
- Myynti ja markkinointi → 300 €/kk

Suunnitteluvaiheessa on otettu huomioon työaika, joka on laskettu noin kolmas osa kuukausittaisesta työajasta. Kuitenkin työn suunnittelu haastatteluista ilmenneiden seikkojen myötä tapahtuu jatkuvasti myös valmistuksen ohessa, sekä varmasti myös alitajunteisesti, joten sitä on haasteellista myös tarkasti laskea.

	Suunnittelu	Raaka-aineiden tilaus	Tuotteen valmistus	Myynti	
Toiminnon yhteiskustannukset/kk	500	200	800	300	
Toiminnon esiintyminen (käyttö/kk)	1	1	1	1	Yhteensä
Tuotteen kustannus	500	200	800	300	1800

Taulukko 11. Toiminnot.

Taulukosta näkee, kuinka yhden teoksen kustannukset ovat karkeasti jakautuneet. Ja jos ajatellaan, että taiteilija saa yhden tuotteen valmistettua yhdessä kuukaudessa, voidaan kustannukset laskea toiminnoille taulukossa esitetyllä tavalla. Tätä ei kuitenkaan voida ihan näin todellisuudessa ajatella, koska tietenkin jonkin teoksen tekeminen voi viedä kolme kuukautta, kun taas toisen tekeminen voi viedä vain kuukauden. Mutta jos ajatellaan, että yhden teoksen tekee yhdessä kuukaudessa, niin sen kustannukset ovat 1800 euroa, joka myös vaihtelee tietenkin maalauksen koon mukaan.

Lisäyslaskentaa hyödyntäen seuraavassa on laskettu esimerkiksi yhden maalauksen kustannuksia. Kustannukset ovat kuukausittaisia, tässä on otettu esimerkkinä kuukausipalkka 1500 euroa kuukaudessa, joka tuli haastatteluista ilmi.

Raaka-ainekustannus tulee aiemmasta laskelmasta (taulukko 9), jossa on esimerkki yhden maalauksen kustannuksista.

	Kustannukset yhteensä	Valmistuksen kustannukset	Hallinto ja myynti
Välittömät kustannukset:			
Raaka-aineet	64,00	64,00	
Työpalkat	1500,00	1500,00	
Yhteensä	1564,00	1564,00	
Välilliset kustannukset:			
Työpalkkojen hlösivukustannukset	300,00	300,00	
Muut palkat	300,00		300,00
Sähkö			
Poistot			
Korot	20,00	20,00	
Muut välilliset kustannukset	95,00	95,00	
Yhteensä	715,00	415,00	300,00
Yk-lisät:			
100 x 415 / 1500		27,67 % palkoista	
100 x 300 / 1979		15,16 % valmistusarvosta	
Valmistuskustannuksiin luettiin:			
Välittömät ainekustannukset	64,00 €		
Palkkakustannukset	1500,00 €		
Valmistusosaston välilliset kustannukset	415,00 €		
Yhteensä	1979,00 €		

Yhden maalauksen kustannulaskelma:

Välittömät kustannukset

Raaka-aineet	64,00
Työpalkat	1500,00

Välilliset valmistuskustannukset

Palkkalisä 27,67 % palkoista	415,05
------------------------------	--------

Valmistusarvo (VA)	1979,05
--------------------	---------

Hallinnon ja myynnin kust. 15,16 % VA:sta	300,02
---	--------

Omakustannusarvo (OKA)	2279,07
-------------------------------	----------------

Taulukko 12. Tuotteen välittömät ja välilliset kustannukset.

6 Analysointi

Perinteisellä katetuottolaskennalla, kun raaka-ainekustannukset ovat edellä mainittuja, saadaan myyntituotoksi 2009,09 euroa. Tämä tietenkin vaihtelee, jos kyseiset raaka-ainekustannukset tai kiinteät kustannukset muuttuvat, mutta periaate on sama. Hintaan vaikuttaa myös taiteilijan tunnettuus ja koulutus, ja tämä voidaan lisätä hintaan. Toimintolaskennassa saadaan eri toimintojen kautta kustannuksiksi 1800 euroa, joka olisi kyseisen maalauksen vähimmäishinta, jotta päästään kriittiseen pisteeseen eli tulos on silloin nolla. Kustannuksiin pitää lisätä mahdollinen voittotavoite ja arvonlisävero, jolloin taideteoksesta jäisi voittoa.

Omakustannushinnoittelussa omakustannusarvoksi saatiin 2279,07 euroa. Kun omakustannusarvoon (OKA) lisätään voittotavoite esimerkiksi 200 euroa, saadaan tuotteen hinnaksi 2479,07 euroa. Tähän myös lisätään arvonlisävero lopullisen hinnan saamiseksi.

7 Johtopäätökset ja pohdinta

Tilastokeskuksen mukaan taiteen alalla ylempi amk tutkinnon suorittaneet ansaitsevat keskimäärin 2520 euroa kuussa. Haastateltavat kertoivat oman palk-

katoiveen olevan 1500 euroa kuukaudessa, joka on huomattavasti alle tilastokeskuksen.

Palkkatoiveita voidaan verrata esimerkiksi graafisen suunnittelun palkkoihin sekä kuvataiteen palkkoihin. Graafisen suunnittelun alalla olleilla kuukausipalkka on keskimäärin 2342 euroa, kun taas yli 10 vuotta alalla olleiden palkka on 2972 euroa kuukaudessa. Esimerkiksi kuvanvalmistamoita koskevassa työehtosopimuksessa perusammattitehtäviä suorittavia palkka on alkaen noin 1600 euroa kuukaudessa. Toisinsanoen henkilö, joka kopioi kuvia esimerkiksi julisteisiin, saa palkkaa jo enemmän kuin taiteilija. Taulukosta selviää, että yhtäläisyyksiä oli esimerkiksi juuri kuukausipalkkatoiveista, joka oli noin 1500 euroa kuukaudessa. Hämmentävää kuitenkin on juuri se, voiko taiteilija ajatella saavansa kiinteää kuukausipalkkaa työstään, kun kuukauden voivat olla niin vaihtelevia ja riippuvat pitkälti siitä, minkälaisia teoksia saa tehtyä ja missä ajassa, joten eikö palkankin pitäisi olla silloin muuttuva tuntipalkka, joka vaihtelee kuukausittain.

Tutkimuksessa selvisi, että osalla kuvataiteilijoista oli hyvin heikko ajatus siitä, millaisia kustannuksia teosten tekemisessä kaiken kaikkiaan on. Selkeitä lukuja ei paljon saatu selvillä, joten vaikutti siltä, ettei heillä ole tarkkoja laskelmia siitä, kuinka paljon kustannuksia teosten tekeminen aiheuttaa. Yhtäläisyyksiä tuli ilmi siitä, että esimerkiksi kuukausittaiset vuokratulot työtiloista ja teosten varastoinneista oli selkeät, kun taas raaka-ainekustannuksista ei ollut selkeää käsitystä, kuinka paljon kustannuksia menee yhteen teokseen. Tässä pitäisi saada vielä tarkemmat laskelmat kaikista raaka-aineista, joita on yhteen teokseen käytetty.

Kustannuslaskenta osoittautui haastavaksi, koska taiteilijoilta ei saatu riittäviä kustannuksia. Jotta taiteilija pystyy kustannuksia seuraamaan, olisi ehdottoman tärkeää, että hinnoitteluun vaikuttavista tekijöistä pidettäisiin tarkkaa kirjanpitoa kustannuksista.

Vielä kun palataan tutkimuskysymykseen, joka oli;

- Miten kuvataiteen teoksen hinta tulisi määritellä kannattavuuden näkökulmasta?

Jos lasketaan perinteisellä katetuottolaskennalla, joka on myös selkeä ja helppo tapa, saadaan eroteltua muuttuvat ja kiinteät kustannukset toisistaan. Tässä laskutavassa olisi hyvä selvittää kuitenkin voittotavoite, mitä teoksesta tulisi saada. Tämä tieto vaikuttaa myös hinnoitteluun. Tämä laskentatapa sopii hyvin lyhyen ajan tarkasteluun, mutta voi olla välillä suppea.

Lisäyslaskennassa päästiin yksityiskohtaisempaan laskentaan, jossa katsottiin teoksen välittömät kustannukset, jotka liittyvät siis suoraan teoksen tekemiseen sekä välilliset kustannukset, jotka taas eivät liity suoraan teokseen mutta ovat välttämättömiä. Toimintolaskenta ei välttämättä ole paras laskentatapa, koska teoksen tekemisen jakaminen eri toimintoihin tarkasti ei onnistu, koska taideteoksen valmistaminen on hyvin erilaista kuin esimerkiksi tehtaassa valmistettavat tuotteet. Pelkästään jo ajatus siitä, että taiteilijan pitäisi erotella työnsä selkeästi suunnitteluvaiheeseen, valmistusvaiheeseen ja markkinointiin, ei ole mahdollista, koska esimerkiksi suunnitteluvaihe tapahtuu koko ajan myös valmistusvaiheen ohessa. Kustannuksien selvittäminen sekä esimerkiksi taiteilijan ajankäytön selvittäminen olisi ehkä vaatinut työn valmistuksen tarkkailua, jotta niistä olisi saatu selkeämpi kuva. Käytännössä tämä ei kuitenkaan ole juurikaan mahdollista.

Jatkotutkimuksessa voisi selvittää, onko esimerkiksi taiteilijoiden asenteissa sellaista, mikä vaikuttaa esimerkiksi taiteen hinnoitteluun. Voi olla, että tulokset ovat siirrettävissä muihin vastaavanlaisiin taiteilijoihin ja tutkia tätä suuremmalla otannalla ja tutkia taiteilijoiden omia asenteita yrittäjyyttä, kustannuslaskentaa, verotusta kohtaan. Yksi jatkotutkimuksen aihe voisi olla myös se, onko esimerkiksi alan naisvoittoisuudella mitään yhteyttä siihen, kuinka teoksen hinnoitellaan. Vaikuttaako sukupuoli siihen, mitä omasta työstä kehtaa pyytää, jotta ei alihinnoittelisi omaa teostaan.

Tutkimuksen myötä heräsi myös ajatuksia siitä, olisiko saanut paremmin aineistoa niin, että taiteilijan teoksen valmistumisprosessia pystyisi jotenkin seuraamaan ja havainnoimaan, mikä tietenkin kuulostaa hankalalta. Tuntuu kuitenkin siltä, ettei haastattelemalla saanut tarpeeksi tarkkoja tietoja, koska niitä ei välttämättä tule ajatelleeksi niin tarkkaan, jolloin jotain on voinut jäädä kertomatta.

Taulukot

- Taulukko 1. Tuotannontekijäryhmät ja vastaavat kustannusten pääryhmät s. 15
- Taulukko 2. Välittömät ainekustannukset s. 16
- Taulukko 3. Käyttömäärälaskelma, s. 17
- Taulukko 4. Tuotannontekijäryhmät, s. 20
- Taulukko 5. Kustannuksiin liittyvät tiedot, s. 28
- Taulukko 6. Hinnoitteluun liittyvät tiedot, s. 29
- Taulukko 7. Raaka-ainekustannusten esimerkkejä, s. 30
- Taulukko 8. Muuttuvat kustannukset, s. 30
- Taulukko 9. Katetuottolaskenta, s. 31
- Taulukko 10. Kustannusten erottelu, s. 31
- Taulukko 11. Toiminnot, s. 32
- Taulukko 12. Tuotteen välittömät ja välilliset kustannukset, s. 33

Lähteet

- Jyrkkiö, E. & Riistama, V. 2004. Laskentatoimi päätöksenteon apuna Porvoo: WSOY.
- Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. 2005 Johdon laskentatoimi. Helsinki: Edita.
- Laitinen, E. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla. Helsinki: Talentum.
- Lahtinen, J., Isoviita, A. & Hytönen, K. 1995. Markkinoinnin kilpailukeinot. Tampere: Avaintulos Oy.
- Lumijärvi, O-P., Kiiskinen, S. & Särkilahti, T. 1995. Toimintolaskenta käytännössä. Porvoo: WSOY.
- Sipilä, J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Helsinki: WSOY.
- Suomen taiteilijaseura. 2004. Kuvataiteilijat.
- Suomen Taiteilijaseura. www.artists.fi. Luettu 15.2.2017.
- TaideART–hanke. 2016. www.taidearthanke.fi. Luettu 21.3.2017.
- Turku Amk. <https://www.turkuamk.fi/fi/tutkimus-kehitys-ja-innovaatiot/hae-projekteja/taideart/> Luettu 10.1.2017
- Rensujeff, Kaija. 2014. Taiteilijan asema 2010; Taiteilijakunnan rakenne, työ ja tulonmuodostus.
http://www.forumartis.fi/tervetaitelijaja/PDF/Rensujeff_Taiteilijanasema_2010_Taiteilijakunnanrakenne_työ_ja_tulonmuodostus2014.pdf. Luettu 2.3.2017.
- Taidemaalariiliitto. www.painters.fi. Luettu 15.4.2017

Opinnäytetyö: Arjoranta J. 2014. Kuvataiteen tuotteistaminen. Mikkelin ammattikorkeakoulu.

Opinnäytetyö: Puikko-Laakso P. 2016. Taiteilijaelämää: Myynti ja markkinointi ja media. Turun ammattikorkeakoulu.

Sjöberg, Kira 2010. Nykyaiteen markkinarakente, ansaintalogiikka ja uudet liiketoimintamallit. Cupore ja Luovan Suomen julkaisuja 2. Luova Suomi/Cupore. Aalto-yliopiston teknillinen korkeakoulu. Luettu 10.4.2017

Kultakuume. Kuvataiteen suuret mysteerit: laatu ja hinta.15.3.2016. Yle Radio 1. <http://areena.yle.fi/1-3261187>

Taidetarvikkeet. <http://www.taidetarvikkeet.fi> Luettu 20.3.2017

Ornamo <https://www.ornamo.fi/fi/kysymys/miten-hinnoittelun-taiteeni/> Luettu 20.8.2017

Vilkuna, A. & Romppanen, H. 2015. Taiteilija tahtoo elää omalla työllään. http://artists.fi/wpcontent/uploads/2015/04/kuvataiteen_aseasta_rahoituksessa.pdf. Luettu 1.9.2017.

Tilastokeskus. www.stat.fi

Liite 1

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Taiteilija 2

Ammatti Kuvataiteilija yamk

Koulutus Ylempi amk

Ikä 32 vuotta

Työkokemus 2009 valmistunut, siitä lähtien toiminut ammatissa

Minkälaisia teoksia teet? Maalauksia, öljyväreillä kankaalle pääasiallinen, mutta myös videoita muutamia

Valmistettavaan teokseen käytetyt raaka-aineet? Kiilapuut, kangas, värit, maalainnesteet, pohjustusaineet, niittejä, paperia, rättejä, valokuvaa, kameran käyttö, tulosteet

Palkkakustannukset ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset? Tarkennuksena onko jotain tuntipalkkatoivetta, mitä toivoisi saavansa työltään? Vai kiinteä kuukausipalkka? Työsuhteessa helpompi, taiteen tekemisen tuntipalkka . Reilusti yli puoli vuotta voi mennä yhden teoksen tekemiseen.

Tarvitseeko teoksen tekemiseen jotain laitteita, koneita tai työkaluja? Miten niitä huolletaan tai kuntoa ylläpidetään? kameraa, tulostin, niittipyssyt, vasara, pihtejä, siveltimeet

Onko vierasta pääomaa (lainaa, esimerkiksi työkaluja varten ym.)? Korkokustannukset? Apurahat auttaa siihen, 1600euroa/kk, vakuutus, verotonta tuloa.

Tarvitseeko teoksen tekemiseen erillistä tilaa? Missä niiden tekeminen toteutetaan? Maksetaanko vuokraa? Erillinen työtila, taiteilijaseuran kautta, kaupungilta, käyttöoikeussopimus, 95 €/kk 30m

Paljonko on energiakustannukset? kaikki sisältyy vuokraan

Onko vakuutusmaksuja? ei muut a kuin kotivakuutus

Mistä raaka-aineet hankitaan? Tilataanko niitä? Materiaalien hankinnasta johtuvat kustannukset? Paikalliset taidetarvikeliikkeet, verkosta, toimitusmaksut, majartista kiilapuista

Miten hoidat kirjanpidon? Tähän liittyvät kustannukset? Ei alv-velvollinen, yksinkertainen kirjanpito, Keväällä suurin ajankulu

Arvioitu ajan käyttö yhden teoksen tekemiseen? 10h – kuukausien työhön, 4-5h pv, 5pvää viikossa 30h/vkossa

Suunnitteluun käytetty aika arviolta? Markkinoimiseen käytetty aika? Muutamia tunteja

Vaikuttaako apurahan saaminen hinnoitteluun?

Mikä on voittotavoite yhdelle teokselle? Useampia satasia, kuukausipalkka 1500e/kk,

Millä tavoin lähdet miettimään oman teoksen markkinahintaa? 500-3000euroa hinnoittelu, hintadifferointi, alihinnoittelu on suuri pelko, taidemaalariliiton jäsenten hinnoittelua seuraa, katalogien seuraaminen

Onko hinnoittelulla muita tavoitteita?

Teoksen näyttelykustannusten selvittäminen?

- Vuokra? yksityisnäyttelyitä, galleriavuokrat, apurahoilla kattanut näyttelykulut, kohdeapuraha helsingin näyttelyyn, pystyy sillä kattamaan kulut 1550 helsingin näyttely, taidemaalariliiton galleria, kaupungilta tukea saanut
- Muita kustannuksia?

Myytkö ja markkinoitko itse työsi vai käytätkö välittäjää? taidelainaamon sivulta muutamia teoksia, ei tällä hetkellä omia sivuja, tuntihinnan mukaan joissain tapauksissa. Todella vähän markkinoinut omaa työtä, välityspalkkio

Miten lähdet markkinoimaan tuotetta? Saat sen ihmisten näkyville? näyttely, taidelainaamot, sosiaalinen media, instagram, teosvälitys tilaisuus, verkkokauppa taiko

Mitä kanavia käytät teoksen markkinoimiseen?

Mitä hinnoittelumenetelmiä olet käyttänyt? Yhtä tai useampia? perustuntumalla, laskeskelua peruskatehinnoittelulla

Onko jotain hinnoittelumenetelmää, mitä haluaisit käyttää, mutta ei ole osaamista sen käyttöön? kaikki kustannukset laajemmin, laajempi katetuottohinnoittelu. Miten voi kilpailla, kun on harrastelijoita, jotka hinnoittelevat todella alhaiset, alihinnoittelu tekee mahdottomaksi oman taiteen kilpailukyvyn

Onko jokin hinnoittelumenetelmä sellainen, ettei se mielestäsi ole käyttökelpoinen? Suoraan tuntihinnoittelu

Liite 2

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Taiteilija 3

Ammatti Kuvanveistäjä

Koulutus Taiteen maisteri

Ikä 53 vuotta

Työkokemus vuonna 94 valmistunut, taiteen maisteriksi 98

Minkälaisia teoksia teet? Kolmiulotteisia tilaan, tilan ehdoilla. Saarisen kanssa yhdessä tekee työtä, ei itsenäistä työtä. Videokuvaa tullut mukaan. Yhteistyö. Galleria, museo, ulkona, julkisia taideteoksia. Teollisuusalueelle, pankkitilassa. Pelkkiä viedoita myös.

Valmistettavaan teokseen käytetyt raaka-aineet? Ohjelma ja kuva. Oma esityskalusto, kamerat. Esityskaluston vuokraus, joillain. Yhdellä tietyllä tykillä

Palkkakustannukset ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset? Tarkennuksena onko jotain tuntipalkkatoivetta, mitä toivoisi saavansa työltään? Vai kiinteä kuukausipalkka? Puolet palkkaa. 1300€ hinta, siitä 800 oma työn osuus.

Tarvitseeko teoksen tekemiseen jotain laitteita, koneita tai työkaluja? Miten niitä huolletaan tai kuntoa ylläpidetään? kuvankäsittelyohjelma 300/v.

Onko vierasta pääomaa (lainaa, esimerkiksi työkaluja varten ym.)? Korkokustannukset? 200euroa/v

Tarvitseeko teoksen tekemiseen erillistä tilaa? Missä niiden tekeminen toteutetaan? Maksetaanko vuokraa? Oma koti, jossa kaksi työtilaa. Teosvarastosta noin 95€/kk. 700€/v + alv verovähennyksissä omasta kodista työtilojen kustannukset.

Paljonko on energiakustannukset?

Onko vakuutusmaksuja? Näyttelyvakuutus, kameralle vakuutus, kotivakuutus kattaa vain koneen käytön, mutta ei työtiloja.

Mistä raaka-aineet hankitaan? Tilataanko niitä? Materiaalien hankinnasta johtuvat kustannukset?

Miten hoidat kirjanpidon? Tähän liittyvät kustannukset? Laskutetaan yhden yrityksen kautta, kuukausipalkkaa nostetaan tätä kautta taiteellisena, kerran vuoteen vähennykset + alv

Sopimusten teot ja tilaukset.

Arvioitu ajan käyttö yhden teoksen tekemiseen? Luonnokset, kustannusarviot 2500€+alv

Suunnitteluun käytetty aika arviolta? Markkinoimiseen käytetty aika? useita kuukausia

Vaikuttaako apurahan saaminen hinnoitteluun? Ei vaikuta

Mikä on voittotavoite yhdelle teokselle?

Millä tavoin lähdet miettimään oman teoksen markkinahintaa? Galleristit osaa auttaa hinnoittelussa,

Onko hinnoittelulla muita tavoitteita? Ei kannata alihinnoitella omaa työtään

Teoksen näyttelykustannusten selvittäminen?

- Vuokra? 10 000 euroa, 3000 kk vuokra
- Muita kustannuksia? 50% välityspalkkio kuljetukset, tiedotus lehdessä, ryhmänä voi perustaa, 20 henkilöä porukalla, haetaan eli ei voi vain sopia, kilpailu on kovaa, kohdeapurahaoilla

Myytkö ja markkinoitko itse työsi vai käytätkö välittäjää?

Miten lähdet markkinoimaan tuotetta? Saat sen ihmisten näkyville?

Mitä kanavia käytät teoksen markkinoimiseen? Sosiaalinen media, omat nettisivut, lähestyy arkkitehtiä suoraan,

Mitä hinnoittelumenetelmiä olet käyttänyt? Yhtä tai useampia? Katetuottohinnoittelu

Onko jotain hinnoittelumenetelmää, mitä haluaisit käyttää, mutta ei ole osaamista sen käyttöön? Ei ole

Onko jokin hinnoittelumenetelmä sellainen, ettei se mielestäsi ole käyttökelpoinen?

Liite 3

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Taiteilija 1

Ammatti Kuvataiteilija

Koulutus Ylempi amk

Ikä 32

Työkokemus 2008 valmistunut

Minkälaisia teoksia teet? Pääasiassa valokuvia, julkisen taiteen projekteja joi-
tain, installaatiovaihe, eksote, PYSYVÄLAATUISTA

Valmistettavaan teokseen käytetyt raaka-aineet? pohjustusmateriaali, paperia,
kiinnikkeet, puutuet, teetetty rakenne, muste, ohjelmiston vuokra, nettisivut

Palkkakustannukset ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset? Tarkennuksena
onko jotain tuntipalkkatoivetta, mitä toivoisi saavansa työltään? Vai kiinteä kuu-
kausipalkka? 1500e/kk

Tarvitseeko teoksen tekemiseen jotain laitteita, koneita tai työkaluja? Miten niitä
huolletaan tai kuntoa ylläpidetään? Pienen tai ison mustesuihkutulostimen, ka-
mera, tietokone, ohjelma, näyttö, mattoveitsiä, ulkoisia kovalevyjä,

Onko vierasta pääomaa (lainaa, esimerkiksi työkaluja varten ym.)? Korkokus-
tannukset? ei korkokustannuksia

Tarvitseeko teoksen tekemiseen erillistä tilaa? Missä niiden tekeminen toteute-
taan? Maksetaanko vuokraa? Oma nurkkaus, teosten varastointi, työhuonevä-
hennys, kalibroitu näyttö, koululla tekemässä. 10-15e/vko

Paljonko on energiakustannukset?puhelimet ja netit

Onko vakuutusmaksuja? kotivakuutus, matkavakuutus

Mistä raaka-aineet hankitaan? Tilataanko niitä? Materiaalien hankinnasta johtuvat kustannukset? Tilaa, toimituskustannuksia,

Miten hoidat kirjanpidon? Tähän liittyvät kustannukset?

Arvioitu ajan käyttö yhden teoksen tekemiseen? 1kk saattaa mennä, mutta vuosi puol vuotta saattaa mennä yhden teossarjan tekemiseen, puol – puol toista vuotta

Suunnitteluun käytetty aika arviolta? Markkinoimiseen käytetty aika?

Vaikuttaako apurahan saaminen hinnoitteluun? Jos materiaalit saatu apurahoilla, vaikuttaa hintaan

Mikä on voittotavoite yhdelle teokselle? Ei ole ajatusta voittotavoitteesta

Millä tavoin lähdet miettimään oman teoksen markkinahintaa? kaavoja minkä mukaan voi laskea, jos konkreettiset mitat, cv vaikuttaa, tunnettavuus, kokemus, ikä, katsoo miten muut ovat hinnoitelleet, provisio esim 60%.

Onko hinnoittelulla muita tavoitteita? Alihinnoittelu lisää, oma arvostus, paljon sitä, että ei mitään makseta, ja näkyvyyttä taiko.fi

Teoksen näyttelykustannusten selvittäminen?

- Vuokra? Vuokra, kuljetukset, vakuutus, kutsut, tiedotus, palkka, muilla teettäminen, matkakulut, majoitus.
- Muita kustannuksia? Kaiken tekee itse, vakuutuksia välttämättä

Myytkö ja markkinoitko itse työsi vai käytätkö välittäjää? Kumpaakin, välittäjän kautta menee paremmin, taidelainaamon, muuten itse välitystapahtuma 20-30%

Miten lähdet markkinoimaan tuotetta? Saat sen ihmisten näkyville?

Mitä kanavia käytät teoksen markkinoimiseen? Sosiaalinen media, kilpailut, omat sivut, portfolioit

Mitä hinnoittelumenetelmiä olet käyttänyt? Yhtä tai useampia? Perus katetuotohinnoittelu,

Onko jotain hinnoittelumenetelmää, mitä haluaisit käyttää, mutta ei ole osaamista sen käyttöön? Saisi enemmän laskettua kustannukset kasattua, mutta ei jaksamista, ei kiinnostusta rahassa, työtä ei tehdä rahan takia.

Onko jokin hinnoittelumenetelmä sellainen, ettei se mielestäsi ole käyttökelpoinen? Valmis kaava, millä lasketaan taulu, välillä on erittäin pielessä, antaa suuntaa. Ei pitäisi mennä työnkoon perusteella.

Liite 4

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Taiteilija 4

Ammatti Kuvataiteilija

Koulutus amk

Ikä 57

Työkokemus vuodesta 84

Minkälaisia teoksia teet? ympäristöteoksia, julkisia, veistoksia, yhdessä vaimon, videotaidetta, opettaa videotaidetta, tilaan

Valmistettavaan teokseen käytetyt raaka-aineet? puunoksista teräkseen

Palkkakustannukset ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset? Tarkennuksena onko jotain tuntipalkkatoivetta, mitä toivoisi saavansa työltään? Vai kiinteä kuukausipalkka? suunnittelu, sopimuksen mukaan,

Tarvitseeko teoksen tekemiseen jotain laitteita, koneita tai työkaluja? Miten niitä huolletaan tai kuntoa ylläpidetään? kameraa, tietokone, vasaroita, puukkoa, jiirisahaa,teollisuusimuri,paineilmakompressori, naulaa, pihtejä, vilaa, editointi, skannereita, ohjelmistot, kuvankäsittely,printteri, kovalevyjä, muistikortteja, kuvaa vuodessa paljon, 57 osainen teos, 6000 eri kuvaa, alihankintana käytetään

Onko vierasta pääomaa (lainaa, esimerkiksi työkaluja varten ym.)? Korkokustannukset? pikkuhiljaa hankittu

Tarvitseeko teoksen tekemiseen erillistä tilaa? Missä niiden tekeminen toteutetaan? Maksetaanko vuokraa? työhuone, kaksi, kustannukset, neliöhinta, sähkö,

Paljonko on energiakustannukset?

Onko vakuutusmaksuja? laitevakuutus ammattivakuutus, vakuutuksia sen mukaan mitä tarvii näyttelyn ajaksi

Mistä raaka-aineet hankitaan? Tilataanko niitä? Materiaalien hankinnasta johtuvat kustannukset? teräslevy, tilattua toimituskulut, alihankintana, hankkijan piikkiin kuljetus, puutavara, rautakaupasta, pakettiauto tarvitaan,

Miten hoidat kirjanpidon? Tähän liittyvät kustannukset? mesenaatti eksote, op

Arvioitu ajan käyttö yhden teoksen tekemiseen? useampi vuosi, ajattelu 3kk-18kk

Suunnitteluun käytetty aika arviolta? Markkinoimiseen käytetty aika?

Vaikuttaako apurahan saaminen hinnoitteluun?

Mikä on voittotavoite yhdelle teokselle?

Millä tavoin lähdet miettimään oman teoksen markkinahintaa? suunnittelutoimistityön tuntipalkan mukaan, materiaalit, alv, provisio galleristit helsingissä pieniä veistoksia, näyttelytilan kulut, työtilat materiaalit, laitteiden , ohjelmistot, vuoden lisenssi, logistiikkakulut

Onko hinnoittelulla muita tavoitteita?

Teoksen näyttelykustannusten selvittäminen?

- Vuokra?
- Muita kustannuksia?

Myytkö ja markkinoitko itse työsi vai käytätkö välittäjää?

Miten lähdet markkinoimaan tuotetta? Saat sen ihmisten näkyville?

Mitä kanavia käytät teoksen markkinoimiseen? g5, nettigalleria

Mitä hinnoittelumenetelmiä olet käyttänyt? Yhtä tai useampia?

Onko jotain hinnoittelumenetelmää, mitä haluaisit käyttää, mutta ei ole osaamista sen käyttöön? eri kanavia, markkinoimista enemmän.

Onko jokin hinnoittelumenetelmä sellainen, ettei se mielestäsi ole käyttökelpoinen? aggressiivinen hinnoittelu, nuoret taiteilijat haasteessa, kun on sama diskurssi on helpompi samaistua