

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja • Yritykset • 2024:11

Luovat monistettavat sisällöt

Kasvusopimus



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2024:11

Luovat monistettavat sisällöt

Kasvusopimus

Jani Jalonen, Petra Tarjanne

Työ- ja elinkeinoministeriö Helsinki 2024

Julkaisujen jakelu

Distribution av publikationer

**Valtioneuvoston
julkaisuarkisto Valto**

Publikations-
arkivet Valto

julkaisut.valtioneuvosto.fi

Työ- ja elinkeinoministeriö

CC BY-SA 4.0

ISBN pdf: 978-952-327-905-6

ISSN pdf: 1797-3562

Taitto: Valtioneuvoston hallintoyksikkö, Julkaisutuotanto

Helsinki 2024

Luovat monistettavat sisällöt Kasvusopimus

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu 2024:11		Teema	Yritykset
Julkaisija	Työ- ja elinkeinoministeriö		
Tekijät	Jani Jalonen, Petra Tarjanne		
Kieli	Suomi	Sivumäärä	35

Tiivistelmä

Kasvusopimus on uudenlainen dialogi- ja yhteistyömalli julkisen sektorin ja elinkeinoelämän välillä, jossa otetaan huomioon kokonaisvaltaisesti alan eri ulottuvuudet. Kasvusopimus on myös konkreettinen toimintasuunnitelma, jossa julkinen sektori ja eri toimialojen edustajat määrittelevät yhdessä alan tulevaisuuden kasvu- ja kehitystavoitteet ja tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuudet. Kasvusopimuksella edistetään julkisen sektorin ja elinkeinoelämän jatkuvaa tavoitteellista vuoropuhelua.

Monistettavien sisältöalojen kasvusopimus-projektissa on rakennettu samaan aikaan useamman luovan sisältöalan yhteisiä kasvun rakenteita, tavoitteita ja niitä edistäviä toimenpiteitä. Monistettavien luovien alojen kasvusopimusprosessissa kokonaisuuden suunnitteluun ovat osallistuneet musiikki- kirjallisuus- ja peliala. Monistettaviin sisältöihin tyypillisesti kuuluva AV-ala ei ollut projektissa mukana, koska AV-ala on laatinut ja julkaissut oman kasvusopimuksensa vuonna 2023.

Monistettavien sisältöjen alojen kasvusopimukselle on muodostettu visio, tavoitteet, tavoitteita tukevat toimenpiteet sekä alustava kasvun mittaristo. Lisäksi projektissa on hahmoteltu myös laajemmin eri luovien alojen kasvusopimuksien toimintaperiaatteita. On tärkeää, että yksittäisistä kasvusopimuksista muodostuu looginen kokonaisuus ja kasvusopimuksien toiminta täydentää toisiaan.

Asiasanat	kasvu, liiketoimintaekosysteemit, yritykset, luova talous, monistettavat sisällöt		
ISBN PDF	978-952-327-905-6	ISSN PDF	1797-3562
Julkaisun osoite	https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-327-905-6		

Kreativt innehåll som kan dupliceras Tillväxtavtal

Arbets- och näringsministeriets publikationer 2024:11	Tema	Företag
Utgivare	Arbets- och näringsministeriet	
Författare	Jani Jalonen, Petra Tarjanne	
Språk	Finska	Sidantal 35

Referat

Tillväxtavtal är en ny typ av modell för dialog och samarbete mellan den offentliga sektorn och näringslivet. I modellen beaktas branschens olika dimensioner på ett övergripande sätt. Tillväxtavtal är också en konkret handlingsplan där offentliga sektorn och företrädare för olika branscher gemensamt fastställer tillväxt- och utvecklingsmål för branschen och framtida affärsmöjligheter. Tillväxtavtal bidrar till en kontinuerlig målinriktad dialog mellan den offentliga sektorn och näringslivet.

Inom ramen för tillväxtavtalsprojektet för branscher med duplicerbart innehåll skapades samtidigt gemensamma strukturer och mål för tillväxt inom innehållsbranschen och åtgärder som främjar dessa. I planeringen av helheten för tillväxtavtalet för kreativa branscher med duplicerbart innehåll deltog musik-, litteratur- och spelbranschen. Till den audiovisuella branschen hör i allmänhet duplicerbart innehåll, men den audiovisuella branschen deltog inte i projektet, eftersom den utarbetade och offentliggjorde sitt eget tillväxtavtal redan 2023.

För tillväxtavtalet för branscher med duplicerbart innehåll skapades en vision, mål, åtgärder som stöder målen samt preliminära indikatorer för tillväxt. I projektet har man dessutom i större utsträckning utformat verksamhetsprinciperna för tillväxtavtalet för de kreativa branscherna. Det är viktigt att enskilda tillväxtavtal bildar en logisk helhet och att tillväxtavtalens funktion kompletterar varandra.

Nyckelord duplicerbart innehåll, tillväxt, affärs ekosystem, företag, kreativ ekonomi

ISBN PDF 978-952-327-905-6 **ISSN PDF** 1797-3562

URN-adress <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-327-905-6>

Growth Agreement on Scalable Creative Content

Publications of the Ministry of Economic Affairs and Employment 2024:11	Subject	Enterprises
Publisher	Ministry of Economic Affairs and Employment of Finland	

Authors	Jani Jalonen, Petra Tarjanne
----------------	------------------------------

Language	Finnish	Pages	35
-----------------	---------	--------------	----

Abstract

The growth agreement is a new kind of model for dialogue and cooperation between the public sector and business life, which takes a comprehensive account of the different dimensions of the sector. In addition, the growth agreement is a concrete action plan, in which the public sector and representatives of different industries jointly define the sector's growth and development objectives and business opportunities for the future. The agreement promotes a continuous goal-oriented dialogue between the public sector and business life.

At the same time, the project on the growth agreement for scalable content sectors built common growth structures for several creative content sectors and established objectives and measures to promote them. The music, literature and gaming sectors participated in the overall planning of the growth agreement process for scalable creative industries. The audiovisual sector, which is typically part of scalable content, did not take part in the project, because it had already drawn up and published its own growth agreement in 2023.

A vision, objectives, measures supporting the objectives and preliminary indicators for growth were formulated for the growth agreement on scalable content sectors. Moreover, the project outlined the operating principles of growth agreements in different creative industries more broadly. It is important that individual growth agreements form a logical entity and that the activities of growth agreements complement each other.

Keywords	scalable content, growth, business ecosystems, companies, creative economy
-----------------	--

ISBN PDF	978-952-327-905-6	ISSN PDF	1797-3562
-----------------	-------------------	-----------------	-----------

URN address	https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-327-905-6
--------------------	---

Sisältö

1	Tiivistelmä	7
2	Monistettavat sisällöt, taustaa	9
3	Kasvusopimuksen visio	13
3.1	Minkä pitää olla totta, jotta maailman toimivin kasvuekosysteemi olisi totta?	15
4	Kasvusopimuksen tavoitteet, niitä tukevat toimenpiteet ja kasvun mittaaminen	19
4.1	Kasvun mittarit	21
5	Monistettavien sisältöjen kasvusopimus-projektin koordinointi, vaihteet ja keskeiset havainnot	23
5.1	Kasvusopimus-työpaja, 1	24
5.2	Pyöreän pöydän keskustelut, lisensointi	25
5.3	Pyöreän pöydän keskustelut, osaamisen kehittäminen	27
5.4	Kasvutavoitteet, avoin verkkokysely	29
5.5	Kasvusopimus-työpaja, 2	30
6	Kasvusopimuksen toimintamalli, omistajuus ja ohjaus	31
	Lähdeluettelo	35

1 Tiivistelmä

Kasvusopimus on uudenlainen dialogi- ja yhteistyömalli julkisen sektorin ja elinkeinoelämän välillä, jossa otetaan huomioon kokonaisvaltaisesti alan eri ulottuvuudet. Kasvusopimus on myös konkreettinen toimintasuunnitelma, jossa julkinen sektori ja eri toimialojen edustajat määrittelevät yhdessä alan tulevaisuuden kasvu- ja kehitystavoitteet ja tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuudet. Kasvusopimuksen tavoitteena on käytännön toimin tukea alan yritysten kehittymistä, kasvua ja kansainvälistymistä. Kasvusopimuksella edistetään julkisen sektorin ja elinkeinoelämän jatkuvaa tavoitteellista vuoropuhelua.

Monistettavien sisältöalojen kasvusopimus-projekti on toinen luovien alojen kasvusopimushanke. Siinä on rakennettu samaan aikaan useamman luovan sisältöalan yhteisiä kasvun rakenteita, tavoitteita ja niitä edistäviä toimenpiteitä. Tällainen poikkitoimialainen yhteistyö on vielä Suomessa uutta. Monistettavien luovien alojen kasvusopimusprosessissa kokonaisuuden suunnitteluun ovat osallistuneet musiikki-, kirjallisuus- ja peliala. Monistettaviin sisältöihin tyypillisesti kuuluva AV-ala ei ollut projektissa mukana, koska AV-ala on laatinut ja julkaissut oman kasvusopimuksensa vuonna 2023.

Monistettavien sisältöjen alojen kasvusopimukselle on muodostettu visio, tavoitteet, tavoitteita tukevat toimenpiteet sekä alustava kasvun mittaristo. Lisäksi projektissa on hahmoteltu myös laajemmin eri luovien alojen kasvusopimusten toimintaperiaatteita. On tärkeää, että yksittäisistä kasvusopimuksista muodostuu looginen kokonaisuus ja kasvusopimusten toiminta täydentää toisiaan.

Monistettavien sisältöalojen tavoitteita ohjaava visio:

Suomessa on maailman toimivin monistettavien sisältöjen kasvuekosysteemi.

Monistettavien sisältöjen osalta kasvusopimuksen tavoitteiksi on asetettu seuraava tavoitteiden kokonaisuus:

- 1. Kehitämme suomalaisten IP-oikeuksien jalostusastetta korkeammaksi ja mahdollistamme oikeuksien paremman jatkohyödyntämisen.**
- 2. Panostamme järjestelmällisesti kansainväliseen näkyvyyteen.**
- 3. Kehitämme koulutustoimijoiden ja luovien alojen yritysten välistä yhteistyötä ja osaamistarpeiden tunnistamista.**
- 4. Luomme uusia alustoja toimijoiden kohtaamiselle, dialogille ja toimialarajat ylittävälle yhteistyölle.**
- 5. Muodostamme kasvuekosysteemin KPI-mittarit (Key Performance Indicators) ja asetamme kasvun vertailuluvut (delta).**
- 6. Varmistamme tulosten seuraamisen ja mittaamisen kyvykkyyden.**

2 Monistettavat sisällöt, taustaa

Suomalaisen luovien alojen osaaminen, omaleimaisuus ja niistä kumpuava kasvun potentiaali ovat saaneet uudenlaista näkyvyyttä yhteiskunnallisessa keskustelussa. Samalla suomalaisten talouskäsitys on laajentunut huomioimaan myös aineettoman pääoman arvon ja potentiaalin. Kasvua ja kansainvälistymistä haetaan nyt konkreettisilla toimilla.

Osana luovien alojen uusien kasvukärkien tunnistamista ja työstämistä työ- ja elinkeinoministeriö on kehittänyt kasvusopimusprosessin, jossa yritykset yhdessä julkisen sektorin kanssa laativat yrityksille yhteisen kasvureitin ja selkeät kasvutavoitteet nopeasti uudistuvassa toimintaympäristössä.

Kavusopimuksen esimerkki löytyy Isossa-Britanniassa toteutetusta Growth Deal -konseptista. Vuonna 2022 Suomessa pilotoitu AV-alan kasvusopimus osoitti, että vahvalla julkisen ja yksityisen sektorin välisellä dialogilla voidaan löytää uudenlaisia toimia kasvun vauhdittamiseksi. Kavusopimus on jatkumoa jo tehdyille toimille, joita ovat luovan talouden tiekartta, AV-alan tiekartta, vertailut eurooppalaisiin vastaaviin kasvusopimuskonsepteihin sekä muut alan tutkimukset ja haastattelut.

Kavusopimus on uudenlainen dialogi- ja yhteistyömalli julkisen sektorin ja elinkeinoelämän välillä, jossa otetaan huomioon kokonaisvaltaisesti alan eri ulottuvuudet. Kavusopimus on myös konkreettinen toimintasuunnitelma, jossa julkinen sektori ja eri toimialojen edustajat määrittelevät yhdessä alan tulevaisuuden kasvun ja kehitystavoitteet ja tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuudet. Kavusopimuksen tavoitteena on käytännön toimin tukea alan yritysten kehittymistä, kasvua ja kansainvälistymistä. Kavusopimuksella edistetään julkisen sektorin ja elinkeinoelämän jatkuvaa tavoitteellista vuoropuhelua. (Kavusopimus.fi, 2023)

Luovien alojen toiminta jaetaan tyypillisesti kolmeen osa-alueeseen, joiden päälinjat jakaantuvat sisältöihin, palveluihin ja tapahtuma-alaan. Tilannekuva luovien alojen ja tapahtuma-alan liiketoiminnasta-raportissa nämä kolme linjaa on kuvailtu seuraavasti (VTT, 2023).

Taulukko 1.

Monistettavat sisällöt	Luovat palvelut	Tapahtuma-ala
Useita jakelukanavia. Digitaalinen jakelu (alustat) mahdollistaa monistamisen ja liiketoiminnan skaalautuvuuden.	Poikkitoimialainen (palvelu)liiketoiminta erityisesti B2B -rajapinnassa, tiiviit asiakassuhteet (IP siirtyy asiakkaalle). Mikroyrityksistä suuriin.	Fokuksena kohtaamiset mahdollistava tapahtumatoiminta, fyysisessä jakelukanavassa liiketoimintaan kytkeytyy ydintoiminnon lisäksi useita täydentäviä toimijoita.
Julkaisutoiminta verkossa, radio, televisio, kirjallisuus, lehdet, musiikki, av-ala ja peliteollisuus.	Aineelliset (arkkitehtuuri, tuotesuunnittelu) ja aineettomat (markkinointi, luovat toimistot, muotoilu) palvelutuotteet.	Useat eri formaatit (festivaalit, seminaarit, messut jne.), kytkeytyminen alueen elinvoimaisuuteen ja houkuttelevuuteen.

Monistettavien sisältöjen osalta on tyypillistä, että niillä toimivien alojen liiketoiminta perustuu aineettoman pääoman, kuten tekijänoikeuksien (Intellectual Property, IP) monistamiseen ja niiden jakelussa digitaaliset alustat ovat merkittävässä roolissa. Alustaliiketoiminta on kansainvälistä. Kotimaiset alustatoimijat ovat tyypillisesti sisällön tuottajia, joilla on omat digitaaliset jakelukanavat. Peliala vastaa isosta osasta tämän sektorin liikevaihdosta (yli 40 %). (VTT, 2023)

Taulukko 2.

	Monistettavat sisällöt	Luovat palvelut	Tapahtuma-ala
Liikevaihto, M€	7 700	3 450	2 600
Yritykset, palkat > 25k€	1 850	3 600	3 600
Yritykset, kaikki	8 550	20 450	102 300
Työllisyys	25 800	20 700	14 450

Monistettavien luovien alojen kasvusopimusprosessissa on tärkeää huomioida, että kasvusopimuksen kokonaisuuden suunnitteluun ovat osallistuneet musiikki-, kirjallisuus-, ja peliala. AV-ala kuuluu tyypillisesti monistettaviin sisältöihin, mutta AV on aloittanut oman, toimialakohtaisen kasvusopimuksen prosessin jo syksyllä 2022, ja sen työn tulokset on julkistettu kesäkuussa 2023. Sivustolla www.kasvusopimus.fi on kuvattu AV-alan kasvusopimuksen taustat, tavoitteet ja tarkemmat toimenpiteet kattavasti.

AV-alan kasvusopimuksen esimerkki on toiminut innoittajana myös muilla toimialoilla. Kasvusopimukseen tähtääviä toimialakohtaisia aloitteita lähti liikkeelle vuoden 2022 aikana, mutta laajemman kasvusopimus-konseptin toimintamallin vielä puuttuessa koettiin tarpeelliseksi niputtaa monistettavien sisältöalojen hankkeita yhdeksi laajemmaksi hankkeeksi ja kuvata näiden alojen kasvun ja kansainvälistymisen tavoitteita yhtenä kokonaisuutena. Kolmen erillisen sisältöalan taustat, markkinatilanteet, ansaintamallit ja alakohtaiset prioriteetit ovat kuitenkin erilaisia ja kasvusopimuksen lähtökohdat eivät ole yhteismitallisia yhden toimialan kasvusopimuksen detaljitasoon verrattuna. Monistettavien sisältöalojen osalta media-alan toimijat eivät ole olleet kasvusopimusprojektissa mukana. Tämä rajaus on tehty, jotta monistetavien sisältöalojen osalta on voitu rajata kasvun tavoitteita ja toimenpiteitä yhtenäisemmiksi.

Monistettavien sisältöalojen digitalisoituminen ja digitaalinen murros on tähän mennessä tapahtunut eri toimialoilla samansuuntaisesti, mutta hyvin erilaiseen tahtiin. Kulutuksen alustat ovat muotoutuneet pääsin suoratoistoon perustuvaksi. Ansaintalogiikka on useimmilla sisältötoimialoilla liikkunut tuotekohtaisuudesta sirpaleisemmaksi ja monimutkaisemmiksi. Markkinaosuuksilla on suuri merkitys, yksittäisillä tuotteilla on vaikeampaa ansainta.

Markkinat ovat kansainvälistymisen myötä laajentuneet, ja jakelua on pääosin saatavilla tehokkaasti ja laajasti. Toisaalta saatavilla olevan sisällön määrä on kasvanut eksponentiaalisesti, ja erottuminen massasta on vaikeaa. Alustojen merkitys on kasvanut voimakkaasti ja alustojen omistajat ottavat suuria osuuksia tulovirrasta ja kontrolloivat alustojen liiketoimintaa. Alustoista ollaan riippuvaisia, ilman niitä ei ole välttämättä edes mahdollista päästä markkinoille.

Sisältöjen luomisen työkalut kehittyvät edelleen voimakkaasti. Sisältöjen luominen on saatavilla yhä useammalle, jo lähes kaikille. Tekijyys ei ole enää legitimoitua. Teknologia mahdollistaa uudenlaisen tekijyyden. Generatiivisen tekoälyn myötä on syntymässä kokonaan uusi luovuuden ja siihen liittyvään oikeudellisen sekä ansainnan logiikan toimintamalli. Metaversumi luo rinnakkaisen kokemustodellisuudet fyysisen maailman rinnalle.

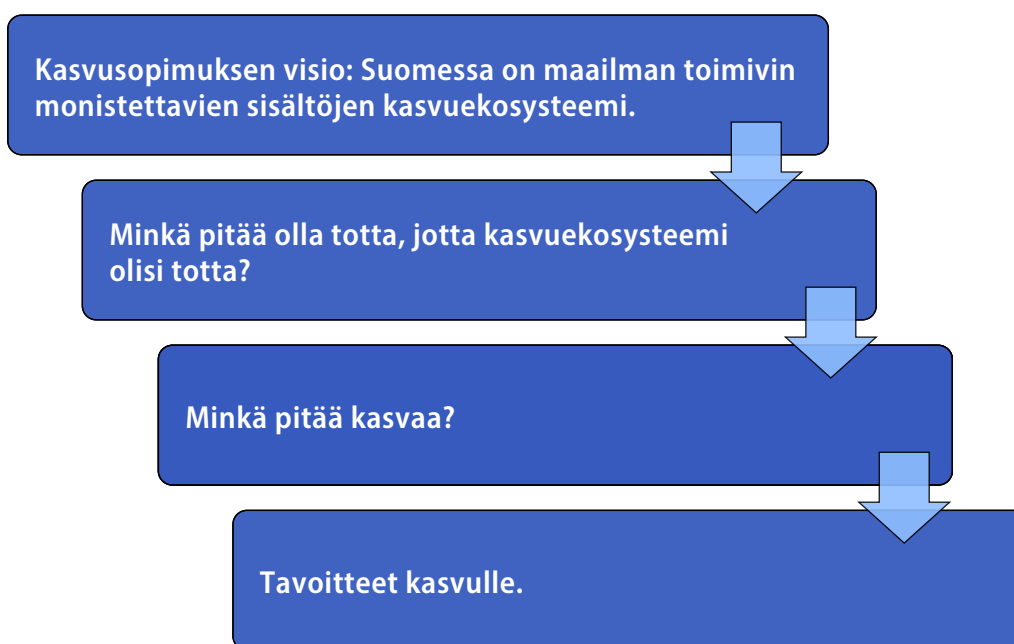
Teknologinen muutos vaikuttaa sisältötoimialoihin yhä enemmän samalla tavalla. Jokainen sisältöala joutuu ratkaisemaan kysymyksiä ihmisen ja koneen luoman sisällön suhteesta, sen oikeuksista ja ansaintamalleista. Sisällöt sulautuvat toisiinsa jo täysin luontevasti sekä teknologian kehityksen, mutta myös uusien luovien ja kuluttavien sukupolvien toimesta. Musiikki, visuaalisuus ja tarinat ovat lähtökohdaisesti yhtä kokonaisuutta. On vaikeaa kuvitella, että näitä aloja voidaan käsitellä lisensoinnissa, sisällön identifioinnissa ja kaupallisissa rakenteissa erillisinä. Ainakin se tulee olemaan koko ajan vaikeampaa ja teennäisempää.

Aineettomat oikeudet muuttuvat arvon luomisen kannalta tärkeämmiksi. Oikeuksien ja sisältökatalogien omistajat korjaavat loppujen lopuksi sisällön tuottaman arvon hyödyn. Suomen kaltaisella pienellä markkina-alueella ei ole käytännössä muuta mahdollisuutta kuin hakea synergian kautta enemmän mahdollisuuksia investoida, hyödyntää laajemmin erilaisia tulolähteitä ja omistaa enemmän IP-oikeuksia. Erillään toteuttavista tuotehankkeista on siirryttävä enemmän kohti poikkitoimialaista "cross"-yhteistyötä. Sisällön ja IP:n kasvu on pystyttävä tunnistamaan ja arvottamaan paremmin. Se on nähtävä aitona kasvualueena myös julkisella sektorilla. Sisältöhankkeet on nähtävä enemmän innovaatiohankkeina, joihin on investoitava sekä julkista että yksityistä rahaa. On investoitava tuotantoon ja markkinointiin.

Tarinat, kokemukset ja merkityksellisyys eivät kuitenkaan katoa tai muutu. Ihmisillä on niihin tarve nyt ja tulevaisuudessa. On kehitettävä yhteistyötä, yhteistä osaamista ja kasvua mahdollistavia ekosysteemejä. Kasvusopimuksien kautta pyritään mahdollistamaan kasvava arvo sellaisessa markkinaympäristössä, jota kohti olemme globaalilla tasolla liikkumassa.

3 Kasvusopimuksen visio

Kuvio 1. Kasvusopimuksen visio



Monistettavien sisältöalojen tulokulmat kasvuun ja kasvun tavoitteisiin ovat monin tavoin erilaisia. Toimialoilla on eroja rakenteissa, toimintamalleissa, ansaintalogiikassa, kansainvälisyydessä, rahoituksen mekanismeissa, lisensoinnin käytännöissä sekä digitalisaation vaiheessa. Toimialojen liikevaihtojen ja työllistävyyden erot ovat merkittäviä. Musiikkialan osalta on tärkeää huomioida, että merkittävä osa musiikin liiketoiminnasta rajautuu tapahtuma-alueelle, eikä kuulu sinänsä monistettavien sisältöjen kokonaisuuteen.

Toimialoilla on kuitenkin myös paljon yhteistä. Kaikkien monistettavien sisältöalojen tuotteet tavoittavat paljon yleisöä ja niillä on ihmisille merkitystä. Kaupallinen skaalautuvuus on hittivetoista. Yleisesti voidaan todeta, että monistettavilla sisältöaloilla toimii paljon pienyrityksiä ja niiden resurssit ovat Suomessa rajalliset. Toimialoilla työskennellään edelleen pitkälti tuotevetoisesti, oman alueen tuotteiden ja tuotantojen parissa. On toki poikkeuksia, mutta toimialojen välillä tapahtuu edelleen vähän yhteistä tuote- ja IP-kehitystä, jossa pyrittäisiin rakentamaan yhteisesti suunniteltua IP-kokonaisuutta ja sen kaupallistamista.

Monistettavilla sisällöillä on tyypillisesti suorien taloudellisten mittareiden lisäksi myös tärkeä painoarvo suomalaiselle kulttuurille, identiteetille ja hyvinvoinnille. Näiden vaikutusten mittaaminen ja konkretisointi on vaikeaa. Monistettavilla aloilla tunnustetaan tarve kehittää yhteismitallisuutta markkinoiden seurannassa ja raportoinnissa. Kasvun osalta on tarvetta kehittää myös mittaristo ja mittaamisen kyvykkyyttä. On mahdollista saavuttaa tilanne, missä luovilla sisällöillä on merkittävä vaikutus sekä kansantalouteen että kansalliseen identiteettiin ja hyvinvointiin. Harva toimiala voi edes tavoitella tällaista kokonaisuutta.

Näiden taustojen perusteella kasvusopimuksen projektissa linjattiin, että mukana olevien toimialojen on luotava myös yhteisesti jaettu raami, missä asetamme kasvun kannalta keskeiset kysymykset. Tämän yhteisen näkemyksen perusteella voidaan edetä ja asettaa kasvulle yhteisesti jaetut tavoitteet.

Ensimmäisenä kasvusopimukselle muodostettiin visio: *Suomessa on maailman toimivin monistettavien sisältöjen kasvuekosysteemi*. Tämän jälkeen kysimme itseltämme, minkä asioiden pitää olla totta, jotta suomalainen kasvuekosysteemi voisi olla totta. Tämä listaus kuvastaa hyvin tavoiteltua tilannekuvaa, missä ekosysteemi todella luo arvoa ja missä sen rooli arvon kasvattamisessa voidaan tunnistaa. Tällä hetkellä monistettavien sisältöjen osalta tällaista kasvuekosysteemiä ei vielä tunnisteta.

Ekosysteemit rakentuvat yritysten, yrittäjien, tutkimuksen, julkishallinnon ja kolmannen sektorin toimijoiden väliselle vuorovaikutukselle. Ekosysteemi on sekä rakenne että vuorovaikutusprosessi, jonka kautta toisiaan täydentävät toimijat luovat yhdessä arvoa. Ekosysteemissä on useita rinnakkaisia verkostorakenteita, joita yhdistävät jaettu visio ja yhteiset tavoitteet sekä toimintamalli, jolla tavoitteiden toteuttamista ohjataan (strateginen tiekartta) ja toimeenpannaan. (VTT, 2020)

Kasvusopimuksen visio:

Suomessa on maailman toimivin monistettavien sisältöalojen kasvuekosysteemi.

3.1 Minkä pitää olla totta, jotta maailman toimivin kasvuekosysteemi olisi totta?

- Toimialoilla on halua ja kykyä investointeihin ja kasvuun.
- Kasvuekosysteemin pitää mahdollistaa yritysten ja toimijoiden arvoketjuposition muutos raaka-ainetaloudesta korkeaan arvon hyödyntämiseen.
- IP-oikeudet omistetaan pääosin suomalaisissa yrityksissä ja niitä hyödynnetään laajasti yli yksittäisten tuoterajojen.
- Markkinoilla on saatavissa sekä julkista että yksityistä rahoitusta kasvun rakentamiseen.
- Markkinoilla on pääoma- ja enkelisijoittajia, jotka ymmärtävät luovien alojen toimintaa ja sijoittavat niihin.
- Yrityksissä on näkemystä ja osaamista kasvun tekemiseen.
- Ekosysteemissä on monipuolisesti erilaisissa vaiheissa olevia toimijoita.
- Toimialat tuottavat innovatiivisia tuotteita, sisältöjä ja palveluja, jotka ovat markkinaehtoisia.
- Markkinalla on kriittinen massa tekijöitä, yrityksiä ja kilpailua.
- Kansainvälinen liiketoiminta on luonnollinen osa yritysten toimintaa.
- Toimialat tarjoavat mahdollisuuksia työllistymiseen ja uravaihtoehtoihin.
- Oikeita osaajia löytyy ja rekrytointiprosessit ovat tehokkaita sekä yrityksissä että viranomaisten toiminnoissa.
- Alan toimijoiden osaaminen vastaa liiketoiminnan tulevaisuuden tarpeisiin.
- Toimialat tekevät yhteistyötä ja yhteistä tuotekehitystä, ja ovat säännöllisessä dialogissa toistensa kanssa.
- Sisältöjen tekijät ja esittäjät ovat mukana kasvuhakuisessa yhteistyössä.
- Suomessa on kyvykkyys digitaalisten tulovirtojen tunnistamiseen, keräämiseen ja tilittämiseen.
- Lainsäädäntö mahdollistaa vahvan suojan tekijänoikeuksille.
- Kasvuekosysteemi pystyy tunnistamaan syyt ekosysteemin roolille kasvussa.
- Monistettavien sisältöalojen taloudellinen painoarvo kasvaa merkittävästi.
- Toimialoilla on olemassa mittarit, joilla tuloksia ja kehitystä pystytään arvottamaan.
- Toimialoista on olemassa tietopohja elinkeino- ja työllisyysvaikutuksista.
- Luovat alat ovat mukana keskeisenä toimijana ja oikea-aikaisesti elinkeinopolitiikan kehittämis-, lainsäädäntö- ja päätösprosesseissa.

Vision mahdollistavat totuudet käytiin läpi kasvusopimuksen toisessa avoimessa työpajassa ja osallistujia pyydettiin valitsemaan omasta näkökulmastaan viisi tärkeintä kehitettävää. Seuraavat asiat painottuivat vastauksissa eniten.

- Toimialoilla on halua ja kykyä investointeihin ja kasvuun.
- Kansainvälinen liiketoiminta on luonnollinen osa yritysten toimintaa.
- Markkinoilla on saatavissa sekä julkista että yksityistä rahoitusta kasvun rakentamiseen.
- Luovat alat ovat mukana keskeisenä toimijana ja oikea-aikaisesti elinkeinopolitiikan kehittämis-, lainsäädäntö- ja päätösprosesseissa.
- Kasvukehityksen pitää mahdollistaa yritysten ja toimijoiden arvoketjuposition muutos raaka- ainetaloudesta korkeaan (IP) arvon hyödyntämiseen.
- IP- oikeudet omistetaan pääosin suomalaisissa yrityksissä ja niitä hyödynnetään laajasti yli yksittäisten tuoterajojen.
- Toimialat tuottavat innovatiivisia tuotteita, sisältöjä ja palveluja, jotka ovat markkinaehtoisia

On tärkeää korostaa, että kasvusopimuksen tavoitteiden kannalta kenties tärkein lähtökohta on toimialojen ja yritysten oma kasvuhaluus. Kasvun tekeminen on lopulta yritysten vastuulla ja yritysten on otettava vetovastuu kasvun asenneilmapiirin kehittämisestä. Pelialalla on tunnistettu yhdeksi alan menestyksen taustoista yhteisöllisyys ja yhdessä kehittämisen kulttuuri. Samaa kulttuuria on rakennettava muidenkin toimialojen kasvun taustalle. Julkinen sektori pystyy parhaimmillaan mahdollistamaan, mutta se ei pysty käynnistämään tai johtamaan kasvun ekosysteemin rakentumista.

Kansainvälisyys on kasvun mahdollisuuksien kannalta elinehto. Kasvuajattelun on tärkeää olla lähtökohtaisesti kansainvälistä. Vientiä tarvitaan, mutta kehitys- ja innovaatiotoiminnan täytyy kattaa jopa globaali markkina. Teknologia mahdollistaa jo täysin globaalin lähtökohdan sekä tuotannolle, jakelulle ja kulutukselle. Tämä kehitys tulee entisestään vauhdittumaan.

Monistettavien sisältöjen kasvuekosysteemissä on oltava mahdollisuus sille, että yritysten positio ns. IP-arvoketjussa muuttuu ja kehittyy. Tämä tarkoittaa sitä, että suomalaiset yritykset omistavat yhä enemmän IP-oikeuksiaan itse, kehittävät niitä yhteistyössä muiden yritysten kanssa ja pystyvät hyödyntämään oikeuksien tulovirtamahdollisuuksia pidempään ja laajemmin. Tämä mahdollistaa IP:n korkoa korolle -ilmiön, missä vahva IP-pohja mahdollistaa investoinnin ja uuden IP:n kehityksen. Tällä hetkellä monistettavilla sisältöaloilla tunnistetaan, että usein IP-oikeuksia joudutaan myymään pois, jotta itse tuotantoprojekti saadaan rahoitettua. Olemme vielä IP:n suhteen alihankkijatalous.

Minkä pitää kasvaa?

Ekosysteemin määrittelyn lisäksi on tunnistettu ja listattu tärkeimmät kasvun kohteet. Kasvun tavoittelua on helppo kannattaa. Kasvuun liittyy kuitenkin monia näkökulmia ja erilaisia parametrejä. Kolmen monistettavan sisältöalan osalta oli tarve myös määritellä yhteisesti näkemys kysymykseen: *minkä pitää kasvaa?*

Tämän kysymyksen perusteella projektissa muodostettiin oheinen lista muuttujia. Kasvualueiden lisäksi tunnistettiin tarve muodostaa näitä alueita tukevat KPI-mittarit (Key Performance Indicators) sekä varmistaa mittaamisen kyvykkyys sekä nykyistä kattavampi yhteismitallisuus.

- Osaaminen
- Liikevaihto
- Kilpailukyky
- Kilpailuetu
- Osuutemme luovien sisältöjen arvoketjussa.
- Kriittinen massa: tekijät, yritykset, kilpailu.
- Huipputoimijoiden määrä.
- Mittaamisen ja todentamisen kyvykkyys.
- Toimijoiden dialogi ja kohtaamiset.

Kasvualueita arvioitiin myös toisessa työpajassa ja teemoista tehtiin vaikuttavuusarviota vaikutuksen merkittävyyden ja siihen tarvittavien panostusten välisen suhteen arvioinnilla. On hyödyllistä tunnistaa alueita, joissa pienellä panostuksella saavutetaan suuria hyötyjä. Toisaalta on tärkeää tiedostaa, missä tulokset vaativat paljon panostusta ja aikaa.

Työpajan perusteella helpoimmaksi todettiin toteuttaa toimijoiden dialogi ja kohtaamiset, mitattavuuden ja todentamisen kyvykkyys sekä osaamisen kasvattaminen eri osapuolten välillä. Merkittävin vaikutus kasvuekosysteemissä todettiin olevan liikevaihdon ja osaamisen kasvulla. Kilpailukyvyn ja -edun kasvattamisen todettiin vaativan eniten työtä ja aikaa. Mittaamisen ja todentamisen kyvykkyys arvioitiin puolestaan vähiten merkittäväksi kasvutavoitteiden joukosta. On tärkeää todeta, että tästä painotuksesta huolimatta todettiin myös, että kaikkien edellä mainittujen muuttujien on tärkeää kasvaa.

Kasvun osa-alueissa on määrällisiä ja laadullisia muuttujia. Osaa voidaan todentaa suorilla mittareilla, osa vaatii laadullista lähestymistapaa. Monistettavien sisältöjen toimialoilla tehdään jo paljon mittaamista. Toimialat seuraavat omia tunnuslukujaan, mutta yhteistä lukujen seurantaan tai niiden arviointia ei juurikaan ole. Osana kasvusopimuksen tavoitteita myös toimialarajat yhdistävää datan ja tiedon keräämistä on syytä vahvistaa. Samoin tämä tehtävä vaatii roolituksen, johon on osoitettava tarvittava resursointi.

On yleisesti tunnistettua, että menestys ruokkii menestystä. Kaikilla monistettavilla sisältöaloilla jaetaan kokemus siitä, että markkinoille tarvitaan useampia huipputoimijoita. Näitä huippuja tarvitaan kaikilla tasoilla: luovia tekijöitä, yrityksiä ja kilpailua. Tarvitaan yleisesti laajempi osaamisen ja tekemisen pohja, jonka kautta on mahdollista siivilöityä enemmän huipputoimijoita. Tyypillisesti tällaiset toimijat lisäävät alojen vetovoimaa, painoarvoa ja ruokkivat uuden menestyksen mahdollisuutta. Tämä luo sekä uutta osaamista, kilpailukykyä ja kilpailuetua. Nämä ovat kaikki osa kasvun ekosysteemiä.

4 Kasvusopimuksen tavoitteet, niitä tukevat toimenpiteet ja kasvun mittaaminen

Monistettavien sisältöjen kasvusopimuksen tavoitteet on muodostettu osana edellä kuvattua prosessia. Tavoitteet ovat osa jatkumoa, missä ne toteuttavat kasvun ekosysteemin ominaisuuksia. Ne palvelevat kaikkien monistettavien sisältöjen kasvun, kansainvälistymisen ja elinvoimaisuuden edellytyksiä. Tavoitteiden toteutumisella on myös laajempia vaikutuksia kuin suoraan monistettavien sisältöalojen hyvinvointi. Olemme siirtymässä yhä enemmän aineettoman pääoman muodostaman arvon aikakauteen. Sisällöt ja elämystalous ovat yhä tärkeämpiä myös kansantaloudellisesti. Näistä alueita on tunnistettava innovaatioalueina samaan tapaan kuin muitakin toimialoja. Suomella ei ole varaa jäädä aineettomien hyödykkeiden ja oikeuksien globaalissa markkinassa raaka-ainetaloudeksi.

Monistettavien sisältöjen osalta kasvusopimuksen tavoitteiksi asetettiin seuraava tavoitteiden kokonaisuus:

- 1. Kehitämme suomalaisten IP-oikeuksien jalostusastetta korkeammaksi ja mahdollistamme oikeuksien paremman jatkohyödyntämisen.**
- 2. Panostamme järjestelmällisesti kansainväliseen näkyvyyteen.**
- 3. Kehitämme koulutustoimijoiden ja luovien alojen yritysten välistä yhteistyötä ja osaamistarpeiden tunnistamista.**
- 4. Luomme uusia alustoja toimijoiden kohtaamiselle, dialogille ja toimialarajat ylittävälle yhteistyölle.**
- 5. Muodostamme kasvuekosysteemin KPI-mittarit (Key Performance Indicators) ja asetamme kasvun vertailuluvut (delta).**
- 6. Varmistamme tulosten seuraamisen ja mittaamisen kyvykkyyden.**

Kasvusopimusprosessin yhteydessä on toistuvasti noussut esille tarve konkretiaan ja konkreettisten tekemisten tunnistamiseen. Prosessissa mukana olleilla toimijoilla on tarve siihen, että tekeminen ja toimenpiteet voisivat käynnistyä mahdollisimman nopeasti ja samalla kasvusopimukseen liittyen pystyttäisiin ylläpitämään etenemiseen liittyvä ”momentum”.

Toimenpiteiden käynnistäminen ei vaadi suuria ponnistuksia. Projektin aikana on tunnistettu tarve toiminnan vastuuttamisen ja koordinoinnin roolitukseen ja resursoinnille. Operatiivinen vetovastuu on asetettava, muuten riskinä on suunnitelman jääminen suunnitelmaksi.

Monistettavien sisältöjen kasvusopimuksen toimenpiteitä hahmoteltiin projektin toisessa avoimessa työpajassa 7.9.2023. Toimenpiteisiin keskittyvät ryhmäkeskustelut käytiin n. 5–10 hengen ryhmissä. Aiheet oli määritelty aikaisemmin nousseiden teemojen perusteella, ja valittu sellaisiksi, joihin työpaja-mallisessa keskustelussa olisi mahdollista tarttua. Tavoitteita tukevia toimenpiteitä suunniteltiin kahden aiheen osalta, joita olivat dialogin edistäminen sekä osaamisen kehittäminen:

Dialogin kehittämisessä on tunnistettu kaksi dialogin päätasoa:

1. Koko kasvusopimuksen kokonaisuuden taso.
2. Kasvusopimuksen yksittäisten tavoitealueiden dialogin taso.

Näiden tasojen välille on myös luotava yhteistyön ja koordinaation malli, joka mahdollistaa paitsi ison kuvan tavoittelun, mutta myös alatavoitteiden projektointin sekä niiden etenemisen mahdollistamisen. Dialogin ja kohtaamisten toimenpiteiksi on tunnistettu jo mm. Business Finlandin ja Creative Finlandin käynnistämä Shine-konsepti sekä Music x Median kaltainen kohtaamisten alusta.

On tärkeää, että dialogin edistämällä lisätään yhä enemmän luovien alojen välistä yhteistyötä. Kun eri toimialat tapaavat enemmän, syntyy mahdollisuuksia jakaa tietoa, tunnistaa yhteisiä projektimahdollisuuksia, oppia toisten toimialojen toimintamalleista sekä muodostaa uusia verkostoja. Olemme nähneet tällaisista avauksista jo esimerkkejä ensimmäisten Shine-tapahtumien perusteella. Shine-konsepti puolestaan syntyi luovien alojen ”cross-sector” -keskustelussa, Music x Mediassa syksyllä 2022.

Osaamisen kehittämisessä toimenpiteitä hahmoteltiin myös kahden teeman kautta:

- Alalle suuntautuvien uusien toimijoiden osaamisen kehittäminen
- Alalla toimivien ammattilaisten osaamisen kehittäminen

Näihin teemoihin liittyen hahmoteltiin seuraavia toimenpiteitä:

- Round Table -malli, johon osallistuu monialaisesti sekä monistettavat luovat alat että koulutussektori. Ryhmä / ryhmät suunnittelevat yhteistyössä toimenpiteitä osaajien houkutteluun (alanvaihtajat), oikeanlaisen osaamisen ja koulutusohjelmien kehittämiseen sekä rahoituksen kehitykseen.
- Kansainvälisen asiakas- ja markkinaymmärryksen poikkitoimialainen kehityskonsepti. Kyseessä on pilottikonsepti, jossa rakennetaan toimialarajat ylittävällä joukolla konkreettisia tuotteita/konsepteja/ palveluja. Tavoitteena on synnyttää 100 uutta pilottia, joita testataan potentiaaleilla asiakkailla ja markkinoilla. Konseptissa on mukana luovien alojen edustajien lisäksi myynnin, tuotteistamisen ja kaupallistamisen osaajia. Toimenpide vaatii toiminnalleen alustan ja fasilitaattorin.

4.1 Kasvun mittarit

Monistettavien sisältöjen kasvusopimuksessa yhtenä tavoitteena on muodostaa kasvuekosysteemin KPI-mittarit (Key Performance Indicators), asettaa kasvun vertailuluvut sekä varmistaa tulosten seuraaminen ja mittaamisen kyvykkyys. Toimialoittain on olemassa mittausdataa ja jokainen toimiala tekee omaa tilastointiaan. Toimialojen välistä tietoa ei kuitenkaan ole helposti saatavilla. Samoin tiedon yhteismitallisuus puuttuu, joka tekee toimialojen välisen kasvun ja kehityksen todentamisesta vielä haastavaa. Verrokkilukuja, mistä kasvua mitataan, on vaikea löytää. Myös vertailulukujen asettaminen kuuluu kasvusopimuksen tavoitteisiin.

Monistettaville sisältöaloille myös suunniteltiin sopivia KPI-mittareita. Tähän liittyen tunnistettiin tarve asettaa mittaristo oikein ja varmistaa se, että mittaamme sellaisia asioita, joita kasvun ekosysteemin kannalta on hyödyllistä mitata.

VTT:n Tilannekuva luovien alojen ja tapahtuma-alan liiketoiminnasta-selvityksen mukaan yritysten määrä luovilla aloilla on 133 000, joista 122 000 on yksinyrittäjiä (VTT, 2023). Siksi esimerkiksi "kasvatetaan yritysten määrää" ei ole kasvun kannalta hyödyllinen mittari. KPI-mittaristossa tärkeimpiä ohjaavia teemoja tulevat olemaan IP-position muuttaminen sekä kansainvälisen liiketoiminnan osuus ja toimialarajat ylittävä tekeminen.

Aihiota KPI-mittareiksi on asetettu seuraavasti:

- Monistettavien sisältöalojen BKT-osuuden kasvu.
- Yksityisten investointien määrä ja kansainvälisten investointien osuus monistettaviin sisältöihin.
- Tuotetut yksiköt (esim. sisältöjen määrä).
- KV-levityksen osuus tuotantojen tulovirroista.
- Yrityskohtainen työllistymisen lisääntyminen.
- Kehityshankkeet ja spin-off -hankkeet, määrä.
- Suomalaisen IP-omistuksen arvo ja määrä.
- Suomen osuus toimialojen KV-tapahtumien näkyvyydessä. Medianäkyvyys mittarina.
- Kansainvälisten tulovirtojen kasvu.
- Tekijyyden kannattavuus, elinvoimaisuus nyt vs. 202X.
- Sosiaalisten innovaatioiden määrä/arvo.

5 Monistettavien sisältöjen kasvusopimus-projektin koordinointi, vaihteet ja keskeiset havainnot

Monistettavien sisältöalojen kasvusopimus-projekti on toteutettu helmikuun ja lokakuun 2023 välisenä aikana. Kasvusopimuksen konseptin omistajuus on työ- ja elinkeinoministeriöllä (TEM), joka on puolestaan vastuuttanut Business Finlandin (BF) ohjaamaan hankkeen toteutusta. Hankkeen etenemisen koordinaatiosta on vastannut Music x Media. Koordinaattori on toiminut sekä TEM:in että BF:n ohjauksessa. Koordinaattori on vastannut projektin käytännön toimenpiteiden suunnittelusta, toteutuksesta, dokumentoinnista sekä raportoinnista.

Music x Media on Suomen merkittävin musiikki- ja luovien alojen bisneskonferenssi. Tapahtuma on viimeisten vuosien aikana laajentunut musiikkialan ammattilaistapahtumasta laajemmin luovien alojen yhteistyötä edistävään ja rakentavaan, ns. "cross sector"-toimintaan.

Kasvusopimuksen suunnittelun projektissa toteutettiin seuraavat keskeiset työvaiheet:

- 02/2023, Taustaselvitys ja haastattelut
- 05/2023, Kasvusopimus -työpaja-1, kasvun toimintaympäristön kartoitus (Business Finland)
- 06/2023, Pyöreän pöydän keskustelut – lisensointi & osaamisen kehittäminen
- 06-08/2023, Avoin verkkokysely monistettavien sisältöalojen toimijoille ja yrityksille
- 09/2023, Kasvusopimus-työpaja 2 – tavoitteet, toimenpiteet ja mittarit
- 10/2023, Lähtölaukaus yhteistyölle, kasvusopimuksen tavoitteiden julkaisu – Music x Media -tapahtuma.

Projektin koordinaattori toimi ohjausryhmän ohjauksessa. Monistettavien sisältöjen kasvusopimusprojektin ohjausryhmässä olivat mukana seuraavat henkilöt ja toimijat:

- Petra Tarjanne, neuvotteleva virkamies, Työ- ja elinkeinoministeriö
- Kenneth Nyholm, Head of Creative Business Finland, Business Finland
- Tiia Strandén, johtaja, kirjallisuuden vientikeskus FILI
- Jari Muikku, toiminnanjohtaja, Suomen Musiikkikustantajat
- Antti Kotilainen, toiminnanjohtaja, IFPI Finland
- Matti Numminen, toiminnanjohtaja, Avate
- Jani Niipola, toiminnanjohtaja, Fashion Finland
- KooPee Hiltunen, johtaja, Neogames
- Mirva Merimaa, toimitusjohtaja, Tiketti Oy
- Sakari Laiho, johtaja, Suomen Kustannusyhdistys
- Anu- Katriina Perttunen, verkostajohtaja, Creative Finland
- Jani Jalonen, toimitusjohtaja, Grand Music Consulting Oy, (31.7.2023 asti, jonka jälkeen Music x Media, toimitusjohtaja)

5.1 Kasvusopimus-työpaja, 1

Kasvusopimus-projektin ensimmäinen avoin työpaja järjestettiin 8.5.2023. Tilaisuuteen osallistui 91 luovien alojen yrityksissä ja organisaatioissa työskentelevää ammattilaista. Työpaja oli suunnattu erityisesti musiikki-, peli- ja kirjallisuusalan toimijoille. Osallistujien joukossa oli toimijoita myös AV- ja muotialoilta sekä yleisesti luovan sektorin alueilta. Työpajan tavoitteena oli hahmotella alustavat monistettavien sisältöjen kasvusopimuksen tavoitteet sekä toimialojen yhteisiä kasvutavoitteita.

Osallistujille lähetettiin ennakoon kysymyksiä, joita käsiteltiin myös tilaisuuden ryhmäkeskusteluissa:

- Mitkä ovat edustamasi yhtiön tai toimialasi kasvutavoitteet seuraavalle 10 vuodelle?
- Mitkä ovat voitettavat taistelut?
- Millä keinoilla tavoitteeseen päästään?

Tavoitekeskusteluista nousi isommiksi kokonaisuuksiksi immateriaalioikeuksien arvonluonnin kehittäminen, osaamisen kasvattaminen, sääntely, rahoitus, vastuullinen työelämä, Suomi-brändi, kansainvälistyminen, kasvuun liittyvä asenne ja ajattelutapa sekä luovan yrittämisen tunnistaminen.

Kasvusopimustyön jatkuvuus, ja sen toimenpiteiden jatkuva kehittäminen ja vuoropuhelun jatkuminen tunnistettiin keskeiseksi tavoitteiden toteutumisen edellytykseksi. Työpajan keskusteluista nousi esille tavoite, että Suomessa voisi olla maailman toimivin luovien alojen kasvuekosysteemi. Tämä tavoite on kantanut myös pidemmälle kasvusopimuksen projektissa ja siitä muodostui koko monistettävien sisältöjen kasvusopimuksen visio.

5.2 Pyöreän pöydän keskustelut, lisensointi

Monistettävien sisältöalojen liiketoiminnalle on tyypillistä, että toiminta perustuu immateriaalioikeuksien (IP) omistamiseen ja hyödyntämiseen. Lisensointi on puolestaan yksi tärkeimmistä oikeuksien kaupallistamisen välineistä.

Lisensointi on esimerkiksi hahmon, tuotemerkin, brändin, nimen tai logon käyttöoikeuden vuokraamista. Lisenssin ostaja saa tarkoin määritellyn, rajatun oikeuden tuottaa tavaraa, palveluita tai tapahtumia, joissa on jonkun toisen luoma IP eli immaterial property, aineeton omaisuus pääosassa, kilpailutekijänä. Tuon IP:n omistava taho, esimerkiksi kirjallisen hahmon luoja, saa korvauksia yleensä rojaltien muodossa lisenssituotteiden myynnistä. Lisensointi on oikeuksien lainaamista tai vuokraamista, ei myymistä tai ostamista. (Creative Finland, 2023)

Lisensointi tunnistettiin yhdeksi aiheeksi, jolle varattiin oma teemakeskustelu. Pyöreän pöydän lisensointikeskustelu järjestettiin 15.6.2023 ja siihen osallistuivat:

- Jani Jalonen, Music x Media (alustuspuheenvuoro)
- Antti Kotilainen, IFPI
- Elmo Helokumpu, Gramex
- Kaisu Pulli, Sony Music Entertainment Finland
- KooPee Hiltunen, Neogames
- Emma Varjo, Roleverse
- Ani Korpela, Elisa
- Lauri Porra, säveltäjä + Moomin Characters
- Antti Kasper, Otava
- Sanna Häikiö, Kolster
- Iina Vettensola, Sanasto
- Teemu Laitinen, PME Records
- Elina Ahlbäck, Ahlbäck Agency
- Kenneth Nyholm, Business Finland
- Joonas Haarala, Suomen Podcastmedia
- Markus Kaarto, Teosto
- Kaisa Rönkkö, Music X Media (puheenjohtaja)
- Katariina Sorsa, Sorsa Music Oy (fasilitaattori, sihteeri)

Monistettavien sisältöjen alueella lisensoinnin käytännöt ja rakenteet tyypillisesti poikkeavat toisistaan, jopa merkittävästi. Tämä johtuu muun muassa toimialojen erilaisista rakenteista ja vakiintuneista toimintatavoista. Samoin eri toimialoilla on erilainen suhde kollektiivisen ja individuaalilisen lisensoinnin välillä. Musiikkialalla on tyypillistä, että tekijänoikeusjärjestöjen kollektiivisella lisensoinnilla on merkittävä rooli markkinoilla, kun puolestaan pelialalla oikeuksien kaupallistaminen tapahtuu pääosin yrityksen ja kuluttajan välisessä suorassa asiakassuhteessa.

Lisensointiin liittyen tunnistettiin tarvetta lisätä erityisesti tietoa käytänteistä toimialojen välillä. Tilaisuudet eri alojen verkostoitumiselle, keskustelulle ja tiedonjakamiselle koettiin valtavan tärkeäksi. Yhteisten foorumien ja alojen välisen keskustelun lisääntymisen todettiin vaikuttavan myös moneen muuhun listan toimenpiteeseen, mm. asenneilmapiirin muutokseen ja tiedon lisäämiseen. Foorumeilla voitaisiin esimerkiksi normalisoida keskustelua erilaisista lisensointivaihtoehdoista ja malleista.

Asenneilmapiiri oli tärkeä aihe. Esimerkit murtavat ennakkoluuloja ja esimerkillisillä tarinoilla muutetaan asenteita. Myös sisällöntuottajien omalla kunnianhimmolla on merkitystä. Ei riitä, jos yritykset ja välittäjäporras on kunnianhimoinen vaan kasvuhaluuden tulee läpäistä koko ala. Rohkeutta ja uudistushaluutta on oltava myös luovissa sisällöissä.

Sisällöntuotannon ja viennin suhde nousi keskustelussa esiin. Kansainvälisen liiketoiminnan syntyminen edellyttää markkinaehtoisesta sisällön tarjoamista kansainväliselle yleisölle tai tietyille kansainvälisille markkinoille. Kansainvälisessä kasvussa lähtökohtana pitää olla alusta saakka kansainvälinen liiketoiminta ja kotimarkkinaa laajempi fokus. Tässä peliala erottuu muista monistettavien sisältöjen aloista. Suomalainen peliteollisuus on täysin kansainvälistä sekä tuotteiden, jakelun, kulutuksen ja työntekijöiden osalta.

Lisensoinnin markkinapaikkojen kehittymistä pidettiin edellytyksenä liiketoiminnan kasvuun. Kollektiivilisensointi sekä yksittäisten sisällöntuottajien ja myyjien valitsemat vapaiden markkinoiden lisensointiratkaisut samanaikaisesti lisäävät asiakkaiden tarpeet tyydyttäviä ratkaisuja. Kollektiivisen lisensoinnin on pystyttävä vielä joustavampiin ratkaisuihin, joissa eri oikeuksien alueet sulautuvat nykyistä enemmän toisiinsa. Samoin individuaalien lisensoinnin alueiden on oltava tehokkaampaa ja sisällön käyttäjän kannalta oikeusvarmaa. Lisensointia yksinkertaistavat ratkaisut vauhdittaisivat liiketoimintaa. Helppokäyttöisyys ja lisensoinnin selkeys asiakkaan päässä on tärkeintä.

5.3 Pyöreän pöydän keskustelut, osaamisen kehittäminen

Osaamisen kehittäminen on ollut toinen monistettavien sisältöjen kasvusopimuksen keskeisistä teemoista. Osaamisen kehittämisen teemaa voidaan tarkastella osaajien kouluttamisella toimialojen tarpeisiin, toisaalta tunnistetaan koulutus- ja tutkimuskentän eripaisuus toimialojen yritysten kanssa. Yhteistä kommunikaatiota on liian vähän ja osapuolilla ei ole tarpeeksi tietoa toisistaan ja toistensa tarpeista. Peliala erottuu osaamisen tarpeissa jälleen muista sisältöaloista. Pelialalla on konkreettinen työvoimatarve ja osaajapula (Neogames, 2023).

Osaamisen kehittämiseen liittyvä pyöreän pöydän keskustelu järjestettiin 19.6.2023 ja siihen osallistuivat:

- Minna Castrén, (alustuspuheenvuoro)
- Antti Toivainen, Film Tampere / Business Tampere
- Jani Niipola, Creative Finland, Fashion Finland
- Annika Mylläri, Centria-ammattikorkeakoulu
- Juha Järvinen, Turun Konservatorio, Konservatorioliitto
- Olli-Pekka Martikainen, Sibelius-Akatemia
- Matti Numminen, Avate
- Fanny Heinonen, Film Tampere / Business Tampere
- Kirsi Juva, Finnish Design Info
- Mikko Manninen, Music Finland
- Virpi Immonen, Fullsteam Management
- Kari Mikkela, Open Creative House
- Mirva Merimaa, Tiketti
- KooPee Hiltunen, Neogames
- Taija Lähdetie, Konservatorioliitto
- Johanna Wartio, Aalto-yliopisto
- Kaisa Rönkkö, Music X Media (puheenjohtaja)
- Katariina Sorsa, Sorsa Music Oy (fasilitaattori, sihteeri)

Koulutusentän ja luovien alojen yritysten vuoropuhelun mallin rakentaminen todettiin keskustelussa välttämättömäksi osaamisen kasvattamisessa sekä tutkimukseen tähtäävien opintojen osalta että alempien koulutusasteisiin vaikuttamisessa. Tiedotuskeskukset voivat toimia tässä dialogissa alansa edustajina (mm. Music Finland, Fili/Finlit, Finnish Design Info) ja koulutusentän puolelta jokaisen koulutusasteen yhteenliittymät. Dialogin alusta voisi olla tiedotuskeskusten johtama ja ylläpitämä.

Vuoropuhelulle todettiin ilmeinen tarve, ja ymmärrystä toisistaan pitäisi lisätä molempien osapuolten välillä. Kohtaanto-ongelman poistaminen on vaikeaa, sillä edelleen on paljon tilanteita, joissa työpaikkoja on tarjolla, mutta työnhakijoilla ei ole tarvittavia taitoja tai koulutusta täyttämään näitä paikkoja. Luovat toimialat nostavat säännöllisesti esille olemassa olevia koulutustarpeita. Toisaalta luovien alojen näkökulmasta koulutuskentällä on selkeitä puutteita, sillä kouluista ei saada työvoimaa toimialojen erilaisiin tarpeisiin. Jatkossa on kyettävä kytkemään paremmin toisiinsa sekä nuorisokoulutus, täydennyskoulutukset että toimialojen yrityskehittämisen parempi yhteistyö ja yhteisten mahdollisuuksien tunnistaminen.

Alan ammattilaisten täydennyskoulutus ja tiedon lisääminen todettiin nykyisten osaamispuutteiden osalta tärkeimmiksi toimenpiteiksi sekä aloilla jo toimivien ammattilaisten osalta että valmistuvien opiskelijoiden jatkokoulutusvaihtoehtoina. Suuri merkitys on myös yritysten itsensä rakentamalla yhteisöillä ja osaamisen jakamisen konsepteilla – tilaisuuksilla, joita mm. pelialan yritykset itse esimerkiksi järjestävät. Film Tampere on ryhtynyt toteuttamaan Masterclass-tilaisuuksia aiheista, joista AV-alan kasvusopimuksessa todettiin osaamispuutteita. Lisäksi Tampereen AMK on jo järjestänyt ja järjestää AV-alan täydennyskoulutuksia. Music X Median todettiin olevan jatkossa potentiaalinen foorumi, jossa nimenomaan luovat alat voisivat jakaa tietoa, kasvaa ja kehittyä.

Ajankohtaisia osaamispuutteita luovilla aloilla tunnistettiin olevan mm. liiketoimintaosaamisen, kansainvälisen bisneksen, myynnin ja markkinoinnin (etenkin välittäjäportaassa), agenttitoiminnan, juridiikan, IP:n hyödyntämisen, lisensoinnin sekä uuden teknologian alueilla.

Kansainvälisen työvoiman pysyvyys ja saatavuus sekä Migrin prosessien tehokkuus liittyvät myös osaamistarpeisiin. Rekrytoinnin on oltava tehokasta paitsi yrityksissä myös viranomaisprosesseissa. Toimenpiteitä on suunniteltava tarkemmin Migrin kanssa. Muut luovat alat ovat hyvin erilaisessa tilanteessa kuin peliala, jossa kansainvälisiä osaajia on työvoimasta jo 30 %. AV-ala on rakenteeltaan erilainen projektiluontoisuuden takia. Kansainvälisiä osaajia houkuttelee projektiin, muttei pysyvästi Suomeen.

5.4 Kasvutavoitteet, avoin verkkokysely

Osana monistettavien sisältöjen kasvusopimuksen suunnittelua toteutettiin avoin verkkokysely kesäkuun ja elokuun 2023 välisenä aikana. Kyselyyn osallistui 55 vastaajaa. Kyselyssä kartoitettiin laajasti monistettavien sisältöjen viite-ryhmään kuuluvien yritysten näkemyksiä heidän omista tavoitteistaan kasvuun ja kansainvälistymiseen. Samalla pyrittiin saamaan tukea prosessissa nousseiden tavoitteiden ja tärkeiden teemojen priorisoinnille.

Kyselyyn vastanneista yrityksistä hieman alle 70 % oli itsellään olemassa kasvustrategia. Vastaajista noin 65 % edusti yrityksiä, jotka työllistävät 1–5 henkilöä. Noin 52 % vastaajista sanoi, että he tarvitsisivat lisää osaamista ja resursseja kasvun ja kansainvälistymisen kehittämiseen.

Avoimen kysely mukaan seuraavat keskeiset tarpeet painottuivat eniten.

Millaisissa asioissa kasvusopimus julkisen sektorin ja liike-elämän välillä voisi tukea yritykseni kasvua:

- Rahoitus
- Kansainvälistymisen tuet
- Luovien alojen potentiaalin tunnistaminen muilla yhteiskunnan sektoreilla
- Luovan yrittämisen tunnistaminen
- Luovien alojen vahvempi osallistuminen poliittisen päätöksentekoon

Millaisin toimenpitein varmistettaisiin liiketoimintasi kasvuun tarvittava osaaminen tulevaisuudessa:

- Liiketoiminnan osaajia tulee houkutella luoville aloille ja lisätä heidän ymmärrystään luovien alojen liiketoiminnan erikoispiirteistä.
- Liiketoiminnan koulutusta tulee lisätä kulttuurialan koulutusohjelmissa sekä korkeakoulu- että keskiasteella
- Nykyiselle luovien alojen liiketoiminnan johdolle tulee tarjota täydennyskoulutusta

Minkälaiset julkisen sektorin kanssa koordinoitujen toimenpiteiden edesauttaisivat luovien alojen yritysten kansainvälistymistä tai kansainvälisen liiketoiminnan kasvua?

- Julkisen sektorin taloudelliset kannustimet ja investoinnit yritysten viennin edistämiseen
- Kuratoidut tapaamiset kansainvälisten verkostojen kanssa
- Team Finland -verkostolle tulee osoittaa lisäpanostuksia luovien alojen viennin ja näkyvyyden edistämiseen

Kyselyn perusteella voidaan todeta, että vastaajat kaipaavat erityisesti konkretiaa sekä tehokkaasti toteutettuja perusasioita. Yhteistyölle ollaan avoimia, kohtaamisia ja dialogia tarvitaan erityisesti.

5.5 Kasvusopimus-työpaja, 2

Kasvusopimuksen toinen avoin työpaja järjestettiin 7.9.2023. Työpajassa arvioitiin kasvutavoitteet ja tarkennettiin kasvua edistävät toimenpiteet. Tavoitteet sekä kasvusopimuksen keskeiset kysymykset kuvataan tämän raportin kappaleissa kolme ja neljä.

Työpajan keskusteluissa painottuivat myynnin ja markkinoinnin osaaminen, kansainvälinen liiketoiminta kasvun edellyttäjänä, dialogimallit eri tasoilla ja arvoketjuposition muutoksen mahdollistaminen. Yksi työpajassa noussut tärkeä huomio koski luovien tekijöiden, luovien yritysten ja organisaatioiden tuotantoketjun jokaisen portaan huomioonottamista tulevassa dialogimallissa. Myös ekologisuuden, vastuullisuuden ja kestävä kehityksen näkökulmat nousivat esille usein.

Tavoitteiden ja toimenpiteiden potentiaali kasvun mahdollistajana on pystyttävä arvioimaan ja todentamaan. Merkittävintä kasvupotentiaalia on systeemisillä muutoksilla ja toimenpiteillä, jotka voivat johtaa paradigman muutoksiin. Työpajassa tunnistettiin, että luovilla aloilla on oltava toimijoita, joiden ensisijainen ydintehtävä on yhteisten asioiden ja kehityksen edistäminen. Täytyy olla joku tai joukko toimijoita, jonka toiminnan prioriteetti on kehittää yhteistä kasvua. Tarvittaessa tällaiset toimijat on nimettävä, valtuutettava ja resursoitava.

6 Kasvusopimuksen toimintamalli, omistajuus ja ohjaus

Monistettavien sisältöalojen kasvusopimus-projekti on toinen luovien alojen kasvusopimushanke. Siinä on rakennettu samaan aikaan useamman luovan sisältöalan yhteisiä kasvun rakenteita, tavoitteita ja niitä edistäviä toimenpiteitä. Tällainen poikkitoimialainen yhteistyö on Suomessa vielä uutta ja hankkeen aikana tunnistettiin useaan otteeseen toimialarajat ylittävän yhteistyön olevan tarpeellista ja kaikkia osapuolia hyödyttävää.

AV-alan oma kasvusopimus julkaistiin kesäkuussa 2023. Lisäksi muita luovien alojen kasvusopimuksia on käynnistymässä ja suunnitelmassa.

AV-alan kasvusopimuksessa on kuvattu toimintamalli, joka rakentuu tilannehuoneen, verkosto-operaattorin ja taktisten solujen yhteistyölle.

Tilannehuone koostuu alan yrityksistä sekä ministeriöistä. Se pitää yllä alan tilannekuvaa, määrittelee yhteisen suunnan sekä varmistaa resurssit toimenpiteisiin.

Kasvusopimuksen verkosto-operaattori varmistaa vuorovaikutuksen, laatii strategian sekä mahdollistaa koko alan osallistavan ketterän toiminnan.

Taktiset solut koostuvat yrityksistä, sidosryhmistä ja hallinnon edustajista ja ne toteuttavat suunniteltuja käytännön toimenpiteitä. (Kasvusopimus.fi, 2023)

Kun kasvusopimus toimintamallina laajenee, niin sen toiminnalle on luotava yhteinen raami tai konsepti. On luontevaa, että eri toimialat suunnittelevat kasvusopimuksen tavoitteet omista lähtökohdistaan, mutta kokonaisuuden kannalta on tärkeää, että ohjaus, koordinaatio, tiedon välittäminen ja tulosten seuraaminen voidaan toteuttaa tehokkaasti eri toimialojen välillä. Jatkossa monistettavien kasvusopimus voi toimia muitakin luovia aloja yhdistävänä ja yhteisiä tavoitteita kohti johdattavana mallina. On tärkeää, että kasvusopimukset toimivat samanlaisissa raameissa ja niiden prosessit, tavoitteet ja toimenpiteet ovat samankaltaisia. Tämä tekee kasvusopimuksien suunnittelusta, ohjauksesta ja tulosten mittaamisesta helpompaa.

Uusien kasvusopimusten rakentamiselle on hyödyllistä laatia malli, jossa kasvusopimuksen eri vaiheet on määritelty, jolloin suunnittelua ei tarvitse tehdä joka kerta uudelleen. Tehokas toimintamalli perustuu tarvittavaan toimialakohtaiseen itsenäisyyteen ja toimivaan sekä selkeään toimintakonseptiin. Toimintamallissa yhdistyy julkisen sektorin, toimialojen ja koulutuskentän välinen yhteistyö. Lisäksi mallissa otetaan huomioon operoinnin roolitus, resursointi sekä toimintaa ohjaavat periaatteet.

Kasvusopimuksen toimintakonseptin tärkeimmät osa-alueet voidaan hahmottaa seuraavasti:

Kuvio 2. Kasvusopimuksen toimintakonsepti, vaiheet



Kasvusopimuksen toimintamallissa on seuraava rakenne:

1. Kasvusopimusten ohjaus

- Kasvun neuvottelukunta
 - Johtaa koko kasvusopimusprosessia.
- Toimialoittain muodostettavat kasvuryhmät
 - Vastaavat toimialoittain yhteistyöstä sekä asetettujen tavoitteiden saavuttamisen seuraamisesta.

2. Kasvusopimuksen operatiivinen yhteistyö

- Yhteistyön operatiiviset koordinaattorit.
 - Kasvusopimuksen operatiivisen työn tekemiseen resursoituja toimijoita, jotka edistävät sovittujen toimenpiteiden tekemistä ja koordinoivat yhteistyötä eri toimijoiden välillä.

3. Innovaatioyhteistyö

- Kasvua tukevien TKI-hankkeiden yhteistyön koordinointi ja edistäminen.

Toimintamallia ohjaa kolme keskeistä komponenttia :

1. Kasvusopimuksen konseptuaalinen runko

- Visio, tavoitteet, toimenpiteet ja mittarit-sopimusrakenne kuvattuna
- Kasvusopimuksien välisen koordinaation malli kuvattuna
- Kasvusopimuksen operatiivisen tekemisen malli kuvattuna

2. Toimintaa ohjaavat periaatteet

- Markkinalähtöisyys (markkinoiden tarpeisiin vastaavia palveluja, tuotteita ja ratkaisuja)
- Asiakkaan tarpeen näkökulma
- Poikkitoimialaisuus
- Kansainvälisen kasvun potentiaali

3. Yritykset omistavat kasvutavoitteet, rakenteet tukevat sitä

Toimintamallin selkeys on tärkeää kaikkien kasvusopimushankkeiden menestymisen kannalta. Ohjaus, roolitus, resursointi ja toiminnan periaatteet luovat kokonaisuuden, joka mahdollistaa julkisen sektorin, toimialojen ja koulutuskentän tuloksellisen yhteistyön.

Tämä yhteistyön malli ei vaadi kohtuuttomia panostuksia, mutta sillä voi olla todella merkittäviä vaikutuksia useilla ekosysteemisillä tasoilla. Kaikilla toimintamallin osapuolilla on enemmän tietoa, osaamista ja kyvykkyyttä kehittää yhteistyön kautta uutta arvoa ja kasvua.

Yhteistyömalli on enemmän kuin osiensa summa. Kaikki tarvitaan mukaan. On kuitenkin tärkeää korostaa, että kaikesta huolimatta kasvusopimuksen tavoittelema muutos lähtee yrityksistä. Luovien alojen yritysten on haluttava tavoitella kasvua ja kansainvälisiä markkinoita. Kasvusopimus ei ole malli, jossa toimialat vain listaavat julkiselle sektorille toiveensa ja tarpeensa. Yritysten on omistettava kasvusopimuksen tavoitteet. Julkisen sektorin, järjestökentän ja koulutussektorin on pyrittävä tarjoamaan näitä tavoitteita tukevia työkaluja. Kaikki voivat hyötyä kasvusta, mutta vain yrityskehittäjä voi asian todellisuudessa omistaa.

Kuvio 3. Yhteistyömalli, osallistujat



LÄHDELUETTELO

Creative Finland. (2023). *Lisensoinnin ABC – mitä lisensointi on ja miten sillä hankitaan tuloja?* Noudettu osoitteesta <https://www.creativefinland.fi/post/lisensoinnin-abc-mita-lisensointi-on-ja-miten-silla-hankitaan-tuloja>

GOV.UK. (2018). Noudettu osoitteesta <https://www.gov.uk/government/news/creative-industries-sector-deal-launched>

Kasvusopimus.fi. (2023). Noudettu osoitteesta <https://www.kasvusopimus.fi/>

Neogames. (2023). *Pelialan toimialaraportti 2022*. Noudettu osoitteesta <https://neogames.fi/fi/finnish-game-industry-report-2022-2/>

VTT. (2020). *Ekosysteemiopas*. Noudettu osoitteesta https://www.vttresearch.com/sites/default/files/pdf/publications/2020/Yhdessa_kestavaa_kasvua_17022021.pdf

VTT. (2023). *Luovien alojen tilannekuva 2023*. Noudettu osoitteesta Business Finland, Mediabank: <https://mediabank.businessfinland.fi/l/FPSW2HdQQz9p/f/h7Lk>

Verkkajulkaisu
ISSN 1797-3562
ISBN 978-952-327-905-6

Sähköinen versio: julkaisut.valtioneuvosto.fi