



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

Musiikkibisnes nykysuomessa – klassisen musiikin näkökulma

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Musiikin koulutusohjelma
Instrumenttiopetus
Opinnäytetyö
Syksy 2014
Ilja Salakka

Lahden ammattikorkeakoulu
Musiikki- ja draamainstituutti

SALAKKA, ILJA:

Musiikkibisnes nykysuomessa -
klassisen musiikin näkökulma

Instrumenttiopetuksen opinnäytetyö, 33 sivua

Syksy 2014

TIIVISTELMÄ

Käsittelen opinnäytetyössäni klassisen musiikin taloudellisia lainalaisuuksia ja sitä, miten se sopeutuu nykyisin vahvasti populaarimusiikin hallitsemmalle kentälle.

Tarkastelen opinnäytetyössäni ensin lyhyesti musiikkibisnestä yleisemmällä tasolla ja sen jälkeen klassisen musiikin osaa siinä. Olen käyttänyt aineistona kirjallisuutta, jota löytyy aiheesta varsin hajanaisesti, sekä tilastoja, joita viime aikoina ovat tuottaneet muun muassa Music Finland ja Tilastokeskus. Oma kokemukseni sekä keskustelut muiden klassisen musiikin alan toimijoiden kanssa ovat myös tuoneet minulle tietoa ja näkökulmia klassisen musiikin alasta. Pyrinkin näistä aineksista kokoamaan kartoituksen klassisen musiikin taloudellisesta tilanteesta ja sen tulevaisuudesta.

Keskeisiä asioita, joita huomasin opinnäytetyöni valmistuessa, on elävän musiikin merkityksen kasvu taloudellisessa mielessä, musiikin kaikilla osa-alueilla. Muut perinteisemmät alat, kuten ääniteteollisuus ja kustannustoiminta, ovat kutistumassa olevia aloja.

Koen aiheen tärkeäksi, koska se koskettaa kaikkia klassisen musiikin tekijöitä. Lisäksi huomasin opinnäytetyötäni tehdessä että aiheesta on kirjoitettu varsin vähän.

Asiasanat: Musiikkibisnes, klassinen musiikki, ääniteteollisuus, kustannustoiminta, elävä musiikki

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Music

SALAKKA, ILJA:

Music business in today's Finland -
The classical music viewpoint

Bachelor's Thesis in Instrument Education, 33 pages

Autumn 2014

ABSTRACT

In my thesis I'll go through the state of classical music business, and also how classical music is situated in today's music field, which is dominated by popular music.

In the study I will briefly talk about music business in general, and then about its role in classical music. There are only very few books related to the topic, but I've used the ones I found as a reference. Statistics provided by Tilastokeskus (Statistics Finland) and Music Finland were also used. Besides my own experience, also the discussions with other people who work in music have influenced the study. My purpose, with this thesis, is to find out about the financial situation of classical music and how it is going to change in the future.

One important thing that I found out while writing was the economical importance of live performances in every genre of music. Music publishing and recording industry are not that cost-effective anymore, these fields are shrinking.

I find the topic important, since everyone who works in classical music faces music business in one way or another. While doing the thesis, I also discovered that there is very little information about this topic.

Key words: Music business, classical music, recording industry, publishing, live-music

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
2	MITÄ MUSIIKKIBISNES TARKOITTA	4
2.1	Arvoympyrä	5
2.2	Fyysiset äänitteet	7
2.3	Internet-palvelut	8
2.4	Kustannustoiminta	9
3	KLASSINEN MUSIIKKI	10
3.1	Ongelmia	10
3.2	Taide vai kaupallisuus	13
3.3	Rahoitus	14
3.4	Orkesterit ja nykyaika	15
3.4.1	Orkesterien musiikkikasvatustoiminta	17
3.5	Festivaalit ja tapahtumat	18
3.6	Kustannustoiminta	19
3.7	Fyysiset äänitteet	20
3.8	Internet-palvelut	22
3.9	Radio	22
3.10	Tekijänoikeus	23
3.11	Vienti	23
4	POHDINTAA	26
	LÄHTEET	31

1 JOHDANTO

Musiikin valtaisa merkitys ihmisille on varmasti kaikille selvä. Musiikkia soi joka puolella koko ajan: radioissa, mainoksissa, elokuvissa ja näytelmissä, taustamusiikkina kaupoissa ja julkisissa tiloissa, unohtamatta tietenkään erilaisia musiikkiesityksiä. Musiikki on myös ainoa taiteenlaji, joka on tietävästi esiintynyt jokaisessa tunnetussa kulttuurissa kautta aikain. Musiikki kuitenkin muuttuu ajan myötä ja mukautuu erilaisten kulttuurien vaatimuksiin. Klassinen musiikki on säilynyt jo vuosisatoja mukautuen, mutta säilyttäen samalla tarpeeksi samoja piirteitä, jotta sitä voidaan kutsua yleisnimityksellä klassinen musiikki. Yksi merkittävimmistä piirteistä nykyaikana on soittimisto, josta puhun hieman enemmän kohdassa orkesterit ja nykyaika.

Pyrin opinnäytetyössäni muodostamaan kuvan siitä, miten musiikkibisnes on klassisen musiikin kohdalla muuttunut viimeisten vuosikymmenien aikana, sekä siitä mitkä ovat sen nykyajan ja tulevaisuuden haasteet. Opinnäytetyöni ei ole tarkoitus olla kokoelma erilaisia taulukoita ja rahasummia. Niitä on muun muassa Tilastokeskuksen ja Music Finlandin internet-sivuilla kaikille saatavilla. Tarkoitukseni on ollut tuottaa katsaus siitä, mitä musiikkibisneksessä on tällä hetkellä meneillään ja miten klassinen musiikki ikaikaisine traditioineen siihen istuu. Käsittelen asiaa pääosin Suomen kannalta, vaikkakin monet esittämistäni asioista pätevät myös muualla maailmassa ja etenkin länsimaissa.

Eero Tolppanen (2013) määrittelee Music Finlandille tekemässään tutkimuksessa musiikkialan eri klustereihin kuuluvat osa-alueet seuraavan taulukon mukaisesti:

	Suppea klusteri	Laaja klusteri	Kattava klusteri
Selitys	Suoraan musiikkiin liittyvät toimijat, tuotteet tai palvelut	Välillisesti musiikkiin liittyvät toimijat ja toiminnot	Kaikki, missä musiikilla on edes jotain merkitystä
Esimerkkejä	Elävä musiikki, tallenteet, nuotit	TV, tietokone, musiikin toistoon käytettävät laitteet	Kauppojen taustamusiikki, musiikki-kirjallisuus, musiikki-journalismi

Keskityn tarkastelemaan ennen kaikkea musiikkialan ytimeen eli suppeaan klusteriin liittyviä asioita. Jätän kahteen muuhun, laajaan ja kattavaan klusteriin, kuuluvat osa-alueet pois niiden laajuuden vuoksi.

Olen jättänyt tarkastelusta pois musiikkialan koulutuksen, sillä sen vaikutukset musiikkibisneksessä näkyvät hieman eri tavalla kuin muilla osa-alueilla, joita tarkastelen. Sen osuus musiikkialan kokonaistaloudesta on noin kolmasosa (Tolppanen 2013, 12), joten lukijan kannattaa kuitenkin tiedostaa sen merkitys.

Opinnäytetyöni on kirjoitettu valmistuvan musiikkipedagogin näkökulmasta. Klassisen musiikin alaa seurattessani minulle on ajan myötä tullut mieleen ajatuksia siitä, mikä on vialla ja mikä menee hyvin, ja asioita, jotka herättävät kysymyksiä, kuten miksi asia on näin. Olen sisällyttänyt tekstiin omia ajatuksiani kulloinkin käsiteltävästä asiasta pyrkien erottamaan ne faktoista. Lopussa on myös Pohdintaa-osio, jossa kerron omia mielipiteitäni siitä, kuinka klassisen musiikin tulevaisuudennäkymiä olisi mahdollista parantaa. Ajatukseni ovat subjektiivisia, mutta olen pyrkinyt muodostamaan niistä mahdollisimman realistisen käsityksen.

Haastattelin opinnäytetyötäni varten kahta musiikin alalla eri tavoilla vaikuttavaa henkilöä. Toinen on Olli Virtaperko, Suomen Säveltäjät ry:n varapuheenjohtaja ja toinen Tuija Rajamäki, Sinfonia Lahden ystäväyhdistys Aplodit Orkesterille ry:n puheenjohtaja. Haastattelin heitä sähköpostihaastatteluna ja muotoilin haastattelukysymykset heidän omiin aloihinsa sopiviksi.

Käytän opinnäytetyössäni paljon termiä *klassinen musiikki*. Viittaan sillä nimenomaan länsimaiseen taidemusiikkiin, enkä musiikin historian tiettyyn aikakauteen tai muissa maailmanosissa esiintyvään taidemusiikkiin. Kun puhun *musiikkibisneksistä*, tarkoitan sillä kaikkea musiikkiin liittyvää toimintaa, jossa liikkuu rahaa. Opinnäytetyössäni esitetyt lukemat musiikkitalouden eri osa-alueista ovat suuntaa antavia, sillä eri tutkimuksissa niihin on sisällytetty hieman eri asioita.

2 MITÄ MUSIIKKIBISNES TARKOITTA

Suikkanen (2002) kertoo Karhumaan määritelleen musiikkiteollisuuden ammattimaiseksi, suunnitelmalliseksi sekä tarkoitushakuiseksi kappaleiden ja niistä tehtävien esitysten tuottamiseksi. Eero Tolppasen (2013) mukaan musiikkialan kokonaistalouden voidaan katsoa koostuvan neljästä osa-alueesta, jotka ovat seuraavat:

1. Äänitemyynti
2. Julkinen rahoitus
3. Tekijänoikeuskorvaukset ja
4. Elävä musiikki.

(Tolppanen 2013, 10.)

Musiikkialan talouden kokonaisarvo ilman koulutusta vuonna 2012 oli 567,2 miljoonaa euroa (Tolppanen 2013).

Käsittelen kaikkia edellämainittuja osa-alueita klassisen musiikin osalta myöhemmin omissa kappaleissaan. Kerron niistä kuitenkin tässä lyhyesti koskien koko musiikkikenttää. Äänitemyyntiin lasketaan sekä fyysisten äänitteiden että digitaalisten äänitteiden myynti. Digitaalisesti äänitteitä myydään sekä yksittäisinä tiedostoina että suoratoistopalveluiden kautta. Äänitteiden kokonaismyynti on jo pitkään ollut laskussa, ja vaikka digitaalisten äänitteiden osuus äänitteiden kokonaismyynnistä kasvaakin jatkuvasti, on vuosi 2012 ollut tähän mennessä ainoa, jolloin se on pystynyt kompensoimaan fyysisten äänitteiden myynnin laskua (Tolppanen 2013 sekä Tolppanen 2014).

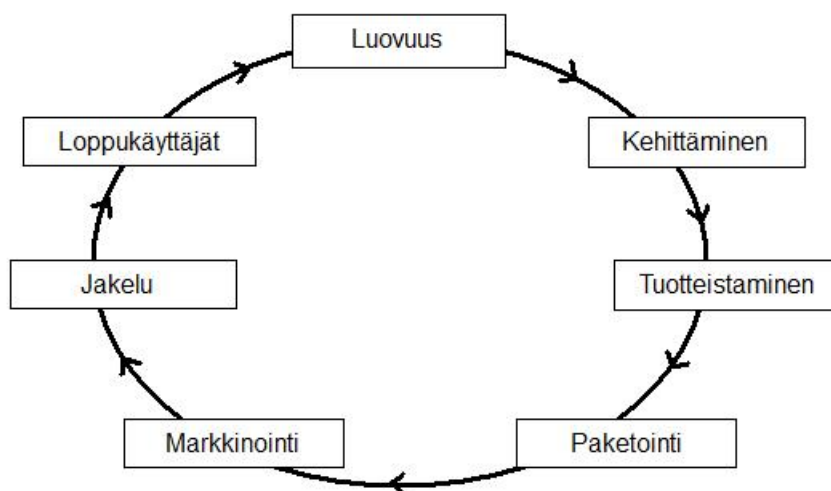
Julkiseen rahoitukseen luetaan julkisten ja yksityisten tahojen jakamat apurahat, joista valtion apurahat ja kuntien avustukset muodostavat selvästi suurimman osan. Apurahojen kohdalla vuodesta 2012 vuoteen 2013 tapahtui lievää laskua, joskin edellisvuonna oli hieman enemmän kasvua. (Tolppanen 2013 sekä Tolppanen 2014.)

Tekijänoikeuskorvaukset ovat musiikin esittämisestä joko äänitteellä tai konsertissa, kerättäviä korvauksia, jotka toimitetaan musiikin tekijöille. Tekijänoikeuskorvauksen piirissä olevia musiikin tekijöitä ovat säveltäjät, sovittajat, sanoittajat ja äänitteillä esiintyvät muusikot. Lisäksi tekijänoikeuskorvauksia saavat musiikkikustantajat ja äänitteiden tuottajat. Suomessa tekijänoikeustuloja keräävät pääosin Teosto ja Gramex (Tolppanen 2014). Kerättyjen tekijänoikeuskorvausten määrä on jo pitkän aikaa ollut Suomessa hieman nousussa.

Elävän musiikin osa-alue on selvästi suurin musiikin alan kokonaistalouden alueista. Siihen sisältyy kaikki musiikin esittäminen, jossa esiintymässä on eläviä soittajia, esimerkiksi konsertit ja erilaiset tapahtumat. Teosto kerää tekijänoikeuskorvauksia elävästä musiikista, mutta Gramex ei. Alasen (2009) mukaan elävässä musiikissa liikkuvan rahan tarkkaa määrää on hankala selvittää sen suuren jakautuneisuuden vuoksi. Eri laskentatapoja ovat esimerkiksi tekijänoikeusmaksujen määrään perustuva tapa ja yritysten liikevaihtojen määrään perustuva tapa (Alanen 2009). Tolppanen (2014) on käyttänyt ikään kuin näiden tapojen yhdistelmää.

2.1 Arvoympyrä

Suikkanen (2002, 38) esittelee ääniteteollisuuden arvoympyrän, joka kuvastaa uuden musiikin kulkemaa ketjua ideasta tuotteeksi ja jälleen aiemmin tuotetusta musiikista uudeksi ideaksi. Arvoympyrä näyttää seuraavalta:



Kuva 1. Ääniteteollisuuden arvoympyrä Suikkasen (2002) mukaan.

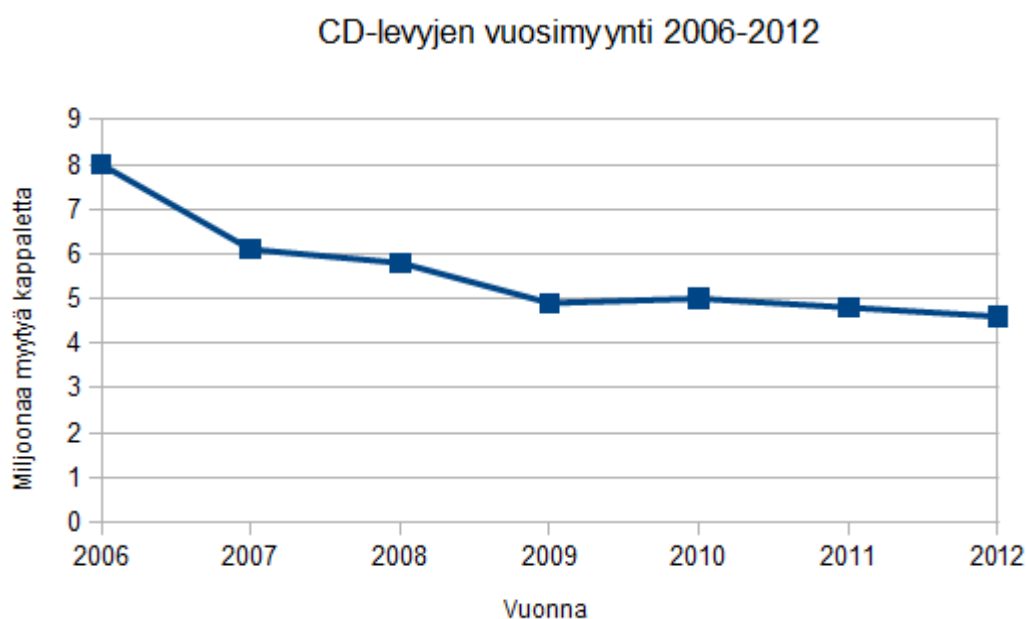
Ympyrän alkukohta on sen yläosa eli luovuus, jossa syntyy idea. Kehittämisen kautta idea, esimerkiksi musiikkikappale, tuotteistetaan ja paketoidaan. Markkinoinnin kautta saadaan loppukäyttäjät kiinnostumaan tuotteesta, jonka he saavuttavat eri jakeluväylien kautta. Loppukäyttäjistä menee nuoli takaisin alkuun ja tekee siitä jatkuvan ketjun. Loppukäyttäjän kuulla äänitteen hän saattaa saada inspiraation ja kirjoittaa oman kappaleen, josta ketju alkaa uudestaan. Useat säveltäjät ja sanoittajat ovatkin sitä mieltä, että on tärkeää kuunnella muuta kuin omaa musiikkiaan ja imeä siitä vaikutteita. (Suikkanen 2002, 38 – 39.) Lisäisin syyksi ketjun uudelleen alkamiselle myös mahdollisen inspiraation synnystä riippumattoman asian. Usein varsinkin popmusiikissa, mutta miksei myös muualla, musiikkia tuotetaan siitä näkökulmasta, että sen halutaan myyvän mahdollisimman hyvin. Tällöin sävelletään lisää musiikkia, jonka on huomattu myyvän. Tämä saattaa vaikuttaa jo sävellysprosessissa eli luovuusvaiheessa, vaikka suurempi merkitys sillä on varmasti arvoympyrän kahden seuraavan vaiheen, kehittämisen ja tuotteistamisen, kohdalla.

Vaikka Suikkasen (2002) esittelemä arvoympyrä onkin kehitetty ääniteteollisuuden kannalta, sitä mielestäni voi soveltaa myös muun kaupallisen

luovan toiminnan tarkasteluun, ainakin musiikissa. Tällöin jotkin vaiheet saattavat jäädä pois tai niiden merkitys on pieni.

2.2 Fyysiset äänitteet

Fyysisten äänitteiden merkitys musiikkiteollisuudessa on vähentynyt niin vauhdilla, että tulevaisuudessa niiden myynnin voi uskoa loppuvan lähes täysin. Alla oleva taulukko havainnollistaa CD-levyjen myynnin laskua Suomessa vuodesta 2006, jolloin se lähti merkittävään alamäkeen. Taulukon luvut pohjautuvat Musiikkituottajien internet-sivujen lukuihin. Olen ottanut taulukkoon mukaan vain CD-levyjen myynnin, sillä muiden fyysisten äänitteiden myynnin määrä on käytännössä merkityksetön.



Kuva 2. CD-levyjen vuosimyynti. Musiikintuottajien internet-sivut (2014).

Jos vastaava linja jatkuu eikä uusia hyviä myyntiin soveltuvia fyysisiä formaatteja keksitä, on fyysisten äänitteiden myynti käytännössä lopussa 15 – 20 vuoden kuluttua. Tällä hetkellä vallitseva vinyylilevytrendi tuskin pystyy kompensoimaan tilannetta juurikaan myynnin jäädessä kuitenkin lähinnä vinyyliharrastajien vastuulle.

Suikkanen (2002) toteaa, että äänite, fyysinen tai virtuaalinen, pystytään rinnastamaan paremmin kulutushyödykkeeseen kuin vaikkapa kulttuuritapahtuma. Tapahtumat tarvitsevat usein julkista rahoitusta, kun ääniteteollisuudessa puolestaan on kulttuurin vaalimisen sijaan usein kyse nimenomaan bisneksestä.

2.3 Internet-palvelut

Nykyään onkin huomattava määrä erilaisia mahdollisuuksia kuunnella musiikkia suoraan internetistä laillisesti. Palvelut ja sivustot, kuten Youtube, maksavat artisteille suoraan tai tekijänoikeuskorvauksien kautta käyttäjien kuuntelemasta musiikista yleensä soittomäärien perusteella. Tämä ei kuitenkaan ole sujunut täysin ongelmattomasti, sillä suoratoistopalveluista, kuten Spotifysta, artistien saamat summat ovat käytännössä täysin olemattomia. Myös Youtube-videopalvelulla, johon käyttäjät voivat vapaasti ladata videoita, on ollut pitkään ongelmia tekijänoikeussuojatun materiaalin kanssa, joskin muutos on parempaan päin. Lokakuussa 2013 Helsingin Sanomissa kerrottiin Youtuben tehneen yhteistyösopimuksen Suomen tekijänoikeuksia valvovan Teoston kanssa. Youtube on tehnyt vastaavia sopimuksia myös monissa muissa maissa toimivien tekijänoikeusjärjestöjen kanssa (Helsingin Sanomat 2014).

Internet-palvelujen vallatessa tallenteiden levitystä, äänitteiden merkitys musiikkibisneksen liikevaihdosta pienenee jatkuvasti. Internetistä saa äänitteitä halvemmalla tai ilmaiseksi, ja fyysisiä äänitteitä ei kannata ostaa, ellei arvosta nimenomaan äänitteen fyysistä omistamista. Esiintymisten merkitys kasvaa äänitebisneksen kutistuessa, ja siksi monet aiemmin vain äänitteisiin painottuneet yhtiöt ovatkin laajentaneet toimintakenttäänsä myös elävän musiikin puolelle. Tästä seurauksena artistit joutuvat tekemään yhtiöiden kanssa laaja-alaisempia sopimuksia. Vastaavasti nykyään tehdään monesti myös pelkästään tiettyyn yksittäiseen osa-alueeseen, usein jakeluun, liittyviä sopimuksia, joissa artistin täytyy itse huolehtia levyn tuotantokustannuksista valmiiksi äänitteeksi asti.

2.4 Kustannustoiminta

Kustannustoiminnan pääasiallinen tarkoitus on saada teosta levitettyä. Usein kustantaja etsii teokselle artistin ja neuvottelee sopimuksia muun muassa levy-yhtiöiden kanssa. Musiikkikustantajan tulonlähteenä ovat pääasiassa kaupalliset tallenteet ja julkisista esityksistä kerätyt tekijänoikeustulot, joista musiikkikustantajat saavat tyypillisesti noin 33,3 % (Suikkanen 2002).

Etujärjestöistä esitysoikeuksia hoitava Teosto, tallentamisoikeuksia hoitava NCB ja valokopio-oikeuksia hoitava Kopiosto muodostavat musiikkikustantajien kannalta tärkeän kolmikon. Tilaussävellyspalkkiot muodostavat myös osan musiikkikustantajien ja näiden edustamien säveltäjien tuloista. (Muikku 2012, 9.)

Monet musiikkikustantajat eivät ole pelkästään kustantajia, vaan kustannustoiminta saattaa olla vain osa yrityksen liiketoimintaa.

Kustannustoimintaa harjoittava yritys saattaa olla päätoiminnaltaan jotain muuta musiikkiin liittyvää, kuten esimerkiksi yhtye tai tiettyä musiikin alaa edistävä säätiö.

3 KLASSINEN MUSIIKKI

Musiikkibisnes on ollut vahvassa murroksessa pitkään, ja sen perinteiset muodot ovatkin uhattuina elävää musiikkia lukuunottamatta. Aku Alasen (2009) tekemän selvityksen mukaan musiikkialan taloudessa kasvavat alueet ovat elävä musiikki ja musiikkipelit. Jälkimmäinen ei klassista musiikkia juuri kosketa.

Musiikkipeleissä, kuten Guitar Hero tai Singstar, kappaleet edustavat yleensä populaarimusiikin hittejä, niissä ei juuri klassista musiikkia ole nähty. Tällä saralla klassinen musiikki voisikin yrittää terästyä. Eero Tolppanen vuosina 2012 ja 2013 Music Finlandille tekemissään tutkimuksissa ei ota huomioon musiikkipelejä, muuten kuin mahdollisissa tekijänoikeuskorvauksissa, mutta on päätenyt Alasen kanssa samaan lopputulokseen elävän musiikin kasvusta, jonka osuuden koko musiikkitaloudesta Tolppanen (2014, 7) arvioikin olevan jo 50 %. Tolppanen (2014, 6) kertoo myös tekijänoikeusmaksujen 3,5 %:n kasvusta edellisvuodesta.

Elävä musiikki sen sijaan koskettaa klassista musiikkia varmasti enemmän kuin mikään muu musiikkitalouden osa-alue. Elävänkin musiikin alueella muutosta on kuitenkin ollut viime aikoina. Konserttilippujen hinnat kaikissa musiikkityyleissä ovat nousseet huimasti, ja varsinkin populaarimusiikin puolella järjestetään enemmän huomattavasti suurempia keikkoja. Festivaalien määräkin on kasvanut kaikkien musiikinlajien kohdalla. Suomesta on enää hankala löytää kesällä viikonloppua, jolloin ei olisi lähes minkä tahansa musiikkigenren käsittävää festivaalia jossain päin maata.

3.1 Ongelmia

Mark Vanhoenacker kertoo lehtiartikkelissaan klassisen musiikin suosiosta Amerikassa. Jo artikkelin nimi "Requiem. Classical music in America is dead." (Vanhoenacker 2014), viittaa siihen, että tulevaisuuden näkymät ovat synkät. Vuodesta 1982 vuoteen 2012 klassisen musiikin konserteissa käyneiden aikuisten prosenttiosuus on vähentynyt kolmestatoista alle yhdeksään. Radiokanavia

sulkeutuu, ja konserteissa käyvien ihmisten keski-ikä kasvaa. Alle 30-vuotiaita konserttikävijöitä on enää 9 prosenttia kaikista, kun taas yli 60-vuotiaita on jopa 30 prosenttia. Ihmisistä valtaosa ei siirrykään vanhetessaan klassisen musiikin pariin, vaan he kuuntelevat saman kaltaista musiikkia kuin nuorena.

Euroopassa näkisin ennusteen kuitenkin olevan vielä toistaiseksi valoisampi. Silti täälläkin painitaan osittain samojen asioiden, kuten konserttiyleisön keski-ikä nousun, kanssa. Eero Hämeenniemi (2007) puhuu klassisen musiikin julkisuusarvon korostumisesta nykyaikana yli taiteellisen arvon. Itse ajattelen, että jos julkisuusarvo on suurempi kuin taiteellinen arvo, se vääristää klassisen musiikin kenttää, sillä tällöin aitiopaikalla ovat vain yleisesti tunnetut säveltäjät, muusikot sekä klassisen musiikin hitit, joilla on jo itsessään julkisuusarvoa. Paitsioon jäävät monet lahjakkaat nuoret muusikot sekä monet teokset, joilla voisi olla paljon annettavaa klassisen musiikin kuulijoille.

Tavallaan voisi kuitenkin ajatella klassisen musiikin julkisuusarvon olevan sen pelastus. Miten olisivat asiat, mikäli klassisella musiikilla ei olisi merkitystä julkisuuden ja imagon kannalta? Suuret orkesterit eivät selviä nykyäänkään ilman ulkopuolista rahoitusta, ja mikäli jatkossa klassinen musiikki on joutumassa entistä enemmän marginaaliin, tilanne ei ainakaan parane.

Ennen pidettiin lähes perusoletuksena, että klassinen musiikki on jotenkin muun musiikin yläpuolella ja että sitä pitää tukea, jotta se säilyy. Nykyään klassinen musiikki joutuu taistelemaan olemassaolostaan jatkuvasti kasvavilla markkinoilla, joissa se on enemmän ja enemmän yhtenä musiikkityylinä muiden joukossa (Siltainsuu 2011, 32). Edelleen klassinen musiikki saa enemmän avustuksia sekä esittävään toimintaan että koulutukseen, kuin muut musiikkityylit, mutta klassisen musiikin alueelle tuleva suhteellinen rahavirta on jatkuvasti kuihtunut. Myös Virtaperko (2014b) toteaa taidemusiikin säveltäjille kanavoitavan rahavirran osuuden pienentyneen muiden musiikin muotojen ottaessa oman osuutensa kulttuurin tuesta.

Suomen Sinfoniaorkesterit ry:n jäsenorkestereilla oli ulkomailla 90 konserttia vuonna 2004, mutta vuonna 2011 konsertteja oli enää 16. Suuri vaikuttaja myös

klassisen musiikin kulutuksen laskuun viime vuosina on tietysti 2008 alkaneesta finanssikriisistä johtuva taantuma, mikä on ihan ymmärrettävää. Tämän toteaa myös Rajamäki (2014). Talouden ollessa heikoissa kantimissa ei haluta panostaa musiikkiin, joka ei tuota hyvin.

Viennissä merkittävintä liikevaihtoa edustavat tähtisolistien ja kapellimestarien palkkiot (Muikku 2012). Tuskin kukaan kuitenkaan on sitä mieltä, että näiden tähtien neli- ja jopa viisinumeroiset keikkapalkkiot ovat täysin tarkoituksenmukaisia, varsinkin kun klassinen musiikki painii muutenkin taloudellisten ongelmien parissa.

Miksi klassinen musiikki ei sitten kiinnosta kaikkia? Olen kuullut monesti ystäväieni suusta lausahduksia tai vahvoja stereotypioita tähän tyyliin: "en jaksaa kuunnella klassista musiikkia, koska siinä on niin epäselvä rytmi", tai "en tykkää oopperasta" henkilöltä, joka ei ole koskaan käynyt oopperassa.

Eräs klassisen musiikin ongelmista liittyy myös musiikinkulutusmuotoon, jossa musiikkia kuunnellaan paljon internetistä erilaisten palveluiden kautta. Nykyaikainen musiikin kulutus on rakentunut ennen kaikkea populaarimusiikin pohjalle, ja klassisen musiikin kuuntelijat ovat tottuneet erilaisiin musiikin kuuntelu- ja ostokäytänteisiin kuin populaarimusiikin puolella, mikä on varmasti vaikeuttanut klassisen musiikin sopeutumista tälle kentälle. Internet-palvelut on rakennettu toimimaan populaarimusiikin käytänteiden, kuten lyhyiden yksiosaisien kappaleiden, listahittien ja nousevien tähtien markkinoinnin pohjalta. Kyllä niistä toki klassista musiikkiakin löytyy, sitä vain pitää osata erikseen etsiä, eikä siihen panosteta merkittävästi. Klassisen musiikin puolella elävän musiikin merkitys on myös perinteisesti äänitteiden kuuntelua suurempi.

Erilaisille internetin kautta toimiville musiikkipalveluille on tyypillistä tarjota musiikkia MP3-muodossa. Klassisessa musiikissa MP3-tiedostomuotoon pakkaamisen tuottama äänenlaadun ja dynamiikan heikentyminen vaikuttaa kuuntelukokemukseen keskimäärin enemmän kuin populaarimusiikissa, jossa kappaleen sisällä tapahtuvat dynaamiset vaihtelut eivät useimmiten ole niin suuria.

3.2 Taide vai kaupallisuus

Tärkeä asia mietittäessä klassisen musiikin kaupallista toimintaa on se, kuinka painotetaan taiteellista arvoa sekä kaupallista arvoa. Jottei yhtälöstä tulisi liian yksinkertainen, voidaan ottaa mukaan myös aiemmin mainittu julkisuusarvo.

Pro gradu -työssään Juho Suikkanen (2002) pohtii kulttuurin ja taloustieteen ristiriitaisuutta. Hän toteaa laadultaan korkeatasoisten taideteosten olevan usein taloudellisesti kannattamattomia ja taloudellisten rajoitteiden saattavan vaikuttaa taiteelliseen lopputulokseen. Kuluttajan määrätessä markkinataloudessa sen, mitä tuotetaan, kulttuurialoilla tekijät ovat usein riippumattomia teostensa taloudellisesta kannattavuudesta, sillä niitä tuotetaan ulkopuolisen rahoituksen, kuten valtion tuen, turvin.

Siltainsuun (2011) mukaan klassinen musiikki sai noin puolitoista vuosisataa sitten uusia laatuvaatimuksia. Taiteellisen laadun lisäksi sen tuli olla myös suosittua, toisin sanoen kaupallista. Siitä lähtien nykypäivään asti on eräs säveltäjän onnistumisen merkeistä ollut taiteellisen laadun lisäksi mahdollisimman suuri tuottavuus. (Siltainsuu 2011, 32.)

Kyseessä on mielenkiintoinen asia myös uuden musiikin tuotannon kannalta. Olen kuullut monesti sanottavan, että musiikissa kaikki on jo tehty. Oma mielipiteeni on, että tämä ei pidä paikkaansa. Jatkuvasti tulee uutta musiikkia, jossa on uusia oivalluksia, joita ei ole aiemmin toteutettu, tai vanhaa yhdistellään tavalla, joka luo uutta. Mutta jos suurin asia uusien teosten merkittävyyttä mietittäessä on niiden tuottavuus, ei uusia asioita juuri kannata kokeilla. Suosittelenkin edellä mainitun sanonnan muuttamista muotoon musiikissa kaikki tuottava on jo tehty. Suureen yleisöön ainakin länsimaissa eniten vetoava musiikki on kuitenkin perinteistä tonaalista musiikkia, ja sen saralla tuskin saavutetaan enää merkittäviä uudistuksia. Ristiriita aiheutuu kuitenkin sen tosiasian kanssa, että taide elää ja kehittyy vain uusiutumisen kautta ja menneessä musiikissa väkisin pitäytyminen on oman kulttuurisen haudan kaivamista (Virtaperko 2014b).

Kuten Veli-Markus Tapio (2012) toteaa Suomen Sinfoniaorkesterit ry:n julkaisemassa artikkelissa, menestykseen tarvitaan myös kriitikoiden, manageritoimistojen, levy-yhtiöiden jne. hyväksyntä, eli pelkkä taide tai kaupallisuus eivät yksinään riitä nostamaan jotain säveltäjää tai musiikkikappaletta ylitse muiden.

3.3 Rahoitus

"Miten paljon kulttuuritarjonnan ylläpitäminen saa kunnalle enintään maksaa? Mitä hyötyä on kaupungille siitä, että siellä toimii kunnallisin varoin ylläpidetty orkesteri? Miten monta veromarkkaa asukasta kohti voidaan käyttää kirjastoon ja teatteriin?" kysyi Kalevi Aho jo vuonna 1997.

Puhuttaessa elävästä musiikista klassisen musiikin kenttä on aina toiminut pääosin ulkopuolisen rahoituksen voimin. Aiemmillä vuosisadoilla rahoittajina ovat toimineet pääosin kirkko ja hovit. 1700-luvun loppupuolelta lähtien kehitys vei musiikin esittämistä kuitenkin myös muualle: salonkeihin, konserttisaleihin ja oopperataloihin. (Hämeenniemi 2007, 127 – 130.) Nykyään rahoitus tulee pääosin julkisilta tahoilta sekä erilaisilta tukijärjestöiltä. Joissain tapauksissa myös yksityiset tahot voivat edelleen rahoittaa orkestereiden toimintaa, esimerkkinä Nordean Jean Sibelius nuoriso-orkesteri.

Niin kuin aiemmin mainitsin, klassinen musiikki on aina tarvinnut ja tulee luultavasti aina tarvitsemaan ulkopuolista tukea. Se ei yksinkertaisesti pysty maksamaan omia kulujaan. Vuoteen 2017 mennessä kulttuurin tuki vähenee 15 miljoonalla eurolla, mikä tarkoittaa merkittäviä leikkauksia myös klassisen musiikin kohdalla (Kuusisaari 2014).

Festivaaleista esimerkiksi Savonlinnan oopperajuhlat saa lipputuloista hieman alle 70 % budjetista (Ylikauma 2012), ja monilla pienemmillä festivaaleilla luku on vielä pienempi. Vaikka klassisen musiikin festivaaleilla menee nykyaikana ilmeisen hyvin, nekin tarvitsevat sponsoreita sekä valtion ja kuntien tukea, joista molemmat ovat nykyaikana tiukassa.

Myös kannatusyhdistysten vapaaehtoistoiminta voi tehdä oman osansa orkestereiden tukemisessa. Esimerkiksi Aplodit Orkesterille ry myy konserteissa käsiohjelmaa, levyjä ja julkaisee lehteä, jossa kerrotaan Sinfonia Lahden konserteista, tapahtumista ja ajankohtaisista asioista (Rajamäki 2014).

Orkesterien ja tapahtumien lisäksi ulkopuolista tukea tarvitsevat myös säveltäjät. Virtaperkon (2014b) mukaan säveltäjillä on perinteisesti kolme tulonlähdetä, jotka ovat tilauspalkkiot, tekijänoikeustulot ja apurahat. Näistä apurahat ovat nykyään säveltäjille merkittävin tulonlähde, muiden ollessa suurimmalle osalle säveltäjistä lähinnä pienimuotoista lisätuloa. Apurahojenkin saanti on nykyään haastavaa, sillä samoja rajallisia apurahoja havittelee aina vain useampi. Tilauspalkkiot ja tekijänoikeuskorvaukset muodostavat merkittävän tulonlähteen ainoastaan pienelle joukolle kansainvälisesti menestyneitä säveltäjiä.

Monet lähtökohtaisesti klassista musiikkia esittävät orkesterit ovat ottaneet ohjelmistoonsa myös kevyempää musiikkia. Iskelmää, rock-sovituksia, elokuvamusiikkia, crossoveria ja nykyään jopa pelimusiikkia kuulee säännöllisesti sinfoniaorkestereiden ohjelmistoissa. Vaikka kyseessä on varmasti myös orkesterien taiteellisen annin laajentaminen, suurempi tekijä tämänkaltaisessa liikkeessä on luultavasti se, että kevyen musiikin konsertit myyvät laajemmalle asiakaskunnalle kuin puhtaasti klassisen musiikin konsertit.

3.4 Orkesterit ja nykyaika

Viitataan tässä osiossa Olli Virtaperkon kolumniin Rondo-lehdestä kesäkuulta 2014 ja kerron, mitä ajatuksia se minussa herätti. Orkesterien kokoonpanon ja ohjelmistovalikoiman uudistaminen vaikuttaisi epäilemättä melko suorasti niiden kiinnostavuuteen sekä talouteen, ja tuskin negatiivisesti. Se on kuitenkin asia, joka jätetään melko helposti huomiotta ainakin tilastoja tarkastellessa. Otettaessa huomioon orkestereiden suuri määrä Suomessa suhteessa väkimäärään kyseessä on asia, joka vaikuttaa myös musiikkialan taloudelliseen tilanteeseen.

Olli Virtaperko puhuu Rondo-lehden kolumnissaan sinfoniaorkesterin päivittämisestä nykyaikaiseksi, ovathan sinfoniaorkesterit uusia lyömäsoittimia lukuunottamatta säilyneet samanlaisena jo iät ja ajat. Ennen orkesterit mukautuivat ajan musiikkiin, mutta nykyään samanlaista muutosta soittimissa sekä orkestereiden rakenteissa ei enää tapahdu. (Virtaperko 2014.)

Ainakin yksi syy paikalleen jämähtämiseen on epäilemättä kevyen musiikin ja sähkösoitinten nousu 1900-luvulla. Klassinen musiikki on tietoisesti haluttu pitää erillään populaarimusiikista. Näin ollen populaarimusiikille tyypillisiä soittimia ei ole voitu käyttää klassisessa musiikissa, sillä ne yhdistäisivät perinteistä klassista orkesterisointia liikaa populaarimusiikkiin. Toinen syy on varmasti klassisen musiikin kentän hajanaisuus 1900-luvulla ja nykypäivänä sekä se, ettei se kehity tiettyyn suuntaan yhtä tasaisesti kuin aiempina vuosisatoina, jolloin orkesterien standardikokoonpanot muuttuivat aina sen mukaan, minkälaista sointia niiltä vaadittiin.

Viime vuosisadan loppupuolella ja varsinkin viime aikoina klassisen musiikin kohdalla on ollut pelkoa siitä, että muu musiikki syrjäyttää klassisen musiikin jossain vaiheessa kokonaan. Kun konserttikävijöiden keski-ikä nousee jatkuvasti eikä uusia kävijöitä tule läheskään samaan tahtiin, pelko on ihan aiheellinen. Pelko saattaa kuitenkin johtaa myös siihen, ettei klassisen musiikin kohdalla uskalleta enää tehdä radikaaleja muutoksia ja mennä vielä pahemmin metsään. Radikaalit ratkaisut ovat kuitenkin juuri sitä, mitä tarvitaan. Vielä konserteissa riittää yleisöä, mutta keski-ikä jatkuvasti noustessa näin ei välttämättä kauaa ole. Asiaa on onneksi nostettu esiin useamminkin viime aikoina klassisen musiikin saralla.

Virtaperkon ehdotus orkesterin kokoonpanon muuttamisesta tuskin ainakaan huonontaisi klassisen musiikin tilannetta. Itse uskallan epäillä, että ottamalla nykyaikaisia sähkösoittimia sekä miksei vaikka erilaisia kansanmusiikkisoittimia sinfoniaorkesteriin mukaan ja muokkaamalla sen sisäistä dynamiikkaa tasapainoiseksi saatettaisiin saada klassinen musiikki jopa uuteen nousuun. Tämä tottakai tarkoittaisi myös orkestereiden ohjelmistojen muokkaamista.

Kun puhutaan orkesterin koostumuksen muuttamisesta, nousee mieleen tietysti Avanti!, joka on internet-sivujensa mukaan perustettu esittämään musiikkia, joka jää standardikokoonpanojen ulkopuolelle. Luulen, että sama toimisi myös toisin päin. Jos orkesterit ylipäättään kykenisivät mukautuvuuteen tai Suomessa olisi selvästi moderneja orkesterikokoonpanoja, myös näille soveltuvaa musiikkia alkaisi ilmestyä enemmän. Monipuolisempi soittimisto ja ohjelmisto takaisi myös sen, että klassinen musiikki löytäisi laajemman kuulijakunnan. Herää tietysti kysymys, voisiko sitä silloin kutsua enää klassiseksi musiikiksi. Ja onko sillä merkitystä, voiko sitä kutsua enää klassiseksi musiikiksi? Pitääkö klassisen musiikin pysyä jotenkin eriytyneenä muusta musiikista? Hyvänä esimerkkinä crossover-konserttien toimivuudesta voidaankin pitää Apocalyptican ja Avantin yhteiskonserttia Finlandia-talossa maaliskuussa 2014.

Mielenkiintoinen ilmiö mielestäni on myös se, että monet tuntuvat arvostavan klassisen musiikin piirissä olevaa osaamista ja sinfoniaorkestereita, mutta se ei näy konserttien kävijäluvuissa. Kävijöitä vetävätkin erikoiskonsertit, kuten elokuva- ja pelimusiikki sekä muut kevyemmän musiikin konsertit. Orkestereihin liittyy tietty myyttisyys ja arvokkuus, ja ihmiset haluavatkin kokea vaikkapa elokuvamusiikkia konsertissa orkesterin soittamana. Tuntuukin, että arvostus orkestereita kohtaan on olemassa, mutta valtaväestö ei välttämättä pidä sen soittamasta ohjelmistosta.

3.4.1 Orkesterien musiikkikasvatustoiminta

Orkesterit ovat itsekin heränneet nykytilanteeseen, ja ongelmiin on yritetty etsiä ratkaisuja. Eräs niistä on yleisön musiikkikasvatus. Orkesterit pyrkivät kasvattamaan yleisöään ja saamaan uusia ihmisiä innostumaan klassisesta musiikista. Usein yleisön musiikkikasvatus suuntautuu lapsiin ja nuoriin, sillä he ovat tulevaisuuden potentiaalista konserttiyleisöä.

Musiikkikasvatustoimintaa harjoitetaan esimerkiksi Helsingin Musiikkitalossa KUULE!-yleisötyössä, joka on Sibelius-Akatemian, Helsingin

kaupunginorkesterin ja Radion sinfoniaorkesterin yhteinen projekti. Hanke on suunnattu pääkaupunkiseudun lapsille ja nuorille, ja sen ideana on, että lapset ja nuoret saavat itse säveltää ammattilaisten johdolla. Samalla he saavat tutustua orkesterisoittimiin ja kuulla omia kappaleitaan oikeilla soittimilla soitettuina. Loppuhuipennuksena kappaleet esitetään oikeassa konsertissa. (Musiikkitalo 2014.)

Toisenlaista musiikkikasvatustoimintaa järjestää esimerkiksi Kuopion kaupunginorkesteri, joka toteuttaa teemakonsertteja eri kohderyhmille, joita ovat eri ikäiset lapset ja nuoret päiväkotii-ikäisistä lukiolaisiin, vanhukset, erityisryhmät sekä muu aikuisyleisö (Kuopion kaupunginorkesteri 2014). Lisäksi suuri osa suomalaisista orkestereista osallistuu ainakin jollain tavalla yleisön musiikkikasvatukseen.

3.5 Festivaalit ja tapahtumat

Varsinkin klassisen musiikin kohdalla myös festivaalien perustajat ja johtajat ovat usein itse ammattimuusikoita. Tämän johdosta klassisen musiikin festivaaleilla tapahtuman taiteellinen anti on ratkaisevampaa kuin taloudellinen hyöty. Myös klassisen musiikin festivaalit joutuvat kuitenkin kohtaamaan taloudelliset realiteetit ja toimimaan niiden alaisuudessa. (Ylikauma 2012.)

Jos katsotaan niiden festivaalien ja tapahtumien määrää, jotka on suunnattu klassiselle musiikille (mukaan luettuna ooppera ja kuorotapahtumat), voisi sanoa että klassinen musiikki on Suomen suosituin musiikkigenre. Tämän lisäksi klassinen musiikki on ainakin jollain tapaa edustettuna lähes kaikilla kaupunkifestivaaleilla, sekä vastaavissa julkisissa tapahtumissa.

Harri Kuusisaaren (2014) mukaan klassista musiikkia esittävistä festivaaleista voisi ottaa oppia muuallekin klassisen musiikin kentälle. Julkisen tuen leikkausten ja sponsorirahojen saamisen vaikeutumisenkin ohella vuonna 2014 Suomeen on noussut jälleen kolme uutta musiikkijuhlaa. Taidemusiikkifestivaalien määrän

jatkuva kasvu näyttää, että ainakin klassisen musiikin tapahtumille on vielä kysyntää.

3.6 Kustannustoiminta

Kustannustoiminnassa kappaleen tekijä eli säveltäjä, sanoittaja tai sovittaja luovuttaa osan tekijänoikeuksistaan kustantajalle, joka pyrkii edistämään kappaleen levitystä. Kustannustoiminta on perinteisesti ollut merkittävä osa uuden musiikin esiin tuomista, vaikka sen merkitys viime aikoina onkin vähentynyt. Teknologian kehityksen myötä painetun nuotin merkitys on myös vähentynyt, mikä on johtanut siihen, että musiikkikustantajat eivät ole enää pelkkiä nuottien julkaisijoita (Suomen musiikkikustantajat 2014). Klassisessa musiikissa painetun nuotin merkitys ei ole kuitenkaan vähentynyt yhtä paljon kuin kevyen musiikin kohdalla. Nuottikustannus onkin esiintyvän taiteen jälkeen suurin klassisen musiikin viennin osa-alueista (Muikku 2012). Puhun tästä aiheesta lisää kohdassa Vienti.

Suomen Musiikkikustantajat ry:n piiriin kuuluu 37 jäsentä, joista ainakin kahdeksalta löytyy katalogeista myös klassista musiikkia (Suomen musiikkikustantajat 2014). Vertauskohtana popmusiikkia julkaisee jäsenistä 22. Näiden kahden musiikkigenren yleiset suhteet huomioon ottaen tarve klassisen musiikin kustantamiselle näyttäisi olevan merkittävämpi. Myös Muikku toteaa, että nuottimateriaalin myynnillä ja vuokraamisella on kustantajille huomattavasti suurempi taloudellinen merkitys klassisen musiikin kuin kevyen musiikin piirissä (Muikku 2012, 9). Tämä johtuu siitä, että suhde nuotteihin on näissä genreissä aivan erilainen. Klassisessa musiikissa nuotit usein määrittävät tarkalleen, miltä kappale kuulostaa. Kevyen musiikin saralla nuottien tarkoitus on lähinnä osoittaa melodia ja soinnutus (Syrjälä 2012, 9).

3.7 Fyysiset äänitteet

Jo pitkään musiikkibisnes on ollut jatkuvassa murroksessa. Uusien formaattien sekä internet-jakelun syntymisen ja muotoutumisen myötä sen on pitänyt mukautua vastaamaan uusia vaatimuksia. 80-luvun alussa CD-levy alkoi syrjäyttämään C-kasettia ja vinyylilevyä vieden 90-luvulla niiltä markkinat lähes täysin. 2000-luvulla on alkanut CD:n alamäki internetin yleistyttyä ja mahdollistettua jopa ilmainen, tosin alunperin laitton, musiikinkuuntelu. Internetin kautta tapahtuvaa musiikinkuuntelua ensin vastustaneiden levy-yhtiöiden ja muiden musiikkialan kaupallisten toimijoiden on sittemmin ollut pakko sopeutua internetin ylivaltaan. Ihmiset toimivat siten miten ovat tottuneet.

Äänitteiden myynti oli pitkän aikaa laskussa internetin noustua ja vietyä markkinoita fyysisiltä äänitteiltä pystymättä kuitenkaan paikkaamaan syntynyttä aukkoa. Vuonna 2012 tapahtui kuitenkin muutos ja äänitemyynti lähti varovaiseen nousuun. Fyysisten äänitteiden myynti jatkoi laskuaan, mutta digitaalisten äänitteiden myynti ja suoratoistopalvelut pystyivät ensimmäistä kertaa kompensoimaan tilannetta (Tolppanen 2013, 15). Seuraavana vuonna äänitemyyntissä oli kuitenkin taas hieman laskua, juurikin fyysisten äänitteiden myynnin jatkuvasta laskusta johtuen. Digitaalinen myynti sen sijaan jatkoi kasvuaan edelleen ottaen äänitemarkkinoista itselleen jopa 28 %. (Tolppanen 2014, 4.) Myös niin kutsutun platinarajan lasku alkuperäisestä 100000:sta kappaleesta 20000:een kertoo jotain äänitteiden myynnin tilasta.

Vaikka fyysisistä äänitteistä CD-levy on edelleen selvästi myydyin formaatti, on mielenkiintoista kehitystä tapahtunut vinyylilevyjen kohdalla. Vinyylilevyt, jotka CD-levy syrjäytti lähes täysin 90-luvulla, ovat tehneet paluuta. Annastiina Airaksisen (2013) artikkelissa kerrotaan vinyylilevyjen kasvattaneen myyntiä huimasti vuodesta 2006 (7000 myytyä kappaletta), vuoteen 2012 (lähes 48 000 kappaletta). Klassisen musiikin kohdalla vinyylien merkitys on kuitenkin huomattavasti pienempi kuin populaarimusiikissa ja varsinkin sen monissa pienemmissä alagenreissä.

Klassisen musiikin puolella äänitteiden myynti ei ole koskaan ollut yhtä merkittävää kuin kevyen musiikin puolella. Tästä kertoo osittain jo se, että Suomessa kautta aikojen myydyimmissä äänitteissä ei ole yhtään klassisen musiikin levyä (Tilastokeskus 2012). Klassisen musiikin osalta fyysiset äänitteet ovat kuitenkin pitäneet pintansa kevyttä musiikkia paremmin. Vaikka klassistakin ladataan nykyään yhä enemmän internetistä, on klassisen musiikin fyysisten äänitteiden myynnin lasku hitaampaa kuin populaarimusiikin puolella. Eräs syy tähän on varmasti klassisen musiikin kuluttajien korkeampi keski-ikä. (Hartikainen 2011.)

Äänitteiden myynnissä on klassisen musiikin puolella ehkä jopa kevyen musiikin äänitemyyntiä merkittävämpi osuus hiteillä. Ikiaikaiset klassikot kuten Bach, Mozart ja Beethoven myyvät huomattavasti paremmin kuin tuoreet tuntemattomammat säveltäjät. Yhdysvalloissa on Dick Weismannin (2010, 151) mukaan yleistä, että tyypillinen klassisen musiikin äänitteen ostaja haluaa kuulla tyypillistä ohjelmistoa, josta yleensä löytyy jo valmiiksi huomattavia määriä versioita. Isommille levy-yhtiöille onkin nykyään yleistä vanhempien äänitteiden uusintaversioiden julkaiseminen.

Kun puhutaan klassisen musiikin äänitemyyntistä, ei voi olla mainitsematta nimeä Naxos. Naxos on saksalaissyntyisen Klaus Heymannin perustama klassisen musiikin levy-yhtiö, jonka pääkonttori sijaitsee Hong Kongissa. Se on maailman suurin klassista musiikkia julkaiseva levy-yhtiö, niin lähes 6000 levyn katalogillaan kuin levinneisyydeltään, ja on näin ollen loistava esimerkki siitä, että klassisenkin musiikin äänitemyyntiä voi tehdä tuottavasti. Suomessa Naxoksen jakelusta sekä tuotannosta vastaa sen sisaryhtiö Fg-Naxos. Myös suomalainen levymerkki Ondine on Naxoksen omistuksessa. Naxos tuottaa hyvälaatuisia klassisen musiikin äänitteitä, usein samoilla solisteilla, kapellimestareilla ja orkestereilla, joilla on jo sopimus yhtiön kanssa. Naxos on pitänyt levyjen hinnat aina matalina, mikä on osasy syy sen menestykselle.

3.8 Internet-palvelut

Klassisen musiikin myynnissä ja viennissä erilaisten internet-palvelujen merkitys on huomattavasti vähäisempi kuin kevyen musiikin puolella (Muikku 2012, 8). Varsinkin kun puhutaan kaupallisista internetpalveluista. Kuitenkin internetin merkitys klassisen musiikin tunnetuksi tekemisessä on suuri, yhtenä merkittävänä tekijänä Youtube. Youtube-videopalvelussa toteutettu Youtube Symphony Orchestra -projekti saavutti yli 13 miljoonaa katsomiskertaa ja johti konserttiin loppuunmyydyssä Carnegie Hallissa New Yorkissa (Rudolph & Frankel 2009, 3 – 5). Toinen hyvä esimerkki on muun muassa Sirkka Lammin ja Sinfonia Lahden yhteisestä konsertista nauhoitettu video, jossa Lamminen tekee fermaatilla kärrynpyörän ja joka on kerännyt jo yli 800 000 katsomiskertaa (Länsiö 2013).

Toinen videoituun materiaaliin pohjautuva internetpalvelu on ClassicLive, joka eroaa Youtubesta siinä, että se on omistettu klassiselle musiikille. ClassicLive syntyi Lahden Sinfoniaorkesterilta lähtöisin olevasta ideasta, jossa konsertteja voisi katsoa suoraan netistä reaaliajassa. Nykyään ClassicLivessä nähtäviä konsertteja voi katsoa myös jonkin aikaa jälkikäteen.

Luultavasti tällä hetkellä suosituin musiikin suoratoistoon tarkoitettu internetpalvelu on Spotify. Spotify on kilpailijoidensa tavoin suuntautunut populaarimusiikkiin, mutta siitä löytyy myös merkittävät määrät klassista musiikkia.

3.9 Radio

Kaupalliset radiokanavat ovat olleet Suomessakin vallalla jo pitkään. Tämä on johtanut tilanteeseen, jossa kullakin kanavalla on taloudellisesti järkevää soittaa ainoastaan musiikkia, jolle löytyy mahdollisimman paljon kuulijoita.

Suomessa on klassisen musiikin kannalta ongelmana myös pieni väestömäärä. Suomessa on hankala pyörittää radiota, joka on keskittynyt vain yhteen musiikkigenreen, poikkeuksena ehkä Radio Rock, sillä rockmusiikille löytyy

Suomessa paljon kuuntelijoita. (Hakanen 2012.) Monien populaarimusiikki-genrejen kohdalla tämä ei haittaa, sillä niitä voi usein helposti soittaa yhdessä muun populaarimusiikin kanssa, mutta klassisen musiikin yhdistäminen samalla radiokanavalla poppiin tai rockiin ei välttämättä ole kovin kuuntelijaystävällistä.

Nykyään monet internet-palvelut sekä musiikin soittamiseen tarkoitetut henkilökohtaiset laitteet ovat vieneet jonkin verran kuulijoita radioilta, vaikka radion tulevaisuus mediana näyttääkin Hakasen mielestä kohtuullisen hyvältä (Hakanen 2012, 9).

3.10 Tekijänoikeus

Tekijänoikeuskorvaukset muodostavat suuren osan monien ammattisäveltäjien tuloista. Suomessa säveltäjien ja musiikkikustantajien tekijänoikeuskorvauksien keräämisestä ja tilittämisestä vastaa Teosto ja muusikkojen sekä musiikkituottajien vastaavaa asiaa ajaa Gramex.

Tietyn musiikkikappaleen tekijänoikeus on voimassa 70 vuotta kappaleen tekijän eli säveltäjän, sanoittajan tai sovittajan kuoleman jälkeen (Teosto 2014). Mikäli kappaleesta tehdään uusi sovitus, koskevat kyseisen sovituksen tekijän tekijänoikeudet ainoastaan kappaleen kyseistä versiota. Äänitteen tekijänoikeus on voimassa myös 70 vuotta, ja äänitteen tekijänoikeuskorvauksesta toisen puolen saa äänitteen tuottaja (ei niin sanottu taiteellinen tuottaja), toisen puolen äänitteellä soittavat muusikot (Gramex 2014). Edellä mainittujen lisäksi kustantajat jakavat osan säveltäjän, sanoittajan ja sovittajan tekijänoikeuskorvauksista sellaisten kappaleiden kohdalla, joista on laadittu kustannussopimus.

3.11 Vienti

Jari Muikku on tehnyt Music Finlandille selvityksen suomalaisen klassisen musiikin viennistä vuonna 2012. Selvitys kattaa melko hyvin koko klassisen

musiikin viennin lukuunottamatta paria koko alan talouden kannalta merkitykseltä osa-aluetta.

Klassisen musiikin viennin kehityksessä, kuten musiikkiviennissä yleisestikin, on ollut merkittävänä tekijänä 1900-luvun aikana tapahtunut suuri kehitys sähköisten joukkoviestimien sekä ääntentallennus- ja toistotekniikan kehittymisellä.

Klassisen musiikin luontainen kansainvälisyys on ollut sen etu vientiä ajatellen (Muikku 2012, 6). Pääasialliset vientituotteet klassisessa musiikissa ovat teokset eri muodoissaan sekä esiintyvät taiteilijat.

Teoksia viedään ulkomaille nuottien muodossa, joko perinteisesti paperisena tai nykyaikaisemmin digitaalisena, tai äänitteinä CD:n, DVD:n ja pelkkien tiedostojen muodossa erilaisten verkkopalveluiden kautta (Muikku 2012, 7).

Toinen vientituote ovat esiintyvät taiteilijat yksittäisestä muusikosta kokonaiseen orkesteriin tai kuoroon. Vaikka puhutaan suomalaisesta viennistä, taiteilijat eivät aina esitä nimenomaan suomalaisia teoksia, joskin Sibelius on vahva vientivaltti suomalaisten esiintyjien kannalta (Muikku 2012, 7 – 8).

Myös muunlaisissa muodoissa harjoitetaan vientitoimintaa. Säveltäjien rooliin liittyy usein muun muassa opetusta ja luennointia ulkomailla. Sama saattaa päteä myös esiintyviin taiteilijoihin. Muita viennin muotoja ovat muun muassa opiskelija- ja opettajavaihto, tapahtumien harjoittama kansainvälinen toiminta, konseptien vieminen, akateeminen tutkimus, soitinrakennus ja klassisen musiikin osalta vielä hyvin alkuvaiheessa olevat nimenomaan klassiseen musiikkiin suuntautuneet verkkopalvelut. Kaikki edellä mainitut ovat kuitenkin vain pieni osa klassisen musiikin viennistä verrattuna teosten ja esiintyjien vientiin. (Muikku 2012, 8.)

Opetus- ja kulttuuriministeriön (2010) kulttuurivientiraportissa kerrotaan, että taiteen keskustoimikunnan vientiin myöntämistä apurahoista 10 % meni säveltaiteelle. Säveltaidetta enemmän yksittäisistä aloista avustusta saivat vain kuvataide (15 %), sekä taideteollisuus (12 %). Muita aloja olivat näyttämötaide (10 %), valokuvataide (9 %), tanssitaide (6 %), mediataide (4 %), rakennustaide

(3 %), kirjallisuus (2 %), elokuva (2 %), sirkustaide (2 %) ja arvostelijat (~0 %).

Lisäksi taiteenaloittain luokittelemattomille hankkeille meni 25 %.

4 POHDINTAA

Aloitin sellonsoiton harrastuksen 6-vuotiaana vuonna 1995. Näiden 19 vuoden aikana on musiikin kentällä tapahtunut enemmän muutosta kuin pitkiin aikoihin ennen sitä. Siihen sisältyy myös ääniteformaattien muutos C-kasetin pois jäämisestä CD-levyn kautta siihen, että suurin osa musiikista kuunnellaan nykyään tietokoneelta tai kännykstä. Klassisen musiikin videoita konsertteja katsotaan Youtubesta ja vastaavista videopalveluista, ja ihmiset voivat niiden kautta päästä sekunneissa käsiksi aiemmin pitkiä aikoja arkistoissa maanneisiin vanhoihin äänitteisiin, mikä on pääsääntöisesti hieno asia. Monet nuoret ja taitavat muusikot ovat ponnahtaneet pinnalle Youtubeen laittamiensa videoiden avulla, mutta vastaavasti se on myös täynnä monien amatöörien täysin kritiikittä lataamia videoita. Nykyaikana onkin aivan mahdollista saada tuhansien ihmisten yleisö hallitsematta alaltaan muuta kuin alkeet, mikä ei ollut mahdollista vielä 19 vuotta sitten aloittaessani soitto-opinnot.

Soiton opetus ja opiskelu, etenkin klassisessa musiikissa, ei kuitenkaan ole muuttunut merkittävästi näiden vuosien aikana. Tottakai opiskelijat katsovat harjoiteltaviin kappaleisiin esimerkiksi Youtubesta, ja monet käyttävät apunaan nykyajan tuomaa mahdollisuutta äänittää helposti ja hyvälaatuisena omaa soittoaan. Näkisin sen luonnollisena kehityksenä, sillä samoin toimivat nykyään monien muiden alojen opiskelijat. Soiton opetukseen ja muusikoiden koulutukseen tulisikin ottaa mukaan mahdollisuus hyödyntää nykyaikaista teknologiaa apuna paremmin. Ammattimuusikoiden taitotaso on viime vuosikymmenien aikana noussut merkittävästi (Virtaperko 2014b). Teknologian kehityksen myötä kuitenkin pelkkä taitotason ylöspäin nostaminen ei mielestäni riitä kehittämään klassista musiikkia tarpeeksi, vaan ammattimuusikoiden tulisi osata toimia musiikin kentällä laaja-alaisesti ja pystyä vastaamaan sen nykyisiin vaatimuksiin.

Taloustieteellisen ajattelumallin mukaan merkitystä on pääsääntöisesti niillä asioilla, jotka tuottavat rahallisesti, ja vain niihin halutaan panostaa. Tämä tapa ajatella tuntuukin nykyään melko yleiseltä. Myös Suikkanen (2002) toteaa kyseisen ajattelutavan herättäneen keskustelua kulttuurin tukemisen

mielekkyydestä. Virtaperko (2014b) ottaa haastattelussaan esille yhteiskunnallisen arvopohjan muuttumisen. Yhteiskunnan taloudellinen panostus korkeakulttuuriseen taiteeseen, johon klassinen musiikkikin pääsääntöisesti kuuluu, tarvitsee yleiseltä arvomaailmalta oikeutuksen, ja tämä arvomaailma on muuttunut viime aikoina niin, että korkeakulttuurin painoarvo siinä on vähentynyt. Kuten seuraavassa esimerkissä kerron, kulttuurin tukemisella on positiivista merkitystä, myös taloudellisesti vaikeana aikana.

Kalevi Aho kertoo kirjassaan *Taide ja todellisuus Glasgow'n kaupungissa Skotlannissa 1990-luvun alussa tehdystä kokeilusta*, jossa kaupungin työttömyyttä ja yleisilmettä kokeiltiin parantaa kasvattamalla kulttuuribudjettia. Ja se toimi. Työttömyys väheni kaupungissa ja kiinnostus Glasgow'ta kohtaan alkoi kasvaa myös sijoittajien keskuudessa. Myös paikallisten mielestä Glasgow'n ilmapiiri muuttui miellyttävämmäksi (Aho 1997, 32 – 33). Glasgow'n tapaus on loistava esimerkki siitä, miten kauaskantoista kulttuurin vaikutus on. Kulttuurin tuen lisääminen ei vaikuta vain siihen, että esimerkiksi klassisen musiikin, nykytaiteen tai vaikkapa elokuvan harrastajien verrattain pienet ryhmät saavat mielihyvän tunteen siitä, että heidän alaansa arvostetaan, vaan sen vaikutus näkyy laajemmin ilmapiirissä sekä erilaisten ihmisten kokemassa osallisuudessa.

Suomessa on toistaiseksi paljon orkestereita suhteessa väkimäärään. Orkestereiden merkitys klassisessa musiikissa on valtava, joten näkisinkin, että yksi suurimpia parannusehdotuksia klassisen musiikin kentällä olisikin juuri orkestereiden päivittäminen. Soittimet ja niiden välisten suhteiden uusiminen sekä uusien soveltuvien soittimien mahdollinen lisääminen standardikokoonpanoon tekisivät paljon orkesterisoinnille, eikä jokaisen orkesterin tarvitsisi olla täsmälleen samanlainen. Orkestereiden päivittäminen saisi myös nykysäveltäjät säveltämään musiikkia vapaammin, kun heidän ei tarvitsisi enää miettiä, miten saisi uudenlaista sointia irti vanhanaikaisesta kokoonpanosta. Tietysti tässäkin on tiettyjä ongelmia, kuten se, keitä pidetään orkesterien palkkalistoilla.

Orkesterien ohjelmiston ei myöskään tarvitse koostua aina siitä samasta Mozartista ja Beethovenista tai varsinkin Suomessa Sibeliuksesta. Nykysäveltäjät säveltävät paljon orkesterimusiikkia, jonka painoarvo jää yksittäisiä säveltäjiä

lukuunottamatta melko pieneksi. Nykysäveltäjien merkityksen lisääminen orkesteriohjelmistoissa toisi paljon tuoretta ilmettä orkestereille. Edellä mainitut muutokset orkestereiden kokoonpanoissa ja ohjelmistoissa lisääisivät myös median kiinnostusta orkestereista ja toisivat orkestereille lisää näkyvyyttä. Lisäksi se antaisi ihmisille orkestereista kuvan, jossa vanhoillisina pidetyt klassisen musiikin orkesterit kykenisivät nykyaikaistumaan.

Uskon vahvasti, että jos klassinen musiikki haluaa välttyä joutumasta enemmän marginaaliin ja se haluaa kehittyä myös tulevaisuudessa, on yksi ratkaisu asiaan crossover-henkisyys muiden musiikinlajien ja miksei myös muiden taiteenlajien kesken. En tarkoita, että pitkään vaalittuja perinteitä tulisi heittää kerralla romukoppaan ja luopua täysin perinteisestä konserttitraditiosta ja konserttiohjelmista. Onhan monilla tekijöillä klassisessa musiikissa myös paljon tekemistä kansallisen identiteetin kanssa. Tiettyjen traditioiden ja arvojen vaaliminen ei kuitenkaan tarkoita, että koko klassisen musiikin kenttä tulisi pyhittää niille. Klassisen musiikin saralla on jo havaittavissa siellä täällä liikettä tähän suuntaan, mutta yleinen linja tuntuu edelleen olevan vahvasti vanhalla kaavalla jatkaminen.

Nykyään on musiikkiteollisuuden aloja, joille klassinen musiikki ei ole rantautunut, ainakaan vielä. Näiden alojen huomioon ottamisella klassisen musiikin alueella ei olisi ainakaan negatiivista vaikutusta. Esimerkkinä jo aiemmin mainitut musiikkipelit. Niillä voitaisiin tavoittaa keski-ikältään melko nuorta yleisöä ja tuoda klassista musiikkia lähemmäs heitä. Tottakai tämä edellyttäisi asianmukaista toteutusta, joka täyttäisi laadukkaan pelin kriteerit.

Veli-Markus Tapio (2012) esittää mielenkiintoisen idean. Hän ehdottaa, että tekijänoikeustulojen muodostaessa vain pienen osuuden säveltäjien tulovirrasta he voisivat alkaa julkaista teoksiaan avoimella lisenssillä. Avoin lisenssi tarkoittaa sitä, että teoksista ei kerätä tekijänoikeuskorvauksia ja sitä saa esittää ja muokata vapaasti kuka tahansa, sillä kukaan ei omista teoksen tekijänoikeuksia. Tällöin sävellyksistä saataisiin useamman kokoisille ja erilaisille orkestereille mahdollisia esittää ja niistä saataisiin sovituksia erilaisiin tilanteisiin. Tällöin säveltäjän lisäksi myös sovittajat hyötyisivät orkesterien maksamista kertapalkkioista. Näinhän on

toimittu aiemmilla vuosisadoilla. Tämä tukisi myös aiemmin ehdotettua ideaa orkestereiden mukauttamisesta. Tapio toteaa, ettei 1700-luvun nostaminen esikuvaksi nykyiselle taiteelle ole ehkä järin vakuuttavaa, mutta palveleeko 1800-luvun lopun ihanteissa pitäytyminen sitä yhtään paremmin. Nostan esille myös toisen ongelman. Nykyaikaisissa teoksissa on hyvin usein kyse jostain muusta kuin tietyistä teemoista tai harmoniakuluista, jotka ovat olleet aiemmillä vuosisadoilla tonaalisen musiikin perusta. Perinteistä musiikkia pystyykin sovittamaan melkein päälle miltä kokoonpanolle tahansa. Jos teoksen perimmäinen idea on kuitenkin luoda tietynlaisia sointivärejä, käyttää hyväksi tiettyjen soitinten erikoispiirteitä jne., ei sen muokkaaminen miltä tahansa kokoonpanolle tai mihin tahansa muotoon palvele tarkoitusta. Idea ei ole kuitenkaan huono, mikäli säveltäjät ottaisivat sen omakseen. Tällöin saattaisi alkaa syntyä myös enemmän tarkoitukseen sopivaa tuoretta musiikkia.

Kuten johdanto-osiossa totesin, käsittelin ainoastaan Tolppasen (2013) määrittelemään suppeaan klusteriin kuuluvia osa-alueita klassisen musiikin alasta. Muut osa-alueet olisivat laajentaneet ja muuttaneet kokonaiskuvaa liian paljon, jotta niiden mukaan ottaminen olisi ollut mahdollista. Pelkän suppean klusterin tarkastelu on kuitenkin klassisen musiikin kohdalla varsin toimivaa, sillä klassisen musiikin jaottuminen laajemmalle alueelle on huomattavasti populaarimusiikkia pienempää, pois lukien ehkä taustamusiikki.

Kaiken kaikkiaan klassisella musiikilla menee vielä nykyaikana kohtalaisen hyvin. Yksittäiset klassisen musiikin toimijat saattavat tehdä jopa ihan kelvollista taloudellistakin tulosta. Suomessa toimii edelleen monia pelkästään klassiseen musiikkiin erikoistuneita levy-yhtiöitä sekä kustantajia. Vaikka klassisen musiikin suhteellinen tuki onkin pienentynyt, orkestereita Suomessa riittää ja monet toimijat elävät edelleen apurahoilla. Silti klassinen musiikki, kuten taiteellinen toiminta yleensäkin, vaatii kansan arvostusta säilyäkseen. Se, kuinka tuo arvostus saadaan säilytettyä, on suurimpia kysymyksiä klassisen musiikin tulevaisuuden kannalta.

Valmiin tiedon löytäminen opinnäytetyötäni varten oli melko vaikeaa. Aihetta ei ole kokonaisuutena tutkittu paljon ainakaan Suomessa, ja tieto oli pieninä

pisaroina siellä täällä. Mielestäni vastaavaa kartoitusta voisi tehdä laajemminkin määrin, sillä se antaa hyvän kuvan siitä, mitä osa-alueita klassisessa musiikissa kannattaa kehittää. Joitain kehittämisen kohteita olen luetellut, mutta aihe vaatisi tarkempaa tutkimusta. Olinkin yllättynyt aiheesta löytyvän tiedon määrän vähäisyydestä, sillä opinnäytetyötä aloittaessani oletin aiheeni olevan jo melko tutkittu. Musiikkibisnes ylipäättäänkin on aihe, josta löytyy tietoa melko vähäisesti rajoittuen suurimmalta osin tuleville artisteille suunnattuihin oppaisiin. Klassinen musiikki, jossa taloudellinen puoli jää useimmiten taiteellisen toteutuksen taakse, on tietysti vielä enemmän pimennossa tällä saralla.

Opinnäytetyötä tehdessäni opin paljon musiikkibisneksen ja klassisen musiikin talouden lainalaisuuksista ja sain muodostettua niistä itselleni hyvän kokonaiskuvan. Opin myös, mitä odottaa klassisen musiikin ja yleensäkin musiikin kentän kehityksen suunnasta tulevaisuudessa. Kaikkea oppimaani en ole voinut opinnäytetyöhöni sen rajatun koon vuoksi sisällyttää, eikä se olisi ollut tarkoituksenmukaistakaan, mutta uskon, että siitä tulee olemaan minulle hyötyä tulevaisuudessa toimiessani musiikin alalla.

LÄHTEET

Aho, K. 1997. Taide ja todellisuus. Juva: WSOY.

Airaksinen, A. 2013. Yllättävä kehitys äänitemyynnissä – onko sinulla näitä?.

Etelä-Suomen Sanomat [viitattu 21.10.2014]. Saatavissa:

www.ess.fi/uutiset/kotimaa/2013/09/26/yllattava-kehitys-aanitemyynnissa---onko-sinulla-naita.

Frankel, J. & Rudolph, T. 2009. YouTube in Music Education. Milwaukee: Hal Leonard Books.

Gramex. 2014. Internet-sivut [viitattu 23.10.2014]. Saatavissa:

<http://www.gramex.fi>.

Hakanen, J. 2012. Paikallisoradion tulevaisuus. Tampereen ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Hartikainen, I. 2011. Klassisen musiikin äänitemyynti pitää pintansa. Yle [viitattu 13.10.2014]. Saatavissa:

www.yle.fi/uutiset/klassisen_musiikin_aanitemyynti_pitaa_pintansa/5338571.

Helsingin Sanomat. 2013. Suomalaistekijöille Teoston korvauksia Youtubesta [viitattu 15.9.2014]. Saatavissa: <http://www.hs.fi/kulttuuri/a1382059245806>.

Hämeenniemi, E. 2007. Tulevaisuuden musiikin historia. Helsinki: Basam Books.

Kuopion kaupunginorkesteri. 2014. Internet-sivut [viitattu 9.10.2014]. Saatavissa:

<http://www.kuopionkaupunginorkesteri.fi>.

Kuusisaari, H. 2014. Sisältöä vai rakenteita?. Rondo 6/2014.

Länsiö, J. 2013. YouTube muusikon estradina. Rondo 9/2013, 42 – 45.

Mikkonen, J. & Pasanen, K. 2009. Selvitys Savonlinnan oopperajuhlien asiakasprofiileista ja alueellisesta vaikuttavuudesta. Savonlinna.

Muikku, J. 2012. Suomalaisen klassisen musiikin vientiselvitys. Helsinki: Music Finland.

Musiikkitalo. 2014. Internet-sivut [viitattu 9.10.2014]. Saatavissa: <http://www.musiikkitalo.fi>.

Musiikkituottajat. 2014. Internet-sivut [viitattu 20.10.2014]. Saatavissa: <http://www.ifpi.fi>.

Rajamäki, T. 2014. Re: Haastattelu LAMKIn opinnäytetyötä varten [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Salakka, I. Lähetetty 27.10.2014.

Suikkanen, J. 2002. Suomen ääniteteollisuus: rakenne ja kehityspiirteet. Jyväskylän yliopisto. Pro gradu -tutkielma.

Suomen Musiikkikustantajat ry. 2014. Internet-sivut [viitattu 5.10.2014]. Saatavissa: <http://www.musiikkikustantajat.fi>.

Syrjälä, E. 2012. Kappaleen kirjoitusprosessi – ideasta valmiiksi demoäänitteeksi. Lahden ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Tapio, V. 2012. Mihin orkesteri tarvitsee säveltäjää? - rahoittajan ja veronmaksajan näkökulma. Suomen Sinfoniaorkesterit ry [viitattu 20.10.2014]. Saatavissa: www.sinfoniaorkesterit.fi/fi/artikkeli/?id=26&ofs=0.

Teosto. 2014. Internet-sivut [viitattu 20.10]. Saatavissa: <http://www.teosto.fi>.

Tilastokeskus. 2012. Kulttuuritilasto 2011. Helsinki: Edita Prima.

Tolppanen, E. 2013. Tunnuslukuja ja tutkimuksia 4: Musiikkialan talous Suomessa 2012. Helsinki: Music Finland.

Vanhoenacker, M. 2014. Requiem. Classical music in America is dead. Slate Magazine [viitattu 29.8.2014]. Saatavissa: http://www.slate.com/articles/arts/culturebox/2014/01/classical_music_sales_decline_is_classical_on_death_s_door.html.

Villacís, I. 2010. Näin suomalaista kulttuuria viedään. Opetus- ja kulttuuriministeriö.

Virtaperko, O. 2014a. Syväjäädetytetty orkesteri? Rondo 6/2014.

Virtaperko, O. 2014b. Re: Haastattelu LAMKin opinnäytetyötä varten [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Salakka, I. Lähetetty 29.10.2014.

Ylikauma, M. 2012. Musiikkifestivaalit oppivina organisaatioina. Jyväskylän yliopisto. Pro gradu -tutkielma.