

## TILISELVITYSOHJE OPETUS- JA KULTTUURIMINISTERIÖN RAHOITAMIIN JULKAISUKIERTUE-, SHOWCASE- JA TEOSMYYNTIMATKATUKIIN 2011

18.01.2012

Music Export Finlandin koordinoimien opetus- ja kulttuuriministeriön showcase-, julkaisukiertue- ja teosmyyntimatkatukien (2011) maksun edellytyksenä on:

**1. Showcasen tai julkaisukiertueen tulosten raportointi:** sähköisellä lomakkeella viimeistään 60 päivää showcasen tai kiertueen päättymisen tai tukipäätöksen jälkeen (sis. vaaditut liitteet). Lomake osoitteessa <https://e-lomake.fi/lomakkeet/2147/lomake.html>.

### 2. Hakukriteereiden täyttäminen:

- Julkaisukiertueen, showcasen tai teosmyyntimatkan tulee olla toteutunut tai tulla toteutumaan 1.1.2011 -31.12.2011 välisenä aikana.
- Julkaisukiertue on vähintään neljän esiintymisen sarja Suomen ulkopuolella. Sarjan ei tarvitse olla yhtäjaksoinen, mutta kaikki esiintymiset tulee voida lukea samaan kiertueeseen kuuluvaksi (esim. saman julkaisun promootioon tarkoitettu).
- Tukea vastaanottavan yrityksen tulee olla rekisteröity Suomeen. Yrityksen on oltava koko hankkeen ajan (hakemushetkellä, kiertueen aikana sekä raportointihetkellä) yritysrekisterissä ja ennakkoperintärekisterissä, eikä yrityksellä saa olla verovelkaa.
- Teosmyyntimatkan tulee tähdätä merkittävään yhteistyökumppanuuteen tai näkyvyyden kasvattamiseen kohdemarkkinalla, ja matkan tulee olla osa artistin kansainvälistymisstrategiaa sekä olla sidoksissa kasvusuunnitelmaan kohdemarkkinoilla.
- Teosmyyntimatkatukea hakevan yrityksen tulee olla rekisteröity Suomeen.

### 3. Tiliselvityksen tekeminen tämän ohjeen mukaisesti 60 päivää showcasen, kiertueen tai teosmyyntimatkan päättymisen tai tukipäätöksen jälkeen.

Tiliselvitys tulee tehdä laskulla hankekohtaisesti viimeistään **60 kalenteripäivää** kiertueen loppumisen tai tukipäätöksen jälkeen ellei muuta sovita. Laskun eräpäiväksi merkitään

- 1.1.-30.6.2011 päättyneiden kiertueiden tai matkojen kohdalla **1.12.2011**
- 1.7.-31.12.2011 päättyneiden kiertueiden tai matkojen kohdalla **1.6.2012**

Tuki maksetaan yritykselle mahdollisimman pian, kuitenkin viimeistään merkittynä eräpäivänä. Maksettavasta tukimäärästä vähennetään 3,5 % järjestelykuluveloitus.

**Laskun loppusumman tulee olla kaikkien toteutuneiden kulujen yhteenlaskettu summa ilman Suomen arvonlisäveroa.** Tuensaajat, jotka eivät ole arvonlisäverovelvollisia voivat anoa tukea myös arvonlisäveron osuudelle. Laskun liitteessä tulee eritellä kulut hakubudjetin mukaisesti kulutyypeittäin. Laskelma tulee olla kirjanpitäjän allekirjoituksella vahvistettua yrityksen kirjanpidossa olevien kulujen kohdalta. Mikäli ulkopuolinen yritys on hoitanut osan kiertueen liikevaihdosta, tulee näiden kulujen osalta olla mukana laskukopiot. Raportointilomakkeen budjettiosiossa lukee mihin kustannuksiin tukea voi anoa.

Tiliselvitykseen tulee liittää myös tositteet mahdollisista tapahtumasta saaduista esiintymispalkkioista.

Laskut ja liitteet tulee toimittaa:

Paperilaskut (ei raportteja):  
Music Export Finland  
PL 853  
Sarjanro 35801224  
00019 SSC  
Sähköpostitse: talous@musex.fi

Verkkolaskuosoite:  
003719247214  
Välittäjä: MAVENTA OY  
Välittäjä tunnus:  
003721291126

Tilityksiin liittyvissä asioissa auttaa:  
Anu Seppänen  
Talous- ja hallintopäällikkö  
Puh: 020 730 2230  
E-mail: [talous@musex.fi](mailto:talous@musex.fi)

Tarkastuksen yhteydessä Music Export Finland tekee ns. proformalaskun omarahoitusosuudesta ja tuen piiriin mahdollisesti hyväksymättömistä kuluista. Laskusta jäljelle jäävä tukiosuus maksetaan toimitetun tiliselvityslaskun viitteellä.

Mikäli toteutuma eroaa huomattavasti hakubudjetista, tai toteutuneita keikkoja on alle neljä, tukea voidaan tarkistaa ja mahdollisesti maksetut ennakot voidaan periä takaisin.

Liite: Music Export Finlandin kautta jaettavaksi myönnettyt ministeriöiden kiertuetuet 2011 – tavoitteet, mittarit, kerättävät tiedot

Laskut ja liitteet tulee toimittaa:

Paperilaskut (ei raportteja):  
Music Export Finland  
PL 853  
Sarjanro 35801224  
00019 SSC  
Sähköpostitse: talous@musex.fi

Verkkolaskuosoite:  
003719247214  
Välittäjä: MAVENTA OY  
Välittäjä tunnus:  
003721291126

Tilityksiin liittyvissä asioissa auttaa:  
Anu Seppänen  
Talous- ja hallintopäällikkö  
Puh: 020 730 2230  
E-mail: [talous@musex.fi](mailto:talous@musex.fi)

## MUSIC EXPORT FINLANDIN KAUTTA JAETTAVAKSI MYÖNNETYT OPETUS- JA KULTTUURIMINISTERIÖN JULKAISUKIERTUE-, SHOWCASE JA TEOSMYNTIMATKATUET 2011 – Tavoitteet ja mittarit sekä kustakin kiertueesta kerättävät tiedot

**HUOM!** Raportointi tapahtuu e-lomakkeella osoitteessa: <https://e-lomake.fi/lomakkeet/2147/lomake.html>  
Paperisia raportteja ei oteta vastaan.

### I. TAVOITTEET

#### I.1. Julkaisukiertue- ja showcasetukien yleiset tavoitteet

- Suomalaisen musiikin kilpailukyvyn ja liiketoimintamahdollisuuksien kehittäminen vientimarkkinoilla
- Uusien suomalaisten artistien/tekijöiden läpimurtojen aikaansaaminen
- Syntyneiden sopimusten muuntuminen konkreettiseksi liiketoiminnaksi kyseisellä markkinalla
- Suomalaisten artistien/tekijöiden toiminnan jatkuvuuden varmistaminen ja jalansijan vahvistaminen kansainvälisillä markkinoilla
- Suomalaisen musiikin positiivisen imagon ylläpitäminen ja kehittäminen

#### I.2. Kunkin yksittäisen kiertueen ja showcasetuotannon tavoitteet

- Artistin/tekijän tuottamien rahavirtojen kasvu kohdemarkkinoilla

Muut tälle alisteiset tavoitteet:

- Artistin/tekijän brändin tunnettuuden ja arvon kasvu kohdemarkkinoilla
- Artistin/tekijän edustajan B2B-verkoston, asiakaspinnan sekä sidosryhmäverkoston kasvu kohdemarkkinoilla
- Artistin/tekijän edustajan vientiliiketoimintaan sekä brändinrakennukseen liittyvän osaamisen kasvu erityisesti kohdemarkkinoiden näkökulmasta
- Artistin/tekijän edustajan yhteistyökumppanuuksien kasvu ja tehostaminen kohdemarkkinoilla

#### I.3. Kunkin teosmyyntimatkan tavoitteet

- Kirjoittajalle merkittävien co-write -kumppanuuksien saaminen
- Kirjoittajan brändin tunnettuuden ja arvon kasvu kohdemarkkinoilla
- Kirjoittajalle / kustantajalle merkittävien verkostojen / yhteistyökumppanien määrän ja laadun kasvu kohdemarkkinoilla
- Kirjoittajan uran taloudellinen edistäminen ja liiketoiminnan tuloksellisuus

### II. MITTARIT

**Kiertueiden ja showcasetuotantojen tuloksia seurataan mm. seuraavilla mittareilla:**

- Suomalaisten artistien toteutuneet kiertueet ja showcaset eri kohdemarkkinoilla ja niiden myötä tapahtuva artisti- tai tekijäkohtainen:
  - levymyynnin tai muiden tuotteiden myynnin kasvu
  - muiden artistiin ja/tai tekijään liittyvien liikevaihtojen kasvu (yhteistyöyrityksen menestyminen)
  - live-esiintymisten tai muiden kertakorvauksien määrän ja laadun kasvu
  - median ja muun artistiin/tekijään liittyvän markkinointiviestinnän kasvu
  - yleisömäärien sekä yleisöpohjan kasvu
  - artistiin tai tekijään liittyvien sopimusten sekä muiden liiketoimintaan liittyvien yhteistyökumppanuuksien laadun ja määrän kasvu

- o yhteistyökumppanien tyytyväisyys
- o artistin ja/tai tekijän sekä yhteistyökumppaniyrytysten vientiosaamisen kasvu

#### Teosmyyntimatkan tuloksia seurataan mm. seuraavilla mittareilla:

- Kirjoittajalle merkittävien co-write -kumppanuuksien määrän ja laatu
- Kirjoittajalle / kustantajalle merkittävien verkostojen / yhteistyökumppanien määrän ja laatu kohdemarkkinoilla

### III. MITÄ TIETOJA ARTISTIN EDUSTAJAN TULEE KERÄTÄ KUSTAKIN JULKAISUKIERTUEESTA JA SHOWCASETUOTANNOSTA

1. Faktat
  - esiintymispäivämäärät, paikat
  - yleisömäärät kullakin keikalla (showcasetuotannoissa tiedot ammattilaisyleisöistä)
2. Artistin brändin tunnettuuden kasvaminen kohdemarkkinoilla
  - saatu mediahuomio: missä medioissa, millaisia juttuja (näistä kopiot, skannatut tiedostot tai internet-sivujen linkit)
  - muut markkinointitoimenpiteet ja niiden tuloksellisuus/vaikutus: miten laajaa, missä medioissa, millä tavalla ja saatujen kontaktien määrä (arvio)
3. Fanikannan kasvu
  - kaikki sosiaalisessa mediassa saavutettu huomio ja erityisesti sen mahdolliseen kasvuun liittyvä tieto: esim. fanisivustojen jäsenten määrä, MySpace-profiilin katselukerrat, YouTube/Youku/Tudou -videokatselukerrat, Last.fm –kuuntelukerrat jne.
4. Sopimukset ja yhteistyökumppanit
  - syntyneet uudet sopimukset tai muu mahdollinen vaikutus artistin uraan kyseisellä markkinalla tai muilla markkinoilla
  - kiertueen yhteistyökumppanuuksien määrä, laatu ja mahdollinen kasvu (mm. sponsorointi ja muut brändiyhteistyöt)
  - kohdemarkkinan yhteistyökumppaneiden sijoitusten kasvu (kiertuetuki, pr-toiminnan tuki, henkilötyövuosien käyttö artistin/tekijän promoamiseen jne.)
5. Taloudellinen merkitys
  - hyvä kokonaiskuva artistin taloudellisesta toiminnasta ja arvosta kyseisellä markkina-alueella (arvio, jos ei lukuja saatavilla) – rahavirtoja syntyy mm. seuraavilla tavoilla:
    - o live-/konserttitoiminta tai muut kertakorvaukset
    - o levyt/digitaalinen jakelu
    - o kustannustoiminta ja synkronointi
    - o merchandise
    - o brändiyhteistyöt
6. Dokumentaatio
  - riittävä määrä visuaalista dokumentaatiota, jota Music Export Finland voi hyödyntää raportoinnissa ja markkinointiviestinnässään
    - o vähintään kaksi korkearesoluutioista, painokelpoista live-valokuvaa, joiden käyttöoikeuden (em. tarkoitusta varten) Music Export Finland saa
    - o videokuvaa ja ääntä mahdollisuuksien mukaan