

Media Clever 

Suomalaisen kirjallisuusviennin markkina-arvo vuonna 2013

Media Clever Oy / Janne Silvonen (VTM)
Marraskuu 2014

Tilaaaja: FILI ja Suomen Kustannusyhdistys ry

Suomalaisen kirjallisuusviennin markkina-arvo vuonna 2013

Selvityksen tausta

Ensimmäinen, vuoden 2014 alussa julkaistu, selvitys kirjallisuusviennin arvosta koski vuoden 2011 ja 2012 lukuja. Selvityksessä käsiteltiin vientilukujen lisäksi kirjallisuusviennin liittyvän liiketoiminnan murrosta ja kehittymistä ja sen yhteydessä käytiin haastattelemassa kirjallisuusalan vaikuttajia, ulkomaille myyviä kirjailijoita, kustantajia sekä agentuureja Suomessa ja Ruotsissa.

Selvityksen tehtäväksi asetettiin kirjallisuusviennin markkina-arvon kehittymisen luotettava mittaaminen. Lisäksi henkilökohtaisten haastattelujen avulla tuli selvittää keskeisten toimijoiden näkemyksiä kirjallisuusalan murroksesta, vientitoiminnan kehittymisestä sekä sen tulevaisuudennäkymistä.

Selvityksen suunnitteluvaiheessa sekä henkilökohtaisissa haastatteluissa saadun informaation perusteella, päädyttiin tekemään tiettyjä rajauksia kohderyhmään, jolta vientilukuja kysyttiin. Vientilukujen vertailukelpoisuuden johdosta on vuoden 2013 lukujen osalta tehty samat rajaukset kuin edellisessä selvityksessä. Näin ollen luvut on kysytty vain merkittävimpien kustantajien sekä agentuurien osalta.

Selvityksen rajaukset

Kirjallisuus jaetaan kaunokirjallisuuteen (fiction) ja tietokirjallisuuteen (non-fiction). Rajan määrittäminen tieto- ja tiedekirjallisuuden välille on hyvin vaikeaa, joten tässä yhteydessä puhutaan yleisesti tietokirjallisuudesta.

Suomessa kotimaisten tekijöiden julkaistuista teoksista peräti 90 prosenttia on tietokirjallisuutta. Tietokirjallisuus käsittää hyvin laajan kirjon kirjallisuutta ja sen kustannustoiminta on erittäin pirstoutunutta. Tietokirjallisuus on Suomessa erikoistunutta ja eri alan yritykset kustantavat ja myyvät kirjoja itse. Tietokirjallisuuden piirissä toimii siten lukuisia pieniä kustantajia, jotka harjoittavat myös kirjallisuusviennin ja lisäksi kirjailijat tekevät itse suoria sopimuksia, eli toimivat omina agentteinaan.

Tietokirjallisuutta pidetään omana kirjallisuusalanana, jota on hankala myydä ulkomaille. Syitä tähän ovat mm. valikoidut ja siten marginaalisen kokoiset kohderyhmät sekä teosten vaikea käännettävyys, jossa kääntäjältä vaaditaan alan erikoisosaamista. Teokset sisältävät usein myös kuvitusta, joka tekee niiden viennistä kalliimpaa, koska kuvien julkaisu-oikeudet ulkomaille pitää ostaa erikseen. Tietokirjallisuuden ulkomaanviennillä ei usein pyritäkään voitolliseen toimintaan, vaan lähtökohdat ovat hyvin erilaiset.

Suomen tiedekustantajien liitto ry edustaa Suomessa noin sataa jäsenorganisaatiota, joiden kansainvälinen toiminta saattaa olla erittäin vilkasta. Tämän toiminnan arvoa on kuitenkin hyvin vaikeaa mitata rahassa ja koska monet jäsenorganisaatioista ovat kooltaan verrattain pieniä, niiden halukkuus ilmoittaa yksilöityjä tuloja on häveliäisyysyistä tai liikesalaisuuksien takia vähäistä. Lisäksi on huomattava, että suuri osa kansainvälisen tiedekirjallisuuden levityksestä tapahtuu avointen tietokantojen kautta. Tämä on eräänlaista vaihtokauppaa, jossa ei liiku rahaa.

Selvityksessä on rajattu yllä kuvattu tieto- ja tiedekirjallisuus ulkopuolelle, koska kirjallisuuden vientiä käsiteltiin puhtaasti taloudellisena toimintana eli saavutettuina julkaisuoikeuksien myyntituloina. Selvityksen lukuihin sisältyy kuitenkin yleinen tietokirjallisuus niiltä osin, kun kustantajana tai agentuurina on toiminut hankkeen kohderyhmään kuulunut huomattava tekijä.

Selvityksen ulkopuolelle jätettiin ns. valmiiden kirjojen vienti. Tämä tarkoittaa sitä, että kirja on Suomessa vieraalla kielellä kustannettu teos eli ts. valmis fyysisesti ulkomaille vietävä tuote.

Kirjallisuusviennistä puhuttaessa tarkoitetaan sen sijaan julkaisuoikeuden myymistä eli immateriaalista tuotetta. Tällöin puhutaan suomalaisten tekijöiden tekemien ja Suomessa julkaistujen kirjojen julkaisuoikeuksien myymistä ulkomaisille kustantamoille. Näin ollen kirjallisuusviennissä kysymys ei ole jonkun valmiin tuotteen viemisestä vaan kysymys on ulkomaisen kustantajan oikeudesta myydä vastaavaa tuotetta ulkomailla eri kielelle käännettynä.

Kolmas raja koskee suomalaisia kirjailijoita, joiden ulkomaanoikeuksien myynti on muilla kuin suomalaisilla kustantajilla tai agentuureilla. Kyseisten kirjailijoiden ulkomaanoikeuksista vastaa ulkomainen agentuuri ja tästä johtuen, selvityksen piirissä kysytyjä kirjallisuusviennin tarkkoja lukuja ei ole saatavilla. Koska selvityksen muut luvut ovat tarkkoja summia, on luotettavuuden kannalta jätettävä arvioihin perustuvat luvut kokonaan esittämättä, koska tällöin faktoihin perustuneisiin lukuihin jouduttaisiin sisällyttämään huomattava arvio-osuus, joka laskisi oleellisesti kokonaislukujen luotettavuutta.

Kirjallisuusvienti lukuina

Luvut on kerätty suomalaisilta kustantajilta ja agenteilta ja sisältävät toteutuneet myynnit. Kerättyjä lukuja ei esitetä irrallisina vaan yhteenlaskettuina. Kysymyslomakkeessa pyydettiin ilmoittamaan kuinka suuret olivat vastaajan edustaman yrityksen tai organisaation bruttotulot kirjallisuuden viennistä (ulkomaille vietyjen kirjojen tuottamat tulot) vuonna 2013.

Kysymystä on tarkennettu siten, että lukuihin sisällytetään kaikki tulot riippumatta siitä milloin oikeudet on alun perin myyty. Oikeuksien myyntiin sisältyy julkaisuoikeus sekä painettuna että E-kirjana. Luvut eivät sisällä valmiiden kirjojen vientiä ja vastaajien tuli raportoida vain ne luvut, jotka edustamansa organisaatio on neuvotellut.

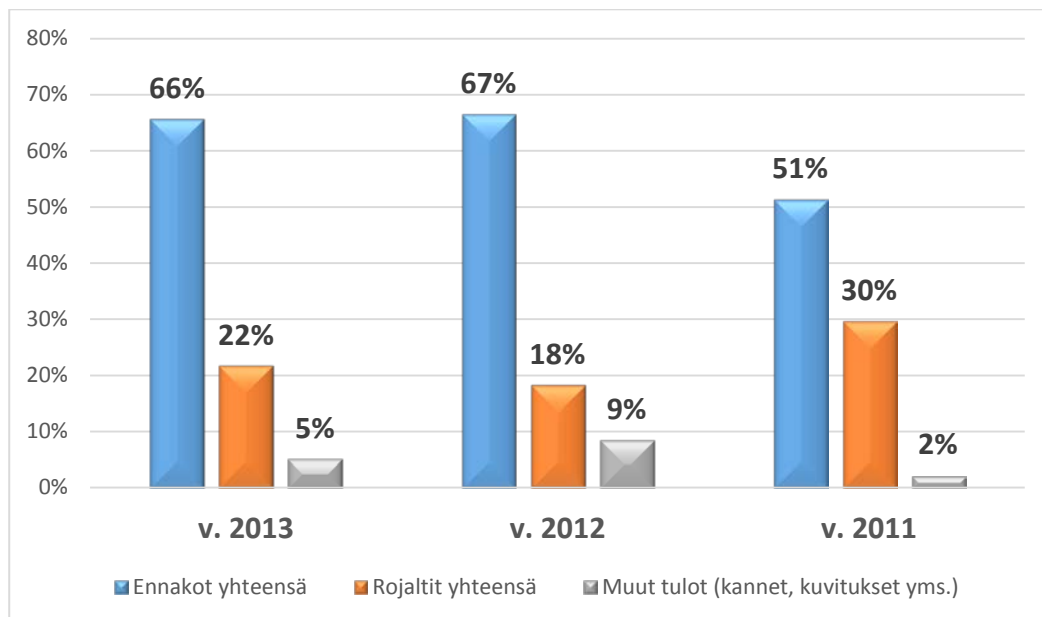
Kirjallisuusviennin arvo, eli suomalaisen kirjallisuuden julkaisuoikeuksien myynnin tulot, vuonna 2013 oli 2,24 miljoonaa euroa. Kirjallisuusviennin kasvu vuodesta 2011 vuoteen 2012 oli peräti 57 %. Vuodesta 2012 vuoteen 2013 kasvuvauhti on ollut maltillisempi eli 13 %.

Taulukko: Bruttotulot kirjallisuusviennistä vuosina 2011–2013



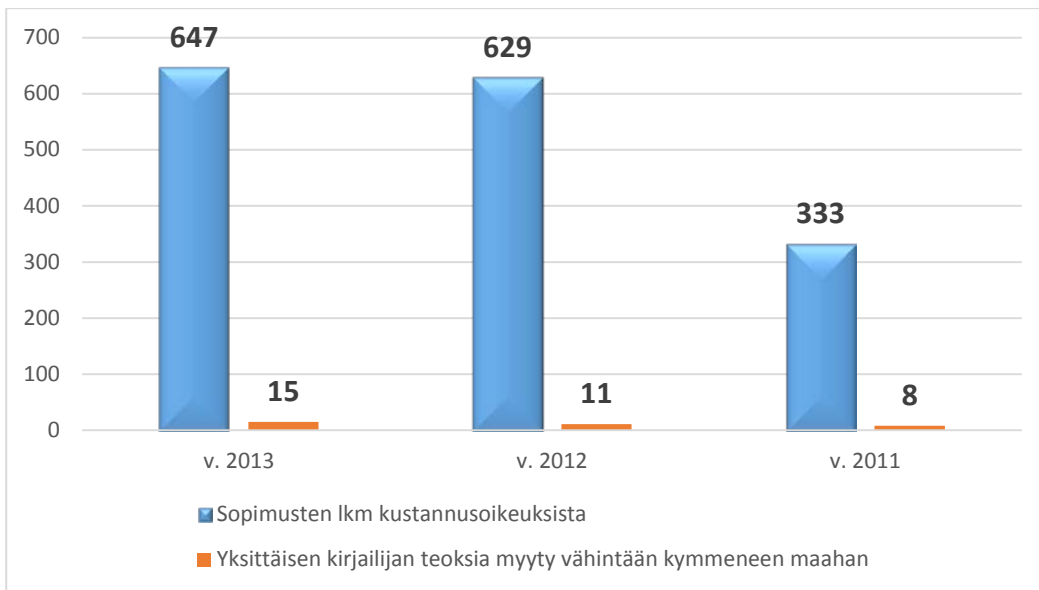
Bruttotulojen jakaantumisessa ennakoihin ja rojalteihin ei ole tapahtunut merkittävää eroa kahden viimeisen selvitysvuoden luvuissa. Valtaosa tuloista vuonna 2013 muodostui maksetuista ennakoista edellisen vuoden tapaan ja rojaltien osuus on hieman noussut.

Taulukko: Bruttotulojen jakaantuminen



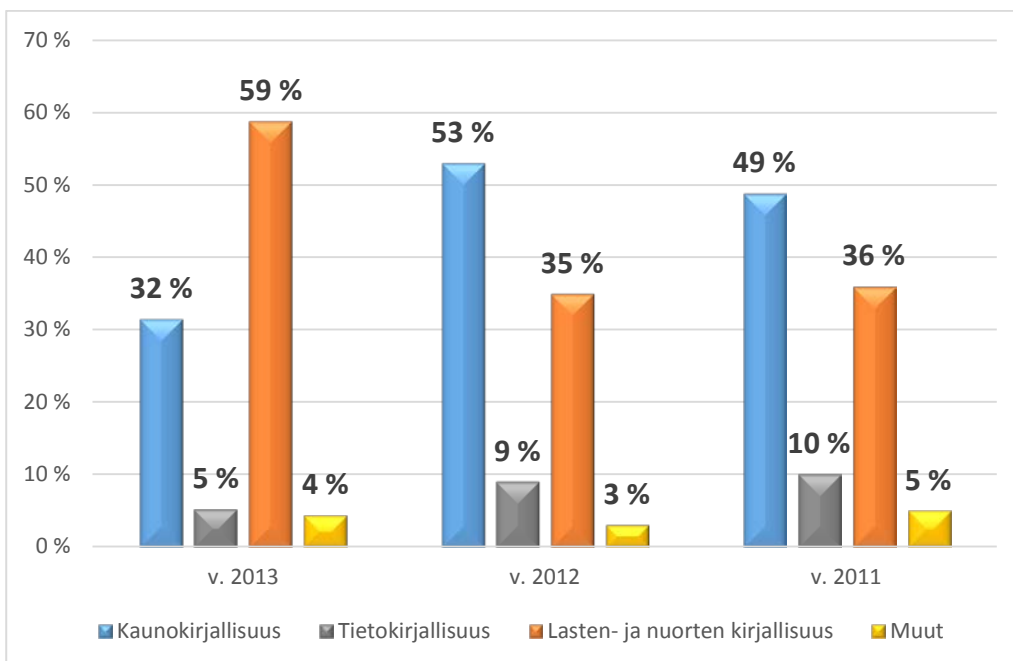
Tehtyjen kustannusoikeussopimusten määrä on myös lisääntynyt jonkin verran vuodesta 2012 vuoteen 2013. Lomakkeessa kysyttiin kuinka monen yksittäisen kirjailijan teoksia on myyty vähintään kymmeneen maahan. Tällä kysymyksellä on haettu suurempaa potentiaalia omaavien kirjailijoiden määrää sekä potentiaalin kehittymistä. Selvityksessä, jossa tiedusteltiin vuoden 2011 lukuja, on suurempaa potentiaalia omanneita kirjailijoita mainittu kahdeksan. Seuraavan vuoden selvityksessä määrä on kasvanut kolmella ja viimeisessä selvityksessä kirjailijoiden lukumäärä, joiden teoksia on myyty vähintään kymmeneen maahan, on 15.

Taulukko: Kustannusoikeuksien myynti



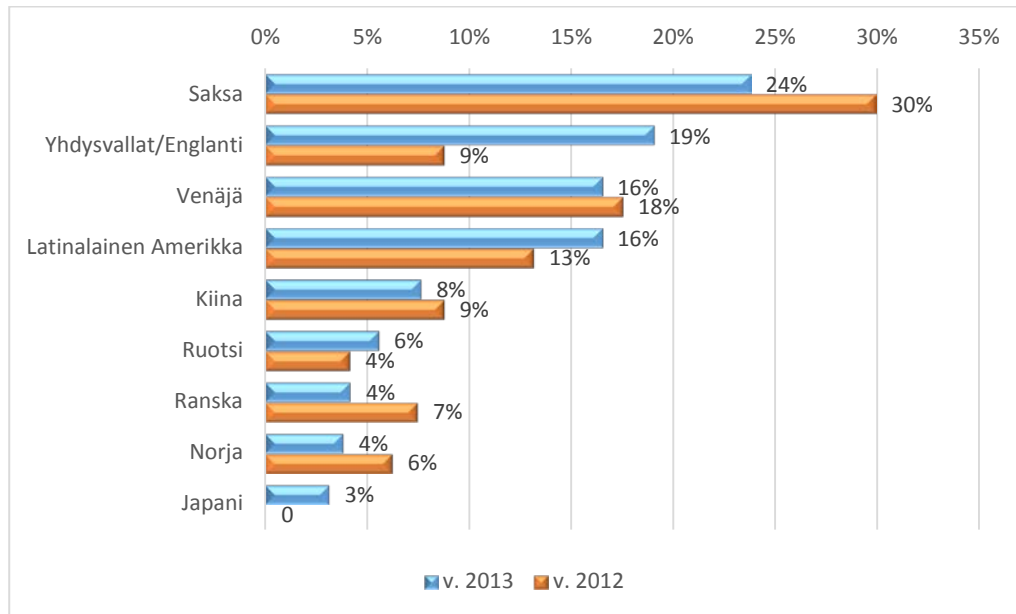
Vientitulojen jakautumisessa eri kirjallisuuslajien välillä on vuosittaista vaihtelua. 2011 ja 2012 kaunokirjallisuudella oli suurin osuus, mutta 2013 lasten- ja nuortenkirjallisuuden osuus nousut merkittävämmäksi. Sen osuus on ollut vuoden 2012 selvityksessä 35 % ja on lähes kaksinkertaistunut uusimmassa selvityksessä (59 %).

Taulukko: Vientitulojen prosentuaalinen jakaantuminen kirjallisuuslajeittain



Vientimarkkinoista tärkein on yhä Saksa, mutta sen osuus on ainakin vuonna 2013 jonkin verran laskenut. Sen sijaan Yhdysvaltojen ja Ison-Britannian osuus on noussut selvästi. Suurista markkinoista Venäjä on yhä merkittävimpien joukossa.

Taulukko: Tärkeimmät vientimarkkinat



Potentiaalisimpina vientimaina tulevaisuudessakin nähdään Saksa, Yhdysvallat ja Englanti. Edellisten lisäksi Aasian maissa nähdään mahdollisuuksia kirjallisuusviennin kasvuun.

Kirjallisuusviennin ansaintalogiikka

Suomalaisen kirjailijan teoksen tuottamat ulkomaan myyntitulot tuloutetaan rojalteina eli tekijänoikeuskorvauksina. Kirjailijan osuus rojalteista on noin 75 % ja 25 % päätyy kirjailijaa edustavalle kustantajalle tai agentuurille.

Teoksen ulkomaan myynnin ensimmäinen tulolähde on siitä maksettava ennakko. Ennakko on etukäteen tuloutettua rojaltimeksua. Ennakon suuruus neuvotellaan kirjailijan edustajan sekä ulkomaisen kustantajan kanssa. Mitä parempaa myyntiä teokselta odotetaan, sitä korkeampi on siitä maksetun ennakon suuruus.

Normaalisti ennakon suuruus on noin 3000 – 6000 €. Mikäli teos on herättänyt suurempaa kiinnostusta ulkomaisissa kustantajissa, sen julkaisuoikeudet voidaan huutokaupata. Tällöin siitä maksetun ennakon luotetaan nousevan korkeammaksi. Etukäteen huomattavaa kiinnostusta herättäneen teoksen julkaisuoikeudet on mahdollista myydä ns. pre-emptauksella. Tämä tarkoittaa sitä, että oikeudet myydään yksinoikeudella jonkun maan kustantajalle. Tällaisessa kaupassa ennakot voivat olla useita kymmeniä tuhansia euroja ja ovatkin sangen harvinaisia.

Huutokaupalla ja pre-emptauksella myydyt oikeudet ovat isompien ennakkojen lisäksi parhaimpia kauppoja myös siksi, että ulkomaisen kustantajan tulouttamattomat huomattavammat ennakot ovat

takuu siitä, että myös teoksen markkinointiin tullaan satsaamaan kunnolla. On luonnollista, että tuntuva ennakko on merkki kustantajan uskosta teokseen ja siten sen kunnolliseen markkinointiin.

Keskimäärin ennakkojen suuruus on viime vuosina ollut kuitenkin enemmänkin pienoisisässä laskussa kuin nousussa. Ennakon suuruudella on siinäkin mielessä merkitystä, että se on ainoa varma ulkomainen tulo teoksesta. Eli vaikka kirja ei ulkomailla myisikään, niin ennakkoja ei kuitenkaan palauteta.

Rojaltien lisäksi kustantaja voi saada tuloa teoksen kuvituksista, joiden tekijänoikeuksia kirjailija ei omista. Vuoden 2013 kirjallisuusviennin bruttotuloista näiden muiden tulojen osuus oli 5 %. Tämä osuus tuloista on kuitenkin merkittävä tekijä kustantajalle, koska siitä ei mene 75 % osuutta kirjailijalle.

Kirjallisuusvientiin liittyy myös paljon kuluja ja se on riskialtista toimintaa. Kustantajalla ja agentuureilla on kiinteät kulut, eli mm. henkilöstö- ja toimistokulut sekä muita liiketoiminnan kuluja. Varsinaiset kirjallisuusvientiin kohdistettavat kulut liittyvät käänös-, matka- ja messukuluihin sekä erilaisiin materiaalimenoihin.

Kilpailu kovenee jatkuvasti myös kirjallisuusviennissä, kun kirjoja luetaan kaikkialla vähemmän ja markkinat suppenevat. Siksi vain muutaman teoksen markkinointiin panostetaan vuoden aikana kunnolla. Muutaman markkinointikärjen nostaminen esiin vuosittain on tehokkaampaa monellakin tapaa ja kustannusten kannalta myös ainoa mahdollinen tapa toimia. Tällöin todella potentiaalisiin teoksiin pystytään keskittymään kunnolla ja nostamaan niitä esiin panostamalla mm. ammattitaitoisiin käännöksiin sekä huolella laadittuun markkinointimateriaaliin.

Kustantajalla voi olla vuoden aikana noin 20–30 teosta, joiden ulkomaan markkinointiin satsataan ainakin jonkin verran. Vähimmät panostukset ulkomaan markkinointiin tarkoittavat suppean esittelymateriaalin tekoa mukaan lukien käänös teoksen juonesta. Näillä toimenpiteillä ei kuitenkaan ole pelkästään merkitystä ulkomaille markkinoinnissa, sillä myös kotimainen myynti hyötyy ulkomaisesta markkinoinnista. Lisäksi kustantajan ja kirjailijan tekemä sopimus voi edellyttää jonkin asteista panostusta ulkomaan markkinointiin.

Eri puolilla maailmaa järjestetyt kirjamessut ovat yhä erittäin tärkeä markkinointikanava, vaikka nykyään netin merkitys on kasvanut selvästi. Messuille osallistumisella on isot kustannukset, joten osallistumisakin on alettu kiinnittää yhä enemmän huomiota määrän sijasta laatuun. Iso kotimainen kustantaja osallistuu vuodessa noin neljälle ulkomailla järjestetylle kirjamessulle. Uusiakin markkinoinnin keinoja on kehitetty ja tällaisia ovat mm. kirjailijalliset, joissa kirjailija sekä hänen teoksensa esitellään joukolle kustantajia.

Harva teos tuo kustantajille tai agentuureille puhdasta voittoa kun verrataan pelkästään menoja sekä ulkomaan myyntituloja. Markkinointiponnistukset ulkomailla näkyvät kuitenkin myös teosten kotimaan myynnissä positiivisesti. Mitä enemmän media ulkomailla ja Suomessa tuo esiin kirjailijaa, sitä paremmat mahdollisuudet hänellä on menestyä niin koti- kuin ulkomarkkinoillakin.