

MUSIC ESTONIA LIIKMETE KÜSITLUSE KOKKUVÕTE 2025

MUSIC
ESTONIA 

SISUKORD

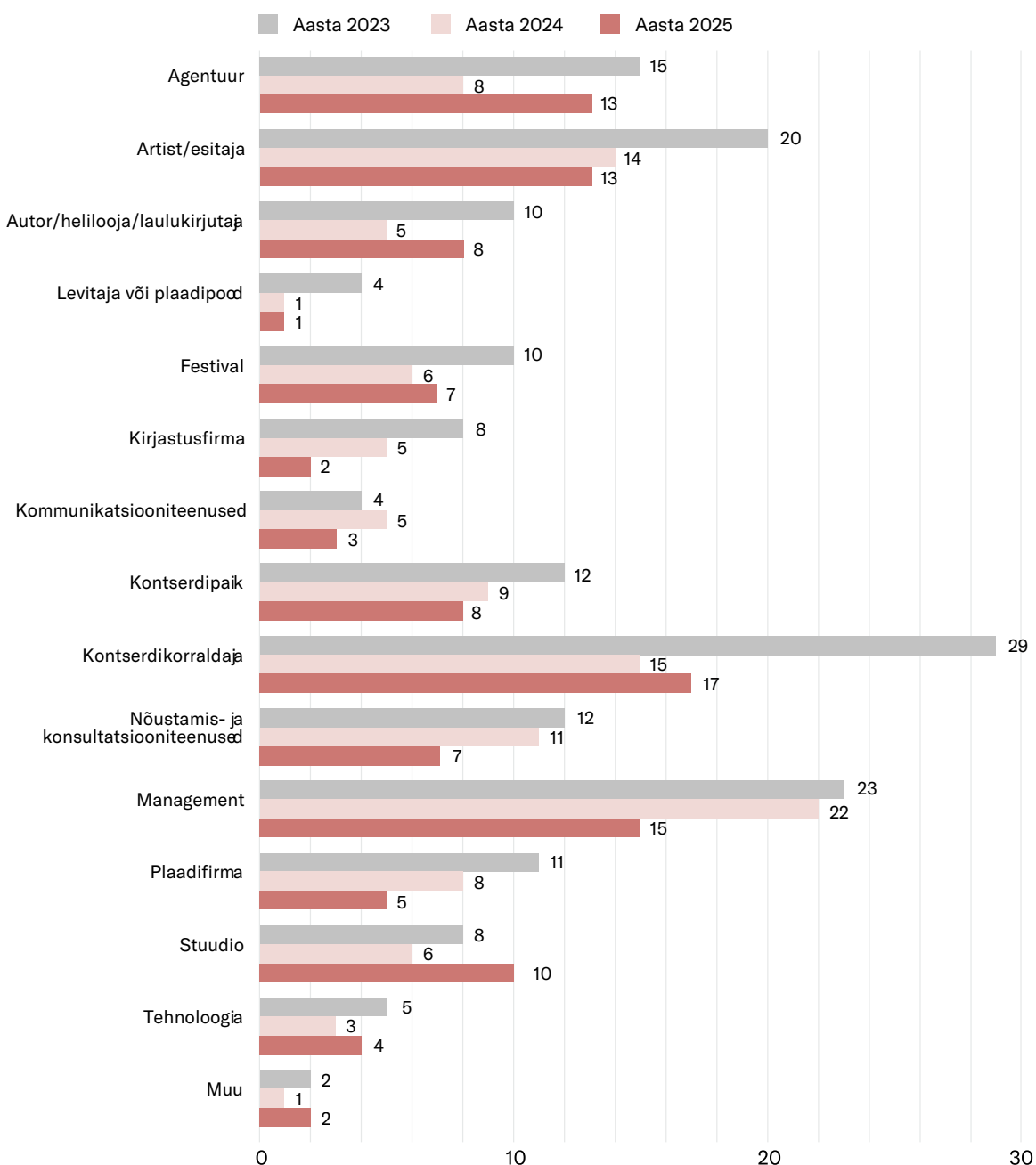
1. Music Estonia liikmed	3
1.1. Vastajate profiil	3
1.2. Vastajate tulud 2024. aastal	4
1.3. Vastajate tuluproгноos 2025. aastaks	7
1.4. Vastajate arengu- ja tuluallikatega seotud muutused	11
1.5. Vastajate töötajaskond	12
2. Tagasiside Music Estonia tööle	13
2.1. Üldine rahulolu Music Estonia tööga	13
2.2. Music Estonia teenuste kasutamiskiivsus	14
2.3. Ettepanekud tegevussuundade ja teenuste arendamiseks	15
2.4. Vastajate koolitusvajadused	16
2.5. Music Estonia ülesanded Eesti muusikamaastiku edendamisel	18
2.6. Muusikavaldkonna kitsaskohad Eestis ja globaalselt	19
2.7. Muusikaturu trendid	20
3. Eksporditurud	21
3.1. Euroopa	21
3.2. Muu maailm	23
3.3. Vastajate 2024. aasta rahvusvahelised edulood	25
4. Muud ettepanekud ja koostöö	26
4.1. Valmisolek oma kogemusi jagada	26
4.2. Koostöö teiste Music Estonia liikmetega	26
4.3. Tagasiside ja ettepanekud	27
5. Tsitaadid ja kommentaarid avalikus kommunikatsioonis kasutamiseks	28
5.1. Tsitaate	28
Kokkuvõte	30

1. MUSIC ESTONIA LIIKMED

1.1. VASTAJATE PROFIL

ME liikmeskond on mitmekesine ja katab suure osa muusikavaldkonna väärtusahelast – loomeprotsessist kuni korralduse, vahenduse ja muude tugiteenusteni. Sarnaselt eelnevatele aastatele tegutseb ka 2025. aasta küsitlusele vastanud liikmetest enamik organisatsioone samaaegselt mitmes tegevusvaldkonnas.

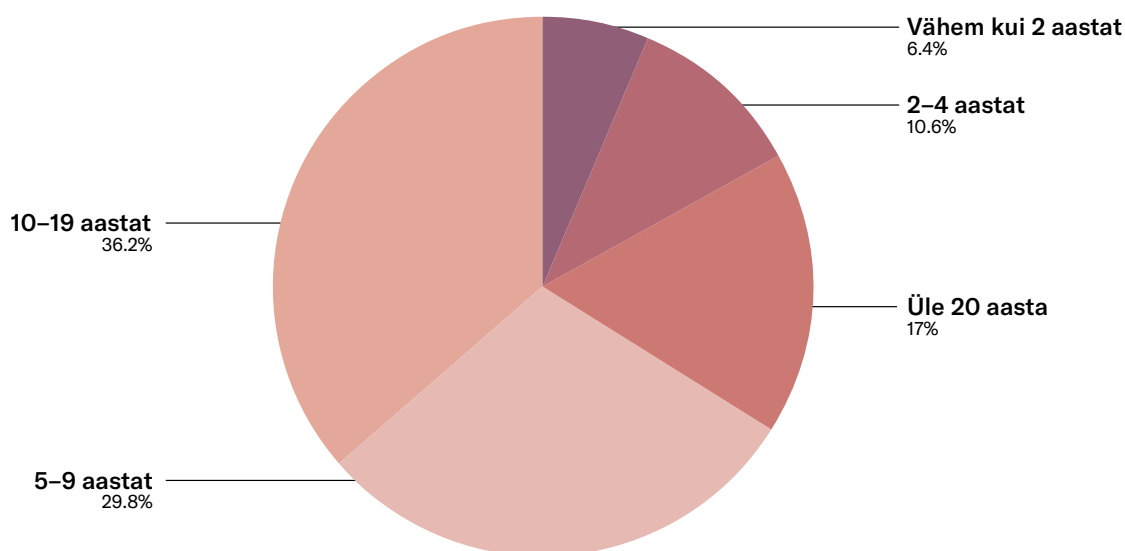
Vastajate hulgas on kõige enam kontserdikorraldajaid, management'e, agentuure ja artiste/ esitajaid. Kui vaadelda vastajate profiili aastatel 2023-2025, siis selgub, et võrreldes 2024. aastaga on 2025. aastal vastajate hulgas näha managementide osakaalu vähenemist (22→15) ning stuudiote osakaalu kasvu (6→10). Kasvanud on ka tagasisidet andnud agentuuride arv (8→13). 2023. aastaga võrreldes on 2025 vastajate hulgas märkimisväärselt vähenenud kontserdikorraldajate (29→17) ning kirjastuste (8→2) osakaal (joonis 1).



JOONIS 1. VASTAJATE TEGUTSEMISVALDKONNAD 2023-2025

Vastajate tegutsemisaega vaadeldes selgub, et 2025. aasta küsitluse vastajate hulgas on võrreldes 2024. aastaga märgatavalt kasvanud pikema tegutsemisajaga ettevõtete osakaal. Kõige suurema rühma moodustavad 2025. aastal 10–19 aastat tegutsenud organisatsioonid (36,2%), samas kui 2024. aastal oli nende osakaal väiksem (25,5%). Samuti on kasvanud üle 20 aasta tegutsenud ettevõtete osakaal, mis tõusis 7,8%-lt 17%-le.

Vähenenud on 2025. aastal lühikese tegutsemisajaga ettevõtete osakaal. Kui 2024. aastal moodustasid 5–9 aastat tegutsenud organisatsioonid suurima rühma (39,2%), siis 2025. aastal on nende osakaal langenud 29,8%-le. Samuti on vähenenud 2–4 aastat tegutsenud ettevõtete osakaal (25,5% → 10,6%). Alla kahe aasta tegutsenud ettevõtete osakaal on aga sel korral veidi kõrgem (6,4%) kui 2024. aastal (2%) (joonis 3).



JOONIS 2. VASTAJATE TEGUTSEMISAEG

1.2. VASTAJATE TULUD 2024. AASTAL

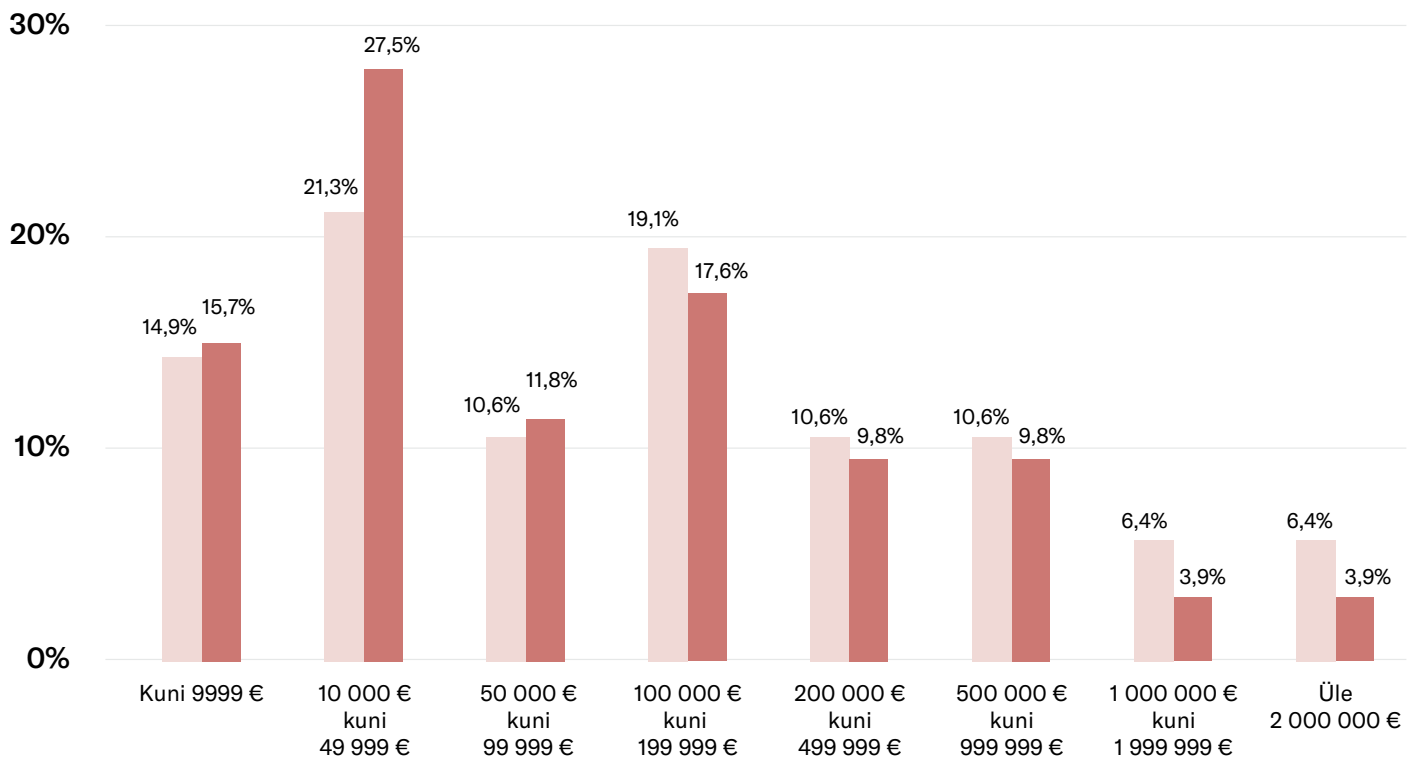
Joonis 3 näitab, et vastajate kogutulu jaotus on aastatel 2023 ja 2024 üldjoontes sarnane. 10 000–49 999 euro suuruse kogutuluga ettevõtete osakaal on 2025. aastal veidi vähenenud (27,5%→21,3%), samas kui 100 000–199 999 euro vahemikus on osakaal natukene kasvanud (17,6%→19,1%). Kuni 9 999 euro suuruse kogutuluga ettevõtete osakaal on 2025. aastal veidi väiksem kui aasta varem (15,7%→14,9%).

Keskmise ja kõrgema tulutasemega ettevõtete osakaal püsib samuti sarnases suurusjärgus möödunud aastaga. 50 000–99 999 euro vahemikus on 2025. aasta vastajate hulgas kerge langus (11,8%→10,6%), samas kui 200 000–499 999 ning 500 000–999 999 euro suuruse kogutuluga ettevõtete osakaal on mõlemal aastal u 10%.

Suuremahulise tegevusega ettevõtete puhul on märgata kasvu: nii 1 000 000–1 999 999 euro kui ka üle 2 000 000 euro suuruse kogutuluga ettevõtete osakaal on 2025. aastal kasvanud (mõlemad 3,9% → 6,4%).

Kokkuvõttes võib järeldada, et vastajate kogutulu on püsinud valdavalt muutumatuna: 2025. aasta vastajate hulgas on veidike suurenenud kõrgema käibega ettevõtete osakaal ning vähenenud väiksemate tuludega vastajate osakaal.

■ Aasta 2024 ■ Aasta 2023

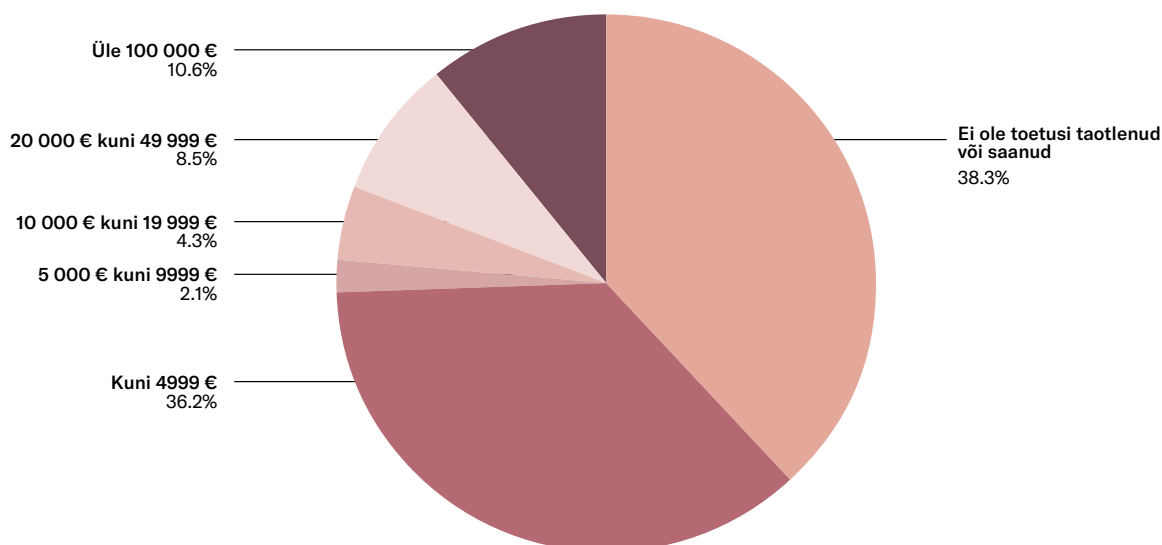


JOONIS 3. VASTAJATE KOGUTULU 2023-2024

Kui vaadata 2024. majandusaasta tulemusi tegutsemisvaldkondade kontekstis, siis joonistub välja, et suuremad tulud on iseloomulikud ettevõtetele, kelle tegevus hõlmab mitut rolli ja erinevaid teenuseid. Alates 100 000 euro suurusest kogutulust on selgemalt esindatud kontserdikorraldajad, management-ettevõtted, agentuurid ja stuudiod. Madalamates tuluklassides (kuni 49 999 eurot) on sagedamini esindatud artistid, autorid ja väiksemad loomevõi teenusepõhised tegutsejad.

ME liikmetelt küsiti, kui suure osa nende 2024. aasta tulust moodustasid avaliku sektori toetused (joonis 4). 2024. aastal ei taotlenud ega saanud avaliku sektori toetusi 38,3% vastanutest. Enim levinud olid väiketoetused kuni 4 999 eurot (36,2%). Seega kokku sai 0 € kuni 5000 € toetust ca 75% vastajatest. Üle 100 000 euro suuruseid toetusi sai 10,6% vastajatest. 5 000–49 999 € toetust saanute osakaal oli kokku ca 15%.

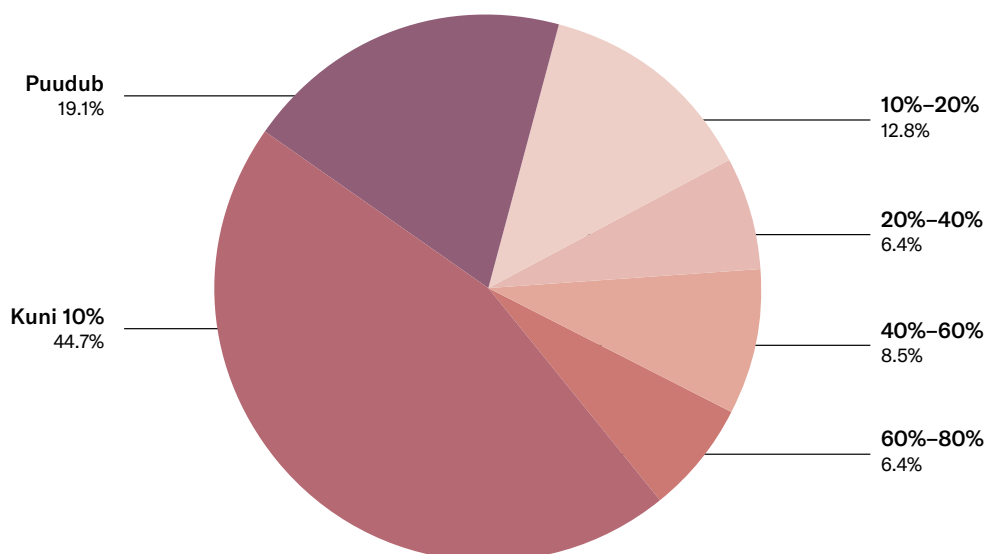
Võrreldes 2023. aastaga on 2024. aastal toetusi mittekasutanud ettevõtete osakaal püsinud stabiilsena. Samas on kasvanud väiketoetuste (kuni 4 999 €) osakaal ning üle 100 000 euro suuruste toetuste saajate hulk. Mõnevõrra on vähenenud 5 000–49 999 euro vahemikus toetust saanud organisatsioonide arv. Vahemikus 50 000-99 999 eurot toetuse saajaid 2024. aastal ei olnud.



JOONIS 4. AVALIKU SEKTORI TOETUSTE OSAKAAL VASTAJATE 2024. A KOGUTULUST

Suurema toetuste saajate hulgas (üle 20 000 €) on sagedamini esindatud kontserdikorraldajad ja kontserdipaigad. Väiksemate toetuste (kuni 4 999 €) saajate ja toetust mittesaanute hulgas on esindatud väga erinevates valdkondades tegutsevaid liikmeid.

Vastajatel paluti protsentuaalselt hinnata ekspordi mahtu oma 2024. aasta eelarvest (joonis 5). Andmetest järeldub, et eksport on ME liikmete seas valdavalt väikese osakaaluga tuluallikas. Suurim rühm vastajatest (44,7%) teenis eksporditulu kuni 10% oma kogutulust, samas kui 19,1% vastajatest ei teeninud eksporditulu üldse. 10–20% ekspordiosakaaluga oli 12,9% vastajatest ning 20–40% vahemikku jäi ekspordi osakaal 6,4% vastajatest. Kõrgema ekspordiosakaaluga ettevõtteid on vähe – üle 40% kogutulust ekspordist teenis kokku 14,9% vastajatest ja selliste vastajate hulka kuulusid peamiselt agentuurid, management'id ja tehnoloogiaettevõtted.

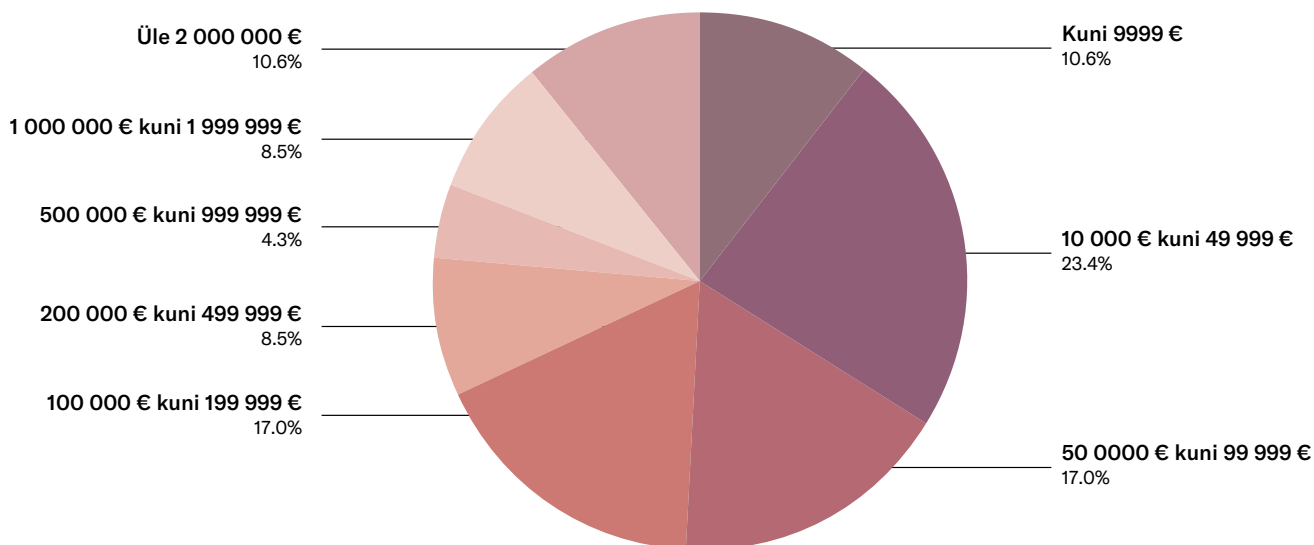


JOONIS 5. EKSPORDI OSAKAAL VASTAJATE 2024. A KOGUTULUST

1.3. VASTAJATE TULUPROGNOOS 2025. AASTAKS

2025. aasta tuluprognosidest nähtub, et ME liikmed olulist majanduslikku kasvu ei prognoosi. Suurim osa vastajatest prognoosib kogutuluks 10 000–49 999 eurot, millele järgnevad 50 000–99 999 eurot ja 100 000–199 999 eurose kogutuluga ettevõtted (joonis 6).

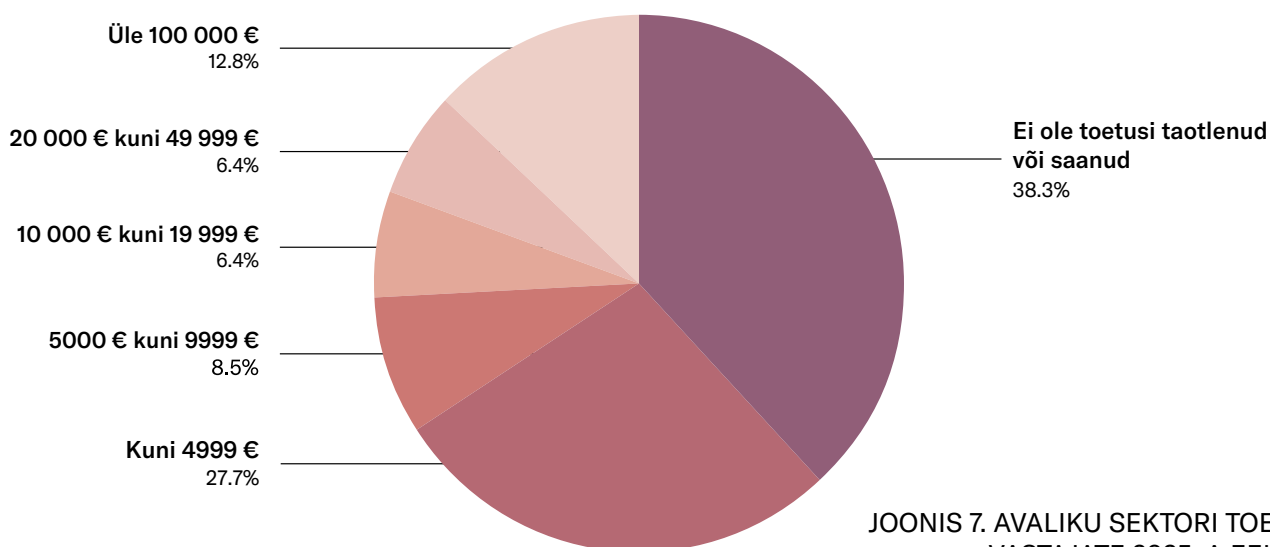
Kui võrrelda 2025. aasta prognoose 2023. ja 2024. aasta tulemustega, joonistub välja, et ettevõtted ei prognoosi märkimisväärset kasvu ega langust. Varasematel aastatel on täheldatud kasvu madalamates tuluklassides ning sama muster kandub üle ka 2025. aastasse. Kõrgema tuluprognosiga ettevõtete hulgas on ootus olemasolevate tegevusmahtude säilimiseks.



JOONIS 6. VASTAJATE 2025. A TULUPROGNOOS

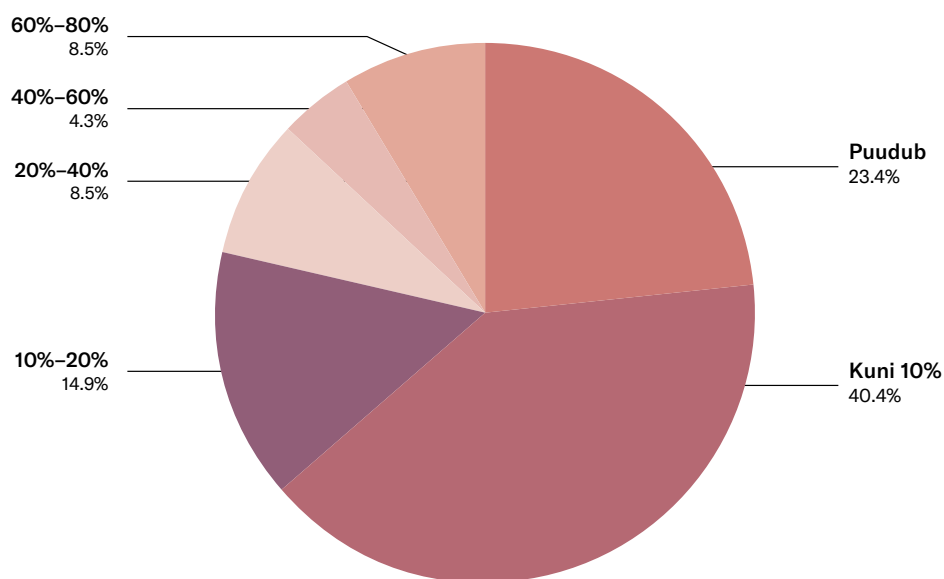
Vastajatel paluti 2025. aasta eelarveprognoosis välja tuua avaliku sektori toetuste osakaal. 38,3% vastajatest ei ole 2025. aastaks avaliku sektori toetusi taotlenud. Suurim toetuste saajate rühm on liikmed, kelle prognoositav toetuste maht jääb kuni 4 999 eurot (27,7%). Üle 100 000 euro suuruseid toetusi prognoosib 12,8% vastajatest, samas kui vahemikes 5 000–49 999 eurot jääb vastajate osakaal igas kategoorias 6–9% piiridesse.

Võrdlus varasemate aastatega näitab, et üldine trend on püsinud sarnane. Nii 2024. kui ka 2023. aasta eelarveprognoosides moodustasid valdava osa (varem ca 75%, 2025. aasta prognoosis 65%) need ettevõtted, kes ei kasutanud avaliku sektori toetusi või kelle toetus jäi alla 5000 €. Samas, üle 10% on neid, kes sõltuvad avaliku sektori toetusest väga olulisel määral.



JOONIS 7. AVALIKU SEKTORI TOETUSED VASTAJATE 2025. A EELARVES

Lisaks avaliku sektori toetustele paluti vastajatel prognoosida ka 2025. aasta eksporditulu (joonis 9). Suurim osa - 40,4% vastajatest prognoosib, et eksport moodustab 2025. aastal kuni 10% kogutulust, samas kui 23,4% ei planeeri eksporditulu üldse. Mõõduka ekspordiosakaaluga ettevõtteid on vähem: 10–20% ekspordiosakaalu prognoosib 14,9% ning 20–40% vahemikku 8,5% vastajatest. Kõrgema ekspordiosakaaluga ettevõtted (üle 40%) moodustavad väikese vähemuse, kokku 12,8% vastajatest. 2025. aasta ekspordiprognoside sarnasus 2024. aasta tegelike näitajatega kinnitab, et vastajad suures pildis ei prognoosi oma ekspordituludes olulisi muutusi. Samas üksikute ettevõtete tasandil on pilt mõneti teistsugune. Nimelt, vastustest avatud küsimustele nähtub, et mõned ettevõtted prognoosivad eksporditegevuste kasvu ja teised vähendavad välisuludele tehtavaid panuseid - protsentuaalselt sellised liikumised aga laiemas vaates tasandavad teineteist.



JOONIS 8. EKSPORDI MAHT VASTAJATE 2025. A EELARVES

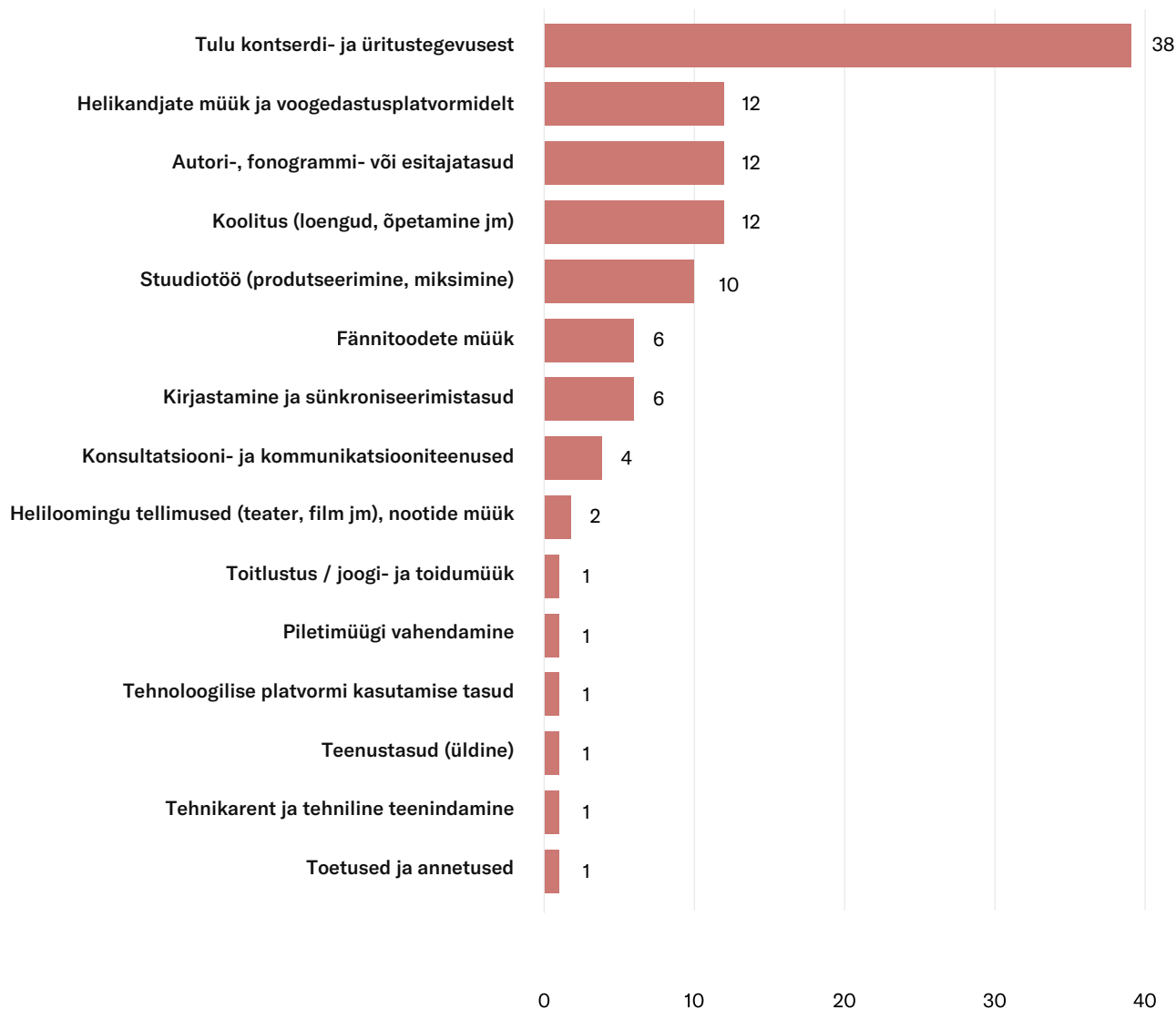
Vastajatelt paluti prognoosida peamisi 2025. aasta tuluallikaid. Andmed kinnitavad, et liikmete tulubaas on mitmekesine, kuid selgelt domineerib kontserdi- ja üritustegevus (joonis 9). See tuluallikas esineb kas ainsa või ühe peamise allikana valdaval osal vastajatest ning on sageli kombineeritud teiste tegevustega, nagu helikandjate müük, autoritasud, koolitused või stuudiotöö. Enam kui poolte vastajate puhul on see osa mitmest tuluallikast.

Teiseks oluliseks tuluallikate rühmaks on heliloomingu ja salvestustega seotud tulud, sealhulgas helikandjate müük, voogedastusplatvormidelt teenitav tulu, autoritasud, fonogrammi- ja esitajatasud ning sünkroniseerimistulud. Aga lisaks ka fännitoodete müük. Need esinevad sageli koos kontserditegevusega.

Arvestatav roll on ka stuudiotööl (produtseerimine, miksimine, masterdamine jne), mis toimib nii iseseisva tuluallika kui ka kontserdi- ja salvestustegevust täiendava teenusena. Samuti on mitmete vastajate puhul olulisel kohal koolitused ja õpetamine ja igasugused muud tegevused (sh projektijuhtimise tugiteenused, konsultatsiooni- ja kommunikatsioonitegevused jm).

Kokkuvõttes näitab 2025. aasta tuluallikate prognoos, et kuigi kontserdi- ja üritustegevus on jätkuvalt keskne tuluallikas, põhineb enamiku vastajate majanduslik mudel mitme tuluallika kombineerimisel.

Võrreldes eelmiste aastatega on tuluallikate üldine struktuur jäänud suures osas samaks. Endiselt domineerib tulu kontserdi- ja üritustegevusest, kuid mõõdukalt on kasvanud loome- ja õigustepõhiste tuluallikate osakaal, sealhulgas helikandjate müük, voogedastustulu ning autorite, fonogrammitootjate ja esitajate tasud. Uute või varasemast olulisemate tuluallikatena mainiti projektipõhiseid tegevusi, sealhulgas projektide ettevalmistamist ja koordineerimist.

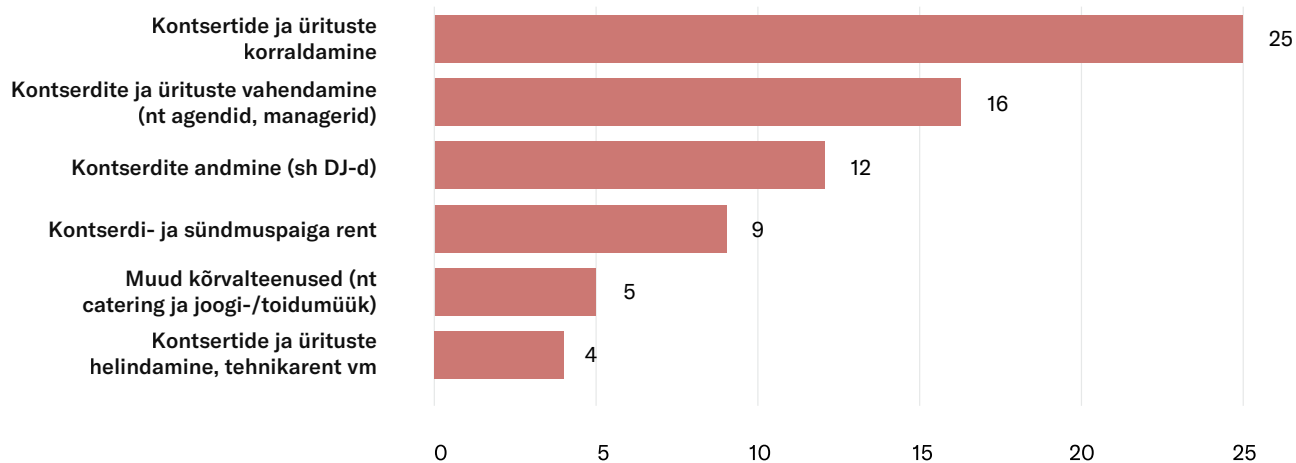


JOONIS 9. VASTAJATE 2025. A TULUALLIKAD

Vastajatel, kes prognoosisid 2025. aastal peamise tuluallikana kontserdi- ja üritustegevust, paluti välja tuua peamised valdkondlikud tuluallikad, sh oli võimalik valida mitu varianti (joonis 10).

Kõige sagedamini nimetati kontsertide ja ürituste korraldamist, mis on paljude vastajate jaoks keskne tegevus ning toimib sageli koos teiste teenustega. Olulisel kohal on ka kontsertide ja ürituste vahendamine (nt agentide ja manageride tegevus) ning kontsertide andmine (sh DJ-töö). Lisaks sellele mainisid mitmed vastajad kontserdi- ja sündmuspaikade renti, millele lisanduvad sageli kõrvalteenused, nagu catering ning joogi- ja toidumüük. Lisaks mainiti väiksemas mahu helindamist ja tehnilist teenindamist, sealhulgas tehnikarenti.

Kokkuvõttes näitavad vastused, et kontserdi- ja üritustegevus kui tuluallikas hõlmab lisaks esinemistele sageli ka korraldust, vahendamist, ruumirenti ning tehnilisi ja toitlustusteenuseid. See näitab, et sektori majanduslik kestlikkus põhineb mitmel omavahel seotud teenusel.

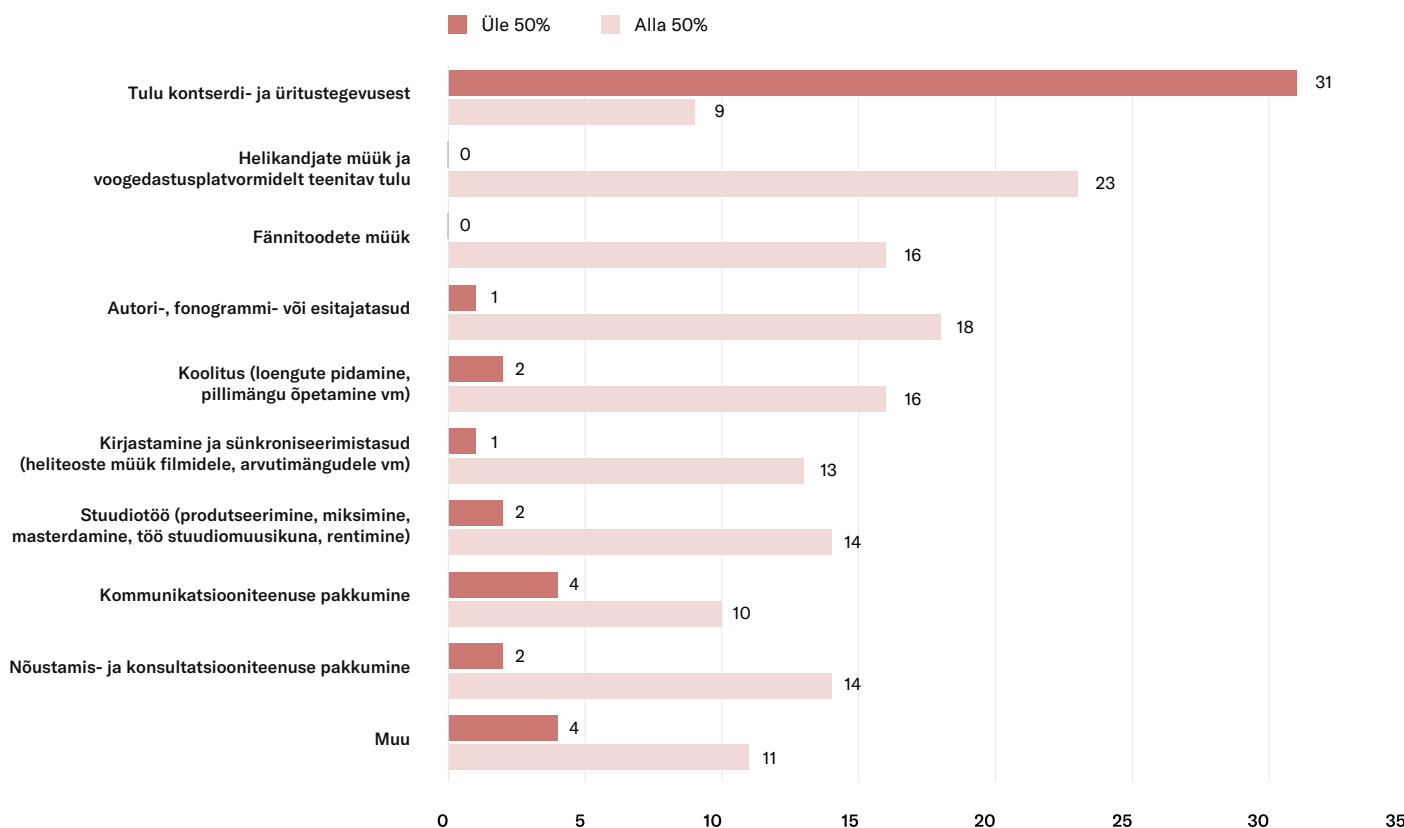


JONIS 10. PEAMISED KONTSERTIDE JA ÜRITUSTE KORRALDAMISEGA SEOTUD TULUALLIKAD

Vastajatel paluti märkida üle ja alla 50% tulu toovad allikaid. 2025. aasta andmed kinnitavad, et tulu kontserdi- ja üritustegevusest on jätkuvalt vastajate selgelt domineeriv põhitegevus (joonis 11).

Võrreldes 2024. aastaga ei ole toimunud olulist struktuurset nihet tuluallikate jaotuses, kuid nähtav on teatud rollide kinnistumine. Ka 2025. aastal jäävad loome- ja õigustepõhised tulud – nagu helikandjate müük ja voogedastus, autori-, fonogrammi- ja esitajatasud, kirjastamine ja sünkroniseerimistasud – valdavalt alla 50% osakaaluga tuluallikateks.

Sarnaselt 2024. aastale on ka 2025. aastal koolitus, stuudiotöö ning nõustamis- ja kommunikatsiooniteenused enamasti kõrvaltegevused.



JONIS 11. VASTAJATE TULUALLIKAD

1.4. VASTAJATE ARENGU- JA TULUALLIKATEGA SEOTUD MUUTUSED

ME liikmetelt küsiti, milliseid muudatusi nad on viimase aasta jooksul oma ettevõtte arendamisel teinud ja/või milliseid planeeritakse lähitulevikus. Lisaks küsiti, kas vastajad prognoosivad tuluallikate muutust.

Vastustest ilmneb, et viimase aasta jooksul on toimunud erineva ulatusega arenguid – alates laienemisest ja ärimudelite täiendamisest kuni teadliku stabiilsuse hoidmiseni. Üldistatult saab vastused jagada kolme rühma: arendustegevus ja orienteerumine muudele tuludele, ärimudelite kohandamine ning muutuste puudumine.

Ligikaudu veerand vastajatest kirjeldab arendustegevust, mis on suunatud eelkõige tulubaasi mitmekesistamisele ja uute võimaluste leidmisele. Levinumad sammud hõlmavad uute artistide või projektide kaasamist, teenuste ja toodete arendamist ning rahvusvahelise tegevuse mõõdukat tugevdamist. Aga leidus üksjagu ka neid vastajaid, kes teenivad või otsivad põhitulu teenimiseks võimalusi väljastpoolt muusikavaldkonda.

Umbes veerand vastajatest keskendub eelkõige olemasolevate ärimudelite kohandamisele. Siia kuuluvad organisatsioonide restruktureerimine, fookuse kitsendamine väiksemale arvule projektidele ning meeskonna ümberkorraldamine. Tuluallikate muutusi kirjeldatakse pigem osakaalude nihkumisena, kus mitmel juhul mainitakse avaliku sektori toetuste vähenemist ning sellega kaasnevat vajadust teenida rohkem tulu müügitgevusest.

Ligikaudu pooled vastajatest märgivad, et viimase aasta jooksul ei ole tehtud ega kavandata olulisi muudatusi. Ettevõtted jätkavad tegutsemist varasema strateegia alusel ning eeldavad, et tuluallikate jaotus lähiajal oluliselt ei muutu. Lähenemist põhjendatakse teadliku stabiilsuse hoidmise soovi, piiratud ressursside ning majanduskeskkonna ebakindlusega.

Kokkuvõttes püsib kontserdi- ja üritustegevus paljude ettevõtete jaoks endiselt keskse tuluallikana, kuid selle kõrvale otsitakse järjest enam täiendavaid ja stabiilsemaid tuluvorme.

Mõned näited elluviidud või planeeritavatest muudatustest ja arendustegevustest:

- *“Korraldame rohkem üritusi välismaal, kuna Eestis muutub see tegevus järjest keerulisemaks.”*
- *“Rohkem rõhku kontserttegevusele ja stuudioteenustele. Vähem usku on salvestatud muusikaga seotud tulude kasvu.”*
- *“Asutasime oma elu esimese sündmuspaiga Viljandis.”*

Tuluallikate muutuste kirjeldustes tõusevad esile üsna mitmel korral kirjastamisele ja sünkroniseerimisele suunatud tegevused ning stuudiotöö tugevdamine.

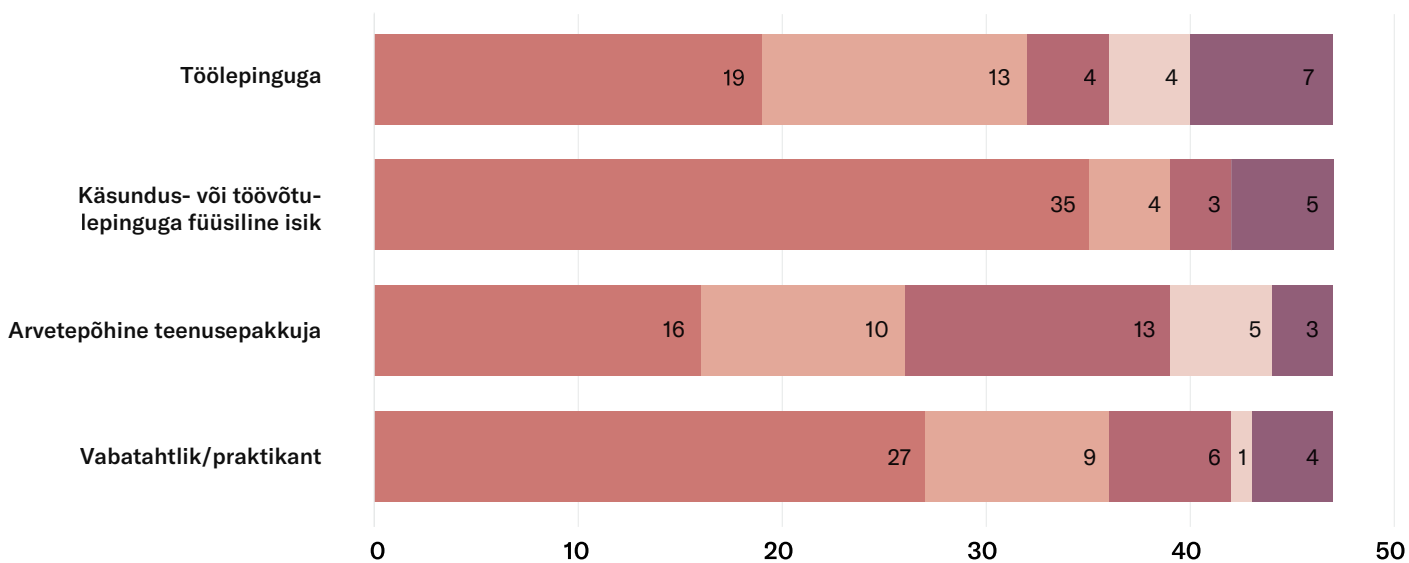
- *“Kirjastamisest ja autoritasudest tulenev tulu peaks kasvama... lisaks uue turu (Korea) fookus, mille tulemusena peaksid suurenema nii kirjastamis- ja autoritasud kui ka stuudiotöö tasud.”*
- *“Sihime rohkem ekspordi, Tehnoloogiliselt arvutimängude suunal, kommunikatsioonilt välistele suurematele partneritele.”*
- *“Võtnud fookuse spetsiifilisemalt ja jõulisemalt paarile artistile ning laiendanud sünkroniseerimise vaadet mängundusele.”*

1.5. VASTAJATE TÖÖTAJASKOND

Vastajatelt paluti kirjeldada ettevõtte töötajaskonda ning märkida iga töövormi puhul töötajate arv. 2025. aasta andmed näitavad, et võrreldes 2024. aastaga ei ole ME liikmete töövormides olulisi muutusi toimunud: enamiku vastajate jaoks on püsiv töötajaskond kas väga väike või puudub täielikult ning tegevus põhineb projektipõhistel töövormidel.

Arvete põhiste teenusepakkujate kasutamine on jätkuvalt üks levinumaid töövorme. Samuti kasutatakse laialdaselt käsundus- ja töövõtulepinguid füüsiliste isikutega. Sarnane muster ilmnes ka 2024. aasta andmetes.

Püsiva töötajaskonna asemel kasutatakse erinevaid töövorme vastavalt tegevusmahule ja projektide iseloomule.



JOONIS 13. TÖÖTAJASKOND

2. TAGASISIDE MUSIC ESTONIA TÖÖLE

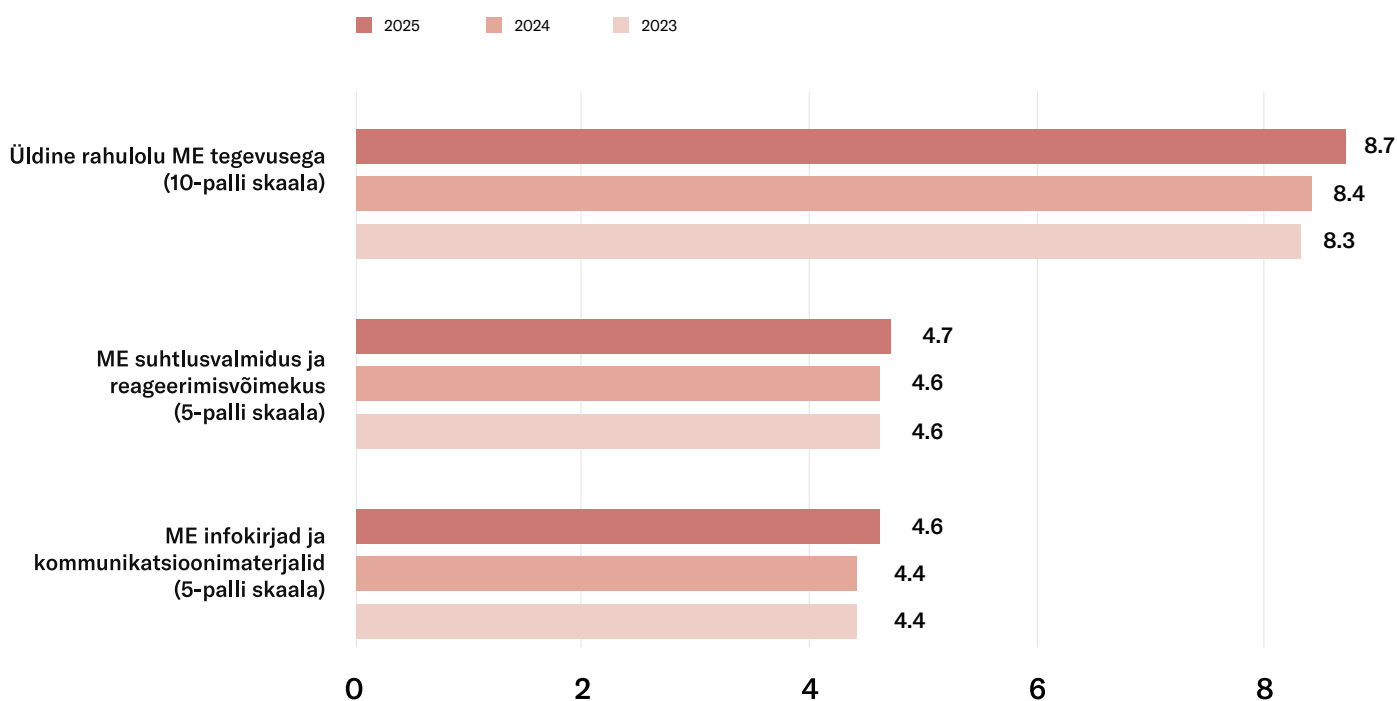
2.1. ÜLDINE RAHULOLU MUSIC ESTONIA TÖÖGA

2025. aasta tagasiside kinnitab, et rahulolu ME tegevusega on jätkuvalt kõrge. Üldine rahulolu ME tegevusega on 10-palli skaalal keskmiselt 8,7, mis on võrreldes 2024. (8,4) ja 2023. aastaga (8,3) veidi kõrgem.

Ka hinnangud ME suhtlusvalmidusele ja reageerimisvõimekusele on püsinud kõrged: 2025. aastal hinnati neid 5-palli skaalal keskmiselt 4,7 punktiga (2024 ja 2023: 4,6). Vastustest joonistub selgelt välja, et ME-d tajutakse kättesaadava ja kiiresti reageeriva partnerina, kelle poole on lihtne pöörduda ning kes on valmis kaasa mõtlema ja lahendusi otsima.

Paranenud on ka rahulolu ME infokirjade ja kommunikatsioonimaterjalidega, mille hinnang on tõusnud 4,4-lt 4,6-le. ME uudiskirju peetakse selgeteks, sisukateks ja usaldusväärseteks infoallikateks, mis koondavad olulised võimalused ja tähtajad ning aitavad hoida ülevaadet nii Eesti kui ka rahvusvahelisel muusikaväljal toimuvast. Täpsema ülevaate annab joonis 14.

Kokkuvõttes kinnitavad tulemused, et liikmete rahulolu ME tegevuse ja kommunikatsiooniga on stabiilselt kõrge.



JOONIS 14. VASTAJATE RAHULOLU ME TEGEVUSEGA

ME tegevuse tugevused (avatud vastuste põhjal)

Avatud küsimustele vastates rõhutasid ME liikmed korduvalt, et väärtustavad kiiret ja sisulist reageerimist – mitmed märgivad, et küsimustele saadakse vastused kiiresti, sageli ka väljaspool tavapärast tööaega.

Olulise tugevusena tuuakse esile ka ME rahvusvaheline tegevust ja ekspordifondi, sealhulgas kontaktide loomine, rahvusvahelised projektid, delegatsioonide ja showcase'ide korraldamine. Lisaks hinnatakse kõrgelt ME rolli võrgustiku loojana, mis ühendab erinevaid muusikavaldkonna osapooli ning soodustab teadmiste ja kogemuste vahetust.

Kitsaskohad ja arenguvõimalused

Kriitilisi tähelepanekuid esineb vähe. Nendes aga kordub soov näha Music Estonia suuremat tegutsemist koduturul, sh oodatakse sel suunal senisest veelgi tugevamat koostööd liikmetega ja tuntakse, et eksisteerib strateegilisi suundi, mis on seni jäänud kasutamata.

2.2. MUSIC ESTONIA TEENUSTE KASUTAMISAKTIIVSUS

Vastajatelt küsiti, millistest ME teenustest, koolitustest ja programmidest nad 2024. aastal osa said. Kõige sagedamini osaleti liikmesündmustel, sh kohvihommikutel ja „Jutt & Jook“ kohtumistel, samuti teistel võrgustiku kohtumistel (joonis 15).

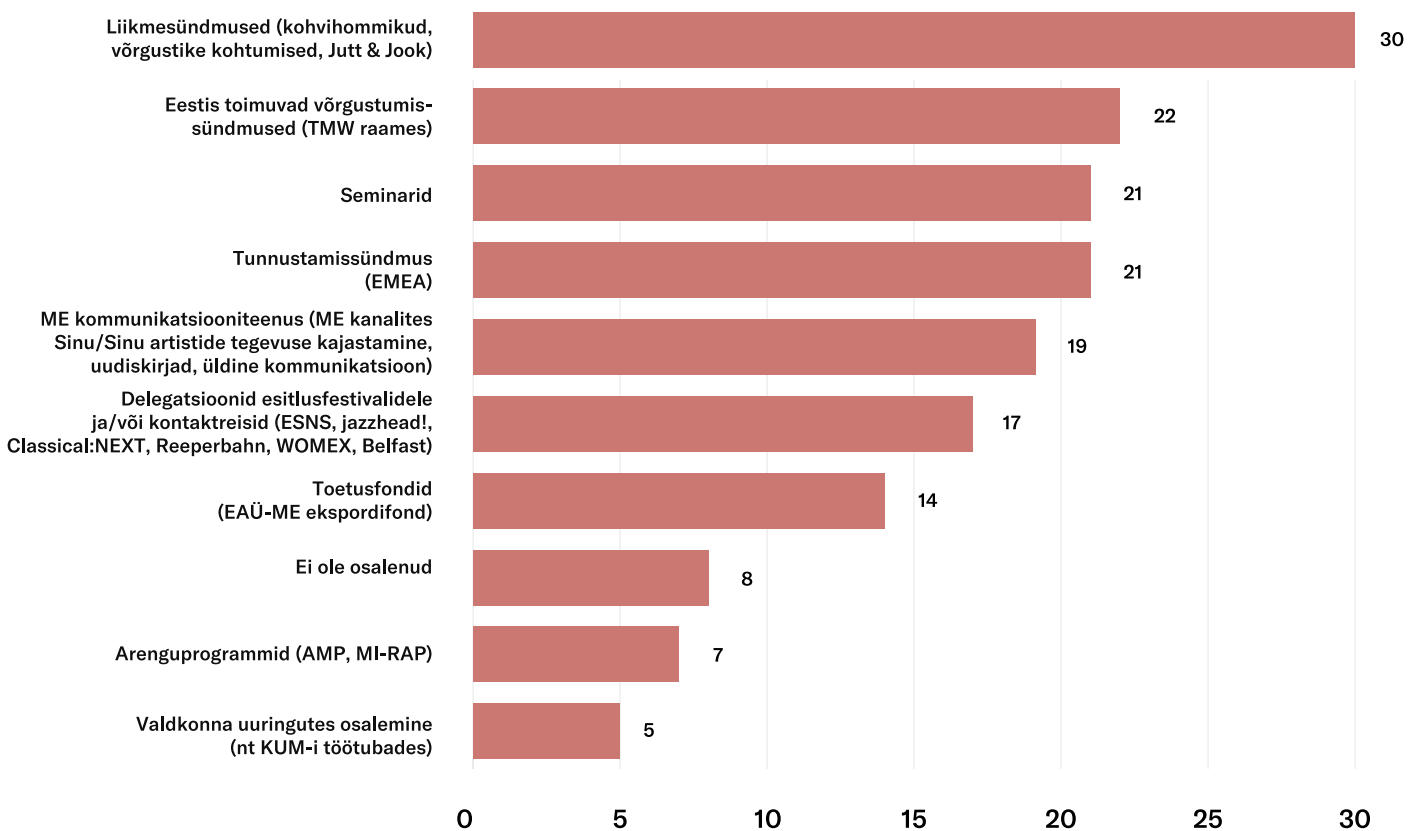
Aktiivselt osaleti ka Eestis toimuvatel teistel võrgustumissündmustel, sh TMW raames toimunud üritustel, seminaridel ja tunnustussündmustel. Neid hinnatakse eelkõige kui praktilisi ja ajasäästlikke võimalusi kontaktide loomiseks ning valdkondliku ülevaate saamiseks.

Rahvusvahelises plaanis paistab silma aktiivne osalemine delegatsioonides ja esitlusfestivalidel, sealhulgas sellistel sündmustel nagu ESNS, WOMEX, Reeperbahn, jazzahead! ja Classical:NEXT.

Toetusfondide ja arendusprogrammide võimalusi kasutas veidi vähem liikmeid.

Seminaride ja kommunikatsiooniteenuste kasutus on võrreldes varasemate aastatega püsinud samal tasemel. Väike osa vastajatest märgib, et nad 2024. aastal ME tegevustes ei osalenud.

Kokkuvõttes näitab teenuste kasutus, et ME rolli nähakse eelkõige võrgustiku loojana ning nähtavuse ja võimaluste toetajana. Kõige enam väärtustatakse tegevusi, mis aitavad igapäevast tööd teha, toetavad kontaktide loomist ja pakuvad paindlikku tuge.



JOONIS 15. VASTAJATE OSALEMINE ME KORRALDATUD ETTEVÕTMISTES

2023. ja 2024. aasta andmete võrdlus näitab, et ME teenuste kasutus on üldjoontes stabiilne. Sealjuures on selgelt näha liikmete järjepidev huvi võrgustumist toetavate tegevuste vastu.

2.3. ETTEPANEKUD TEGEVUSSUUNDADE JA TEENUSTE ARENDAMISEKS

Vastajate ettepanekutest joonistub välja, et ME tegevust peetakse üldjoontes asjakohaseks. Samas nähakse mitmeid arendussuundi, mis aitaksid senist tööd täpsemalt sihtida ning ettevõtteid ja artiste nende professionaalses kasvus paremini toetada.

Professionaalsete tugiteenuste ja kompetentside tugevdamine

Ühe sagedasema vajadusena tuuakse esile ligipääs spetsiifilistele professionaalsetele teenustele, mida üksikettevõtetel või artistidel on keeruline iseseisvalt rahastada või leida. Eelkõige mainitakse:

- juriidilist nõustamist;
- juhtimis-, müügi- ja turundusoskuste arendamist (sh rahvusvahelist kommunikatsioonioskust)

Mitmed vastajad tõstavad esile ka vajaduse paindlikumate rahastuslahenduste järele, mis võimaldaksid sihipäraselt kasutada professionaalseid teenuseid (nt teenuseostu toetavad fondid või osaline kaasrahastus konkreetsete arengusammude tegemiseks).

Ekspordi ja rahvusvaheliste võimaluste täpsem sihtimine

Ekspordiga seotud ettepanekud keskenduvad eelkõige kvaliteedile ja fookusele. Vastajad toovad esile:

- soovi osaleda spetsiifilistel rahvusvahelistel konverentsidel ja kontaktreisidel, mis on suunatud kindlatele valdkondadele (nt kirjastamine, sünkroniseerimine, filmi- ja mängundusmuusika);
- vajaduse välisdelegaatide kutsumiseks Eestisse ka väljaspool klassikalisi esitlusfestivalide;
- ootuse, et ME toetaks süstemaatilisemalt rahvusvaheliste kontaktide ja välismeedia kaasamist.

Spetsiifilised koolitused ja programmid

Paljud vastajad soovivad rohkem praktilisi ja süvitsi minevaid koolitusi, mis aitaksid lahendada igapäevaseid kitsaskohti. Korduvalt mainitakse:

- sünkroniseerimise ning filmi- ja mängundusmuusika temaatikat;
- artistide ja manageride praktilisi oskusi (nt pressimaterjalid, rahvusvaheline kommunikatsioon, läbirääkimised);
- ettevõtete terviklikku arengut (äriplaanid, tiimi arendamine, kompetentside juhtimine).

Samuti nähakse väärtust laulukirjutamise laagrite, mentorlusprogrammide ja arendusprogrammide (nt TechTrack) jätkamises ja vajadusel laiendamises.

Koostöö ja regionaalne mõõde

Mitmed vastajad rõhutavad koostöö süvendamise olulisust. Esile tuuakse vajadus:

- tuua kokku sarnaste väljakutsetega ettevõtteid ja artiste, et lahendada ühiseid probleeme (nt digilahendused, tuuride korraldus);
- leida rohkem võimalusi kokkutulemiseks, sh erinevaid võrgustumisürituste formaate;
- laiendada tegevusi väljapoole Tallinna ja kaasata rohkem regionaalseid liikmeid.

Kommunikatsioon, nähtavus ja huvikaitse

Olulise teemana tõuseb esile ootus, et ME võtaks senisest jõulisema ja nähtavama rolli valdkonna eestkõnelejana. Vastajad toovad esile vajaduse:

- selgemalt ja järjepidevamalt esile tuua loomemajanduse ja muusikasektori majanduslikku mõju;
- tugevdada koostööd riigi ja kohalike omavalitsustega;
- arendada dialoogi erasektori ja toetajatega, sh spetsiifilisemalt maksusoodustusi puudutavad teemad (käibemaks, maksutagastus jm);
- luua andmepõhiseid ülevaateid ja „faktilehti“ muusikavaldkonna kohta.

Samuti nähakse arenguvõimalust liikmete tugevamas kaasamises organisatsiooni seisukohtade kujundamisel ja avalikul esindamisel, näiteks nõuandvate struktuuride või regulaarsete arutelude kaudu.

Kokkuvõttes viitavad vastajate ettepanekud ootusele, et ME kaasaks senisest enam liikmeid erinevate formaatide kaudu ja panustaks kohalikku poliitikakujundamisse, säilitades samas oma tugevuse ekspordi arendajana. Soovitused ei eelda järsku suunamuutust, küll aga olemasolevate tegevuste täpsemat fookuseerimist ja laiendamist ning arendamist vastavalt erinevate liikmessegmentide vajadustele ning ME rolli tugevdamist valdkonna ühiste huvide eest seismisel.

2.4. VASTAJATE KOOLITUSVAJADUSED

Vastajatelt küsiti, millistest teadmistest nad oma igapäevatöös enim puudust tunnevad. Oluliste teemadena jäid kõlama:

Ettevõtte juhtimine ja majanduslikud teadmised

Kõige sagedamini tuuakse esile vajadus paremate ettevõtlus- ja juhtimisoskuste järele. Eelkõige mainitakse:

- finants- ja projektijuhtimise põhiteadmisi ja täiendkoolitusi;
- eelarvestamist, kulude planeerimist ja maksuküsimusi (sh autoritasud ja maksustamine rahvusvahelises kontekstis);
- äriplaanide koostamist ja ettevõtte kasvatamist;
- meeskondade loomist, juhtimist ja rollide selgemat jaotamist;
- stuudiotite ja väiksemate kontserdipaikade toimivaid ärimudeleid.

Sünkroniseerimine ja filmimuusika

Teise tugeva fookusteemana kerkib esile sünkroniseerimine ja filmimuusika. Vastajad toovad välja puudujääke:

- teadmistes sünkroniseerimise toimimisest Eestis ja rahvusvaheliselt;
- arusaamises, kuhu ja kuidas oma muusikat pakkuda;
- kontaktides filmiprodutsentide, režissööride ja music supervisor'itega;
- praktilistes kohtumistes ja koostöömudelites audiovisuaalse sektoriga.

Seda valdkonda nähakse selge ekspordipotentsiaaliga suunana, mille arendamine eeldab sihipäraselt teadmiste ja kontaktide vahendamist.

Turundus, kommunikatsioon ja kogukonnatöö

Mitmed vastajad rõhutavad vajadust arendada:

- turundusoskusi, eriti väiksemate tegijate ja korraldajate vaates;
- kogukonna loomise ja hoidmise (community building) teadmisi;
- rahvusvahelise meediaga suhtlemise oskusi;
- arusaama uutest ja alternatiivsetest platvormidest ning trendidest (nt Bandcampi alternatiiv Subvert, Discord, Mastodon).

Tehnoloogia ja andmepõhised tööriistad

Kasvava teemana tõuseb esile tehnoloogia ja tehisintellekti roll muusikavaldkonnas. Vastajad tunnevad huvi:

- AI kasutamise vastu management'is, booking'us ja turunduses;
- andmepõhiste lähenemiste vastu publikuarenduses ja ekspordis;
- praktiliste digivahendite ja statistika kasutamise oskuste arendamise vastu.

Reeglid, rollid ja õiguste haldamine

Osa vastajaid soovib paremaid teadmisi:

- autoriõigustest, litsentsimisest ja õiguste haldamisest;
- muusikavaldkonna õigusraamistikust ja korralduslikest reeglitest;
- erinevate organisatsioonide (nt EAÜ, EFÜ jt) rollidest ja toimimisest.

Strateegiline vaade ja tulevikuteemad

Mõned vastajad rõhutavad vajadust laiemate arutelude järele:

- muusikaturu muutuste ja tulevikusuundade kohta;
- pikaajaliste strateegiate ja arenguteemade mõtestamiseks;
- erasektori rolli ja kultuuri rahastamise praktikate paremaks mõistmiseks ning nende arengus kaasärääkimiseks.

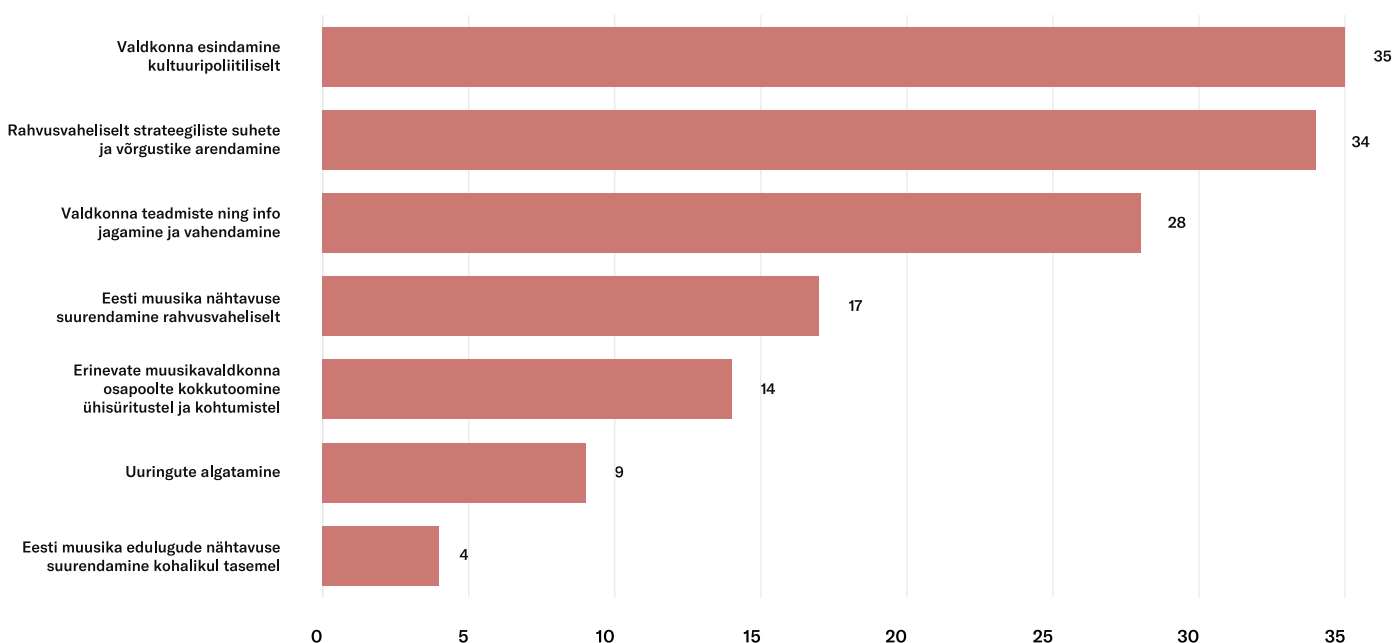
Kokkuvõttes on vastajate hinnangul suurimad teadmiste lüngad seotud ettevõtte juhtimise, finantside ja majandusliku planeerimisega, samuti sünkroniseerimisega, filmimuusika ja tehnoloogiliste arengutega. Vastused viitavad, et ME ei pea ise kõiki neid teemasid katma, vaid pigem olema teadlik vahendaja ja koostööpartner, kes suunab liikmeid sobivate teadmiste, koolituste ja kontaktideni.

2.5. MUSIC ESTONIA ÜLESANDED EESTI MUUSIKAMAASTIKU EDENDAMISEL

Vastajatel paluti valida kolm ME olulisemat ülesannet Eesti muusikamaastiku edendamisel. Kõige olulisemaks ülesandeks peetakse valdkonna esindamist kultuuripoliitilisel tasandil, mida nimetas 47-st 41 vastajat. Teise väga selge prioriteedina tõuseb esile rahvusvaheliselt strateegiliste suhete ja võrgustike arendamine (37 vastajat).

Keskmise, kuid siiski olulise osakaaluga on vastajate hinnangul valdkonna teadmiste ja info jagamine ning vahendamine ning muusikavaldkonna osapoolte kokkutoomine ühisüritustel ja kohtumistel (mõlemat nimetas 22 vastajat).

Mõnevõrra vähem, kuid siiski arvestatava osana nimetati Eesti muusika nähtavuse suurendamist rahvusvahelisel tasandil (väliskommunikatsioon) (13 vastajat) ning uuringute algatamist (12 vastajat). See viitab, et kuigi need rollid ei ole kõigi jaoks esmatähtsad, nähakse neid olulise toetava tegevusena põhifunktsioonide kõrval.



JOONIS 16. ME OLULISEMAD ÜLESANDED EESTI MUUSIKAMAASTIKU EDENDAMISEL

2.6. MUUSIK AVALDKONA KITSASKOHA D EESTIS JA GLOBAALSELT

Vastajate hinnangul seisab muusikavaldkond nii Eestis kui ka rahvusvaheliselt silmitsi mitmete kohati omavahel põimuvate kitsaskohtade ja väljakutsetega. Kõige sagedamini nimetatud probleemid koonduvad kolme suuremasse valdkonda.

Kõige ulatuslikuma väljakutsena nähakse muusikavaldkonna majanduslikku haavatavust. Vastajad toovad esile kasvavad kulud (sh maksud, teenuste ja tööjõu hinnatõus), samal ajal kui tulud – eriti salvestatud muusikast ja piletimüügist – ei kasva samas tempos. Eesti kontekstis rõhutatakse kõrget käibemaksu, ebapiisavat ja ebastabiilset riiklikku rahastust ning vähest investeerimisvõimekust ettevõtete kasvatamiseks. Globaalses vaates lisandub ebakindlus, mis tuleneb majanduskriisidest, geopoliitilisest olukorrast ja investorite riskikartlikkusest. Mitmed vastajad hoiatavad, et senise trendi jätkudes võivad olulised sündmused, festivalid ja professionaalsed rollid (nt manager´id, korraldajad) majanduslikus mõttes ebatõhusaks muutuda.

Teise keskse väljakutsena nähakse AI ja digiplatvormide kiiret mõju muusika väärtusahelale. Vastajad viitavad salvestatud muusika väärtuse langusele, sisu üleküllusele ning striimingupõhisele tasusüsteemile, mida peetakse artistivaenulikuks ja ebapiisavaks. Tehisintellekt tekitab lisaks õiguslikke ja eetilisi hallalasi, suurendades ebakindlust autorluse, intellektuaalomandi ja sissetulekute osas. Samal ajal konkureerib muusika üha enam teiste sisuvormidega (podcast´id, audioraamatud, sotsiaalmeedia), mis muudab publiku tähelepanu hoidmise keerulisemaks ning suurendab vajadust uute turundus- ja ärimudelite järele.

Kolmanda suure väljakutsena tõuseb esile Eesti turu väiksus ja publiku killustumine, mis piirab nii kontserditegevuse mahtu kui ka artistide ja ettevõtete kasvuvõimalusi. Vastajad märgivad, et toimub palju sündmusi, kuid publik on hajutatud ning piletimüük ebastabiilne. Rahvusvahelisel tasandil nähakse probleeme Eesti muusika nähtavusega, vähete tugistruktuuride ja kontaktide olemasoluga ning kõrgete kuludega turgudele sisenemisel. Samuti juhitakse tähelepanu andmepõhise planeerimise puudumisele nii publiku käitumise, turunduse kui ka hinnastamise osas, mis suurendab riske ja vähendab strateegilist selgust.

Kokkuvõttes peegeldavad vastused tunnetust, et muusikavaldkond liigub (eriti meie piirkonnas) üha ebastabiilsemas ja konkurentsitihedamas keskkonnas, kus senised tulu- ja töövormid ei pruugi enam tagada valdkonna majanduslikku jätkusuutlikkust. Suurimaks väljakutseks peetakse vajadust kohaneda samaaegselt majandusliku surve, tehnoloogiliste muutuste ja piiratud turumahuga, säilitades loomingu väärtuse ja professionaalse tegutsemise võimalused. Vastajatelt küsiti, milline peaks olema ME roll nende väljakutsete lahendamisel.

Vastajate hinnangul on ME keskne roll olla eeskätt eestkõneleja, inimeste kokkutooja, seisukohtade koondaja ja suunaja. Kõige selgemalt nähakse ME rolli kultuuripoliitilisel tasandil – organisatsioonilt oodatakse julgemat ja nähtavamat sekkumist valdkonna jaoks kriitilistes küsimustes, nagu maksupoliitika, riiklike toetusmehhanismide kujundamine ning muusikavaldkonna majandusliku mõju selgitamine otsustajatele. Mitmed vastajad rõhutavad, et ME võiks koondada liikmete seas olemasolevad arvamused ja eksperdid ning kasutada seda kollektiivset teadmist tugevama ja järjepidevama sõnumi edastamiseks.

Teise olulise rollina nähakse teadlikkuse tõstmist ja teadmiste vahendamist, eriti kiiresti muutuvates valdkondades nagu tehisintellekt, striiming, andmepõhine turundus ja uued ärimudelid. Vastajate hinnangul ei ole ME roll mitte niivõrd probleemide lahendamine, vaid

nende lahtimõtestamine, riskide ja võimaluste selgitamine ning liikmete varustamine vajalike tööriistade ja teadmistega, mis aitaksid muutustega kohaneda.

Kolmandaks tõstetakse esile ME roll võrgustike loomisel ja koostööplatvormina toimimisel. See hõlmab nii rahvusvaheliste kontaktide vahendamist, delegatsioonide ja fondi jätkamist kui ka valdkonnasisese dialoogi tugevdamist – näiteks festivalide, kontserdipaikade, artistide ja teenusepakkujate ühiste probleemide arutamiseks. Mitmed vastajad näevad ME-d sobiva eestvedajana andmepõhiste lahenduste arendamisel, mis aitaksid paremini mõista publikut, hinnastamist ja turundust ning toetaksid argumenteeritud dialoogi rahastajate ja poliitikakujundajatega.

Kokkuvõttes nähakse ME-d eelkõige valdkonna hääle võimendajana, kes aitab muusikasektoril keerulises majanduslikus ja tehnoloogilises keskkonnas paremini orienteeruda. Ootus ei ole, et ME lahendaks kõik kitsaskohad operatiivselt, vaid et ta vahendaks teadmisi ja panustaks selliste koostöövormide arendamisse, mille abil saaksid ettevõtted ja loojad ise jätkusuutlikumalt tegutseda.

2.7. MUUSIKATURU TRENDID

ME palus vastajatel nimetada kuni kolm hetkel olulist muusikaturu trendi, millega kaasas olla ja lokaalselt arendada. Vastajate hinnangul on muusikaturul praegu mitmeid olulisi arenguid, mida tasuks nii jälgida kui ka võimalusel kohalikul tasandil teadlikult arendada. Kõige sagedamini nimetatud tendentsid koonduvad kolme põhisuunda.

Kõige selgemalt tõuseb esile AI mõju muusika loomisele, levitamisele ja ärimudelitele. Vastajad näevad tehisintellektis samaaegselt nii võimalust kui ka riski: ühelt poolt võimaldab AI tööprotsesside efektiivistamist, turunduse ja analüütika parandamist ning uute loovlahenduste katsetamist; teiselt poolt tekitab see küsimusi autorluse, õiguste, tasustamise ja loomingu väärtuse säilimise kohta. Oluliseks peetakse AI-ga seotud arengute järjepidevat vahendamist nii praktilisest kui ka juriidilisest vaatenurgast ning vajadust kujundada ühiseid seisukohti, sh poliitilisel tasandil.

Teise olulise arengusuunana nähakse vajadust liikuda väljapoole koduturгу ning arendada mitmekesisemaid tuluallikaid. Esile tõstetakse sünkroniseerimise ja kirjastamise kasvu, sealhulgas mängunduse ja audiovisuaalse meedia kontekstis, samuti lähiturgude (Baltikum, Põhjamaad) olulisust realistliku kasvulavana. Vastajad rõhutavad, et rahvusvaheline nähtavus eeldab paremat turu mõistmist, oskust oma tegevust positsioneerida ning professionaalset väliskommunikatsiooni. Samuti nähakse vajadust tugevdada koostööd ja ühisalgatusi, et vähendada väikese turu piiranguid.

Kolmanda keskse tendentsina tõuseb esile publiku tarbimisharjumuste muutumine ja tähelepanu killustumine. Vastajad viitavad teadliku muusikakuulamise vähenemisele, kasvavale konkurentsile teiste meelelahutusvormidega ning vajadusele pakkuda selgemalt eristuvaid ja elamuspõhiseid kontserdikogemusi. Oluliseks peetakse publiku paremat kaasamist, andmepõhist otsustamist ning kogukondlike ja nišisündmuste arengut, mis võimaldavad väiksema, kuid pühendunuma publiku kaudu kestlikumat tegutsemist.

Kokkuvõttes näitavad vastused, et muusikaturu arenguid kujundavad praegu eeskätt tehnoloogilised muutused, suuremad ühiskondlikud protsessid, majanduslik surve ja publiku käitumise ümberkujunemine. Kohalikul tasandil nähakse suurimat arengupotentsiaali nendes valdkondades, kus suudetakse ühendada tehnoloogiline teadlikkus, rahvusvaheline vaade ja tugevam arusaam publikust ning tema ootustest.

Vastajatel paluti kirjeldada, kuidas ME saaks panustada nende trendidega kohanemisel. Vastajate hinnangul saab ME muusikaturu arengute toetamisel täita eelkõige vahendaja, selgitaja ja ühendaja rolli. Kõige sagedamini tuuakse esile vajadus teadmiste ja kompetentside süsteemseks arendamiseks, sealhulgas koolituste, seminaride ja kogemuste jagamise kaudu. Oluliseks peetakse nii tehisintellekti, andmepõhise turunduse ja publiku analüüsi kui ka rahvusvahelise turu toimimise selgitamist praktilisel ja arusaadaval kujul.

Teiseks nähakse ME rolli võrgustike ja koostöö soodustamisel. Vastajad ootavad, et ME aitaks teadlikumalt kokku viia sobivaid partnereid – nii valdkonnasiseselt kui ka rahvusvaheliselt –, valmistaks delegatsioone paremini ette ning looks eeldused kollektiivseks eduks lähiturgudel. Samuti nähakse väärtust uuringute läbiviimises, mis aitaks turu hetkeseisu, publiku käitumist ja regionaalseid eripärasid paremini mõista.

Kolmandaks tõstetakse esile ME roll teadlikkuse tõstjana ja eestkõnelejana, eriti kohaliku tasandi otsustajate ja poliitikute suunal. Siia alla kuulub kontserdipaikade ja muusikavaldkonna laiem ühiskondliku väärtuse selgitamine, maksupoliitiliste arutelude algatamine riiklikul tasandil ning valdkonna arenguid puudutavate riskide ja võimaluste nähtavaks tegemine. Mitmed vastajad rõhutavad, et ME panus on eriti oluline just seal, kus üksikute muusikute või ettevõtete ressurss ja võimekus jääb väheseks.

3. EKSPORDITURUD

3.1. EUROOPA

Vastajatel paluti valida prioriteetsuse järjekorras kolm olulisemat Euroopa sihtturgu, kus on kas juba käimas aktiivne tegevus või kuhu soovitakse tegevust alustada. 2025. aasta andmed näitavad selgelt, et ME liikmete Euroopa-suunaline rahvusvaheline tegevus on koondunud eelkõige lähiturgudele ja suurematele muusikaturgudele.

Kõige olulisemateks sihtturgudeks kujunevad Soome, Saksamaa ja Suurbritannia, mis paistavad silma nii esimese kui ka teise ja kolmanda prioriteedi valikutena (joonis 17).

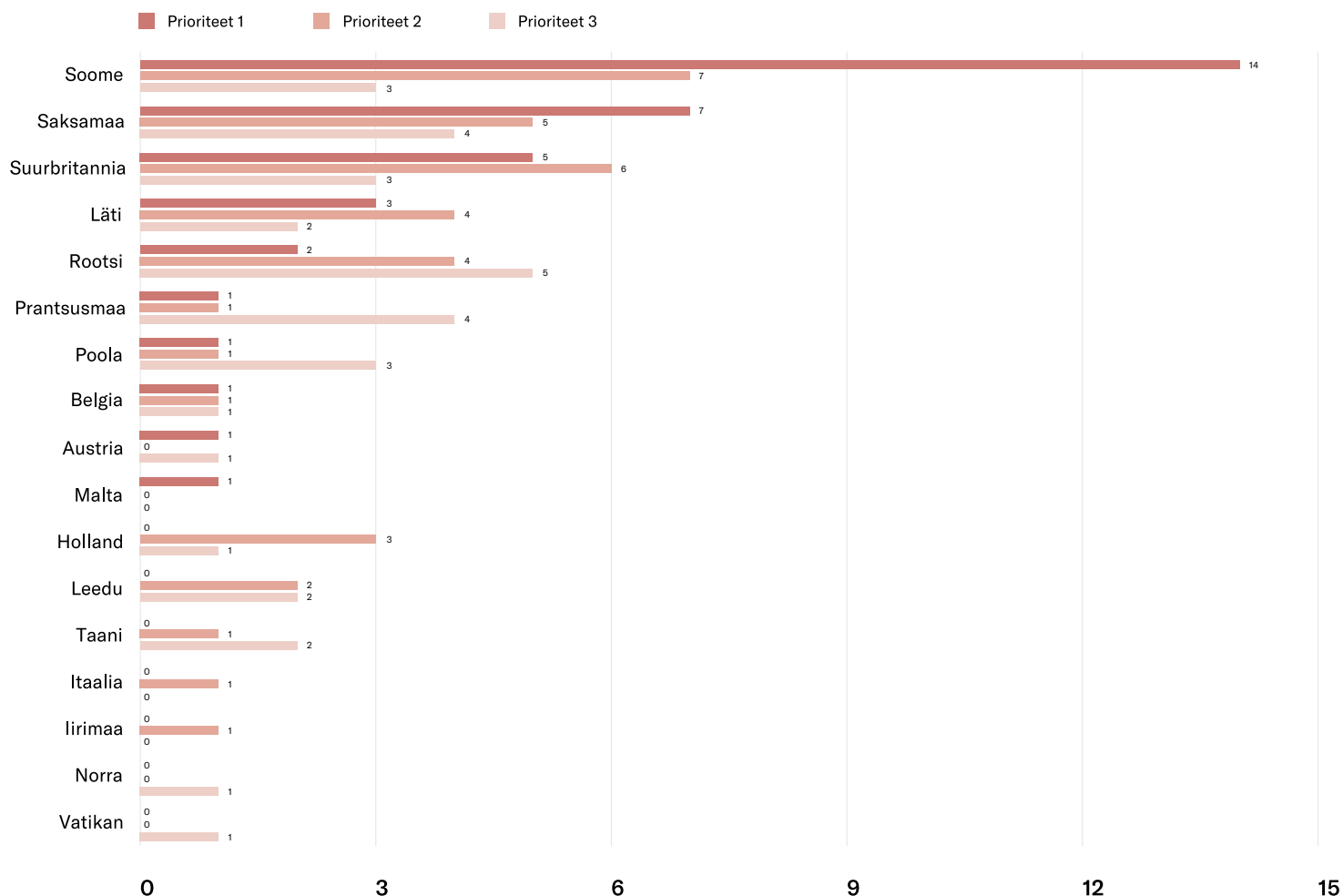
Soome on jätkuvalt kõige tugevam prioriteet. Seda nimetati enim nii esimese prioriteedina kui ka kõigi prioriteetide lõikes kokku. Soome rolli selgitavad eelkõige geograafiline ja kultuuriline lähedus ning senine toimiv koostöövõrgustik. Vastustes rõhutatakse Soomet ka kui kuluefektiivset ja paindlikku turgu, mis sobib uute koostöövormide katsetamiseks, näiteks residendid, platvormiteenused ja koostööprojektid erinevates valdkondades.

Teisena hakkab tugevalt silma Saksamaa, mille puhul tõusevad esile eelkõige kontsert- ja tuuritegevus, salvestused, koostöö plaadifirmade ja levitajatega ning pikaajaline nähtavuse kasvatamine erinevates žanrites.

Suurbritannia on samuti selgelt esile tõusnud, olles paljude vastajate jaoks nii esmane kui ka sekundaarne sihtturg. Seda nähakse strateegilise, kuid keeruka turuna. Suurbritanniat käsitletakse pigem pikaajalise investeeringuna, mille tulemused eeldavad järjepidevat kohalolu ja võrgustike arendamist.

Järgmisesse fookusgruppi kuuluvad Rootsi ja Läti. Neid mainitakse harvemini esimese prioriteedina, kuid need korduvad järjekindlalt teise ja kolmanda valikuna. Teise või kolmanda valikuna tuuakse korduvalt esile Prantsusmaa, Poola, Leedu ja Holland.

Ülejäänud riigid (nt Belgia, Taani, Austria, Malta jt) esinevad vastustes üksikute või hajusamate mainimistena. See osutab pigem spetsiifilistele huvidele, nagu kindlad žanrid, festivalid, koostööpartnerid või ajutised projektid.



JONIS 17. EKSPORT EUROOPA TURGUDELE

Vastajatelt paluti lühidalt kirjeldada oma edasisi plaane ja/või saavutatud tulemusi valitud turgudel. Kirjeldustest selgub, et paljudel juhtudel on esimesed olulised sammud juba tehtud. Enamasti ei räägita lühiajalistest katsetustest, vaid järjepidevast kohalolust, kontaktide hoidmisest ja samm-sammulisest turule sisenemisest.

Kõige selgemalt eristuvad Soome, Saksamaa ja Suurbritannia, kus on toimunud kontserdid ja tuurid, osaletud festivalidel, pakutud erinevaid teenuseid ning otsitud või juba leitud kohalikke partnereid, agente ja levitajaid.

Lisaks põhiturgudele mainitakse ka mitmeid täiendavaid sihtturge, kus tegevus on sageli žanri- või artistipõhine ning seotud konkreetsete koostööprojektide, residentuuride või isiklike võrgustikega. Paljudel juhtudel on tegevus alles kujunemisjärgus ning piirdub praegu suhtluse ja kontaktide arendamisega, olles suunatud tulevastele võimalustele.

Oluline osa vastustest käsitleb ka teenuste ja platvormide rahvusvahelist kasutamist. See hõlmab näiteks konsultatsiooni ja muusikavaldkonnaga seotud juriidiliste küsimuste käsitlemist rahvusvahelise tegevuse kontekstis, samuti digiturunduse ja videolahenduste pakkumist,

andmepõhiseid platvorme ja publikuanalüütikat ning artistide, laulukirjutajate ja produtsentide vahendamist rahvusvahelistele partneritele.

Vastajate hinnangul on ME roll Euroopa turgudel eelkõige võimaluste avaja ja protsesside hõlbustaja. Kõige enam väärtustatakse juba toimiva tegevuse toetamist ja selle järjepidevat jätkamist. Peamiste ootustena tuuakse esile kontaktide ja võrgustike avamist, ühiseid delegatsioone ja kontaktreise, ekspordifondi ning rahalise toe jätkamist ning tõhusamat sisulist tuge showcase'idel osalemisel. Mitmed vastajad rõhutavad, et pelgalt osalemisest ei piisa ning oodatakse rohkem ettevalmistust, sihipärast kontaktide loomist ja tulemuste teadlikku analüüsi. Üldiselt märgivad vastajad, et ME teeb juba mitmeid asju hästi ning oodatakse eelkõige järjepidevust, avatust ja paindlikkust.

3.2. MUU MAAILM

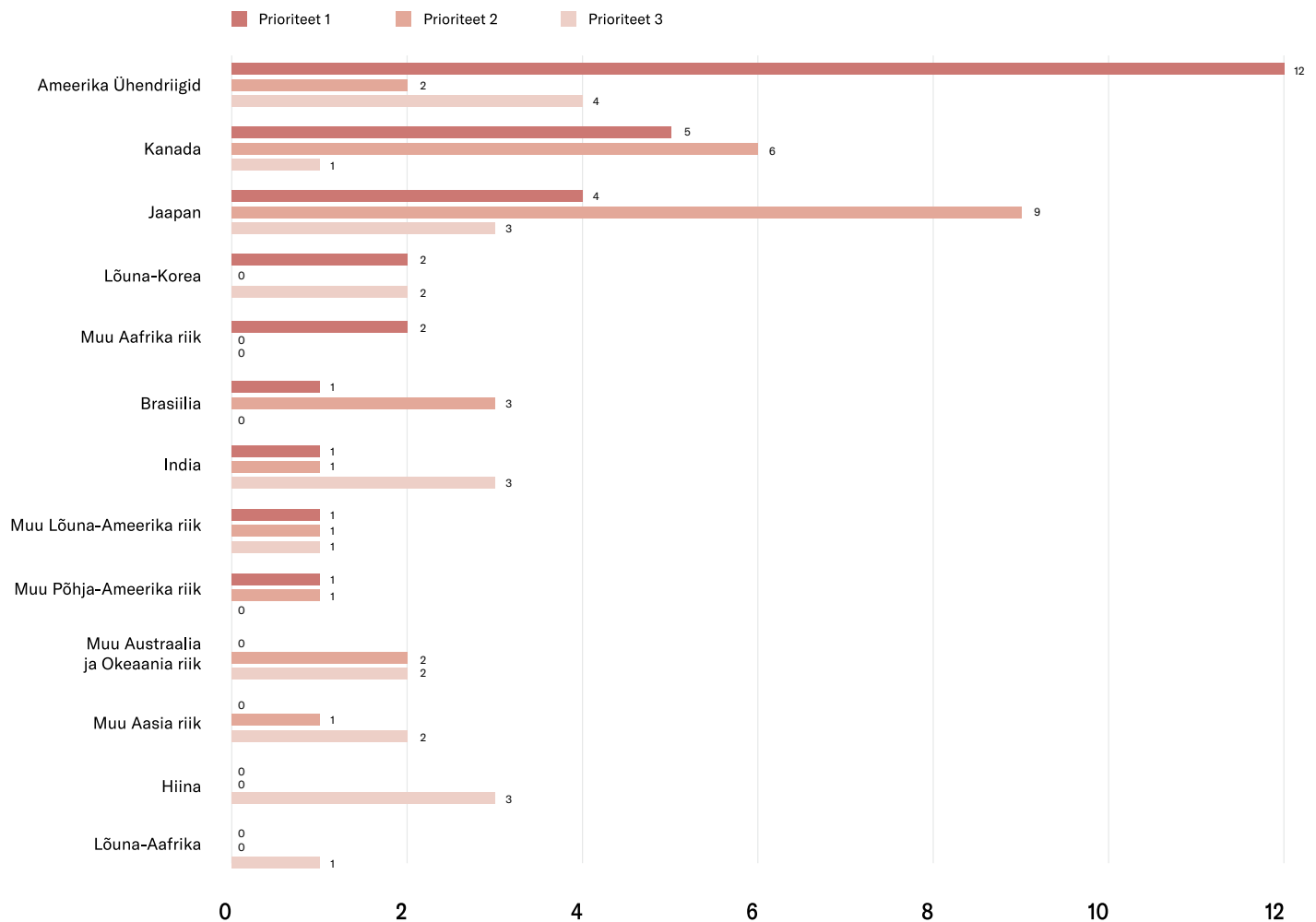
Vastajatel paluti lisaks Euroopale valida prioriteetsuse järjekorras kolm olulisemat muu maailma sihtturgu, kus on kas juba käimas aktiivne tegevus või kuhu soovitakse lähiaastatel siseneda. Selgelt kõige olulisem muu maailma sihtturg on USA, olles ülekaalukalt esikohal esimese prioriteedi valikutes ning tugevalt esindatud ka teise ja kolmanda prioriteedi seas. Väiksem osa vastajatest toob välja ka juba olemasoleva ja järjepideva tegevuse USA-s, eelkõige kontserttegevuse, sünkroniseerimiste, stuudio- ja laulukirjutamistöö ning professionaalsete koostöösuhete kaudu.

Olulise kasvuturuna tõuseb vastustes esile Jaapan, olles eriti sagedane teise prioriteedi valik. Mitmel juhul kirjeldatakse Jaapanit kui turgu, kus lisaks pikaajalisele huvile on juba olemas reaalsed müügitulemused ja toimivad koostööd, sealhulgas plaadimüük, sünkroniseerimised ja esinemised. Jaapanit nähakse kultuuriliselt vastuvõtliku ja väärtuspõhise sihtturuna, eriti jazz'i, alternatiiv- ja soulmuusika kontekstis.

Kanada paikneb vastustes sageli USA ja Euroopa vahelise loogilise jätkuna. Tegemist on stabiilse ja mitmel prioriteeditasandil esindatud sihtturuga, mida peetakse ligipääsetavamaks kui USA-d ning sobivaks nii kontserttegevuse, koostööprojektide kui ka eksporditegevuse arendamiseks.

Aasia on arvestatav, kuid killustunud sihtturg. Lõuna-Korea puhul tõuseb esile kitsam, kuid sihipärane fookus, eelkõige K-popi ja loomelaagrite kaudu, kus mõned vastajad tegutsevad laulukirjutamise ja koostööprojektide kaudu.

Ladina-Ameerika, Aafrika ning Austraalia ja Okeania esinevad vastustes valdavalt nišiturgudena või üksikute spetsialiseerunud tegijate fookusena. Nendel turgudel on tegevus enamasti projektipõhine ja seotud konkreetsete artistide, žanrite või koostöösuhetega. Ülevaate muu maailma turgude prioriteetidest annab joonis 18.



JOONIS 18. EKSPORT MUU MAAILMA TURGUDELE

Vastajatel paluti kirjeldada muu maailmaga seotud plaane ja tegevusi. Üldistatult saab vastused jagada kolme rühma. Väiksem osa vastajatest tegutseb juba aktiivselt ja läbimõeldult ka väljaspool Euroopat. Neil on püsivad kontaktid ja koostööpartnerid ning korduv tegevus peamiselt USA-s, Kanadas ja Jaapanis. Umbes kolmandik vastajatest on ettevalmistavas faasis: huvi on selge, kuid tegevus piirdub kontaktide loomise, turu kaardistamise ja üksikute projektidega. Ligikaudu pooled vastajatest märkisid, et muu maailma turgudel hetkel aktiivset tegevust ei ole, tuues põhjustena esile ressursi- ja ajapuuduse, kõrge riski või strateegilise fookuse Euroopa turgudele.

Vastajate hinnangul saab ME liikmete tegevust muu maailma turgudel kõige tõhusamalt toetada kolmes omavahel seotud suunas. Kõige sagedamini rõhutatakse vajadust ühiste delegatsioonide ja kontaktreiside järele, eeskätt USA ja Jaapani suunal, aga ka rahvusvahelistel konverentsidel, showcase'idel ja võrgustumisüritustel osalemise vajadust. Oluliseks peetakse just koos tegutsemist ning üksinda turgudele sisenemist tajutakse riskantse ja kulukana, samas kui ME delegatsioon suurendab vastajate hinnangul usaldusväarsust ja lihtsustab ligipääsu õigetele kontaktidele.

Teise keskse toetussuunana nähakse kvaliteetsete kontaktide ja sisulise vahenduse pakkumist. Määravaks ei peeta kontaktide hulka, vaid nende asjakohasust, usaldusväarsust ja professionaalset vahendamist, eriti turgudel, kus isiklikud võrgustikud puuduvad. Kolmandaks tuuakse esile vajadus rahalise toe järele, eelkõige reisikulude katmiseks ning ekspordifondide jätkamiseks ja tugevdamiseks. Oluliseks peetakse ka programme, mis ühendavad esinemise, turunduse ja nõustamise.

Kokkuvõtvalt ei oodata ME-lt laiapõhjalist sekkumist, vaid selgelt fokuseeritud tuge muu maailma turgudele sisenemise varases ja kriitilises faasis ning rolli usaldusväärse koondaja ja vahendajana. Kõige suurem mõju nähakse ühiste delegatsioonide, kvaliteetsete kontaktide ja rahalise toe kombineerimisel.

3.3. VASTAJATE 2024. AASTA RAHVUSVAHELISED EDULOOD

Vastajatelt paluti 2025. aasta küsitluses esmakordselt kirjeldada oma 2024. aasta rahvusvahelisi edulugusid. Vastustest joonistub välja, et liikmed ei tõlgenda rahvusvahelist edu vaid ekspordituluna, vaid ka nähtavuse kasvu, uute kontaktide ja koostöösuhete tekkimise ning positsiooni tugevdamise kaudu rahvusvahelisel muusikaväljal.

Kõige sagedamini seostati edulugusid aktiivse kontserttegevusega väljaspool Eestit. Mainiti mitmenädalasi ja korduvaid tuure Euroopa riikides (sh Saksamaa, Prantsusmaa, Belgia, Rootsi, Soome ja Ühendkuningriik), debüüte uutel turgudel ning esinemisi mainekates kontserdisaalides ja festivalidel, nagu Elbphilharmonie, Bozar, WOMAD, Jazzopen Stuttgart, Reeperbahn Festival, Rock for People ja OFF Festival. Mitmel juhul ulatus kontserttegevus kümnetesse riikidesse ja kümnetesse või sadadesse kontsertidesse.

Oluline osa edulugudest oli seotud ka rahvusvahelise nähtavuse ja tunnustusega. Vastajad tõid esile albumite jõudmise rahvusvahelistesse edetabelitesse ja aasta parimate nimekirjadesse, raadioetreed ning meediakajastust välisriikides, aga ka laiemat tähelepanu nii Eesti kui ka rahvusvahelises meedias.

Mitmed vastajad nimetasid edulugudena rahvusvahelisi sünkroniseerimisi ja tellimustöid, sealhulgas koostööd globaalsete brändide, reklaamiagentuuride ning filmi- ja audiovisuaalsete projektidega. Need edulood ei puudutanud ainult artiste, vaid ka mäenedžmente, stuudioid ja teisi muusikavaldkonna teenusepakkujaid, kelle tegevus on suunatud rahvusvahelistele turgudele.

Rahvusvaheliste edulugude hulka loeti ka osalemist ja aktiivset rolli koostöövõrgustikes ja programmides. Mitmel juhul peeti eduloona osalemist Euroopa Liidu projektides (nt Music Moves Europe, Keychange, UPBEAT) ning pikaajaliste partnerlussuhete kujunemist rahvusvaheliste festivalide, agentuuride ja institutsioonidega.

Lisaks konkreetsetele väljunditele tõid vastajad esile ka sisulisi arenguid, nagu läbimurre uutel turgudel, uute teenuste käivitamine ning ekspordi- ja ettevõtlusprogrammide edukas läbimine. Mitmel juhul rõhutati, et 2024. aastal nähtavale tulnud edulood on mitme aasta järjepideva töö tulemus.

4. MUUD ETTEPANEKUD JA KOOSTÖÖ

4.1. VALMISOLEK OMA KOGEMUSI JAGADA

ME liikmete tagasisideküsitlusele vastajatelt küsiti, kas nad oleks valmis ME korraldatavatel üritustel tegema oma ettevõttest lühituvustuse ja jagama enda arenguplaane. Vastustest ilmneb, et enamik vastajatest on valmis ME korraldatavatel üritustel oma ettevõtet ja arenguplaane tutvustama. Sageli mainiti valmisolekut teha lühituvustusi, jagada praktilisi kogemusi või avada oma ettevõtte ja projektide arenguplaanide tausta. Väike osa vastajatest ei olnud kogemuste jagamiseks valmis, tuues põhjuseks oma tegevuse spetsiifilisuse, tugeva loominguilise fookuse või kahtluse, kas avalik esinemine looks nende enda jaoks otsest väärtust.

Mitmed vastajad rõhutasid valmisolekut rääkida karjääri jätkusuutlikkusest, loominguilistest valikutest, praktilistest õppetundidest või konkreetsete projektide arenguloost. Samuti toodi välja huvi esineda selge ja piiritletud fookusega, näiteks sihtkohtade turunduse, konsultatsioonimudelite, manageritöö kogemuse või uute organisatsiooniliste struktuuride tutvustamise teemadel.

Kokkuvõtvalt näitavad tulemused, et ME liikmeskonnas on tugev potentsiaal kogemuslugude ja teadmiste jagamiseks, eriti juhul, kui formaadid on lühikesed ja selge fookusega, osalemine on sisuliselt põhjendatud ning esinejatel on võimalik valida endale sobiv vaatenurk.

4.2. KOOSTÖÖ TEISTE MUSIC ESTONIA LIIKMETEGA

Vastajatelt küsiti, kas nad oleksid soodustingimustel valmis pakkuma teistele ME liikmetele oma ettevõtte teenuseid või tooteid. Suur osa vastajatest on valmis erinevaid soodustusi, teenuseid pakkuma. Kõige sagedamini mainitakse praktilisi ja igapäevast tegutsemist toetavaid soodustusi, nagu piletid ja festivalipassid, ruumide ja saalide rent ning tehnilised teenused (heli-, valgus- ja videotehnika). Samuti tuuakse esile valmisolek pakkuda konsultatsiooni, sh tasuta või soodushinnaga esmaseid nõustamisi.

Lisaks ollakse valmis pakkuma professionaalseid ja ärilisi teenuseid, sealhulgas muusika litsentsimise ja sünk-teenuseid, kommunikatsiooni- ja turundustuge ning artistide broneerimise ja management'i teenuseid soodustingimustel. Mõned vastajad märkisid ka valmisolekut pakkuda koolitusi, mentorlust või coaching'ut.

Platvormipõhiste lahenduste osas mainitakse piletimüügi- ja andmeplatvormide kasutamise eritingimusi ning digiplatvormide ja publikuandmete tööriistade soodustingimusi ME liikmetele, näiteks madalamat teenustasu või alustavate kasutajate krediiti.

Samas rõhutatakse mitmel juhul, et soodustuste pakkumine on tingimuslik ning sõltub konkreetsetest projektidest, koostööpartneritest või kokkulepetest.

4.3. TAGASISIDE JA ETTEPANEKUD

Vastajatel oli võimalik anda ME-le ka vabas vormis tagasisidet ning teha ettepanekuid edasiseks tegevuseks. Üldine toonaalsus on positiivne ja toetav. ME-d tajutakse pühendunud ja laia haardega organisatsioonina, kes seisab järjepidevalt sektori eest ning kelle tegelik mõju on vastajate hinnangul sageli suurem, kui see väliselt paistab.

Kuigi esineb veidi ka kriitilist tagasisidet, siis seda on pigem vähe ja on koondunud üleskutsele süvendada suhtlust liikmetega ja neid rohkem kaasata.

Tunnustus töö mahu, mõju ja suhtumise eest

Mitmed vastajad rõhutavad, et ME teeb märkimisväärselt rohkem, kui väljastpoolt näha on, hoides muusikasektorit koos ning pakkudes turvatunnet ja järjepidevust kiiresti muutavas keskkonnas. Eriti selgelt tõuseb esile tunnustus organisatsiooni pühendumuse ja inimliku lähenemise eest. Sageli väljendatakse tänu just suure südamega tegutsemise ning valdkonna tervikpildi hoidmise eest.

Kaasatuse ja suhtluse süvendamine

Sisuliste ettepanekute hulgas tõuseb esile soov personaalsema ja vahetuma suhtluse järele. Mitmed vastajad ootavad aeg-ajalt otsesemat kontakti ka väljaspool konkreetseid programme ning tunnevad huvi selle vastu, kuidas nad saaksid oma teadmiste, kogemuste või võrgustike kaudu ME tegevustesse senisest enam panustada.

Regionaalne ja rahvusvaheline vaade

Üheks sisulisemaks arengusuunaks peetakse Põhja- ja Baltimaade käsitlemist „laiendatud koduturuna“. Vastajate hinnangul võiks seda regiooni näha Eesti loomuliku kasvuumina, hoides fookust ambitsioonil, rahvusvahelisel prestiižil ja koostööl.

Väga positiivselt on vastu võetud ka regionaalse mõõtme tugevdamine Eestis.

Kvaliteet ja professionaalsus rahvusvahelistel üritustel

Tagasisides juhitakse tähelepanu rahvusvaheliste ürituste ja vastuvõtude kvaliteedile, mida nähakse Eesti muusikasektori ühise visiitkaardina. Rõhutatakse sisukuse, professionaalsuse ja funktsionaalsuse olulisust. Oluliseks peetakse selgeid ja loetavaid materjale, artistide äratuntavat visuaalset esitust ning tasakaalu trendikuse ja praktilisuse vahel.

Andmepõhisus

Üksikutes, kuid sisuliselt olulistest kommentaarides tuuakse esile vajadus siduda muusikaeksport ja arendustegevus senisest tugevamalt andmete, läbipaistvuse ja mõõdetavate tulemustega. See haakub vastustega teiste küsimuste juures, kus rõhutati publikuandmete, mõjuanalüüsi ja faktipõhise lähenemise tähtsust.

Kokkuvõttes võib öelda, et liikmed ei soovi ME töös näha drastilist suunamuutust, vaid pigem suuremat kaasatust ja koostööd ning ME-d tajutakse eelkõige kultuuripoliitilise eestkõneleja, kvaliteetsete rahvusvaheliste delegatsioonide korraldaja ja koostööplatvormi ning kohaliku turu ühendajana.

5. ΤΣΙΤΑΑΔΙΔ JA KOMMENTAARID AVALIKUS KOMMUNIKATSIOONIS KASUTAMISEKS

Vastajatelt paluti jagada lühikesi tsitaate või kommentaare ME programmide ja tegevuste mõju kohta, mida oleks võimalik kasutada avalikus kommunikatsioonis.

Vastustest joonistub välja, et ME väärtus seisneb eelkõige rahvusvaheliste kontaktide avamises ja delegatsioonide korraldamises, ettevõtjate ja artistide arendusprogrammides, usaldusväärses eestkõneleja rollis kultuuripoliitikas ning tugeva kogukonna loomises.

Eriti tugevalt tõstetakse esile AMP programmi, kontaktreise ja välisdelegatsioone ning ME rolli ühendajana nii Eesti-siseselt kui ka rahvusvahelisel tasandil. Kommentaaridest ilmneb, et organisatsiooni mõju ei seisne üksikutes tegevustes, vaid järjepidevas ja usaldusväärses kohalolus sektori arengus.

5.1. ΤΣΙΤΑΑΤΕ

Music Estonia roll ja mõju

- “Music Estonia on värvikas (mitte hall) kardinal, kes teeb Eesti muusikaettevõtjate ja artistide jaoks taustal rohkem ära, kui keegi tegelikult aru saab.” Ehtertainment
- “Music Estonia on suutnud väikest Eestit esindada nii, nagu me oleksime sama suur muusikamaa nagu Island, Rootsi või Prantsusmaa.” Tallinna Jazziklubi
- “Äärmiselt vajalik ja kasulik organisatsioon, kes hoiab kogu Eesti muusikatööstust koos ning õigel suunal.” United Stage Estonia / US Estonia
- “Music Estonia roll ühendajana on loonud keskkonna, kus muusika ja ettevõtlikkus saavad päriselt kohtuda.” Sviby
- “Oleme TMW tiimis uhked ja tänulikud, et meil on Eestis selline arendusorganisatsioon kui Music Estonia. Ühendatud jõududega suudame hoida Eesti muusika ja tegijad pildil ka rahvusvaheliselt. Selles koostöös on jõud, mida on märgatud üle maailma. Väike Eesti võiks olla maailma parim just koos tegemises, koostöös.” Tallinn Music Week

AMP programm

- “AMP programm tõi selgust suunda ja täpsust eesmärkidesse ning pakkus põneva kogemuse ka värbamisprotsessi läbiviimisel.” Migrek OÜ / MYM.EE
- “AMP arendusprogramm on midagi, millest võiks iga muusikaettevõtja osa võtta – mind aitab see väga palju edasi.” Greater Productions
- “AMP Fookus programmis osalemine on olnud väga kasulik. Konsultandi kaasamine Lõuna-Korea kontaktreisile oli kindlasti game-changer.” Faar Music

Kontaktreisid ja rahvusvaheline tugi

- “Helsingi kontaktreis oli väga hea silmaringi laiendav kogemus.” TomTonics
- “Music Estonia kontaktid ja kohtumistest tulenevad teadmised on viinud sündmuste jadani mille tõttu me teenindasime edukalt Matteo Bocelli ja tema produktsioonimeeskonda.” Studio89
- “Zandari festivali reisisoetus ja tugev kohapealne abi, osalemine Ireland Music Week konverentsil Balti delegatsiooni koosseisus, võrgustumisüritused TMW-I ja muudel rahvusvahelistel muusikatööstuse sündmustel on olnud väga olulised.” JVPromotion

Koostöö ja võrgustumine

- “TeckTrack andis hea boosti ning ideed edasisteks arenguteks. Kohvihommikud on mõnusad teiste liikmete ning nende tegevustega tutvumiseks ning vastastikku kogemuste jagamiseks.” Videolevels
- “Music Estonia pühendunud ja põhjalik tegevus ning abivalmis ja avatud olek on olnud suureks toeks ning andnud lennurajal mõnusat hoogu.” Moon Management
- “ME armastame!” OOPUS

KOKKUVÕTE

2025. aasta liikmeküsitluse tulemused kinnitavad, et ME on vastajate hinnangul kujunenud mõjusaks valdkondlikuks arendusorganisatsiooniks, mille tegevust hinnatakse kõrgelt ning mille rolli peetakse Eesti muusikasektori toimimise ja arengu seisukohalt oluliseks. ME-d nähakse usaldusväärse partneri, ühendaja ja valdkonna eestvedajana, kelle tegevus ulatub kaugemale üksikutest programmidest või projektidest.

ME liikmeskond on mitmekesine ja hõlmab suurt osa muusikavaldkonna väärtusahelast. Paljud liikmed tegutsevad samaaegselt mitmes rollis, ühendades loome-, korraldus- ja erinevaid professionaalseid teenuserolle. Majanduslikult iseloomustab liikmeid jätkuv sõltuvus kontserdi- ja üritustegevusest, kuid samal ajal on selgelt näha teadlik soov ja tegevus sel suunal, et tulubaasi mitmekesistada muude toodete ja teenuste abil. 2025. aasta tuluprognosis viitavad pigem stabiliseerumisele kui kiirele kasvule.

Rahulolu ME tegevusega on jätkuvalt kõrge. Eriti hinnatakse organisatsiooni professionaalset ja pühendunud meeskonda, tugevat rahvusvahelist haaret, arendusprogramme (sh AMP), kontaktreise ja delegatsioone ning võrgustumisürituste korraldamist.

Samas toovad vastused esile ka ootuse ME senisest nähtavamana ja jõulisema eestkõnelejarolli järele kultuuripoliitilisel tasandil, eriti seoses muusikavaldkonna majandusliku kestlikkuse, maksukeskkonna ja rahvusvahelise konkurentsivõime küsimustega. Samuti nähakse kasvavat vajadust andmepõhise lähenemise, senisest suurema liikmete kaasamise, süvendatud professionaalsete tugiteenuste ning sihitud koolituste ja teenuste järele, mis toetaksid teadlikumaid ja strateegilisemaid otsuseid ning liikmete ja ME enda tegevuses.

Kokkuvõttes näitavad küsitluse tulemused, et ME-d peetakse valdkonnas keskseks ühendajaks, arendajaks ja eestkõnelejaks. Liikmete ootused ei ole valdavalt suunatud organisatsiooni tegevussuuna muutmisele, vaid seniste tegevuste süvendamisele ja edasiarendamisele koostöös liikmeskonnaga.

Soovitused:

- **Tugevdada ME rolli valdkonna eestkõnelejana.** Jätkata ja süvendada sekkumist kultuuripoliitilisel tasandil (nt maksupoliitika, toetusmehhanismid, sektori majanduslik mõju), kasutades senisest enam valdkondlikke andmeid ja liikmeskonna ekspertiisi.
- **Disainida teenuseid liikmete vajadustest lähtuvalt,** arvestades erinevate arengufaasidega ning vältides lähenemist „üks lahendus sobib kõigile“.
- **Arendada kompetentsipõhiseid tugiteenuseid.** Pöörata suuremat tähelepanu juriidilisele, juhtimis- ja finantsteemadele, sünkroniseerimisele, AI ja andmepõhiste tööriistadele, sh kaasfinantseeringu kaudu ja koostöös teiste organisatsioonide ning liikmetega.
- **Hoida rahvusvahelistes tegevustes selget ja teadlikku fookust, jätkates delegatsioonide, kontaktreiside ja ekspordifondidega.** Seejuures on oluline panustada just turule sisenemise kriitilisse algfaasi, kus ME pakutav lisandväärtus on suurim. Esikohale on mõistlik seada kvaliteetsed kontaktid, mitte kvantitatiivne katvus.
- **Kaasata strateegilisse dialoogi kogenumad ja suuremahulise tegevusega liikmed.** Luua formaadid (nt temaatilised ümarlauad), et senisest tõhusamalt kasutada liikmete strateegilist vaadet ja sisendit valdkonna huvikaitse töös.
- **Tugevdada liikmete vahelist koostööd ja regionaalset mõõdet.** Koondada liikmete kogemuslood ning „liikmelt liikmele“ pakkumised ja soodustused ning jätkata regionaalsete algatuste arendamist.