

Autorzy zdjęć filmowych – jak wielu artystów – często nie mają umiejętności ekonomicznych, organizacyjnych i negocjacyjnych. Początek kariery w branży audiowizualnej rodzi zazwyczaj wiele pytań i wiąże się z tym, że każdy projekt może być poważnym wyzwaniem.



TWÓRCA NA RYNKU

TEKST: Maciej Wernio
WSPÓŁPRACA: Robert Samplawski

Osoby zajmujące się kreacją zawsze muszą współpracować ze specjalistami, którzy siedzą po drugiej stronie stołu. Wiedza o zasadach i możliwościach dostępnych w trakcie negocjacji z producentami i ich przedstawicielami jest niezbędna.

Na ostatnim Festiwalu Camerimage polskie (PSC) i niemieckie (BVK) stowarzyszenia autorów zdjęć filmowych oraz magazyn „FilmPRO” zorganizowały panel dyskusyjny „Designing your professional communication”, którego celem było zwiększenie świadomości młodych twórców na temat strategii negocjacyjnych. Moderatorem spotkania był menedżer BVK Michael Neubauer, który w trakcie swojej wieloletniej pracy niejednokrotnie pomagał rozwiązywać członkom BVK problemy i spory na linii producent – autor zdjęć. Wśród prelegentów byli także: adwokat Krzysztof Czyżewski, ekspert i strategiczny doradca w zakresie prawa własności intelektualnej i prawa mediów, autorzy zdjęć – Bogumił Godfrejów PSC („Z odzysku”, „Opowieści z Meksyku”) i Markus Förderer BVK („Dzień niepodległości: Odrodzenie”, „Początek”) oraz Max Zaher, operator kamery i stedicamu („Point Break – Na fali”, „Wilgotne miejsca”).

KOMUNIKACJA

Otwierając spotkanie, Michael Neubauer przypomniał kilka istotnych pojęć związanych z komunikacją. Bardzo ważne jest nie tylko „co?” i „dlaczego?” komunikujemy, ale także „w jaki sposób?” i „komu?”. W trakcie każdej rozmowy filmowiec może pokazać swoją osobowość, umiejętności, talent, doświadczenie i oczekiwania zawodowe – także te finansowe. „Jako autorzy zdjęć zaczynacie negocjacje z bardzo dobrej pozycji. Jesteście niezbędni do powstania filmu, jesteście zmotywowani, znacie problemy produkcji filmowej. Im więcej o nich wiecie, tym lepiej dla was” – mówił Michael Neubauer. Bardzo istotne jest podejmowanie już na wstępnym etapie rozmów tematu wynagrodzenia, przysługujących praw, a także wszelkich aspektów związanych z powstawaniem filmu – takich, jak dobór sprzętu czy członków ekipy operatorskiej.

KONTRAKT

Współpraca z producentem powinna zacząć się od zadawania pytań. Pierwsze z nich zazwyczaj dotyczy kontraktu. W zależności od odpowiedzi można przewidywać, jakiego typu współpraca to będzie. „Jeżeli macie być traktowani z szacunkiem, dostaniecie kontrakt odpowiednio wcześniej, żeby móc go przeczytać, zrozumieć i zadać dodatkowe pytania. Drugi test przychodzi w momencie, gdy znacie już kontrakt i prosicie o wyjaśnienie pewnych spraw, doprecyzowanie poszczególnych punktów. Dzięki temu poznacie czy producent jest chętny do współpracy. Trzeci sprawdzian jest prawdopodobnie najważniejszy. Znacie i rozumiecie postanowienia kontraktu, ale nie zgadzacie się na któryś z warunków i chcecie go

zmienić. Często słyszy się wtedy odpowiedź, że to standardowa formuła kontraktu, który podpisują z każdym. To jedno z najczęstszych kłamstw w trakcie negocjacji i powinno powodować zapalenie się czerwonej lampki. Drugie najczęstsze kłamstwo pojawia się wtedy, gdy zwracasz uwagę na jakieś ustalenia w kontrakcie, a w odpowiedzi słyszysz, że kontrakt jest w takiej formie, ale to tylko papierki, bo będziecie współpracować na innych zasadach. Dopóki praca przebiega bezproblemowo, kontrakt leży zazwyczaj nieruszany w szufladzie. Gdy pojawia się konflikt, każda ze stron wyciąga kontrakt, zatrudnia prawnika i stara się znaleźć w nim odpowiednie kruczki. Ludzie, z którymi współpracujecie, mogą się zmienić w trakcie produkcji. Jedynymi wiążącymi ustaleniami będą te zawarte w kontrakcie. Kontrakt jest podstawową sprawą. Gdy ustalacie coś w trakcie rozmów lub wymiany maili, ale nie podpisacie kontraktu, możecie spotkać się z bardzo przykrymi konsekwencjami, a wasze roszczenia nie będą zabezpieczone. Dotyczy to m.in. praw autorskich” – tłumaczył adwokat Krzysztof Czyżewski. Najistotniejsze jest to, żeby twórca rozumiał kontrakt, który podpisuje, zwłaszcza w zakresie swoich praw i obowiązków. Co wolno, a czego nie wolno. Jakie są ewentualne kary - takie zapisy często znajdują się w kontraktach. Świadomość tych wszystkich rzeczy będzie bardzo pomocną już w trakcie pracy. Bogumił Godfrejów radził: „Warto zawsze poprosić firmę o tłumaczenie kontraktu na rodzimy język. Firmy narzekają, ale zazwyczaj przygotowują takie tłumaczenie. To bardzo pomocne. Dobrze mieć również swoją standardową formułę umowy przygotowaną na bazie doświadczeń swoich i kolegów. Mam taki wzór i w trakcie rozmów z producentem mówię: >>Też mam swoją standardową wersję kontraktu, przejrzyjmy ją i ustalmy wspólną wersję<<. W razie wątpliwości warto korzystać z pomocy agenta lub prawników”. Markus Förderer jako autor zdjęć pracuje często w Stanach Zjednoczonych. Ostatnio realizował zdjęcia m.in. do superprodukcji „Dzień Niepodległości: Odrodzenie”. Na spotkaniu stwierdził, że nie podpisałby żadnego kontraktu w USA bez konsultacji z prawnikiem lub agentem: „Oni pracują ze studiami cały czas, mają duże doświadczenie i wiedzą, jakie są możliwości negocjacji. W kontraktach amerykańskich jest mnóstwo specjalistycznego słownictwa, wiele zakazów i obostrzeń. Nawet po konsultacji z agencją i podpisaniu kontraktu mam nadzieję, że nikt nie będzie egzekwował niektórych punktów. Na przykład według kontraktu nie mogę robić na planie zdjęć. Technicznie więc wykonując swoją pracę – jestem autorem zdjęć filmowych – łamię ten punkt umowy”.

NETWORKING

Bardzo dobrze, kiedy producent zdaje sobie sprawę z faktu, że autor zdjęć komunikuje się zawodowo z wieloma odbiorcami. To sprawia, że jest jeszcze bardziej doceniany. Dobrze, gdy



Uczestnicy panelu (od lewej): Bogumił Godfrejów, Markus Förderer, Max Zaher, Michael Neubauer i Krzysztof Czyżewski.

twórca jest częścią organizacji - jak choćby PSC czy BVK. To powoduje, że wprowadzenie w błąd lub złe potraktowanie przez producenta może dotrzeć do całej grupy i mieć szersze konsekwencje. Markus Förderer podkreślał, jak istotna jest wymiana doświadczeń między autorami zdjęć: „Wszyscy jedziemy na tym samym wózku i chcemy robić filmy. To dość małe środowisko. Rozmawiajmy ze sobą, budujmy znajomości, dyskutujmy o problemach. Tylko w ten sposób możemy doprowadzić do wytworzenia odpowiednich standardów w branży. Jest wiele aspektów współpracy ze studiami czy firmami produkcyjnymi, nie chodzi tylko o finanse, ale też np. udział autora zdjęć w postprodukcji. To powinno być jasno określone od samego początku, powinniśmy mieć wpływ na obraz do samego końca, żeby nasz wysiłek nie szedł na marne. Każdy projekt jest inny, ale zawsze zależy mi na zabezpieczeniu swojej pozycji jako autora zdjęć. W dużych produkcjach wiele dzieje się na etapie postprodukcji. Jeżeli efektów jest mnóstwo, ten proces jest długotrwały. Ważne, żebym był przy nim obecny, choćby jako konsultant. Ostatecznie to ja podpisuję się pod zdjęciami, nawet jeżeli część obrazu została wygenerowana komputerowo. Ważne, żebyśmy wszyscy jako autorzy zdjęć mieli takie podejście i uświadamiali o tym producentów”.

Max Zaher, operator kamery i stedicamu, również wskazywał, jak istotne w pracy filmowca jest badanie rynku: „To twoje najważniejsze zadanie, kiedy nie pracujesz. Ze mną jest trochę inaczej niż z autorem zdjęć, bo gdy wchodzi w projekt, prace są już zaawansowane. Zawsze przed podjęciem decyzji o przystąpieniu do danej produkcji robię jak największy research. Dzwonię do znajomych, próbuję się dowiedzieć, jaka to produkcja, kto za nią odpowiada, kto jest reżyserem, kto autorem zdjęć, jaka jest struktura finansowania. Znając odpowiedzi na te pytania, możesz dużo lepiej i skuteczniej negocjować swoje wynagrodzenie. Ważne, żeby znać swoje umiejętności i pozycję na rynku. Czy dopiero zaczynasz, czy robisz to od dawna, jakim sprzętem dysponujesz. Rodzaj projektu też ma znaczenie. Zrozumiałe, że kiedy pracujesz przy pełnym metrażu przez kilkadziesiąt dni i jesteś codziennie na planie, możesz poważnie zejść z ceny. Ale gdy jesteś na planie tylko jeden dzień, to dniówka może być nawet dwa razy większa”.

AUTOR ZDJĘĆ I EKIPA

Bogumił Godfrejów zwrócił uwagę na istotny aspekt - autor zdjęć stoi na czele pionu operatorskiego i często może zaproponować produkcji nie tylko siebie, ale cały system pracy: „Nie zdawałem sobie z tego sprawy przez pierwsze dziesięć lat kariery. Pracowałem zazwyczaj w Niemczech. W niemieckim systemie jest tak, że gdy realizujesz film w Kolonii i stamtąd płyną pieniądze, ekipa musi być z tego regionu. Za każdym razem musiałem zatrudnić innego operatora kamery, ostrzyciela,

gaffera. W ostatnich latach uznałem jednak, że muszę walczyć o swoją ekipę. Czasem to skomplikowane, ale bardzo ułatwia mi pracę. Zdarza się, że z nieznaną ekipą można polec. Współpraca z jednym asystentem kamery i ostrzycielem, których umiejętności jestem pewien, sprawia, że mogę powiedzieć produkcji, iż jesteśmy ekipą, ufam im, gwarantuję, że działamy profesjonalnie”. Oczywiście nie we wszystkich projektach możliwe jest takie rozwiązanie, ale warto o tym rozmawiać z producentami.

PRODUKCJE NISKOBUDŻETOWE

W trakcie spotkania poruszono jeszcze jedno zagadnienie – produkcji niskobudżetowych. Jak niski może być budżet? Jak rozmawiać z produkcją w tego typu sytuacjach? Zawsze przecież jest jakiś budżet - mowa w końcu o produkcjach komercyjnych, a nie studenckich czy hobbystycznych. Michael Neubauer zwracał uwagę, że warto mieć w kontrakcie zapis, który mówi, że gdy znajdą się dodatkowe pieniądze na produkcję, wynagrodzenie autora zdjęć się zwiększy. Podał przykład filmu „Życie na pod-słuchu”, który zdobył Oscara, był dystrybuowany w kilkudziesięciu krajach i odniósł ogromny sukces, ale w żaden sposób nie przełożyło się to na zarobki ekipy, ponieważ jej członkowie nie zapewnili sobie odpowiednich zapisów w umowach. W przypadku pracy za minimalne stawki warto również zadbać o swoje prawa na innych polach. W ten sposób można zagwarantować sobie dodatkowe kopie filmu, materiały promocyjne, możliwość pokazywania filmu w ramach seminariów czy warsztatów.

Krzysztof Czyżewski z kolei wskazał, że możliwe jest wyrażenie stawki w procentowej części budżetu. Warto również zadawać więcej pytań niż normalnie: „Skąd pochodzi budżet? Jakie ryzyko podejmuje strona produkcyjna? Jeżeli producent proponuje ci niewielką stawkę, masz prawo spytać o jego fundusze. Co więcej – jeżeli film jest finansowany ze środków publicznych, budżet jest jawny i można go sprawdzić”. Max Zaher po raz kolejny podkreślał istotę odpowiedniego zbadania rynku: „Musisz wiedzieć, na jaką minimalną stawkę możesz się zgodzić. Mam zasadę, że biorę udział w niskobudżetowej produkcji, jeśli w projekt jest zaangażowana przynajmniej jedna osoba, którą bardzo lubię i z którą chcę pracować. I sugeruję, żeby nie pracować przy tego typu projektach częściej niż raz w roku”.

Są jednak pewne granice, których nie można przekroczyć, o czym opowiadał Bogumił Godfrejów: „W Polsce co roku pojawiają się nowi producenci. Czasem, kiedy chcą cię zatrudnić przy niskobudżetowej, ambitnej produkcji, próbują ci powiedzieć, że można zrobić film bez ostrzyciela czy gaffera. Naprawdę są ludzie, którzy myślą, że można kręcić bez ostrzyciela lub ustawiania światła. W takich przypadkach zawsze wycofuję się z projektu”.