

Janusz Wąchała

ABC KOPRODUKCJI MIĘDZYNARODOWEJ

Film fabularny

Konsultacja merytoryczna:

Alicja Grawon-Jaksik, Klaudia Śmieja-Rostworowska



KRAJOWA IZBA PRODUCENTÓW
AUDIOWIZUALNYCH

we współpracy z Czyżewscy Kancelaria Adwokacka

Czyżewscy | kancelaria adwokacka

**Ministerstwo
Kultury
i Dziedzictwa
Narodowego**

Słowo wstępne

Szanowni Państwo,

o międzynarodowej koprodukcji pisaliśmy już kilka razy m.in. obszernie w “Sztuce koprodukcji” autorstwa Pera Neumanna i Charlotte Appelgren w 2010 roku. Od tego czasu wiele się wydarzyło w branży filmowej. Szczególnie dotkliwie odczuliśmy zmiany w ostatnim roku, głównie na rynku dystrybucyjnym, ale pandemia dotknęła w sposób bezpośredni także współpracy międzynarodowej m.in. poprzez zamknięcie granic, aspekty wizowe etc.

Koprodukcje międzynarodowe to jeden z kluczowych elementów rozwoju rynku i profesjonalizacji krajowego sektora filmowego. Mamy nadzieję, że w niedługim czasie wrócimy do realiów produkcyjnych sprzed 2020 roku, dlatego zdecydowaliśmy się wesprzeć Was w działaniach i przypomnieć najważniejsze elementy dotyczące koprodukcji, przygotowując publikację „ABC koprodukcji międzynarodowej”.

Jest ona jedną z publikacji, które wydajemy w ramach serii praktycznych, zwięzłych poradników branżowych dla producentów, pełniących funkcję checklisty pod nazwą „ABC Produkcji”. Liczymy, że także ta pozycja, dzięki skrótowej formie, przyda się Wam w codziennej pracy producentów filmowych.

Życzymy dobrej lektury,

Alicja Grawon-Jaksik

Prezes Krajowej Izby Producentów Audiowizualnych

1. POJĘCIE KOPRODUKCJI	2
2. PO CO KOPRODUKUJEMY	2
3. PODSTAWOWE REGULACJE	3
4. METODY POZYSKIWANIA KOPRODUCENTÓW	3
5. PODSTAWOWE DOKUMENTY W KOPRODUKCJACH	5
5.1 Plan finansowania	5
5.2 Kosztorys	5
5.3 Harmonogram produkcji	6
5.4 Umowa koprodukcyjna	7
5.5 Recoupment plan	11
6. WAŻNE POJĘCIA ZWIĄZANE Z KOPRODUKCJAMI	11
6.1 Completion bond	11
6.2 Sales agent	12
6.3 Collection agent	12
6.4 Deliverables	13
7. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA	14
7.1 Fundusze narodowe dla koprodukcji	14
7.2 Fundusze ponadnarodowe – Eurimages	14
7.3 Inne możliwości finansowania	16
8. PODSUMOWANIE – NASZE RADY / DO & DON'T	17
UZUPEŁNIENIE DO ROZDZIAŁU 3. PODSTAWOWE REGULACJE	19
- Europejska Konwencja o koprodukcji filmowej	19
- Umowy dwustronne	20
- Zasady PISF	20

1. POJĘCIE KOPRODUKCJI

Zakres opracowania jest zawężony do europejskich koprodukcji, opartych w dużym stopniu na dotacjach z publicznych środków. Koprodukcje z partnerami z rynku anglosaskiego rządzą się w dużej mierze innymi regułami i powinny być przedmiotem odrębnego opracowania.

Przez koprodukcję międzynarodową filmu fabularnego rozumiemy przedsięwzięcie co najmniej dwóch producentów, z dwóch różnych krajów, polegające na wspólnym wyprodukowaniu filmu. W takiej definicji producenci to odrębne osoby prawne (firmy), działające zgodnie z zasadami i prawnymi regulacjami w krajach, z których pochodzą. Zasadą podstawową ich wspólnego przedsięwzięcia jest wnoszenie przez partnerów wkładów koprodukcyjnych (finansowych lub rzeczowych). Wnoszenie przez partnerów wkładów odróżnia koprodukcję od usługi produkcyjnej, w jej przypadku mamy bowiem do czynienia tylko ze świadczeniem usług przez jedną ze stron na rzecz drugiej, która za te usługi płaci. Kolejną cechą często charakteryzującą koprodukcje jest dzielenie się przez partnerów prawami do filmu w proporcjach określonych w umowie między nimi. Najczęściej proporcje podziału praw wynikają z proporcji wkładów wnoszonych przez każdą ze stron umowy.

2. PO CO KOPRODUKUJEMY

Można wyróżnić kilka głównych powodów, dla których producenci decydują się na międzynarodowe koprodukcje:

- Zdarzają się projekty, których scenariusze dają naturalne powody do koprodukcji, np. część akcji rozgrywa się w innym kraju lub postaciami w scenariuszu są obcokrajowcy. Ułatwia to pozyskanie koprodukcyjnego partnera, a następnie poszukiwanie finansowania w danym kraju i w rezultacie uzyskanie dostępu do elementów nieosiągalnych w kraju głównego producenta, a ważnych dla projektu.
- Najczęstszym powodem koprodukcji jest zamiar powiększenia możliwości finansowania projektu o źródła zagraniczne. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji projektów, które mogą napotkać problemy z finansowaniem z jednego rynku, a posiadają potencjał i ambicje dystrybucji międzynarodowej. Dodatkowo koprodukcja międzynarodowa (już nawet dwóch krajów) ma możliwość ubiegania się o dofinansowanie z funduszy ponadnarodowych, takich jak Eurimages. Umożliwia to kumulowanie finansowania z wielu źródeł.
- Ważnym powodem koprodukcji może być chęć pozyskania do współpracy realizatorów lub aktorów z innego kraju, dających projektowi nowe możliwości artystyczne. Naturalną ścieżką jest połączenie udziału kreatywnych członków ekipy pochodzących z innego kraju z partnerem koprodukcyjnym i finansowaniem z tego samego kraju. Może to dotyczyć nie tylko realizatorów lub aktorów, ale także wykonawców konkretnych usług, np. efektów VFX.



Dodatkowe powody często uwzględniane przez koproducentów:

- Koprodukcje międzynarodowe zawsze poszerzają możliwości eksploatacji filmu poza jeden kraj. Koproducenci dają niejako automatycznie możliwość dystrybucji w ich własnym kraju. Koproducent staje się partnerem zabiegającym o taką eksploatację, wykorzystującym własne doświadczenia i możliwości w tym zakresie. Jest to rozwiązanie o wiele bardziej efektywne niż szukanie możliwości dystrybucji filmu w danym kraju bezpośrednio przez głównego producenta filmu lub agentów sprzedaży.
- Koproducenci zwiększają możliwości udziału filmu w festiwalach. Chodzi o festiwale w ich własnych krajach, ale często też nowe ścieżki dostępu do ważnych festiwali międzynarodowych w krajach trzecich, na bazie kontaktów i doświadczeń koproducentów.
- Koprodukcje stwarzają szansę szerszego wykorzystania zachęt finansowych (zachęty cash rebate działające w Polsce od 2019 r.) poprzez możliwość przypięty do Polski dodatkowych środków (np. z dofinansowania Eurimages lub transferu środków od koproducentów) i tym samym zwiększenie poziomu polskich kosztów kwalifikowalnych uprawniających do otrzymania 30% zwrotu z zachęt. W rezultacie tworzone są dodatkowe środki na finansowanie projektu w Polsce.

3. PODSTAWOWE REGULACJE

Koprodukcje międzynarodowe podlegają wielu regulacjom prawnym na poziomie międzynarodowym i państwowym. Spis najważniejszych, wraz z komentarzem o priorytetowych zasadach, zamieściliśmy na końcu publikacji.



4. METODY POZYSKIWANIA KOPRODUCENTÓW

Najbardziej oczywistą metodą jest bezpośrednio zwrócenie się do firmy producenckiej w innym kraju z propozycją koprodukcji filmu.

Wybór takiej firmy może być oparty na informacjach zebranych od innych producentów mających doświadczenie z konkretną zagraniczną firmą producencką, znających jej przedstawicieli. Inną możliwością jest własny research na temat producentów w danym kraju, projektów, które realizowali, w tym projektów koprodukcyjnych – zawsze warto sprawdzić u innych, co wiedzą o danej firmie i jakie są ich ewentualne doświadczenia.

Kolejną metodą jest udział w wydarzeniach branżowych, takich jak targi koprodukcyjne, sesje pitchingowe. Może być to udział z konkretnym, własnym projektem w poszukiwaniu partnerów koprodukcyjnych (najczęściej mniejszościowych) albo jako obserwator, służący poznaniu innych projektów i ich producentów, co może przynieść efekty w postaci dołączenia do przedsięwzięcia w roli koproducenta. Niezależnie od charakteru naszego udziału w takich wydarzeniach dają one szansę na budowanie sieci kontaktów, kluczowej dla funkcjonowania na międzynarodowym rynku.

Lista takich wydarzeń jest bardzo długa, najczęściej są one związane z festiwalami filmowymi. Chcemy zwrócić uwagę na kilka wybranych wydarzeń branżowych odby-

wających się w Polsce i w sąsiednich krajach. Kryterium wyboru była ich specjalizacja we wspieraniu projektów z naszej części Europy:

- **Polish Days** podczas MFF Nowe Horyzonty we Wrocławiu, współorganizowane przez Polski Instytut Sztuki Filmowej (PISF), w ramach których gościom z zagranicy prezentowane są polskie projekty na różnych etapach – developmentu, work in progress (np. fragmenty filmu w trakcie postprodukcji), filmy gotowe;
- **Industry @ Tallinn & Baltic Event** podczas Black Nights FFI w Tallinie, z sekcją International Works in Progress. Jednym z głównych celów forum jest stworzenie miejsca dla kontaktu producentów z krajów bałtyckich i skandynawskich z producentami z reszty świata;
- **Connecting Cottbus (coco)** podczas FF w Cottbus, określane jako “East-West co-production market and a networking platform focusing on Eastern European cinema”. Udział mogą brać projekty w trakcie developmentu oraz works in progress/postproduction związane tematycznie lub produkcyjnie ze wschodnią Europą;
- **When East Meets West**, co-production Forum, podczas FF w Trieście, prezentacja projektów w trakcie developmentu;
- **Eastern Promises Industry Days** podczas FF w Karlowych Varach, sekcje: Works in Progress oraz Works in Development – Feature Launch;
- **European Film Market** podczas FF Berlinale. Jeden z największych marketów w całej Europie, nie koncentruje się na regionie Europy Środkowo-Wschodniej, ale pozostaje niewrażliwym miejscem spotkań dla producentów z Polski, bardziej dostępnym dla lokalnych projektów niż Marché du Film w Cannes czy AFM w Los Angeles.

Warto podkreślić, że powyższe informacje dotyczące pozyskiwania koproducentów mają wstępny i ogólny

charakter. Znalezienie koproducenta albo decyzja o staniu się koproducentem to dopiero początek długiego i potencjalnie trudnego procesu dochodzenia do koprodukcji. Procesu, w trakcie którego uzgodnione muszą zostać wszystkie warunki koprodukcji. Finał tego procesu stanowi podpisanie umów wstępnych a następnie umów koprodukcyjnych, które zawsze musi poprzedzać analiza korzyści, ale i zagrożeń związanych z konkretną produkcją.



5. PODSTAWOWE DOKUMENTY W KOPRODUKCJACH

5.1 Plan finansowania

To jeden z najważniejszych dokumentów koprodukcji. Jest wymagany jako załącznik do wszystkich wniosków dotyczących dofinansowania filmu. Powinien być załącznikiem do umowy koprodukcyjnej (zarówno w umowie wstępnej deal memo, jak i pełnej umowy). Przede wszystkim jest dokumentem używanym na bieżąco w procesie finansowania filmu. Umożliwia monitorowanie zgodności procentowych udziałów koproducentów z przepisami. Ułatwia dzielenie między koproducentami dofinansowań takich jak Eurimages czy kwot minimalnych gwarancji (MG) od agentów sprzedawcy. W praktyce plan przybiera formę tabelki zawierającej kwoty planowanego finansowania w każdym koprodukcyjnym kraju, z podziałem tych kwot na konkretne źródła finansowania oraz określeniem ich udziału procentowego w całości finansowania filmu.

Istotną kwestię przy przygotowywaniu planu stanowi przyjęcie kursów wymiany walut. Często mamy do czynienia z kilkoma różnymi walutami w krajach koproducentów. Jednym z możliwych rozwiązań tej kwestii jest przyjęcie dla wszystkich kursów walut z konkretnego dnia tuż przed podpisaniem umowy koprodukcyjnej. W przypadku Polski często w takiej sytuacji stosuje się średni kurs NBP. Ponieważ umowy koprodukcyjne są często korygowane poprzez aneksy, rozwiązaniem wartym rozważenia jest przyjmowanie do każdej kolejnej wersji umowy nowych, aktualnych kursów. Pozwala to zamortyzować skutki wahań kursów na przestrzeni długiego (często kilkuletniego) okresu powstawania filmów.

W przypadku koprodukcji ubiegających się o wsparcie Eurimages, a następnie dysponujących nim, kwestia kursów jest zapisana w regulaminie. Na potrzeby wniosku, a potem umowy na dofinansowanie oraz finalnego rozliczenia przyjmuje się kursy walut z konkretnego, wskazanego dnia opublikowane na stronie Rady Europy przed terminem końcowym na składanie wniosków.

Jest to rozwiązanie klarowne, ale narażające koprodukcję na skutki wahań kursów, ponieważ kurs Eurimages zazwyczaj jest różny od bieżących kursów realnych, więc z góry naraża produkcję na różnice kursowe.

5.2 Kosztorys

W najprostszym ujęciu budżet koprodukcji powstaje poprzez połączenie wszystkich „krajowych” kosztorysów koproducentów. Nie powinno to być połączenie mechaniczne. Kluczowy dla przygotowania prawidłowego kosztorysu (ale także dla przygotowania i przeprowadzenia całej produkcji) wydaje się etap wcześniejszy od kosztorysowania. Chodzi o ustalanie przez koproducentów podstawowych założeń dotyczących podziału poszczególnych elementów produkcji pomiędzy kraje w niej uczestniczące. Podział taki powinien prowadzić do jak najlepszego wykorzystania środków finansowych w każdym kraju koprodukcji. Dopiero na jego podstawie powinien zostać opracowany kosztorys.

Najczęściej kosztorys jest przygotowywany w następujących etapach:

- każdy z koproducentów opracowuje swój „krajowy” kosztorys, oparty na obowiązujących wzorach w danym kraju,
- jeden z producentów (najczęściej producent wiodący) opracowuje zbiorczy kosztorys całej produkcji. Zgodnie z wymogami większości europejskich funduszy koszty poszczególnych koproducentów w tym budżecie powinny być oznaczone w przejrzysty sposób.

Z reguły kosztorysy „krajowe” są opracowywane przez koproducentów na ich własnych wzorach, przetłumaczonych na język angielski. Rodzi to problem niezgodności formatów kosztorysów i potrzebę sprowadzenia do wspólnego, wykonawczego wzoru wszystkich kosztów. Szablon używanego kosztorysu zbiorczego powinien być więc jak najbardziej uniwersalny, zrozumiały dla wszystkich koproducentów.

Jako zbiorcze kosztorysy koprodukcji dobrze sprawdzają się wzory oparte na anglosaskim podziale kosztów, często przygotowywane w programie Movie Magic Budgeting lub Excel.

Dużym ułatwieniem jest przygotowanie kosztorysu koprodukcji w programie, który ma możliwość oznaczania i sumowania grup kosztów (np. według krajów) oraz automatycznego przeliczenia kosztów na różne waluty. Możliwości takie mają program Movie Magic Budgeting oraz wzór kosztorysu PISF (Excel).

Trzeba mieć świadomość, że budżet filmu koprodukcyjnego jest zawsze wyższy w stosunku do budżetu tego samego filmu w przypadku, gdyby był realizowany jako produkcja jednego kraju. Nie do uniknięcia jest dublowanie pewnych kosztów pomiędzy koproducentami. Dotyczy to często kosztów ogólnych firm produkcyjnych, honorariów producentów, pionów produkcji, audytów w każdym kraju. Dochodzą także często wyższe koszty podróży i zakwaterowania ze względu na realizację filmu nie tylko w jednym kraju. Koprodukcja wymaga przygotowania dużo większej ilości materiałów wyjściowych (*deliverables*). Problem wyższych kosztów ma wymiar strukturalny – istnieją różnice w wysokości kosztów w poszczególnych krajach, wynikające z lokalnych regulacji, systemów podatkowych czy wysokości wynagrodzeń. Najczęściej spotykane różnice zawierają się w grupach kosztów związanych z rezerwami budżetowymi (od 5-10% uznawanych w zależności od kraju), narzutem na koszty bezpośrednie zwanym w budżetach **overhead** (0-7%), obsługą prawną (pomiędzy krajami mogą różnić się dziesięciokrotnie) czy w opłatach związków zawodowych.

5.3 Harmonogram produkcji

Główne etapy realizacji filmu w koprodukcji międzynarodowej są takie same, jak w standardowej produkcji. Różnica polega na konieczności zaplanowania znacznie dłuższego czasu trwania każdego etapu:

- development – poza działaniami standardowymi,

jak prace scenariuszowe, w etapie tym zawarte są dużo bardziej skomplikowane działania związane z finansowaniem projektu, m.in. składanie wniosków o dofinansowanie w różnych krajach i podpisywanie wszelkich umów z tym związanych, a więc prace bardzo czasochłonne. Etap ten może być rozłożony na kilka lat;

- prace przygotowawcze (**preproduction, prep**) – często konieczne jest przygotowanie zdjęć realizowanych w różnych krajach, skompletowanie międzynarodowej obsady i ekipy. Prace takie wymagają znacznie dłuższego okresu przygotowawczego w porównaniu do filmów realizowanych bez koproducentów;
- zdjęcia (**shoot**) – realizacja zdjęć w różnych krajach wymaga dłuższych przerzutów i w rezultacie dłuższego okresu zdjęciowego;
- postprodukcja (**postproduction**) – częste rozdzielanie prac postprodukcyjnych między różne kraje zawsze wydłuża czas ich trwania. Wymaga podróży reżysera i innych realizatorów, przesyłania materiałów;
- okres prac końcowych (**wrap/delivery**) – możliwy jest nieco dłuższy czas na przygotowanie całego kompletu materiałów wyjściowych dla wszystkich koproducentów, ze względu na różne wymagania stawiane przez partnerów międzynarodowych. Bardziej skomplikowany i czasochłonny jest również proces rozliczenia produkcji, czasami wymagany jest audyt całości kosztów.



5.4 Umowa koprodukcyjna

Umowa koprodukcyjna stanowi podstawowy dokument każdej koprodukcji, regulujący główne obszary współpracy partnerów.

Bardzo trudno, na początkowym etapie współpracy partnerów zapisać wszystkie zasady w sposób wyczerpujący. Zaciąganie rozbudowanych i szczegółowych zobowiązań, jakie zawiera pełna umowa koprodukcyjna, może być przedwczesne lub wręcz niebezpieczne. Dlatego najczęściej na tym etapie podpisywana jest umowa wstępna, nazywana *deal memo* albo *short form co-production agreement*. Umowa wstępna jest akceptowana na etapie aplikowania o dofinansowanie przez wszystkie podmioty finansujące produkcję filmową w Europie. Warto pamiętać o zawarciu w niej podstawowych zapisów.

Elementy *deal memo*:

- określenie przewidywanej wysokości budżetu filmu,
- klarowne określenie w umowie planowanego wkładu każdego z partnerów w finansowanie produkcji,
- zawarcie zapisów dotyczących zasad własności praw do filmu, jego materiałów i mastera,
- odwołanie do regulacji prawnych, takich jak Europejska Konwencja o koprodukcji filmowej, umowy dwustronne, przepisy krajowe,
- potwierdzenie przez partnera lub partnerów posiadania praw do utworów źródłowych filmu (prawa lub opcja do pierwowzoru literackiego, scenariusza, często łącznie określanych jako *underlying rights*) w zakresie umożliwiającym produkcję oraz eksploatację filmu,
- określenie mechanizmu decyzyjnego obowiązującego partnerów – na przykład może zostać przyjęte rozwiązanie, że prawo do ostatecznych decyzji należy do producenta większościowego, z jednoczesnym określeniem obszarów wyłączonych z tej

zasady, np. kwestii kosztorysu czy zakresu obowiązków koproducentów,

- potwierdzenie, na prawie jakiego kraju oparta jest umowa i jakie sądy będą rozstrzygały ewentualne spory,
- określenie wstępnej idei podziału wpływów z terytoriów wspólnych i ewentualnie wyłączanych wraz z zarysowaniem zasad eksploatacji dla każdego z partnerów.

Standardowo załącznikami do *deal memo* są:

- plan finansowania
- budżet (często tylko strona zbiorcza kosztorysu)
- harmonogram produkcji.

Deal memo najczęściej zawierane jest na określony czas, a kontynuacja w postaci umowy koprodukcyjnej warunkowana jest znalezieniem przez partnerów środków na sfinansowanie swojego wkładu i uzgodnieniem wszystkich pozostałych warunków współpracy.

Deal memo powinno określać konsekwencje nieosiągnięcia porozumienia i braku zawarcia głównej umowy koprodukcyjnej – np. możliwość dłuższego obowiązywania *deal memo* czy warunki rozwiązania umowy.

W przypadku koprodukcji więcej niż dwóch krajów wszyscy koproducenci mogą podpisać jedno *deal memo*. Zdarza się, że producent inicjujący projekt podpisuje umowę dwustronną z poszczególnymi koproducentami w miarę rozwoju projektu i dołączania kolejnych partnerów. Warunki wszystkich zawartych w takiej sytuacji *deal memo* powinny być spójne i uregulowane finalnie w zbiorczej umowie koprodukcyjnej bądź w IPA (*Interparty Agreement* / Umowa wielostronna).

Podpisanie głównej umowy koprodukcyjnej, określanej czasami jako *long form co-production agreement*, jest kolejnym etapem formalizowania koprodukcji. Umowa ta ma charakter pełnego zobowiązania ze strony każdego koproducenta.

Elementy umowy koprodukcyjnej:

- **Określenie przedmiotu umowy**

Ogólna charakterystyka projektu, w tym podstawowe informacje na temat filmu (cel współpracy partnerów, tytuł, reżyser, autor scenariusza, język, długość, miejsca zdjęć, data premiery i inne).

- **Obowiązki koproducentów i zasady współpracy partnerów, w tym:**

- wskazanie producenta prowadzącego produkcję (inne określenia – producent wiodący, delegowany, większościowy) z prawem do ostatecznych decyzji,

- prawo do ostatecznych decyzji producenta prowadzącego może być w umowie ograniczone. Przykładowo prawo do zatwierdzania montażu filmu (*final cut*) można rozstrzygnąć przez zachowanie dla wszystkich koproducentów praw do decyzji w tym zakresie, umieszczając w umowie koprodukcyjnej zapis dotyczący mechanizmu podejmowania decyzji. Analogiczne ograniczenia mogą dotyczyć decyzji w kwestii kosztorysów i innych,

- przywołanie wszystkich regulacji prawnych, na podstawie których prowadzona będzie produkcja,

- określenie możliwości dołączania do projektu

dotychczasowych podmiotów po stronie każdego z koproducentów, jak i dodatkowych partnerów koprodukcji,

- zobowiązanie partnerów do zachowania należytej staranności w zakresie dokumentacji finansowej oraz rachunkowości projektu, najczęściej z możliwością przeprowadzania wzajemnych audytów produkcji.

- **Budżet, plan finansowania (więcej patrz pkt. 5.1, 5.2)**

- określenie wysokości budżetu oraz wkładów kwotowych i odpowiadających im wkładów procentowych poszczególnych koproducentów, z odwołaniem do załączonych do umowy budżetu i planu finansowania,

- zapisy dotyczące rozwiązywania problemów wynikających z przekroczenia budżetu.

- **Harmonogram produkcji**

Istotne jest zapisanie w umowie możliwości zmiany harmonogramu produkcji oraz procedury dokonywania takiej zmiany. Procedura ta powinna być uproszczona (o ile to możliwe negocjacyjnie), bez konieczności aneksowania umowy koprodukcyjnej.

- **Podział wpływów i zasady eksploatacji filmu**

Często stosowanym rozwiązaniem w tym zakresie jest określenie dla każdego z koproducentów jego terytorium wyłącznego, jeżeli chodzi o uzyskiwanie wpływów z eksploatacji. Są to najczęściej obszary kraju koproducenta, chociaż czasami terytorium wyłącznym bywa często cała strefa języka niemieckiego, a więc między innymi Austria i część Szwajcarii, a dla koproducenta szwedzkiego cała Skandynawia.

Terytorium koproducentów poza wyłącznymi są określane jako **Rest of the World (ROW)**.

Szczegółowe zasady podziału wpływów zawiera **recoupment plan** (*waterfall*), który bywa załącznikiem do umowy koprodukcyjnej lub może być za zgodą stron przygotowany i podpisany w innym terminie (więcej o *recoupment plan* w punkcie 5.5 niniejszego opracowania).

Określane są zasady polityki dotyczącej premier filmu i jego udziału w festiwalach. Zapisem szczegółowym, ale istotnym w tych czasach, jest rozstrzygnięcie dotyczące tzw. geoblockingu dla usług VOD, w celu ewentualnego ograniczenia tych usług do konkretnych terytoriów.

Inną z zasad stosowanych przy podziale wpływów jest proporcjonalny podział z terytorium całego świata, odpowiadający wniesionemu finansowaniu. Żaden z partnerów produkcji nie korzysta wówczas z prawa przywileju wyłącznych przychodów z własnego terytorium, wcielając je do grupy przychodów ogólnych ze świata.

W ramach dwóch wymienionych powyżej głównych zasad podziału wpływów z eksploatacji utworu audiowizualnego, na rynku coraz częściej spotykane są rozwiązania hybrydowe. Dopuszczają one przykładowo częściowe wyłączenia jedynie niektórych pól eksploatacji lub wyłączenia do określonego pułapu procentowego z danego terytorium – te już podlegają indywidualnym ustaleniom pomiędzy partnerami.

- **Prawa autorskie i prawa do filmu**

W tej części umowy powinny znaleźć się takie elementy jak:

- zobowiązanie wszystkich partnerów do nabycia autorskich praw majątkowych i praw zależnych w zakresie umożliwiającym produkcję i eksploatację filmu bez ograniczeń terytorialnych i czasowych (warto pamiętać, że wiele krajów ma różne porządki prawne w sferze przenoszenia praw autorskich np. ograniczenie czasowe na „x” lat),



- określenie pól eksploatacji, które muszą być zawarte w umowach dotyczących nabycia praw,
 - zapisanie w umowie koprodukcyjnej zasady, że dopuszczalne jest, w indywidualnych umowach zawierających nabycie praw, stosowanie różnych zapisów i sformułowań słownych w celu uzyskania prawidłowego przeniesienia praw (wskazane ze względu na różnice w systemach prawnych obowiązujących w krajach koproducentów),
 - uzyskanie zgody na przenoszenie nabytych praw na osoby trzecie w umowach zawieranych w trakcie produkcji,
 - uzyskanie od aktorów oraz członków ekip zgód na użycie ich wizerunków do celów promocji i reklamy filmu oraz koproducentów.
- **Zasady przechowywania materiałów powstałych w trakcie produkcji oraz określenie materiałów eksploatacyjnych filmu dla każdego z partnerów (*deliverables*).**

Zasady współwłasności wszystkich materiałów filmowych, w tym masterów, muszą być potwierdzone w tzw. LAL (*Lab Access Letter*) gwarantującym wszystkim współwłaścicielom utworu audiowizualnego równy dostęp do wytworzonych materiałów, zarówno źródłowych jak i wyjściowych. Powinno być określone miejsce przechowywania materiałów wyjściowych filmu i zasady dostępu do wykonywania kopii na zamówienie poszczególnych koproducentów (najczęściej miejscem przechowywania materiałów jest dom postprodukcyjny, który wykonywał postprodukcję obrazu filmu).

Obowiązkowo ustalana i wskazana jest lista materiałów eksploatacyjnych dla każdego koproducenta (*delivery list*), których koszt przygotowania zawarty jest w budżecie filmu.

- **Zapisy dotyczące napisów czołowych i końcowych**

Określona zostaje procedura ustalania treści napisów początkowych i końcowych do filmu oraz treści tzw. *noty copyright*.

- **Zasady wypowiedzania umowy i jego skutki**

- **Postanowienia końcowe**

W tym miejscu umowy powinny się znaleźć zapisy dotyczące wyboru prawa krajowego, na którym oparta jest umowa i tego, jakie sądy będą rozstrzygały ewentualne spory. Często partnerzy umów koprodukcyjnych zgadzają się na prawo i sądy koproducenta większościowego filmu. Należy pamiętać w tym miejscu o następującym zapisie w Programach Operacyjnych PISF:

„Beneficjenci PISF mogą zamieszczać w zawieranych umowach koprodukcyjnych klauzulę wskazującą na rozstrzygnięcie sporów pomiędzy partnerami produkcji przez sądy arbitrażowe, działające według przepisów prawa polskiego lub europejskiego”.

Uzyskanie powyższego zapisu nie zawsze jest możliwe. Najbardziej prawdopodobne wydaje się

to w przypadku koprodukcji z większościowym polskim udziałem.

Standardowe załączniki do umowy:

- scenariusz filmu
- plan finansowania
- budżet
- harmonogram produkcji
- *recoupment plan*
- *lab access letter*
- lista materiałów wyjściowych
- *cash flow*
- karta - dane ogólne filmu.

Na koniec generalna uwaga – umowa koprodukcyjna jest najważniejszym dokumentem regulującym współpracę partnerów. Jest podstawą do rozwiązania ewentualnych konfliktów, problemów czy wątpliwości. Im bardziej szczegółowo i szerzej opisuje całość zagadnień koprodukcji, im bardziej precyzyjne są jej zapisy, tym łatwiejsze jest wychodzenie z trudnych sytuacji. Podkreślamy znaczenie podejmowania mądrych decyzji na poziomie negocjowania umów, tak by jak najdokładniej regulowały stosunki partnerskie i przewidywały wszystkie możliwe warianty współpracy, nawet te najmniej przez nas oczekiwane.



5.5 Recoupment plan

To plan zwrotu środków finansowych i rzeczowych zainwestowanych w produkcję filmu z wpływów eksploatacyjnych – jeden z najistotniejszych elementów biznesowej strony projektu filmowego. To kalkulacja, która pomaga odpowiedzieć na pytanie, czy i kiedy możemy spodziewać się spłaty wkładów koprodukcyjnych i inwestycyjnych oraz przy zaistnieniu jakich warunków możemy liczyć na zysk. Wreszcie to dokument, który porządkuje, kto i w jakiej kolejności otrzymywać będzie „swoją część” w podziale przychodów z każdej „złotówki” ze sprzedaży filmu.

W praktyce recoupment plan jest zapisem wszystkich kolejnych etapów podziału wpływów, z określeniem podziału procentowego wpływów pomiędzy beneficjentów na każdym z tych etapów. Etapy podziału oraz procentowe udziały beneficjentów wynikają z wcześniejszych ustaleń, zapisanych we wszystkich umowach związanych z finansowaniem filmu. Tak więc *recoupment plan* stanowi zbiór tych ustaleń oraz pewnego rodzaju instrukcję sposobu przeprowadzania podziału wpływów.

Kolejność spłaty, a więc pozycja danego źródła finansowania w etapach podziału, zależy od zapisanych w umowach ustaleń, ale wynika najczęściej z rodzaju finansowania. Najwyższą pozycję z reguły mają tzw. twarde środki (*hard money*, jak np. kredyt, pożyczka, inwestycja kapitałowa) oraz wszelkie odroczone płatności (tzw. *deferrals*) w stosunku do tzw. środków miękkich (*soft money*, np. dotacje).

W koprodukcji międzynarodowej najczęściej *recoupment plan* określa podział wpływów z obszaru *Rest of The World (ROW)* pomiędzy poszczególnych koproducentów oraz ewentualnie inne podmioty finansujące produkcję (np. Eurimages, agenci sprzedaży), nie obejmując podziału wpływów na terytoriach wyłącznych koproducentów. W takiej sytuacji koproducenci powinni przygotować do własnego i lokalnych partnerów użytko *recoupment plan* dotyczący ich terytorium.

Każdy *recoupment plan* jest unikatowy, dopasowany do projektu, istnieje jednak kilka zasad, które stosuje się

w podziale środków zarówno na rynku polskim, jak i na rynku zagranicznym.

(Więcej o *recoupment planie* w osobnej publikacji z serii poradników branżowych wydanej przez KIPA w 2020 r.)

6. WAŻNE POJĘCIA ZWIĄZANE Z KOPRODUKCYJAMI

6.1 Completion bond

Jest to tzw. ubezpieczenie ukończenia produkcji filmu. Udzielający ubezpieczenia gwarantuje, że film zostanie ukończony i dostarczony zamawiającym w określonym czasie oraz budżecie. Ubezpieczeniem objęte są podmioty finansujące lub kredytujące film i to one właśnie najczęściej uzależniają finansowanie projektu od uzyskania *completion bond*.

Completion bond zapewniają specjalistyczne firmy, jak np. Film Finance Inc., European Film Bonds, iTOO, Unifibonds.



Firma taka:

- zapewnia weryfikację zawartych umów pod względem finansowania przedsięwzięcia, poprawności i realności wykonania produkcji w zaplanowanym kosztorysie oraz planie zdjęć filmu pod kątem realności przyjętych założeń,
- monitoruje przebieg produkcji filmu oraz bieżący stan kosztów,
- w razie wystąpienia problemów w trakcie produkcji wspiera producentów w ich rozwiązywaniu, a w krytycznych sytuacjach przejmuje nadzór albo wręcz prowadzenie produkcji filmu,
- w przypadku przekroczeń budżetu, na których sfinansowanie nie wystarcza rezerwa budżetowa (*contingency*) zapewnia dodatkowe finansowanie filmu.

Koszt *completion bond* może się różnić w zależności od wielkości budżetu filmu i jego stopnia trudności. Obecnie najczęściej wynosi 2-3% kosztów bezpośrednich filmu objętych gwarancją.

Completion bond jest charakterystyczny dla produkcji anglosaskich, z dużym udziałem finansowania inwestorów (*equity*), dystrybutorów oraz agentów sprzedaży. Rzadziej jest konieczny dla typowych europejskich koprodukcji, z przeważającym udziałem finansowania z dotacji ze środków publicznych.

6.2 Sales agent

Sales agent, czyli agent sprzedaży, zostaje zaangażowany do prowadzenia sprzedaży filmu najczęściej poza terytoriami wyłącznymi koproducentów, a więc na obszarze definiowanym w umowach koprodukcyjnych jako *Rest of the World* (ROW). Jest to rozwiązanie stosowane powszechnie ze względu na konieczność oparcia sprzedaży, na terenie całego świata na specjalistycznym doświadczeniu, wiedzy i przede wszystkim sieci międzynarodowych kontaktów. Poza aspektem specjalizacji w sprzedaży filmów dodatkowymi korzyściami ze współpracy z agentem sprzedaży są możliwości finansowania filmu poprzez ewentualne pozyskanie **Minimum Guarantee (MG)** z jego strony. W praktyce MG nie można uzyskać dla wszystkich projektów, zależy to od oceny potencjału sprzedażowego filmu, ale trzeba zwrócić uwagę, że znacząca część europejskich koprodukcji korzysta z takiej możliwości finansowania. Bardzo istotny może okazać się jeszcze jeden atut niektórych agentów sprzedaży – często mają oni bardzo dobre relacje z międzynarodowymi aktywnymi koproducentami, selekcjonerami czy decydentami festiwalu filmowych, również tych największych.

6.3 Collection agent

Collection agent to niezależna firma prowadząca specjalny rachunek, na którym zbierane są, a następnie rozdzielane pomiędzy wskazanych koproducentów, podmioty finansujące film i wszystkich innych upoważnionych do wpływów, wszystkie wpływy z dystrybucji filmu.

Zaangażowanie takiej firmy ma szczególny sens w przypadku średnich i większych projektów, z większą niż dwie liczbą stron uprawnionych do udziału we wpływach, mających szansę na szeroką sprzedaż międzynarodową. Dodatkowo regulamin Eurimages nakłada obowiązek posiadania *collection account* w przypadku koprodukcji z budżetem większym niż 3 mln euro.

Umowa z *collection agent* na prowadzenie rachunku (*Collection Account Management Agreement* – CAMA) określa między innymi sposób rozdzielania wpływów

z dystrybucji zgodnie z dokumentem *recoupment plan* podpisanym przez koproducentów. Najczęściej dotyczy to wpływów z obszarów poza terytoriami wyłącznymi koproducentów, czyli z obszaru *Rest of the World* (ROW), chociaż czasami koproducenci zgadzają się na objęcie rachunkiem także wpływów z własnych terytoriów wyłącznych. Wynagrodzenie *collection agenta* jest potrącanie z wpływów z dystrybucji i nie obciąża budżetu produkcji filmu.

CAMA określa także zasady raportowania przez *collection agent* wpływów i ich alokacji pomiędzy uprawnionych.

Znane firmy prowadzące działalność w charakterze *collection agent* to: Fintage House, Freeway Entertainment Group, European Collection Agency, On Trust Collection Agency.

Posiadanie *collection account* jest na pewno ułatwieniem przy bardzo skomplikowanych rozliczeniach wpływów z eksploatacji. Zabezpiecza też przed konsekwencjami niewypłacalności, bankructwa czy nieuczciwych praktyk (np. opóźnianie przekazywania wpływów), gdy gromadzeniem i podziałem wpływów zajmuje się agent sprzedaży lub jeden z koproducentów.

6.4 Deliverables

To materiały wyjściowe przygotowywane na potrzeby eksploatacji filmu oraz wypełnienia zobowiązań wobec archiwów narodowych.

W przypadku koprodukcji pełna lista materiałów wyjściowych musi być sumą list wszystkich koproducentów często powiększonych o listę materiałów koniecznych dla agenta sprzedaży. Przygotowanie takiej pełnej listy pociąga za sobą poważne koszty, o których należy pamiętać, sporządzając kosztorys koprodukcji. Bardzo istotny jest też aspekt jakości technicznej materiałów – często wymogi techniczne w innych krajach są różne od stosowanych w Polsce. Ważne jest dokładne zebranie wszystkich zapotrzebowań i wymogów przed przystąpieniem do przygotowywania materiałów. Kluczowe

znaczenie dla zapewnienia odpowiedniej jakości materiałów ma wybór miejsc postprodukcji filmu. Najbezpieczniejszym rozwiązaniem jest zaangażowanie domu postprodukcyjnego z doświadczeniem we współpracy międzynarodowej i potwierdzoną jakością usług.



7. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

7.1 Fundusze narodowe dla koprodukcji

Większość narodowych, publicznych funduszy filmowych ma specjalnie wydzielone środki na wsparcie koprodukcji, często pod nazwą funduszu koprodukcji mniejszościowych. Dobrym przykładem takiego wydzielenia środków jest Priorytet VI w PO Produkcja filmowa PISF, z kwotą w wysokości 8 000 000 zł na 2021 r.

Koprodukcje międzynarodowe mogą korzystać z preferencji polegającej na możliwości aplikowania do wydzielonych funduszy, bez konieczności konkutowania ze wszystkimi projektami ubiegającymi się o dofinansowanie w konkretnym narodowym funduszu. Najczęściej fundusze stosują podstawowe zasady Europejskiej Konwencji o koprodukcji filmowej, co tworzy w miarę jednolity system prawny. Ułatwia to producentom poruszanie się w dosyć skomplikowanym i sformalizowanym systemie koprodukcyjnym.

Większość funduszy wymaga, aby wniosek o środki na koprodukcję mniejszościową składał producent będący podmiotem prawnym zarejestrowanym w danym kraju. Wymusza to szukanie partnerów koprodukcyjnych oraz wchodzenie w formalne struktury koprodukcji. Najczęściej fundusze nakładają obowiązek wydania kwoty dotacji w swoim kraju.

Kwoty uzyskiwanego dofinansowania na koprodukcje mniejszościowe są różne w poszczególnych krajach. Nie są wysokie – można zaryzykować twierdzenie, że najczęściej stanowią kwoty w przedziale 5-10 % średniego kosztorysu europejskiego filmu. Często kwoty średnich dotacji są skalkulowane na poziomie minimalnych wkładów wymaganych w Europejskiej Konwencji. Może to powodować konieczność tworzenia struktur koprodukcyjnych składających się z większej liczby krajów.



7.2 Fundusze ponadnarodowe – Eurimages

Eurimages jest funduszem Rady Europy utworzonym w 1989 r. Tworzy go obecnie 39 krajów oraz Kanada jako członek stowarzyszony. Zadaniem Funduszu jest wspieranie produkcji filmowej. Jego roczny budżet wynosi około 27,5 mln euro. Większość z tych środków jest przeznaczona na wsparcie koprodukcji międzynarodowych. Eurimages wspiera produkcję pełnometrażowych filmów fabularnych i animowanych oraz filmów dokumentalnych dłuższych niż 70 minut.

Poniżej przedstawiamy główne zasady udzielania dofinansowania, które w nim obowiązują.

- Warunkiem aplikowania o dotację jest konieczność zaangażowania w projekt przynajmniej **dwóch koproducentów z dwóch krajów członkowskich** Funduszu, z których przynajmniej jeden jest państwem członkowskim Rady Europy.
- Regulamin Funduszu określa **minimalne i maksymalne limity wkładów** koproducentów w projekcie, które są zgodne z limitami określonymi w Europejskiej Konwencji z 1992 r. Możliwe jest zastosowanie limitów ze znowelizowanej w 2017 r. Konwencji, pod warunkiem, że wszyscy koproducenti w danym projekcie reprezentują kraje, które ratyfikowały nowelizację.

Należy w tym miejscu podkreślić, że koproducent nie spełniający wymogów Konwencji w zakresie

minimalnego wkładu może uczestniczyć w projekcie poprzez zawarcie dwustronnej umowy koprodukcyjnej z jednym z koproducentów filmu. Jego wkład staje się wtedy częścią wkładu koproducenta, z którym zawiera umowę i traktowany jest według terminologii Eurimages jako wkład tzw. nienarodowego koproducenta (*non-national co-producer*).

- Koproducenti z krajów **nie będących członkami** Funduszu mogą uczestniczyć w projektach pod warunkiem, że łączny procent udziału takich koproducentów **nie przekracza 30%** całości budżetu projektu.
- Projekt musi uzyskać przynajmniej **16 punktów z 21** w systemie punktowym identycznym z systemem zawartym w znowelizowanej Konwencji.
- Składanie wniosku jest możliwe, jeżeli w terminie rozpoczęcia sesji Eurimages rozpatrującej wniosek zrealizowane zostało **nie więcej niż 50% zdjęć** do projektu.
- Z chwilą składania wniosku **musi być potwierdzone przynajmniej 50%** finansowania każdego z koproducentów – w formie umów, umów wstępnych, listów intencyjnych, potwierdzeń pomocy publicznej (np. promesa PISF), potwierdzeń środków na rachunkach bankowych. Akceptowane są wkłady rzeczowe oraz odroczone honoraria lub koszty ogólne (tzw. *deferrals*), ale w łącznej wysokości do 15% budżetu całej produkcji.
- Maksymalna wysokość dofinansowania ze strony Eurimages wynosi **500 000 euro** i jego udział w finansowaniu projektu nie może przekraczać **17%**.
- Dofinansowanie Eurimages powinno być podzielone pomiędzy koproducentów uczestniczących w projekcie proporcjonalnie do ich udziału finansowego w projekcie. Dopuszczalny jest inny niż

proporcjonalny podział dofinansowania (*disproportionate allocation*), którego brzegowe warunki określone są w regulaminie. Zwracamy w tym miejscu uwagę, że zastosowanie nieproporcjonalnego podziału dofinansowania może pomóc w spełnieniu przez koproducentów mniejszościowych wymogów minimalnych udziałów w projekcie. Np. zwiększając udział konkretnego koproducenta w dofinansowaniu, można osiągnąć jego 10% udział w strukturze finansowania. Jest to rozwiązanie często stosowane w praktyce.

- Dofinansowanie Eurimages może przybierać dwie formy:
 - jeżeli jest niższe niż 150 000 euro, ma formę bezzwrotnej dotacji (nowe rozwiązanie, obowiązujące od 2021 r.),
 - jeżeli jest wyższe niż 150 000 euro, ma formę zaliczki na poczet wpływów z dystrybucji (warunkowa pożyczka, ze spłatą uzależnioną od wpływów). Zaliczka jest spłacana z wpływów netto każdego z koproducentów w części odpowiadającej udziałowi dofinansowania Eurimages w finansowaniu filmu.
- Jednym z warunków koniecznych do spełnienia przez beneficjentów Eurimages jest dystrybucja kinowa filmu, przynajmniej w wąskim, studyjnym wymiarze w każdym kraju, z którego pochodzą koproducenti.





- Koproduttori dovrebbero determinare, quale di loro svolgerà la funzione del produttore delegato nelle relazioni con Eurimages. Più spesso si tratta del produttore maggioritario in base all'entità dell'investimento finanziario. È possibile, tuttavia, trovare altre soluzioni – ad esempio, il produttore delegato può essere il produttore minoritario con l'esperienza di produzione o con l'esperienza di collaborazione con Eurimages o il coproduttore che avvia il progetto.
- In fase di presentazione della domanda a Eurimages, l'accettazione della *deal memo* può essere considerata una forma di contratto di coproduzione, a condizione che in tale contratto siano contenute alcune clausole previste nel regolamento Eurimages (queste sono elencate nel capitolo 5.4 dell'opera citata, nella sezione dedicata alla *deal memo*).
- Per la stipula del contratto di finanziamento con Eurimages, è necessario firmare un contratto di coproduzione tra i produttori. È necessario, inoltre, in questa fase, avere a disposizione documenti che confermino tutte le fonti di finanziamento – in forma di contratti, accordi o impegni scritti che definiscano l'investimento finanziario.

7.3 Altre possibilità di finanziamento

Oltre al finanziamento da fondi speciali di coproduzione, si può beneficiare di altre possibilità di finanziamento, come altre produzioni. Sono le seguenti:

- **cofinanziamento da fondi nazionali** in base a regole identiche a quelle che si applicano alle produzioni nazionali, quando la domanda viene presentata dal produttore maggioritario della coproduzione internazionale. Ciò consente di partecipare a gare per i fondi per la coproduzione minoritaria;
- **sistemi di incentivi (*tax incentives – tax shelter, tax rebate, cash rebate*)** – esistono praticamente in tutti i paesi europei. Le soluzioni differiscono dai paesi, ma tendono a convergere verso gli stessi effetti – possibile è ottenere il rimborso di una parte dei costi di produzione. Gli incentivi sono diventati un elemento importante nei piani di finanziamento di coproduzione, tenendo conto che le quote di rimborso variano in Europa nel range del 25-40% dei costi qualificabili. Un ruolo importante nella coproduzione internazionale è stato svolto dal Belgio, dove è stata creata una struttura internazionale che opera da tempo in un sistema *tax shelter*;
- **fondi regionali** – operano in molti paesi europei. Spesso considerano la coproduzione internazionale come un modo per promuovere i propri territori. Per alcuni territori regionali, i fondi partecipano alle produzioni internazionali come specializzazione. Un buon esempio di questo tipo di fondo è svedese **Film i Väst**, che ha partecipato in molte produzioni internazionali, anche con la partecipazione di produttori polacchi. L'ottenimento del finanziamento dal fondo regionale è legato al requisito di spesa sul territorio del fondo. Può significare la necessità di realizzare riprese in regione o di commissionare servizi, come servizi postproduzione;

- inne możliwości finansowania, między innymi:
 - *presale* praw telewizyjnych (free, pay tv)
 - *presale* praw do VOD
 - *Minimum Guarantee* dystrybutora kinowego lub agenta sprzedaży
 - inwestycje typu *equity*
 - finansowanie sponsorskie.

8. PODSUMOWANIE – NASZE RADY / DO & DON'T

Na zakończenie przedstawiamy kilka własnych przemyśleń dotyczących międzynarodowych koprodukcji, wynikających z doświadczeń ze zrealizowanych projektów. Zalety koprodukcji naszym zdaniem przeważają nad wadami i potencjalnymi zagrożeniami. Trzeba jednak mieć świadomość zagrożeń, aby jak najlepiej przygotować się do ich uniknięcia.

- Polecamy bardzo starannie dobierać partnerów koprodukcyjnych – sprawdzać opinię o nich u innych producentów w Polsce i za granicą. Chodzi nie tylko o uniknięcie partnerów nierzetelnych, ale też o ocenę sprawności zawodowej, doświadczenia. Poza opinią innych decydujące znaczenie może mieć bezpośredni kontakt i własna opinia.
- Mierzmy siły na zamiary, a partnerów dobierajmy podobnych skalą do naszych firm.
- Dobrym rozwiązaniem może być rozpoczęcie budowania koprodukcyjnych doświadczeń od koprodukcji mniejszościowych. Zakres pracy i odpowiedzialności dla producenta mniejszościowego jest mniejszy, co daje możliwość przyglądania się całości produkcji niejako z boku. Poznaje się procedury koprodukcyjne, rolę producenta wiodącego, gromadzi kapitał know-how i kontakty.

- Nie polecamy wchodzenia w koprodukcje w przypadku debiutu producenckiego lub reżyserskiego. Stopień komplikacji związanych z realizacją koprodukcji może być dodatkowym, nadmiernym obciążeniem dla debutantów.
- W przypadku roli producenta wiodącego bardzo istotne jest zachowanie w toku całego procesu następującej perspektywy - dzięki koprodukcji mamy większe możliwości finansowe, ale powinny się one przełożyć na elementy produkcji na poziomie co najmniej takim samym albo lepszym niż elementy dostępne w Polsce. Wymaga to bardzo starannej oceny wszystkich propozycji naszych koproducentów dotyczących obsady, realizatorów, ekipy technicznej, lokacji i innych ważnych elementów produkcji. Trzeba pamiętać, że koproducenci mniejszościowi najczęściej równolegle realizują swoje projekty większościowe i bywa, że nasza produkcja nie jest dla nich priorytetem! Czasami ich propozycje nie są wynikiem starannego wyboru. W rezultacie możliwa jest sytuacja, że mając większe możliwości finansowe osiągamy w wielu aspektach gorszy rezultat, w porównaniu z filmem realizowanym jako 100% polska produkcja.



- Rolą producenta wiodącego jest wyważanie interesu całej produkcji i ustalanie priorytetów na etapie podziału, pomiędzy koprodukujące kraje poszczególnych elementów, a potem realizacja tego podziału. Ważne ogniwo procesu stanowi pośredniczenie pomiędzy reżyserem a koproducentami.
- Bardzo ważny jest dobór polskiej ekipy pod kątem nie tylko znajomości języków obcych, ale także doświadczeń w filmach koprodukcyjnych.
- Dobrym kierunkiem poszukiwania koproducentów na początku „przygody” z koprodukcjami są kraje o zbliżonej skali przemysłu filmowego i o podobnych do Polski możliwościach dofinansowań publicznych. Chodzi między innymi o kraje Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej oraz kraje nadbałtyckie. W krajach tych fundusze narodowe prowadzą aktywną politykę wspierania koprodukcji międzynarodowych poprzez fundusze koprodukcji mniejszościowych oraz systemy zachęt audiowizualnych. Nawet jeżeli kwoty dotacji są relatywnie niewielkie, to tworzą one wystarczającą podstawę do wkładu koprodukcyjnego. Szczególnie, że większość tych krajów, łącznie z Polską, ratyfikowało nowelizację Europejskiej Konwencji, więc praktycznie wystarczy 5% wkład mniejszościowego koproducenta w sytuacji produkcji wielostronnej. Można w ten sposób tworzyć dobre struktury finansowania projektów na potrzeby wnioskowania o dofinansowanie Eurimages.
- Jednym ze statycznych sposobów funkcjonowania na europejskim rynku koprodukcyjnym jest założenie wzajemności świadczeń – jeżeli wejdziemy jako koproducent mniejszościowy w projekt z innego kraju, to łatwiej będzie później zaproponować naszym partnerom swój własny projekt. Zasada ta nie działa automatycznie, ale takie sytuacje zdarzają się często. WYROBIENIE SOBIE OPINII PRODUCENTA WCHODZĄCEGO W PROJEKTY KOPRODUKCYJNE I REALIZUJĄCEGO JE SPRAWNIE DZIAŁA CZĘSTO JAK MAGNES PRZYCIĄGAJĄCY KOLEJNE PROJEKTY.
- Międzynarodowe koprodukcje mogą być dobrą metodą uzupełnienia niewystarczających możliwości finansowania filmów w Polsce. Dotyczy to szczególnie projektów kina autorskiego, którym trudno jest korzystać z rynkowych opcji na finansowanie, takich jak wysokie MG od dystrybutorów czy wręcz inwestycje prywatne. Dla takich projektów wyjście poza Polskę może być szansą na zbudowanie finansowania umożliwiającego realizację filmu bez konieczności pójścia na duże kompromisy dotyczące ważnych dla poziomu filmu warunków, takich jak np. liczba dni zdjęciowych.
- Najważniejsza porada przy koprodukcjach to nie oszczędzaj na prawnikach i czasie spędzonym na dokładnej analizie pakietu do umowy koprodukcyjnej.
- Różnice kulturowe – nie zakładaj, że druga strona wie cokolwiek o naszym kraju – załóż, że nie wie nic i wytłumacz wszystko wiele razy.
- Różnice w funkcjonowaniu krajowych instytucji filmowych. Reguły Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej są nam bardzo dobrze znane i oczywiste, ale nie są dla naszych partnerów – tłumacz wszystko koproducentom bardzo starannie by uniknąć nieporozumień.
- Cash Flow – największa „mina” koprodukcji międzynarodowych, na którą wpadają wszyscy, w przypadku koprodukcji, gdzie cash flow jest wykorzystywany do finansowania między partnerami. Wymaga bardzo jasnego ustalenia i w zależności od planowania przepływów skalkulowania obrotu walutami.

UZUPEŁNIENIE DO ROZDZIAŁU 3. PODSTAWOWE REGULACJE

EUROPEJSKA KONWENCJA O KOPRO- DUKCJI FILMOWEJ

Konwencja uchwalona została w 1992 r., a znowelizowana w 2017 r. Obecnie Konwencją jest związanych 40 krajów, głównie europejskich, z tego względu stanowi ona dla międzynarodowych koprodukcji dokument absolutnie podstawowy. Polska należy do tych krajów. Należy zaznaczyć, że do chwili obecnej znowelizowana Konwencja została ratyfikowana przez 21 krajów. Wśród krajów, które jej nie ratyfikowały, są też ważne koprodukcyjne kraje (np. Niemcy, Francja, Włochy), co niestety mocno utrudnia korzystanie z nowych zasad.

Konwencję stosuje się do:

- koprodukcji, w których współdziałają co najmniej **trzej koproduttori** mający swoją siedzibę w **trzech różnych państwach-stronach** Konwencji,
- koprodukcji, w których współdziałają co najmniej **trzej koproduttori** mający swoją siedzibę w **trzech różnych państwach-stronach** Konwencji, a **także jeden** lub kilku koproduttori spoza tych krajów (jednak ich całkowity wkład **nie może przekraczać 30% ogólnego kosztu** produkcji filmu),
- koprodukcji **dwustronnych** w przypadku braku jakiegokolwiek porozumienia regulującego dwustronne stosunki koprodukcyjne między dwiema stronami Konwencji.

Podstawowe reguły zawarte w Konwencji

- W przypadku koprodukcji wielostronnej minimalny wkład koproduttore musi wynieść co najmniej 10% (5% według nowelizacji Konwencji) a maksymalny nie więcej niż 70% (80% wg nowelizacji Konwencji) całkowitego budżetu filmu. W przypadku koprodukcji dwustronnej wkład minimalny koproduttore-

ta to co najmniej 20% (10% według nowelizacji Konwencji), a maksymalny nie więcej niż 80% (90% według nowelizacji Konwencji) całkowitego budżetu filmu.

- Wkład każdego z koproduttore powinien mieć charakter techniczny i artystyczny. Konwencja dopuszcza możliwość udziału w koprodukcji partnera lub partnerów z wkładem tylko finansowym, pod warunkiem, że wkład taki to nie mniej niż 10% i nie więcej niż 25% całkowitego budżetu filmu.
- Wkład finansowy jest rozumiany jako wkład koproduttore, który przekazuje pozyskane we własnym kraju środki finansowe koproduttore danego projektu z innych krajów, nie prowadząc działań produkcyjnych (poza finansowaniem) we własnym kraju.
- Umowa koprodukcyjna powinna gwarantować każdemu koproduttore współudział w autorskich prawach majątkowych do filmu oraz współwłasność kopii wzorcowej i materiałów filmu.
- Aby skorzystać z postanowień Konwencji, koproduttore muszą złożyć wniosek o nadanie statusu oficjalnej koprodukcji (najpierw tymczasowego statusu jeszcze przed rozpoczęciem głównych prac, a następnie ostatecznego statusu koprodukcji po ukończeniu filmu). Wniosek składa się do władz wskazanych przez odpowiednie państwo-stronę Konwencji. W Polsce jest to PISF.
- Statusu oficjalnej koprodukcji wymaga uzyskania co najmniej 16 punktów z 21 możliwych w teście określającym wykaz twórców i wykonawców oraz innych elementów pochodzących z państw koprodukujących.



UMOWY DWUSTRONNE

Relacje koprodukcyjne są także regulowane dwustronnymi umowami międzyrządowymi. W przypadku koprodukcji międzynarodowej dwustronnej, gdy taka umowa międzyrządowa istnieje, ma ona pierwszeństwo w stosowaniu w stosunku do Europejskiej Konwencji.

Polska zawarła dwustronne umowy o koprodukcji z:

- Francją
- Kanadą
- Izraelem
- Indiami
- Nową Zelandią.

Umowy te najczęściej zawierają warunki podobne do warunków koprodukcji dwustronnej według Europejskiej Konwencji, np. określając minimalny wkład finansowy koproducenta mniejszościowego na 20% budżetu filmu.

Odsyłamy do szczegółowych zapisów w konkretnych umowach.

ZASADY PISF

Programy operacyjne PISF zawierają zapisy odnoszące się do kwestii filmów realizowanych w koprodukcji międzynarodowej. Programy wyróżniają dwa rodzaje koprodukcji:

- **koprodukcja większościowa** – a więc z dominującym wkładem koproducenta polskiego; do koprodukcji takich odnoszą się praktycznie wszystkie zasady określone w Programie Operacyjnym Produkcja Filmowa, Priorytet II, dla produkcji w 100% finansowanych w Polsce. Dotyczy to między innymi kwot dofinansowania możliwych do uzyskania. Dodatkowo dla koprodukcji większościowych określone są szczegółowe wymagania dotyczące załączanego do wniosku budżetu (Tryb naboru i wyboru wniosków

dla Priorytetu II, pkt 3 Załączniki do wniosku pkt 18, str. 36 PO PISF 2021),

- **koprodukcja mniejszościowa** – a więc z mniejszościowym wkładem koproducenta polskiego.

W programach operacyjnych określona jest definicja takiej koprodukcji (Lista definicji legalnych PISF do PO Produkcja Filmowa str. 103 PO PISF 2021). Definicja określa minimalne wkłady finansowe polskiego koproducenta (zgodnie ze znowelizowaną Konwencją Europejską) oraz minimalny wkład artystyczny polskich twórców w produkcję filmu.

W ramach Programu Operacyjnego Produkcja Filmowa istnieje specjalnie wydzielony Priorytet VI Produkcja koprodukcji mniejszościowych str. 68 PO PISF 2021. Określona w nim kwota maksymalnego dofinansowania dla filmów fabularnych wynosi 2 000 000 zł, zaś limit udziału dotacji w polskiej części finansowania ustalono na 70%. Producenci mogą składać wnioski o dofinansowanie w trakcie dwóch sesji w każdym roku.

W Zasadach ogólnych dla Priorytetów I-XIII str. 16 PO PISF 2021 określone są zasady liczenia limitów finansowych, minimalny procent wydatkowania dotacji w Polsce oraz wymóg dorobku produkcyjnego dla producenta ubiegającego się o dofinansowanie.

Wymagania dotyczące załączanego do wniosku budżetu są określone w Trybie naboru i wyboru wniosków dla Priorytetu II (pkt 3 Załączniki do wniosku pkt 17, str. 36 PO PISF 2021).

Szczególne zasady w PO PISF zastosowano w odniesieniu do koprodukcji mniejszościowych z udziałem polskiego reżysera – są traktowane tak samo, jak produkcje ze 100% polskim finansowaniem oraz koprodukcje większościowe, więc dotyczą ich takie same możliwe kwoty dofinansowania.



Krajowa Izba Producentów Audiowizualnych

ul. Chełmska 21 bud. 28c

00-724 Warszawa

biuro@kipa.pl

www.kipa.pl

Publikacja ta powstała w ramach projektu Akcelerator 3.0,
dofinansowanego ze środków Ministra Kultury i Dziedzictwa
Narodowego pochodzących z Funduszu Promocji Kultury.



Ministerstwo
Kultury
i Dziedzictwa
Narodowego.