



Oslo, den 15/5 - 2018

Høring - utredning av pengestrømmer i verdikjeden for filmer og serier. Deres ref. 18/890-4

Innledning

Bakgrunnen for denne rapport er en lengere utredningsprosess i forbindelse med implementeringen av det såkalte AMT-direktiv. Den hittidige kulminasjonen på denne prosess kom da daværende kulturminister Helleland den 10. april 2017 la følgende anbudstekst ut på Doffin:

«Formålet med utredningen er å få kunnskap om pengestrømmene i verdikjeden for norske og utenlandske filmer og serier som tilbys i Norge. Utredningen skal også vise hvordan inntektene, og de relaterte kostnadene, fordeles mellom de ulike leddene i verdikjeden for hhv. norske og utenlandske filmer og serier. Utredningen skal gi aktørene et objektivt kunnskapsgrunnlag som kan legges til grunn i den videre prosessen med å sikre finansiering og tilgjengeliggjøring av norske filmer og serier i det digitale markedet, og gi departementet et bedre grunnlag i oppfølgingen av AMT-direktivet.»

Utredningen skal altså etter anbudsteksten skape et bedre grunnlag i oppfølgingen av den del av AMT-direktivet som omhandler finansiering og tilgjengelighet av norske film og tv-serier.

Oppdraget gikk til Menon og BI, og prosjektleder Terje Gaustad skriver konkluderende i forordet til utredningen at den faktisk "[...] gir et objektivt kunnskapsgrunnlag [...]" og gir "[...] departementet et bedre grunnlag i oppfølging av AMT-direktivet." (side 1, 2. ledd).

Og på riktig mange punkter er utredningen også interessant og lærerik lesning, men det er også svakheter ved utredningen slik vi ser det.

- Dessverre gir utredningen inn imellom uttrykk for forfatterens subjektive holdning til materien, misforståelser og/eller refererer utsagn fra produsenter og kringkastere som dermed kommer til å fremstå som uimotsagte partsinnlegg.
- En annen svakhet ved utredningen er at den angår *både* film og tv-serier. Forfatterne har i visse kapitler delt dette opp, men ikke i andre kapitler. Dette etterlater dessverre leserne med et bilde av at utviklingen i pengestrømmene på disse to forskjellige typer innholdsproduksjoner er umiddelbar sammenlignbare – og det mener Norske Skuespillerforbund ikke de kan.

- Endelig behandler rapporten i svært liten grad spørsmålet om aktørenes interne forhandlingsstyrke samt den manglende transparens på området. Dette er kanskje ikke så merkelig, men likevel er dette helt sentrale spørsmål for å få en forståelse av bransjen i dag.

Presiseringer av unøyaktigheter i rapporten mv.

”TV-kanalene er viktigste investorer i norske serier med nesten to tredjedeler av investeringene.” (side 5)

Rapporten skiller ikke mellom tv-kanalenes ”investering” og kjøp av visningsrettigheter nå det gjelder den finansiering av norske serier.

Kjøp av visningsrettigheter gir tv-kanalene en begrenset rett til visning av produksjonen i henhold til avtalen med produsenten, og etterlater et kommersielt vindu for produsentens egen utnyttelse av produksjonen på andre plattformer. En ”investering” gir eierskap til produksjonen for tv-kanalen, gir tv-kanalen utvidet (ubegrenset) mulighet for visninger og begrenser produsentens mulighet for å utnytte produksjonen kommersielt.

En kombinasjon av kjøp av visningsrettigheter og investering var det ”vanlig” inntil for få år siden når produsentene skulle finansierer deres produksjoner. I dag har kjøpet av visningsrettigheter nesten forsvunnet, og all finansiering betraktes av tv-kanalen i dag som ”investering”. Dette fremgår av den offentlige debatt omkring revisjonen av åndsverksloven, men i forhold til pengestrømmer i verdikjeden så har det endret aktørens rolle markant (se nedenfor vedr. aktørens forhandlingsstyrke og mangel på transparens).

Figur 3-3 Pengestrømmer for film (side 21)

Modellen inkluderer ”investorer” som en ”betydelig prosjekt-finansiering” – og mye av diskusjonen i utredningen går på å tiltrekkes seg privat investering.

Det er veldig få filmprosjekter som har reelle investorer, om noen i det hele tatt. Det som det formodentlig er snakk om her er private selskaper som har utviklet en forretningsmodell på å tilby et kortfristet lån for å dekke produsentenes behov for mellomfinansiering (se nedenfor). Dette gjøres mot en form for pant i produsentens etterhåndsstøtte. Slike aktører har altså ikke som sådan noe å gjøre med filmens inntjening og det kan derfor neppe betraktes som en reelt investering i filmen eller filmens fremtidige pengestrøm (sml. avsnitt 4.1.6).

Figur 3-5 Pengestrømmer for serier (side 24)

Også her fremgår ”investorer” som en del av finansieringen. Vi kjenner ikke til noen eksempler om noen som har investert i tv-serier.

Med et hjemmevideomarked i forandring ser vi økt kreativitet og fleksibilitet i utprøving av nye modeller – både fra produsentene og fra kanalenes side. Et eksempel er serien Vikingane, produsert av Viafilm. Den har NRK (lineær-TV og nett-TV) som primærvindu, men slippes nesten samtidig i engelskspråklig versjon (som Norsemen) på Netflix (SVOD) (side 25).

Det medgis at konstruksjonen er kreativ. Men det er opphavsrettslig sett snakk om to, separerte produksjoner – ikke en produksjon i to ”versjoner”. Det produseres altså to verk for prisen på et verk slik vi oppfatter det.

Oppfølgere vil imidlertid også typisk kreve at sentrale skapere som hovedrolleinnhavere og forfattere forblir tilgjengelige, og produsenter vil derfor ofte kreve opsjoner på videre arbeid for disse. Uten slike opsjoner får skaperne en meget sterk forhandlingsposisjon siden produsentene normalt er kommet i et avhengighetsforhold, noe som kan gi høye priser for deres tjenester i oppfølgerne (side 27).

Det er korrekt at bransjen opplever en stadig mer utpreget bruk av såkalte ”opsjoner”, men på alle roller ikke bare ”hovedrolleinnhaver”. Det finnes i beste fall veldig få og enkeltstående eksempler på at noen skuespillere har utnyttet den slik angivelig ”sterk” forhandlingsposisjon. Tvert i mot. Skuespillere i Norge på film og tv-serier er *alle* midlertidig ansatte. Det kan gå lang tid mellom prosjektene og man er ikke garantert noen fast årslønn. I beste fall – eller verste om man er produsent – skaper dette en mer balansert forhandlingsposisjon for skuespilleren.

I tillegg er det her snakk om ubetalte forpliktelser om tilrådighetsstillelse. Skuespilleren kan altså ikke inngå annet engasjement i en slik opsjonsperiode – uansett om denne oppfølger faktisk går i produksjon. Var skuespiller i noen form for ”sterk” forhandlingsposisjon må det ha formodningen kraftig i mot seg at man ville inngå en slik ”opsjonsavtale”.

Dramaseriene har hatt den klart sterkeste veksten i produksjons- kostnader (side 41) og (d)en største veksten i produksjonskostnader ser vi i dramaseriene, hvor mange av de nye seriene holder et nivå som vi tidligere kun så for kinofilm (side 42).

Som det fremgår er en av forklaringene for denne vekst i produksjonskostnad at kvalitetsnivået på norske tv-serier er hevet. Men den annen årsak er at kringkasters krav om massiv visning av tv-seriene på alle deres plattformer har gjort at rettighetshaverne selger flere rettigheter i dag enn tidligere sammen med utbetalingen av førstegangs honoraret.

En annen årsak er sannsynligvis at produsenten ikke lengre har noen rettigheter i behold da de alle er overdratt til tv-kanalen / strømme tjenesten. Dvs. at produsenten ikke lengre er en del av pengestrømmen og derfor (også) må legge et økt såkalt ”production fee” inn i budsjettet.

*Royalty-avtaler inngått for norske filmer og serier blir normalt basert på prosjektets **nettoinntekter**. (side 50).*

En typisk royalty avtale er basert på en andel av produsentens inntekter etter produsenten har tjent hjem sin investering. Det beregnes ikke av alle produsentens inntekter etter dette tidspunkt, men bare av de inntekter som produsenten sitter igjen med etter at alle kostnad til distribusjon og markedsføring er trukket fra (nettoinntekter).

De sier seg selv at dette fordre at produsenten sitter igjen med en del av inntektene fra utnyttelsen av verket. Dette er altså ikke lengre tilfellet (se nedenfor under ”Utredningen angår både film og tv-serier”).

4.2.1. Opphavsrettslig grunnlag og kollektiv forvaltning (side 51 ff).

Avsnittet om kollektiv rettighetsforvaltning virker på oss noe uforståelig.

For det første er det andre organisasjoner som kollektivt forvalter rettigheter som for eksempel TONO og IFPI. Det skjer gjennom Norwaco eller direkte avtaler.

På tilsvarende måte inngår Norsk Skuespillerforbund jevnlig avtaler på vegne av alle eller dele av vår medlemmer. Dette skjer i tillegg til de såkalte ”rest” rettigheter som forvaltes gjennom Norwaco. Dette gjøres for å balansere og øke forhandlingsstyrke for rettighetshaverne for alle medlemmer, som enkeltvis lettere kan presses til ubalanserte avtaler av sterke markedsaktører (side 53).

*Men ved vurderingen av rimeligheten av størrelsen må man også ta i betraktning honoraret de originære rettighetshaverne får utbetalt fra produksjonsbudsjettene, som sammen med de kollektive vederlagene bestemmer **økonomien i det skapende leddet**. Selv om pengestrømmen fra kollektive vederlag er liten, kan den ha en større betydning for skaperne enn størrelsen på inntekten i seg selv skulle tilsi fordi den følger utnyttelsen av verket, og ikke arbeidsinnsats. Dermed kan den ha en utjevne effekt på inntektsstrømmen til den enkelte. (side 55).*

Igen skal det presiseres at skuespillere er midlertidige ansatte eller selvstendige oppdragstakere på prosjektbasis, hvor det kan gå langt mellom prosjektene. Dermed er ikke våre kunstnere sikret en fast minimums-årslønn slik faste ansatte er. Men heller ikke de faste ansatte har en god nok årslønn.

Vi ser dermed at svært mange av de som skaper audiovisuelle verk ender opp som *minstepensjonister*. Betydning av vederlag for utnyttelsen av verkene og størrelsen på vederlagene er derfor av meget stor betydning for den enkelte og deres vilje og mulighet til å bli værende i skapende virksomhet slik at de kan skape nye film- og tv-serier som både produsenter, kringkastere og film-og tv-distributører kan tjene penger på.

I tillegg er det snakk om en ”mange bekker små” tankegang her. Det skal nettopp være mindre og rimelige inntekter fra utnyttelsen av det enkelte verk. Små inntekter fra *mange* verk vil samlet sett gi en betydelig inntekt for den enkelte skuespiller.

Veksten i det digitale markedet har ikke kompensert for inntektstapet innholdsleverandørene har opplevd i det fysiske markedet. [...] I leiemarkedet har omsetningen falt fra 98 millioner i 2010 til null i 2017. (side 59)

Når domstolene har sidestilt fysiske bøker med e-bøker etter tolkningen av utleie- og utlånsdirektivet ([\(2006/115/EF\)](#)). Direktivet fastsetter blant annet regler om utleie, utlån, opptak og kringkasting av opphavsretsrettlig beskyttede verk. «Artikkel 5 Rett til rimelig vederlag, som det ikke kan gis avkall på. Dersom en opphavsmann eller utøvende kunstner har overført eller overdratt sin rett til å leie ut et fonogram eller et originaleksemplar eller et eksemplar av en film til en fonogram- eller filmprodusent, skal denne beholde retten til å motta et rimelig vederlag for utleie.), kan ikke da også strømming av film- og tv-produksjoner per definisjon være «leie»? Og skulle ikke dermed § 39m gitt vern og ufravikelig rett til rimelig vederlag for denne utnyttelsen?

Dette er også helt i tråd med kunstnernes ”[Fair internet campaign](#)” som pågår seg i Bruxelles.

Utredningen angår både film og tv-serier.

Som det fremgår visse steder i utredningen er det sammen fall men også forskjeller mellom disse to områder.

Det bransjen har opplevet er som rapporten beskriver en digitalisering.

Men når det gjelder film er utgangspunktet fortsatt stort sett det samme. Det er utpreget grad av transparens på området, og de fleste inntekter kommer fortsatt fra kino vinduet. Produsent og kunstner har sammenfallende interesse i at produsenten optimerer den kommersielle utnyttelse slik det kan utbetales royalté til kunstnerne hvis produksjonen generer et overskudd.

Det som er den store endring her er bortfallet av de fysiske marked – et bortfall som det digitale marked altså ikke kan erstatte. Her ville det være mer enn relevant å se på de aktører som faktisk opplever økt omsetning som følge av økingen i den digitale overføring. Her tenkes navnlig på ISP'erne som har opplevd en økning av inntekter fra kjøp av internett kapasitet som er nødvendig for å strøme film fra 41 millioner til 3,6 milliarder på bare 6 år (figur 9, side 96).

Men det som bransjen har opplevd i samme periode for tv-serier er en helt annen og ”disruptiv” utvikling (side 81). Driverne har i høy grad vært de utenlandske aktører som Netflix og HBO. Så det er altså ikke bare digitaliseringen som har drevet denne utvikling, men kombinasjonen av digitalisering og globalisering.

Denne utvikling har medført at produsentene overdra langt flere (alle) rettigheter nasjonale tv-kanaler så vel som utenlandske strøme tjenester. Det betyr dels at produsenten ikke lengre har en interesse i produksjonens pengestrøm i det produsenten ikke er en del av den, og produsent og kunstner (rettighetshaver) har ikke lengre sammenfallende interesse som på film.

Men det betyr også at den vi som kunstner forhandler med (produsenten) reelt ikke er den som setter betingelsene lengre. Og det er vel her hvor bransjen opplever de høyeste ”transaksjonskostnad” fordi kravene fra tv-kanal eller strømmetjeneste endres kontinuerlig.

Aktørenes interne forhandlingsstyrke samt den manglende transparens på område

Som angitt ovenfor har produsenten ikke lengre tidligere forhandlingsstyrke overfor tv-kanaler og utenlandske strøme tjenester når det gjelder tv-serier. Produsentene presses til å overdra samtlige rettigheter til produksjonen, ellers får de ikke oppdraget. Produsenten har ikke lengre innsikt i pengestrømmen fra utnyttelsen, og ei heller en interesse heri idet de har overdratt alle rettigheter. Produsentens rolle reduseres altså til en service leverandør for disse sterkere aktører. Produsent og kunstner har ikke lengre sammenfallende interesser.

Utviklingen viser også produsentens og kunstnernes sammenfallende sårbarhet, nemlig at systemet i stor grad har vært basert på tillit og at aktørene stort sett opptrer noenlunde rimelig. Når tv-kanaler og internasjonale strømmetjenester presser produsenten til å se bort fra de kollektive avtaler og / eller tidligere fungerende rettighets klareringssystemer for eksempel videresending, så er bransjen innen i en uholdbar utvikling som på sikt ikke kan annet enn å skade utviklingen av talent og den norske film og tv-bransje.

Hva angår den manglende transparens på området kommer i særdeleshed til uttrykk ved den utbredte bruk av interne transaksjoner se side 23, 5. avsnitt om samarbeid koordinert gjennom felles eierskap i MTG eller side 26, 6. avsnitt vedr. Netflix.

Dette er et massivt problem for bransjen at det er veldig lite mulighet for innsikt den reelle inntektsstrøm eller bruk av norske film og tv-serier.

Det gjør det vanskelig å inngå i meningsfylte forhandlinger om en suksess betinget betaling idet det bare er tv-kanalene og strømme tjenestene som har slike informasjoner.

--- ooOoo ---

Undertegnede stiller seg naturligvis til rådighet for en utdypning av ovenstående.

Med vennlig hilsen,

Anders Bredmose
Generalsekretær
Norsk Skuespillerforbund