



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

### SE-YAP Sinema Eseri Yapımcıları Meslek Birliği 18 Aralık 2013 tarihli Çarşamba Toplantısı

**Konu:** Türkiye’de yeni uygulanmaya başlayan Sanal Baskı Bedeli (VPF – Virtual Print Fee), uygulamada yaşanan sorunların değerlendirilmesi ve yerli sinema endüstrisine yönelik olası Sanal Baskı Bedeli modellerinin tartışılması

**Konuşmacılar:** Marsel Kalvo (M3 Şirketi, Başka Sinema), Emre Akpınar (M3 ve Kurmaca Film şirketleri), Derya Yanmış (Tiglon), Ersan Çongar (Bir Film)

**Moderatör:** Serkan Çakarer (Yapımcı, Se-Yap Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Koordinatörü)

**Serkan Çakarer:** Hoşgeldiniz. Öncelikle konuklarımızı sizlere tanıtmak istiyorum. Marsel Kalvo M3 şirketini ve Başka Sinema oluşumunu yönetiyor, Derya Yanmış Tiglon şirketinde dağıtım bölümünde çalışıyor, Emre Akpınar M3 şirketi ve Kurmaca Film şirketlerinde çalışıyor. Ersan Çongar Bir Film şirketinde çalışıyor.

Se-Yap olarak 17 Nisan 2013 tarihinde yaptığımız Çarşamba Toplantısına Tiglon şirketinden Kemal Ural, Cinetech sinemalarından Mustafa Efe'yi konuk etmiş, sinema salonlarının dijitalleşmesi sürecini değerlendiren bir toplantı yapmıştık. O tarihte sanal baskı bedeli (virtual print fee) uygulaması henüz başlamamıştı. Bu sebeple uygulama üzerinde yoğunlaşmıştık. Bugün, uygulamanın gerçekleşmeye başladığı bir dönemdeyiz. Dolayısıyla bazı sorunların da gündeme geldiği bir dönemdeyiz. Türkiye’de uygulanan model nasıl işliyor? Yurt dışı uygulamaları nasıl işliyor? Uygulama için tek bir model var mı? Bu gibi soruları beraber tartışalım ve modellere ilişkin fikir geliştirelim diye düşündük. Bu çerçevede ilk olarak Türkiye’de kaç adet sinema salonu olduğunu sormak istiyorum. Kaç adet salon dijital gösterim olanaklarına sahip? Bu bilgilerle bugün dijitalleşmenin neresindeyiz? 17 Nisan’da yaptığımız toplantıda bu oran %17 idi. VPF - Virtual Print Fee'nin terminolojisini de bugün burada oluşturalım. Bu bedel nedir? Kim öder? Dilerseniz bu sorularla başlayabiliriz.

**Emre Akpınar:** Merhaba, toplantıya gelmeden önce son rakamları inceledim. Türkiye’de yaklaşık 2000 adet salon bulunuyor. 967 adet salon dijital dönüşümünü tamamlamış durumdadır. Bu adedin yüzdesel çoğunluğunu Cinemaximum sinemaları



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

oluşturuyor. Bu sinemaların adedi 450, ancak tahminen bir aylık bir sürede bu rakam 600 adede yükselecek. Sinema salonlarının dijitalleşmesi çok hızlı ilerliyor. Altı ay içinde sayının 1500 salona ulaşacağını tahmin ediyoruz. Bu salonların büyük kısmı büyük şehirlerde bulunuyor. Diyarbakır'da örneğin dijital salonu olmayan sinemalar var. Van'da bir adet var. Açıkçası dijitalleşme sürecini gerçekleştiremeyecek birçok salon var. Ama çok yakında bütün filmler dijital olarak vizyona çıkabileceği için bu değişimin hızlıca gerçekleşmesi gerekiyor.

**Serkan Çakarer:** Dönüşümü gerçekleştiremeyen salonların durumu ne olacak?

**Emre Akpınar:** Türkiye'de bu sene seyirci rekoruna doğru gidiyoruz. 50 milyona yakın seyirci olacak. İlk olarak söylemem gereken şey, ülkemizde çok fazla sinema salonu olduğudur. Sektör hızla büyüyor ama bu sağlıklı bir büyüme değil. Basit bir mantıkla 2000 salon, 100 kişi ortalama kapasitesi olsa günde 5 seans oynasa, onu 7 gün ile çarparsak, onu da 52 ile çarparsak Türkiye'de sinemalar %15 doluluk oranıyla oynuyor. En iyi sinema salonlarının dahi sabah seansları boş geçiyor. Vizyona çıkan film sayısı da fazla. O sayıda da bir rekora gidiliyor. Ama bu filmlerin yaşama alanları yok. Çoğu filmin salonları dolduramadığını görüyoruz. Aslında bu sebeple bazı salonların kapanması aslında doğal olanı. Ama elbette tek sinema salonu olan ilde kapanmamalı. Fazla sinema salonu olan illerde kapanması mantıklı olandır. Bu durum Anadolu'yu epey etkileyecek. Yatırımı yapamayan sinemalar kapanacak. Bu yatırımın yapılması için ortaya çıkacak kuruluşlar, "Başka Sinema" gibi destekleyebildiği ölçüde bu salonları destekleyecek, yaşamalarına yardımcı olacak. Ya da yurt dışında uygulanan bazı sistemler var, VPF'i sizin için topluyor, sinemaya dijital yatırımı kendi yapıyor. Bu tip uygulamalar da bazı sinemaların kurtuluşunu sağlayabilecek.

**Serkan Çakarer:** VPF - Virtual Print Fee'yi sanal kopya bedeli olarak adlandırıyoruz. Doğru mu? Bu ücretin alınma mantığı nedir? Kim öder? Dünyada kimler ödüyor bu bedeli?

**Ersan Çongar:** Öncelikle Virtual Print Fee, Sanal Baskı Bedeli olarak adlandırmak daha doğru. Konuyu bir bütün olarak değerlendirmek gerekirse, sinema 120 yıllık bir ticaret ve sanat. Sinema aslında doğduğu günden itibaren 110 yıl çok önemli bir devrim yaşamamış. Teknoloji elbette gelişmiş ama temeli aynı kalmış. Film sinemada



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

35 mm. dediğimiz bir formatta seyirciye yansıtılarak gösteriliyor. Teknoloji geliştikçe, özellikle 2000'li yılların başından itibaren daha çok dijital film çekilmeye başlanıyor. Dijital olanaklarla çekilen filmlerin tekrar 35mm. gösterim formatına aktarılması aslında gereksiz bir masraf. Dijital gösterim, eğer elinizde projeksiyon cihazınız varsa çok ucuz bir şey çünkü elinizde bir film dosyası var ve siz ekranda gösteriyorsunuz. Çekim dijital olarak yapıldığından çözünürlüğü yüksek bir malzeme. Tek engel 35 mm. ye aktarmanız ve göstermeniz. Aslında orada çözünürlük ve kaliteden kayıplarınız da söz konusu. İlk önce Amerika'daki bir stüdyo, biz filmi dijital çektik, sinemalarda da gösterimi dijital olarak gerçekleştirmek istiyoruz, dedi. Böyle olunca sinema salonlarının makinelerini değiştirmesi gerekti, halbuki makineler pahalı. 2000'li yılların başında bir dijital projeksiyon cihazı 100.000 EUR gibi bir fiyattan satılıyordu. Sinemalar diyor ki, 8 salonum var neden sekiz salon için bu yüksek bedeli ödeyeyim? Siz daha az para harcayasınız (her 35 mm dönüşüm için ödenen bedel) diye ben bunu neden yapayım, dedikleri noktada VPF olarak adlandırılan bedel doğdu. Dijitalleşme yatırımını yapan sinema salonları, bu dönüşüm karşılığında bir bedel ödenmesi gerektiğini ortaya koydu. Zaten 35 mm. dönüşüm maliyeti de ortadan kalkmıştı. İşte bu bedele VPF – Virtual Print Fee denir. Belli bir süre için sinema salonlarına ödenen bu bedel karşılığında sinema salonlarının dijitalleşmesi de gerçekleşmiş olur. Böylece 35mm. dönüşüm ve kopya basma maliyeti yapımcının cebinde kalır. Bu uygulama yavaş yavaş dünyada oturmaya başladı. VPF bedelleri de yavaş yavaş ödenmeye başladı. Önce stüdyolar, ardından bağımsızlar. VPF bedeli her ülkede ayrı ayrı belirlense de bir standardı var. Çok büyük farklar oluşmuyor. Sistem, kendi içinde detaylı bir sistem. VPF anlaşmaları beş, altı veya yedi yıllık yapılıyor. İlk yapılan anlaşmalar yedi yıllıktı. Sonra beş, altı yıla indi, bazı yerlerde dört yıllık anlaşmalar da söz konusu. Süre neden kısaldı, çünkü makineler ucuzladı. Günümüzde 28.000 - 30.000 EUR civarında bedel ödeyerek dijital projeksiyon cihazı satın alınabiliyor. Sinemaların üzerindeki maliyet yükü böylece bir miktar azalmış oldu. VPF denen bedel şöyle basit bir hespla yapılıyor. Bir yılda 52 hafta var, bir filmin iki ya da üç hafta oynadığı düşünülürse, bir salonda 17 - 22 arasında film vizyona girerse her film için ödenen tutar film sayısı ile çarpılacak, yılda karşılık geldiği tutar da beş yıl ile çarpılırsa karşılığının bir dijital projeksiyon cihazına denk gelmesi gerekiyor. Aslında sinemanın dijital projeksiyon cihazı alma bedelini filmci ödüyor. Makine bedeli karşılandıktan sonra herkes filmi dijital olarak gösterime sokacak ve bir bedel ödemeyecek. Şu an o dönüşüm sürecindeyiz. Bu beş altı yıl böyle gidecek. Sürecin



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

2020 yılına kadar tamamlanmasını bekliyoruz. 2014 yılından itibaren 35 mm. gösterim imkânı fazla kalmayacak. Sinema işletmecileri de 35 mm. kopya bulmakta zorlanacaklar.

**Serkan Çakarer:** Ersan Çongar stüdyolardan ve bağımsızlardan bahsetti. Bağımsız tarafta, bu kesim Avrupa'da, Amerika'da kim, ülkemizde kimlerden oluşuyor?

**Marsel Kalvo:** Aslında işin Türkiye boyutu biraz daha enteresan. Ülkemizde sistemin oturması için bir süreç geçmesi gerekecek. Bazı uygulamalar var ve net bildiğimiz şey bu ödemeyi kimin yaptığı. Ödemeyi şu an yapımcı veya ithalatçı yapıyor. Dağıtımçıların şu an bir ödeme sorumluluğu yok. Sinemalar bu VPF ödemelerini yapımcılardan ya da ithalatçılardan alıyorlar. Sistemin henüz nereye oturacağı netleşmedi. Pazarlıklar devam ediyor. Rakam belli, 650 USD bedel konuşuluyor. Toplanmaya başlandı ancak toplanma şekillerinde de farklılıklar var. Dağıtımçı şirketler farklı modeller uyguluyorlar. Örneğin UIP, 6 Eylül - 29 Kasım arasında üç haftalık bir model oluşturmuş. 300 USD - 200 USD ve 150 USD almayı taahhüt ediyor. Bu "almayı taahhüt ediyor" konusu da karışık. UIP sinemayla muhatap oluyor. Filmin sinemada gösterimi UIP üzerinden geçiyor. Ama UIP'nin bu bedeli alacağı yer boxoffice, gişe rakamından elde edilen kârdan kesilerek yapımcı ya da ithalatçıya ödenen tutar. Yurt dışındaki uygulamalar da farklı farklı başlamış ve farklı yerlere gelmiş. Her ülkenin kendi içerisinde de farklılıklar var. Bu sebeple oraya girmek bizim için çok mantıklı değil, en azından şu aşamada değil. Burada neyin nasıl oturacağını görüp bağımsız olarak ne yapmak gerektiğine karar vermek lazım. Başka Sinema'da uyguladığımız sistemde DCP makinelerini alıp koyduğumuz için DCP maliyetini çıkartana kadar 650 USD VPF almak üzere bir hesap yaptık. Zaman içerisinde farklı uygulamalar sebebiyle değişme ihtimali var ama maliyet hesabı yaptığımızda normal şartlarda 2,5 yılda, gireceğimiz film sayısı ile hesap yaptığımızda, çünkü diğer konseptlere göre biraz daha fazla film girebilme şansımız var, 2,5 - 3 yıl civarında bir süreçte DCP maliyetimizi çıkarmış oluyoruz sonrasında da VPF almak istemiyoruz. Süreç ne getirecek, yeni maliyetler çıkacak mı? 2K, 4K, 6K meseleleri bizi nereye götürecektir, örneğin DCP makinesinin bir üst modeli çıkacak mı? Başka bir ekleme olacak mı zaman içerisinde. Bunların hiç birini bilme şansımız yok. Dolayısıyla bizim uyguladığımız model bütün dağıtımçıların, sinema salonlarının, yapımcı ve ithalatçıların hep birlikte biraz eleştirilerek biraz yakınlıkla oluşturacağımız bir model



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

olacak. Bağımsızlar olarak çok daha söz hakkımız olacak. Sektörde oluşacak kurallara itirazlarımızı dile getirebileceğiz. Ortak hedefimiz mümkün olduğunca düşük maliyetle filmleri sinemaya girebilmek, mümkün olan fazla salonda seyirciyle buluşturabilmek.

**Serkan Çakarer:** Marsel Kalvo, UIP'nin uyguladığı modelden bahsetti. Bu noktada Derya Yanmış bize Tiglon'un nasıl bir metot uyguladığını anlatabilir misin?

**Derya Yanmış:** Tiglon olarak 1 Aralık itibarıyla VPF uygulamasına başladık. 25 Kasım itibarıyla arkadaşlarımızı bilgilendirdik. Geriye dönük bir uygulama şu an konuşulmuyor.

**Serkan Çakarer:** 1 Aralık öncesinde filmimi vizyona soktuğumu varsayalım. VPF ödemedi bunu yapabildiniz mi?

**Derya Yanmış:** Daha önceden bu yapıldı. VPF anlaşması başlamadan önce de bazı bağımsız filmleri, Tiglon veya Fida'nın satın aldığı orta boyutta filmleri çeşitli pazarlıklarla, ricayla VPF'siz olarak oynattık. Bu daha önceden de yapılıyordu. 2D dijital kopya sağlanmaya başladığından beri bunu uyguladık. Nerdeyse her hafta 3D bir film çıkıyordu ve sinemacılar normal olarak bu filmleri göstermek istiyorlardı. Salonların daha rahat olduğu haftalarda eğer bir film 35 mm. çıkmadıysa elimizde 2D varsa ve sinemacılar razı geliyorsa biz bu filmleri oynattık.

**Serkan Çakarer:** 100-150 kopya ile vizyona giren yerli filmler var. Bunların belli bir kısmı DCP. Film sahipleri dağıtımçı üzerinden sinema salonuna VPF ödediklerini söylüyorlar. Tiglon üzerinden dağıtılmış bir film bu bedeli ödemedi mi?

**Derya Yanmış:** VPF konuşmaları yapılmaya başlanmadan önce yapılan bir uygulamaydı. Ancak VPF konuşmasını yapmaya başladığımız an ödemeye başlıyoruz demektir. Ama daha önce bazı dağıtımçıları da böyle yürüttüler. Hem 3D kopya vardı, 35 mm. kopya vardı, 2D kopya vardı. 2D kopya verebileceğimiz yerlere bu kopyaları verdik VPF konuşulmadı. Ama artık stüdyo dışı filmlerimize de VPF ödemeyi kabul ettik ve uygulamaya başlıyoruz.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Serkan akarer:** 1 Aralık itibarıyla başladığınız uygulamada anlatmak istediğin önemli noktalar nelerdir. Hangi noktalarda nerede sıkıntılar oluşabilir?

**Derya Yanmış:** Bizim, UIP'nin de gönderdiği modelde haftalar üzerinde mutabık kalınması, bu film üç hafta oynamalıdır dendiğinde yani VPF bedeli için üç hafta ve şu salonlarda oynamalıdır dendiğinde pek çok sinema buna uyacaktır. Ancak bazı sinemalarda eğer film iş yapmazsa, örneğin üç hafta için anlaşıldı ancak ikinci haftanın başında filmin yeterli işi yapmadığı görüldü, sinema salonu başka bir filmi oynatarak çok daha fazla kâr elde edecek ancak bize de VPF sözü var. Bu noktada bir sıkıntı yaşayacağız. UIP modelinde VPF bedeli haftalara bölünüyor. UIP diyor ki, ben beş hafta diyorsam sen 650 USD'yi alabilmek için beş hafta boyu oynamak zorundasın. Eğer sen filmi önceden çıkarsan ben bu VPF bedelini sana ödemiyorum. Bedeli haftalara bölmek fatura kesme işini bir sisteme sokmak amaçlı yapılıyor. Nakit akışını düzene sokmak amaçlı bir uygulama. Şu ana kadar Tiglon ve UIP dışında böyle bir açıklama olmadı. Yaptığımız açıklamaya göre VPF bedelini hak edebilmek için salon ve hafta sayısına uymak gerekliliğiydi.

**Yamaç Okur:** Bu uygulamada stüdyolar nerede duruyor. Stüdyoların VPF'e bakışı nasıl?

**Emre Akpınar:** Bir ekleme yapayım. Mesela 8. haftasında bir filmi girmek isterseniz, örneğin Kayseri'de o sinemaya da VPF ödüyor musunuz?

**Derya Yanmış:** Şu an için hayır. UIP der ki, VPF'i hak edebilmek için ilk hafta girmiş olmak durumundasınız. Tiglon olarak biz ilk ya da ikinci hafta girmiş olmak durumundasınız diyoruz. Ama stüdyoların yaptıkları sözleşmeler bizim modelimizden biraz daha farklı.

**Serkan akarer:** Bu durumda 650 USD bedel alınan model ithal edilen filmler ve yerli filmler için mi geçerli.

**Derya Yanmış:** Evet doğru. Stüdyolar genelde sözleşmelerine salon ve kapasite konusunda bir madde koymuyorlar. Dağıtımcının tasarrufuna bırakıyorlar. Burada karar verecek olan yine dağıtımcı. Biz 35mm. var iken nasıl pazarlık yapıyorsak aynı



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

pazarlıklara devam edeceğiz. Bağımsız filmler için de söylediğimiz şey bu. Bu, ticari bir durum. Karşılıklı anlaşarak, film vizyona girmeden önce sinemanın ve dağıtımının karşılıklı olarak mutabık kalması gerekmektedir. Film vizyondan çıktıktan sonra filmin seansı bölündü mü gibi konulara bakılır.

**Ersan Çongar:** Aslında baştan söylenmesi gereken şu. Dağıtımçı filmi sinemalara teklif ediyor. Sinemacı filmi oynatma koşullarını ortaya koyuyor. Böylelikle dağıtımçı ve sinema salonu ticari kurallar gereğince bir pazarlığa oturmuş oluyorlar. Elinizde bir film var ve filmin ticari bir değeri var. Her iki taraf ta bu değere göre ortaya isteklerini koyuyor.

**Derya Yanmış:** Sözleşmeler imzalanırken film adı geçmez. İlgili stüdyonun filmleri için geçerlidir.

**Ersan Çongar:** VPF ödemesiyle ilgili en büyük sorun, dağıtımçı olarak bir filmi vizyona sokuyorsunuz, filmle ilgili hafta anlaşması yapıyorsunuz. Sinema salonu filmi vizyon takvimine alıyor. Anlaşma çerçevesinde film belli bir iş yapıyor. O iş eğer anlaşılan VPF tutarının altında kalıyorsa o VPF bedelinin ödenip ödenmeyeceği konusu. Sorun yaşayacağımız asıl konu bu. Ortada bir tutar var, bu tutar 650 USD. O hafta 300 kişi filme girmişse kurtarılabilecek bir bedel. 2013 yılının son dört ayı sinemalarla dağıtım stüdyolarının anlaşma yapmak üzere gerçekleştirdiği görüşmelerle geçti. Stüdyoların kendi aralarında netleşmeyen bir centilmenlik anlaşmaları var. Yani 650 USD olan VPF bedeli başka bir stüdyoya daha yüksek veya daha düşük olamaz. Bu konu bağımsız şirketler için de geçerli olmalıdır. Aksi takdirde haksız rekabet söz konusu olur. Problem, film yeteri kadar iş yapmadığında ortaya çıkacak.

**Serkan Çakarer:** Adana Film Festivali sonrası yaşanan bir deneyim var. Festivalde en iyi film ödülünü almış olan film vizyona çıktığı ilk hafta sonunda maalesef gösterimden kalktı. VPF modeli hangi modelde uygulanırsa uygulansın, daha fazla iş yapacak filmlere dönük bir uygulama gibi duruyor. Türkiye'de üretilen veya sınırlı sayıda ithal edilen filmler üzerinden konuyu değerlendirirsek sistem nasıl çalışacak?

**Derya Yanmış:** Henüz sürecin başındayız. Bağımsız filmler için de henüz üç kopya gibi örnekler yok. Bir film, örneğin 20 Aralık tarihinde vizyona girdi. Gün içinde beş seans



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

oynatabiliyorsa, uzunluğu müsaitse oynamalıdır gibi bir mantığımız var. Bu mantık bağımsız sinemayı olumsuz etkiliyor. Bu benim kişisel fikrim. Ben sinemacı olsam ve yan salonda gişe potansiyeli yüksek bir film oynarken bağımsız bir film göstermek istemeyebilirim. Ticari bakış açısıyla durum böyle değerlendirilir. Peki ne yapılabilir? Limitli gösterim denen bir şey var. (Limited screening). Filmin gösterimi için sinemacıyla anlaşık, sinemacı iki seans verebildi. O zaman seans başına örneğin 50 USD verebileceğimi söylüyorum. 650 USD'yi geçmeyecek şekilde bir ödeme planı yapıyorum. Ama bağımsız filmler için bunu ne zaman uygularız henüz bilmiyorum.

**Marsel Kalvo:** Sistemin işleyişi şöyle, filmi ilk hafta günde üç seans giriyoruz. İkinci hafta günde iki seans, üçüncü hafta günde bir seans devam ediyor. Dördüncü hafta günde bir seans devam ediyor. Bu toplam seans sayısı olarak 40-45 seansa denk geliyor. Eğer seans sayısını 15 de limitli tuttuysak o zaman 650 USD'yi 40-45'e bölerek yaklaşık bir seans bedeli çıkarıyoruz. Biz filmi vizyona sokarken 40-45 arası seansı garanti ediyoruz. Bunu yaparken de üç haftayla dört hafta arası bir süre filmin vizyonda kalacağını garanti ediyoruz. Böylelikle seyirciye de izlemek istediği filmi ne zaman hangi salonda görebileceğini duyurmuş oluyoruz. Bunu yaparken de asıl yapmak istediğimiz şey filmin mümkün olduğunca uzun süre vizyonda kalmasını sağlamak ama üç hafta dört aynı film aynı salonda oynarsa seyirci sayısında düşüş olacağı için ikinci hafta seans sayısı ikiye düştüğünde o hafta üç seans yeni bir film girerek, günlük altı seans modeliyle bir salonda günde üç film gösterebilme şansını yakalıyoruz. Bu model şu an gündemde olan VPF sistemiyle çalışan bir model. Ancak oturacak model farklı koşullara evrilirse bizim de modeli geliştirmemiz gerekecek. Karşılıklı pazarlığa dayanmaması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü temel mesele VPF de tek bir model olmama ihtimali. Tek model olmazsa haksız rekabet olacak, o zaman modelleri nasıl bir araya toparlayabiliriz konusunda çalışmamız gerekiyor. UIP herhangi bir yerli filmi dağıtırken Universal filmi dağıtacağı modele göre bir teklif yaparsa yapımcıya benim yapacağım tekliften daha iyi bir teklif olacak dolayısıyla zaman içerisinde tek bir modele geçmemiz lazım. Bu modele geçiş süreci zor olacak. Çünkü stüdyoların farklı önerileri var, sinemaların farklı duruşları var. Yatırım yapıp yapamayacağını bilemeyen sinemalar var. Nasıl ayakta kalacağını bilemeyen sinemalar var. Yapımcılar Warner Bross teklifini anlatıyor, siz ne yapacaksınız diye soruyor. Bizim modelimiz şu an bu, tek bir model uygulanmaya başlarsa biz de ona göre değişiklik yapacağız.





## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Soru:** Biz bu bedeli ödemeyi neden kabul ediyoruz?

**Ersan Çongar:** Film yaptığınız zaman 850 USD kopya bedeli basmayı kabul ediyorduk. Filmin yapımcısı olarak 35mm. ye basma maliyetini kabul ediyorduk. Şimdiyse 650 USD vereceğim beş yıl boyunca. Aslında memnun olmam gerekir.

**Yamaç Okur:** Başka Sinema 2,5 yıl sonra bunu kaldıracağını söylüyor. Yurt dışındaki modellerde bazı ülkelerde ödemelerin bittiğini görüyoruz. Bazı salonlar zaten dijitaldi. Cinemaximum salonlarının çoğu böyle. Sinema zaten bu riski almıştı. Bu noktada ne oluyor?

**Emre Akpınar:** VPF modelinin geleceğini hesaplayarak o dönüşümü gerçekleştirdiler.

**Yamaç Okur:** Bağlantılı olarak sinema salonları biraraya gelerek bir model ortaya koyabiliyorlar mı? Dağıtımıcılar özellikle ana dağıtımıcılar bir model kurabiliyorlar mı?

**Derya Yanmış:** Bir araya gelmek biraz rekabet kurallarına aykırı gibi görünüyor. Ana dağıtımıcılar yan yana gelirse bu biraz gücü ele geçirmek gibi görünüyor.

**Yamaç Okur:** Yapılan yatırımlar salondan salona farklılıklar gösteriyor, ancak VPF bedeli aynı. Seyirciye yansıyan bir bedel yok. Bağımsız sinema bu açıdan çok değerli bence. Gişe rakamı yüksek olan bir filmde alınan bedelle bağımsız bir filmde alınan bedelin aynı olmaması gerekir.

**Derya Yanmış:** Salon işgal etme durumu var ama. Ayrıca salon büyüklüklerini ve kapasitelerini bu hesaplama dâhil etmek şu aşamada mümkün değil.

**Serkan Çakarer:** Emre Akpınar'a bir soru sormak istiyorum. Bu değişimler dijital bir sinema yönetim sisteminin oluşmasını sağlayacak deniyor. Dolayısıyla filminizle ilgili bazı rakamsal bilgiler alabileceksiniz. Bu yeni sistem ne kadar şeffaf bir sistem?

**Emre Akpınar:** Şeffaflık adına çok büyük katkılar yok şimdilik. Dağıtımıcı kendine gönderilen bordroya bakıyor, rapora dönüştürerek yapımcıya gönderiyor. Sinemalar saydırılıyor, sinemalara çeşitli cezalar verilebiliyor. Sinemacının dürüstlüğü önemli bir



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

konu yine. Bordrolar yine manuel oluyor. Mybilet sistemi hariç, ki Cinemaximum sinemaları kendi satış sistemini kurdu. Hala faksla adet bilgilerini gönderen işletmeler var. Dijitale geçmek, Server'dan sizin filminizin kaç adet gösterildiğini ispat edebilir.

**Derya Yanmış:** 35mm. filmi de sinema salon işletmecisi başka bir salonda gösteriyordu zaten. Bu konuda benim bilgi sahibi olmam mümkün değil. Ancak sayım için bir kişi göndermişsem tespit edebilirim.

**Serkan Çakarer:** Benim sorum şu, UIP örneğın filmin beş seans gösterimini istiyor ama sağlanıp sağlanmadığını test edebiliyor mu? VPF ödemesini yapmak gösterim şartını garantiler mi?

**Ersan Çongar:** Ulusal veya uluslararası başka bir kurum tarafından denetlenen bütün box officelerin tek bir yerde toplandığı, sinemalardan günlük anlık bilgi toplayan ulaştırın, sektörün bilgilerinin toplandığı verilerin tamamının bir araya getirildiğı bir sistem kurulması lazım. Bu Türkiye'de yok. Bunu yapmayı düşünen bazı kurumlar var. Henüz yapılan bir şey yok. Zaten bağımsız bir kurumun bunu yapması lazım. Ancak o zaman bahsedilen şeffaflık söz konusu olur.

**Serkan Çakarer:** Türkiye açısından bakıldığında, sıkıntının temeli şu, yapımcı aslında bugüne kadar muhatap olmadığı bir kuruma ödeme yapıyor, sinema salonu işletmecisi. Almanya'da bağımsız dağıtımıcılar var. Masaya oturup pazarlık yapmışlar. Bazı filmler için VPF'i belli oranlarda alalım demişler. Türkiye'deki en sıkıntılı durum bu. Sinema salonu ve dağıtımıcının yaptığı anlaşmadan haberi olmayarak mağdur olan yapımcılar var örneğın. Türkiye'deki dağıtım modeliyle bu model yürüyebilir mi? Dağıtımıcıların biraz daha etkin bir rol almaları gerektiğini düşünüyorum, sizler ne dersiniz?

**Derya Yanmış:** Öncelikle ülkemizdeki pazar Almanya pazarından çok farklı. Bizim bağımsız sinemamız neredeyse yok. Yerli filmlerin yüzdesine baktığımızda Avrupa filmlerinin seyirci sayılarıyla kıyaslandığında ciddi bir hasılat farkı var. Biz iyice ana akım sinemaya kaymaya başladık. Elbette bir değışim olacaktır ama Almanya gibi olamaz. Bizde zaten o şekilde lobi yapacak, baskı oluşturacak bir kitle ne yazık ki yok.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Marsel Kalvo:** Pazarları karşılaştırmak açısından söyleyebilirim. Almanya'da yılda 240 milyon bilet satılıyor. Türkiye'de aynı nüfusla 40 milyon bilet satılıyor.

**Serkan Çakarer:** Yunanistan'da salonların %16'sı dijitalmiş. Ekonomik krizin de etkisi var tabii. Aslında dijitalleşme oranları hala dünya genelinde çok yüksek değil. Asıl problem vizyon maliyeti azaldığı için örneğin block buster filmlerin daha fazla salonda gösterilmesi söz konusu olacak. O zaman bazı filmler ciddi salon sıkıntısı yaşayacaklar.

**Ersan Çongar:** Şu an 2000 salon var ama vizyona bakınca Hobbit ve Hunger Games dışında vizyonda yabancı film yok. Vizyona yabancı film giremiyor şu an. Sekiz salonlu bir sinemada şu an 6-7 tane yerli film gösteriliyor. Sezon itibarıyla ekim-mart aralığında durum böyle. Bizim pazarın hakimi yerli filmler. Tespitlerimizi bu şekilde yapmamız lazım.

**Yamaç Okur:** Sinema salon sayısı 1500'e düşerse Mars grubu sinema salonları toplam salon adedi içinde önemli bir yer işgal etmiş olacak. Yabancı bir şirkete satıldığını düşünelim, yerli film endüstrisinin önemli payını elde etmiş olacak. Avrupa'da sinemayı ABD sinemasına karşı korumak için birtakım önlemler alınıyor. Bu açıdan bakıldığında neler düşünüyorsunuz?

**Ersan Çongar:** Seyirci talep ediyorsa o filmi izleyecektir. Herhangi Amerikalı bir şirket sinema salonlarını satın alsa da seyircinin tercihleri önemlidir. Sonuçta ticari bir iş söz konusu, para kazanmak esas, daha az para kazanacağını bildiği halde yerli film dışında bir film göstermeye razı olmayacaktır. Salonların kimin elinde olduğunun bu açıdan bir önemi yok.

**Yamaç Okur:** Aynı şirket film de ithal ederse, o zaman da sıkıntı yaşanmaz mı?

**Ersan Çongar:** O farklı tabii, sinema salonu işleten grup aynı zamanda film ithal ediyorsa ve bu filmleri kendi salonlarında oynatmak istiyorsa bu konu ayrı bir rekabet sorunu.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Marsel Kalvo:** Dünya bu sistemi bu şekilde uyguladı, geçiş döneminde bu şekilde uygulandı. Artık yeni açılacak salonlar dijital gösterim sistemine göre düzenlenecek.

**Derya Yanmış:** Stüdyoların yeni sözleşmelerinde bu konu yer alıyor. Var olan salonların değişimi için verildiğine dair tanım sözleşmelerde yer alıyor.

**Ersan Çongar:** Norveç'te örneğin devlet bazı küçük sinema salonlarını bu dönüşüm maliyetini karşılayarak desteklemiş. Ülkemizde böyle bir teşvik yok henüz.

**Yamaç Okur:** Sinemacıların bazıları bu yatırımları yaptı ancak onlar da bu sanal baskı bedelini talep ediyor. Üstelik ne kadar film değiştirirse oradan da kâr etme durumu var. Bu iki saptamayı yaptıktan sonra sormak istiyorum. Türkiye piyasasına agregatörler neden giremediler.

**Emre Akpınar:** Stüdyoların ne yapacakları henüz belli değil.

**Yamaç Okur:** Neden belli değil, aslında bu da eklenmesi gereken bir soru.

**Ersan Çongar:** Ülkemizde bir gecikme yaşandı aslında. Gecikmenin temelinde iki yıl önce gerçekleşen Mars AFM şirket birleşmesi yer alıyor. Bütün stüdyolar ilk önce anlaşmayı Mars'la yapmak istiyorlar. Çünkü sektördeki en büyük grup. Mars bu noktada sistemi birleşme sebebiyle bekletti. Birleşme süreci uzayınca biraz geç kalınmış olundu. Sonrasında da pazarlık uzun sürdü. Süreç 2011 de bitmeliydi, ancak 2013 yılı bitmesine rağmen süreç bitemedi. Bir takım bilemediğimiz sorunlar var. Tahmin edilebilen sorunlar, hafta konusu, sürenin ne olacağı, kaçınıcı haftadan sonra VPF ödenmeyeceği meselesi. Pazarlık sürecini zorlayan konu başlıklarının bunlar olduğunu düşünüyoruz.

**Yamaç Okur:** Yerli film pazar payını da koruyacak model sizce ne olmalı?

**Marsel Kalvo:** Pazar kendi içinde bölünüyor aslında. Yıl içinde yapılan yerli filmlerin on tanesi pazarı etkiliyor. Diğer filmlerin de söz hakkı böylece kalmamış oluyor. Hep birlikte hareket etmek mümkün değil. Aslında BKM şirketinin yaptığı bir filmin oynayacağı yerlerin belirlenmesi sürecini UIP, Warner Bross gibi değerlendirmek



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

lazım. Sonuç olarak yaptırım gücü diye bir şey söz konusu. Dağıtımçıların yaptırım gücü bazı salonlar üzerinde daha fazla. Elindeki filme göre, ona sunabileceğin ticari katkıya göre bu güç değişiyor. Stüdyoların filmleri her ihtimalde yabancı filmler açısından daha planlı olduğundan avantajları var. Yerli bazı filmlerin avantajları var. Karşılığında sinemalar satış getirisi olarak baktıklarından avantajlarını alabiliyorlar. Dolayısıyla tek bir yapı hakim olmadığından bu şekilde şimdilik böyle götüreceğiz.

**Emre Akpınar:** Bizim için şu an koyduğumuz model en iyi model diyebiliriz. En adaletli modelin bu olduğunu düşünüyoruz. Kasım ayından bu yana vizyona çıkan yerli filmlerin kopya sayılarının yüksekliğine dikkat etmişsinizdir. Bu, gelecekte de böyle olacak. Bazı filmler için VPF ödenmemesi konusu devam edecek. Örneğin Fethiye'de bir sinema VPF istemez ancak filmi göstermek ister. Bu yöntemle büyük yerli filmlerin ağırlığı artacak. Sekiz belki on hafta oynayacak, daha çok salonda oynayacak. Yerli filmlerin VPF sisteminde pazar paylarının düşeceğini düşünmüyorum. Bağımsız yapımların salon bulması güçleşecek.

**Ersan Çongar:** 90'lı yılların başından bu yana %50'ye oturan bir pazar payı mevcut. Seyirci izlediklerinden memnun görünüyor.

**Soru:** Stüdyoların sinemalarla yaptıkları anlaşmalarla bağımsız dağıtımçıların yaptıkları anlaşmalar arasında farklar var mı? Bağımsız dağıtımçı UIP'nin örneğın nasıl bir anlaşma imzaladığını bilemeyecek mi?

**Ersan Çongar:** Olmaması gerekir. Sonuçta iki şirketin anlaşması gizlidir, ticari açıdan da böyle olması gerekir. Her dağıtımçı yapımcılarla, yapımcılar da başka dağıtımçıların görüşüyorlar. Farklı anlaşmalar bu sebepten mümkün değil. Uzun vadede çok farklı anlaşmalara imkân veren bir sistem değil bu.

**Yamaç Okur:** Avrupa'da belediye ve kamunun desteği bu açılardan çok önemli. Burada konuşmalarınızın başında bazı sinema salonlarının kapanacağı konusu gündeme geldi. Dağıtımçıların açısından bakıldığında nasıl bir destek modeli olmalı? Özellikle salonların kapanması nasıl engellenir?

**Ersan Çongar:** Kültür bakanlığının sinema salonlarına desteği yok.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Serkan Çakarer:** Yeni sinema yasası çıkarsa dağıtımla ilgili verilecek bir destekten bahsediliyor. Özellikle Bakanlık'tan destek alan filmlerin vizyon sorunu yaşamamasına dönük olarak düşünülüyor bu. Ama nasıl bir model uygulanacağı belli değil. Burada sizce doğru model ne olabilir, ne önerilebilir?

**Emre Akpınar:** Sinemaya DCP koymak mantıklı değil. Çünkü vizyon sorunu yaşayabilecek bir filmin daha kolay vizyona girmesini kolaylaştırmayacaktır. En mantıklısı kota koymaktır. Tüm salonlar için bir kota uygulamak mantıklı olacaktır. Destek vereceği sinemalarda bunu yapması daha mantıklıdır.

**Serkan Çakarer:** Sinema konusunda bir parasal destek varsa vizyon konusunda da bir destek olmalı tabi.

**Yamaç Okur:** Başka ülkeler film endüstrisini korumak adına değişik çözümler üretiyor. Acaba devlet eliyle farklı bir sistem, destek sistemi kurulabilir mi?

**Marsel Kalvo:** Sinemalar ticari işletmeler. Ticari işletmeler iyi işletilmezlerse zarar ederler. Doğru filmi seçmeleri lazım, kendi kitlelerini oluşturmaları lazım, buldukları şehre göre düşünüyor olmaları lazım. Diğer yandan filmler yeterince iyi mi? Bu soruyu yapımcı olarak soruyorum. Neden bir filme 2 milyon kişi giderken benim filmime 20000 kişi gidiyor. Neden Haneke 3 kopyayla 30000 kişi yaparken başka bir film 3 kopyayla 3000 kişiyi geçemiyor. Üç kopyanın maliyetiyle 30000 kişi yapmak başka bir maliyet çerçevesi yine 30 kopya çıkıp 30000 kişi yapmak başka bir maliyet çerçevesi. Dolayısıyla kaç kopya çıkacağını doğru belirlemen lazım, maliyet kâr hesabını doğru yapman lazım. Bunlar hep işletmecilik temelli konular. Biz sinemalar, sektörün her parçası doğru adımlar attığında bu kadar film yapılmayacaktır. Bu kadar film yapılmazsa seyirci diğer yerli filmleri daha çok izleyecektir. Temel sorunlardan bir tanesi yeterince iyi film yapıyor muyuz, sinemaların kapanması konusunda da yeterince iyi işletmesi var mı o sinemanın. Eğer yoksa belki kapanmalı. O zaman yeni işletme DCP ile açılır. Sübvansiyon veya devlet katkısı her zaman istenebilecek bir şey. Doğru tespiti yapabilmek lazım. Bir filmin vizyona girdiğinde kaç kişinin izleyeceğinin tahminini yapmak çok zor. Ne kadar sektörün içinde olursanız olun, üç dağıtımcıyı yan yana getirin bu soruyu sorun farklı cevaplar alırsınız. Dolayısıyla neye göre sinema seçim yapıyor, doğru işletilen sinema,



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

seyircisini tanıdığından o salonda neyin iş yapacağına göre seçimini yapıyor. Biz bir filmin ithalatını yaparken o filmin ne kadar çalışacağını maliyetini kurtarıp kurtaramayacağını düşünürüz. Bir film yaparken de, bakanlık destekli bir filmi yaparken de öncelikle düşünülmesi gereken şey bu maliyeti öncelikle sinemadan çıkması mümkün mü? Değilse yapmamak lazım. Çünkü evet sanatçı sanatını icra etmek ister ama bunun yapımcı kısmı var. Çalışanlara ödenecek paralar kısmı var. Pek çok detay var.

**Serkan Çakarer:** Sinema salonu işletmecisinin şöyle yapması gerektiğini düşünüyorum. Örneğin beş salonunuz var, bir salonunuzu bağımsız filmlere ayırabilmelisiniz. Sadece para kazanmak amaçlı sinema salonu açılabilmesi durumunu çok geçerli bulmuyorum. Sinemacının bulunduğu bölgede seyirciyi düşünerek sinema seyredilen bir yer oluşturulması gerekiyor.

**Derya Yanmış:** Ekim - Mart aralığında bunun olabilmesi mümkün değil. Altı aya sıkıştırmak yerine yaz aylarında gösterimleri yaymak gerekir. Beş salonlu bir sinema günümüz vizyon takvimine göre bunu yapamaz.

**Serkan Çakarer:** Ben de ülkemizde fazla film üretildiğini düşünüyorum. Şu an üretilen filmlerin yarısının üretilmesi yeterli olur. Yine de birçok sinemanın bulunduğu ilde bağımsız sinema izleyicisi için bir şey yapması gerektiğini düşünüyorum. Bazı günlerde, bazı seanslarda yapılabilir bence.

**Derya Yanmış:** Bir seans örneğin, bir ilde bir seans şu film oynayacak, evet bu bir çözüm olabilecek. Bu yöntem güçlü filmleri ayakta tutacak ve diğer filmleri silecek bir sistem olmayacaktır. Değişecektir.

**Soru:** Temmuz ayında gişe yapabilecek bir film vizyona çıkarsa bu takvim değişir bence.

**Ersan Çongar:** AVM sinema salonlarından da kapananlar olacaktır. Örneğin Ankara bu açıdan çok yoğun.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Marsel Kalvo:** Devlet desteğiyle ilgili bir Şey sŐylemek istiyorum, bana kalırsa kota gibi Őeyler ŐzŐm değil. Eğer bir destek olacaksa bunun diğer mecraların da gŐz ŐnŐne alınması lazım. Eğer bir kota konulacaksa televizyon için kota olmalı. Televizyonda baŐlangıçta muhakkak olmalı. DŐnyanın bŐtŐn Őlkelerinde kendi filmlerini gŐsteren kanallar var. Yapılan filmler kesinlikle televizyonda gösteriliyor. Diğer yandan pazarlama stratejilerini geliŐtirmek lazım. ABD’de film vizyona girdiği hafta aynı zamanda internetten yayınlanıyor. Devlet böyle destekler vermeli bence. Açıyı geniŐleterek model oluŐturmamak lazım. ‘‘Bir Ayrılık’’ filmini sinemada 30000 kişi izledi, internette Ő ayrı korsan sitede 250000 kişi izledi. O 250000 kişinin %10 u para vererek izlesin bu filmi.

**Yamaç Okur:** VPF konusu netleŐmezse bence bir sŐre sonra bir toplantı daha yapalım derim. ŐnŐmŐzdeki dŐnemlerde yasa ve yŐnetmelik deđiŐiklikleri olacaksa iletiŐimde olmamız gerekiyor.

**Serkan akarer:** KonuŐmacılarımıza ve konuklarımıza katılımları için teŐekkŐr ederiz.





## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ