

A szerzői jogról nem lehet lemondani

BESZÉLGETÉS PÉCSI JÚLIÁVAL

Pécsi Júlia, a KÉK Művészügynökség vezetője ma ugyanúgy nehézségekkel küzd, mint tizenöt éve, amikor a szakmát kezdte. Akkor a színházi közeg még nem tudta, mi az, hogy művészmenedzser, ma meg munka nincs elég, amit képviselni lehetne. Az induláskori nehézségek, a virágzás, az előremenekülés és a fennmaradás éveitől a válságot, a kultúra szerepének leértékelődését és a teljes kultúrpolitikai átrendeződést követően megállapítja: Magyarországon még mindig nincsenek meg a feltételek a kulturális menedzseléshez.

– Tíz évvel ezelőtt azt nyilatkozta egy interjúban, nehéz egy színész ügynökének lenni, mert a színházak nem szívesen tárgyalnak egy menedzserrel. Változott-e mára a helyzet?

– Tizenöt éve kezdtem a szakmát. Akkoriban teljesen kitaposatlan úton jártunk, elképesztő állapotok uralkodtak. A KÉK Művészügynökséggel tulajdonképpen egy nálunk nem létező szakma alapjait fektettük le. A színész azt a szerződést írta alá, amit elé tettek, és ez csak az ő kötelességeit tartalmazta. Szinte semmi beleszólása nem volt a saját munkájának ellenértékét, körülményeit, de főleg az őt megillető jogokat illetően. Körülbelül hat-hét év alatt jutottunk el odáig, hogy a színgazdátok és a producerek is elfogadták, hogy nekik is jobb, ha olyan megállapodást írnak alá, amely az együttműködést írja le, mindkét fél érdekeit egyformán védi, és európai mintákat követ. Miután ezt az utat kitapostuk, volt két-három jó évünk, nagyon megnőtt az ügynökség által képviselt művészek száma, több mint nyolcvan művész szegődött hozzánk, mert mindenki érezte: itt képviselik az érdekeiket, kapják a nekik járó szerzői és előadói jogdíjakat, amelyek létezéséről korábban nem is hallottak. Akkor elindultunk egy úton, s bár meg nem gazdagodtunk, az ügynökség legalább hónapról hónapra eltartotta magát. Ugyanakkor sok örömeink volt benne, sok népszerű művészt is képviseltünk, castingokat is szerveztünk. Mi csináltuk például az HBO-n futó *Terápia* első évadának szereplőválogatását, de sok külföldi dokumentumfilm és néhány amerikai produkció magyar szereplőinek kiválasztását is. Az amerikaiak a magyar színészekről el voltak ájulva, az egyik filmben például direkt Hernádi Juditra írtak egy új szerepet, mert annyira megtetszett nekik a karakter



Schiller Kára felvétele

re és a tehetsége. A válság után aztán elkezdett az ügynökség szűkülni, egészen a kezdeti kis méretre. Pár évig még fönntartottuk magunkat, de tavaly el kellett bocsátanunk az összes munkatársunkat, most már csak a lányommal dolgozunk együtt, ahogy a kezdetekkor.

– Szerencsére azért még most is több tucat művészt képviselnek, köztük Für Anikót, Gergye Krisztiánt vagy Parti Nagy Lajost.

– Persze még sok remek művésszel működünk együtt, de úgy tűnik, mára újra szinte luxust jelent egy színésznek ügynököt tartani. A folyamatos pénzkiesés óriási megterhelés a művészeknek. És amikor kevés a pénz, kevésbé látszik, hogy mi az, amit mi adunk hozzá a munkájukhoz. Mi ugyanis a tárgyalástól kezdve az alkun, az egyeztetésen és a szerződéskötésen át a kifizetésig és a sajtóig mindent intézünk. Mégis úgy tűnik, gazdaságilag nem igazán éri meg képviselői ügynökséget csinálni. Én egyébként szeretem, ha vannak versenytársak, a legjobb pedig az volna, ha minden művésznak lehetne ügynöksége. Ezzel szemben mostanában gyakran előfordul, hogy ha egy producer megtudja egy színészről, hogy ügynökséggel dolgozik, azonnal le is tesz róla, inkább választ egy olyat, akivel kevesebb a gondja, akinek jobban diktálhat.

Ráadásul ma a kultúra jelentősége minden fórumon nagyon visszaszorult. Az elmúlt pár évben filmek is alig készültek. Azelőtt szinte minden nyáron forgott tíz-tizenöt film vagy tévéjáték. Ezzel párhuzamosan a színészi pálya is egyre kiszolgáltatottabbá vált. Szerencsére most újra készülnek magyar filmek, aminek nagyon örülünk.

– Reklámok azért voltak a válság alatt is, nem?

– Igen, de már a reklámokban szereplő színészek is az ötödét, tizedét kapják annak, mint néhány éve.

– *Pedig igazán ezzel tudtak keresni a színészek. Mi nyomta le az árakat ennyire?*

– Nemcsak a reklámok árai mentek le a válság hatására, alapvetően a produkciók költségvetése csökkent, aminek az összes közreműködő, így mi is ki vagyunk szolgáltatva. Másrészt évek óta egyre inkább azt tapasztaljuk, hogy a kultúra mostanság egyáltalán nem fontos. A színházak, filmek is kevesebb pénzt kaptak, és nemcsak a színészeknek lett nehezebb, hanem az összes alkotó művésznek. 2010 után szinte minden vidéki színházba új igazgatót neveztek ki, ez teljesen átrendezte a szakmát, ami ezután még megosztottabbá vált, mint korábban. Mostanra érezhetően az egész szakma rosszkedvűbb lett. Ugyanakkor a világ megdrágult, a kellékek, díszletek-jelmezek egyre költségesebbek, és ezekről egy produkcióban nem is lehet alkudni, tárgyalni csak a színész gázsijáról lehet. Ha a színész a felajánlott összegért nem vállalja a szerepet, mindig lesz olyan, aki elmegy kevesebért is. Ez viszont újra csak lefelé viszi az árakat. Régebben számított, hogy egy produkcióba kit kérnek fel, művészi okokból ragaszkodtak az adott színészhez. Mára szinte csak az ár diktál. Ennek ellenére én mindig azt ajánlom a színészeknek, hogy ne vállaljanak el semmit méltatlan összegért, mert azzal leértékelik önmagukat és ezzel együtt a kollégáikat is. Ugyanakkor nem szólhatok, ha mégis alá mennek, mert sokan küszködnek anyagi gondokkal, így ez a folyamat egy lefelé menő spirálhoz hasonlít. Hiába teszünk meg mindent azért, hogy a tarifák ne romoljanak, ha egy művész elvállalja kevesebért, akkor a mi munkánkat is leértékeli ezzel. Kevés színész van már, aki mer bízni magában, és abban, hogy ha valós árat kér, akkor is őt fogják hívni a legközelebbi munkára is. Érdekes módon ők tartják is az árukat. Én tehát azt gondolom, hosszú távon megéri nem megalkudni, biztos vagyok abban, hogy jönnek még kedvezőbb idők.

– *Néhány éve saját színházat gründoltak, a KékSzobaHallt, ahol önálló estek, koncertek, irodalmi felolvasások, kisebb produkciók voltak műsoron. Most nem látom a repertoárt a honlapon.*

– A saját színházunkat tulajdonképpen előremene-külésként hoztuk létre. Ahogy kezdtek csökkenni a lehetőségek, az volt a szándékunk, hogy mi is adjunk munkát a színészeknek. Szerveztünk például Für Anikó-, Udvaros Dorottya-, Tompos Kátya- vagy Hernádi Judit-koncerteket, létrehoztunk gyerekelőadást Kovács Patríciaival, Nyitrai László zeneszerzővel és Bíró Krisztával, szerzőinknek, Parti Nagy Lajosnak, Závada Pálnak, Darvasi Lászlónak felolvasóesteket tartottunk, meghívtuk Jordán Tamást, Sebő Ferencet, Esterházy Pétert, Spiró Györgyöt és még sok más művészt, hogy lépjenek fel nálunk. Az esteinket a nézők is nagyon szerették, ki voltak éhezve a magas kultúrára. Egy színházi projekt fenntartása viszont elég sokba kerül, így lassan elfogyott a pénzünk. Pályáztunk az NKA-nál működésre is, új produkció létrehozására is, de nem nyertünk semmit. Ez is elkésérített persze, de nekem mégis az fáj a legjobban, hogy tizenöt éven keresztül létrehoztunk valamit, tulajdonképpen megal-kottunk egy új szakmát, egy új szolgáltatást, annak

minden jogi és gazdasági feltételével, és most nem tudjuk rendesen működtetni, mert nagymértékben szűkültek a lehetőségeink. Ma újra nagyképűnek tartják azt a művészt, akinek ügynöke van, a producerek, igazgatók újra jobban szeretik, ha velük szemben a színész egyedül áll. Félek, hogy nekünk is újra kell kezdenünk az építkezést, mintha az elmúlt tizenöt év meg sem történt volna.

– *A zenei menedzselés felé történő nyitás nem fordult meg a fejükben? Azzal a nemzetközi szintérré is ki lehetne lépni.*

– Gondolkodunk tisztán zenés produkciókban is, de a mi profilunk elsősorban a színház. Persze régebben is mentünk vidékre és külföldre a produkcióinkkal, de most már vidéken is sokkal kevesebb a pénz. A szállítás nagyon költséges, nemcsak a színészek és a zenészek gázsiját kell kifizetni, de szállítani kell a díszletet, a jelmezeket, a kellékeket, a sűgőt, a fodrászt, a színpadtechnikust stb. A TAO-val is egyre nehezebb gazdálkodnunk, mert mindig csak az év végén kapjuk meg, nem tudjuk belőle fedezni az évad közben felmerülő költségeinket. Szóval nagyon előtérbe került a pénz ahhoz az örömhöz képest, ami eddig a művészi menedzselési munka lényege volt.

– *Sok uniós és egyéb támogatás létezik. Ilyet nem lehetne szerezni az ügynökség működésére?*

– Ha hosszabb távra tudnék tervezni, és nem csak két hónapra látnék előre, akkor bevállalnék visszafizetendő támogatást is. De sajnos nem ez a helyzet. És a repertoár-színjátszás sem segít ebben. Ha most kapnánk egy milliós ajánlatot egy színészre, hogy forgasson le egy reklámot Új-Zélandon, nem tudnám elintézőni, mert a színészt nem adná ki a színháza. Nálunk tudniillik a színészek állandó szerződés alapján folyamatosan játszanak a színházakban, előadás pedig semmilyen esetben nem maradhat el. Kapcsolatban vagyunk európai casting-ügynökségekkel is, de a hazai rendszer miatt a tőlük jövő felkéréseket is vissza kell utasítanunk. Kaptunk például ajánlatot egy színészre, aki három hétig forgathatót volna Párizsban egy komoly művészfilmben, de nemet kellett mondanom, hiszen két-három naponta játszik a színházban. Érthető, hogy a produkció nem tudta megoldani az ide-oda szállítást, ezt a színész se bírta volna. Pedig sok művész tudna karriert csinálni külföldön, ma már a fiatal színészek nyelveket is beszélnek, és szükség is volna rájuk, mert sok filmben van valami fura, akcentussal beszélő kelet-európai figura. De ehhez fel kéne adni az itteni életüket és kimenni a semmibe, aztán vagy bejön, vagy nem. Ha pedig itthon maradnak, akkor ez lehetetlen. Szóval, elég nehéz így képviselni őket, új, jó minőségű munkákat szerezni nekik. Ez egy rendkívül kiszolgáltatott, alárendelt szakma, szinte semmiről nem dönthet a színész maga, és semmi biztosítéka sincs a saját jövőjére. A színházi szerződések is többnyire csak egy évre szólnak. Érthető, ha egy színész élete teljében azt érzi, ő nem ezt akarta, ennél több intellektuális kihívásra vágyott.

– *Ma még a Színművészeti Egyetemen nincs menedzserképzés, ami remekül mutatja, hol tart ez a szakma.*

– Néhány órát tartottam a kaposvári egyetemen, illetve a Színművészeti is színészeknek arról, hogyan menedzseljék magukat, hogy azt a minimumot, ami

nélkül nem lehet működni, valahogy elsajátítsák. Ha valaki pályakezdő, teljesen védtelen. A Werk Akadémián pedig leendő menedzsereknek tartottam egy-két órát, de sajnos a menedzserképzés sehol nincs beépítve az állami tantervbe. Mi is lépésről lépésre, a gyakorlatban tanultuk meg a szakmát, kezdetben csak színészeket képviseltünk, aztán elkezdtünk szerzőket is, ami megint teljesen más tudást igényelt. Ma Parti Nagyot, Zavadát, Darvasit képviseljük, illetve koreográfust és tervezőt is menedzselünk. Korábban a működésünk adójogi feltételei sem voltak megteremtve, nekünk kellett kérnünk az APEH-től állásfoglalást arra nézve, hogyan működünk, hiszen azelőtt csak porszívó- vagy autógyűnökség létezett, művészeket képviselő, kulturális ügynökség nem volt.

– *A közös jogkezelés, vagyis az, hogy olyan szervezetek, mint az Artisjus, Filmjus, az Előadóművészi Jogvédő Iroda stb. beszedik az előadások helyszíneitől a jogdíjakat, és azokat valamilyen elv szerint szétosztják a szerzők és előadók között, segítette-e a munkájukat?*

– Mindenképp. Szerencsére ma már például a Magyar Televízió részt vesz abban, hogy az ő közreműködésével készült produkciók ismétlése után a színész is kapjon előadói jogdíjat. Sajnos ezt a kereskedelmi tévék még nem fogadták el. Ez így is nagy előrelépés. Korábban olyan szerződések voltak, amelyekben a színészt erről a jogáról automatikusan lemondatták. Szerencsére ma már mindenki tudja, hogy a szerzői és az előadói jogról nem lehet lemondani, a szerzői jogi törvény felülírja ezeket a szerződéseket.

– *A menedzser nemcsak a színésznek szolgáltat, hanem a producer felé is felelősséget vállal a színész teljesítményéért. Emiatt ez nagyon bizalmi viszony.*

– A praxisomban eddig háromszor fordult elő, hogy a színész nem ért oda az előadásra, ezekben az esetekben én fizettem ki a teljes házat, a színház veszteségét. Persze ez egy színésznek is nehezen feldolgozható, óriási trauma, hogy miatta marad el egy előadás. A producereknek, igazgatóknak, rendezőknek az ügynökség közbeiktatása egy plusz garancia, nekünk pedig nagy felelősség, hogy a színész oda fog érne idejében, tudni fogja a szöveget, jó állapotban, megfelelően tudja a munkáját végezni. Én szinte minden este színházba megyek, hogy lássam, hogyan dolgoznak, hol tartanak az általunk képviselt művészek. Az előadás után mindig beszélgetünk, ez mindkettőnknek segít abban, hogy megtervezzük a következő feladatokat.

– *Mit tekint a tizenöt év legnagyobb sikerének?*

– Sok sikerünk volt, és most is van bőven. Fantasztikus művészekkel dolgozhatunk együtt, csodálatos produkciókban veszünk részt, jó látni, hogy valódi segítséget adhatunk a művészeknek, hogy az adminisztráció súlyát levetve jobban tudnak koncentrálni a művészi feladataikra. Mostanában például Lovas Rozira vagyunk nagyon büszkék, aki tavaly minden létező szakmai díjat elnyert. A Színikritikusok legígéretesebb pályakezdő Díját, a POSZT Legjobb 30 alatti színésznő díját, a Városmajori Színházi Szemle Legjobb színésznő díját és a Junior Prima díjat, pedig még csak két éve végzett.

– *Ön exkluzív szerződést köt a művészeivel?*

– Igen, a szerződéseink legtöbbször kizárólagosak, ami azt is jelenti, hogy jobban-rosszban együtt vagyunk.

Tehát a nulla százalékos munkát ugyanúgy megcsináljuk, ha a művésznek van egy vágyálma, amit pénz nélkül is elvállal, mint ahogy a jól fizető produkciókat is együtt csináljuk.

– *Mi van akkor, ha egy művészt felkérnek, és kihagyja önöket, hogy ne kelljen megadni azért a munkáért az ügynöki százalékot?*

– Ha nem beszéljük meg előre, és kiderül, megválnak tőle. Egyébként nem is szerencsés, ha a színész a tudunk nélkül vállal el valamilyen munkát, mert egyeztetési problémákba ütközhet. Pont ezért igény esetén online naptárat vezetünk és tartunk fenn művészeinknek, így ők ugyanazt a munkabeosztást látják, mint mi. Amúgy is szeretem a tiszta dolgokat, mi is teljesen transzparensten működünk, ezt oda-vissza fontosnak tartom. Ez egy nagyon bizalmi munka, mi mindent tudunk a színészeiről, azt is, hogy a nagymamájának mikor van a születésnapja, vagy hogy aznap kivel megy moziba, és ő is mindent tud rólunk, ez így fair. Az exkluzivitás tehát azt jelenti, hogy a művész teljes portfólióját hozzánk hozza. Ugyanakkor mostanában egy újabb szolgáltatást is ajánlunk a művészeknek: előfordulhat, hogy valaki csak egy munkára kér fel minket, mert például nem akar elolvasni és megérteni angol nyelven egy ötvenoldalas szerződést.

– *Volt már olyan, hogy egy művész képviselőjét nem vállalta el?*

– Igen, olyan is előfordult. A képviselő szubjektív szakma, félek, ha nem volna meg a kölcsönös elismerés vagy bizalom, ez azonnal meglátszana rajtam a tárgyaláskor. Nekem csak a hitelességem van, erre nagyon vigyázok.

– *Ilyenkor mit mond?*

– Udvariasan elmondom, hogy nem tudom képviselni.

– *Van-e olyan, hogy egy színész anyagilag nagyon kedvező ajánlatot kap, ám ezzel a művészi karrierjét rombolná, és önök kötelezik arra, hogy vállalja el? Csak azért kérdelem, mert nemrégiben egy opera-énekesnővel beszéltem, aki azt mondta, azért nem megy nagy külföldi ügynökséghez, mert ott nincs olyan, hogy valamit nem vállal el, függetlenül attól, tart-e már ő ott művészileg, vagy érez-e kedvet, affinitást az adott szerephez, felkéréshez.*

– Nálunk ilyen sosincs. Mi mindig megbeszélünk mindent a színésszel, sőt, a nem megfelelő felkérések elfogadásáról néha le is beszéljük őket. Hiába kap egy színész sok milliót valamiért, ha az rontja a későbbi művészi helyzetét. Egy karriert komolyan kell felépíteni, s ha valaki egyszer valamit nagyon alulvállal, már egészen más lesz a megítélése, hamar a margóra kerülhet. De a végső szót természetesen mindig a színész mondja ki, mindig ő dönt.

– *Mi a legnehezebb ebben a szakmában?*

– A művészek és a megrendelők teljesen más nyelven beszélnek. Sokszor azt érzem, hogy magyar–magyar tolmács vagyok a színész és a megrendelő között.

– *Mire számít a jövőben?*

– Remélem, jobb időszak jön, mint amilyen az elmúlt pár évben túl vagyunk.