

Infrastruktura filmové produkce v českých zemích před rokem 1945

Česká kinematografie byla mezi lety 1911 a 1945 jednou z malých kinematografií, která byla závislá na dovozu a vlastní výroba tvořila jen malé procento ze všech promítaných filmů. České země měly stejně jako další malé státy příliš malý trh na to, aby domácí výrobci mohli získat snadno zpět vynaložené náklady a jen s obtížemi čelily záplavě levných německých a amerických filmů. Vedle nedostatečné ekonomické základny musely české firmy navíc dovážet potřebnou filmovou surovinu ze zahraničí. Přes všechny komplikace však filmová produkce v českých zemích zaznamenala po první světové válce nebývalý rozvoj. Vzniklo a zase zaniklo množství výroben, které vyprodukovaly relativně velký počet filmů. Tato chaotická situace se ustálila až v druhé polovině 20. let, kdy se výrobě filmů ve větší míře začaly věnovat i některé půjčovny filmů, které měly stabilnější ekonomickou základnu než jejich předchůdci. Ve 30. letech už byla československá kinematografie rozvinutým filmovým průmyslem, který až do začátku druhé světové války produkoval kolem 30 celovečerních hraných filmů ročně.

Cílem projektu mé disertační práce bude v makroperspektivním měřítku zmapovat vývoj filmové výrobní infrastruktury od počátečních nesystematických pokusů z dob Rakouska-Uherska až po rozvinutý filmový průmysl protektorátu Čechy a Morava jako celku. Tematicky tak volně navážu na svou bakalářskou a magisterskou práci, které se obě zabývaly hospodářskými dějinami jedné konkrétní společnosti.

Nasnadě může být otázka, proč vymezit počátek zkoumaného období rokem 1911, když tento letopočet neodpovídá ani době, kdy Jan Kříženecký natočil první české hrané filmy, ani jiné historicky významné události, jako například vzniku samostatného československého státu. Odpověď je ale jednoduchá: roku 1911 vznikly první tři české filmové výrobny — Kinofa, Illusion a ASUM —, které byly prvním pokusem o systematickou filmovou produkci českých filmů. V případě Kříženeckého se jednalo spíše o ojedinělé počiny, na které navázaly až více než po deseti letech tři výše zmiňované společnosti. Pokud by se jako počáteční vymezení zkoumaného období stanovil rok 1918, tak by zase výzkum nerefletoval předchozí vývoj — předválečná doba je s poválečným obdobím propojena nejen podobnými technickými prostředky, podmínkami natáčení, ale v některých případech i personálně. Rok ukončující vymezené období už je spojen s všeobecně známými historickými událostmi — zestátněním československé kinematografie těsně po skončení druhé světové války.

Vývoj domácí výrobní infrastruktury před rokem 1945 je dosud málo probádanou oblastí, a proto k němu existuje minimum relevantní literatury. V naprosté většině případů jde navíc o texty, které se věnují období zvukového filmu v období 30. a 40. let, zatímco éra němého filmu zůstává stále neprozkoumána. Je to například kniha Petra Szczepanika *Konzervy se slovy. Počátky zvukového filmu a česká mediální kultura 30. let*, německy psaná publikace Terezy Dvořákové

a Ivana Klimeše *Prag-Film AG 1941–1945. Im Spannungsfeld zwischen Protektorats- und Reichs-Kinematografie* a několik dalších diplomových či disertačních prací. Kromě těchto publikací vzniklo i několik dílčích studií, které se buď zabývají jednotlivými společnostmi („Filmová akciová společnost AB ve dvacátých letech“ od Zbyňka Handla), osobnostmi (studie Ivana Jakubce nazvaná „Ekonomické podnikání bratrů Havlových ve 30. letech 20. století“) nebo jinými problémy, které alespoň okrajově souvisí s mým tématem — například studie Zdeňka Štáblý „Vývoj filmového obchodu za Rakouska-Uherska a Československé republiky (1906–1939)“. Žádný z uvedených textů se ale nesnaží popisovat vývoj české filmové výroby jako celku.

Ve světovém kontextu se tímto tématem zabývala řada badatelů, naprostá většina z nich se ovšem věnovala historii vzniku a vývoje hollywoodských studií, zatímco ostatní malé kinematografie, které by se objemem produkce podobaly té české, byly doposud opomíjeny. Přímo ekonomické historii filmu se věnuje sborník Johna Sedgwicka a Michaela Pokornyho *An Economic History of Film* a historií hollywoodských filmových studií se zabývali Douglas Gomery v knize nazvané *The Hollywood Studio System: A History* nebo Tino Balio v *The American Film Industry*. Přestože je česká kinematografie diametrálně odlišná od americké, literatura týkající se hollywoodského studiového systému může být při jejím zkoumání užitečná.

Jako jedno z metodologických východisek mi poslouží průmyslová analýza představená Douglasem Gomerym ve studii „Media Economics: Terms of Analysis“.¹⁾ Gomery popisuje průmysl jako několik společností, které prodávají podobné zboží nebo poskytují podobnou službu. Považování a chování těchto firem určují podmínky dané aktuální poptávkou a nabídkou na trhu po dané

komoditě. Analytický model představený Gomerym funguje na třech úrovních — struktury průmyslu (structure), jeho řízení (conduct) a výkonnosti či výkonu (performance). První z nich se snaží analyzovat počet, velikost a vztahy společností zahrnutých do daného průmyslu (např. zda se jednalo o monopolní, oligopolní průmysl), omezení pro vstup do daného průmyslu a to, do jaké míry byl průmysl horizontálně nebo vertikálně integrovaný. Klíčovou otázkou pro strukturu průmyslu je: „Kdo vlastní média?“

Druhá úroveň, řízení, stojí na tezi, že chování trhu je systematicky ovlivňováno jeho strukturou — jinak se chová monopolní trh a jinak oligopolní. Průmyslový analytik se proto musí zabývat tím, jaké jsou následky vlivu struktury průmyslu na jeho řízení. Konkrétně zmiňuje Gomery jako klíčové otázky ty, které se zabývají způsobem stanovování cen, diferenciací produktů a služeb, způsoby jejich propagace a snahou o výzkum nových postupů a technologií.

Poslední ze tří zmíněných oblastí, výkon společností, se, jak už samotný název napovídá, zabývá zkoumáním výkonu společností a toho, jak se jim daří naplnit stanovené cíle. Douglas Gomery nabízí tři kritéria pro posuzování výkonu. Jde o efektivní vynaložení dostupných zdrojů, způsob využití nových technologií (ať už je technologie pouze aspektem prodáváného zboží či služby nebo přímo nabízeným produktem) a způsob, jakým společnosti prodávají své výrobky koncovým zákazníkům.

Jako další kniha, jež by mohla být inspirativní pro mou disertaci, se jeví publikace Gerbena Bakker *Entertainment Industrialised: The Emergence of the International Film Industry, 1890–1940*, v níž se autor snaží vysvětlit, proč britská a francouzská kinematografie nebyly po první světové válce schopné konkurovat kinematografii americké. Bakker k tomu využívá pojem *sunk costs*

1) Douglas Gomery, Media Economics: Terms of Analysis. *Critical Studies in Mass Communication* 6, 1989, č. 1, s. 43–60.

(pevné či fixní náklady), který přebírá od britského ekonoma Johna Suttona.²⁾ Podle Bakkeru existovalo hned několik důvodů, proč zmíněné evropské kinematografie nemohly americké konkurovat. V první řadě šlo o to, že byly znevýhodněny tím, že měly menší trhy, a tím pádem i horší možnost uplatnění vlastních výrobků na domácí půdě. Na úrovni firem hovoří o dvou strategicko-manažerských faktorech — o výhodě prvního účastníka v daném segmentu trhu nebo dohodě mezi společnostmi; za ekonomický faktor považuje rozdíl v nákladech vynakládaných na výrobu filmů mezi jednotlivými státy. Dále pak píše o velkých rozdílech ve vynaložených nákladech na film, nástupu zvukového filmu, použití národního původu filmu jako značky kvality nebo o ochraně domácí kinematografie ze strany státu.³⁾

Cílem předkládaného projektu disertační práce bude odpovědět na otázku, jakým způsobem se čeští výrobci prosazovali na domácím trhu zaplněném mnohem nákladnějšími zahraničními filmy. Aby bylo možné vůbec nějakým způsobem analyzovat chování společností, je nejprve nezbytné zjistit, kolik a jakých společností v českých zemích v daném období existovalo. Proto v rámci celého zkoumaného období provedu kvantitativní analýzu počtu subjektů, objemu české výroby a relativní síly filmové produkce ve struktuře malé národní kinematografie, které jednoznačně dominoval dovoz a distribuce zahraničních filmů. Na základě těchto zjištění pak bude možné se dále ptát po tom, kdo tyto společnosti vlastnil, jaké měly obchodní, personální či kapitálové vazby a jak se navzájem ovlivňovaly.

Vedle samotných výrobních společností se budu zabývat i tím, do jaké míry dosáhly vertikální integrace. Prakticky ve všech případech pů-

jde pouze o částečnou vertikální integraci na úrovni produkce a distribuce. Lze sice nalézt případy propojení kin a výroby už od samých počátků filmové výroby před první světovou válkou (příklad předválečných společností Kinofa a Illusion) až po 30. léta, kdy měly dva patrně nejvýznamnější koncerny meziválečné kinematografie — Elektafilm a Lucernafilm — vlastní okruhy kin, většinou se ale jednalo o ekonomicky téměř bezvýznamná kina. Výjimku tvoří okruh pražských premiérových kin, jejichž provozovatelé obvykle vlastnili část akcií některé z velkých půjčoven. Nabízí se otázka, jak byly tyto vazby silné, do jaké míry mohly zvýhodňovat společnost proti konkurenci, anebo naopak — nakolik fungovalo takové kino nezávisle na konkrétní společnosti (např. kina Osvalda Koska a společnost Elektafilm).

Ohledně ateliérů bude nutné se ptát, jakými výrobními prostředky disponovaly domácí společnosti — jestli měly vlastní filmové ateliéry, nebo zda využívaly služeb jiné společnosti. Současně bude nutné sledovat, jak se odpověď na tuto otázku proměňovala v průběhu sledovaného období — to mi mimo jiné umožní odhalit, jestli některé společnosti nezískávaly monopolní postavení nad jinými (např. AB). Kromě vazeb na firmy aktivně působící v kinematografickém oboru se budu současně snažit vysvětlit i spolupráci se subjekty mimo obor — například divadla, výroby techniky či bankovní ústavy.

Odpověď na otázku, jak se čeští filmaři prosazovali na domácím a mezinárodním trhu, je nezbytné hledat nejen ve struktuře průmyslu, ale také v chování firem. Prvotní dílčí otázkou, kterou je třeba si klást, je způsob financování filmů — získávaly společnosti peníze z vlastních soukromých zdrojů, prodávaly své filmy ještě před

2) Tento pojem zahrnuje jednorázové náklady, které již byly vynaloženy a nelze je vrátit zpět. Náklady na produkci filmů a jejich propagaci se jim podobají, a navíc nejsou určené trhem, ale závisejí na rozhodnutí výrobce — mohou být malé, nebo obrovské. Gerben B a k k e r, *Entertainment Industrialised. The Emergence of the International Film Industry, 1890–1940*. New York: Cambridge University Press 2008, s. 197.

3) G. B a k k e r, *Entertainment Industrialised*, s. 247–271.

jejich natočením a inkasovaly na ně zálohy? Často se stávalo, že se do filmové výroby pustila půjčovna, která by mohla krýt případný neúspěch filmu zisky z dalších obchodních aktivit. Je nicméně třeba se ptát, co motivovalo půjčovny k tomu, aby začaly s vlastní produkcí? Měly nějakou zvláštní obchodní strategii, jak své výrobky využít? Nabízí se příklad společnosti Elektafilm, která pravděpodobně používala zakázanou metodu navěšování (v americké terminologii block booking), kdy společně s českými filmy půjčovala sady méně atraktivních zahraničních titulů. Otázkou zůstává, jestli byl Elektafilm v tomto ohledu výjimkou, nebo zda by se našly i další podobné případy.

Pro dokreslení obchodní koncepce daných společností je nezbytné, zabývat se i marketingovými strategiemi společností a způsoby propagace jejich výrobků s důrazem na odlišné postupy používané pro reklamu v českých zemích a zahraničí (včetně využití hereckého obsazení, jména režiséra, námětu atp.). Důležité v tomto případě bude analyzovat, jak se jednotlivé firmy pokoušely vzájemně odlišit své výrobky, a především pak, jak se je snažily propagovat a jaké vlastnosti svých produktů pro tento účel považovaly za důležité. Lze se ptát, jaké náměty upřednostňovali výrobci — proč například favorizovali jednoho spisovatele nebo znovu adaptovali již zfilmovanou literární předlohu, jaké tvůrce pro své filmy angažovali a jak a proč jejich jména pak využívali pro propagaci (např. správní rada Elektafilmu považovala pro propagaci v Německu za atraktivnější jméno režiséra Karla Lamače než herce Vlasty Buriana). V případě herců pak hraje významnou úlohu to, do jakých rolí byli obsazováni ve snímcích konkrétních výroben.

Pokud se ptáme na konkurenceschopnost výrobků českých firem, je zásadní otázkou, nakolik se objem použitých nákladů na výrobu filmu využíval efektivně nebo jestli daný rozpočet vůbec dostačoval pro natočení technicky dobře zpracovaného snímku. Kvalitativní problémy zamezující obchodnímu uplatnění filmů lze sledovat pře-

devším u některých filmů natočených za první světové války a v raně poválečném období. Takto nekvalitní výrobky mohly jen těžko soupeřit s atraktivnějšími zahraničními snímky, byť by je distributoři nabízeli za nízké ceny.

Vedle výše zmíněných otázek se budu pro dokreslení situace ptát i na vnější podmínky ovlivňující filmovou produkci. Mezi tyto otázky by spadalo například to, jakým způsobem ovlivňoval oblast filmové výroby stát. Budu se ptát, jaké platily ve zkoumaném období právní normy pro zakládání a chod filmových výroben, jakou stát poskytoval podporu filmové výrobě, jestli se ji snažil nějakým způsobem chránit, nebo naopak jakým způsobem uplatňoval restriktivní zásahy v podobě filmové cenzury. V neposlední řadě bude nezbytné uvažovat také nad tím, jak se do zmíněných otázek promítla obecná ekonomická, sociální a politická situace (např. první světová válka, hospodářská krize ve 30. letech atd.).

Jedním z nejvýznamnějších problémů mého výzkumu, který jsem doposud nezmínil a prolíná se prakticky celým zkoumaným obdobím, je spolupráce se zahraničními společnostmi a vliv zahraničního kapitálu na vývoj české výrobní infrastruktury. Otázky řešící tento problém budou de facto stejné jako ty, které jsem již zmiňoval výše, pouze se místo na vzájemné vztahy českých společností zaměřím na vztahy domácích subjektů se zahraničními. Nově ale bude nezbytné položit si otázku, jaká omezení kladla spolupráce se zahraničními společnostmi, jakou roli při výběru obchodního partnera například hrála zahraniční politika Československa a jaké faktory tuto spolupráci omezovaly (např. omezení dovozu, daně apod.). Spolupráci se zahraničními společnostmi lze mimo jiné považovat za snahu vymanit se z omezení českého trhu, a získat tak možnosti dalšího obchodního využití pro své snímky.

Na základě předchozího výzkumu lze předběžně rozdělit vztahy českých společností se zahraničními do několika skupin. První z nich byla situace, kdy česká společnost spolupracovala se zahraniční jako koproducent (např. společná

produkce Elektafilmu a Ondra-Lamač-filmu), za druhou pak lze považovat případy, kdy zahraniční společnost investovala kapitál do české výroby, a to buď založením vlastní dceřiné společnosti v českých zemích (např. pražská pobočka berlínské Ufy), nebo získáním podílu v české společnosti (případ vídeňského Saschafilmu a Slaviafilmu), a třetí situací bylo natáčení v zahraničních ateliérech.

Klíčové pro získání obecnějších závěrů o tom, nakolik je případ české kinematografie výjimečný, bude srovnání vývoje české výrobní infrastruktury s jinou národní kinematografií. Logicky se nabízí možnost pro tento účel využít dobře probádaný hollywoodský systém nebo porovnání se stavem v sousedním Německu. Nicméně bych tak získal srovnání pouze s podmínkami, které se diametrálně liší od českých. Jako nejvhodnější by se proto jevil pokusit se o srovnání s kinematografií sousedního Polska nebo Rakouska. Druhá jmenovaná země je zcela nasnadě vzhledem k tomu, že společně s českými zeměmi patřila po dlouhá staletí do jednoho státu. Rozpad Rakouska-Uherska nepřetrhl existující vzájemné vazby, ty naopak přetrvaly až do 30. let.

Protože jsem zatím nezačal se samotným výzkumem, nelze představit pevnou strukturu budoucí disertační práce, nicméně předpokládám, že ji rozčlením do několika celků zaměřených na kratší časové úseky sledující přelomové změny ve výrobní infrastruktuře české kinematografie. Prozatím lze na základě předběžných hypotéz předpokládat vývojový zlom přibližně v polovině 20. let, kdy se předešlá chaotická situace ustálila a namísto výroben s jepičí životností se do popředí dostalo několik stabilnějších firem, které nepřetržitě vyráběly filmy až do druhé světové války. Bohužel je ale potřeba vzít v potaz, že k některým zkoumaným obdobím nebo problémům nebude možné nalézt dostatek pramenů. Velkou neznámou je v tomto případě relativně rozvinutá filmová výroba v pohraničí, o které nemáme podrobnější informace.

S důkladnější prací na výzkumné části projektu

bych rád začal na konci roku 2013, kdy se pustím do sběru archivních pramenů. Nejprve hodlám projít ve Státním oblastním archivu fond Krajského soudu obchodního, v němž se nacházejí složky jednotlivých firem — ty mi poskytnou představu o tom, kdy byla která společnost založena a kdy svou činnost ukončila. Na základě literatury a informací ze Státního oblastního archivu si sestavím seznam společností, s jehož pomocí pak budu v Archivu České národní banky dohledávat materiály, které nějak souvisely s jejich činností.

Předpokládám ale, že nejvýznamnější archivní materiály se budou nacházet v Oddělení písemných archiválií Národního filmového archivu. Druhou částí bádání v Národním filmovém archivu bude studium rozhovorů ze sbírky orální historie. K vybraným osobnostem české kinematografie se pokusím ve fondu Policejního ředitelství v Národním archivu dohledat jejich složky, jež by mohly poskytnout doplňující personální informace.

Nasbírané archivní prameny a literatura mi poskytnou vodítka pro rešerše v dobovém tisku, které budu provádět průběžně s tím, jak budu studovat archivní prameny. Nejsem sice schopen přesně odhadnout, jaký čas mi zabere archivní výzkum, ale předpokládám, že se mi podaří získat většinu dostupných pramenů do konce šestého nebo začátku sedmého semestru. Předložení závěrečné verze práce proběhne, předpokládám, na jaře 2016.

Michal Večeřa

Vedoucí disertační práce: doc. Mgr. Petr Szczepanik, Ph. D.; Ústav filmu a audiovizuální kultury FF MU; 2. rok řešení; vecera.mi@gmail.com)