

Vlastní slovní hodnocení teoretické práce:

Musím konstatovat určitou rozporuplnost práce i mého hodnocení.

Téma je málo zpracované a přínosné a autorčin popis situace je čtivý a zajímavý. Na druhé straně však často působí více jako osobní zpověď než odborná teoretická práce.

Základním zdrojem práce je vlastní praxe a osobní komunikace s lidmi z oboru. Vzhledem k okolnostem je práce sales agentů omezena na dokumentární filmy, což je trochu škoda. Sám jsem práci přečetl se zájmem, některé úvahy mě zaujaly, některé méně.

Nesdílím pocit autorky o nepřesném významu pojmu sales agent. Mezinárodní distributor je podle mě společnost, která sama realizuje distribuci ve více teritoriích. Sales agent prodává film „buyerům“, ale kdo to je. To jsou právě představitelé distributorů orientovaných na kina, online platformy nebo televize. A není nijak výjimečné, že mohou tato „podlicenční“ práva nadále uplatňovat na více trzích, tedy jako mezinárodní distributoři. Buyer není pojem charakterizující nějakou společnost, ale pouze subjekt, který pro mi práva vyhledává a nakupuje.

Smlouva mezi producentem/výrobcem a sales agentem se nazývá licenční má charakter podlicenční smlouvy, stejně jako všechny následné. Jako distribuční se podlicenční smlouva nazývá obvykle, pokud nakupující společnost, který již vlastní distribuci realizuje.

Pitching fóra jsou jistě velmi významné, pro hledání koproducenta, investora, sales agenta i distributora. Na druhé straně ovšem existují i víceméně stálá partnerství, kdy se producent prvně obrací na svého stálého partnera a zahajuje jednání právě s ním.

Pojmoslovný zmatek vyplývá z užívání běžných hovorových zkratk bez věcného definičního vymezení a zdůvodnění. Například online šíření pracuje s nově IFTA zakotvený pojmem VOD jako view on demand. Autorka zcela pomíjí práva EST (electronic service transaction dříve electronic sellthru) a v televizní oblasti Catch-Up práva.

Zajímavá je i poznámka o rozdílnosti podpor mezi producenty, distributory a sales agenty. Evropská i lokální podpora filmů pro distributory je pokud se nepletu také určena výhradně na uhrazení části nákladů investovaných do filmů, nikoli na fungování vlastních společností (str. 40?).

Opakuji, že práce obsahuje řadu praktických postřehů a poznámek z vlastní práce sales agentů orientovaných na dokumentární filmy, přičemž část z nich se dá úspěšně aplikovat na práci sales agentů obecně. Na druhé straně ovšem postrádá jasná zdůvodnění závěrů a východisek, které bychom od teoretické práce očekávali. A obsahuje bohužel několik zjednodušení a subjektivních pohledů, které vyplývají z autorčiny praxe, ale nejsou v práci jasně doložené, vysvětlené a obhájené.

V rámci obhajoby bych ještě položil několik otázek:

V čem je odlišná a v čem naopak shodná práce sales agentů dokumentárních filmů?

Jsou specializovaní zprostředkovatelé zabývající se mezinárodními festivaly nebo jde o standardní část klasické práce sales agentů?

Jak vidí autorka současný stav distribuce dokumentárních filmů v kinech v ČR?

Datum: 8. 9. 2021

Podpis: 

Katedra produkce

Posudek teoretické práce –magisterské ☐

Autor/ka práce: Anika Homolová
Název práce: Práce sales agentů dokumentárních filmů a jaký vliv na ní má pandemie koronaviru

Posudek vedoucí/ho práce ☐Posudek oponenta/ky ☐ano

Autor/ka posudku (jméno, příjmení, pracoviště): Aleš Danielis – FAMU produkce

Hodnocení obsahu a výsledné podoby teoretické práce
Vhodnost zvoleného cíle a přístupu práce: C
Relativní úplnost zpracované literatury ke zvolenému tématu: C
Schopnost kriticky vyhodnotit a použít odbornou literaturu: C
Logičnost struktury práce, souvislost jejich kapitol a jejich proporce: C
Jazyková a stylistická úroveň práce: B
Dodržení citační normy (pokud se v textu opakovaně vyskytují přejaté pasáže bez udání zdroje, práce nemůže být doporučena k obhajobě) : B
Obrazové přílohy v dostatečném rozsahu, oprávněnost a vhodnost příloh, grafická úprava: C
Původnost práce, přínos k rozvoji oboru: B
Celkové hodnocení práce (A-F) C

(vysvětlivky hodnocení: A = výborný výkon převyšující daná kritéria, B = nadprůměrný výkon s minimem chyb, C = průměrný výkon s přijatelným počtem chyb, D = přijatelný výkon s větším počtem chyb, E = výkon vykazující minimální naplnění kritérií, F = nepřijatelný výkon)

Doporučení:

Vlastní slovní hodnocení teoretické práce obsahuje odstavec shrnující obsah práce a její závěry; rozvádí detailněji hodnocení dílčích kritérií uvedených výše, zejména zdůvodnění známek D, E, F; vyzdvihuje přednosti práce, zvláště v případě hodnocení A, B; formuluje otázky, k nimž se student/ka musí při obhajobě vyjádřit; na závěr uvádí jednoznačné vyjádření, zda autor prokázal či neprokázal schopnost samostatné tvůrčí činnosti ve své oblasti výzkumu, zda jeho práce splňuje či nesplňuje požadavky standardně kladené na diplomové práce, zda vedoucí/oponent práci doporučuje či nedoporučuje k obhajobě a jakou známku navrhuje. Slovní hodnocení má typicky rozsah 1 normostrany; v případě práce bez výtek může být i kratší. U prací, kde není co vytýkat, je namísto položit doplňující otázku ve smyslu, kam by uchazeč pokračoval v dalším výzkumu.