



Fotoexpedice Benátský karneval 2019

# Kolik stojí práce fotografa?



MARTIN KAMÍN  
www.fotoexpedice.cz  
Facebook: martinkaminphotography

*To se má tak: cena fotografické práce je smluvní. Dohodnout se na ní tedy musí dodavatel se zákazníkem. Fotograf má svou představu a zákazník také. Průnikem obou představ je výsledná cena za práci. Stane se, že se obě představy nepotkají a k dohodě nedojde. Strany se rozejdou. A také se často stane, že cena práce je tak nízká, že na ni zákazník kývne a kvalita ho nezajímá. Vzniká obchodní vztah, na jehož konci je jeden velký problém s mnoha rozměry a dopady. Nazval bych to problém bumerang.*

**Text a foto:** MARTIN KAMÍN, [www.fotoexpedice.cz](http://www.fotoexpedice.cz), Facebook: [martinkaminphotography](https://www.facebook.com/martinkaminphotography)

A právě tento fenomén bych chtěl otevřít a vy-  
zvědět váš názor. Můžeme ho klidně prodiskuto-  
vat v nějaké internetové skupině, na fotografické  
akci nebo při některé mé letošní fotoexpedici.

Problém bumerang, jenž vám chci popsat, má  
několik parametrů. Nejdůležitějším a nejsnáze

popsatelným je konflikt mezi **fotografem pro-  
fesionálem a fotografem amatérem**. Profesio-  
nál má příjmy pouze z fotografických prací,  
publikování fotografií, pořádání výstav a pro-  
dejů fotografií a licencí galeriím. Každý kabel,  
každou SD kartu, objektiv nebo filtr si musí  
koupit z peněz, které utrhá od zákazníků. Platí

DPH, odvádí daně z příjmu, zdravotní i sociál-  
ní pojištění, účetní, dopravu, prostě všechno.  
I to vzdělání nebo knihu si musí zaplatit,  
protože nutně **potřebuje být takzvaně „in“**.  
O každou zakázku usiluje, protože je na ní závis-  
lý, potřebuje kladné reference, zviditelňovat se  
na sociálních sítích, být viděn v místě, kde žije.

**Amatérský fotograf** má zpravidla jinou práci,  
jež ho živí. O zakázky nemusí bojovat, proto-  
že když není zakázka, nevádí, chodí do práce  
a z ní má peníze. Stává se, že fotovýbavu do-  
stane na Vánoce nebo k narozeninám. Zakáz-  
ku může snadno odmítnout. Nic jej netlačí,  
aby vytvářel cenu, která jej uživí. Když se něco  
nepovede, nevádí, nejde o další nové zakázky,  
nejde o reference a několik let budovaný obraz  
mezi klienty. Nic jej netlačí, aby byl viděn a kva-  
lita jeho práce byla stoprocentní.

A tento rozpor mezi profesionálním a ama-  
térským fotografem se nutně promítá do ceny  
práce. Za fotografickou práci si někdo řekne  
o 300 korun, jiný 3000 a ti nejlepší za nejlep-  
ší výkon samozřejmě desetitisíce. Jenže jaká je  
**skutečná obhajitelná minimální cena**? Ta cena  
není nulová a není stovková ani pro jednoho  
z nich. Jenže rozdíl spatřuji v té výši, v té hladí-  
ně, která uspokojí amatéra, ale neuspokojí pro-  
fesionála. Amatér může jít s cenou velice nízkou,  
stačí mu pár tisícovek za svatbu. Profík ale musí

uhradit všechny nákladové breberky, které mu  
do účetnictví naskakují každý měsíc, a musí  
tvořit hlavně zisk, jinak nemá ani na zaplacení  
elektriny, nájmu či teplé vody ve svém bytě.

Na to, která cena je minimálně správná, jsem  
se ptal v desítkách rozhovorů profíků i amatérů  
a většina profesionálů hovořila o tom, jak jejich  
cenu „nějaký amatér podstřelil“, takže se k foce-  
ní svatby nedostali.

Čím dál více se kloním k řešení, že správná  
cena by měla být nastavena na snadno vykalku-  
lované minimum a živnost by měla být vázaná.  
Všichni fotografové by tak byli postaveni před  
zcela stejné výchozí podmínky a to by se nutně  
projevilo v narovnání cen. Současně by se trh  
vyčistil od nekvalitní práce.

Amatérovi se totiž dříve nebo později stane, že  
jeho nízká cena se jako **bumerang** vrátí právě  
k němu a podrazí mu nohy jiný amatér, který  
má svou jinou práci, jež ho živí, a je ochoten za  
tisíc korun nafotit svatbu.

Náklady jsou snadno vyčíslitelné. Fotograf  
potřebuje vybavení, počítač na zpracování fo-  
tografií včetně softwaru a zaplatit dopravu.  
Navíc potřebuje samozřejmě tvořit zisk. Kdyby  
fotoaparát a věci kolem obměňoval co dva roky,  
potřebuje na pokrytí nákladů kolem minimál-  
ně sto tisíc a více ročně. A potřebuje si vydě-  
lat řekněme minimálně 250 tisíc korun ročně.  
Jsme na 350 tisících, tedy 30 tisíc měsíčně (před  
zdaněním). Takže při pěti zakázkách měsíčně  
se nemůže dostat pod cenu šest tisíc korun za  
jednu. A to číslo mi připadá docela smyslu-  
plné a odpovídající. Jak to vidíte vy? Je reálné  
v tomto kreativní a nesmírně erodujícím oboru  
udržet ceny, jak to mají lékaři, taxikáři, právníci  
nebo architekti? ■

## O AUTOROVÍ

Martin Kamín je profesionální  
fotograf, fotoexpediční guru,  
školitel, vydavatel a 12 let pořádá  
Fotoexpedice.cz a fotokurzy do  
fotogenických částí světa, které  
perfektně zná. Nejraději má focení  
krajiny, kam může sám vyrazit se  
stativem. Neustále se snaží objevovat  
světlo ve všech formách a používat  
ho při focení. O fotce říká:  
„Fotíme světlo a stíny a jejich  
vzájemnou hru.“



Fotoexpedice Berchtesgaden