



# Rynek wydawniczy i księgarski w Polsce

## **AUTOR**

**Bartłomiej Chinowski**  
Polityka Insight

## **REDAKCJA**

**Anna Chyckowska**

## **PROJEKT GRAFICZNY**

**Karolina Tomaszewska**  
**Joanna Pamuła**  
Polityka Insight

Polityka Insight dołożyła wszelkich starań, by opracowanie było bezstronne i obiektywne. Wszelkie prawa zastrzeżone.



Partnerem raportu jest Porozumienie Wydawców Książek – Związek Pracodawców.

**POLITYKA**  
**INSIGHT**

POLITYKA INSIGHT to niezależne centrum analityczne oraz zespół ekspertów i ekspertek, którzy na co dzień analizują politykę i procesy gospodarcze. Briefingi i analizy Polityki Insight pomagają odbiorcom śledzić i szybko rozumieć zmieniającą się rzeczywistość. Poprzez newslettery, podcasty, raporty oraz organizację wydarzeń zespół przetwarza informacje w użyteczną, pogłębioną wiedzę. Polityka Insight tworzy społeczność odbiorców, którzy chcą lepiej i szybciej rozumieć świat.

[www.politykainsight.pl](http://www.politykainsight.pl)

Warszawa, maj 2026 roku

# Kluczowe wnioski



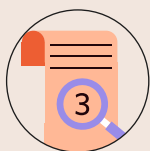
**W 2024 r. w Polsce ukazały się 30 662 nowości wydawnicze, sprzedaż detaliczna książek wyniosła ok. 4,5 mld zł, a 41 proc. Polaków zadeklarowało lekturę co najmniej jednego tytułu w roku.** Jednocześnie sprzedaż produktów cyfrowych (np. audiobooków i e-booków) odpowiadała za ok. 16 proc. przychodów wydawców. Nie jest to jednak jeden rynek: książka drukowana, e-book, audiobook oraz subskrypcja podlegają częściowo odmiennym mechanizmom popytu, ceny i dystrybucji. Rynek książki należy zatem rozumieć jako zbiór segmentów-formatów odbioru, między którymi wybiera czytelnik.



**Sukces sprzedażowy zależy dziś od dostępu do klienta.** Internet odpowiada już za 52 proc. dystrybucji książek, podczas gdy kanał księgarski za 23 proc.; w marcu 2026 r. działały 1592 księgarnie stacjonarne, z czego 921 było niezależnych. Obecnie przewagę zyskują podmioty łączące handel stacjonarny, e-commerce, logistykę i dane, a presja rabatowa i odroczone płatności przesuwają część ryzyka finansowego na wydawców. Oznacza to, że na polskim rynku książki gra toczy się o koncentrację kanałów sprzedaży, o warunki handlowe i platformizację widoczności tytułu.



**Polska stoi przed decyzją, czy i w jaki sposób regulować rynek książki.** Doświadczenia w tym zakresie mają kraje zachodnie. W 2024 r. w Europie działało 11 ustawowych systemów ochrony ceny książki; we Francji maksymalny rabat konsumencki wynosi 5 proc., a ochrona trwa 24 miesiące. Przykłady Francji i Niemiec pokazują, że regulacja może współistnieć z szeroką ofertą i gęstą infrastrukturą rynku, ale nie zatrzymuje platformizacji ani przesuwania sprzedaży do kanałów zdalnych.



**Wniosek z raportu jest trzypunktowy.** Po pierwsze, przed regulacją potrzebne jest wdrożenie systemu nieprzerwanego zbierania danych o cenach transakcyjnych, kanałach sprzedaży, segmencie cyfrowym i zakupach bibliotecznych – aby zyskać jak najpełniejszy realny obraz rynku. Po drugie, potrzebny jest pakiet rozwiązań obejmujący segment cyfrowy, ograniczanie obejść przez opłaty pozarabatowe i reformę zakupów bibliotecznych – tak aby rozwiązania legislacyjne wspomagały rynek. Po trzecie, konieczna jest debata koncentrująca się nie na ogólnym sporze o zasadę interwencji legislacyjnej, lecz na konkretnych pytaniach o jej zakres, wyjątki od niej, egzekwowalność i pomiar skutków.

# Spis treści

<b>Wprowadzenie i metodyka</b>	<b>5</b>
<b>Rynek książki - próba uściślenia definicji</b>	<b>7</b>
<b>Rynek książki w Polsce: kanały, pośrednicy, platformy</b>	<b>15</b>
<b>Doświadczenia z zagranicy</b>	<b>25</b>
<b>Wnioski</b>	<b>30</b>
<b>Źródła</b>	<b>32</b>

# Wprowadzenie i metodyka

Od kilku lat w Polsce ukazuje się średnio ponad 30 tys. nowych tytułów rocznie, a wartość sprzedaży detalicznej książek sięga ok. 4,5 mld zł. Mimo to wiedza o mechanizmach tego rynku jest fragmentaryczna. Niniejszy raport powstał, by wypełnić tę lukę i odpowiedzieć na trzy pytania:

- 1 Jak adekwatnie wyznaczać granice rynku książki;
- 2 Jakie siły rynkowe kształtują dziś jego funkcjonowanie;
- 3 Czego uczą doświadczenia państw, które stosują regulację cen detalicznych książki.

Ustalenia w tych kwestiach są konieczne, gdyż aktualnie polski rynek książki znajduje się w centrum debaty regulacyjnej. Od 2025 r. przy Ministerstwie Kultury i Dziedzictwa Narodowego działa Zespół ds. pola literackiego, a **przedmiotem prac legislacyjnych jest projekt ustawy o ochronie rynku książki (ORK)**. W diskutowanym wariantcie łączy on 12-miesięczną ochronę cen nowości wydawniczych z ograniczeniem rabatu dystrybucyjnego i obowiązkami raportowymi. Za tą inicjatywą stoi diagnoza pogłębiającej się asymetrii: kanały dystrybucji treści konsolidują się, rosnąca presja rabatowa przesuwając ryzyko na wydawców, a sieci niezależnych księgarń doświadczają erozji. ORK budzi jednak zastrzeżenia – pomija segment cyfrowy, może wzmocnić ryzyko obejścia limitów przez opłaty pozarabatowe oraz wzmocnić i tak już silnych dystrybutorów kosztem mniejszych uczestników rynku. Rozwiązanie, aby było skuteczne, wymaga dobrego rozpoznania – dziś tego brakuje.

W ostatnich latach powstało kilka ważnych diagnoz polskiego rynku książki. Niniejszy tekst uzupełnia istniejącą bazę opracowań o obszary, które w dotychczasowej debacie zostały najmniej omówione:

- 1 Analiza substytucji między formatami książki (książka drukowana, e-book, audiobook oraz dostęp przez subskrypcję).
- 2 Analiza mechanizmów platformizacji oraz ich wpływu na widoczność tytułów.
- 3 Porównanie istotnych doświadczeń z zagranicy.

Co ważne, raport nie traktuje pytania o zasadność regulacji jako sporu wyłącznie o cenę detaliczną nowości – mówi o funkcjonalności ORK szeroko, w kontekście tzw. architektury rynku (uwzględnia sposób używania formatów przez czytelników, kanały dotarcia do czytelnika, warunki handlowe oraz rolę infrastruktury publicznej i cyfrowej). Podstawą liczbową opracowania są informacje dostępne publicznie, sprawozdania finansowe z KRS oraz dane z raportów instytucjonalnych i branżowych. Służą one do opisu skali rynku, struktury kanałów, liczby tytułów, kondycji wybranych segmentów oraz ich zmian w czasie. Z kolei literatura przedmiotu pozwoliła rozpoznać mechanizmy, których statystyki nie wykazują wystarczająco dobrze (są nimi: zakres substytucji między formatami, wpływ platform na widoczność tytułów, relacja między regulacją ceny a strukturą konkurencji).

Przedstawione w raporcie spostrzeżenia mają różną siłę – tam, gdzie materiał jest mocny, wnioski są bardziej stanowcze; tam, gdzie rynek pozostaje zmierzony słabo, zidentyfikowano i opisano przede wszystkim mechanizmy i kierunki zmian. One mają znaczenie dla wypracowania potencjalnych regulacji prawnych i oceny ich skutków.

**Z kolei przytoczone w raporcie rozwiązania np. z Francji i Niemiec pozwalają lepiej zrozumieć, jak różne warianty regulacji działają w praktyce:** kto ustala cenę; jak długo trwa ochrona nowości; jakie wyjątki przewidziano dla bibliotek oraz innych instytucji; czy regulacja obejmuje formaty cyfrowe; jak rynek reaguje na przesunięcie konkurencji z ceny na inne elementy przewagi (np. jakość obsługi, ekspozycja tytułów) itd. Jednak doświadczenia innych państw nie powinny służyć do importowania gotowego modelu polityki publicznej ani do prostego wartościowania rozwiązań. Z punktu widzenia polskiego rynku warto zastanowić się, **które mechanizmy można przenieść, a które u nas nie zadziałają**, bo zależą od wyjątkowej charakterystyki danego rynku (struktury rynku detalicznego, stopnia koncentracji, poziomu cyfryzacji i wreszcie sposobu egzekwowania prawa).

# Rynek książki – próba uściślenia definicji



W Polsce rynek książki tworzą cztery odrębne, choć powiązane ze sobą segmenty: książka drukowana, e-book, audiobook i usługi subskrypcyjne. Każdy z nich działa według innego modelu, a formaty tylko częściowo ze sobą konkurują i tylko częściowo się uzupełniają. Książka drukowana nadal jest częściej kupowana niż cyfrowe pliki książkowe, dlatego pozostaje segmentem centralnym całego rynku książki.

## GRANICE RYNKU

E-book jest najbliższy książce papierowej, jeśli chodzi o sposób nabycia i lektury. Inny charakter ma z kolei audiobook, zwłaszcza w modelu subskrypcyjnym. Badania rynku skandynawskiego wskazują, że dla Szwedów i Norwegów streaming audiobooków to odrębny model dostępu i dystrybucji – działa na platformach subskrypcyjnych i ma własny sposób promowania tytułów oraz rozliczeń z wydawcami<sup>1</sup>. Skala jest znacząca: już w 2021 r. audiobooki w modelu subskrypcyjnym odpowiadały za około 26 proc. rynku w Szwecji, a w Norwegii subskrypcje audiobooków stanowiły 23 proc. sprzedaży na rynku książek. Powyższe proporcje nie znajdują jeszcze odzwierciedlenia w Polsce, ale są potwierdzeniem, że **kanały subskrypcyjne należy traktować jako oddzielny model dostępu do książek**.

Różnice między poszczególnymi segmentami rynku książki widać również po danych europejskich o zakupach online. Według Eurostatu w 2024 r. blisko 15 proc. mieszkańców UE kupiło online drukowane książki, prasę lub magazyny, podczas gdy e-booki lub audiobooki (w postaci plików do pobrania) jedynie ok. 9 proc.<sup>2</sup>. W kanale e-commerce książka drukowana jest nadal częściej kupowana niż cyfrowe pliki książkowe, mimo to cyfryzacja nie zaciera granic między segmentami – każdy z nich zachowuje własną dynamikę popytu i model dostępu. **W Polsce łączny udział e-booków i audiobooków szacuje się na 16 proc. przychodów wydawców, a same audiobooki na ok. 8 proc. rynku<sup>3</sup>.**

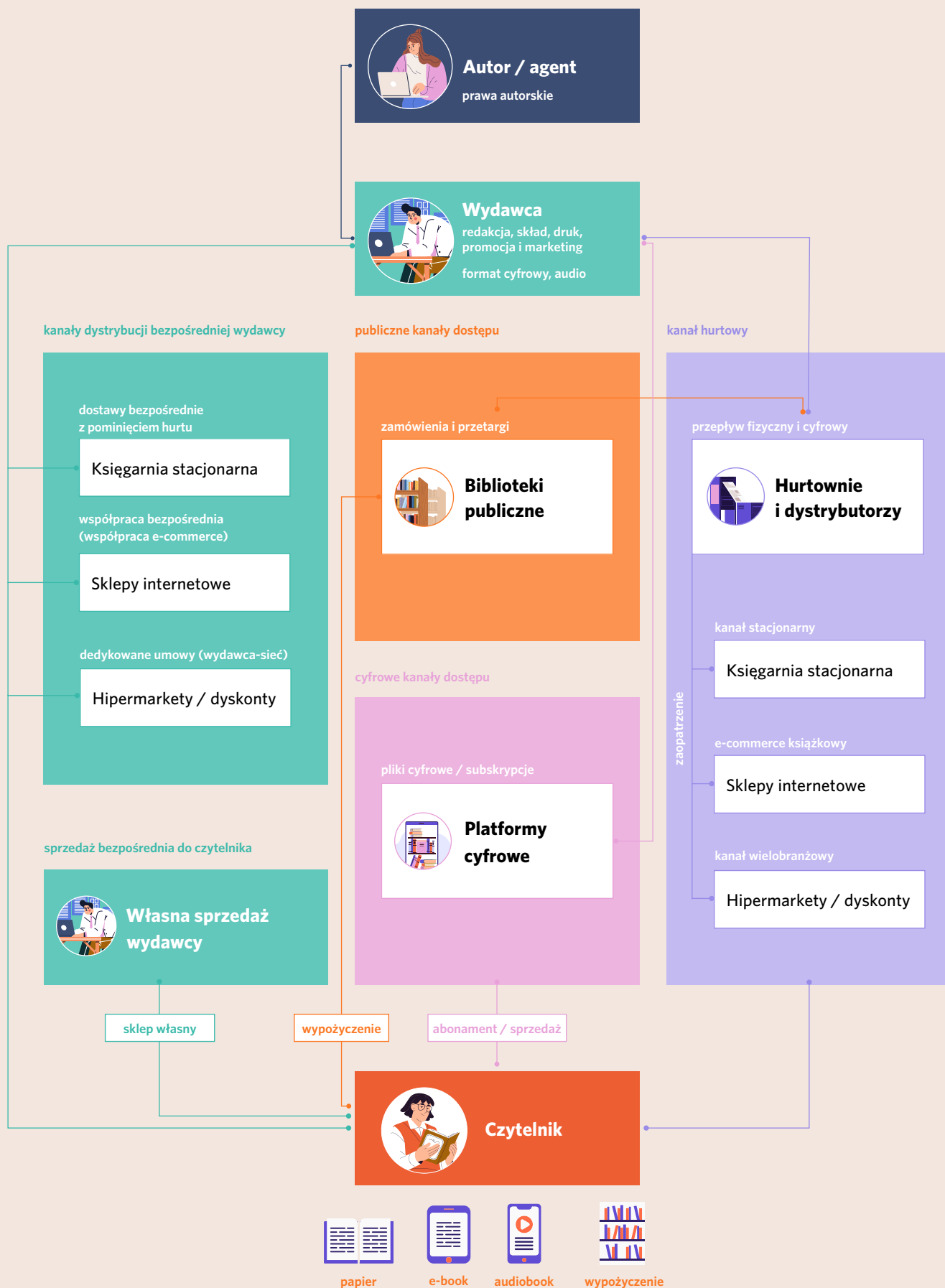
1 Colbjørnsen T., Tallerås K., Steiner A., Talking About Audio: Analysing Book Industry Trade Talk on Audiobooks and Streaming in Sweden and Norway, [w:] „Publishing Research Quarterly”, 39/2023, 17–33.

2 Eurostat, Internet purchases – goods or services (2020 onwards), kod danych online: isoc\_ec\_ibgs, dane za 2023 r., DOI: 10.2908/isoc\_ec\_ibgs, dostęp: 18.05.2026.

3 Polish Book Institute, The Polish Book Market 2025, <https://www.bookinstitute.pl/wp-content/uploads/2025/09/the-polish-book-market-2025.pdf>, dostęp: 17.05.2026; dane: Biblioteka Analiz, Biblioteka Narodowa.

# OD AUTORA DO CZYTELNIKA

- przepływ przez hurt
- kanał bezpośredni wydawcy
- własna sprzedaż wydawcy
- platformy cyfrowe
- obieg biblioteczny



## REALNA WIELKOŚĆ I DYNAMIKA SEGMENTÓW

Najnowsze dane wskazują, że w 2024 r. sprzedaż książek w cenach detalicznych pozostawała na poziomie ok. 4,5 mld zł (podobnie jak w 2023 r., co oznacza stagnację nominalną), a przychody wydawców wzrosły do 3,13 mld zł (czyli o 1,3 proc. r/r<sup>4</sup>). Nie są to jednak wartości zamienne. Pierwsza dotyczy rynku detalicznego, druga przychodów jednego ogniwa łańcucha dostaw. Pełniejszy obraz wymagałby więc równoczesnego uwzględnienia kilku ogniw i kanałów obiegu książki:

- 1 przychodów wydawców,
- 2 obrotów dystrybucji,
- 3 obrotów hurtu,
- 4 sprzedaży detalicznej w księgarniach stacjonarnych,
- 5 sprzedaży detalicznej w księgarniach internetowych,
- 6 roli platform marketplace,
- 7 segmentu cyfrowego (obejmującego e-booki, audiobooki i modele subskrypcyjne),
- 8 zakupów instytucjonalnych (zwłaszcza bibliotecznych, ponieważ część obiegu książki zachodzi poza klasyczną sprzedażą detaliczną do indywidualnego konsumenta).

**W praktyce realna wielkość rynku książki jest trudna do obliczenia:** część danych nie jest zbierana, część ma charakter niejawny (dane handlowe platform i dystrybutorów), a dostępne statystyki publiczne rzadko pozwalają na wydzielenie książek spośród szerszych kategorii sprzedaży detalicznej. Już na tym poziomie widać więc, że tzw. wielkość rynku zależy od tego, czy mierzymy sprzedaż do konsumenta, przychody wydawców, czy jeszcze inną część obiegu książki. Pewne jest jednak, że książka drukowana pozostaje segmentem centralnym całego rynku – zarówno po stronie produkcji tytułów, jak i jako główny punkt odniesienia w debacie o rynku książki.

Według rocznika Biblioteki Narodowej oraz danych GUS w 2024 r. ukazały się 30 662 tytuły książek i broszur, wobec 33 893 rok wcześniej, co oznacza spadek o 3231 tytułów, czyli o 9,5 proc. r/r<sup>5</sup>. W porównaniu ze szczytem z okolic 2017 r. – kiedy polska produkcja zbliżała się do 36–38 tys. tytułów rocznie – obecny wynik jest wyraźnie niższy<sup>6</sup>. Jednocześnie skala bezwzględna może być myląca. **Polska pozostaje jednym z większych producentów tytułów w Europie** w ujęciu bezwzględnym i zajmuje siódme miejsce pod względem ich liczby. Jednak w przeliczeniu na mieszkańca nasz kraj lokuje się na czwartym miejscu od końca<sup>7</sup>. Krajowy rynek książki jest duży dlatego, że duża jest populacja, a nie dlatego, że intensywność produkcji wydawniczej należy do najwyższych w Europie.

4 Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora książkowego – Raport 2024, Warszawa 2024; Polish Book Institute, The Polish Book Market 2025, dz. cyt.; dane: Biblioteka Analiz, Biblioteka Narodowa.

5 Biblioteka Narodowa, Ruch Wydawniczy w Liczbach, tom 79:2024 k, Warszawa 2025; GUS, Kultura i dziedzictwo narodowe w 2024 r., Warszawa 2025.

6 Tamże.

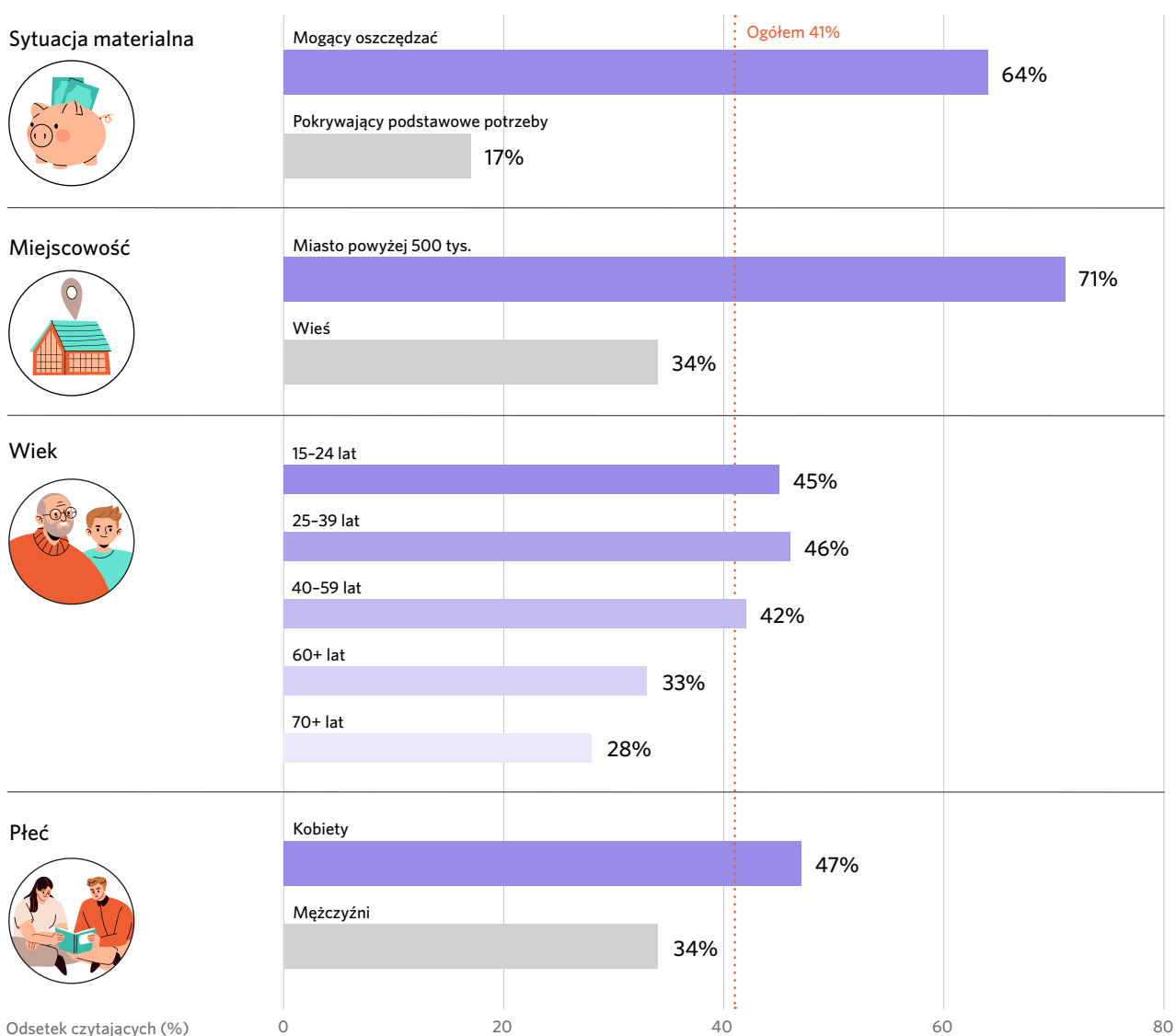
7 Tamże.

## CZYTELNICTWO, ZACHOWANIA I PREFERENCJE

Według najnowszego badania Biblioteki Narodowej (BN) **41 proc. osób w wieku 15+ zadeklarowało lekturę co najmniej jednej książki w ciągu ostatnich 12 miesięcy**, a 7 proc. przeczytało ich siedem lub więcej. To wynik identyczny jak rok wcześniej i niższy od skoku zanotowanego w 2023 r., gdy wskaźnik wzrósł do 43 proc. po dwóch słabszych latach z poziomem 34 proc. Zatem **Polska nie weszła na ścieżkę trwałego wzrostu czytelnictwa**. Należy przy tym podkreślić, że omawiany wskaźnik opisuje jedynie deklarowany kontakt z książką, a nie skalę jej zakupu, dlatego nie może być traktowany jako bezpośrednia miara popytu detalicznego.

### CZYTELNICTWO A NIERÓWNOŚCI

Odsetek osób, które przeczytały co najmniej jedną książkę w ciągu 12 miesięcy (15+, 2025).



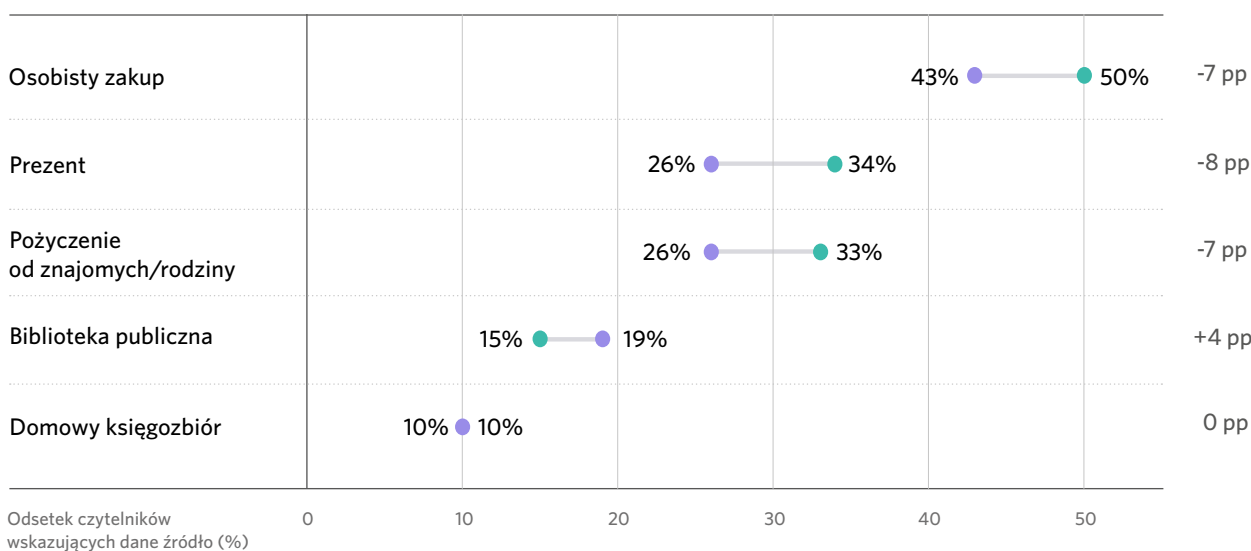
ŹRÓDŁO: BIBLIOTEKA NARODOWA (2025), STAN CZYTELNICTWA KSIĄŻEK W POLSCE W 2025 ROKU.

W 2024 r. w Polsce działało 7541 bibliotek publicznych, z których 64 proc. znajdowało się na wsi; w ciągu roku odnotowano 5,37 mln aktywnych czytelników i 98,8 mln wypożyczeń. Zarazem dane długookresowe pokazują, że jest to infrastruktura mniejsza niż dwie dekady temu: liczba zarejestrowanych czytelników spadła z 7,34 mln w 2005 r. do 5,37 mln w 2024 r., a wypożyczenia z 141,2 mln do 98,8 mln. **Znaczenie bibliotek jest nadal duże, szczególnie poza największymi ośrodkami.** W części województw biblioteki wiejskie notują nawet więcej wypożyczeń w przeliczeniu na jednego czytelnika niż miejskie<sup>8</sup>. **W praktyce oznacza to, że obieg książki pozostaje zróżnicowany także po stronie źródeł dostępu: według BN 43 proc. czytelników wskazuje osobisty zakup jako źródło czytanych książek, po 26 proc. pożyczanie od rodziny lub znajomych oraz prezent, a 19 proc. bibliotekę publiczną.**

## JAK ZMIENIŁY SIĘ ŹRÓDŁA CZYTANYCH KSIĄŻEK?

Między 2024 a 2025 osłabł zakup i obieg prywatny, a wzrosła rola bibliotek publicznych.

● 2024 ● 2025



ŹRÓDŁO: CHYMKOWSKI, R., KORYŚ, I., ZASACKA, Z. (2025). STAN CZYTELNICTWA KSIĄŻEK W POLSCE W 2025 ROKU. BIBLIOTEKA NARODOWA, S. 6.

Dane BN pokazują, że 65 proc. osób odwiedzających biblioteki publiczne kupiło także przynajmniej jedną książkę. Oznacza to, że **korzystanie z bibliotek i kupowanie książek często współwystępują w tych samych gospodarstwach domowych**<sup>9</sup>. Analiza sposobu spędzania czasu wolnego przez Polaków również ujawnia bardziej złożony obraz – według badania GUS w 2023 r. **17,9 proc. osób poświęcało danego dnia czas na czytanie książek**, wobec 16,4 proc. w 2013 r. Jednocześnie czytanie ma silne zróżnicowanie wiekowe i płciowe: **kobiety czytają wyraźnie częściej niż mężczyźni**, a wzrost uczestnictwa w ciągu dekady widać przede wszystkim u osób starszych (55+), podczas gdy wśród młodszych dorosłych (20–24) wskaźniki są słabsze. Co równie istotne, GUS pokazuje silny spadek czytania prasy i ogólny spadek uczestnictwa w części tradycyjnych aktywności medialnych. Z perspektywy rynku oznacza to, że **książka konkuruje przede wszystkim o czas i uwagę z innymi formami rozrywki**<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> GUS, Biblioteki publiczne w 2024 r., Warszawa 2025; Bank Danych Lokalnych GUS, Biblioteki publiczne: czytelnicy i wypożyczenia (Polska, 2005–2024), dostęp: 02.05.2026.

<sup>9</sup> Biblioteka Narodowa, Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2024 roku, dz. cyt.

<sup>10</sup> GUS, Budżet czasu ludności 2023, Warszawa 2025; Biblioteka Narodowa, Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2023 roku, dz. cyt.; Biblioteka Narodowa, Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2024 roku, dz. cyt.

## SUBSTYTUCYJNOŚĆ VS KOMPLEMENTARNOŚĆ

Formaty książki i modele dostępu nie tworzą ani zbioru w pełni odrębnych rynków, ani jednego, jednolitego dobra. Dostępne analizy wskazują raczej, że **formaty częściowo ze sobą konkurują, ale nie w każdym segmencie i nie z taką samą siłą**: między formatami istnieje realna substytucja, ale jej siła zależy od gatunku, sposobu użycia i relacji cenowych<sup>11</sup>. Rynek książki należy rozumieć jako zbiór segmentów-formatów odbioru, między którymi mogą wybierać czytelnicy. Zmiana segmentu, w zależności od formatu, może być łatwiejsza bądź trudniejsza.

Istotnego argumentu dostarcza analiza porównawcza Niemiec i Wielkiej Brytanii. Pokazuje ona dodatnią i statystycznie istotną zależność między e-bookiem a książką papierową: **gdy cena wydania papierowego rośnie, część czytelników wybiera e-booka tego samego tytułu**. Skala tego efektu nie jest jednak identyczna w obu krajach: dla relacji e-book–książka w miękkiej okładce elastyczność krzyżowa wynosi 2,35 w Niemczech i 3,67 w Wielkiej Brytanii. Elastyczność krzyżowa pokazuje, jak silnie popyt na jeden produkt lub format reaguje na zmianę ceny innego: dodatnie wartości na poziomie 2,35 w Niemczech i 3,67 w Wielkiej Brytanii oznaczają relatywnie silną substytucję, czyli że wzrost ceny jednego formatu wyraźnie zwiększa popyt na drugi, przy czym zależność ta jest silniejsza na rynku brytyjskim. Różnica między Niemcami a Wielką Brytanią sugeruje, że otoczenie regulacyjne może kształtować (osłabiać lub wzmacniać) skłonność do „przełączania się” czytelników między formatami. W Niemczech ustawa o jednolitej cenie książki ogranicza rabatowanie wydań drukowanych, przez co zmiana ceny papierowego tytułu jest silniej odczuwana przez konsumenta. W Wielkiej Brytanii, gdzie takiej regulacji nie ma, sprzedawcy mogą swobodniej konkurować ceną, co osłabia przechodzenie na e-booki przy tych samych ruchach ceny. Jednak to badanie nie daje podstaw do prostych wniosków o transferze tych efektów na polski rynek<sup>12</sup>. **Najwyższe wskaźniki przechodzenia między formatami dotyczą książek czytanych przede wszystkim dla przyjemności (np. beletrystyka), a wyraźnie niższe są dla książek użytkowych, edukacyjnych i referencyjnych**. W praktyce oznacza to, że niektóre segmenty rynku są znacznie bardziej podatne na zamianę książki papierowej na format cyfrowy niż inne, a więc także bardziej wrażliwe na zmiany relacji cenowych między formatami<sup>13</sup>.

**Z perspektywy ekonomicznej ważne jest, że sprzedaż cyfrowa nie jest ani kanibalizacją segmentu papierowego, ani czystym wzrostem**. Badania amerykańskie<sup>14</sup> szacują, że 69,1 proc. sprzedaży e-booków zastępuje wcześniejsze zakupy książek papierowych, a 30,9 proc. stanowi ekspansję rynku, czyli dodatkową konsumpcję, która bez kanału cyfrowego prawdopodobnie by nie wystąpiła. Sama proporcja pochodzi z rynku amerykańskiego z lat 2008–2012 i nie może być bezpośrednio przenoszona na Polskę. Dobrze pokazuje jednak sam mechanizm: **część sprzedaży cyfrowej zastępuje zakup książek papierowych, a część tworzy nowy popyt**.

11 Gail M.M., Klotz P.A., Digital vs. Physical Goods: Evidence from the Book Market, [w:] „MAGKS Joint Discussion Paper Series in Economics”, 17/2024, 1-29; Hui Li, Are e-books a different channel? Multichannel management of digital products, [w:] „Quantitative Marketing and Economics”, 19/2021, 179-225.

12 Gail M.M., Klotz P.A., Digital vs. Physical Goods..., dz. cyt.

13 Tamże; Hui Li, Are e-books a different channel?, dz. cyt.

14 Hui Li, Are e-books a different channel?, dz. cyt.

To rozróżnienie staje się jeszcze ważniejsze, gdy do obrazu dodamy audiobooki i modele subskrypcyjne, ponieważ **audiobook konkuruje z książką papierową inaczej: częściej towarzyszy innym czynnościom i walczy raczej o czas słuchacza niż o sam zakup egzemplarza**. Analizy rynku skandynawskiego pokazują, że rynek audiobooków dostępnych w abonamencie funkcjonuje przede wszystkim jako platformowy model oparty na subskrypcji. Zatem **audiobooki i subskrypcja to odrębny model dostępu do książki**, który tylko częściowo nakłada się na rynek sprzedaży egzemplarzowej<sup>15</sup>. W tym segmencie najważniejsze są **wygoda, abonament i to, kiedy użytkownik sięga po treść**, niż jednorazowy zakup konkretnej książki. Polskim uzupełnieniem tej obserwacji są dane z badania użytkowników platform zrealizowanego przez Delikatesy Badawcze dla PWK<sup>16</sup>. W badanej grupie **89 proc. respondentów deklaruje, że nadal kupuje książki papierowe, a 42 proc. wskazywało, że przed wejściem w subskrypcję czytało mniej niż obecnie**. Nie jest to pomiar dla całej populacji, jednak ujawnia, że w praktyce abonament często współistnieje z dalszym zakupem papieru i bywa przez użytkowników łączony z większą intensywnością kontaktu z książką.

Dostępne analizy zwracają uwagę, że jeśli **regulacja cen obejmowałaby tylko książkę papierową, a pozostawiała e-booki poza zakresem, mogłoby dojść do dodatkowego bodźca do przechodzenia z formatu papierowego do cyfrowego**.

## IMPLIKACJE DLA ZAKRESU REGULACJI

Zakres ewentualnej regulacji ustawowej trzeba definiować, uwzględniając formaty i modele dostępu, a nie poprzez abstrakcyjną kategorię „książki”. Skoro **książka papierowa, e-book, audiobook oraz subskrypcja pozostają ze sobą powiązane tylko częściowo**, a ich relacje konkurencyjne są różne w zależności od segmentu, to sama formuła jednolitej ceny książki jest analitycznie niepełna, dopóki nie określa wyraźnie, co dokładnie obejmuje<sup>17</sup>. W praktyce spór o zakres regulacji jest więc sporem o to, co państwo chciałoby objąć interwencją: sprzedaż jednostkowego egzemplarza, wszystkie formaty tego samego tytułu, czy także platformowe modele dostępu, które zmieniają nie tylko cenę, lecz także sam sposób korzystania z książki.

Jeżeli regulacja objęłaby wyłącznie książkę papierową, a e-book pozostawałby poza jej zasięgiem, **część popytu mogłaby przesunąć się do tańszego kanału cyfrowego** – nie dlatego, że zmienia się sama treść lub potrzeba czytelnicza, lecz dlatego, że zmieniają się relacje cenowe między formatami. **Skala takiego przesunięcia nie byłaby jednak nieograniczona**: według ogólnopolskiego badania Omnibus zrealizowanego przez Delikatesy Badawcze dla PWK<sup>18</sup> 67 proc. respondentów deklaruje, że w ostatnich 12 miesiącach nie przeczytało ani jednego e-booka. Wskaźnik ten nie opisuje reakcji na konkretną regulację, lecz uwydatnia, że baza użytkowników gotowych do przejścia w stronę cyfrową pozostaje ograniczona.

<sup>15</sup> Colbjørnsen T., Tallerås K., Steiner A., Talking About Audio..., dz. cyt.

<sup>16</sup> Badanie użytkowników platform zrealizowane przez Delikatesy Badawcze dla Porozumienia Wydawców Książek – Związku Pracodawców; technika CAWI; N=1036; osoby w wieku 20–35 i 36–50 lat, korzystające z platform co najmniej od trzech miesięcy i samodzielnie opłacające dostęp; termin realizacji 15–25.10.2024. Wskaźniki dotyczą deklaracji dalszego zakupu książek papierowych oraz samooceny zmiany intensywności czytania po wejściu w subskrypcję.

<sup>17</sup> Gail M.M., Klotz P.A., Digital vs. Physical Goods..., dz. cyt.

<sup>18</sup> Badanie Omnibus zrealizowane przez Delikatesy Badawcze dla Porozumienia Wydawców Książek – Związku Pracodawców; technika CAWI; N=1104; ogólnopolska próba reprezentatywna dorosłych Polaków; termin realizacji 27–30.10.2024. Wskaźnik dotyczy deklaracji przeczytania e-booka w ostatnich 12 miesiącach.

Jeszcze trudniejszym przypadkiem są audiobooki i modele subskrypcyjne. W przypadku abonamentu istotne jest, **które tytuły platforma wyświetla użytkownikowi oraz sposób rozliczania przychodów wewnątrz platformy** i czy regulacja subskrypcji nie byłaby prostym rozszerzeniem regulacji ceny detalicznej książki. **Regulacje trzeba też oceniać przez pryzmat ich egzekwowalności.** Im bliżej tradycyjnej sprzedaży jednostkowej w krajowych kanałach dystrybucji, tym prostsze staje się określenie obowiązku i łatwiejsza kontrola jego wykonania. Im bardziej model opiera się na platformie zagranicznej, licencji, abonamencie lub dostępie do katalogu, tym słabiej przystaje do klasycznej logiki jednolitej ceny książki. Sama diagnoza rynku polskiego pozwala wskazać, jakie kwestie trzeba rozstrzygnąć: **czy zakres regulacji powinien obejmować tylko książkę papierową, także e-booki, czy również modele subskrypcyjne oraz jakie dane i jakie sposoby egzekwowania musiałyby temu towarzyszyć.**



# Rynek książki w Polsce: kanały, pośrednicy, platformy



Rynek ten od dawna nie działa w prostym układzie wydawca-hurtownia-księgarnia, lecz funkcjonuje w wielu kanałach naraz. Internet odpowiada już za 52 proc. dystrybucji, księgarnie za 23 proc. Mimo to 50 największych oficyn skupia 82 proc. obrotów. To pokazuje, że siłę negocjacyjną i kontrolę nad dostępem do czytelnika wciąż mają duzi dystrybutorzy.

## KANAŁY SPRZEDAŻY I TRANSFORMACJA

Zanim książka trafi do czytelnika, przechodzi przez kilka ogniw łańcucha wartości (**zob. infografika na str. 8**). Autor lub agent sprzedaje prawa wydawcy, który odpowiada za redakcję, skład, druk (lub przygotowanie wersji cyfrowej) i nadaje tytułowi końcową postać – papierową, elektroniczną lub audio. Z wydawnictwa książka trafia nie tylko do hurtowni i dystrybutorów, którzy organizują fizyczny lub cyfrowy przepływ towaru do punktów sprzedaży, lecz w części przypadków także bezpośrednio do księgarni stacjonarnych, sklepów internetowych, hipermarketów, sieci dyskontowych oraz samych czytelników przez własne kanały sprzedaży wydawców. W przypadku e-booków i audiobooków część tego łańcucha ulega skróceniu – plik może trafić do czytelnika bezpośrednio przez platformę, z pominięciem hurtu i fizycznej logistyki. Każde z tych ogniw ma własną strukturę konkurencji, marże i pozycję negocjacyjną – i to właśnie układ sił między nimi decyduje o tym, jaka część ceny detalicznej wraca do autora i wydawcy, a jaka zostaje w kanale sprzedaży.

**Z perspektywy odbiorcy obieg książki jest wyraźnie wielokanałowy:** osobisty zakup pozostaje najważniejszym źródłem czytanych tytułów, ale znaczącą rolę zachowują biblioteki publiczne i obieg niekomercyjny. Dodatkowo internet odpowiada już za 52 proc. dystrybucji książek, księgarnie za 23 proc., a supermarkety za 14 proc., przy czym sprzedaż online rośnie kosztem kanału stacjonarnego, a **przewagę utrzymuje największy operator omnikanalowy właśnie dzięki połączeniu salonów, e-sklepu i własnych rozwiązań odbioru zamówień**<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego rynku..., dz. cyt.; Polish Book Institute, The Polish Book Market 2025, dz. cyt.; dane: Biblioteka Analiz, Polska Izba Książki, Ogólnopolska Baza Księgarń (OBK), obk.pik.org.pl/news/report, dostęp: 13.05.2026., dane za 2019-2025.

Dane Eurostatu potwierdzają, że kanały zdalne są już istotnym elementem zachowań zakupowych. W 2023 r. **8 proc. mieszkańców Polski kupiło przez internet drukowane książki, prasę lub magazyny**, a 5 proc. e-booki lub audiobooki jako pliki do pobrania, przy czym oba wskaźniki pozostawały poniżej średniej UE<sup>20</sup>.

**Najszybciej rozwijającą się grupą produktów w obrocie książką są audiobooki i e-booki**, choć nie wypierają one jeszcze druku w skali całego zachowania czytelniczego. Raport Biblioteki Analiz pokazuje szybki wzrost rynku audio: przychody Audioteki wzrosły w 2023 r. w stosunku do roku poprzedniego o 57 proc., a Storytela o 17 proc., sam zaś **segment audiobooków ma już kilka milionów użytkowników**<sup>21</sup>. Z drugiej strony 98 proc. czytelników deklaruje kontakt z książką drukowaną, a wersje cyfrowe pozostają zjawiskiem wyraźnie mniejszym<sup>22</sup>. Potwierdza to także ogólnopolskie badanie Omnibus zrealizowane przez Delikatesy Badawcze dla PWK<sup>23</sup>: kontakt z e-bookiem w ostatnich 12 miesiącach deklarowało 33 proc. dorosłych respondentów, a z audiobookiem 31 proc. To nadal wskaźniki deklarowanego kontaktu z formatem, a nie miary sprzedaży lub wartości rynku, ale dobrze pokazują skalę różnicy między obiegiem drukowanym a cyfrowym. Dane Eurostatu wzmocniają to rozróżnienie: **zakup przez e-commerce wydawnictw drukowanych jest w Polsce częstszy niż pobieranie e-booków i audiobooków**<sup>24</sup>. Innymi słowy, cyfrowy obieg książki rośnie szybko, ale nadal nie stanowi pełnowymiarowego substytutu druku. Obserwowane są także silne nierówności terytorialne: **w największych miastach wydatki na książki są wielokrotnie wyższe niż na wsi**, podczas gdy 64 proc. bibliotek publicznych i filii działa właśnie poza dużymi ośrodkami<sup>25</sup>.



20 Eurostat, Internet purchases – goods or services (2020 onwards), online data code: isoc\_ec\_ibgs, dane dla 2023 r., DOI: 10.2908/isoc\_ec\_ibgs, dostęp: 18.05.2026

21 Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora..., dz. cyt.; Polish Book Institute The Polish Book Market 2025, dz. cyt.; dane: Biblioteka Analiz, Biblioteka Narodowa, Ogólnopolska Baza Księgarń, dane 2019-2025.

22 Biblioteka Narodowa, Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2024 roku, dz. cyt.

23 Badanie Omnibus zrealizowane przez Delikatesy Badawcze dla Porozumienia Wydawców Książek – Związek Pracodawców; technika CAWI; N=1104; ogólnopolska próba reprezentatywna dorosłych Polaków; termin realizacji 27-30.10.2024. Wskaźniki dotyczą deklarowanego kontaktu z e-bookiem i audiobookiem w ostatnich 12 miesiącach.

24 Eurostat, Internet purchases – goods or services (2020 onwards), online data code: isoc\_ec\_ibgs, dane dla 2023 r., DOI: 10.2908/isoc\_ec\_ibgs, dostęp: 18.05.2026, dane za 2023 r.

25 GUS, Kultura i dziedzictwo..., dz. cyt.; GUS, Biblioteki publiczne w 2024 r., Warszawa 2025.

**Sprzedaż online rośnie kosztem placówek fizycznych** – spadek liczby księgarni stacjonarnych obserwowany jest od lat – w 2010 r. na rynku funkcjonowało ok. 3100, a w 2019 ok. 1900 takich miejsc. **W marcu 2026 r. były w Polsce 1592 księgarnie stacjonarne, z czego 921 (58 proc.) to punkty niezależne, a 671 należy do sieci<sup>26</sup>. Największy operator omnikałowy kontroluje blisko 400 z tych placówek**, a pozostałe księgarnie sieciowe należą do kilku innych ogólnopolskich sieci detalicznych. **Zatem większość placówek sieciowych kontroluje kilku operatorów, z przewagą największego detalisty<sup>27</sup>. Przyczyną spadku liczby placówek jest nie tylko konkurencja cenowa**, ale także szerokość oferty, pewność znalezienia poszukiwanego tytułu i wygoda dostawy, czyli te elementy, które łatwiej skalować w kanale zdalnym niż w pojedynczym lokalu.

Analizy rynków anglosaskich pokazują, że cyfryzacja książki zmienia także sam produkt oraz strategię wydawców. Wskazują one, jak **upowszechnienie e-booków i samodzielnego wydawania osłabiło tradycyjną rolę wydawców jako selekjonerów i pośredników**, którzy dawniej kontrolowali dostęp do rynku i proces filtrowania treści. W nowym układzie wydawca staje się przede wszystkim gwarantem jakości i instytucją uwiarygadniającą autora, podczas gdy technologiczne bariery wejścia dla autorów niemal zanikły. **Wydawcy coraz częściej dywersyfikują formy wydań** (np. poprzez edycje kolekcjonerskie dedykowane konkretnym kanałom) lub stosują tzw. okna dostępności (*windowing*), oferując tytuł najpierw w subskrypcji lub wersji premium, co pozwala budować wartość produktu poza prostym porównaniem najniższej ceny w sieci. Część obserwowanego przesunięcia kanałowego ma charakter długookresowy i technologiczny, nie wynika wyłącznie z lokalnych warunków handlowych i umownych. Innymi słowy, **trwale zmiany w sposobie konsumpcji treści i strukturalna przewaga logistyczna kanałów zdalnych oddziałują na sprzedaż tradycyjną – to jest źródło presji, a nie wysokość udzielanych rabatów** czy z układ sił między krajowymi graczami. Nawet ewentualne korekty regulacyjne mogą jedynie łagodzić skutki tej transformacji, ale nie odwrócą trendu, który ma charakter cywilizacyjny.

## STRUKTURA ŁAŃCUCHA I KONCENTRACJA

**Polski rynek książki łączy rozproszenie liczby podmiotów ze skupieniem przychodów** – ale skala tego skupienia nie jest wyjątkowo wysoka na tle dojrzałych rynków europejskich. Dane<sup>28</sup> pokazują, że 50 największych oficyn generuje 82 proc. wartości obrotów w cenach zbytu netto, podczas gdy ponad 93 proc. podmiotów – najmniejszych i wydających okazjonalnie – odpowiada za zaledwie 3 proc. przychodów sektora. Pomiędzy tymi biegunami działa grupa średnich wydawców (250–300 oficyn), którzy generują dalsze 15 proc. obrotów. Dla porównania: we Francji 10 największych grup wydawniczych odpowiadało w 2024 r. za 91,7 proc. skumulowanych obrotów i wskaźnik ten rośnie (wzrost o 1,9 pkt proc. rok do roku)<sup>29</sup>. Publicznie dostępne dane z innych rynków mierzą zwykle inne segmenty i kanały, dlatego nie pozwalają na porównanie jeden do jednego, ale kierunek jest wyraźny: **koncentracja po stronie wydawców za granicą**

26 Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora..., dz. cyt.; Polish Book Institute, The Polish Book Market 2025, dz. cyt.; dane: Biblioteka Analiz, Biblioteka Narodowa, Ogólnopolska Baza Księgarń, dane 2019–2025.

27 Tamże.

28 Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora..., dz. cyt.; Rachubik J., Sroczynski M., Oleszczuk-Zygmuntowski J., Jeszcze książka nie zginęła? Raport o polskim rynku książki, Warszawa 2024.

29 Braunstein J., Carreira É., Dupuy É., Knappek C., Classement 2025 : les 200 premiers éditeurs français, 02.09.2025, <https://m.livreshebdo.fr/article/classement-2025-les-200-premiers-editeurs-francais>, dostęp: 17.05.2026.

**jest wyższa niż w Polsce**<sup>30</sup>. Z perspektywy niniejszego raportu ważniejsze jest jednak to, że najsilniejsze asymetrie pojawiają się dalej w łańcuchu: w hurcie, w detalu omnikanałowym i w kontroli dostępu do klienta. To one w największym stopniu wyznaczają warunki handlowe i pozycję negocjacyjną mniejszych wydawców. Najwyższy stopień konsolidacji cechuje segment hurtowy, bo to właśnie w nim skupia się kontrola nad przepływem książek w całym systemie. Z perspektywy małych i średnich wydawców oznacza to, że wybór kanału dotarcia do księgarń jest ograniczony do kilku operatorów, co determinuje warunki handlowe i terminy płatności w całym łańcuchu.

**Konsolidacja handlu detalicznego nie sprowadza się do samej liczby punktów sprzedaży.** Kluczowa jest przewaga gracza, który łączy rozbudowaną sieć stacjonarną z e-commerce, odbiorem zamówień i własnym zapleczem operacyjnym<sup>31</sup>. Dane KRS pokazują skalę tej przewagi: największy operator omnikanałowy osiągnął 2,655 mld zł przychodów w 2024 r., przy czym liczba ta obejmuje całą ofertę sieci, a nie tylko książki<sup>32</sup>. W połączeniu z diagnozą o dominacji modelu omnikanałowego pokazuje to, że **przewaga największego detalisty wynika nie tylko z liczby salonów, lecz z tego, że potrafi połączyć wiele kanałów dotarcia do klienta w jeden system**<sup>33</sup>. To sprawia, że integracja pionowa staje się czynnikiem istotniejszym niż sam udział w wartości sprzedaży. Na rynku książki przekłada się ona na przewagę tych podmiotów, które kontrolują jednocześnie kontakt z klientem, dystrybucję, zaplecze logistyczne oraz kanały sprzedaży. Taki układ **daje przewagę firmom, które organizują dostęp do klienta, nad tymi, które dostarczają samą treść, ale nie kontrolują drogi książki do odbiorcy**<sup>34</sup>. Równie ważne stają się decyzje listingowe, ekspozycja i warunki obecności w kanałach dystrybucji. Diagnoza rynku wskazuje, że dominujące sieci pobierają opłaty za promocję i ekspozycję, co sprawia, że samo **wejście do kanału sprzedaży nie jest neutralnym kosztem dystrybucji, lecz przedmiotem negocjacji prowadzonych z pozycji nierównej siły**<sup>35</sup>.

**Układ asymetrii rynkowej jest dodatkowo utrwalany przez mechanizmy zakupów publicznych.** Przetargi na zaopatrzenie bibliotek, w których dominującym, a często jedynym kryterium pozostaje najniższa cena, faworyzują największych dystrybutorów hurtowych dysponujących efektem skali<sup>36</sup>. W konsekwencji **znacząca część środków publicznych przeznaczanych na kulturę trafia do podmiotów kontrolujących infrastrukturę dystrybucyjną**. Paradoksalnie więc interwencja państwa w formie zakupów bibliotecznych nie tylko nie równoważy przewagi największych graczy, ale może pogłębiać marginalizację niezależnych placówek, które nie są w stanie konkurować cenowo z ofertami dużych hurtowni.

30 Porównania międzynarodowe w publicznie dostępnych źródłach są niejednorodne metodologicznie. W Niemczech 10 największych wydawnictw odpowiadało za 20 proc. w 2023 r. – ale ta metryka obejmuje wyłącznie sprzedaż detaliczną formatów hardcover/paperback (za: Schulte Ch., Umsatzkonzentration bei den Top 10-Verlagen nimmt leicht zu, [w:] „Börsenblatt“ z 22.03.2024). W Wielkiej Brytanii udział czterech największych grup wydawniczych zbliżał się w 2024 r. do połowy wartości rynku detalicznego druku (za: Tivnan T., Review of the Year – The Publishers, [w:] „The Bookseller” z 24.01.2025; dane: Nielsen BookScan TCM). Obie metryki mierzą sprzedaż detaliczną, nie przychody wydawców, więc nie są bezpośrednio porównywalne z polskim wskaźnikiem ani z francuskim LivresHebdo.

31 Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora..., dz. cyt.

32 KRS – sprawozdania finansowe wybranych podmiotów rynku książki za lata 2023–2024; analiza panelowa na podstawie e-KRS.

33 Polska Izba Książki, Ogólnopolska Baza Księgarń (OBK), obk.pik.org.pl/news/report, dostęp: 13.05.2026., dane o liczbie placówek księgarskich 2019–2025.

34 Rachubik J., Sroczyński M., Oleszczuk-Zygmuntowski J., Jeszcze książka nie zginęła?..., dz. cyt.

35 Tamże.

36 Tamże.

Dane finansowe wskazują, że **segment hurtowy operuje na niskiej rentowności netto (ok. 2 proc.)**. Pracując na minimalnych marżach, pełni w polskim systemie realną, wysokowolumenową funkcję infrastrukturalną. **Uzależnienie obiegu książki od tej wąskiej grupy (operatorów kontrolujących dostęp do infrastruktury rynku książki) jest potencjalnym zagrożeniem dla rynku.**

## RABATY, MARŻE, TERMINY PŁATNOŚCI, ASYMETRIE SIŁY

Obserwacja polskiego rynku książki wykazała, że nadrukowana na książce cena jest dziś raczej punktem odniesienia dla dalszych rozliczeń niż bezpośrednią informacją o koszcie zakupu dla klienta. Raport PLSE pokazuje, że mediana rabatu udzielanego firmom dystrybucyjnym wynosi 50 proc., księgarniom 38 proc., a klientom indywidualnym 30 proc.<sup>37</sup>. Oznacza to, że ta sama **książka funkcjonuje równocześnie jako produkt z nadrukowaną ceną oraz jako baza do wyliczania kaskadowych rabatów**, których poziom zależy od kanału i pozycji kontraktowej stron.

Perspektywę wydawców uzupełnia wewnętrzne badanie Porozumienia Wydawców Książek, obejmujące 17 oficyn: różnica między wartością sprzedaży przed upustami a wartością sprzedaży po upustach wzrosła z 31,7 mln zł w 2021 r. do 43,8 mln zł w 2024 r. Jednocześnie wartość sprzedaży po upustach między 2023 a 2024 r. zwiększyła się jedynie o 0,3 mln zł – z 540,9 mln zł do 541,2 mln zł. Może to sugerować, że **coraz większa część wartości sprzedaży była konsumowana przez rabaty i narastanie presji warunków handlowych przy stagnacji wartości sprzedaży**. Ponadto w tej samej badanej grupie wydawnictw średni rabat podstawowy wzrósł w latach 2021–2024 z 48,36 proc. do 49,81 proc., a po uwzględnieniu wszystkich upustów z 51,64 proc. do 53,57 proc.<sup>38</sup>. Nie jest to miara dla całego rynku, ale dodatkowo pokazuje, że **presja nie dotyczy wyłącznie ceny wyjściowej, lecz pełnego pakietu warunków handlowych w badanej grupie oficyn**.

**Utrata znaczenia ceny okładkowej ma charakter strukturalny – jest trwałą cechą modelu rynku, a nie przejściowym efektem akcji promocyjnych<sup>39</sup>**. W debacie branżowej często wskazuje się przy tym na mechanizm tzw. spirali cenowo-rabatowej: oczekiwanie wysokich upustów przez duże kanały sprzedaży może stanowić dla wydawców bodziec do podnoszenia ceny nominalnej, co pozwala na udzielenie wysokiego rabatu przy jednoczesnym zachowaniu rentowności produkcji. W takim ujęciu **presja rabatowa przestaje być czynnikiem obniżającym cenę końcową dla czytelnika**, a staje się elementem konstrukcyjnym ceny wyjściowej. Wydawca, antycypując oczekiwania dużych kanałów dystrybucji, musi skalkulować cenę okładkową tak, aby uwzględniała marże pośredników oraz dodatkowe koszty obecności w ofercie. **Cena nominalna musi „pomieścić” opłaty za ekspozycję, listing czy kampanie promocyjne wewnątrz platform (tzw. renty marketingowe)**, co prowadzi do zjawiska inflacji cen okładkowych. Precyzyjne zmierzenie skali tego mechanizmu dla całego rynku pozostaje trudne; dostępne dane pozwalają raczej na wskazanie kierunku tej zależności niż na jej ilościowe zwiarytowanie<sup>40</sup>. Nowsze źródła branżowe potwierdzają przy tym, że w preferowanych kanałach łączny ciężar rabatu, budżetów marketingowych i opłat może sięgać 60 proc. ceny okładkowej<sup>41</sup>.

37 Tamże.

38 Dane liczbowe pochodzą z badania „Policzmy się” przeprowadzonego przez Porozumienie Wydawców Książek obejmującego dane za lata 2021–2024 dla 17 oficyn. Wartości należy traktować jako obraz sytuacji badanej grupy wydawnictw, a nie jako pomiar całego rynku książki.

39 Tamże.

40 Tamże; KRS – sprawozdania finansowe wybranych podmiotów rynku książki za lata 2023–2024; analiza panelowa na podstawie e-KRS.

41 Biblioteka Analiz, Podsumowanie roku 2025 (BA nr 656/2025).



**Mechanika polskiego rynku książki wymusza na wydawcach długotrwałe kredytowanie łańcucha dostaw**, co przesuwają ciężar finansowania obrotu na początkowe ogniwo procesu. Podczas gdy koszty redakcji, praw autorskich, druku i marketingu muszą zostać sfinansowane na długo przed premierą, realny spływ należności z kanałów sprzedaży następuje z dużym opóźnieniem względem momentu transakcji. W praktyce oznacza to, że **wydawca ponoszący największe ryzyko inwestycyjne związane z sukcesem tytułu, staje się de facto kredytodawcą dla kolejnych etapów obiegu**. Nawet w przypadku pozycji o wysokim potencjale rynkowym przedsiębiorstwa z tego segmentu rynku mogą przez wiele miesięcy pozostawać w luce płynnościowej, co ogranicza ich zdolność do inwestowania w kolejne projekty.

Rabat handlowy to tylko część kosztów, jakie wydawca ponosi na rzecz podmiotów kontrolujących kanał sprzedaży – dużych sieci detalicznych, platform i dystrybutorów. **Na podstawowy upust nakładają się opłaty dodatkowe: za ekspozycję tytułu, usługi promocyjne, dostęp do danych sprzedażowych czy wsparcie logistyczne**. W efekcie całkowity transfer wartości od wydawcy do operatora handlowego obejmuje nie tylko rabat cenowy, lecz także swoistą rentę marketingową – płaconą za obecność tytułu w kanale i utrzymanie jego widoczności. Oznacza to, że **warunki handlowe przenoszą na wydawcę presję marżową oraz część ryzyka operacyjnego i kosztów obecności w kanale sprzedaży**. Im więcej wydatków na widoczność, obsługę i utrzymanie tytułu w obiegu pozostaje po stronie wydawcy, tym mniej sam nominalny rabat mówi o rzeczywistej relacji ekonomicznej między stronami – **kluczowe staje się nie to, ile wynosi upust, lecz kto finansuje i organizuje warunki sprzedaży**.

**Rentowność pośredników – czyli firm, które organizują przepływ książki od wydawcy do księgarni oraz innych kanałów sprzedaży – pozostaje niska** i nie potwierdza tezy o nadzwyczajnych marżach w tym segmencie. Analiza panelowa obejmująca wybrane, istotne podmioty sektora pokazuje, że ich rentowność netto oscylowała w latach 2023–2024 wokół poziomu 2 proc. W przypadku jednego z największych niezależnych dystrybutorów marża netto wyniosła 3 proc. Sprawozdania dostępne w KRS pokazują, że **marża netto po stronie wydawców wzrosła z 3,2 proc. do 4,8 proc.** Dodatkowo ten obraz jest zawyżany przez

wydawnictwa edukacyjne o innym modelu biznesowym<sup>42</sup>. Nie można więc z tych średnich wyciągać wniosku, że cały segment wydawniczy działa z bezpieczną poduszką rentowności. W praktyce **dla wielu wydawców ważniejsza od średniej marży rocznej pozostaje zdolność utrzymania płynności** między premierą książki a realnym wpływem należności. Oznacza to, że napięcie wokół rabatów nie należy przedstawiać jako prostego konfliktu między nadmiernie rentownymi pośrednikami a słabymi wydawcami: dostępne dane sugerują raczej inny obraz – rynek ma kilka ogniw działających na niskiej rentowności, ale **ciężar finansowania promocji, ekspozycji i opóźnionych płatności jest rozłożony nierówno**.

**Nadal brakuje jednak systematycznych danych o retro-rabatach<sup>43</sup>, rozkładzie terminów płatności i wartości opłat okołocenowych.** W tym kontekście wyzwania stojące przed sektorem wydawniczym należy postrzegać jako **splot barier o charakterze cenowym, kontraktowym oraz płynnościowym oraz wynikających z rozbudowanej architektury kosztów ukrytych poza samym rabatem**.

## PLATFORMY, WIDOCZNOŚĆ, DANE

**„Platformizacja rynku książki” to co najmniej dwa zjawiska – i nie należy ich utożsamiać.** Pierwsze dotyczy platform subskrypcyjnych i cyfrowej dystrybucji e-booków oraz audiobooków. Drugie – odnosi się do platform i detalistów e-commerce, którzy organizują sprzedaż książki drukowanej i konkurują logistyką, ekspozycją tytułów oraz dostępem do klienta.

W literaturze przedmiotu platformizacja oznacza zmianę reguł konkurencji – przewagę daje już nie tylko sama obecność w kanale sprzedaży, lecz także kontrola danych o użytkowniku oraz interfejsu (czyli sposobu prezentacji i kategoryzacji oferty, który decyduje o widoczności poszczególnych tytułów<sup>44</sup>). W segmencie e-commerce i marketplace **o przewadze rynkowej decyduje nie tylko cena, lecz także to, które książki użytkownik widzi jako pierwsze.** Dostępne analizy pokazują, że środowiska oparte na rekomendacjach i optymalizacji konwersji mogą wzmocnić koncentrację uwagi na ograniczonej grupie najpopularniejszych tytułów i premiować pozycje już dobrze sprzedające się<sup>45</sup>. Mechanizm ten wynika **z dążenia systemów algorytmicznych do maksymalizacji prawdopodobieństwa zakupu („konwersji”)**. W praktyce oznacza to, że platformy – zamiast promować niszowe bogactwo tzw. długiego ogona<sup>46</sup> – często działają jako katalizatory koncentracji, gdyż kierują uwagę masowego odbiorcy ku ograniczonemu zestawowi sprawdzonych rynkowo pozycji.

W segmencie książki cyfrowej kluczowe stają się: katalog, model dostępu i relacja platformy z użytkownikiem. **Cyfrowa dystrybucja obniżyła część barier wejścia po stronie podaży, ale nie wyeliminowała podmiotów kontrolujących dostęp do rynku.** Badanie rynku amerykańskiego pokazuje, że wejście Kindle i narzędzi **self-publishingu<sup>47</sup> zwiększyło liczbę tytułów oraz osłabiło**

42 KRS – sprawozdania finansowe wybranych podmiotów rynku książki za lata 2023–2024; analiza panelowa na podstawie e-KRS.

43 Retro-rabat (rabat retrospektywny) – instrument handlowy polegający na przyznaniu dodatkowego upustu po zrealizowaniu przez dystrybutora określonego celu (np. obrotu), rozliczany w okresach późniejszych niż sama transakcja sprzedaży.

44 Poell T., Nieborg D.B. The platformization of cultural production: Theorizing the contingent cultural commodity, „New Media & Society”, 20(11)/2018, 4275–4292.

45 Elberse A., Blockbusters: Hit-making, Risk-taking, and the Big Business of Entertainment, New York 2013.

46 Pojęcie „długiego ogona” (long tail) odnosi się do ogromnej liczby tytułów o relatywnie niskiej, jednostkowej sprzedaży, które dzięki nieograniczonej wirtualnej „półce” w kanałach cyfrowych mogą łącznie generować znaczący udział w przychodach.

47 Narzędzia self-publishingu to platformy umożliwiające autorom samodzielne wydawanie i dystrybucję książek bez pośrednictwa tradycyjnych wydawnictw.

**monopol tradycyjnych wydawców na dostęp do rynku**<sup>48</sup>. Nie oznaczało to jednak przejścia do świata całkowicie zdecentralizowanego. Kontrolę nad odkrywalnością tytułów, warunkami dystrybucji i relacją z czytelnikiem w dużej mierze przejmuje platforma<sup>49</sup>. Innymi słowy, **cyfryzacja przesuwa punkt nacisku z dostępu do półki na dostęp do uwagi użytkownika**.

**W świecie cyfrowym duże znaczenie ma to, kto ustala cenę i na jakich zasadach platforma sprzedaje tytuły.** Badania brytyjskiego rynku e-booków pokazują, że model agencyjny (w którym wydawca ustala cenę detaliczną, a platforma pobiera prowizję) nie musi prowadzić do wyższych cen niż klasyczny model hurtowy (gdzie to sprzedawca decyduje o ostatecznej cenie dla klienta). Przeciwnie, w analizowanej próbie e-booki sprzedawane w modelu agencyjnym były przeciętnie tańsze, a efekt ten był silniejszy w długim ogonie niż wśród bestsellerów<sup>50</sup>. W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę także na **ryzyko zamknięcia użytkownika w jednym ekosystemie**: gdy czytelnik, biblioteka lub wydawca przywiążą się do jednej platformy ze względu na zabezpieczenia techniczne, ekskluzywne formaty lub warunki dostępu, jej przewaga rośnie nawet bez formalnej wyłączności<sup>51</sup>. Kategoria platformy nie powinna być przy tym traktowana jako jednolita. **Inne skutki konkurencyjne generuje platforma abonamentowa, inne platforma typu marketplace**, gdzie kilka firm sprzedaje na wspólnej infrastrukturze, a jeszcze inne zintegrowany detalista, który łączy handel fizyczny, e-commerce i własne usługi cyfrowe<sup>52</sup>. Na znaczeniu tego modelu dostępu wskazuje także badanie rynku wykonane na rzecz Porozumienia Wydawców Książek. Objęło ono grupę 17 oficyn w latach 2021–2024 i wskazało, że **udział subskrypcji w przychodach z e-booków wzrósł z 18 do 24 proc., a w przypadku audiobooków z 34 do 45 proc.** Dane te pokazują kierunek zmian w badanej grupie, ale nie stanowią pełnego pomiaru całego rynku.

Podobny problem widać w obiegu bibliotecznym. Szacunki wskazują, że **e-booki i audiobooki odpowiadają dziś za około 3 proc. wszystkich wypożyczeń bibliotecznych w Polsce**. Dostępne analizy wskazują, że warunki cyfrowego dostępu mogą mierzalnie wpływać na rynek sprzedaży: *windowing* (czyli strategia opóźniania dostępności tytułu w określonych kanałach) podnosił przychody ze sprzedaży e-booków o 9,9 proc., a druku o 3,5 proc., a jego usunięcie oznaczałoby mniejsze przychody dla autorów, wydawców i księgarzy<sup>53</sup>. W praktyce oznacza to, że nawet **mały segment cyfrowego udostępniania może mieć znaczenie większe, niż sugeruje jego bieżący udział wolumenowy**, jeśli zmienia moment zakupu i zasady dostępu do nowości.

O ogólnych mechanizmach przewagi platform wiemy dziś dość dużo: o znaczeniu danych o użytkowniku, kontroli interfejsu i algorytmicznej selekcji tytułów<sup>54</sup>. **Znacznie słabiej udokumentowane pozostają natomiast w Polsce mechanizmy self-preferencing** (czyli faworyzowania przez platformę własnych produktów i usług we wspólnym ekosystemie) i skala algorytmicznego uprzywilejowania określonych tytułów.

48 Reimers I., Waldfogel J., Storming the Gatekeepers: Digital Disintermediation in the Market for Books, [w:] „International Journal of Industrial Organization” 31/2015, 47–58.

49 Poell T., Nieborg D.B., The platformization of cultural production..., dz. cyt.

50 Gail M.M., Klotz P.A., Digital vs. Physical Goods..., dz. cyt.

51 Kreutzmann-Gallasch A., Schrott S., A Case for Openness: Book Publishing and the Role of Amazon, [w:] „IIC – International Review of Intellectual Property and Competition Law”, 53/2022, 194–218.

52 Poell T., Nieborg D.B., The platformization of cultural production..., dz. cyt.; Biblioteka Analiz. Kondycja polskiego sektora..., dz. cyt.; KRS – sprawozdania finansowe wybranych podmiotów rynku książki za lata 2023–2024; analiza panelowa na podstawie e-KRS.

53 Cuccu L., Danne C., Evert J., Gorgels S., Handrich L., Waight S., The economic impact of e-lending in public libraries on the consumer book market. Final report, Berlin 2024.

54 Poell T., Nieborg D.B., The platformization of cultural production, dz. cyt.



## PERSPEKTYWY UCZESTNIKÓW RYNKU

Przeprowadzona analiza pozwala na stwierdzenie, że **sprzedaż na rynku książki przesuwają się do e-commerce, segment cyfrowy rośnie szybciej niż reszta rynku, koncentracja wzmacnia największych pośredników, a asymetria w podziale wartości sięga także relacji wydawca–twórca**. Uczestnicy rynku konsekwentnie opisują sektor jako coraz bardziej zależny od skali, logistyki i kontroli dostępu do klienta. W dyskusji o potencjalnych regulacjach pojawiają się **obawy o destabilizację relacji handlowych i wzrost kosztów operacyjnych**. Równocześnie wybrzmiewa wyraźna potrzeba pełnej oceny skutków i objęcia regulacją także segmentu cyfrowego.

**Asymetrie mogą występować także w relacjach między wydawcami a twórcami**. Raport Instytutu Książki autorstwa Mariusza Dziegłewskiego, oparty na dużej, ale niereprezentatywnej próbie, pokazuje, że **tylko 25 proc. twórców utrzymuje się wyłącznie z pracy twórczej, 72 proc. nie ma zabezpieczenia emerytalnego**, a 62 proc. sprzedało w ostatnich dwóch latach pełne majątkowe prawa autorskie do książki lub ilustracji<sup>55</sup>. Nie są to jednak dane o całej populacji pisarzy w Polsce. **Prawo autorskie formalnie przewiduje mechanizmy ochronne**: po nowelizacji z 2024 r. art. 43 wymaga wynagrodzenia godziwego i proporcjonalnego, a art. 44 pozwala autorowi żądać podwyższenia wynagrodzenia, gdy jest ono niewspółmiernie niskie wobec korzyści nabywcy praw<sup>56</sup>. **W praktyce skuteczność tych instrumentów pozostaje ograniczona przez ciężar dowodu i słaby dostęp autora do danych kontrahenta**. Najgłośniejszym przykładem tej asymetrii był spór Andrzeja Sapkowskiego z CD Projekt Red: autor sprzedał autorskie prawa majątkowe do *Wiedźmina* ryczałtowo, a gdy gry okazały się globalnym hitem, musiał sam dochodzić dodatkowego wynagrodzenia – bez dostępu do pełnych danych sprzedażowych kontrahenta. Sprawa zakończyła się ugodą, ale pokazuje lukę, którą nowelizacja z 2024 r. miała domknąć.

55 Dziegłewski M., Kondycja zawodowa i warunki pracy osób tworzących książki w Polsce. Raport z badań, Kraków 2025.

56 UPAPP - Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jedn. Dz.U. 2022 poz. 2509 ze zm.).

**Jednym z nielicznych punktów, co do których nie ma na rynku sporu, pozostaje potrzeba lepszych danych.** Brak wiarygodnej, wspólnej bazy informacji o sprzedaży i warunkach obrotu to duży strukturalny problem. Temat systematycznego zbierania danych o nakładach i sprzedaży pojawił się już na pierwszym posiedzeniu Zespołu ds. pola literackiego<sup>57</sup> – powołanego w lutym 2025 r. organu pomocniczego Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. Jego zadaniem jest m.in. wypracowanie systemowych rozwiązań dla rynku książki i środowiska literackiego, identyfikacja problemów twórców i instytucji oraz pełnienie roli łącznika między uczestnikami rynku a resortem kultury. W kwietniu 2025 r. w dyskusji Zespołu **wskazano możliwość wykorzystania danych z kas fiskalnych**<sup>58</sup>. Nie oznaczało to jeszcze uzgodnienia modelu wdrożenia, ale pokazywało kierunek dalszych prac. **Uzupełnieniem tego podejścia mógłby być Krajowy System e-Faktur (KSeF)**, który pozwalałby śledzić dane B2B po numerach EAN, podczas gdy **kasy fiskalne pokazywałyby przede wszystkim sprzedaż detaliczną** do konsumenta. **Temat modelu raportowania pozostaje sporny.** Drugim istotnym wątkiem dyskusji jest to, że potencjalna nowa regulacja **nie obejmuje e-booków, audiobooków ani modeli abonamentowych**, choć to właśnie te segmenty rozwijają się najszybciej.

Część napięć ma przy tym źródła szersze niż sama architektura rabatowa: dane wskazują, że przeciętny wydatek gospodarstw domowych na książki wyniósł w 2024 r. 24,36 zł na osobę, a udział książek w wydatkach na kulturę spadł z 5,9 proc. do 5,1 proc. Istotny wpływ ma również presja kosztowa, starzenie się społeczeństwa i przesunięcie nawyków zakupowych<sup>59</sup>. Dlatego **nie każda trafna diagnoza przekłada się automatycznie na jedno narzędzie ustawowe.**

---

57 Rachubik J., Sroczyński M., Oleszczuk-Zygmuntowski J., Jeszcze książka nie zginęła?, dz. cyt.; Protokół MKiDN nr 1/2025 – Zespół ds. pola literackiego, posiedzenie z 25.02.2025 r.

58 Protokół MKiDN Zespołu ds. pola literackiego, posiedzenie z 23.04.2025 r.

59 GUS, Kultura i dziedzictwo..., dz. cyt.; Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora..., dz. cyt.

# Doświadczenia z zagranicy



Europejski kontekst regulacji książki nie sprowadza się do prostego podziału na kraje z ceną stałą na okładce i kraje bez niej. W 2024 r. w Europie funkcjonowało 11 ustawowych systemów tego typu, ale różniły się: długością ochrony, dopuszczalnym poziomem rabatu, katalogiem wyjątków oraz zakresem pokrycia formatów cyfrowych<sup>60</sup>. Jakie wnioski z tych modeli są istotne dla polskiej debaty?

## KONTEKST

Wśród europejskich systemów regulacji ceny książki na osobną uwagę zasługuje włoska Ustawa Levi z 2011 r. Nie jest to system ceny ustalanej przez wydawcę, lecz mechanizm limitu maksymalnego rabatu od ceny okładkowej – pierwotnie 15 proc., a od 2020 r. zaostrzony do 5 proc. Ograniczenie obowiązuje we wszystkich kanałach (stacjonarnych i online) i obejmuje e-booki. Różnica konstrukcyjna ma znaczenie praktyczne – wydawca wyznacza cenę orientacyjną, ale sprzedawca zachowuje pewną elastyczność rabatową, o ile nie przekracza ustawowego limitu.

**Z kolei Francja i Niemcy przyjęły klasyczne systemy – tam cena wyjściowa jest wyznaczana przez wydawcę.** Inne państwa, np. przywołane już Włochy, opierają się raczej na ograniczeniu maksymalnego rabatu niż na identycznej konstrukcji prawnej<sup>61</sup>. Różnice między modelami w Europie dotyczą stosowanych instrumentów regulacyjnych. Kluczowe są co najmniej cztery wymiary:

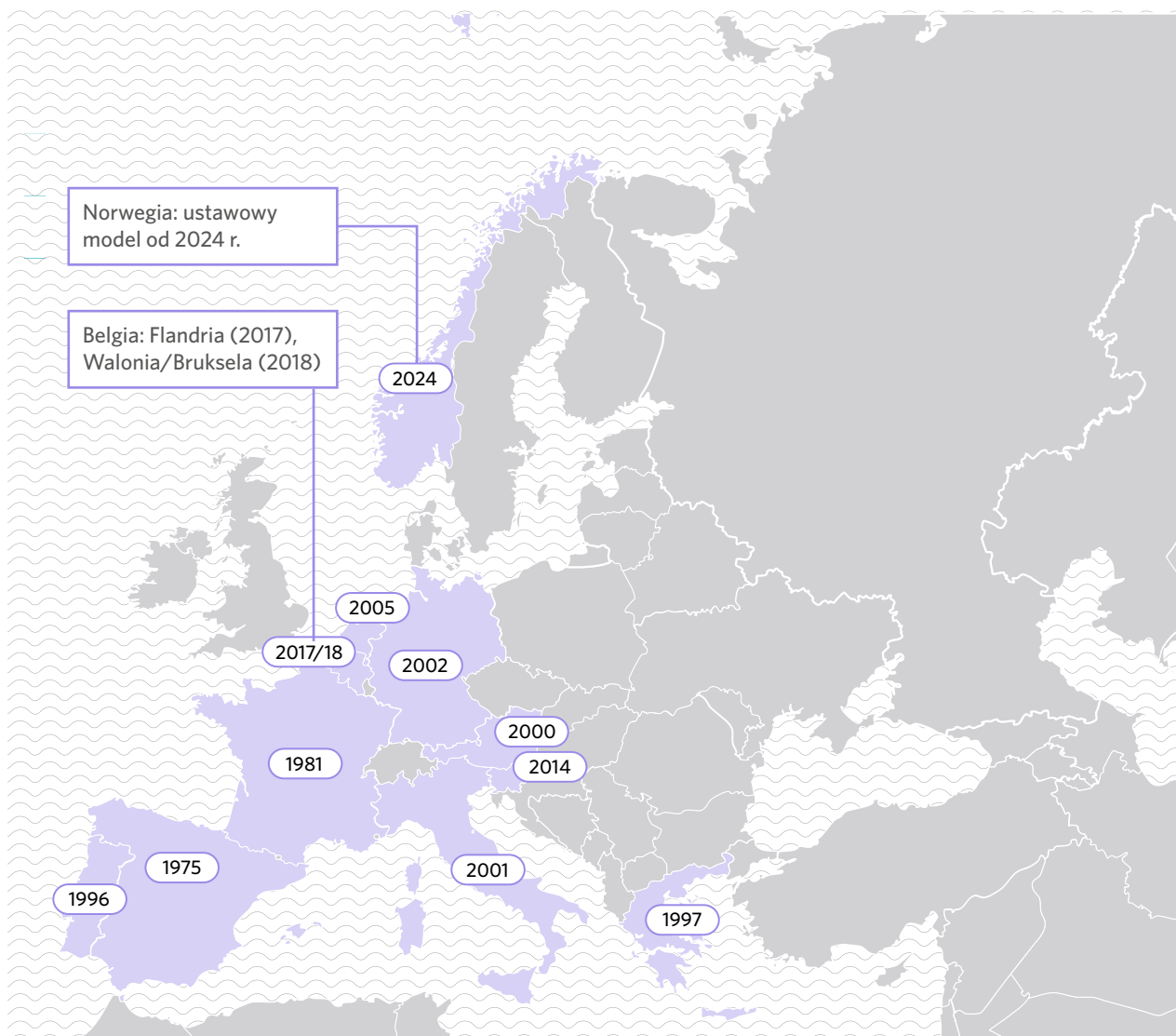
- 1 kto ustala cenę,
- 2 jak długo trwa jej ochrona,
- 3 jakie wyjątki przewidziano dla określonych typów nabywców,
- 4 czy regulacja obejmuje formaty cyfrowe.

60 Rønning H., Slaatta T., Book Laws in European Countries: A comparative analysis, „Logos”, 34(4)/2024, 7-28; Poort J., van Eijk N., Digital Fixation: The Law and Economics of a Fixed E-Book Price, [w:] „International Journal of Cultural Policy”, 21(5)/2015, 527-539.

61 Rønning H., Slaatta T., Book Laws in European Countries..., dz. cyt.; Marcowitz-Bitton M., Nussim J., Regulation of Book Markets, [w:] „Washington University Law Review”, 97(3)/2020, 835-901.

## PAŃSTWA EUROPEJSKIE ZUSTAWOWYMI REGULACJAMI CEN KSIĄŻEK

Daty wejścia w życie pokazano bezpośrednio na mapie.



ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE.

Część państw rozszerzyła przepisy na e-booki, ale abonamentowy dostęp do **audiobooków pozostaje zwykle poza klasycznymi ustawami o książce**<sup>62</sup>. Badania empiryczne w zakresie skutków regulacji opierają się na danych zagregowanych i na bardzo niewielkiej liczbie rzeczywistych zmian polityki w badanym okresie<sup>63</sup>. **Nie da się więc na podstawie samego faktu istnienia takiej regulacji zbudować prostego rankingu rynków „udanych” i „nieudanych”.**

**Francja i Niemcy nie są jednak dobrym przybliżeniem dogodnego momentu wejścia w regulację.** Oba systemy wyrastały z dłuższej historii porozumień branżowych i kolejnych dostosowań instytucjonalnych: we Francji ścieżka prowadziła do Ustawy Langa z 1981 r., a w Niemczech od dobrowolnych porozumień Börsenvereine z końca XIX w. do federalnej Ustawy Buchpreisbindungsgesetz z 2002 r.<sup>64</sup>. Oznacza to, że **obecna struktura tych rynków rozwijała się już pod trwałymi**

62 Poort J., van Eijk N., Digital Fixation..., dz. cyt.; Rønning H., Slaatta T., Book Laws in European Countries..., dz. cyt.

63 Williams R.J., Empirical effects of resale price maintenance: Evidence from fixed book price policies in Europe, [w:] „Journal of Competition Law & Economics”, 20(1-2)/2024, 108-136.

64 Rønning H., Slaatta T., Book Laws in European Countries..., dz. cyt.; Marcowitz-Bitton M., Nussim J., Regulation of Book Markets, dz. cyt.

**ograniczeniami cenowymi, a nie została do nich dopasowana dopiero po latach swobodnej konkurencji, jak rozważane jest to w Polsce.**

**Uzupełniającym punktem odniesienia, bo pozaeuropejskim, jest Izrael,** gdzie ustawę o ochronie książki wprowadzono w 2014 r. i uchylono w 2016 – przed upływem pierwotnie przewidzianego terminu. Przyczyny uchylecia były przedmiotem sporu między uczestnikami rynku a Ministerstwem Kultury, a dostępne dane o skutkach sprzedażowych są rozbieżne i pochodzą głównie od stron konfliktu<sup>65</sup>. Przypadek ten pokazuje, że **trwałość takich rozwiązań zależy nie tylko od ich konstrukcji prawnej, lecz także od politycznego i rynkowego konsensusu wokół celu regulacji.**



## FRANCJA

Ustawa	loi Lang (1981), nowele 2011 (e-booki), 2014 (anti-Amazon)
Kto ustala cenę	wydawca lub importer
Okres ochrony	24 miesiące i dodatkowo 6 miesięcy od ostatniej dostawy do księgarń
Maks. rabat konsumencki	5% (9% dla bibliotek)
E-booki	objęte od 2011
Audiobooki	nieobjęte
Rynek (2024)	2,90 mld euro przychodów wydawców; 36 232 nowe tytuły
Segment cyfrowy	10,1% sprzedaży wydawców
Sieć księgarska	ponad 3500 niezależnych księgarń (2009); późniejsze dane: księgarnie 23,7% zakupów nowych drukowanych książek (2023)

ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE.

Ustawa Langa z 1981 r. należy do klasycznych europejskich modeli ochrony ceny książki ustalonej przez wydawcę. W praktyce oznacza to, że **cenę nowej książki wyznacza wydawca lub importer, a wszyscy sprzedawcy muszą ją respektować**. Standardowy rabat dla konsumenta nie może przekroczyć 5 proc. Celem regulacji nie było tylko ograniczenie promocji cenowych, lecz także osłabienie wojen rabatowych wokół bestsellerów, utrzymanie gęstej sieci księgarń i przesunięcie konkurencji z ceny na ofertę, doradztwo i lokalną dostępność książki<sup>66</sup>.

**Najsilniejszą stroną francuskiego modelu jest jego trwałość połączona z utrzymaniem rozbudowanej infrastruktury rynku.** Rządowa ewaluacja po blisko trzech dekadach funkcjo-

65 International Publishers Association, Israel Scraps Fixed Book Price amid Political Chicanery, 29.06.2016, <https://internationalpublishers.org/israel-scraps-fixed-book-price-amid-political-chicanery/>, dostęp: 17.05.2026; Publishing Perspectives, Amid Controversy, Israel Repeals Its Fixed Price 'Book Law', 06.06.2016, <https://publishingperspectives.com/2016/06/book-law-israel-knesset/>, dostęp: 17.05.2026; Publishing Perspectives, Israel's Repealed Book Law: A Rights Agent's Viewpoint, 13.08.2016, <https://publishingperspectives.com/2016/09/rights-edition-israel-book-law/>, dostęp: 17.05.2026.

66 Loi n° 2011-590 du 26 mai 2011 relative au prix du livre numérique, JORF n° 0124 du 28 mai 2011, texte n° 2, NOR: MC-CX1027694L.; Gaymard H., Situation du livre. Evaluation de la loi relative au prix du livre et questions prospectives. Rapport a la Ministre de la Culture et de la Communication, b.m. 2009.

nowania ustawy opisywała nadal ponad 3500 niezależnych księgarń i około 595 tys. dostępnych tytułów<sup>67</sup>. Dane o strukturze sprzedaży pokazują, że dziesięć największych bestsellerów odpowiadało we Francji za ok. 2,5 proc. rynku, podczas gdy w Wielkiej Brytanii po deregulacji było to ponad 15 proc.<sup>68</sup>. **Francja nie jest jednak przykładem, na którym regulacja zatrzymała ewolucję struktury sprzedaży.** Między 1994 a 2007 r. udział księgarń w zakupach gospodarstw domowych spadł z 33 do 24 proc., a udział internetu wzrósł z 1 do 8 proc.<sup>69</sup>. Oznacza to, że **stała cena współistniała z przesunięciem sprzedaży między kanałami.** Ceny książek we Francji wzrosły między 2015 a 2024 r. o 9 proc., czyli wolniej niż w np. Niemczech czy Wielkiej Brytanii<sup>70</sup>. **Regulacja nie zatrzymała wzrostu kanałów zdalnych, ale współistniała z gęstą siecią księgarń, szeroką ofertą i umiarkowaną dynamiką cen.**



## NIEMCY

Ustawa	Buchpreisbindungsgesetz (2002), nowele 2016 (e-booki), 2020
Kto ustala cenę	wydawca; zasada równego traktowania kanałów
Okres ochrony	18 miesięcy
Maks. rabat konsumencki	wydawca ustala cenę; jednolita cena we wszystkich kanałach dystrybucji
E-booki	objęte od 2016
Audiobooki (streaming)	nieobjęte
Wyjątek biblioteczny	tak (§7 BuchPrG)
Rynek (2023)	9,707 mld euro
Kanały (2023)	księgarnie stacjonarne 41,8%; internet 24,8%

ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE.

W Niemczech podstawą regulacji jest Buchpreisbindungsgesetz (BuchPrG) – federalna ustawa o stałej cenie książki, która wiąże sprzedawców ceną wyznaczoną przez wydawcę. W praktyce oznacza to, że **cenę książki ustala wydawca, a sprzedawcy muszą stosować ją w całym obrocie detalicznym.** W odróżnieniu od modelu francuskiego ustawa nie operuje prostym limitem rabatu dla konsumenta, lecz wiąże sprzedawcę ceną wyznaczoną przez wydawcę. **Okres ochrony ceny wynosi 18 miesięcy,** a pełne objęcie systemem e-booków nastąpiło dopiero po nowelizacji z 2016 r.<sup>71</sup>. Jednocześnie **stabilna regulacja cenowa nie zatrzymuje sama z siebie zmiany struktury rynku.** W 2023 r. wartość rynku książki wyniosła 9,7 mld euro, ale udział księgarń stacjonarnych w obrocie spadł do 42 proc., podczas gdy internet odpowiadał

67 Gaynard H., Situation du livre..., dz. cyt.

68 Tamże; Fishwick F., Effects of abolition of Resale Price Maintenance on Books in UK (draft), 2019, [https://www.uni-giessen.de/en/faculties/f02/faculty/professorships/economics/goetz/research-1/workshops/workshop-on-the-economics-of-fixed-book-price-systems/presentations-1/Frank\\_Fishwick\\_Giessen\\_draft.pdf](https://www.uni-giessen.de/en/faculties/f02/faculty/professorships/economics/goetz/research-1/workshops/workshop-on-the-economics-of-fixed-book-price-systems/presentations-1/Frank_Fishwick_Giessen_draft.pdf), dostęp: 17.05.2026.

69 Gaynard H., Situation du livre..., dz. cyt.

70 Eurostat, Harmonised index of consumer prices (HICP) - ECOICOP ver.2 - indices and rates of change, annual data, online data code: prc\_hicp\_ainr, kategoria: CP0951 „Books”, dane dla 2025 r., DOI: 10.2908/prc\_hicp\_ainr, dostęp: 18.05.2026.

71 BuchPrG, §1-2; Rønning H., Slaatta T., Book Laws in European Countries..., dz. cyt.

już za 25 proc.<sup>72</sup>. To ważny sygnał dla polskiej debaty – BuchPrG ogranicza możliwość wojny cenowej między kanałami, ale nie neutralizuje digitalizacji, platformizacji ani przesunięcia zachowań zakupowych do kanału online. W Niemczech ceny książek rosły wolniej niż w Wielkiej Brytanii: w latach 1996–2018 wskaźnik cen książek wzrósł w Niemczech o 29 proc., wobec 80 proc. w Wielkiej Brytanii<sup>73</sup>. Nowsze dane Eurostatu pokazują jednak także wyraźny wzrost cen w samych Niemczech po 2015 r., więc **BuchPrG nie może być przedstawiana jako gwarancja cenowej stagnacji**<sup>74</sup>, raczej jako przykład, gdzie **regulacja współistnieje z relatywnie stabilnym rynkiem, ale nie eliminuje presji kosztowej ani zmiany kanałowej**.

## PORÓWNANIE MODELI

PARAMETR	FRANCJA	NIEMCY	POLSKA (PROJEKT ORK)
Ustawa	loi Lang (1981)	BuchPrG (2002)	projekt ustawy o ochronie rynku książki (2025)
Kto ustala cenę	wydawca / importer	wydawca	wydawca
Okres ochrony	24 mies.+ 6 miesięcy od ostatniej dostawy	18 mies.	12 mies.
Limit rabatu (dystrybucja)	brak ustawowego limitu; cena wydawcy wiąże	brak ustawowego limitu; cena wydawcy wiąże	max 45%
Maks. rabat konsumencki	5% (9% dla bibliotek)	cena wydawcy obowiązuje wszystkich	brak odrębnego limitu konsumenckiego
E-booki	tak (od 2011)	tak (od 2016)	nie
Audiobooki (streaming)	nie	nie	nie
Wyjątki	biblioteki (9%), antykwarjaty, eksport	biblioteki (S7), podręczniki (sporne)	w trakcie projektowania
Rynek (ok.)	2,90 mld euro (2024)	9,71 mld euro (2023)	-1 mld euro / 4,5 mld zł detal (2024)
Kanały: stacjonarne / online	księgarnie 23,7%; internet 22,2% (2023)	stacjonarne 41,8%; internet 24,8% (2023)	internet 52%; księgarnie 23% (2024)
Segment cyfrowy (% sprzedaży)	10,1% (2024)	-	-16% przychodów wydawców
Liczba księgarń	3500+ niezależnych (2009)	-	1592 (2026-03, OBK)
Egzekwowanie	sądowe + administracyjne; państwo reaguje na obejścia (nowela 2014 - odpowiedź na praktyki Amazona)	sądowe; stowarzyszenia branżowe monitorują	projektowane: raportowanie do GUS + nadzór
Kluczowy spór	czy FBP rzeczywiście chroni różnorodność, ochrona różnorodności czy instrument przeciw Amazonowi?	subsydia krzyżowe bez dowodu; niem. organ ds. konkurencji (2018): za zniesieniem ustawy	luka cyfrowa; ryzyko wzmocnienia lidera rynku; brak danych

ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE.

72 Börsenverein des Deutschen Buchhandels, Buch und Buchhandel in Zahlen, Frankfurt am Main, 2024; Budzinski O., Stöhr, A., Schmid A., Die Buchpreisbindung: Evergreen oder Auslaufmodell?, 2024, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/335035/1/1949087549.pdf>, dostęp: 17.05.2026.

73 Fishwick F., The Abolition of Resale Price Maintenance in the UK Book Market (draft), b.m. 2019.

74 Eurostat, HICP - annual data (average index and rate of change), kod danych online: prc\_hicp\_aaind / prc\_hicp\_aainr, CP0951 „Books”, wskaźnik: annual average index, dane za 2025 r., dostęp: 04.05.2026.

# Wnioski

Polski rynek książki to układ powiązanych segmentów; to 4,5 mld zł sprzedaży detalicznej, 30 tys. nowych tytułów rocznie, ale też 16 proc. przychodów wydawców z segmentu cyfrowego i 1592 księgarnie stacjonarne (wobec 3100 w 2010 r.). Napięcie na rynku wynika z walki o dostęp do klienta, także w detalu omnikanałowym oraz na platformach. Skala zmiany jest już wyraźna – internet odpowiada za 52 proc. dystrybucji książek, podczas gdy księgarnie za 23 proc. **To pokazuje, że ciężar rynku przesunął się w stronę kanałów zdalnych i modeli omnikanałowych.**

**Doświadczenia Francji i Niemiec nie potwierdzają, że każda regulacja cenowa szkodzi – ale jasno dowodzą, że jednolita cena książki nie zatrzymuje ani platformizacji, ani odpływania sprzedaży do kanałów zdalnych.** Polski projekt ORK (12 miesięcy, pułap rabatu 45 proc., obowiązki raportowe) jest wobec tych modeli hybrydą, a debata o nim toczy się przy ograniczonych danych.

Z przeprowadzonej diagnozy wyłaniają się trzy ważne zagadnienia:



**Za mało jest danych.** Należy stworzyć stały system ich zbierania (ceny transakcyjne, udziały kanałów, segment cyfrowy, zakupy biblioteczne). Dziś brakuje porównywalnych szeregów o sprzedaży, kanałach i segmencie cyfrowym, a nawet wiarygodnych informacji o samym projekcie potencjalnych regulacji. Bez tego każda interwencja legislacyjna będzie testowana na ślepo. Wykorzystanie danych z kas fiskalnych, które pokazują sprzedaż detaliczną do konsumenta, jest konkretnym punktem wyjścia, ale wymaga uzupełnienia o Krajowy System e-Faktur (KSeF), który pozwalałby śledzić dane B2B po numerach EAN.



**Jeśli regulacja, to pakiet a nie pojedynczy instrument.** Jeśli ustawa ORK ograniczy tylko rabat podstawowy, ale nie obejmie segmentu cyfrowego i nie zamknie obejmie przez opłaty marketingowe i ekspozycyjne, głównym beneficjentem może okazać się gracz, który już dziś łączy skalę stacjonarną, e-commerce, dane i logistykę – a nie niezależne księgarnie. Pułap 45 proc. zrównuje kanały o bardzo różnych strukturach marży; bez ograniczenia opłat pozarabatowych część dodatkowej przestrzeni cenowej trafi do największego operatora. Sama diagnoza nie daje jednak podstaw do tezy, że każda wersja regulacji ceny nowości automatycznie poprawi pozycję niezależnych księgarń albo zatrzyma zmianę kanałową. Doświadczenia Francji i Niemiec pokazują raczej, że taki instrument może co najwyżej ograniczać część presji cenowej, ale nie zastępuje działań wobec segmentu cyfrowego, opłat pozarabatowych i przewag logistyczno-marketingowych największych graczy.



**Warto rozważyć reformę zakupów w bibliotekach** (odejście od kryterium najniższej ceny, powiązanie części zamówień z lokalnymi księgarniami, zwiększenie budżetów na cyfrowe wypożyczenia). Obecny model przetargowy, w którym

dominującym, a czasem jedynym kryterium pozostaje najniższa cena, sprzyja największym dystrybutorom hurtowym i osłabia udział lokalnych księgarń w obiegu publicznym. Jednym z możliwych kierunków byłoby więc odejście od zasady „najtańszej książki” na rzecz kryteriów bardziej zróżnicowanych, uwzględniających lokalność dostawcy, strukturę rynku albo funkcję księgarni jako instytucji kultury. W praktyce oznaczałoby to, że część zakupów publicznych mogłaby być świadomie kierowana przez lokalne księgarnie, zamiast przechodzić niemal wyłącznie przez największych operatorów hurtowych. Taka zmiana nie zastąpiłaby rynku detalicznego, ale mogłaby ograniczyć efekt, w którym środki publiczne wzmacniają te same podmioty, które już dominują w dystrybucji komercyjnej. Poza reformą zamówień publicznych w debacie pojawiają się także szersze postulaty systemowego wsparcia niezależnych księgarń – od polityki lokalowej, czyli np. preferencyjne stawki czynszów po programy dotacyjne, jednak ich analiza wykracza poza ramy niniejszego opracowania.

Wniosek końcowy z raportu jest następujący: **diagnoza rynku książki w Polsce jest wystarczająco wiarygodna, by uzasadnić konieczność podjęcia poważnej debaty o interwencji państwa w celu ochrony tegoż rynku, niemniej żadna analizowana pojedyncza propozycja rozwiązania nie jest na tyle adekwatna, by przedstawiać ją jako uniwersalne antidotum.** Dotyczy to także potencjalnej regulacji ORK – w świetle zebranych danych należy ją traktować jako wariant wymagający dalszego dopracowania, a nie jako gotową odpowiedź na całość problemu.

Dlatego kolejnym krokiem powinno być rozstrzygnięcie konkretnych pytań o: cel, zakres interwencji legislacyjnej, o akceptowalne wyjątki i metody ograniczania obejścia regulacji; o dane, które mogą służyć pomiarowi skutków i ich ocenie.

# Źródła

## DANE

- Bank Danych Lokalnych GUS, Biblioteki publiczne: czytelnicy i wypożyczenia (Polska, 2005–2024), dostęp: 02.05.2026.
- Biblioteka Analiz, Kondycja polskiego sektora książkowego – Raport 2024, Warszawa 2024.
- Biblioteka Analiz, Podsumowanie roku 2025 (BA nr 656/2025).
- Biblioteka Narodowa, Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2023 roku, Warszawa 2024. Biblioteka Narodowa, Stan czytelnictwa książek w Polsce w 2024 roku, Warszawa 2025.
- Biblioteka Narodowa, Ruch wydawniczy w liczbach, tom 79/2024 k, Warszawa 2025.
- Eurostat, Internet purchases – goods or services (2020 onwards), online data code: isoc\_ec\_ibgs, DOI: 10.2908/isoc\_ec\_ibgs, dane dla 2024 r., dostęp: 18.05.2026.
- Eurostat, HICP – annual data (average index and rate of change), kod danych online: prc\_hicp\_aaind / prc\_hicp\_aainr, CP0951 „Books”, wskaźnik: annual average index, dane za 2025 r., dostęp: 04.05.2026.
- Eurostat, HICP – annual data (average index and rate of change), online data code: prc\_hicp\_aaind; zob. także: Harmonised index of consumer prices (HICP), online data code: prc\_hicp\_aainr, kategoria: CP0951 „Books”, wskaźnik: annual average index, dane za 2025 r., DOI: 10.2908/prc\_hicp\_aaind, dostęp: 04.05.2026.
- GUS, Kultura i dziedzictwo narodowe w 2024 r., Warszawa 2025.
- GUS, Biblioteki publiczne w 2024 r., Warszawa 2025.
- GUS, Budżet czasu ludności 2023, Warszawa 2025.
- KRS – sprawozdania finansowe wybranych podmiotów rynku książki za lata 2023–2024; analiza panelowa na podstawie e-KRS.
- Polska Izba Książki, Ogólnopolska Baza Księgarń (OBK), obk.pik.org.pl/news/report, dostęp: 13.05.2026

## USTAWY

- BuchPrG – Gesetz über die Preisbindung für Bücher (Niemcy, 2002, ze zm. z 2016 i 2023).
- Loi n° 2011-590 du 26 mai 2011 relative au prix du livre numérique, JORF n° 0124 du 28 mai 2011, texte n° 2, NOR: MCCX1027694L.
- UPAPP – Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jedn. Dz.U. 2022 poz. 2509 ze zm.).

## OPRACOWANIA

- Braunstein J., Carreira É., Dupuy É., Knappek C., Classement 2025 : les 200 premiers éditeurs français, 02.09.2025, <https://m.livreshebdo.fr/article/classement-2025-les-200-premiers-editeurs-francais>, dostęp: 17.05.2026.
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels, Buch und Buchhandel in Zahlen, Frankfurt am Main, 2024.
- Budzinski O., Stöhr A., Schmid A., Die Buchpreisbindung: Evergreen oder Auslaufmodell?, [w:] „List Forum für Wirtschafts – und Finanzpolitik”, 50/2024, 229–247.
- Canoy M., van Ours J., van der Ploeg F., The Economics of Books, [w:] „CESifo Economic Studies”, 52(1), 134–172.
- Colbjørnsen T., Tøllerås K., Steiner A., Talking About Audio: Analysing Book Industry Trade Talk on Audiobooks and Streaming in Sweden and Norway, [w:] „Publishing Research Quarterly”, 39/2023, 17–33.
- Cuccu L., Danne C., Evert J., Gorgels S., Handrich L., Waights S., The economic impact of e-lending in public libraries on the consumer book market. Final report, Berlin 2004.
- Dziegłowski M., Kondycja zawodowa i warunki pracy osób tworzących książki w Polsce. Raport z badań, Kraków 2025.
- Elberse A., Blockbusters: Hit-making, Risk-taking, and the Big Business of Entertainment, New York 2013.
- Fishwick F., Book Prices in the UK Since the End of Resale Price Maintenance, b.m. 2008.
- Fishwick F., Effects of abolition of Resale Price Maintenance on Books in UK (draft), 2019, [https://www.uni-giessen.de/en/faculties/f02/faculty/professorships/economics/goetz/research-1/workshops/workshop-on-the-economics-of-fixed-book-price-systems/presentations-1/Frank\\_Fishwick\\_Giessen\\_draft.pdf](https://www.uni-giessen.de/en/faculties/f02/faculty/professorships/economics/goetz/research-1/workshops/workshop-on-the-economics-of-fixed-book-price-systems/presentations-1/Frank_Fishwick_Giessen_draft.pdf), dostęp: 17.05.2026.
- Gail M.M., Klotz P.A., Digital vs. Physical Goods: Evidence from the Book Market, [w:] „MAGKS Joint Discussion Paper Series in Economics”, 17/2024, 1–29.
- Gaymard H., Situation du livre. Evaluation de la loi relative au prix du livre et questions prospectives. Rapport a la Ministre de la Culture et de la Communication, b.m. 2009.
- Genakos C., Pagliero M., Sabatino L., Valletti T., Cultural Exception? The Impact of Price Regulation on Prices and Variety in the Market for Books, SSRN Working Paper No. 6505945, b.m. 2006.
- Hui Li, Are e-books a different channel? Multichannel management of digital products, [w:] „Quantitative Marketing and Economics”, 19/2021, 179–225.

- Instytut Książki, Program Instytutu Książki „Certyfikat dla małych księgarń”. Edycja na lata 2025–2026. Regulamin, Kraków 2025, dostęp: 18.05.2026.
- International Publishers Association, Israel Scraps Fixed Book Price amid Political Chicanery, 29.06.2016, <https://internationalpublishers.org/israel-scraps-fixed-book-price-amid-political-chicanery/>, dostęp: 17.05.2026.
- Kontolaimou A., Prodromidis P., Konstantakopoulou I., The issue of fixed book pricing: Evidence based on the Greek experience, [w:] „Cyprus Economic Policy Review”, 13(2)/2019, 102–120.
- Kreutzmann-Gallasch A., Schroff S., A Case for Openness – Book Publishing and the Role of Amazon, [w:] „IIC – International Review of Intellectual Property and Competition Law”, 53/2022, 194–218.
- Marcowitz-Bitton M., Nussim J., Regulation of Book Markets, [w:] „Washington University Law Review”, 97(3)/2020, 835–901.
- Monopolkommission, Buchpreisbindung in Deutschland? Zur Regulierungsbegründung und –gestaltung, 2018, [https://www.monopolkommission.de/images/PDF/SG/s80\\_volltext.pdf](https://www.monopolkommission.de/images/PDF/SG/s80_volltext.pdf), dostęp: 17.05.2026.
- Poell T., Nieborg D.B., The platformization of cultural production: Theorizing the contingent of cultural commodity, [w:] „New Media & Society”, 20(11)/2018, 4275–4292.
- Polish Book Institute, The Polish Book Market 2025, <https://www.bookinstitute.pl/wp-content/uploads/2025/09/the-polish-book-market-2025.pdf>, dostęp: 17.05.2026.
- Poort J., van Eijk N., Digital Fixation: The Law and Economics of a Fixed E-Book Price, [w:] „International Journal of Cultural Policy”, 21(5)/2015, 527–539.
- Porozumienie Wydawców, Pismo do Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego w sprawie Ustawy o ochronie rynku książki, Warszawa 2025.
- Porozumienie Wydawców Książek Związek Pracodawców, „Policzmy się” – wewnętrzne badanie 17 oficyn, dane za lata 2021–2024, Warszawa 2025.
- Publishing Perspectives, Amid Controversy, Israel Repeals Its Fixed Price ‘Book Law’, 06.06.2016, <https://publishingperspectives.com/2016/06/book-law-israel-knesset/>, dostęp: 17.05.2026.
- Publishing Perspectives, Israel’s Repealed Book Law: A Rights Agent’s Viewpoint, 13.08.2016, <https://publishingperspectives.com/2016/09/rights-edition-israel-book-law/>, dostęp: 17.05.2026.
- Rachubik J., Sroczyński M., Oleszczuk-Zygmuntowski J., Jeszcze książka nie zginęła? Raport dla Instytutu Książki, Warszawa 2024.
- Reimers I., Waldfogel J., Storming the Gatekeepers: Digital Disintermediation in the Market for Books, [w:] „International Journal of Industrial Organization” 31/2015, 47–58.
- Rønning H., Slaatta, Book Laws in European Countries: A comparative analysis, „Logos”, 34(4)/2024, 7–28
- Schulte Ch., Umsatzkonzentration bei den Top 10-Verlagen nimmt leicht zu, „Börsenblatt” z 22.03.2024.
- Syndicat national de l’edition, Les chiffres de l’edition. Synthèse 2024/2025, Paryż, 2025.
- Tivnan T., Review of the Year – The Publishers, „The Bookseller” z 24.01.2025.
- Williams R.J., Empirical Effects of Resale Price Maintenance: Evidence from Fixed Book Price Policies in Europe, [w:] „Journal of Competition Law & Economics”, 20/2024, 108–136.

