

RAPORT 01 / 2026

Bariery wejścia polskich autorów na rynek anglojęzyczny. Desk research 2026

Rynek anglojęzyczny oferuje dużą skalę, lecz sam przekład nie tworzy jeszcze produktu wydawniczego gotowego do sprzedaży. Największe bariery znajdują się na styku finansowania, praw, jakości próbki, wyboru rynku i dystrybucji.

Wersja 1.0 - desk research. Stan źródeł: 11 lipca 2026 r. Materiał nie jest wynikiem własnego badania ankietowego Planet Natives.

PLANET NATIVES - RAPORTY RYNKOWE

Wersja HTML jest podstawową wersją publikacji. PDF jest tekstowym eksportem do czytania i cytowania.

1. Metodologia

Analiza obejmuje publiczne materiały Instytutu Książki, raport o warunkach pracy osób tworzących książki w Polsce, dane Empik Selfpublishing, statystyki Publishers Association oraz materiały organizacji autorów.

Badanie ma charakter desk research. Nie prowadzono ankiety polskich autorów, agentów ani wydawców zagranicznych. Raport porządkuje udokumentowane bariery, ale nie przypisuje im fikcyjnych udziałów procentowych.

2. Duży rynek nie oznacza łatwego wejścia

Brytyjska branża wydawnicza osiągnęła w 2025 roku 7,4 mld GBP przychodów. Segment fiction wzrósł o 8%, książki dziecięce o 7%, a audiobooki cyfrowe o 10%. Dane potwierdzają skalę rynku i wzrost wybranych formatów, lecz nie mierzą popytu na książki pochodzące z Polski.

Według danych samego Empiku w 2025 roku do jego platformy selfpublishingowej dołączyło blisko 4400 autorów, a łącznie działało na niej około 11 tys. twórców. Jest to sygnał rosnącej podaży polskich projektów, nie pełna statystyka całego rynku self-publishingowego.

- Skala rynku docelowego nie jest miarą dostępności dla pojedynczego autora.
- Rosnąca liczba książek zwiększa znaczenie pozycjonowania, jakości próbki i dystrybucji.
- UK, USA, Kanada i Australia wymagają oddzielnych decyzji rynkowych.

3. Słaba pozycja ekonomiczna twórców zwiększa ryzyko

Badanie kondycji zawodowej osób tworzących książki objęło 663 osoby ilościowo i 75 jakościowo. Opisuje między innymi koncentrację dystrybucji, nadprodukcję tytułów i trudności ambitnej literatury w dotarciu do sprzedaży.

Badanie nie wyodrębnia autorów planujących przekład na angielski. Pokazuje jednak, że część twórców rozpoczyna ekspansję z ograniczonym budżetem i niewielką zdolnością finansowania wielu prób. Tym ważniejsza staje się walidacja projektu przed zleceniem całej książki.

4. Przekład nie zastępuje projektu wydawniczego

Program Translatorski ©POLAND jest kierowany do wydawców. Dokumentacja wniosku wymaga profilu wydawnictwa, umów dotyczących praw i przekładu oraz planu promocji i dystrybucji. Pokazuje to, że rynek ocenia cały projekt, a nie wyłącznie angielski tekst.

Dostępne finansowanie może zmniejszyć barierę kosztową, lecz nie jest automatyczne. Nabór, kwalifikowalność i zakres finansowania trzeba sprawdzać dla konkretnej książki i konkretnego partnera.

Najdroższy błąd to sfinansowanie całej książki bez sprawdzenia rights pitchu, synopsis, próbki, comparable titles i realnej ścieżki wydania.

5. Próbką jest testem projektu, nie ozdobą

Program Sample Translations ©POLAND finansuje do 20 znormalizowanych stron próbnego przekładu. Wniosek składa tłumacz mający co najmniej jeden książkowy przekład z polskiego; dodatkowo punktowane jest wstępne zainteresowanie potencjalnego wydawcy.

Profesjonalna próbka może więc być pierwszym mierzalnym etapem: pozwala ocenić głos, przygotować pitch i zebrać odpowiedzi rynku przed finansowaniem całego manuskryptu.

6. Rekomendowany plan wejścia

Najpierw należy wybrać rynek i model: sprzedaż praw, współpraca z wydawcą albo samodzielne wydanie. Następnie przygotować pakiet praw, próbkę i sposób mierzenia reakcji odbiorców branżowych.

- Wybrać jeden pierwszy rynek zamiast abstrakcyjnego rynku anglojęzycznego.
- Przygotować pitch, synopsis, biogram, informacje o polskim wydaniu i comparable titles.
- Sprawdzić prawa do tekstu, ilustracji, cytatów i materiałów licencjonowanych.
- Uzyskać niezależną ocenę próbki.
- Oddzielić budżet przekładu od editingu, proofreadingu, produkcji i promocji.
- Mierzyć odpowiedzi agentów i wydawców, prośby o pełny tekst i powtarzające się powody odrzucenia.

Ograniczenia raportu

- Raport nie mierzy odsetka polskich autorów, którzy skutecznie weszli na rynek anglojęzyczny.
- Dane Empiku dotyczą jednej platformy, dane brytyjskie całego rynku, a badanie warunków pracy wszystkich badanych twórców.
- Brakuje publicznego rejestru odrzuconych propozycji, umów praw i zagranicznej sprzedaży polskich autorów.

Źródła

1. Publishers Association - Publishing reaches highest ever revenue in 2025
<https://www.publishers.org.uk/publishing-reaches-highest-ever-revenue-in-2025/>
2. Empik Selfpublishing - podsumowanie 2025
<https://news.empik.com/443040-autorzy-poczuli-wene-blisko-4400-nowych-tworcow-platformy-empik-selfpublishing-w-2025-r>
3. Polska Izba Książki - kondycja zawodowa osób tworzących książki
<https://pik.org.pl/2025/11/26/raport-kondycja-zawodowa-i-warunki-pracy-osob-tworzacych-ksiazki-w-polsce/>
4. Instytut Książki - Program Translatorski ©POLAND
<https://www.institutksiazki.pl/programy/program-translatorski-poland/>
5. Instytut Książki - Sample Translations ©POLAND
<https://www.institutksiazki.pl/programy/sample-translations-poland/>
6. PEN America - Fairness in Publishing
<https://pen.org/report/fairness-in-publishing/>