



RYNEK KSIĄŻKI W POLSCE 2017 DYSTRYBUCJA

Patronat medialny

GAZETA
wyborcza

ISBN 978-83-63879-93-8



9 788363 879938

platon
dystrybucja książek

www.platon.com.pl

ul. Sławęcińska 16, Macierzysz,
05-850 Ożarów Mazowiecki
tel. (022) 329 50 00
fax: (022) 329 50 04

email: platon@platon.com.pl

**RYNEK
KSIĄŻKI
W POLSCE
2017
DYSTRYBUCJA**

Praca zbiorowa pod kierownictwem Pawła Waszczyka
© Copyright by Biblioteka Analiz Sp. z o.o., 2017

*Wszystkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie lub reprodukcja
jakiegokolwiek fragmentu tej książki wymaga pisemnej zgody wydawcy.*

Zrealizowano ze środków Ministra Kultury
i Dziedzictwa Narodowego w ramach zadania
„Badanie kulturowo-ekonomicznego obiegu książek
drukowanych i ekonomicznych w latach 2016-2017”




Redakcja: Łukasz Gołębiwski

Korekta: Joanna Ożóg

Projekt okładki: TYPO2 Jolanta Ugorowska

Opracowanie graficzne i łamanie: TYPO2 Jolanta Ugorowska

Druk i oprawa: OZGraf Olsztyńskie Zakłady Graficzne

Wydrukowano na papierze IBook White 60 gram vol 1,6
dystrybuowanym przez Igepa Polska  **IGEPA**

Okładkę wydrukowano na materiale Surbalin Linea
5111 diamantweiss firmy Peyer Graphic **peyer**

Publikację zamknięto do druku 30.12.2017

ISBN 978-83-63879-93-8

Wydanie I

Warszawa 2017

Tom LXXXVIII w serii „Raporty”



Biblioteka Analiz

Biblioteka Analiz Sp. z o.o.

00-048 Warszawa

ul. Mazowiecka 6/8 pok. 416

tel. +48 22 828 36 31

www.biblioteka-analiz.pl

Firma jest członkiem Polskiej Izby Książki

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ DRUGA DYSTRYBUCJA

| | |
|---|-----|
| Rozdział pierwszy Księgarstwo hurtowe | 9 |
| Rozdział drugi Księgarstwo detaliczne | 55 |
| Rozdział trzeci Sprzedaż bezpośrednia | 147 |
| Rozdział czwarty Import i eksport książek | 213 |
| Wykaz tekstów źródłowych | 233 |
| Indeks | 237 |



CZĘŚĆ DRUGA

DYSTRYBUCJA



Rozdział pierwszy

Księgarstwo hurtowe

Rok 2016 był w znacznej mierze naznaczony kontynuacją problemów hurtu książkowego, które zapoczątkowały zmiany w systemie dystrybucji podręczników szkolnych, zainicjowane w 2014 roku przez Ministerstwo Edukacji Narodowej. Chodzi oczywiście o wprowadzenie przez resort bezpłatnego podręcznika do klas I-III szkoły podstawowej oraz rozwiniętego programu dotacji państwowych na zakup podręczników i materiałów ćwiczeniowych dla pozostałych klas szkoły podstawowej.

Zmiany te, wywołane przez działania władz państwowych, skutkowały m.in. niemal całkowitym wyłączeniem z obiegu podręcznikowego księgarni indywidualnych, a w znacznym stopniu także internetowych. Oznaczały także wymierne straty dla sektora hurtowego, zwłaszcza podmiotów tradycyjnie aktywnych, przede wszystkim w obszarze sprzedaży publikacji szkolnych.

Większość dystrybutorów, którzy przez lata spokojnie prosperowali dzięki sprzedaży oferty edukacyjnej, po 2014 roku notuje regularne spadki realizowanej sprzedaży i pochodzących z niej przychodów.

Kierując się biznesową kalkulacją, część podmiotów szczególnie dotkniętych galopującymi zmianami, zdecydowała się na naturalne rozwiązanie, charakterystyczne dla firm funkcjonujących w tzw. malejących branżach, czyli konsolidację kapitałowo-operacyjną. Przykładem takich działań były zmiany własnościowe w platformie dystrybucyjnej Edu-książka, czołowej firmie wyspecjalizowanej w sprzedaży publikacji do nauki języków obcych. Drugim przykładem konsolidacji kapitałowej było połączenie hurtowni Wikr z krakowską firmą dystrybucyjną Milo.

Alternatywnym kierunkiem rozwoju, przyjętym przez niemal wszystkich, była dywersyfikacja przychodów poprzez rozwój własnej sprzedaży detalicznej, zarówno w kanale internetowym, jak i stacjonarnym.

Dla wielu firm dystrybucyjnych drogą do poszerzenia asortymentu było dynamiczne wejście na rynek publikacji pozaedukacyjnych oraz rozwój asortymentu produktów pozawydawniczych, jak również usług świadczonych na rzecz dostawców i odbiorców, przede wszystkim w zakresie logistyki. Te ostatnie stanowić mogą ciekawą ofertę dla mniejszych firm wydawniczych, oszczędzając im kosztownych inwestycji we własne działy handlu i marketingu.

Mimo zmian technologicznych, digitalizacji treści, rozwoju usług mobilnych, a od niedawna także zmian o charakterze ustrojowym, rynek hurtowy w Polsce zyskał, szczególnie w ostatnich latach, coraz większe znaczenie dla obrazu całej branży książkowej.

Historia ostatnich kilku lat w dobitny sposób udowadnia, że kondycja sektora hurtowego uzależniona jest, w największym stopniu, od bieżącej kondycji segmentu detalicznego.

Zgodnie z biznesową logiką, politykę handlową firm dystrybucyjnych determinują czynniki takie jak: bezpieczeństwo obrotu handlowego, dynamika rotacji książek w punktach sprzedaży, ograniczanie oferty i koncentracja na publikacjach o najwyższym potencjale sprzedażowym.

Decydujący wpływ na kształt segmentu hurtowej sprzedaży książek miały stale rosnące oczekiwania rabatowe segmentu detalicznego, których spełnianie pozwala finansować agresywną politykę wysokich rabatów dla klientów ostatecznych.

W znacznej mierze to właśnie hurtownie odpowiadają za dynamiczny rozwój wojen cenowych, jakie ogarnęły rodzimy rynek wydawniczy w bieżącej dekadzie. Pierwszy etap tego procesu nastąpił po wprowadzeniu realnej stawki (w wysokości 5 proc.) podatku VAT na książki drukowane. Wydarzenie to ujawniło zjawisko potężnej nadprodukcji wydawniczej i uruchomiło lawinę wyprzedzaży.

Dynamika tego zjawiska gwałtownie wzrosła z kolei w połowie 2014 roku, kiedy wraz z utratą przychodów ze sprzedaży publikacji edukacyjnych, większość hurtowni specjalizujących się w tym sektorze rozpoczęła walkę rabatową o utrzymanie się na rynku, konkurując ze sobą o stosunkowo wąską grupę odbiorców detalicznych, głównie księgarń internetowych oraz stacjonarnych księgarń niezależnych.

Coraz bardziej liberalna polityka rabatowa hurtowni, stymulowana przez oczekiwania sektora detalicznego, a także powiązane z tym oczekiwanie dalszego wydłużenia terminów płatności powodują, że firmy hurtowe coraz intensywniej ograniczają ofertę poprzez redukcję liczby tytułów przyjmowanych do dystrybucji.

Najważniejsze inwestycje finansowane są z kredytów bankowych i w znacznej mierze nie z kapitałów własnych, a bieżących przychodów, które z kolei zależą od czynników takich jak: wysokość marży hurtowej i dodatkowych opłat związanych z dystrybucją i logistyką tego procesu, także warunki płatności wobec wydawców (terminy i przewidywalność działań partnerów handlowych), poziom oferty wprowadzanej na rynek, wreszcie efektywność dystrybucji i samej sprzedaży. W znacznym stopniu koszty te finansują wydawcy.

W 2013 roku wartość polskiego rynku książki w cenach zbytu wydawców wyniosła 2,68 mld zł, notując wzrost o zaledwie 0,4 proc. w stosunku do wyniku z 2012 roku (2,67 mld zł). W kolejnym roku przychody spadły o 7,1 proc., osiągając wartość 2,48 mld zł. Rok 2015 zakończył się spadkiem przychodów ze sprzedaży o 2,8 proc., do poziomu 2,41 mld zł. W kolejnym roku, po spadku o 1,7 proc., przychody wydawców wyniosły 2,37 mld zł.

W latach 2015-2016 tylko nieliczne z największych podmiotów w hurcie książkowym zanotowały wzrosty sprzedaży: Firma Księgarska Olesiejuk, Ateneum, Edu-książka i Platon.

Większości dotknęły jednak spadki sprzedaży, choć różni je stopień i przyczyny takiego stanu rzeczy. Spadki zaliczyli: Azymut, Super Siódemka, Wikr czy Dictum.

Prognozy dla firm zajmujących się sprzedażą podręczników na kolejne lata są fatalne, przede wszystkim w związku z wprowadzeniem przez rząd w 2014 roku darmowego podręcznika do I klasy szkoły podstawowej, także zapowiedzi rozciągnięcia tego projektu na cały segment nauczania zintegrowanego.

Zmiany w obrocie ofertą szkolną, jakie wprowadzono w 2017 roku, wraz ze zmianą systemu edukacji ogólnej – powrotu do modelu ośmioletniej szkoły podstawowej oraz rezygnacji z rządowego podręcznika do nauczania zintegrowanego, w największej mierze przełożą się na wzrost przychodów kilku czołowych wydawnictw z sektora szkolnego. To efekt dominacji sprzedaży w modelu bezpośrednim, która obsługiwana jest w znacznym stopniu z pominięciem tradycyjnego sektora dystrybucyjnego. Niektórym graczom zapewne uda się „obsłużyć” część sprzedaży podręczników komercyjnych wydawnictw do nauczania w klasach 1-3 szkoły podstawowej, jednak skala takiej sprzedaży nie jest w stanie zrekompensować strat finansowych, jakich sektor ten doznał po roku 2014. Warto bowiem pamiętać, że wprowadzenie finansowania zakupu podręczników i pomocy szkolnych do pozostałych etapów nauczania ogólnego ze środków publicznych, odbywa się za cenę co najmniej o 1/3 niższą od wcześniej ustalonych cen przez wydawców komercyjnych.

Przez wiele lat rynek hurtowy charakteryzowała spora różnorodność przyjętych strategii prowadzenia biznesu w zakresie dystrybucji. Po 2014 roku dla wielu podmiotów ratunkiem przed spodziewaną, w ciągu kilku lat, upadłością okazuje się konsolidacja lub inwestycje zmierzające do dywersyfikacji przychodów.

Tej ostatniej hołdowały firmy takie jak Firma Księgarska Olesiejuk, Azymut, Edu-książka, Wikr, Super Siódemka i Platon.

Na przestrzeni ostatniej dekady najbardziej efektywny biznesowo system naczyń połączonych stworzyła Firma Księgarska Olesiejuk. Nowoczesne i wydajne zaplecze logistyczne i produktowe (poligraficzne i wydawnicze) wsparte szeroką ofertą autorskich kanałów dystrybucyjnych (sprzedaż do marketów, na rynek otwarty, własna sieć księgarń stacjonarnych i zintegrowany z nią sklep internetowy) składają się obecnie na ekosystem, którego roczne przychody przekraczają wartość pół mld zł.

W latach 2014-2016 Firma Księgarska Olesiejuk notowała wynik netto w wysokości ok. 10 proc., co pozwoliło jej zostawiać rynekowych konkurentów daleko w tyle.

Z firmą hurtową pośrednio powiązana jest spółka Dressler, która w połowie 2017 roku z jednej strony kontrolowała kilka podmiotów wydawniczych (Świat Książki, Notabene Polska, Albatros, Bellona, Wydawnictwo Elżbieta Jarmońkiewicz), a z drugiej odpowiadała za operacyjną działalność dynamicznie powiększającej liczbę punktów sprzedaży detalicznej sieci Księgarnie Świat Książki oraz sklepu internetowego Swiatksiazki.pl, który prowadzi sprzedaż oferty drukowanej i cyfrowej.

Do tego dodać należy bliską, czy też niemal wyłączną, współpracę z oficydami takimi jak Fabryka Słów (wydawnictwo oraz księgarnia internetowa Fabryka.pl, która od lipca 2014 roku działa pod adresem Swiatksiazki.pl) czy Bukowy Las, a także wielu wydawców, których Firma Księgarska jest wyłącznym dystrybutorem.

Na przełomie 2016 i 2017 roku rynek zelektryzowała informacja o planach przejścia przez Grupę Empik firmy hurtowej Platon, która na wyłączność obsługuje takie firmy jak Cdp.pl, Grupa Mac, Smak Słowa, Filia, Esteri, Tadam, Kocur Bury, Druganoga, Mind & Dream, Konemann. Wcześniej, w 2016 roku, Grupa Empik prowadziła negocjacje z właścicielami konkurencyjnych wobec Platona firm hurtowych, jak Azymut czy Ateneum.

Po kilkumiesięcznym postępowaniu Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał zgodę na przeprowadzenie transakcji. Jej finalizacja nastąpiła jesienią 2017 roku, a tak fakt ten komentowała Ewa Szmidt-Belcarz, prezes Grupy Empik: *Empik stawia na ciągły rozwój oferty książkowej – tak, aby zapewnić odbiorcom o różnych preferencjach czytelniczych najszerszy na rynku wybór tytułów we wszystkich gatunkach. Bliska współpraca z Platonem, który skupia ofertę od 300 wydawców, pozwoli nam ten cel zrealizować¹*. W pierwszym okresie po zmianach właścicielskich Platon utrzymał dotychczasowy azymut swojej działalności, w tym rozwój oferty w zakresie wsparcia logistycznego swoich partnerów biznesowych, czym od połowy 2015 roku zajmowała się kontrolowana przez hurtownię spółka Platon Logistyka.

■ 1. Paweł Waszczyk, „Platon w Grupie Empik”, „Biblioteka Analiz” nr 16/2017.

Tymczasem lider – pod względem wysokości realizowanych obrotów – sektora hurtowej sprzedaży książek, czyli należąca do Grupy PWN firma dystrybucyjna Azymut, był jednym z podmiotów, które stały się ofiarami zmian na rynku książki szkolnej, zapoczątkowanych w 2014 roku. Od początku bieżącej dekady firma dynamicznie rozwijała ten fragment swojej działalności, a także w obszarze współpracy z księgarniami internetowymi i bibliotekami publicznymi. Spółka inwestowała też w rozwój infrastruktury magazynowej i bazy logistycznej oraz nowych usług oferowanych wydawcom, jak druk cyfrowy. Kompetencje w zakresie obsługi sklepów internetowych testuje w oparciu o współpracę z podmiotami e-commerce z Grupy PWN (Ravelo, Lideria).

Ponadto firma, podobnie jak jej czołowi konkurenci, konsekwentnie stawia na poszerzanie własnego asortymentu, czego dowodem jest wprowadzenie do oferty zabawek i produktów papierniczych.

Na ten pozytywny obraz nakładają się jednak również spadki przychodów ze sprzedaży, powtarzające się opóźnienia w płatnościach i coraz powszechniejsze negatywne opinie kontrahentów biznesowych, zarówno wydawców, jak i detalicznych sprzedawców stacjonarnych, dotyczące spadającej efektywności działań w obszarze dystrybucji produkcji wydawniczych.

Jednym z nielicznych podmiotów hurtowych, które utrzymują pozytywną dynamikę sprzedaży, pozostaje krakowska firma Ateneum, która szybki rozwój zawdzięcza umiejętnemu połączeniu aktywnej polityki cenowej i jakości świadczonych usług, choć w porównaniu do innych liderów segmentu nieco odstaje pod względem poziomu infrastruktury magazynowej wspierającej proces sprzedażowy. Niezawodnie przewagą Ateneum jest umiejętność poszerzania grupy odbiorców z segmentu detalicznego kosztem rynkowych konkurentów. Dzięki niej firma potrafiła skutecznie zminimalizować konsekwencje utraty przychodów z oferty szkolnej, które do 2014 roku odpowiadały za znaczną część jej obrotów i chyba najefektywniej w skali całego rynku uzupełniła tę lukę przychodami ze sprzedaży książek pozaedukacyjnych.

Przypadek Atenum jest tu jednak niemal odosobniony, bowiem większość z konkurentów krakowskiej firmy zdecydowanie gorzej odczuła zmiany, do jakich doszło w 2014 roku. W grupie hurtowni edukacyjnych od lat funkcjonowały te same firmy: Wikr, Super Siódemka, Rema, FK Serwis, Milo, Cegielski, a także białostocki Emar, były udziałowiec Wikr Konsorcjum, który w ostatnich latach nie tylko umacniał pozycję w regionie, ale również podejmował ekspansję w innych obszarach, czego efektem było powstanie filii firmy w Olsztynie i Lublinie. Obraz sektora uzupełniało jeszcze kilka mniejszych, regionalnych czy wręcz lokalnych podmiotów. W pierwszej połowie dekady do czołówki dołączył wspomniany już Azymut, którego

obrót na podręcznikach szkolnych przekraczał w szczytowym momencie 60 mln zł, plasując firmę w pierwszej piątce graczy tego segmentu.

Od 2014 roku sytuacja na rynku zaczęła przybierać coraz gorszy obrót, zwłaszcza dla średnich podmiotów hurtowych, ostatecznie doprowadzając do początku ruchów konsolidacyjnych. W lutym 2015 roku firma hurtowo-księgarska Cegielski i S-ka została przejęta przez Platformę Dystrybucyjną Edu-książka, już wówczas krajowego lidera dystrybucji publikacji językowych, który umiejętnie łączy kompetencje hurtowe i detaliczne.

Platforma Dystrybucyjna Edu-książka Sp. z o.o., utworzona w 2006 roku przez spółki Bookland.net, Omnibus, International House i Integra, prowadząca sprzedaż hurtową materiałów językowych czołowych wydawnictw zagranicznych i polskich oraz podręczników do edukacji ogólnej większości polskich wydawnictw edukacyjnych, rozpoczęła właśnie nowy etap swojej działalności. W pierwszym kwartale 2015 roku nastąpiło połączenie funkcjonalne firm Edu-książka, Bookland.net, Omnibus, International House, Integra oraz Hurtownia Książek Cegielski i Spółka².

Obecnie Edu-książka jest czołowym dystrybutorem oferty do nauczania języków obcych, obsługującym na wyłączność sprzedaż kilku najważniejszych wydawców z tego sektora, takich jak Pearson czy Macmillan.

Na początku 2016 roku doszło z kolei do przejęcia przez hurtownię Wikr krakowskiej firmy Milo, która stała się regionalnym oddziałem wieloletniego lidera rynku edukacyjnego.

Jednak to właśnie Wikr – firma Roberta Witona i Pawła Krysta – poniosła najdotkliwsze straty. W 2015 roku zanotowała potężny, blisko 30 proc. spadek przychodów, choć od wielu lat przychody ze sprzedaży oferty podręcznikowej starano się uzupełniać stale rosnącymi udziałami oferty pozaszkolnej i pozaksiążkowej w obrotach, jak również dochodami pochodzącymi z wynajmu powierzchni magazynowej oraz usług logistycznych. Rok 2016 firma zakończyła kolejnym, blisko 20 proc. spadkiem przychodów. Jedną z reakcji na dynamiczny spadek sprzedaży była próba rozbudowy własnej sieci detalicznej, w ramach której w połowie 2017 roku działało ponad 20 punktów.

W działania o charakterze konsolidacyjnym, choć w innym nieco wymiarze, podjęła także poznańska Super Siódemka. Firma w 2015 roku znalazła się wśród udziałowców spółki Porozumienie Kultura, które przejęło kontrolę właścicielską nad siecią 70 księgarń, działających pod markami: Dom Książki Białystok, Gdański Dom Książki oraz Akrybia. W ciągu kolejnych miesięcy sieć księgarń rozpoczęła działalność pod marką BookBook. Poznańska hurtownia przejęła również na wyłączność logistyczną obsługę tych placówek, jednak w pierwszej połowie 2017 sieć zmieniła model

■ 2. „Konsolidacja funkcjonalna”, Rynek-ksiazki.pl z dn. 11 maja 2015.

swojego działania w tym zakresie i za tę część swojej działalności odpowiada samodzielnie.

Mimo wskazanych działań konsolidacyjnych trudno mówić o dalszym rozkwicie sektora hurtowego, które było niewątpliwie faktem przez większą część ostatniego dziesięciolecia. Ostatnie dwa lata to faktyczny spadek dynamiki rozwoju tego sektora rodzimej branży książki. Co więcej, część z aktywnych na nim podmiotów czeka nie lada wyzwanie przededefiniowania dotychczasowego modelu prowadzonej działalności biznesowej i odnalezienia nowej własnej drogi.

Rynek sprzedaży hurtowej rozwijał się dynamicznie od drugiej połowy minionej dekady. Za wzrostem przychodów szły potężne inwestycje w hale magazynowe i coraz nowocześniejsze, a przede wszystkim bardziej wydajne, systemy logistyczne. W wyniku ciągłych poszukiwań nowych źródeł przychodów rozbudowywane przez takie firmy jak: Firma Księgarska Olesiejuk, Platon czy Wikr od kilku lat są już zapleczem sprzedaży nie tylko książek. Oferta czołowych dystrybutorów to także: gry komputerowe i planszowe, filmy i muzyka na płytach CD i DVD, zabawki, artykuły papiernicze. Jest to jeden z ważniejszych trendów w ewolucji oferty i biznesu czołowych dystrybutorów polskiego rynku książki.

Jeden z największych wysiłków inwestycyjnych w obszarze infrastruktury magazynowo-logistycznej na przestrzeni ostatniej dekady poniósł niewątpliwie wspomniany już kilkakrotnie Azymut. W 2006 roku firma dysponowała 10 tys. mkw. powierzchni magazynowej, realizując dziennie 1200 linii zamówień i 13,5 tys. paczek. Sześć lat później firma dysponowała powierzchnią magazynową powiększoną o kolejne 2500 mkw., która była w stanie obsłużyć średnio dziennie 6500 paczek i 35 tys. linii zamówieniowych.

Po kolejnej, zakończonej w pierwszej połowie 2014 roku rozbudowie, powierzchnia magazynu centralnego z platformami wynosiła 20,5 tys. mkw. Liczba miejsc paletowych w części zasobowej przekraczała 10,5 tys. Dziennie firma była w stanie zrealizować 12 tys. paczek, 70 tys. linii zamówień. W połowie 2017 roku Azymut dysponował magazynem o powierzchni 25 tys. mkw. Stworzony przez firmę system umożliwia realizację w ciągu doby ponad 70 tys. linii zamówień z oferty ponad 120 tys. tytułów.

Rozłożoną na kilka etapów inwestycję w nowoczesną infrastrukturę magazynową przeprowadził również Platon, który w latach 2010-2013 kilkakrotnie rozbudowywał własny kompleks biurowo-magazynowy zlokalizowany w podwarszawskiej miejscowości Macierzysz. W wyniku tych inwestycji firma uzyskała czynną powierzchnię magazynową wynoszącą 4500 mkw., na której zostało zorganizowanych 1950 lokalizacji paletowych oraz 36 tys. lokalizacji kompletacyjnych. Realizacja projektu umożliwiła uzyskanie wydajności procesu wydania na poziomie 40 tys. linii tygodniowo.

Jeszcze wcześniej w olbrzymie (30 tys. mkw.) hale magazynowe w Pruszkowie pod Warszawą zainwestowała Firma Księgarska Jacka i Krzysztofa Olesiejuków, wydając na ten cel 14,5 mln zł. Zmodernizowany kompleks służy przede wszystkim obsłudze sieci Księgarnie Świat Książki. Natomiast magazyny w Ożarowie Mazowieckim, gdzie przedsiębiorstwo ma siedzibę, liczą już łącznie ponad 8000 mkw. Jest to jednak o tyle zrozumiałe, że firma pragnie być pośrednikiem w sprzedaży nie tylko książek i od dawna zaopatruje nie tylko księgarnie czy biblioteki, ale też wielkopowierzchniowe sklepy, dyskonty i stacje paliw.

Inwestycje infrastrukturalne nie ominęły również czołowych podmiotów z segmentu edukacyjnego. W ostatniej dekadzie Wikr wybudował nowoczesny kompleks magazynowo-biurowy z halą wysokiego składowania, o łącznej powierzchni 4000 mkw. Usługi magazynowe oraz logistyczne świadczone są dla kilku wydawnictw, ale również dla firmy dystrybucyjnej Dictum.

W 2010 roku poznańska Super Siódemka za ponad 5 mln zł uruchomiła nowoczesny magazyn przy ul. Towarowej. Przez lata opierająca swój biznes na książce szkolnej firma dziś jedną trzecią sprzedaży osiąga na ofercie ogólnej, otwierając się niezwykle mocno na bliską współpracę z księgarniami indywidualnymi.

Na przestrzeni ostatniej dekady, oprócz wymienionych, nowe zaplecze magazynowe pozyskały także firmy takie jak: gdańska L&L, łódzka FK Serwis czy wspomniane już krakowskie Milo.

W obszarze wykorzystywanych technologii książkowy hurt może pochwalić się standardami na światowym poziomie. Rozpoznawanie tytułów po kodach kreskowych, wysoka automatyzacja, a częściowo również robotyzacja procesów, weryfikacja paczek według wagi, komputerowo sterowana droga zamówienia od chwili złożenia przez klienta po przygotowanie przesyłki, to narzędzia służące jednemu podstawowemu celowi – jak najszybszemu dostarczeniu książki do klienta. To kolejne pole rywalizacji pomiędzy poszczególnymi rynkowymi graczami. Walki o klienta – zarówno dostawcę, jak i odbiorcę. Pytanie tylko, czy wymienione inwestycje zagwarantują większości rynkowych graczy dalszą spokojną egzystencję na dynamicznie zmieniającym się rynku?

Na wyobraźnię jego obserwatorów i uczestników działa zwłaszcza przykład dokonań, jakie zanotowali w tym kontekście bracia Jacek i Krzysztof Olesiejukowie. Warto jednak zdawać sobie sprawę, że skopiowanie tego autorskiego pomysłu na biznes jest niemal niewykonalne. Na rynku brakuje bowiem podmiotów wydawniczych, które w krótkim czasie zdecydowałyby się zrzec znacznej części biznesowej autonomii i trwale złączyć z jedną firmą hurtową, która zmonopolizowałaby obsługę sprzedaży ich oferty w skali całego rynku.

Obecnie na rynku tylko jeden podmiot dysponuje wystarczającym zapleczem magazynowo-logistycznym, które gwarantowałoby względnie najmniej bolesne przeprowadzenie operacji takiej jak integracja systemu sprzedaży grupy o potencjale 150-200 mln zł, licząc w cenach zbytu wydawców. Mowa oczywiście o Azymucie. A nawet w przypadku tej firmy operacja taka musiałaby zostać rozpisana na minimum kilkanaście miesięcy. Wydaje się bowiem, że inne podmioty hurtowe zwyczajnie nie gwarantują obecnie zdolności do przeprowadzenia takiego procesu.

Znacznie gorzej od niektórych podmiotów o zasięgu ogólnopolskim mają się hurtownie lokalne, w dodatku wyspecjalizowane w sprzedaży określonych publikacji. W analizach rynku hurtowego od dawna zwracaliśmy uwagę, że mniejsze podmioty coraz wyraźniej nie wytrzymują konkurencji z dużymi i bardziej dynamicznymi graczami, którzy dysponują znacznie większymi zasobami finansowymi z jednej strony, a z drugiej bardziej wydajnymi strukturami operacyjnymi, które w krótkim czasie są w stanie zorganizować sprzedaż w nowym kanale dystrybucji. Stopniowo doprowadziło to do znaczącej koncentracji sprzedaży hurtowej w rękach kilku czołowych podmiotów.

W poprzednich wydaniach naszej publikacji wielokrotnie powtarzaliśmy, że księgarstwo hurtowe na przestrzeni ostatniej dekady było symbolem stabilizacji finansowej i biznesowej. To właśnie ten sektor proponował rozwiązania, które cywilizowały handel książką w Polsce, jak upowszechnienie ubezpieczeń dostaw i transakcji zawieranych z podmiotami sprzedaży detalicznej.

Jednocześnie po 2010 roku to właśnie hurtownie stopniowo napędzały spiralę wojen marżowych i cenowych, które decydują o obecnym obliczu rynku.

Mimo dynamicznego rozwoju firm hurtowych i wzrostu jakości świadczonych przez nie usług, od lat niezmiennie powtarzają się postulaty wydawców, którzy wraz z rosnącymi oczekiwaniami rabatowymi dystrybutorów ze swojej strony domagają się kreowania efektywnych narzędzi promocji i kanałów dystrybucji książek, co w praktyce oznacza wzięcie większej odpowiedzialności za sprzedaż.

To poważne wyzwanie – z roku na rok zmniejszają się jednostkowe zamówienia nie tylko z dużych sieci księgarskich, ale generalnie z całego sektora detalicznego.

Mimo potężnego obciążenia kosztami usług logistycznych, rynek woli zamawiać mniej i ewentualnie uzupełniać braki lub na miejsce sprzedanych książek wstawiać nowości. Okres „rynkowego życia” tytułu jest coraz krótszy, stąd i ryzyko zaangażowania kapitałowego w promocję rośnie.

Pewną nadzieją dla hurtu wciąż pozostają sklepy internetowe, dla których hurtownie są głównymi dostawcami, jednak w dążeniu do

maksymalizacji marży własnej sprzedawcy internetowi coraz chętniej zerkają w stronę wydawców, mając ich obietnicą pozostawienia wyższej marży. Jednak i ten segment stopniowo zmierza w kierunku, który zdaniem wielu obserwatorów rynku oznaczać może kolejne poważne kłopoty w przyszłości. Tu problemami są: ogromna konkurencja, niskie marże i konieczność ciągłego inwestowania w technologie przy ograniczonych źródłach finansowania.

Obroty na rynku hurtowym w latach 1999-2016

| Lata | Sprzedaż książek ogółem (w cenach zbytu wydawców) [mln zł] | Sprzedaż do hurtowni (w cenach zbytu wydawców) [mln zł] | Sprzedaż (w cenach hurtowych) [mln zł] | Marża [proc.] | Udział w rynku [proc.] |
|------|--|---|--|---------------|------------------------|
| 1999 | 1730 | 900 | 1035 | 15 | 2 |
| 2000 | 1950 | 930 | 1070 | 15,1 | 47,7 |
| 2001 | 2100 | 990 | 1140 | 15,2 | 47,1 |
| 2002 | 2080 | 830 | 965 | 16,3 | 39,9 |
| 2003 | 2090 | 855 | 995 | 16,8 | 40,9 |
| 2004 | 2210 | 950 | 1130 | 18,9 | 43,0 |
| 2005 | 2460 | 1005 | 1200 | 19,4 | 40,9 |
| 2006 | 2380 | 1040 | 1265 | 21,6 | 43,7 |
| 2007 | 2600 | 1135 | 1385 | 22 | 43,7 |
| 2008 | 2910 | 1280 | 1565 | 22,3 | 44 |
| 2009 | 2860 | 1275 | 1590 | 24,7 | 44,6 |
| 2010 | 2940 | 1360 | 1700 | 25 | 46,3 |
| 2011 | 2710 | 1285 | 1610 | 25,3 | 47,4 |
| 2012 | 2670 | 1320 | 1660 | 25,6 | 49,5 |
| 2013 | 2680 | 1350 | 1710 | 26,4 | 50,4 |
| 2014 | 2470 | 1220 | 1555 | 26,5 | 49,4 |
| 2015 | 2410 | 1170 | 1470 | 25,6 | 48,5 |
| 2016 | 2370 | 1120 | 1390 | 24,2 | 47,3 |

Ostatnia dekada to okres dużych inwestycji na rynku hurtowym, które w znacznym stopniu koncentrują się obecnie wokół Warszawy, skąd w 2016 roku realizowanych było ok. 45 proc. wartości zamówień (z centralnej Polski, obejmującej województwa mazowieckie, łódzkie i kujawsko-pomorskie – ok. 65 proc.), choć ostatnie lata to również wzrost znaczenia ośrodków takich jak Kraków i Poznań.

Od 2004 roku segment hurtowy utrzymuje rentowność, choć jej dynamika gwałtownie spada. O ile w 2014 roku zysk całego hurtu wyniósł ok. 36 mln zł, przy jednoczesnym spadku wartości zrealizowanych przychodów, to w 2015 roku rentowność sektora hurtowego spadła do niespełna 29 mln zł, a negatywna dynamika to głównie rezultat negatywnych wyni-

ków hurtu edukacyjnego. W kolejnym roku rentowność hurtu księgarskiego spadła do 22 mln zł.

W porównaniu z rekordowym rokiem 2010, kiedy zyski wyniosły 61 mln zł, obecny poziom dochodów jest zatem 2,5-krotnie niższy.

W wyniku coraz agresywniejszej polityki rabatowej hurtu, jaką obserwujemy od przełomu lat 2013/2014, marża hurtu, mimo delikatnego wzrostu w 2014 roku – do 26,5 proc., w kolejnych miesiącach zaczęła spadać, by na przełomie 2015 i 2016 roku osiągnąć poziom 25,6 proc. Kolejny rok przyniósł ponowny spadek marży, tym razem do nieco ponad 24 proc.

Wraz z nim spada również rentowność segmentu, choć za to zjawisko odpowiadają w głównej mierze czynniki takie jak stale rosnące koszty logistyki, w tym dostaw i zwrotów towaru, a także opóźnień w płatnościach i presja rabatowa sprzedawców detalicznych.

Zyski branży hurtowej za lata 2000–2016

| Lata | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Zysk [mln zł] | -33 | -42 | -30 | -3 | 20 | 32 | 45 | 31 | 34 | 32 | 61 | 31 | 38 | 45 | 36 | 27 | 22 |

Od kilku lat uśredniony rabat udzielany podmiotom hurtowym utrzymuje się w granicach 48-52 proc., choć począwszy od 2014 roku jego realny poziom przesunął się raczej w granicę 52-54 proc., co pozwala podmiotom dystrybucyjnym na znacznie większą elastyczność we współpracy z kontrahentami detalicznymi. Jeżeli dodamy do tego coraz bardziej kosztochłonne opłaty związane z logistyką zamówień, a przede wszystkim promocją w punktach sprzedaży, finalny poziom rabatu dla odbiorców hurtowych coraz częściej wynosi 55-57 proc. ceny detalicznej, a nawet sięga 60 proc.

Na takie warunki handlowe decyduje się jednak coraz większa liczba zwłaszcza mniejszych wydawnictw, które dysponują ofertą o znacznie niższym potencjale sprzedażowym, a sprzedaż z wysokim rabatem dla klienta końcowego staje się dla nich coraz częściej jedynym efektywnym narzędziem promocyjno-przychodowym.

Zresztą to właśnie wyższy, wywalczony przez odbiorców hurtowych rabat od dostawców, to jedna z najważniejszych przemian na rynku książki. Zmienia to całkowicie sposób kalkulowania zysków – zarówno wydawnictw, jak i dystrybutorów. Zjawisko to powoduje również spadek udziału hurtowni w przychodach ze sprzedaży książek. Coraz częściej wydawcy decydują się bowiem na omijanie pośredników i samodzielną obsługę zamówień księgarń internetowych, a zwłaszcza na intensyfikację własnej sprzedaży w sieci. Wszystko w imię oszczędzenia kilku procent marży.

Obecna, niemal ogólnorynkowa tendencja do szybkiej wyprzedaży nawet premierowej, a często także bestsellerowej oferty, ma znaczący wpływ także na ceny książek. Te coraz częściej są sztucznie zawyżane, co dzięki założeniu uśrednionego rabatu dla klienta ostatecznego pozwala wydawcy prawidłowo skalkulować optymalną marżę własną.

Bieżące funkcjonowanie rynku obarczone jest jeszcze jednym „grzechem” sektora dystrybucyjnego. Chodzi o systematycznie powracającą tendencję do wydłużania do 120, 150, a nawet 180 dni terminów płatności za zafakturowany towar. Choć z pozoru zatory płatnicze dotyczą w największym stopniu detalistów (w tym czołowych odbiorców), to opóźnienia w płatnościach z detalu uderzają zarówno w hurtownię, jak i wydawnictwa.

W wielu sytuacjach hurtownik, chcąc utrzymać w ofercie dobrze rotujące tytuły, zmuszony jest kredytować przeterminowane zobowiązania partnera detalicznego. Wydaje się jednak oczywistością, że prowadzona długoterminowo zbyt agresywna polityka rabatowa naraża finanse firmy hurtowej na poważne zagrożenia.

W 2011 roku, po wprowadzeniu realnej – 5-proc. stawki podatku VAT na książkę drukowaną, doszło do zmiany zasad we współpracy handlowej między wydawnictwami a dystrybutorami – odejścia od sprzedaży komisyjnej na rzecz rozliczenia na podstawie faktur. Jednak już po kilku latach konsygnacja wróciła w pełni do łask, na powrót zwiększając nieprzewidywalność i loteryjność takiej działalności handlowej.

Innym czynnikiem determinującym charakter sprzedaży hurtowej jest prawo zwrotu. Polskie prawo wymaga od płatnika regulacji zobowiązań fakturowych w terminie 180 dni od ich wystawienia, ale jest to omijane przez politykę zwrotów i ponownych zamówień. Złą praktyką stało się też do pewnego stopnia upowszechnienie „płacenia zwrotami”, czyli sytuacja, w której wydawca otrzymuje zamiast gotówki kilka palet własnych niesprzedanych książek.

Jednocześnie mechanizmy takie jak wysokie, a często wręcz nieograniczone prawo zwrotu dają możliwość elastycznego zarządzania wierzytelnościami.

Mimo wielu pozytywnych zjawisk towarzyszących funkcjonowaniu rynku hurtowego, od kilku lat w branży pojawia się coraz więcej i coraz intensywniej wyrażanych głosów zawodu pod adresem hurtu. W latach 2005-2010 większość firm hurtowych skutecznie pracowała na zmianę wizerunku, której celem było wyjście z roli wyłącznie hurtownika (de facto magazynu i witryny do zamówień) i wcielenie się w aktywnego dystrybutora, a nie tylko biernego pośrednika między wydawcą a segmentem detalicznym. Była to zresztą polityka, która wychodziła naprzeciw oczekiwaniom

wydawców, którzy byli w stanie przystać na wyższe oczekiwania rabatowe w zamian za lepszy poziom „pracy z ich ofertą”, wyższą efektywność hurtu w zakresie rzeczowego kreowania sprzedaży.

Istotnym kryterium, jakim ci ostatni kierowali się przy wyborze pośredników, stała się liczba świadczonych przez dystrybutora usług, zwłaszcza w zakresie promocji i wsparcia sprzedaży.

To, co w największym stopniu zwraca uwagę wydawców, to m.in. charakter, zakres i częstotliwość promocji organizowanych dla odbiorców, zakres informacji na temat oferty na stronie internetowej hurtownika, kontrola i systematyczne korygowanie stanu zatowarowania przez przedstawicieli firmy dystrybucyjnej, pilnowanie kompletności i płynności zamówień.

Efektywność pracy

W ostatniej dekadzie, z wyjątkiem jednorazowego spadku z 2007 roku, wydajność pracy w przeliczeniu na jednego pracownika notowała tendencję wzrostową lub utrzymywała się na tym samym poziomie, jak w latach 2010-2011. W 2012 roku zanotowaliśmy skokowy wzrost wydajności na jednego pracownika – z 1290 tys. zł w 2010 i 2011 do 1420 tys. zł. Kolejny rok to okres dalszego wzrostu, do rekordowego poziomu 1630 tys. zł rocznie na zatrudnionego. Wzrosty te to m.in. efekt automatyzacji pracy i poczynionych wcześniej inwestycji w infrastrukturę logistyczno-magazynową.

Ostatnie lata to okres pewnych wahań wydajności na pracownika. W 2014 roku wskaźnik ten spadł do 1570 tys. zł, w kolejnych 12 miesiącach wydajność hurtu wzrosła do 1640 tys. zł na pracownika, by w 2016 roku wzrosnąć do rekordowego poziomu 1750 tys. zł na pracownika.

Obecnie o rynkowej sile podmiotu hurtowego w niemal równym stopniu decydują zakres i zasięg prowadzonej działalności oraz polityka handlowa, a w zasadzie jej odporność lub skłonność do uczestnictwa w wojnach rabatowych. Z drugiej strony rośnie liczba wydawców, którym zbyt agresywna polityka rabatowa hurtowników nie odpowiada i często zniechęca do nawiązywania współpracy handlowej. Jednak na takie twarde stanowiska mogą pozwolić sobie najsilniejsze rynkowo podmioty wydawnicze, dysponujące ofertą najbardziej pożądaną przez segment dystrybucyjny.

W przeważającej części przypadków o ostatecznym doborze dostawców decydują same hurtownie, zatem próg wejścia na rynek dla małego debiutującego wydawcy dla wielu okazuje się być nie do przebrnięcia zaraz na początku biznesowej działalności. Wzrost znaczenia największych

ogólnopolskich podmiotów dystrybucyjnych jest jednoznaczny z utratą obszaru wpływów i wykruszaniem się mniejszych, zwłaszcza funkcjonujących na rynkach lokalnych podmiotów hurtowych lub firm wyspecjalizowanych od lat w sprzedaży konkretnych typów publikacji.

Dynamiczne zmiany, jakie zachodzą na rodzimym rynku książki, sprzyjają coraz częstszym decyzjom odstąpienia od prowadzenia jednoczesnej sprzedaży hurtowej i detalicznej. Na koniec 2012 roku na rynku funkcjonowało 205 podmiotów hurtowych. W kolejnym roku ich liczba uległa dużej redukcji, aż o 17 proc., do 170 podmiotów. W 2014 roku dynamika tego procesu nieco spadła, a na koniec roku na terenie kraju działało ok. 160 hurtowni. Na koniec 2015 roku na rynku funkcjonowało około 150 podmiotów o takiej charakterystyce, podczas gdy na koniec kolejnego roku liczba ta spadła do ok. 125.

Likwidacja kolejnych podmiotów hurtowych oraz wprowadzane w hurtowniach zmiany technologiczne (automatyzacja procesów) wpływa negatywnie także na stan zatrudnienia w sektorze, które spadło łącznie o ponad 100 etatów, z 900 do 790 osób. Natomiast liczba etatów przypadających na każdy oddział/firmę utrzymała się na poziomie nieco ponad 6 pracowników. Ta niska liczba wynika w największej mierze z wciąż istniejącego regionalnego rozdrobnienia sprzedaży hurtowej, która często przybiera formę sprzedaży sezonowej, głównie skoncentrowanej na kiermaszach czy zaopatrzeniu szkół.

Liczba hurtowni (lub oddziałów) i zatrudnionych w latach 1999-2016

| Lata | Liczba hurtowni/ oddziałów | Liczba pracowników | Średnia liczba etatów na oddział | Średnia wydajność pracy na pracownika [zł] |
|------|-------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|--|
| 1999 | 550 | 1300 | 2,4 | 795 tys. |
| 2000 | 490 | 1230 | 2,5 | 870 tys. |
| 2001 | 450 | 1090 | 2,4 | 1045 tys. |
| 2002 | 400 | 1060 | 2,7 | 910 tys. |
| 2003 | 365 | 1070 | 2,9 | 930 tys. |
| 2004 | 335 | 1060 | 3,2 | 1065 tys. |
| 2005 | 330 | 1090 | 3,3 | 1100 tys. |
| 2006 | 320 | 1070 | 3,3 | 1180 tys. |
| 2007 | 315 | 1280 | 4,1 | 1080 tys. |
| 2008 | 55 | 1300 | 5,1 | 1205 tys. |
| 2009 | 250 | 1290 | 5,2 | 1235 tys. |
| 2010 | 240 | 1320 | 5,5 | 1290 tys. |
| 2011 | 220 | 1250 | 5,7 | 1290 tys. |
| 2012 | 205 | 1170 | 5,7 | 1420 tys. |
| 2013 | 170 | 1150 | 6,2 | 1630 tys. |
| 2014 | 160 | 990 | 6,2 | 1570 tys. |
| 2015 | 150 | 900 | 6,0 | 1640 tys. |
| 2016 | 125 | 790 | 6,3 | 1750 tys. |



iBOOK

Papier na lekkie lektury

Teraz w wersji Cream i White

www.igepa.pl



IGEPA

Zaopatrzenie bibliotek

Biblioteki publiczne zakup publikacji do swoich księgozbiorów finansują przede wszystkim ze środków własnych, które otrzymują od zarządzających nimi samorządów lokalnych.

Jednocześnie każdego roku Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego przeznacza na zakup nowości dla bibliotek środki z budżetu centralnego, które przekazywane są obecnie w ramach Programu Biblioteki Narodowej „Zakup nowości wydawniczych do bibliotek”. W latach 2007-2008 było to po 28,5 mln zł, lecz niestety na 2009 i 2010 rok kwota ta zredukowana została do 10 mln zł. W 2011 roku ponownie wzrosła – do 15 mln zł, a w 2012 roku do 20 mln zł. Poziom ten utrzymywał się także w latach 2013-2014. Dodatkowo decyzją ministra kultury biblioteki zobowiązane są do przeznaczania 1/3 dotacji na zakup nowości dla dzieci i młodzieży. W tym okresie ustanowiono również Priorytet 2 Programu BN „Zakup nowości wydawniczych do bibliotek”. Budżet jego premierowej edycji wyniósł 3 mln zł.

Na zakupy nowości w latach 2015-2017 roku z budżetu centralnego przeznaczono po 25 mln zł, jednak środki te mogą służyć także finansowaniu zakupu bieżących czasopism kulturalnych i społeczno-kulturalnych. W październiku 2015 roku rząd przyjął Program Wieloletni „Narodowy Program Rozwoju Czytelnictwa”, w ramach którego realizowany jest Priorytet I. „Zakup nowości do bibliotek”. Jego budżet do 2020 roku ma wynieść 135 mln zł.

Na przestrzeni ostatniej dekady zaopatrzenie bibliotek zostało zdominowane przez największe firmy dystrybucyjne, choć biblioteki, których zadaniem jest optymalne wykorzystanie dostępnych im środków finansowych coraz intensywniej eksplorują dostępne możliwości nowych publikacji po najniższych cenach.

Jest to zarazem jeden z ważniejszych punktów spornych między księgarstwem hurtowym a detalicznym, zwłaszcza księgarniami indywidualnymi, działającymi lokalnie. Wydaje się, że te podmioty już chyba bezpowrotnie utraciły ważnego klienta, jakim przez kilkadziesiąt

lat były biblioteki. Jediną szansą na powrót lokalnych księgarń „łask” bibliotek publicznych pozostaje zatem regulacja rynku książki, w oparciu o zasadę jednolitej ceny.

Spośród działających na tym rynku hurtowni liderem pozostaje Azymut. W ostatnich latach należąca do Grupy PWN firma dystrybucyjna realizowała we współpracy z bibliotekami między 15 a 20 proc. swojej sprzedaży. Firma obsługuje w tym zakresie ponad 2500 placówek i aktywnie rozwija

ten obszar działalności. Znaczny udział dostaw dla bibliotek obsługują ponadto Firma Księgarska Olesiejuk, Platon i Wikr.

Mając na uwadze optymalizację wydatków biblioteki, coraz częściej korzystają również z oferty księgarń internetowych oraz bezpośredniej współpracy z wydawcami. Warunki handlowe oferowane bibliotekom charakteryzuje znaczne zróżnicowanie – rabaty oferowane bibliotekom przez poszczególne podmioty kształtują się na poziomie od 20 do 50 proc. ceny detalicznej ustalonej przez wydawcę.

Z raportu „Stan bibliotek w Polsce 2015”³ z połowy 2016 roku wynika, że w omawianym okresie przychody (w zł) bibliotek publicznych na 100 mieszkańców były niższe niż rok wcześniej – 3470,37 zł (2014 rok – 3501,16 zł). Wydatki na materiały biblioteczne w 2015 roku ogółem (zakup zbiorów, prenumerata czasopism, zakup licencji) – 87.414.300 zł (w 2014 rok – 83.063.730 zł). Wydatki na książki w 2015 r. – 72.483.843 zł (w 2014 roku – 68.251.557 zł, więcej o 4.232.286 zł, tj. 6,2 proc.). Wydatki na zbiory na 1 czytelnika w 2015 roku – 14 zł 02 gr (w 2014 roku – 13 zł 18 gr), wzrost o 4.350.570 zł, tj. 5,2 proc.). Wydatki na zakup książek na 1 czytelnika w 2015 roku – 11 zł 63 gr (w 2014 roku – 10 zł 83 gr).

Obrazu kanału dystrybucji oferty książkowej, jaki stanowią biblioteki, dopełniają dane statystyczne opracowane przez Bibliotekę Narodową oraz Główny Urząd Statystyczny, zamieszczone w raporcie „Kultura w 2016 roku”, opublikowanym jesienią 2017 roku⁴. Wynika z nich, że 20,1 proc. wydatków budżetów terytorialnych to efekt finansowania działalności bibliotek.

W 2016 roku w Polsce działało 9567 bibliotek publicznych oraz placówek biblioteczno-informacyjnych (w 2015 roku – 9710). Wśród wszystkich bibliotek i placówek biblioteczno-informacyjnych większość stanowiły biblioteki publiczne. W omawianym okresie w kraju funkcjonowały 7984 biblioteki publiczne, w tym 5380 filii bibliotecznych. Większość bibliotek publicznych i ich filii prowadziło swoją działalność na wsi (65,6 proc.).

Liczba bibliotek publicznych i filii systematycznie maleje. Na koniec 2016 roku zanotowano spadek o 101 placówek bibliotecznych w stosunku do roku ubiegłego, w tym o 66 bibliotek i filii bibliotecznych. Liczba punktów bibliotecznych, organizowanych najczęściej społecznie w ośrodkach wypoczynku lub rejonach, gdzie jest trudny dostęp potencjalnego czytelnika do biblioteki lub filii, zmniejszyła się o 35; według stanu z 31 grudnia

■ 3. Za: „Stan bibliotek w Polsce 2015. Wybrane dane i wskaźniki”, <http://www.bn.org.pl/download/document/1485941521.pdf>

■ 4. „Kultura w 2016 roku”, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017; za: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/kultura/kultura-w-2016-roku,2,14.html>

2016 roku działalność prowadziło 1260 punktów bibliotecznych wobec 1295 w 2015 roku.

Na jedną bibliotekę publiczną lub filię przypadało 4814 osób. W mieście wskaźnik ten był prawie trzykrotnie większy niż na wsi i wynosił: 8435 – dla miasta, a 2919 – dla wsi. Uwzględniając punkty biblioteczne, na jedną placówkę bibliotek publicznych przypadało 4158 osób (w miastach i na wsi odpowiednio – 6799 i 2620 osób).

Poziom czytelnictwa, mierzony liczbą czytelników w bibliotekach publicznych, był niższy niż w 2015 roku (spadek o 2,2 proc.), a liczba zarejestrowanych użytkowników aktywnie wypożyczających w 2016 roku wyniosła 6,1 mln (w 2015 roku – 6,2 mln). Najwięcej czytelników, podobnie jak w roku poprzednim, skorzystało w 2016 roku z bibliotek województwa mazowieckiego (933,65 tys.), śląskiego (782,0 tys.) oraz małopolskiego (656,9 tys.).

Pod względem liczby czytelników przypadających na 1000 mieszkańców wiodącym województwem było z kolei województwo małopolskie (195), a następnie mazowieckie i lubelskie (po 174) oraz śląskie (171).

Najwięksi gracze

Na dalszych stronach przedstawiamy przegląd najważniejszych hurtowni książkowych. Głównym kryterium doboru do zestawienia jest obrót zrealizowany w 2016 roku. Zabrakło w nim kilku średniej wielkości firm, które tradycyjnie nie odpowiadają na nasze ankiety, a także nie złożyły do czasu zamknięcia tego wydania „Rynku książki w Polsce” sprawozdań w sędzie rejestrowym, ani nie opublikowały danych w „Monitorze Polskim B”. Nie ma tu także dystrybutorów książek importowanych, które omówione zostały w osobnym dziale.

W przypadku wszystkich firm podajemy łączny przychód – uwzględniający zarówno sprzedaż hurtową, jak i detaliczną książek. Firmy, w których dominuje w przychodach sprzedaż detaliczna (Matras, Nova Duo) szczegółowo omawiamy w rozdziale następnym – poświęconym księgarstwu.



peyer

Odpowiednie materiały okleinowe dla każdej książki!

Peyer Graphic to najszerszy wybór materiałów okleinowych najwyższej klasy.

- _SURBALIN, papier barwiony w masie z bogatą fakturą na okładki, obwoluty i wyklejki
- _Białe papiery na okładki i obwoluty
- _Kartony na broszury i foldery
- _Płótna
- _CABRA - materiał skórzany
- _materiały powlekane

Peyer Graphic jest zaufanym partnerem z niezawodnym serwisem i kreatywnymi pomysłami.

- _Wzorniki, katalogi
- _Folder druków offsetowych z naszymi materiałami
- _Inspirationsfinder - wyszukiwacz materiałów okleinowych on-line

peyer graphic gmbh | Mollenbachstr. 33-35 | D 71229 Leonberg

Jirka Zlámaný | Sázavská 323 | CZ 28167 Stříbrná Skalice

E-Mail: paperex.eu@gmail.com | Web: www.peyergraphic.de | Tel: +420 608 941 444

Firma Księgarska Olesiejuk Sp. z o.o. Spółka jawna

05-850 Ożarów Mazowiecki, ul. Poznańska 91

tel. (22) 721 30 11

e-mail: biuro@olesiejuk.pl

www.olesiejuk.pl

W 2016 roku łączne przychody Firmy Księgarskiej Olesiejuk (FKO) ze sprzedaży wzrosły o 1 proc. w stosunku do roku poprzedniego i osiągnęły poziom 256,54 mln zł. Rok zakończyła z zyskiem netto w wysokości 18,8 mln zł, wobec 19,06 mln zł rok wcześniej. Na koniec 2016 roku kapitały własne firmy przekroczyły 204 mln zł (185,43 mln zł na koniec 2015 roku). W firmie zatrudnionych było 286 osób.

Firma konsekwentnie dywersyfikuje przychody, z jednej strony poprzez poszerzanie kanałów zbytu, a z drugiej dzięki optymalizacji przychodów ze sprzedaży i rentowności własnej oferty wydawniczej, realizowanej pod marką Wydawnictwo Olesiejuk.

Firma Księgarska Olesiejuk jest wyłącznym dystrybutorem kilkunastu oficyn. Są to m.in.: Albatros, Fabryka Słów, Grupa Mag, Drzewo Babel, Insignis, Powergraph, Instytut Wydawniczy Latarnik, Bukowy Las i Klin.

Od 2013 roku jest także głównym dystrybutorem wydawnictwa Świat Książki, prawnego kontynuatora operacyjnej działalności w zakresie produkcji książkowej firmy Weltbild Polska.

Firmy, których jest dystrybutorem, obsługuje od strony magazynowo-logistycznej, a także marketingowej.

Jest także jedynym dostawcą oferty książkowej do sieci detalicznej Księgarnie Świat Książki, kontrolowanej przez spółkę Dressler, właściciela m.in. wydawnictwa Świat Książki, oraz sklepu internetowego Swiatksiazki.pl, który latem 2014 roku przejął operacyjną działalność e-sklepu Fabryka.pl, kontynuatora e-sklepu Amazonka.pl.

W 2013 roku firma rozpoczęła działalność dystrybucyjną na rynku książki elektronicznej. Firma startowała wówczas z ofertą 35 wydawnictw (w tym 20 na wyłączność), która obejmowała 2000 tytułów. Najważniejszym odbiorcą FKO w tym obszarze jest obecnie e-sklep Swiatksiazki.pl.

Firma braci Olesiejuków jest też największym w Polsce dystrybutorem audiobooków w wersji na płytach CD.

W 2015 roku spółka zakończyła i przekazała do użytkowania w pełni wyposażoną nową halę magazynową w Pruszkowie. Jej powierzchnia wynosi 10 tys. mkw. Wartość tej inwestycji przekroczyła 25 mln zł. Zlokalizowane w Pruszkowie, w przeważającej mierze zautomatyzowane, maga-

zyny zajmują się przede wszystkim obsługą dynamicznie rozwijającej się w latach 2016-2017 sieci Księgarnie Świat Książki.

W 2015 roku Firma Księgarska Olesiejuk zmieniała zasady współpracy handlowej z dużymi odbiorcami detalicznymi, w tym z siecią Empik, z którą podpisano umowę o sprzedaży komisowej.

Od lat FKO uznawana jest za specjalistę w zakresie tworzenia nowych kanałów dystrybucji książek. To lider wśród dostawców książek do sieci hiper- i supermarketów (np. Carrefour), w tym marketów elektronicznych (Saturn, Media Markt), jeden z dwóch głównych – a zarazem pierwszy – dystrybutor dostarczający książki do sieci Biedronka, a także kapitałowo powiązanej z nim sieci drogerii Hebe. FKO jest też wyłącznym dostawcą oferty dla firmy HDS, co czyni ją liderem wśród firm zaopatrujących punkty sprzedaży prasy w ofertę książkową. Ma jedno z czołowych miejsc wśród dostawców książek do sieci salonów Empik. Firma zajmuje się także obsługą bibliotek.

Firma Księgarska Olesiejuk to jeden z najaktywniejszych rynkowych podmiotów stawiających na bezpośrednią promocję i sprzedaż oferty własnej. Bierze czynny udział w licznych wydarzeniach skierowanych do czytelników, jak kiermasze i targi książki. Od 2010 roku FKO jest jednym z udziałowców spółki Targi Książki Sp. z o.o., organizatora wiosennej imprezy wystawienniczej Warszawskie Targi Książki oraz jesiennych Śląskich Targów Książki, a także dwóch regionalnych kiermaszy książkowych organizowanych w Szczecinie (czerwiec) i Gdyni (sierpień).

W 2016 roku firma pracowała na bieżącej ofercie liczącej między 45 a 50 tys. produktów, w tym ok. 45 tys. tytułów książkowych. Wraz z rozwojem oferty kompleksowych usług magazynowych Firma Księgarska Olesiejuk od lat poszerzała zakres działalności poza obszarem rynku książki.

Efektom tej strategii było wejście w 2010 roku w dystrybucję płyt z muzyką. W bieżącej ofercie ma ok. 3500 tytułów z tej kategorii. W związku z tym obszarem działalności ma w swoim dorobku kilka nagród muzycznych, w tym Złotych Płyt przyznawanych za sprzedaż ponad 10 tys. egz. Asortyment obejmuje także artykuły papiernicze, multimedia, zabawki i filmy. Tego typu oferta rozszerzana jest m.in. ze względu na potrzeby optymalnego zatowarowania sieci Księgarnie Świat Książki.

Od kilku lat FKO prowadzi konsekwentne działania na rzecz konsolidacji podmiotów z różnych segmentów rynku książki (wydawnictw, sieci detalicznych, sklepów internetowych). Działania te służą tworzeniu biznesowych synergii między podmiotami, a także optymalizacji kosztów i rentowności prowadzonej działalności produkcyjno-handlowej. W ostatnich latach wiele mówiono o jej zaangażowaniu w proces zmian własnościowych

wokół firmy Matras S.A. W efekcie powiązana z ożarowską hurtownią spółka Dressler stała się, w latach 2016-2017, jednym z podmiotów, który przejął największą liczbę lokali, w których wcześniej detaliczną sprzedaż książek prowadziła sieć Matras.

Historia

Firma powstała w 1994 roku, jednak jej właściciele działalność na rynku sprzedaży książek zaczęli w 1990 roku, prowadząc stoisko z książkami na Dworcu Centralnym. Na początku lat 90. Jacek i Krzysztof Olesiejukowie prowadzili własną księgarnię przy ul. Młynarskiej, zaś w 1992 roku pod marką Oramus otworzyli pierwszy skład hurtowy przy ul. Kolejowej w Warszawie. Oramus – formalnie należący do Krzysztofa Olesiejuka – istniał do 2007 roku, następnie został wchłonięty przez Firmę Księgarską Olesiejuk.

W lipcu 2002 roku firma przeniosła swoją siedzibę i większość magazynów z wynajmowanych obiektów przy ul. Kolejowej (1800 mkw.) do własnego magazynu (2200 mkw.) w Ożarowie Mazowieckim. W 2016 roku ożarowski kompleks przeszedł kolejną rozbudowę. W 2006 roku oddano do użytku drugi magazyn – 4400 mkw. W chwili obecnej firma ma nowoczesny kompleks biurowo-magazynowy z halami wysokiego składowania o łącznej powierzchni 8000 mkw. oraz magazyny w Pruszkowie o powierzchni 30 tys. mkw., które kupiono w 2009 roku.

Wszystkie magazyny FKO są wyposażone w najnowocześniejsze automatyczne urządzenia do kompletacji i składowania książek. W dalszym ciągu są przygotowywane kolejne usprawnienia techniczne. Poprawie wydajności służy program oparty na kodach kreskowych i czytnikach radiowych, eliminując konieczność drukowania dokumentów oraz niemal do minimum ograniczając pomyłki przy pakowaniu książek. Jako pierwsi w Polsce Olesiejukowie wprowadzili nowoczesne wagi, dzięki którym czas potrzebny do sprawdzania poprawności zamówień ze stanem faktycznym uległ skróceniu – liczone są tylko te paczki, których waga nie zgadza się z zapisem wygenerowanym przez system i znajdującym się na dokumentach.

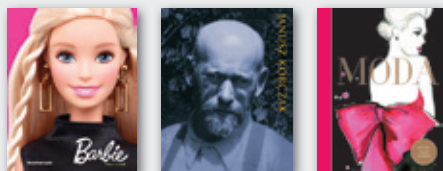
FKO korzysta z obsługi firm spedycyjnych, które codziennie w dni powszednie rozwożą książki z centralnego magazynu do wszystkich odbiorców na terenie całego kraju.

Z początkiem 2011 roku Firmę Księgarską Olesiejuk spółka z ograniczoną odpowiedzialnością przekształcono w Firmę Księgarską Olesiejuk spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowo-akcyjna. Obecnie firma działa w formie sp. z o.o.



ul. Poznańska 91
05-850 Ożarów Mazowiecki
tel. +48 22 733 50 10
faks +48 22 721 15 50
e-mail: wydawnictwo@olesiejuk.pl

ALBUMY



W ciągu naszej 14-letniej działalności wydaliśmy ponad 9000 tytułów.

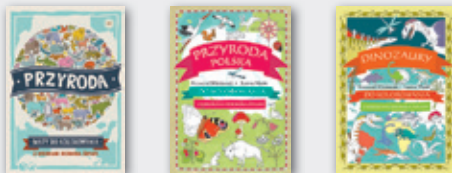
Nasze książki dla dzieci i młodzieży – kolorowanki i teczki edukacyjne, ćwiczenia i czytanki, bajki i wiersze, książeczki z zabawkami, słowniki, encyklopedie i atlasy – łączą atrakcyjną formę z pożyteczną treścią.

Dorosłym czytelnikom proponujemy albumy, poradniki oraz książki kulinarne.

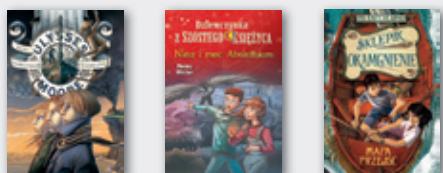
KSIĄŻKI KULINARNE



KOLOROWANKI EDUKACYJNE W DUŻYM FORMACIE



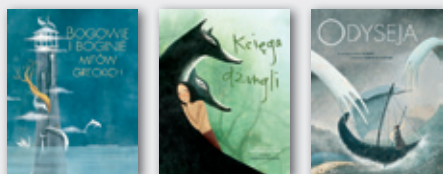
BESTSELERY DLA DZIECI I MŁODZIEŻY



KSIĄŻKI Z OKIENKAMI



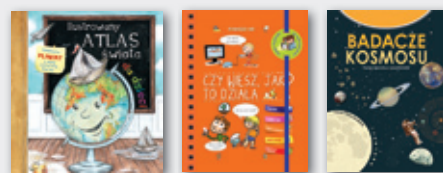
KLASYKA DLA DZIECI



KSIĄŻKI INTERAKTYWNE



EDUKACJA



KSIĄŻKI DLA MALUCHÓW



FKO należy do najczęściej nagradzanych podmiotów z branży książkowej. Wielokrotnie w ostatnich latach otrzymywała tytuł Lidera Przedsiębiorczości za szczególne osiągnięcia w dziedzinie przedsiębiorczości, innowacyjności i dostosowania do funkcjonowania na zintegrowanym rynku europejskim, tytuł Mazowieckiej Firmy roku w kategorii „handel i dystrybucja”, a także dziesięć razy z rzędu tytuł Solidna Firma za terminowe regulowanie wszelkich zobowiązań oraz poszanowanie praw konsumenta.

W 2007 roku przedsiębiorstwo zostało oznaczone godłem Teraz Polska. W maju 2012 roku, podczas II Warszawskich Targów Książki, została uhonorowana główną Nagrodą Ikar. Firma wielokrotnie otrzymywała również certyfikat „Przedsiębiorstwo Fair Play”. Jest wielokrotnym laureatem nagród związanych z jej działalnością na polu produkcji wydawniczych dla dzieci.

Firma Księgarska Olesiejuk – najważniejsze dane

| Lata | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Sprzedaż w mln zł | 137,7 | 154,9 | 177,9 | 187,2 | 234,3 | 220,9 | 238,6 | 270,2 | 252,8 | 254,0 | 256,5 |
| Sprzedaż w mln USD | 44,7 | 55,9 | 74,7 | 60,2 | 77,6 | 65,0 | 73,2 | 85,5 | 72,2 | 65,1 | 77 |
| Zysk netto w mln zł | 9,4 | 12,5 | 10,5 | 15,8 | 40,4 | 19,6 | 14,0 | bd | 19,2 | 19,1 | 18,8 |
| Kapitały własne w mln zł | 36,9 | 49,4 | 51,3 | 74,7 | 113,7 | 117,7 | 131,7 | bd | 167,4 | 185,4 | 204,2 |
| Pracownicy etatowi | 98 | 121 | 145 | 181 | 208 | 240 | 245 | 265 | 275 | 283 | 286 |