

ANALIZA ZAROBKÓW PISARSKICH W LATACH 2017-2021(22)

Wstęp

W marcu 2022 roku Unia Literacka przeprowadziła wśród swoich członków anonimową ankietę dotyczącą zarobków pisarskich i umów podpisywanych w latach 2017-2021. W ankiecie wzięło udział 41 osób, w sumie wypełniły one informacje o 103 umowach (trzy opisy dotyczyły umów z 2022 roku, je również wzięliśmy pod uwagę – stąd niejasność w tytule).

Przeprowadzona przez autorkę raportu przy użyciu Excela analiza danych pokazała jak procentowo rozkładają się odpowiedzi ankietowanych. Pozwala to zaobserwować, jakie trendy dominują przy podpisywaniu umów z wydawnictwami i w jaki sposób zależą one od gatunku literackiego, ale również od płci, wieku i miejsca zamieszkania autora lub autorki. Analiza pokazuje także, jak w umowach zostały ujęte kwestie progów procentowych, praw zależnych, diet oraz tworzenia e-booków i audiobooków. W trzech przypadkach trendy ujawnione w obliczeniach Excela zostały potwierdzone w analizie statystycznej przeprowadzonej w programie używanym do obliczeń statystycznych (SPSS).

Z raportu wyłania się obraz sytuacji zarobkowej polskich autorów i autorek. Jest to także opis relacji między piszącymi a wydawcami. Dzięki dodatkowej analizie poszczególnych komentarzy i skupieniu się na indywidualnych odpowiedziach raport pokazuje różnorodność praktyk przy podpisywaniu umów. W I części raportu przedstawione są dane na temat ankietowanych i liczby podpisywanych umów w latach 2017-2021(22), a także gatunków literackich. II część raportu skupia się na wysokości zaliczek i ich zależności od płci, gatunku literackiego i innych zmiennych. III część jest bardziej opisowa i pokazuje jak w umowach wyglądają zapisy dotyczące progów procentowych, praw zależnych, diet, wydawania e-booka i audiobooka. Jako że w tych kwestiach umowy są bardzo różne, w III części raportu – oprócz pokazywania procentowych rozkładów odpowiedzi na wykresach – dużo miejsca poświęcono

indywidualnym sytuacjom opisanym przez ankietowanych. W IV części umieszczone są informacje, na co autorzy i autorki powinni zwracać uwagę podczas negocjacji z wydawnictwem. W tej części wskazano również tropy do dalszych analiz zarobków polskich autorów i autorek.

Najważniejsze wyniki

- Wysokość zaliczki jest zależna od płci. 41% mężczyzn podpisało umowy z zaliczką powyżej 15 tys. PLN. Ten sam próg osiągnęło zaledwie 21 % kobiet. Powyżej 35 tys. PLN umowy podpisało zaledwie 4,5% kobiet i aż 8,3% mężczyzn. Dodatkowa analiza statystyczna pokazała istotne różnice w medianach (17 500 PLN u mężczyzn i 8 000 PLN u kobiet) i dominantach (8 000 PLN vs. 3 000 PLN).
- Rodzaj gatunku literackiego, choć nie ma statystycznie istotnego wpływu na wysokość zaliczki, to jednak ujawnia silne trendy. Gatunkiem literackim, w którym zaliczki są najwyższe jest non-fiction. 57 procent umów dotyczących dzieł z tego gatunku opiewa na zaliczki wyższe niż 15 000 PLN.
- Połowa analizowanych umów opiewała na zaliczkę niższą niż 8 000 PLN.
- Aż 69 ze 103 umów opiewało na zaliczkę mniejszą niż 15 000 PLN.
- Najwięcej umów w latach 2017-2021(22) podpisano na dzieła non-fiction (28 umów).
- Pandemia nie miała wpływu na liczbę podpisywanych umów.
- W czterech przypadkach umowa w ogóle nie została podpisana.
- Procenty wypłacane autorom za sprzedaż książki w większości liczone są od ceny wydawcy (61%), a nie od ceny okładkowej (16%). 20% umów nie zawierało informacji o sposobie obliczania procentów od sprzedanych książek.
- 77% umów zakłada stworzenie e-book'a.
- 56% umów zakłada stworzenie audiobook'a
- Prawa do przekładu zostają przy wydawnictwie w 59% przypadków (przy autorze – w 25% przypadków, a w 17% umowa nie obejmuje tej kwestii). Prawa do adaptacji w 46% przypadków zostają przy autorze (przy wydawnictwie w 41% przypadków, a 13% umów nie obejmuje tej kwestii).
- Najczęściej licencja podpisywana jest na 5 lat.

Warunki umów dla poszczególnych gatunków

Non-fiction

28 umów

Średnia wysokość zaliczki: 27 000 PLN

Mediana: 6000 PLN

Diety: w 10 przypadkach + cztery przypadki rozliczeń według faktur

Średnia diet: 5943 PLN

Autor/ka poniósł/a dodatkowe koszty w 35 procent przypadków (10 umów)

Średnia długość licencji: 5,5 lat

Proza

21 umów

Średnia wysokość zaliczki: 13 429 PLN

Mediana: 11 000 PLN

Diety: tak, w czterech przypadkach:

1. 3000 PLN
2. 8 000 PLN
3. 50 000 PLN
4. 1 500 PLN

Autor/ka poniósł/a dodatkowe koszty w 19 procent przypadków (4 umowy)

Średnia długość licencji: 5,1 lat

Literatura dziecięca

21 umów

Średnia wysokość zaliczki: 4826 PLN

Mediana: 3000 PLN

Diety: Tak, w dwóch przypadkach:

1. 25 000 PLN
2. 300 PLN

Autor/ka poniósł/a dodatkowe koszty w 9,5 procent przypadków (2 umowy)

Średnia długość licencji: 4,9 lat

Poezja

14 umów

Średnia wysokość zaliczki: 6 329 PLN

Mediana: 1 000 PLN

Diety: tak, w dwóch przypadkach

1. 5 000 PLN
2. 4 000 PLN

Autor/ka poniósł/a dodatkowe koszty w 28 procent przypadków (4 umowy)

Średnia długość licencji: 3,6 lat

Proza gatunkowa (kryminał, romans, sensacja, young adult)

8 umów

Średnia wysokość zaliczki: 13 500 PLN

Mediana: 9 000 PLN

Diety: Tak, w jednym przypadku:

1. 3 000 PLN

Autor/ka poniósł/a dodatkowe koszty w 37,5 procent przypadków (3 umowy)

Średnia długość licencji: 4,75 lat

Część pracy zbiorowej (powiadanie, esej, wiersz, reportaż, wywiad)**6 umów**

Średnia wysokość zaliczki: 8 767 PLN

Mediana: 6 000 PLN

Diety: 0 PLN

Dodatkowe koszty: brak

Średnia długość licencji: 4,8 lat

Esej**5 umów**

Średnia wysokość zaliczki: 10 400 PLN

Mediana: 5 000 PLN

Diety: 0 PLN

Autor/ka poniósł/a dodatkowe koszty w 20 procentach przypadków (1 umowa)

Średnia długość licencji: 4,6 lat

I część

Kto wziął udział w badaniu i jakie umowy najczęściej podpisujemy

Metryczka

Płeć: Ankietę wypełniło w sumie 41 osób: 28 kobiet, 12 mężczyzn i jedna osoba, która nie chciała określać płci.

Wiek: Najwięcej osób, aż 18, znajduje się w przedziale wiekowym 40-49 lat. 12 osób ma pomiędzy 50 a 59 lat, sześć pomiędzy 30 a 39, cztery są w wieku 60-69 i jedna w wieku 70-79.

Wykształcenie: 39 osób ma wykształcenie wyższe, jedna średnie i jedna zasadnicze zawodowe.

Miejsce zamieszkania: 38 osób mieszka w Polsce, a trzy za granicą.

31 ankietowanych mieszka w mieście powyżej pół miliona mieszkańców,

2 w mieście 250 tys. – 500 tys. mieszkańców,

1 w mieście 100 tys. – 250 tys.

1 w mieście 50 tys. – 100 tys.

5 w mieście do 50 tys.

1 na wsi.

Nagrody:

31 ankietowanych było nominowanych do ogólnopolskich nagród,

23 z nich dostało co najmniej jedną nagrodę.

Źródło utrzymania:

21 osób: praca literacka jest głównym źródłem utrzymania,

20 – nie.

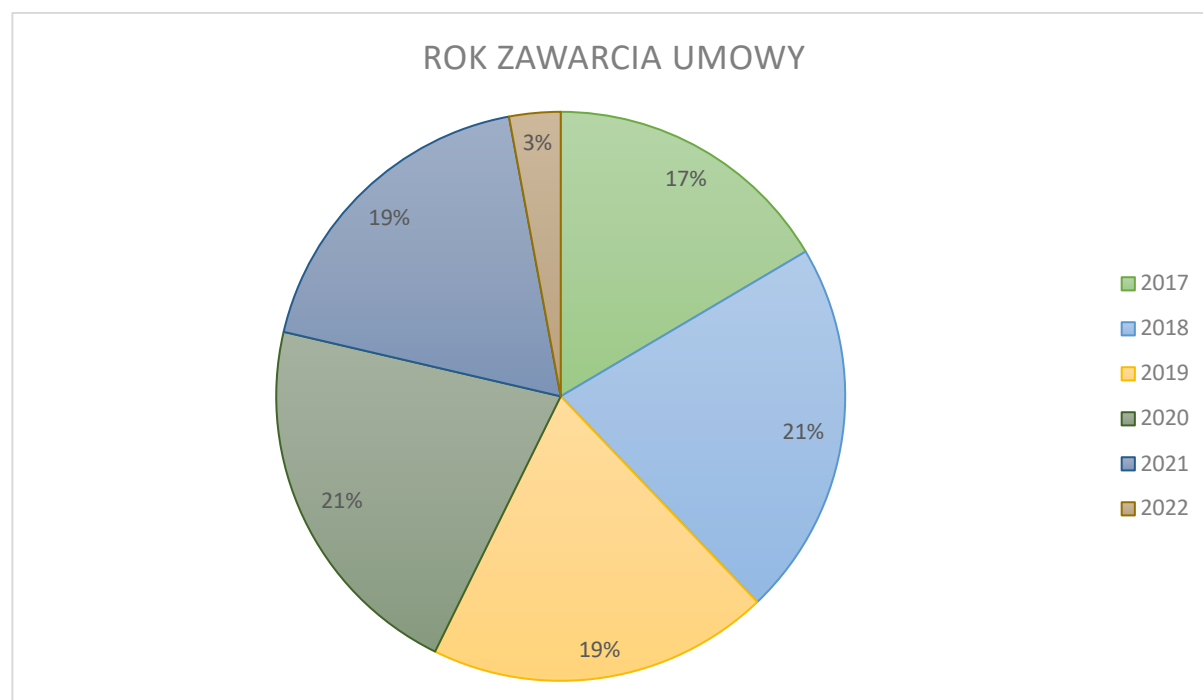
Liczba podpisanych umów w latach 2017-2021(22)

Od 2017 roku liczba podpisywanych w przebadanej grupie utrzymuje się na stałym poziomie 20-22 umów rocznie (mniej więcej jedna umowa na dwa lata). Pandemia nie miała wpływu na liczbę podpisywanych umów. Dokładny rozkład pokazuje tabela nr 1.

Tabela nr 1. ROK ZAWARCIA UMOWY

Rok	podpisanie umowy
2017	17
2018	22
2019	20
2020	22
2021	19
2022	3
	103

Wykres nr 1. ROK ZAWARCIA UMOWY



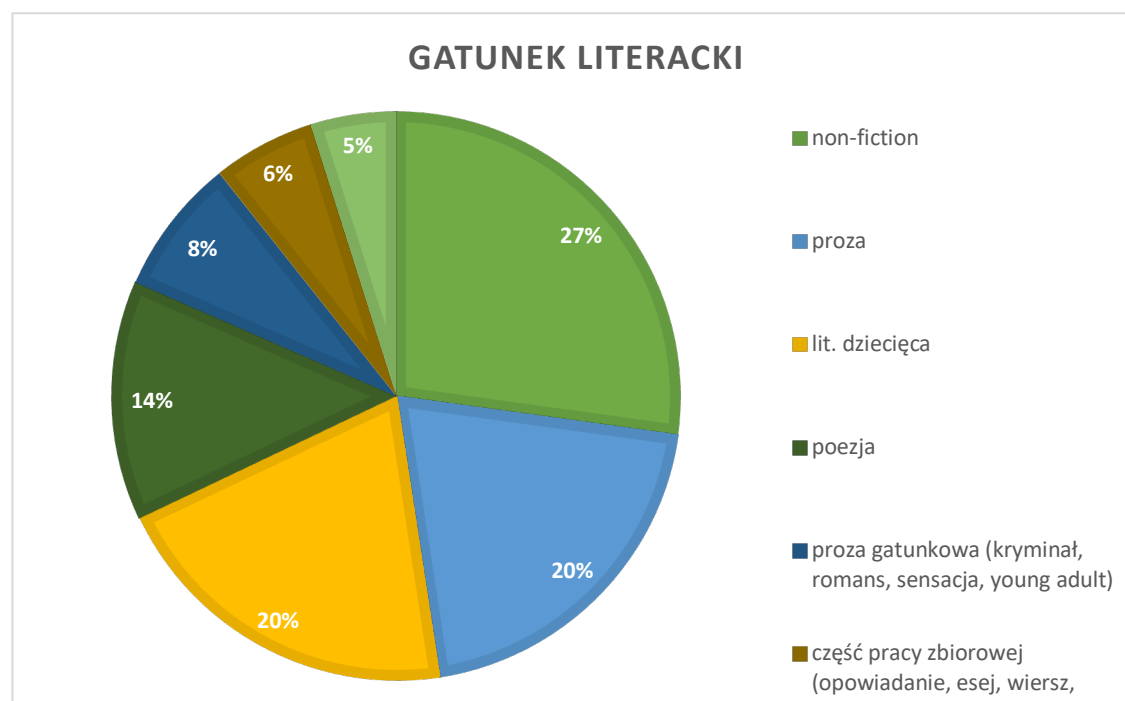
Najpopularniejsze gatunki literackie

Od 2017 roku najwięcej umów autorki i autorzy podpisali na dzieła:

Tabela nr 2. GATUNEK LITERACKI

Gatunek literacki	
non-fiction	28
proza	21
lit. dziecięca	21
poezja	14
proza gatunkowa (kryminał, romans, sensacja, young adult)	8
część pracy zbiorowej (opowiadanie, esej, wiersz, reportaż, wywiad)	6
esej	5
	103

Wykres nr 2. GATUNEK LITERACKI



Brak umowy

Uderzające jest to, że na 103 opisane przez ankietowanych sytuacje – w czterech umowa w ogóle nie została podpisana. Dotyczyło to trzech tomików poezji i jednego utworu non-fiction.

Dwa przypadki pochodzą z 2017 roku, jeden z 2018 i jeden z 2020. Dotyczą dwóch osób, w wieku 30-39, które na przestrzeni tych lat opublikowały dwie książki i na żadną z nich wydawnictwo nie zawarło z nimi umowy. Dla żadnej z tych osób praca literacka nie jest głównym źródłem zarobkowania. Obie mieszkają w Polsce, w mieście powyżej 500 tys. mieszkańców. Jedna z nich dodatkowych uwagach napisała, że wkład finansowy za wydanie tomiku poezji wyniósł 1500 PLN, do tego osoba ta musiała zająć się uzyskaniem zgody na nieodpłatne wykorzystanie zdjęcia z archiwum na okładce tomiku. Wydawca nie zgłosił również tomiku do większości nagród literackich – autor/ka sam/a odkupiła tomik za połowę ceny i wysłał/a na konkursy (wydatek rzędu 500-600 PLN).

Tomik uzyskał trzy nominacje do ogólnopolskich nagród.

II część

Wszystko, co chcielibyście wiedzieć o zaliczkach

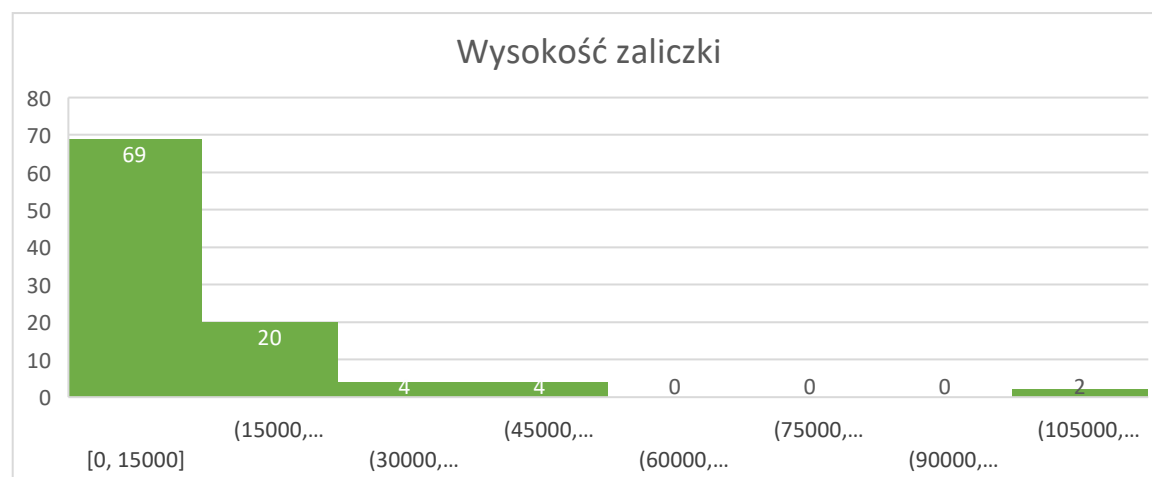
Wstępny opis

Z obliczeń zostały wyłączone cztery sytuacje, w których umowa nie została podpisana. Poniższe dane dotyczą 99 umów.

Średnia zaliczek ankietowanych autorów i autorek to 13 931 PLN. Z kolei mediana to 8 000 PLN – znaczy to, że połowa podpisanych umów opiewa na zaliczkę mniejszą niż 8 000 (a połowa na większą).

Pierwszy wykres (nr. 3) pokazuje, jak Excel sam podzielił dane dotyczące wysokości zaliczek i liczby umów. Algorytm arbitralnie ustanowił przedziały finansowe, uznając 15 tys. za granicę pierwszego progu. I to właśnie w tym progu – poniżej 15 000 PLN podpisano najwięcej umów – aż 69. 20 umów mieści się w przedziale 15 tys. – 30 tys.; 4 w przedziale 30 tys. – 45 tys. i kolejne 4 w przedziale 45 tys. – 60 tys. Dwie zaliczki wynosiły powyżej 100 tys. PLN.

Wykres nr 3. WYSOKOŚĆ ZALICZKI



Obliczenia wykonane przez program komputerowy są nie do końca czytelne i nie pokazują różnorodności zaliczek poniżej 15 000 PLN. Dlatego autorka raportu zrobiła bardziej szczegółowe obliczenia – dzieląc wysokość zaliczki na osiem przedziałów.

1. Do 2000 PLN
2. Od 2001 do 5000 PLN
3. Od 5001 do 10 001 PLN
4. Od 10 001 do 15 000 PLN
5. Od 15 001 do 25 000 PLN
6. Od 25 001 do 35 000 PLN
7. Od 35 001 do 50 000
8. Powyżej 100 000 PLN

Niestety najwięcej umów – aż 24 – opiewało na zaliczkę do 2000 PLN. W tym aż 15 umów zakładało zaliczkę w wysokości 0 PLN (pomimo podpisania umowy!). Nie zawsze oznaczało to, że autor/ka nie dostał/a od wydawnictwa zapłaty za swoją pracę. W dwóch przypadkach zamiast zaliczki wydawnictwo wypłaciło honorarium: raz w wysokości 4 000 PLN (PROZA), raz w wysokości 5 000 PLN (POEZJA). W innym autor/ka dostawał/a 1000 PLN za arkusz (CZĘŚĆ PRACY ZBIOROWEJ). Nadal pozostawia to 12 z 99 umów bez żadnego wynagrodzenia. Dokładny rozkład danych pokazuje tabela nr 3 i wykres nr 4.

Jedna uwaga – w pytaniach do ankiety zabrakło wyraźnego rozróżnienia między zaliczką a honorarium. Stąd przypadki, w których ktoś mógł wpisać bezzwrotne honorarium jako zaliczkę na poczet przyszłych zarobków. Dlatego rozdział raportu o zaliczkach należy traktować jako rozdział o zapłacie za pracę polskich autorek i autorów – niezależnie od tego, czy było to honorarium bez dalszych procentów, czy zaliczka, która ma zwrócić się sprzedażą książki.

Tabela nr 3. WYSOKOŚĆ ZALICZKI

Wysokość zaliczki	
do 2000	24
od 2 001 do 5 000	18
od 5 001 do 10 000	15
od 10 001 do 15 000	12
od 25 001 do 35 000	12

od 15 001 do 25 000	11
od 35 001 do 50 000	5
powyżej 100 000	2

99

Wykres nr 4. WYSOKOŚĆ ZALICZKI

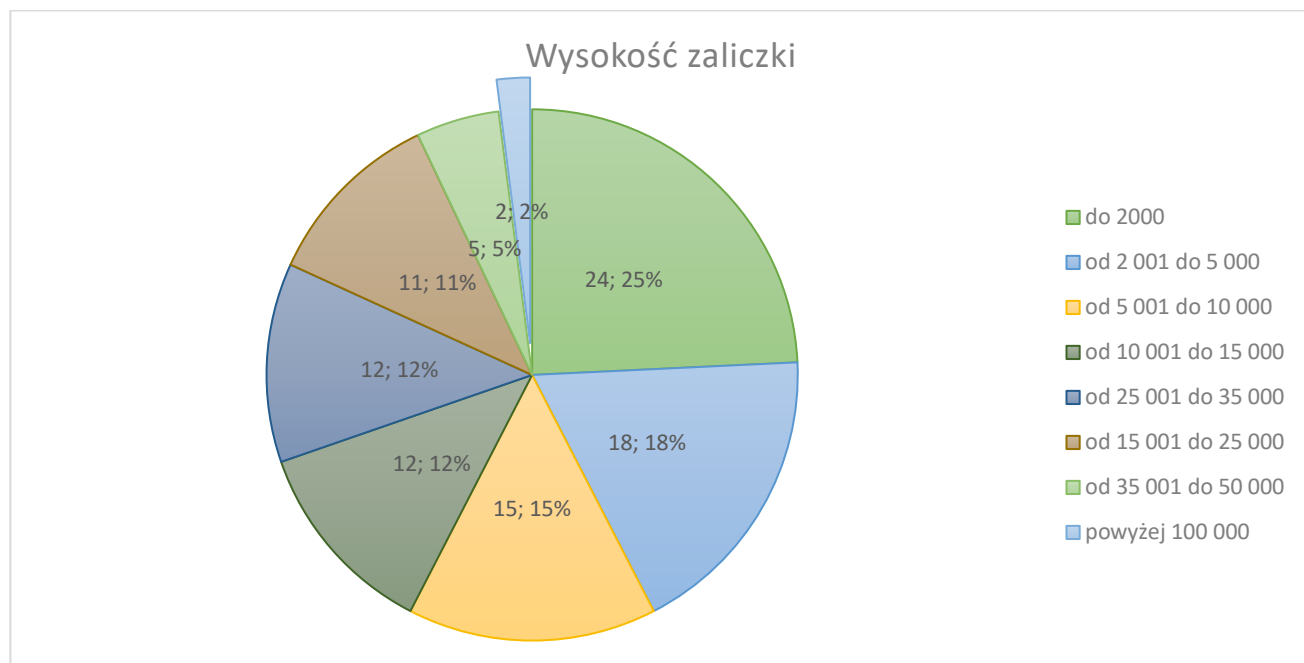


Tabela nr 4 pokazuje, ile razy w tych 99 umowach powtórzyła się taka sama zaliczka (wyniki zostały ustawione od najniższej sumy do najwyższej). Przy okazji pokazuje dokładną wysokość zaliczek oferowanych polskim autorkom i autorom.

Tabela nr 4. ROZKŁAD ZALICZEK

Wysokość zaliczki

0	15
1000	4
1100	1
1500	1
1950	1
2000	2
2600	1

2700	1
3000	6
3500	1
4000	7
5000	2
6000	2
7000	1
7500	1
8000	4
8500	1
10000	6
11000	3
12000	3
15000	6
17500	1
18000	1
20000	5
24000	2
25000	2
28000	1
30000	8
32000	2
35000	1
45000	1
50000	4
106011	1
120000	1

99

Ponad trzy czwarte zaliczek było bezzwrotnych (78 osób), ale aż jedna czwarta umów zakładała, że zaliczka musi zostać zwrócona, gdyby nie doszło do publikacji dzieła (25 osób). Pytania o bezzwrotność zaliczki zakładało odpowiedź „Tak” lub „Nie” – nie było dodatkowego miejsca na dalsze wyjaśnienia. Dlatego autorka raportu nie wie, w jakich sytuacjach zaliczka

musiałaby zostać zwrócona – można tylko domyślać się, że chodzi o brak publikacji z winy autora.

W ankiecie padło również pytanie o „inne sposoby rozliczenia z wydawcą (jeśli były)”. Niektórzy ankietowani rozliczali się egzemplarzami książki (od 10 do 30 egzemplarzy). Tylko w dwóch wypadkach egzemplarze książki pojawiały się jako rozliczenie zamiast zaliczki. Reszta pisarzy i pisarek dostała zarówno zaliczkę jak i egzemplarze książki. Na 99 podpisane umowy tylko 10 osób wspomniało o egzemplarzach książki jako sposobie dodatkowego rozliczenia.

Jako sposób rozliczenia z wydawcą jedna z osób, oprócz zaliczki, wskazała stypendium wyjazdowe przyznane przez fundację i zwrot kosztów tłumaczenia przez wydawnictwo.

Inspiracja: Jedna z ankietowanych osób umawia się z wydawnictwem, że oprócz zaliczki otrzyma konkretną liczbę egzemplarzy książki z nakładu pierwszego i później pół procenta egzemplarzy ze wszystkich kolejnych nakładów.

Od czego zależy zaliczka?

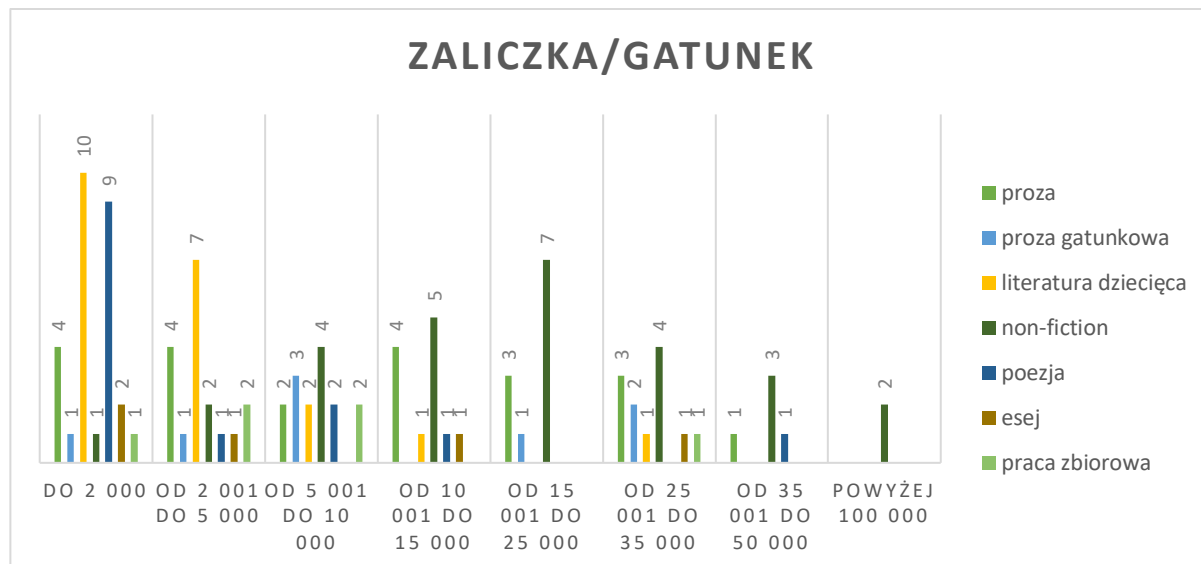
Z powodów technicznych przy obliczeniach dotyczących zależności wysokości zaliczki zostały wzięte pod uwagę wszystkie opisane przez ankietowanych sytuacje (103): również te, w których nie podpisano umowy. Te cztery niepodpisane umowy zostały dodane do kategorii „do 2 000 PLN”.

Choć dane liczone są dla ośmiu kategorii wysokości zaliczki ustalonych przez autorkę raportu, to w opisie danych autorka wybrała próg powyżej 15 000 PLN (ten sam, który program Excel wskazał automatycznie), jako próg „dobrej” umowy. W 2021 roku średnia krajowa w Polsce wynosiła około 4000 PLN netto. Jeszcze w zeszłym roku 15 000 PLN mogłoby więc pozwolić na prawie cztery miesiące pracy nad utworem (potencjalnie, bo oczywiście zależy to od czasu potrzebnego na napisanie utworu, a także kosztów życia i miejsca zamieszkania).

ZALICZKA A GATUNEK LITERACKI

Wykres nr 5 pokazuje, jak często dany przedział wysokości zaliczki występował przy podziale umów ze względu na gatunek literacki. W każdym z siedmiu wyszczególnionych w ankiecie gatunków umowy opiewają na zaliczki poniżej 2 000 PLN i powyżej 25 000 PLN. Ale widać pewną tendencję: najczęściej umów podpisywanych powyżej 15 000 PLN to umowy na non-fiction (16 umów z 28 podpisanych w tym gatunku – czyli ponad 57 % umów non-fiction podpisuje się na sumy powyżej 15 000 PLN). Do tego oba przypadki umowy podpisanej na więcej niż 100 000 PLN dotyczą właśnie non-fiction. Drugie w kolejności są umowy podpisywane na prozę: 7 umów z 21 podpisanych w tym gatunku – czyli 33% – zostało podpisanych na zaliczki powyżej 15 000 PLN. Procentowo dobrze wypada też proza gatunkowa – 37% umów (3 z 8) dostało zaliczkę powyżej 15 000 PLN. Ale tylko 20% umów zawartych na eseje, 8% tych dotyczących poezji i zaledwie 5% umów na literaturę dziecięcą przekroczyło próg 15 000 PLN. W pracach zbiorowych próg ten przekroczone w przypadku 17% umów.

Wykres nr 5. WYSOKOŚĆ ZALICZKI ZE WZGLĘDU NA GATUNEK LITERACKI

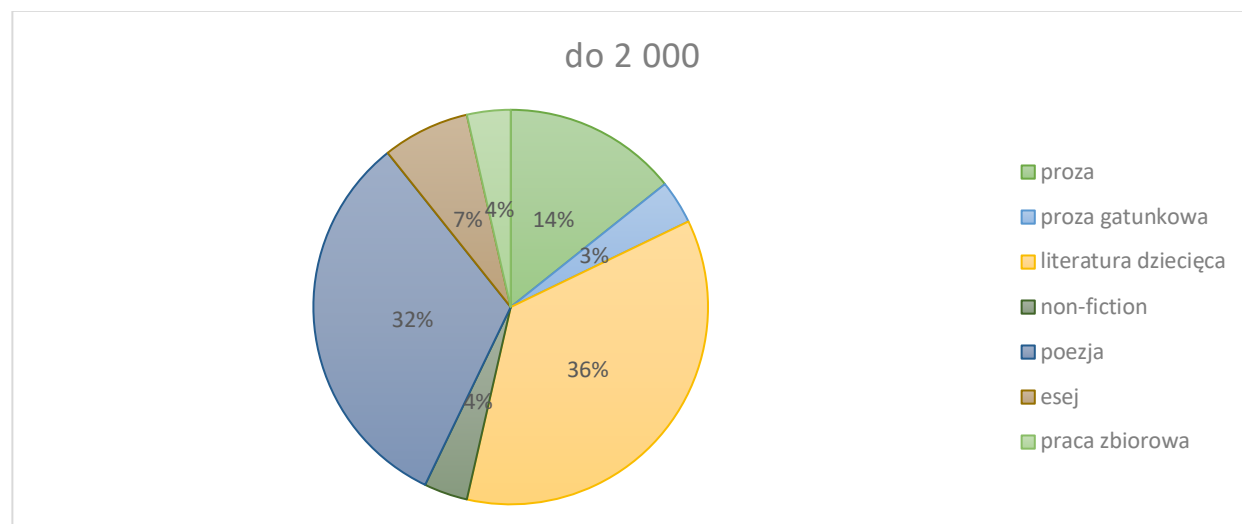


Poniższa seria wykresów dokładniej pokazuje, które gatunki mają największy udział w poszczególnych przedziałach wysokości zaliczki. Ze względów technicznych kolory na kolejnych wykresach w tej sekcji nie zostały przypisane do gatunków literackich, tylko do częstotliwości występowania – żółty czasem będzie oznaczał „literaturę dziecięcą”, a czasem

„prozę” albo „non-fiction”. Może to być mylące dla czytelnika – przy każdym wykresie proszę kierować się legendą.

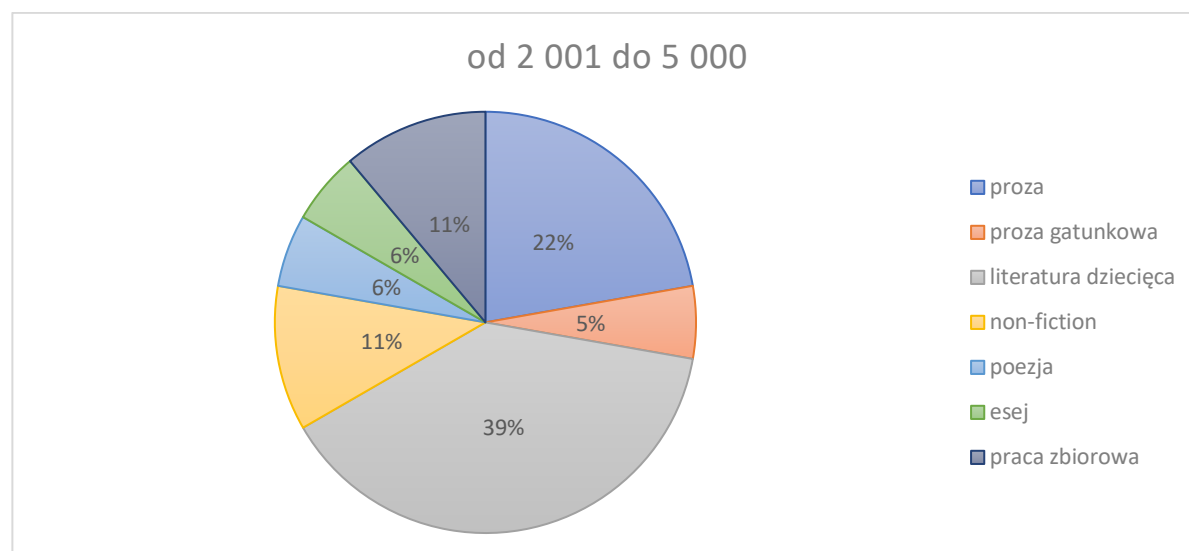
Zaliczki „do 2 000 PLN” to głównie literatura dziecięca (36%) i poezja (32%). Non-fiction i proza to zaledwie 4% umów podpisywanych z zaliczką „do 2000 PLN”, a proza gatunkowa to tylko 3% tej wysokości zaliczki.

Wykres nr 6. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI 2 000 PLN



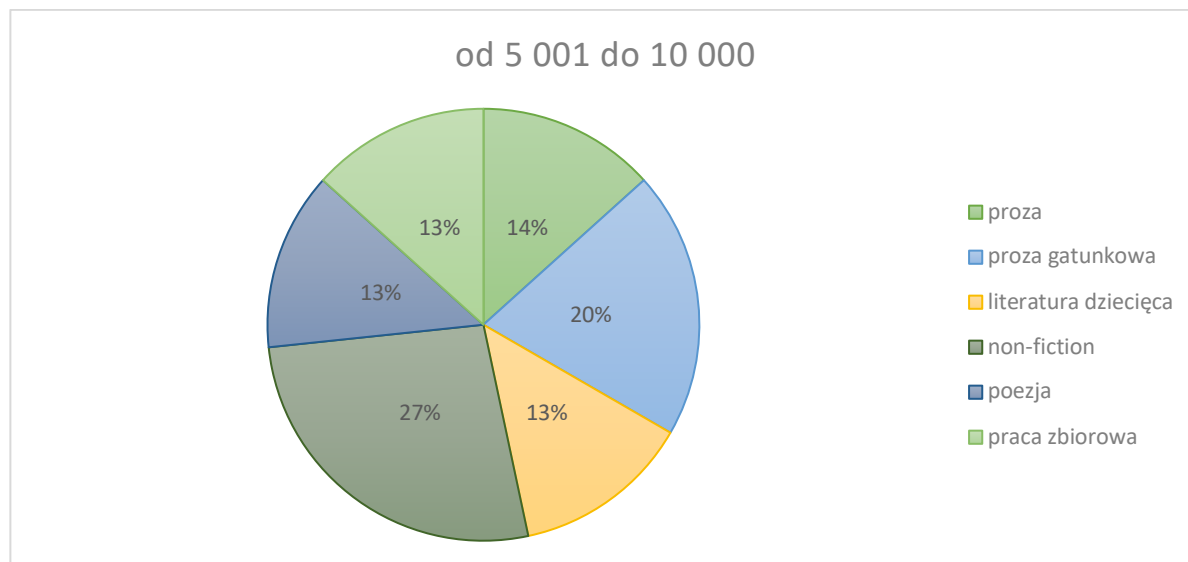
W przedziale „od 2 001 a 5 000 PLN” lwią część umów (39 %) znów przypada na literaturę dziecięcą. Kolejna jest proza (22%). Najmniej umów w tym zakresie podpisano na prozę gatunkową.

Wykres nr 7. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI OD 2 001 DO 5 000 PLN



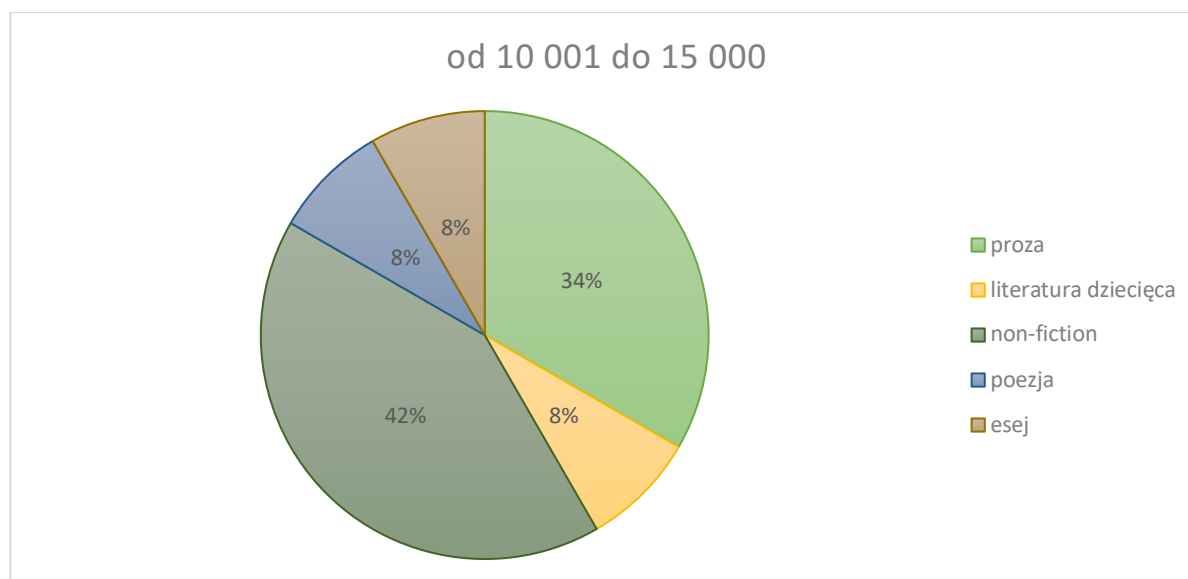
W kolejnym przedziale („od 5 001 do 10 000 PLN”) najczęściej umów podpisano na non-fiction (27%) i prozę gatunkową (20%). W tym przedziale nie pojawia się esej.

Wykres nr 8. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI OD 5 001 DO 10 000 PLN



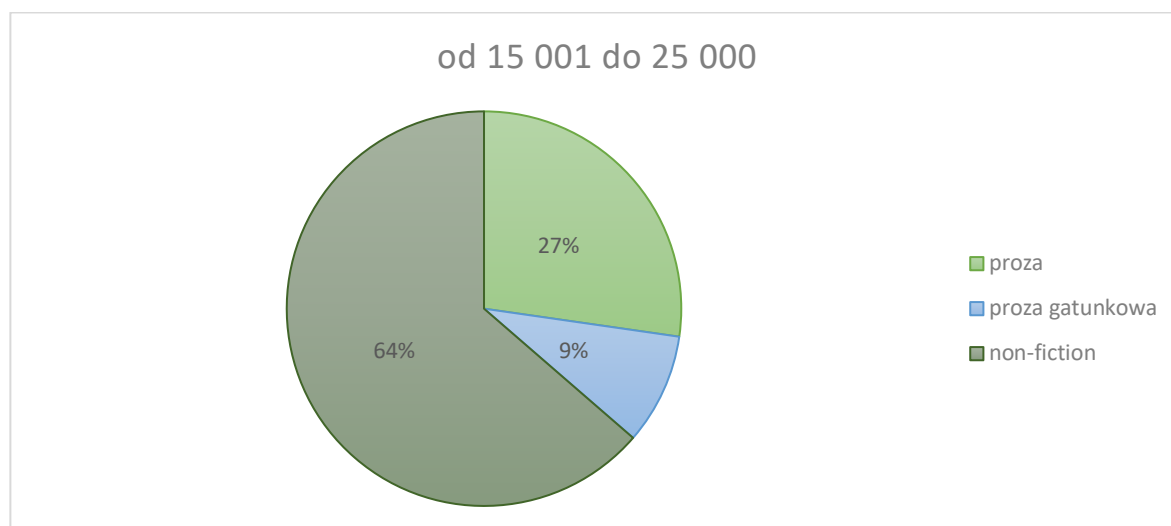
W kolejnych przedziałach zaczyna się dominacja non-fiction. W wymiarze „od 10 001 do 15 000 PLN” aż 42% umów zostało podpisanych na non-fiction, kolejne 34% – na prozę. W tym przedziale nie pojawia się proza gatunkowa i praca zbiorowa.

Wykres nr 9. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI 10 001 DO 15 000 PLN



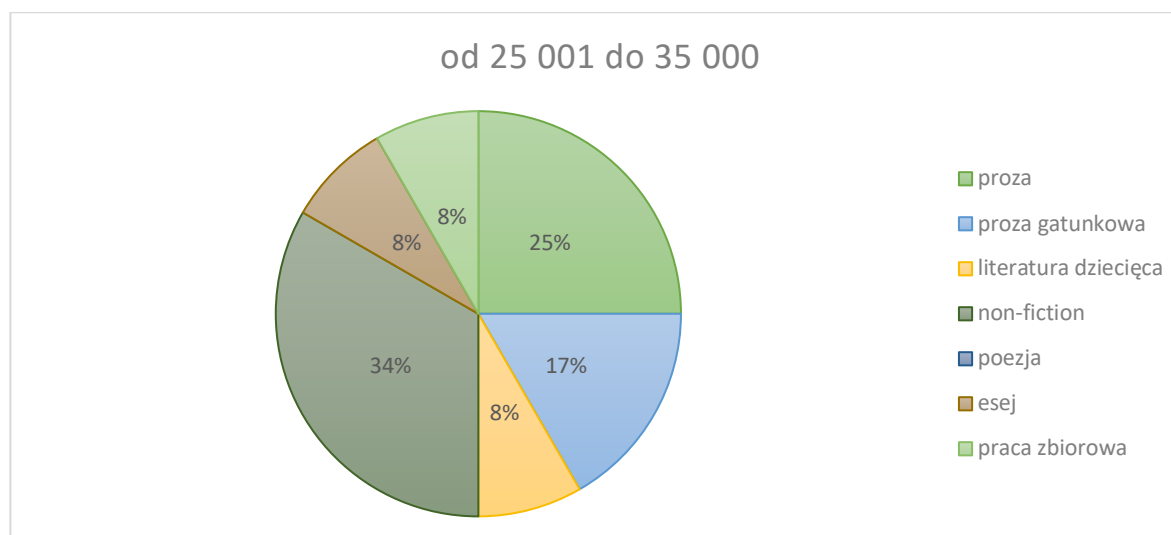
Kolejny przedział („od 15 001 do 25 000 PLN”) dotyczy tylko umów non-fiction (64%), prozy (27%) i prozy gatunkowej (9%).

Wykres nr 10. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI OD 15 000 DO 25 000 PLN



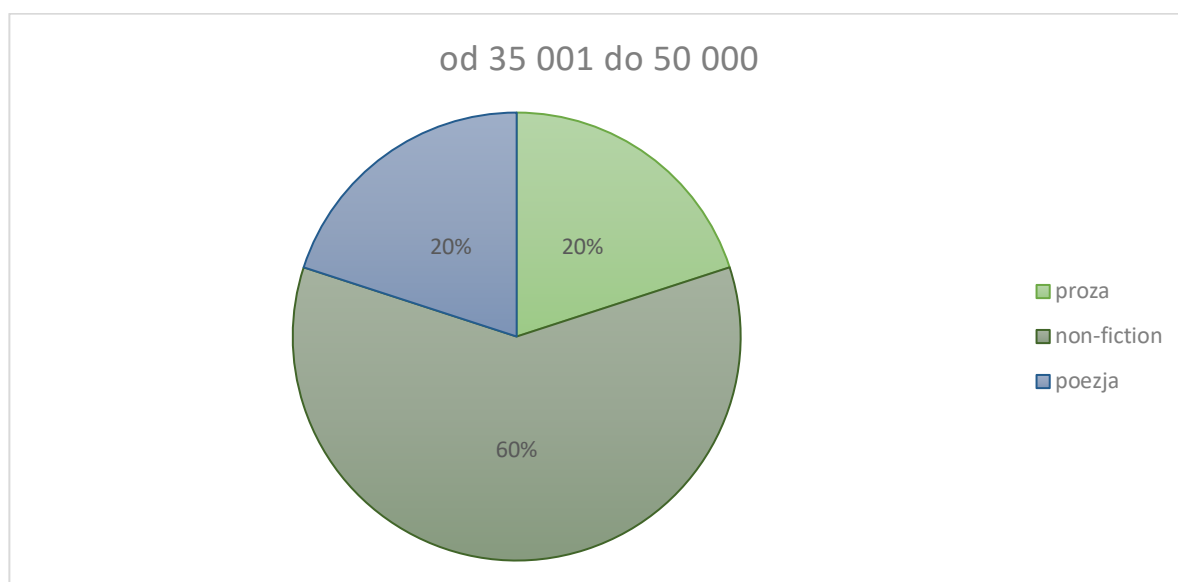
Następny przedział („od 25 001 do 35 000 PLN”) jest znowu bardziej zróżnicowany – 34% umów podpisano na non-fiction, 25% – na prozę, 17% – na prozę gatunkową, i po 8% na literaturę dziecięcą, esej i pracę zbiorową.

Wykres nr 11. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI OD 25 000 DO 35 000 PLN



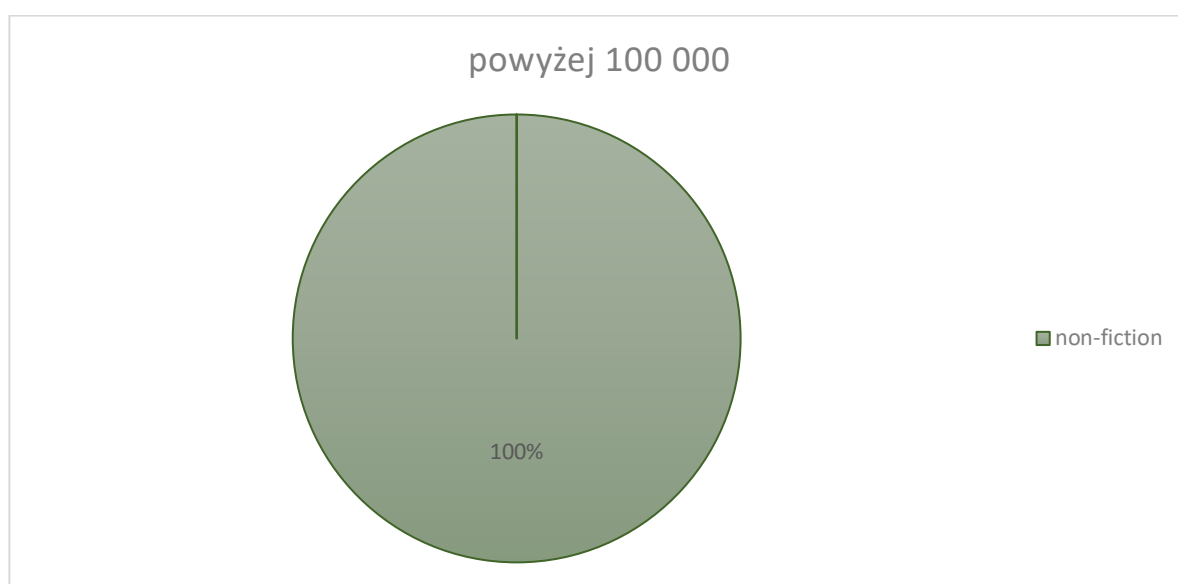
W przedziale „od 35 001 do 50 000 PLN” pojawia się tylko non-fiction (60% umów), proza (20%) i poezja (20%).

Wykres nr 12. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI OD 35 001 DO 50 000 PLN



A w przedziale „powyżej 100 000 PLN” jest już tylko non-fiction.

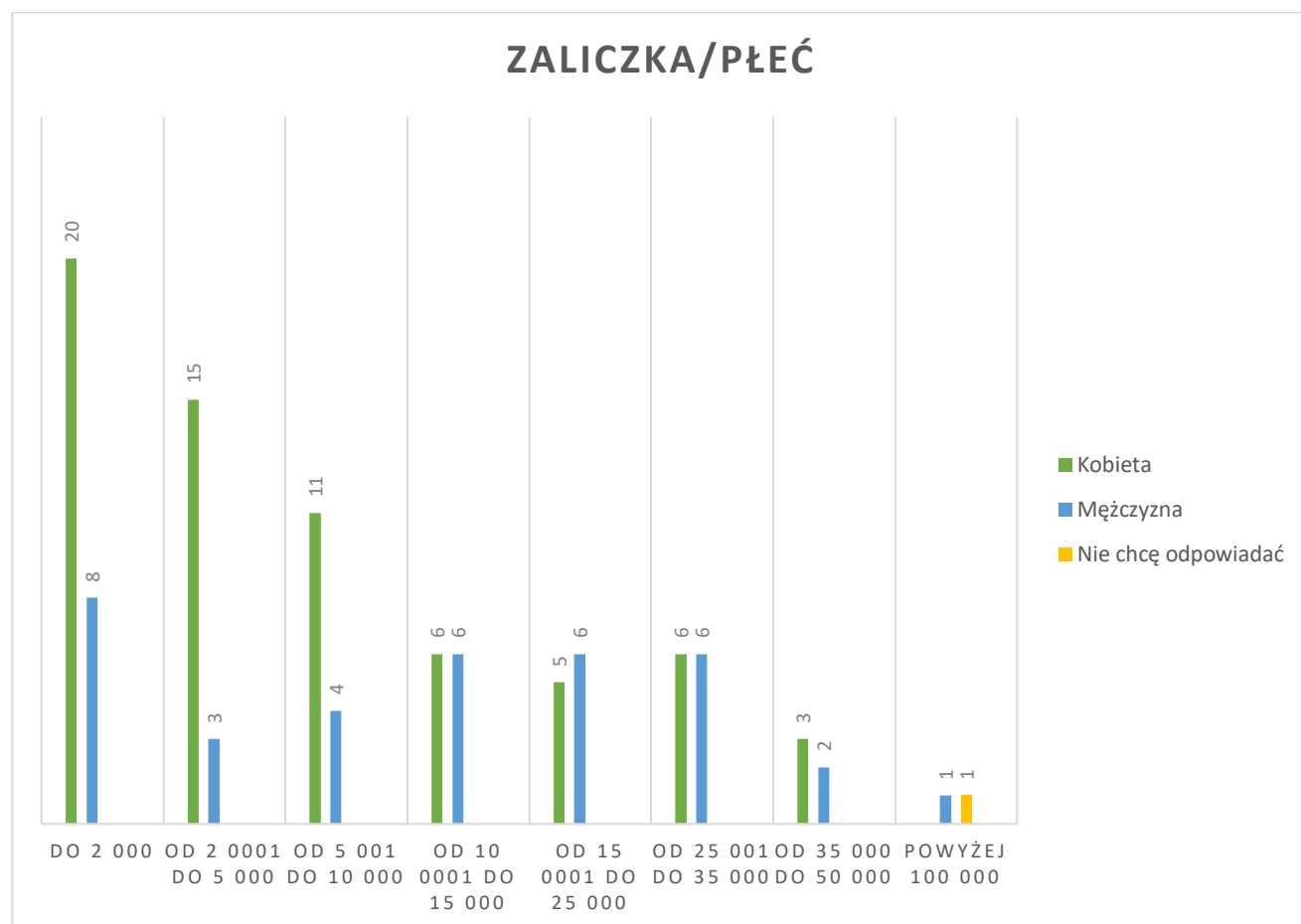
Wykres nr 13. PROCENTOWY ROZKŁAD GATUNKÓW LITERACKICH PRZY ZALICZCE W WYSOKOŚCI POWYŻEJ 100 000 PLN



ZALICZKA A PŁEĆ

Wykres nr 14 pokazuje wysokość zaliczki ze względu na płeć. 36 umów zostało podpisanych przez mężczyzn, a 66 przez kobiety. Jedna umowa została podpisana przez osobę, która nie chciała określić płci. W poniższych obliczeniach brane były pod uwagę wszystkie 103 sytuacje (do obliczeń wliczone są cztery przypadki, kiedy umowa nie została podpisana). Powyżej 15 000 PLN umowę podpisało 41% mężczyzn (15 z 36 umów) i 21% kobiet (14 z 66 umów). Nawet bez analizy statystycznej w przedstawionych procentach widać dużą dysproporcję. Powyżej 35 000 PLN umowy podpisało zaledwie 4,5% kobiet i aż 8,3% mężczyzn.

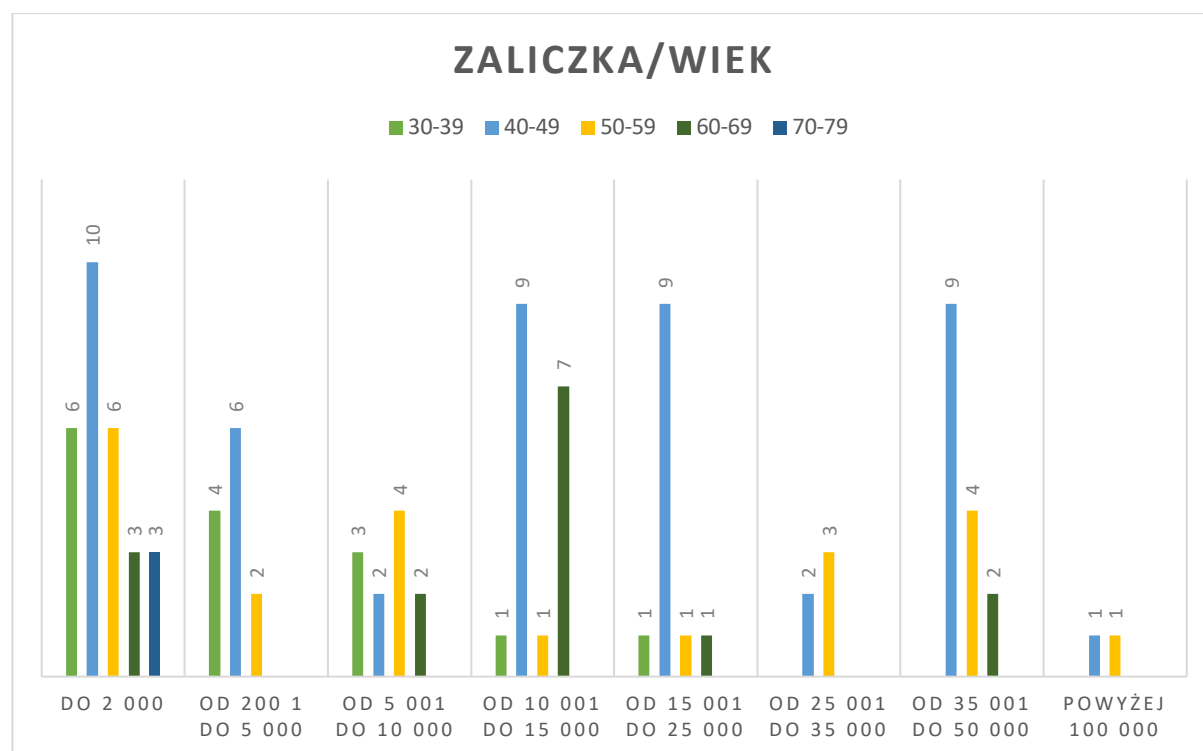
Wykres nr 14. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA PŁEĆ



ZALICZKA A WIEK

Najwięcej umów na zaliczkę powyżej 15 000 PLN podpisywali autorzy i autorki pomiędzy 40-49 rokiem życia (43% podpisanych umów w tej grupie wiekowej) i pomiędzy 50-59 rokiem życia (40% umów). Wśród młodszych (30-39) zaledwie 6% osób podpisuje takie umowy, wśród starszych (60-69) – 20%. Ludzie z grupy wiekowej 70-79 w 100% podpisywali umowy do 2 000 PLN.

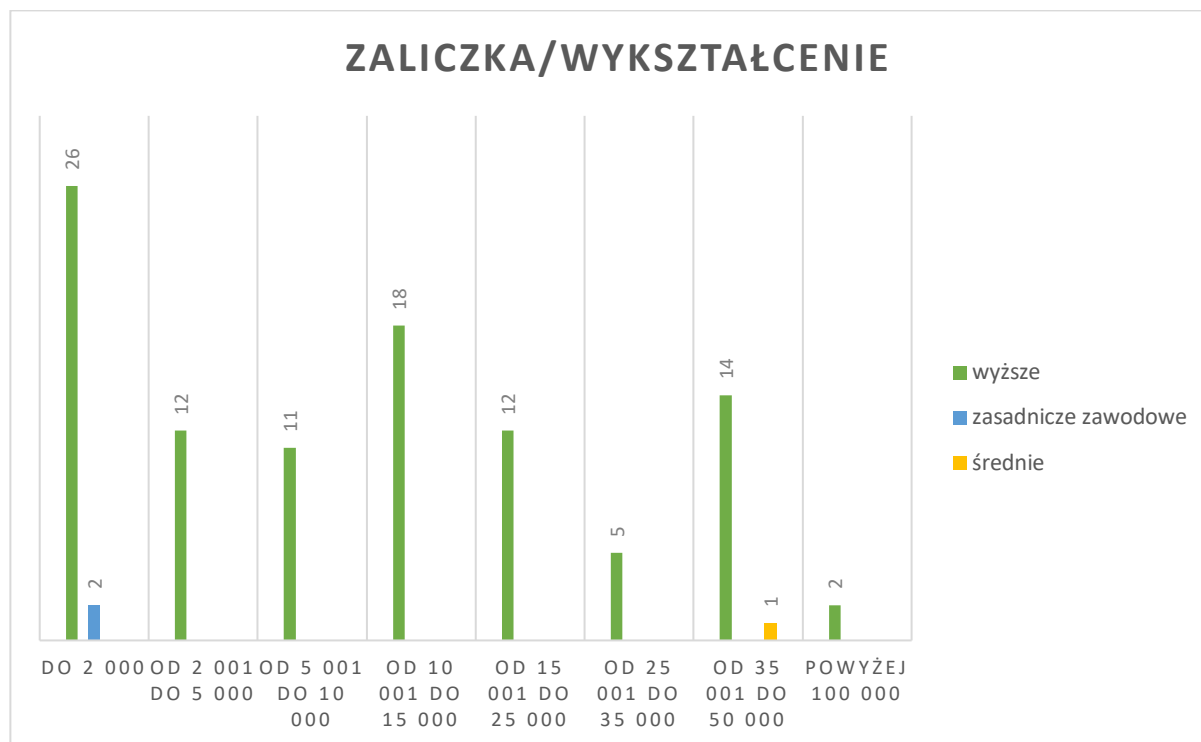
Wykres nr 15. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA WIEK



ZALICZKA A WYKSZTAŁCENIE

Wykres nr 16 pokazuje, jak wysokość zaliczek rozkłada się zależnie od wykształcenia. W grupie ankietowanych jest zbyt mała różnorodność, żeby ocenić, czy wykształcenie ma jakikolwiek wpływ na wysokość zaliczek.

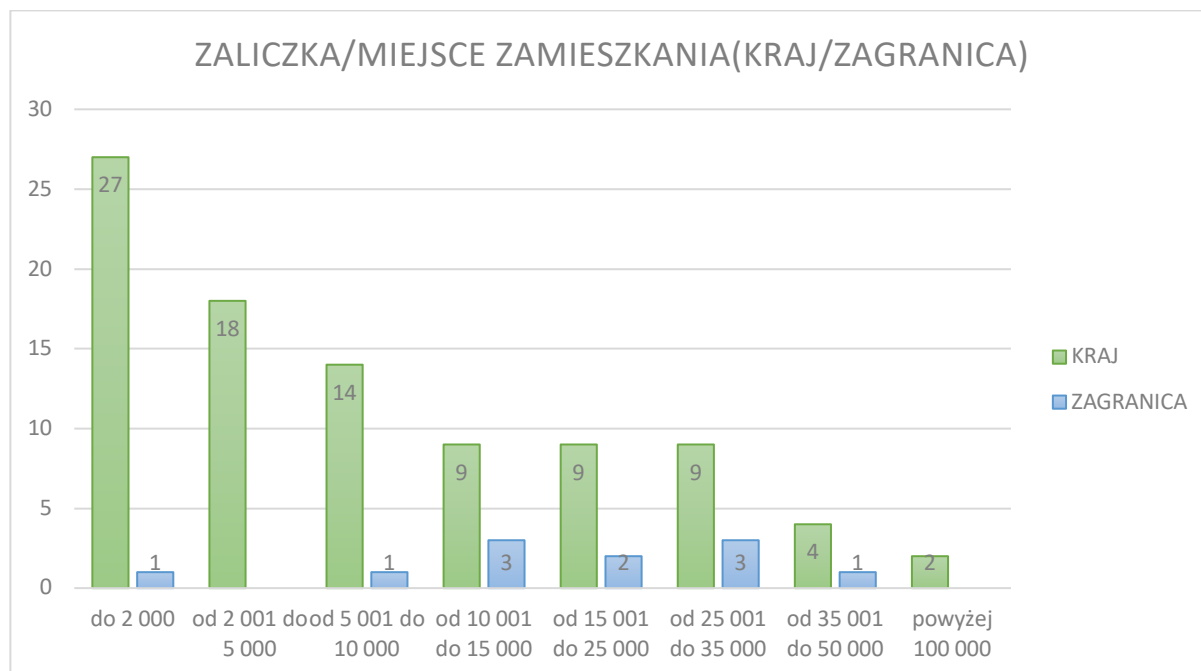
Wykres nr 16. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA WYKSZTAŁCENIE



ZALICZKA A MIEJSCE ZAMIESZKANIA

Rozkład umów ze względu na miejsce zamieszkania pokazuje, że to czy mieszkamy w Polsce, czy za granicą może mieć wpływ na wysokość zaliczki. 54% umów zawieranych przez mieszkańców za granicą opiewa na sumę wyższą niż 15 tys. A tylko 26% umów krajowych opiewa na sumę powyżej 15 tys. Niestety tutaj również danych jest zbyt mało, żeby stwierdzić, czy taka jest prawidłowość, czy to tylko jednostkowe przypadki – za granicą mieszkają trzy osoby (na 41), które wypełniły ankietę. Być może to, że procentowo negocjują wyższe zaliczki nie ma nic wspólnego z miejscem zamieszkania.

Wykres nr 17. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA MIEJSCE ZAMIESZKANIA (KRAJ/ZAGRANICA)



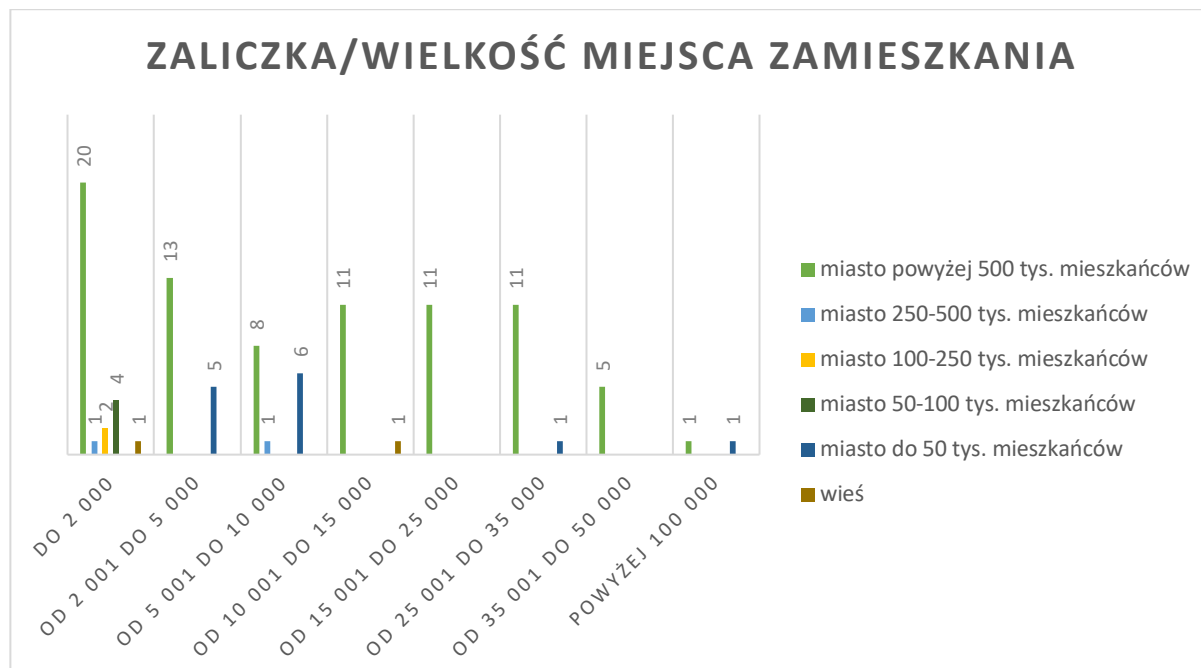
Jeśli chodzi o wielkość miejsca zamieszkania, to również i przy tych obliczeniach wyniki nie są do końca miarodajne, jako że większość z ankietowanych mieszka w mieście powyżej 500 tys. mieszkańców. 35% umów podpisywanych przez mieszkańców największych miast opiewa na sumę większą niż 15 000 PLN.

Za to większość umów z miast mniejszych niż 500 tys. mieszkańców nie przekracza progu 15 000 PLN. 100% umów podpisywanych przez ludzi mieszkających w miastach 250-500 tys. mieszkańców, 100-250 tys. mieszkańców, 50-100 tys. mieszkańców i mieszkańców wsi nie opiewa na sumę wyższą niż 15 000 PLN; tak samo jest w przypadku 85% umów podpisywanych przez mieszkańców miast do 50 tys. mieszkańców.

Widać, że wyższe zaliczki można dostać, kiedy żyje się w miastach powyżej pół miliona mieszkańców, ale wśród osób biorących udział w ankiecie panuje zbyt mała różnorodność, żeby móc wyciągać z tego miarodajne wnioski.

Pytaniem, które nie padło w przygotowanej ankiecie, a które mogłoby pojawić się w przyszłych badaniach, jest pytanie o to, na co komu starcza zaliczka. Być może komuś z większego miasta zaliczka w wysokości 15 tys. nie pozwala na tyle, co zaliczka w wysokości 12 tys. wydawana w mieście mniejszym.

Wykres nr 18. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA WIELKOŚĆ MIEJSCA ZAMIESZKANIA

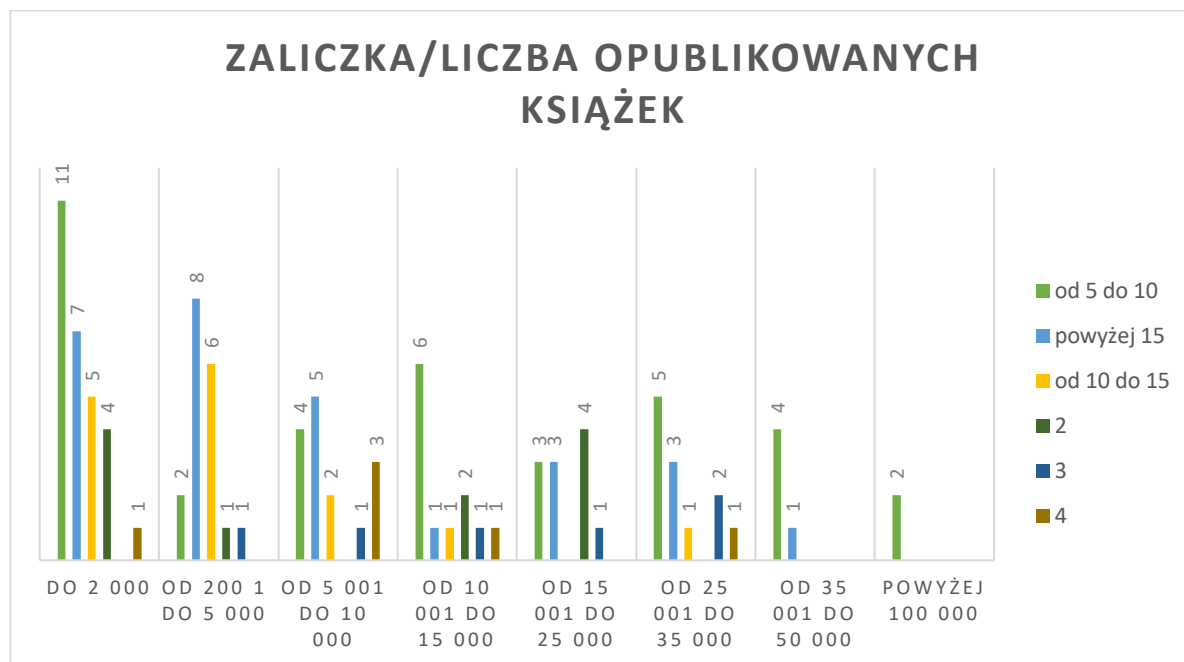


ZALICZKA A LICZBA OPUBLIKOWANYCH KSIĄŻEK

Wśród 41 osób cztery wydały dwie książki, trzy – trzy książki i trzy – cztery książki. Zaliczki powyżej 15 tys. dostaje 36% tych, którzy wydali dwie książki, 50% tych, którzy wydali 3 książki i 16% tych, którzy wydali cztery książki.

Większość ankietowanych wydała powyżej 5 książek. Wśród tych, którzy wydali od 5 do 10 książek 27% zaliczek opiewało na sumę wyższą niż 15 000 PLN. Wśród tych, którzy wydali od 10 do 15 książek było to zaledwie 6% takich umów (ale w tym przedziale mieści się 6 osób), a wśród tych, którzy wydali ponad 15 książek, 25% umów opiewało na sumy większe niż 15 000 PLN.

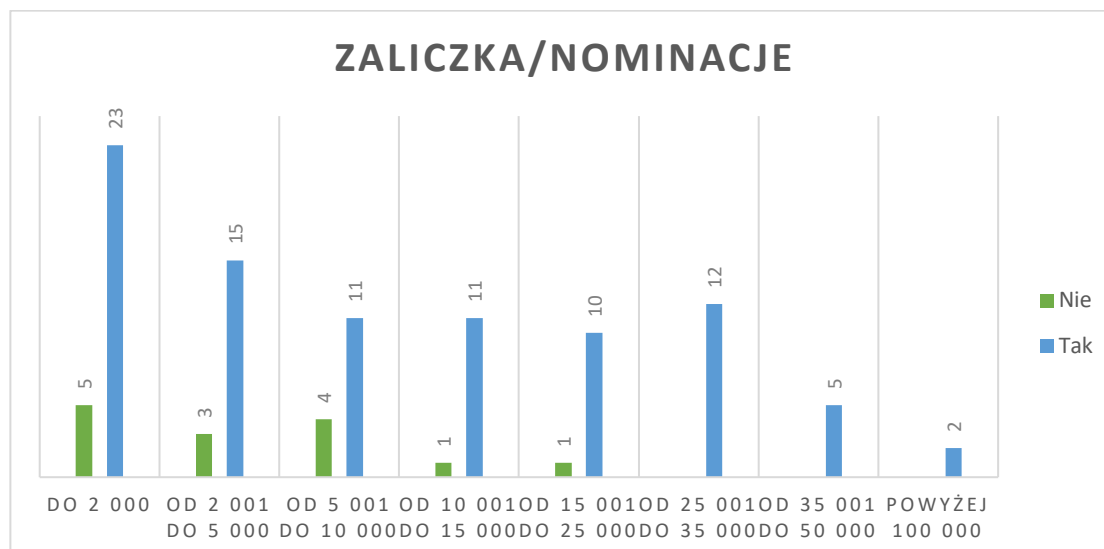
Wykres nr 19. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA LICZBĘ OPUBLIKOWANYCH KSIĄŻEK



ZALICZKA A NOMINACJE DO NAGRÓD

Nominacje do nagród wydają się nie mieć realnego wpływu na wysokość zaliczki. Najwięcej nominacji było w grupach powyżej 25 000 PLN – tam 100% podpisujących umowy było nominowanych do jakiejś nagrody. Ale pozostałe grupy też mają bardzo wysoki procent nominowanych: od 15 do 25 tys. – 90%, od 10 do 15 tys. – 91%, od 5 do 10 tys. – 73%, od 2 000 do 5 000 PLN – 83% i do 2 000 PLN – 82%.

Wykres nr 20. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA NOMINACJE DO NAGRÓD



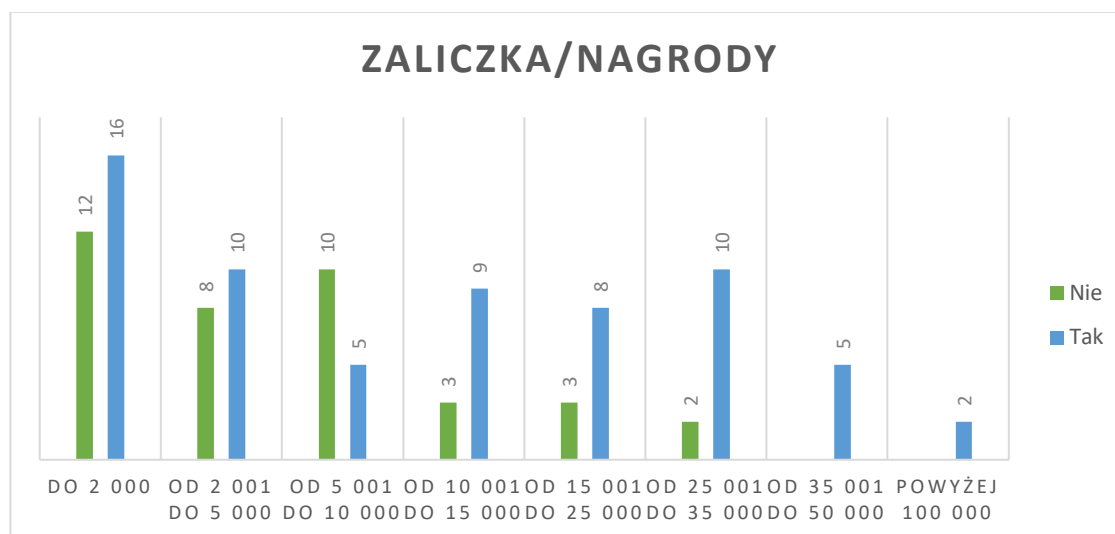
ZALICZKA A NAGRODY

Większy wpływ niż nominacje mają zdobyte nagrody. Choć dodatkowa analiza statystyczna nie wykazała istotnych statystycznie korelacji, to można zaobserwować tendencję, że w momencie, w którym piszący/a dostał/a minimum jedną ogólnopolską nagrodę zwiększa się wysokość zaliczki przy podpisywaniu kolejnej umowy.

Na poziomie zaliczek „do 2 000 PLN” 57% osób dostało nagrodę a 43% - nie. W przedziale „od 2 001 do 5 000 PLN” jest podobnie – 55% podpisanych umów zostało podpisanych przez kogoś z nagrodą. Do tego momentu rozkłada się to mniej więcej pół na pół. W przedziale „od 5 001 do 10 000 PLN” jest więcej osób bez nagród (66%), niż tych z nagrodami (34%). Sytuacja zmienia się w przedziale „od 10 001 do 15 000 PLN”, gdzie zaczynają przeważać podpisujący z nagrodami (75%). Podobnie jest w następnym przedziale („od 15 001 do 25 000 PLN”) – tu nagrody otrzymało 66% podpisujących umowy. Dalej procent jest coraz wyższy. W „od 25 001 do 25 000 PLN” to 83%, a potem już do końca umowy w 100% podpisywane są przez osoby z nagrodami.

Ale ta informacja jest obciążona błędem – w ankiecie padało pytanie o liczbę nagród, ale nie o to, czy nagrody te pojawiły się przed, czy po podpisaniu umowy. Żeby stwierdzić, czy nagrody mają wpływ na wysokość zaliczki, trzeba by prześledzić indywidualne ścieżki kariery autora – czy zaliczka na kolejną książkę wzrasta po otrzymaniu nagrody. Intuicyjnie wydaje się, że zachodzi korelacja pomiędzy otrzymaniem nagrody a wysokością zaliczki, ale wymaga to oddzielnej analizy.

Wykres nr 21. ROZKŁAD ZALICZEK ZE WZGLĘDU NA ZDOBYTE NAGRODY

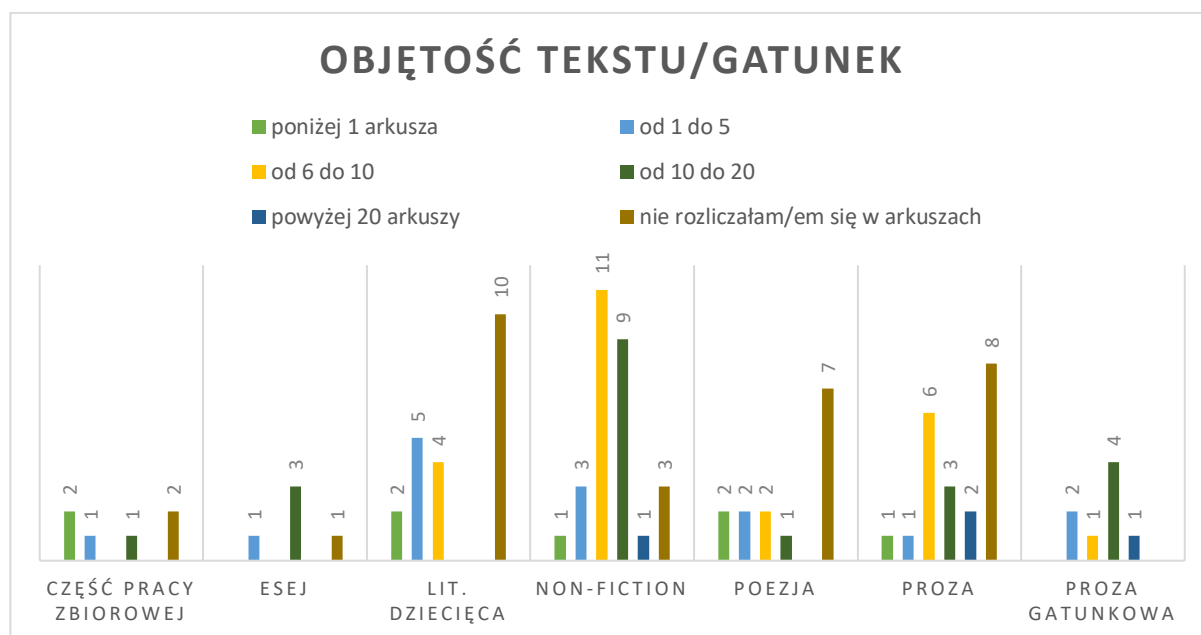


ZALICZKA A OBJĘTOŚĆ TEKSTU W ARKUSZACH

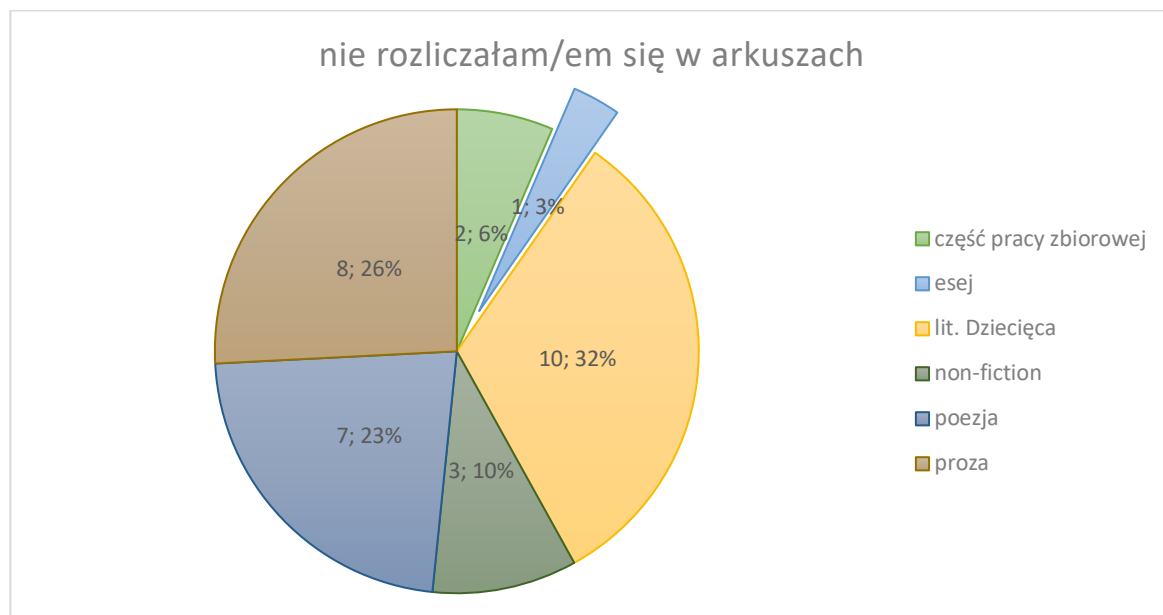
Aż 31 z podpisanych umów nie było rozliczanych w arkuszach. Choć niektórzy ankietowani podawali informację, ile arkuszy miała ostateczna wersja utworu – autorka raportu zdecydowała się nie brać tego pod uwagę, bo w momencie podpisywania umowy i wypłacania zaliczki liczba arkuszy nie miała to znaczenia. Wydawcy nie zależało na objętości, tylko na utworze.

Ciekawy jest aspekt objętości tekstu ze względu na gatunek. Dokładny rozkład pokazuje wykres nr 22. Z kolei wykres 23 pokazuje, w których gatunkach „wielkość nie ma znaczenia” i umowy podpisuje się na utwór bez określonej liczby arkuszy. Najczęściej dzieje się tak w przypadku literatury dziecięcej (32% umów). Później są proza (26%) i poezja (23%). Liczby arkuszy nie uściśla 10% umów non-fiction, 6% umów na pracę zbiorową i 3% umów na eseje. W prozie gatunkowej wszystkie umowy były rozliczane w arkuszach.

Wykres nr 22. GATUNEK A OBJĘTOŚĆ TEKSTU.



Wykres nr 23. PODZIAŁ UMÓW NIE ROZLICZANYCH W ARKUSZACH ZE WZGLĘDU NA GATUNEK



Jeśli chodzi o zależność między wysokością zaliczki a liczbą arkuszy, to na poziomie „do 2 000 PLN” najwięcej jest właśnie utworów, których autorzy nie rozliczali się w arkuszach – 46% całości. Poniżej 1 arkusza w tej kategorii zaliczki rozliczało się prawie 11% osób, od 1 do 5 arkuszy – prawie 28,5% osób, od 6 -10 arkuszy – znowu prawie 11%, a od 10 do 20 – 3,5%.

W kolejnym przedziale („od 2 001 do 5 000 PLN”) poniżej 1 arkusza rozliczanych było prawie 28% umów, od 1 do 5 – 5,5%, od 6 do 10 – prawie 28%, od 10 do 20 – 5,5%, powyżej 20 – 5,5%, a w arkuszach nie rozliczało się prawie 28%.

Na poziomie „od 5 001 do 10 000 PLN” znowu najwięcej jest umów, które nie były rozliczane w arkuszach (46%). Następne są umowy od 1 do 5 arkuszy – 26,5%, te od 10 do 20 (20%) i powyżej 20 arkuszy (6,5%).

W kategorii „od 10 001 do 15 000 PLN” przeważają umowy od 6 do 10 arkuszy (50%). Umów podpisanych na od 1 do 5 arkuszy, tych od 10 do 20 arkuszy i nie rozliczanych w arkuszach jest tyle samo – po 16%. Inne umowy nie pojawiają się w tej kategorii.

W przedziale „od 15 001 do 25 000 PLN” pojawiają się tylko umowy od 6 do 10 arkuszy (45%), od 10 do 20 (45%) i jedna nie rozliczona arkuszami (9%).

W przedziale „od 25 001 do 35 000 PLN” najwięcej jest umów od 10 do 20 arkuszy (50%), potem tych od 6 do 10 arkuszy (25%), tych nie rozliczanych w arkuszach (16%) i na koniec jedna umowa powyżej 20 arkuszy (8%).

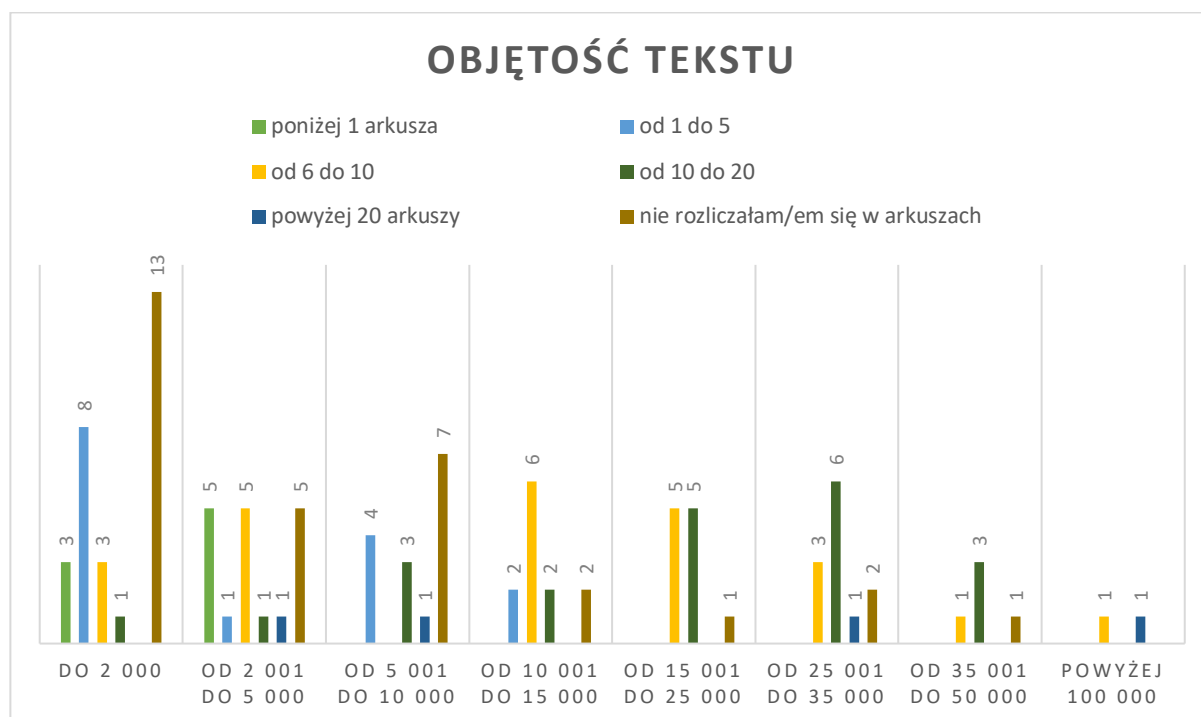
W kolejnej kategorii („od 25 001 do 50 000 PPLN”) najwięcej umów podpisano na od 10 do 20 arkuszy (60%), i po jednej umowie na od 6 do 10 arkuszy i bez rozliczenia w arkuszach (czyli po 20%).

W ostatniej kategorii „powyżej 100 000 PLN” jedna umowa została podpisana na od 6 do 10 arkuszy a druga na powyżej 20 arkuszy.

Liczba arkuszy ma znaczenie przy podpisywaniu umów (co zostało potwierdzone w analizie statystycznej). Umowy poniżej 1 arkusza nie przekraczają 5 000 PLN. Te na od 1 do 5 nie przekraczają 15 000 PLN. Dopiero od 15 000 PLN w górę objętość wydaje się mieć mniejsze znaczenie – najwyższe zaliczki dostają umowy na dzieła od 6 do 10 arkuszy.

Jeśli chodzi o umowy, które nie zakładają z góry liczby arkuszy, to w większości plasują się one na niższym końcu zaliczkowej skali. 80% z nich nie przekracza 10 000 PLN. W jednym z komentarzy zostawionych przez ankietowanych pojawiła się informacja, że umowy bez określonej liczby arkuszy autor/ka podpisuje, bo nie jest w stanie przewidzieć, jak zebrany materiał przełoży się na utwór, czy będzie wymagał czterech czy piętnastu arkuszy (NON-FICTION). Z analizy danych wynika jednak, że w negocjacjach z wydawnictwem myślenie arkuszami może (choć nie musi) wpłynąć na wysokość zaliczki.

Wykres nr 24. Wysokość zaliczki ze względu na objętość tekstu



Inspiracja: Liczba arkuszy przekłada się na wysokość zaliczki. Dokładniejsze określenie objętości utworu pomaga w negocjacjach z wydawnictwem.

Analiza statystyczna

Żeby upewnić się, które zmienne mają istotny statystycznie wpływ na wysokość zaliczki, autorka raportu poprosiła o wykonanie dodatkowej analizy statystycznej w programie SPSS. Obliczenia wykonano tylko dla kilku zmiennych (płeć, wiek, gatunek literacki, liczba arkuszy, liczba otrzymanych nagród oraz wysokość zaliczki). W obliczeniach nie wzięto pod uwagę czterech przypadków bez podpisanej umowy.

Klasyczna korelacja liniowa wykazała pozytywny związek pomiędzy wielkością zaliczki a liczbą arkuszy. Wysokość zaliczki rośnie wraz ze wzrostem liczby arkuszy (korelacja rang Spearmana wykazała współczynnik korelacji na poziomie 0,46; $p < 0,001$). W tym samym tekście istotna negatywna korelacja pojawia się również między wysokością zaliczki a płcią (-0,25, p na poziomie 0,05). Wektor korelacji wynika z kodowania – wartość „0” została przypisana mężczyznom, a „1” – kobietom. Korelacja pokazała, że im wyższa jest wartość (bliżej 1), tym niższa wysokość zaliczki.

Z kolei pozytywna korelacja wystąpiła pomiędzy gatunkiem literackim a objętością arkuszy (na poziomie 0,2; $p < 0,05$).

Ankieta nie była przeprowadzana z myślą o analizie statystycznej, dlatego zmienne w tym badaniu nie mają rozkładu normalnego. W obliczeniach zrezygnowano z klasycznej regresji liniowej i przeprowadzono test Manna-Whitney’a, który porównuje dwie grupy niezależne (i ma niższą moc interpretacyjną niż klasyczny test t-studenta). Test ten automatycznie ranguje odpowiedzi (w tym przypadku wysokość zaliczki) i porównuje dane dla dwóch niezależnych grup. W ten sposób zostały porównane grupy kobiet i mężczyzn. Test potwierdził, że różnica w wysokości zaliczki pomiędzy mężczyznami a kobietami jest istotna statystycznie ($p < 0,05$).

W grupie mężczyzn (30 umów) średnia wysokość zaliczki wynosi 21 754 PLN, a jako dominanta (wartość o największym prawdopodobieństwie wystąpienia) pojawia się 8 000 PLN. Z kolei mediana to 17 500 PLN (połowa umów jest zawierana na niższą zaliczkę, połowa na wyższą). W grupie kobiet (53 umowy) średnia wysokość zaliczki wynosi 12 495 PLN, a dominanta to 3 000 PLN. Mediana w grupie kobiet wynosi 8 000 PLN.

Wnioski z II części raportu

Nawet bez analizy statystycznej porównując dane na wykresach widać wyraźny trend: na wysokość zaliczki wpływa płeć. Wydaje się, że duże znaczenie ma również gatunek literacki – choć analiza statystyczna tego nie potwierdziła, to widać to w rozkładzie danych na wykresach. Choć oczywisty wpływ ma również objętość w arkuszach, to dla negocjujących umowy autorów ta informacja jest mniej istotna. W przeciwieństwie do płci i gatunku liczba arkuszy jest racjonalnym powodem do zwiększania zaliczki. Żeby zmienić dominujący trend potrzeba czegoś więcej niż świadomości negocjującego autora lub autorki.

I jeszcze refleksja: smutne jest to, że dolny próg wyznacznika dobrej zaliczki został wyliczony na 15 tys. PLN. To suma wystarczająca na kilka miesięcy pracy w zawodzie, w którym często ukończenie utworu zajmuje całe lata.

III część

Raty, progi procentowe, diety, dodatkowe koszty, prawa zależne, audiobooki, e-booki i komentarze ankietowanych

Raty

Autorzy i autorki najczęściej dostawali zaliczki w jednej racie. Tak było w przypadku 48 umów (47% wszystkich podpisanych umów – wykres nr 25). 31 umów podpisano dzieląc zaliczkę na dwie raty (30% umów). W takim przypadku zazwyczaj zaliczka dzielona jest na pół: pierwsza rata wypłacana jest przy podpisaniu umowy, druga po oddaniu tekstu. W sześciu przypadkach większość zaliczki (maks. 80%) wypłacono przy podpisaniu umowy, a resztę po oddaniu tekstu.

W dwóch przypadkach zaliczkę rozłożono na trzy raty i w kolejnych dwóch na pięć. W jednym przypadku zaliczka wypłacana była w dwunastu ratach.

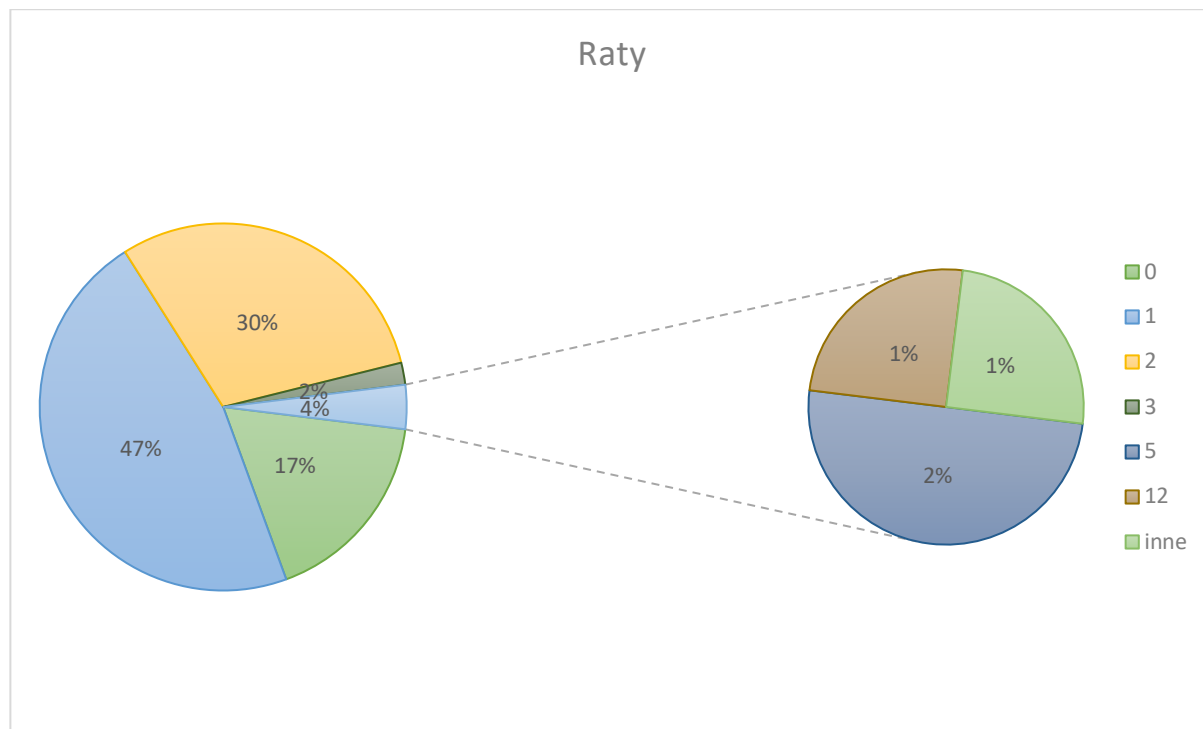
„Inne” w poniższej tabelce oznacza niestandardowy sposób rozliczenia: „1/3 sumy co miesiąc od daty wydania” (LITERATURA DZIECIĘCA). Zaliczka w tym przypadku wyniosła 0 PLN, ale najprawdopodobniej wydawnictwo umówiło się na wypłatę jakiejś konkretnej sumy już po wydaniu książki (ankietowany/a nie podaje dokładnej informacji).

Z powodów technicznych w poniższej tabeli zostały uwzględnione cztery przypadki, kiedy umowy nie zostały podpisane. 0 rat (w 18 przypadkach) oznacza więc cztery dzieła bez podpisanej umowy i 14 dzieł, których autorom nie wypłacono żadnej zaliczki.

Tabela nr 5. PROCENTOWY ROZKŁAD RAT

Liczba rat	
0	18
1	48
2	31
3	2
5	2
12	1
inne	1

Wykres nr 25. PROCENTOWY ROZKŁAD RAT



Cena okładkowa czy cena wydawcy?

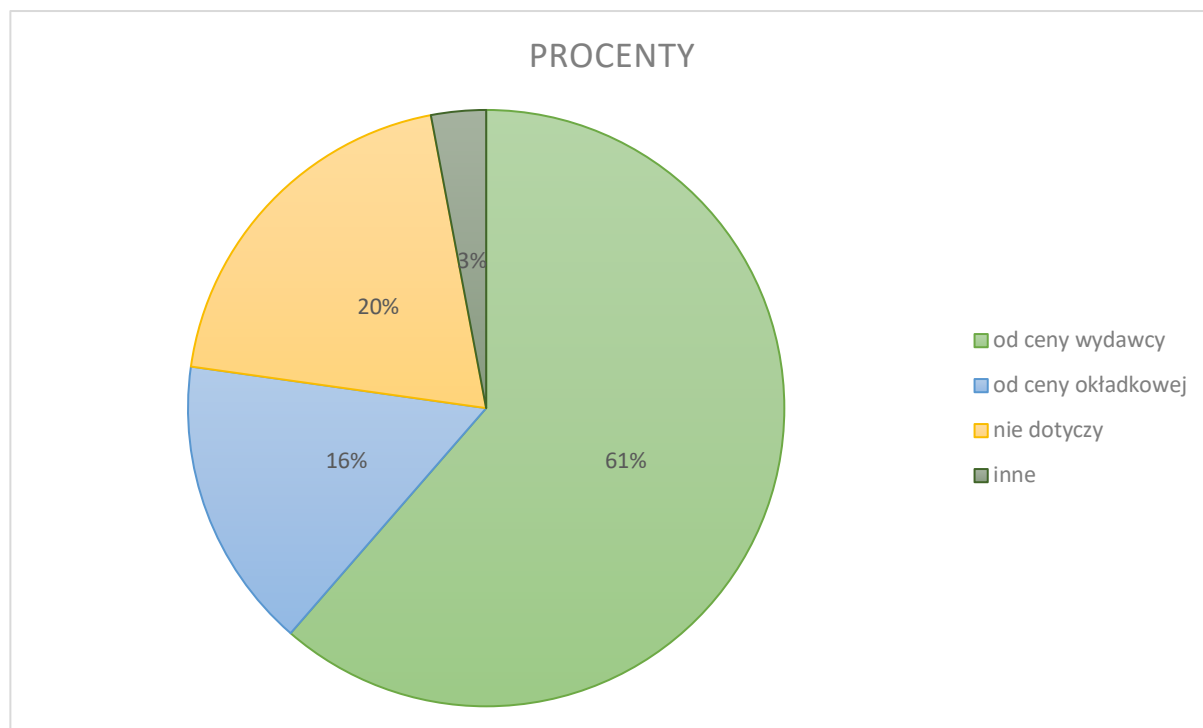
Wykres nr 26 pokazuje jak jest liczony procent wypłacany autorom i autorkom. Formuła pytania pozostawiała ankietowanym możliwość odpowiedzi otwartej, dlatego autorka raportu dla zachowania przejrzystości podczas obliczeń ujednoliciła odpowiedzi („od ceny zbytu” zostało zamienione na „od ceny wydawcy”). To właśnie „od ceny wydawcy” najczęściej jest wyliczany należny autorom i autorkom procent (61% podpisanych umów). Zaledwie 16% umów zostało podpisanych na procent od ceny okładkowej – a taki zapis jest dla autorów i autorek najkorzystniejszy.

20% podpisanych umów (w tym 4 sytuacje bez umowy) nie ma w ogóle zapisu o procencie od sprzedanego egzemplarza.

W trzech przypadkach rozwiązanie w umowie na tyle różniło się od standardu, że zostały oznaczone przez autorkę raportu jako kategoria „inne”. Dwa razy powtórzyła się umowa na „procent od ceny zbytu nie większej niż 50% ceny detalicznej” (ESEJ, PROZA

GATUNKOWA) i raz informacja o tym, że autor/ka dostał/a „1000 zł za wydanie książki i nic więcej, mimo, że książka była drukowana 3x, pewnie jakieś smutne nakłady były” (POEZJA).

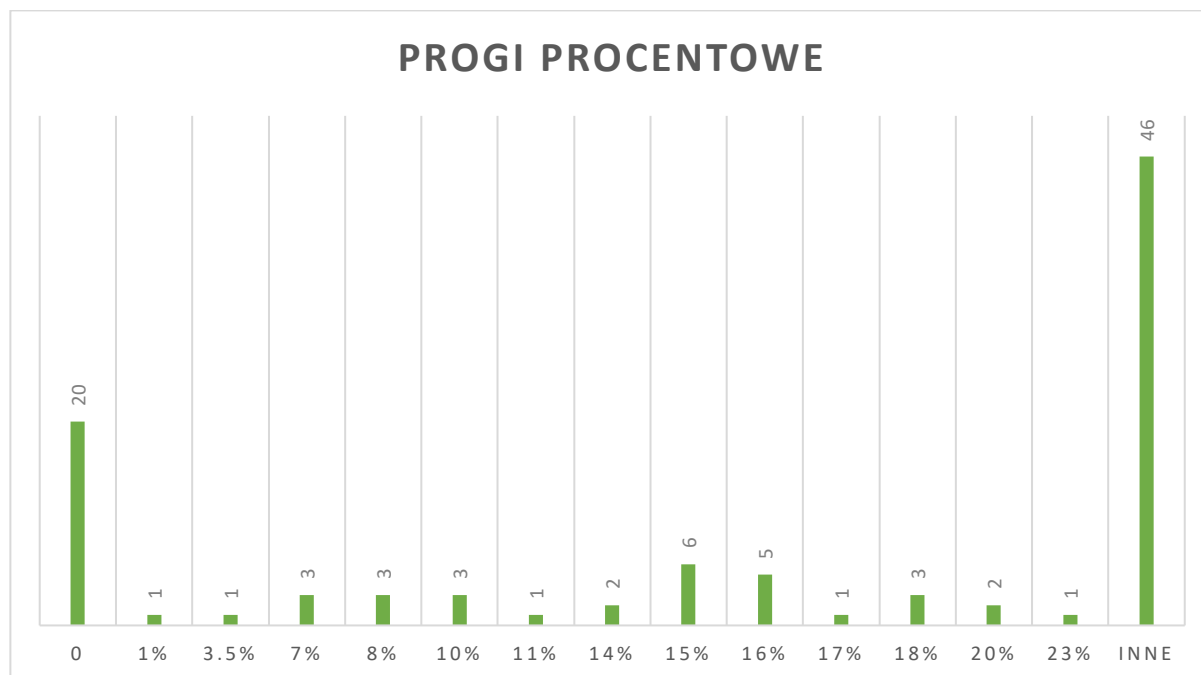
Wykres nr 26. SPOSÓB LICZENIA PROCENTÓW



Progi procentowe

Kolejnym ważnym elementem przy negocjowaniu umowy są progi procentowe. Ich rozkładu nie da się podsumować w jednej tabeli albo zebrać na jednym wykresie. W podpisywanych przez ankietowanych umowach jest duża różnorodność, która kryje się w kategorii „inne” na wykresie nr 27. Widać, że 20 umów opiewało na 0 procent, 37 umów ma ustalony jeden próg procentowy, a 46 umów zakłada bardziej skomplikowane rozliczenia.

Wykres nr 27. PROGI PROCENTOWE



Jeden próg procentowy

Wśród 37 umów jednaście (czyli 30%) ma określony stały próg procentowy nie przekraczający 10%. Dwadzieścia umów (54% całości) umawia się na jeden próg pomiędzy 10 a 20% (najwięcej, 6 umów, podpisano na 15%, a 5 umów na 16%). Powyżej progu 20% została podpisana jedna umowa.

Również wśród tych 37 umów cztery umawiały się na procenty od ceny okładkowej. Jedna z nich opiewała na 1% (ESEJ) a trzy na 7% (PROZA). Reszta była podpisywana na procent „od ceny wydawcy”.

Wiele progów procentowych

Cała złożoność umów podpisywanych przez autorki i autorów kryje się w kategorii „inne”. Rozwiązań jest bez liku, praktycznie każda z tych 46 umów różni się od siebie.

Po ręcznym podliczeniu danych dla tej kategorii wyraźnie widać, że jeśli progi procentowe zaczynają się nisko, to nigdy nie dojdą do wyższych rejestrów, jeśli ktoś zaczyna pierwszym progiem przy 8% to nie dojdzie do 20%. Zazwyczaj, niezależnie od tego, czy próg rośnie o 2 tys. egzemplarzy, czy o 5 tys. – wynagrodzenie zwiększa się o jeden procent, góra o dwa

procent, w kilku przypadkach o trzy procent i raz o cztery procent. Poniżej przedstawionych jest kilka przykładów.

- „do 5000 egzemplarzy 15%, powyżej 5.000 – 17%”
- „do 7.000 egzemplarzy – 18%, powyżej – 22%”
- „do 8 tysięcy egzemplarzy – 16%, do 16 tysięcy – 18%, powyżej 16 tysięcy – 20%”
- „do 5 tysięcy egzemplarzy – 11%, do 8 tysięcy – 13%, powyżej 8 tysięcy – 15%”
- „do 5 tysięcy egzemplarzy – 8%, do 10 tysięcy – 9%, do 20 tysięcy – 11%, do 25 tysięcy – 12%”.

Większość umów w kategorii „inne” rozpoczynała się pierwszym progiem na poziomie 15% i rosła do 20% (aż 19 umów, w tym dwie z wynagrodzeniem płatnym od ceny okładkowej). Trzy umowy wychodziły poza próg 20% - jedna dochodziła nawet do 35%. To najwyższe rozliczenie, jakie pojawiło się wśród osób biorących udział w ankiecie. Dokładnie wygląda ono tak:

do 7 tys - 16%
 7-10 tys - 18%
 10-15 tys. - 20%
 15-20 tys. - 30 %
 powyżej 20 tys - 35%”

Jest to umowa podpisana na non-fiction w 2018 roku i procent liczony jest od 55 procent ceny detalicznej netto (to jedyna umowa, w której jest taki sposób rozliczenia).

9 umów miało rozkład procentów z progami „pośrodku”: zaczynającymi się w okolicy 13-14% i dochodzącymi do 18%;

10 umów miało rozkład procentów z progami pomiędzy 10 a 15% (w tym aż 6 z rozliczeniem od ceny okładkowej).

Cztery umowy nie wychodziły ponad 10%. Jedna z nich miała niski procent (9 i 9,5) dlatego, że była pisana przez dwie osoby: autorzy/ki musieli podzielić się procentem.

Najniższy procent w kategorii „inne” to 3% licząc od 10,001 sprzedanego egzemplarza (procent liczony jest od ceny wydawcy). Ale to też specyficzna umowa, bo za część pracy zbiorowej, w której nie było wypłaconej zaliczki, tylko honorarium.

Najczęściej progi procentowe są dwa. Czternaście umów miało zapis z podziałem na trzy progi procentowe, 8 – na cztery progi, 4 – na pięć progów i 1 – na sześć progów. Najczęściej pierwszym progiem jest 5 tysięcy egzemplarzy. W 14 przypadkach próg zaczyna się wyżej (6, 7, 8, 10 tys. egzemplarzy) i w ośmiu przypadkach – niżej (najniższy próg to 750 egzemplarzy – PROZA). Zazwyczaj progi kończą się na „powyżej 10 tysięcy egzemplarzy”, choć jest kilka umów rozbijających progi i procenty do 20 tysięcy egzemplarzy (a trzy do 25 tysięcy egzemplarzy).

Procent liczony od ceny okładkowej (najbardziej dla autorów korzystny) pojawił się w kategorii „inne” dwanaście razy. Raz dotyczył literatury dziecięcej, dwa razy poezji, dwa razy non-fiction, trzy razy prozy gatunkowej i cztery razy prozy. Trzy z tych umów mieściły się w górnym przedziale procentów (od 16% w górę).

W dwóch przypadkach obok dwóch progów procentowych pojawiał się zapis o inaczej liczonym procencie od sprzedaży promocyjnej i wydań na „mass market”.

Poniżej przedstawionych jest kilka niestandardowych zapisów.

- „zaliczka wyczerpuje całość honorarium na okres obowiązywania licencji, niezależnie od wysokości sprzedaży, jednak nakład nie może przekroczyć 5000”. (NON-FICTION)
- „17% do 4000 egzemplarzy, od 4001 - 18%, - za każdy egzemplarz edycji specjalnej (np. wydanie kioskowe lub kieszonkowe, którego cena detaliczna wyniesie nie więcej niż 60% ceny detalicznej wydania podstawowego w oprawie miękkiej) – 8%”. (PROZA)
- „10% do 5 tys. egz., 12% powyżej 5 tys. egz., 6% wydanie mass market”. (ESEJ)
- „10% ceny zbytu netto pierwszych 750 sprzedanych egzemplarzy drukowanych. Za kolejne sprzedane egzemplarze 15% ceny zbytu netto”. (PROZA)
- „Za sprzedaż do 10 000 egzemplarzy 8 procent, za sprzedaż powyżej 10 000 egzemplarzy 9 procent, za sprzedaż promocyjną 2,5 procent”. (POEZJA).

Diety

Tylko 23% autorów i autorek dostało diety. 77% nie dostało nic poza zaliczką. Łączy się to z gatunkiem, zdecydowanie najwięcej diet przypada na umowy non-fiction (14 umów, czyli 58% umów, które zakładały wypłacanie diet autorom). Co ciekawe w non-fiction,

gatunku związanym z dziennikarstwem, gdzie diety jeszcze jakiś czas temu były normą, tylko połowa z zawartych umów zakładała ich wypłacenie.

W obliczeniach dotyczących diet autorka bierze pod uwagę cztery przypadki niepodpisanych umów. W żadnym z tych czterech przypadków nie wypłacono diety – pomimo tego, że jeden z tych utworów był dziełem non-fiction.

Tabela nr 6. DIETY

Diety	
Nie	79
Tak	24
	103

Wykres nr 28. DIETY

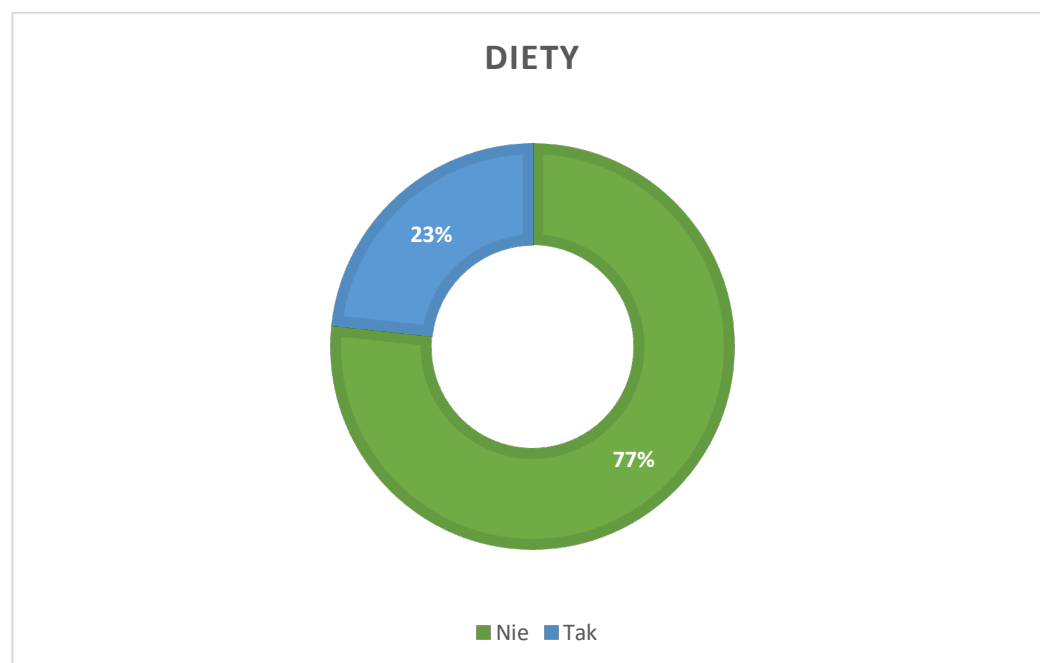


Tabela nr 7. DIETY. PODZIAŁ ZE WZGLĘDU NA GATUNEK

Gatunek	Nie	Tak	Razem
non-fiction	14	14	28
proza	17	4	21
lit. dziecięca	19	2	21
poezja	12	2	14
proza gatunkowa (kryminał, romans, sensacja, young adult)	7	1	8
część pracy zbiorowej (opowiadanie, esej, wiersz, reportaż, wywiad)	6		6
esej	4	1	5
	79	24	103

Wykres nr 29. PODZIAŁ DIET ZE WZGLĘDU NA GATUNEK

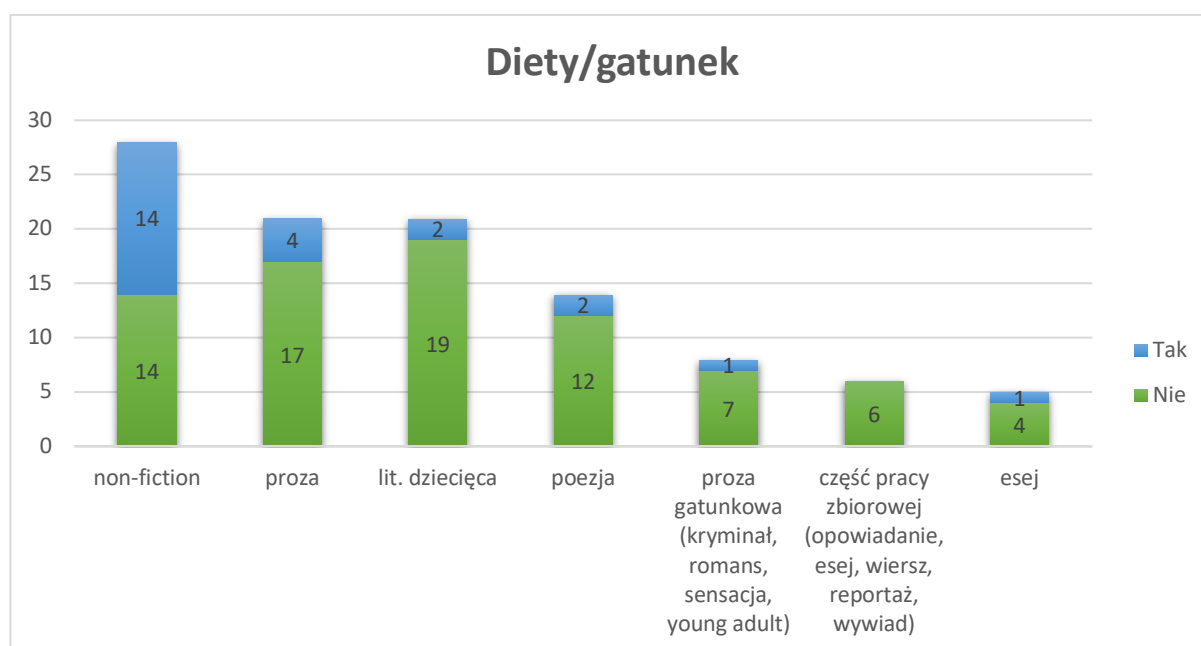


Tabela nr 8. DIETY. JAK CZĘSTO POWTARZAJĄ SIĘ KONKRETNE WYSOKOŚCI DIET

Wysokość diety	Jak często się powtarza
0	79
inne	4
5000	4
3000	3
4000	2
8000	2
300	1
1500	1
4500	1
7432	1
7500	1
10000	1
15000	1
25000	1
50000	1
Razem	103

Pod hasłem inne w tabeli nr 8 kryje się informacja, że:

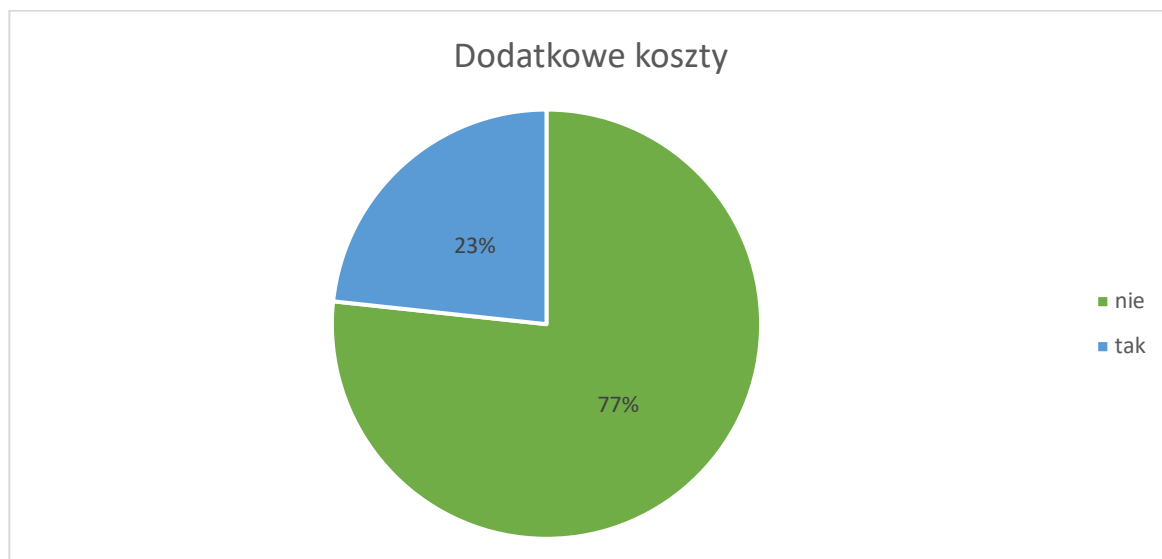
- „wydawca opłaca hotele i koszty dojazdu w miarę, jak wyrażam taką potrzebę” (NON-FICTION);
- „diety wypłacane są według przedstawionych faktur” (NON-FICTION);
- „bilety pkp, taksy” (NON-FICTION);
- „koszty biletów i hoteli na wyjazdy promocyjne organizowane przez wydawcę na podstawie faktur” (NON-FICTION).

Dodatkowe koszty

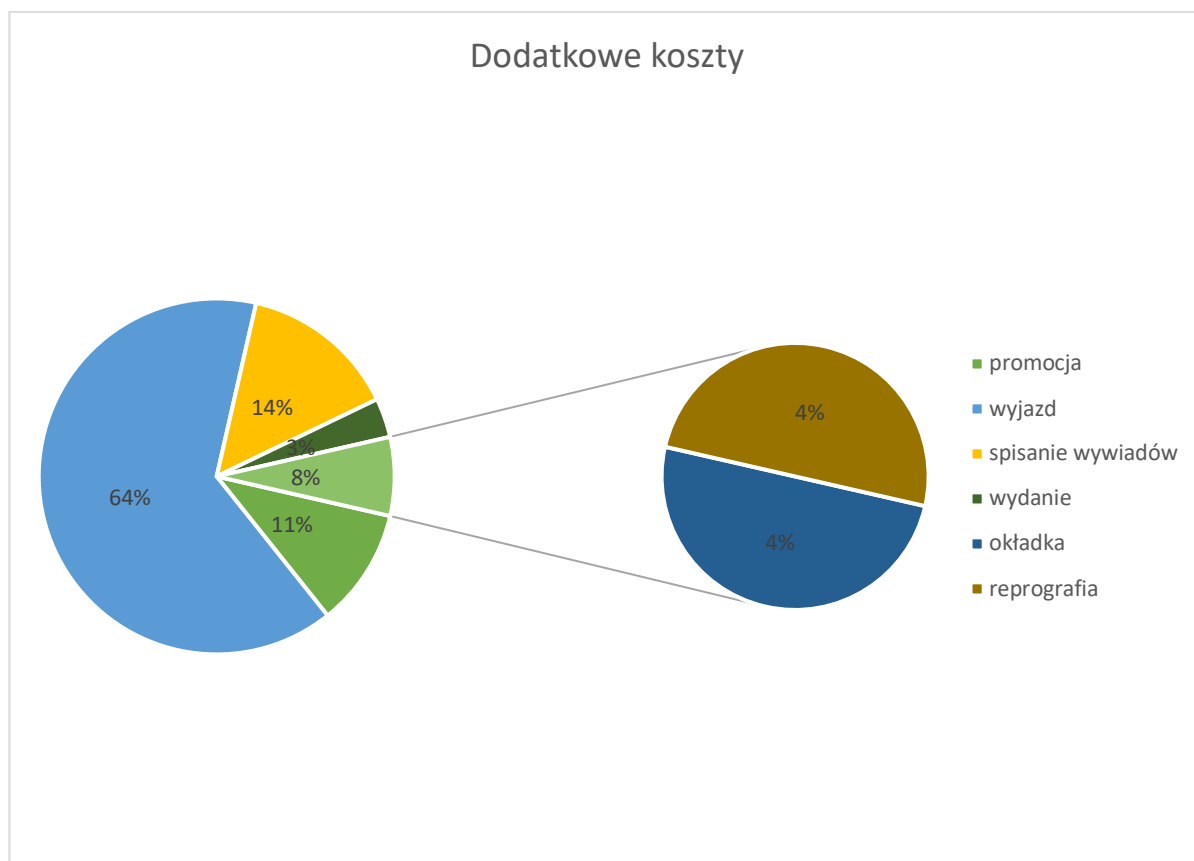
Dodatkowe koszty poniesiono w przypadku 24 umów (23%). 79 umów (77%) nie wygenerowało dodatkowych kosztów. Z tych 24 umów najczęściej dodatkowe koszty wiązały się z wyjazdem (18 przypadków), spisaniem wywiadów (4 przypadki), promocją (3 przypadki),

wydaniem, okładką i reprografią (po 1 przypadku). Pytanie w ankiecie pozwalało na udzielenie więcej niż jednej odpowiedzi.

Wykres nr 30. DODATKOWE KOSZTY



Wykres nr 31. DODATKOWE KOSZTY



Ankietowani mieli możliwość dodania uwag na końcu ankiety. Wszystkie odnosiły się do dodatkowych kosztów.

- Umowy podpisuję przez agentkę, więc od dochodów ze sprzedaży (papier, ebook, audio) należy jeszcze odliczyć jej % (literatura dziecięca, zaliczka 4 000 PLN).
- Wkład finansowy* za wydanie tomiku wyniósł 1500,00 PLN. Uzyskałem, zamiast wydawcy, z archiwum zgodę na nieodpłatne wykorzystanie zdjęcia na okładce tomiku.

Wydawca oznajmił, że nie będzie zgłaszał książki do większości nagród literackich**, więc odkupywałem za połowę ceny tomik, a następnie sam go wysyłałem. Koszt +/- 500,00-600,00 PLN.

Glossa:

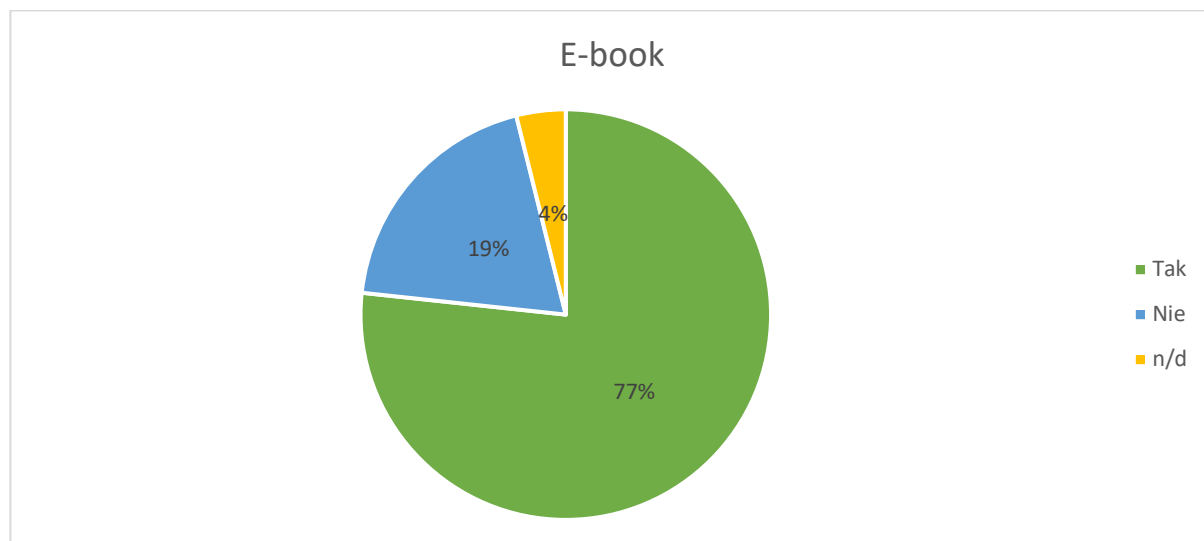
* Inny wydawca zaproponował 4500,00 PLN. W obu przypadkach mówimy o "renomowanych" wydawcach polskiej poezji współczesnej.

** Akurat tomik uzyskał 3 nominacje, ha ha.

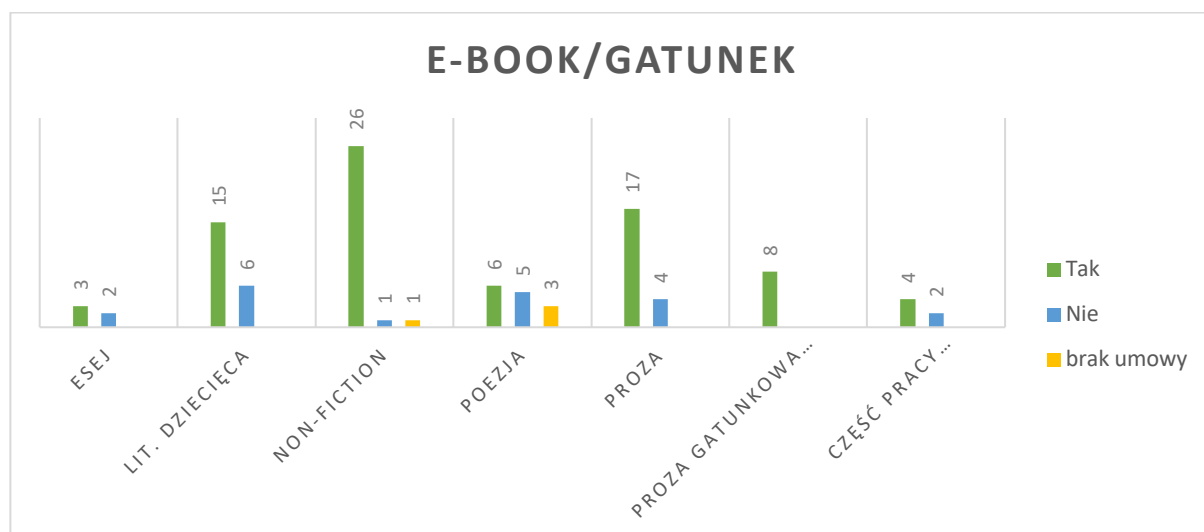
E-book

Znacząca większość umów zakłada stworzenie e-booka (77%). Jak podpisanie umowy na e-booka zależy od gatunku pokazuje wykres nr 29. Aż 100% umów na prozę gatunkową zakłada stworzenie e-booka. W non-fiction to 92%, w prozie – 80%, w literaturze dziecięcej – 71%, w pracy zbiorowej – 66%, w eseju – 60%, a w poezji – 42%.

Wykres nr 32. E-BOOK



Wykres nr 33. E-BOOK. PODZIAŁ ZE WZGLĘDU NA GATUNEK

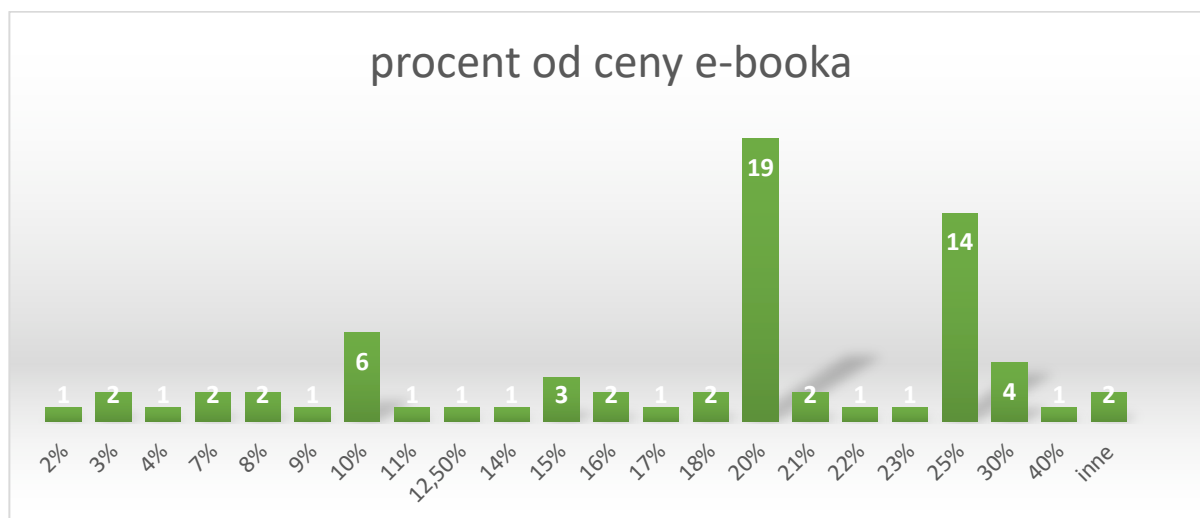


Jeśli chodzi o wynagrodzenie, to wykres nr 30 pokazuje, jak rozkładają się procenty. Najczęściej to 20%, w drugiej kolejności – 25%. Jedna osoba dostaje aż 40% od ceny e-booka (PROZA), jedna – zaledwie 2% (LITERATURA DZIECIĘCA). W kategorii „inne” mieszczą się dwa poniższe przypadki:

1. 25% od wartości sprzedaży netto (rozumianej jako wartość netto wystawionych przez wydawcę faktur) do 500 sprzedanych egzemplarzy, 30% powyżej
2. 20% od wpływów wydawcy netto do 1000 pobrań i 25% powyżej 1001

Inspiracja: W większości autorzy i autorki nie rozbijają procentów za e-booki na progi procentowe, ale powyższe przykłady pokazują, że można je negocjować – tak samo jak procenty od sprzedaży książki.

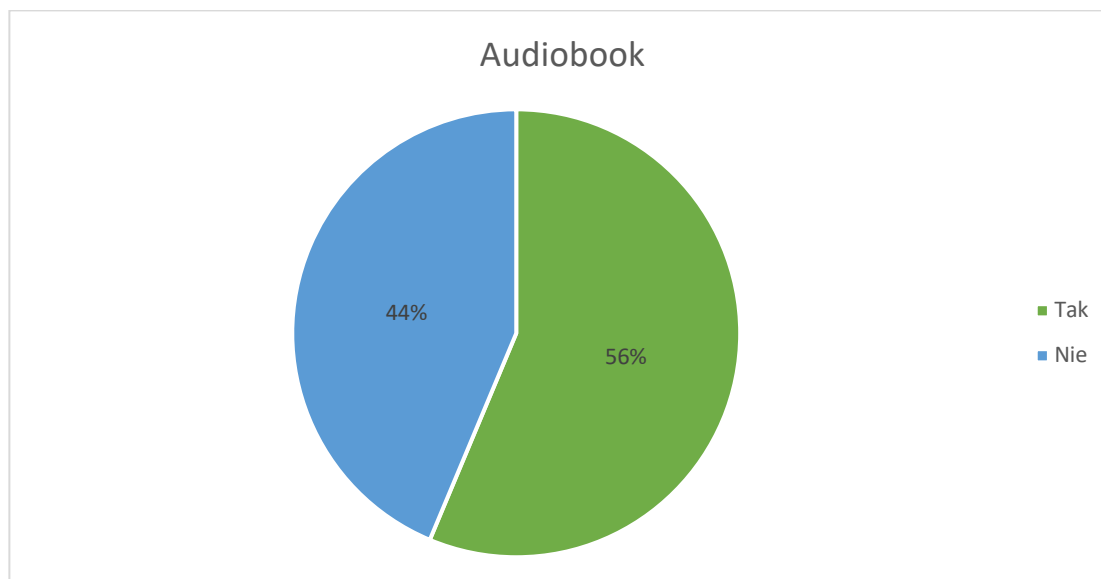
Wykres nr 34. E-BOOK. PROCENTY



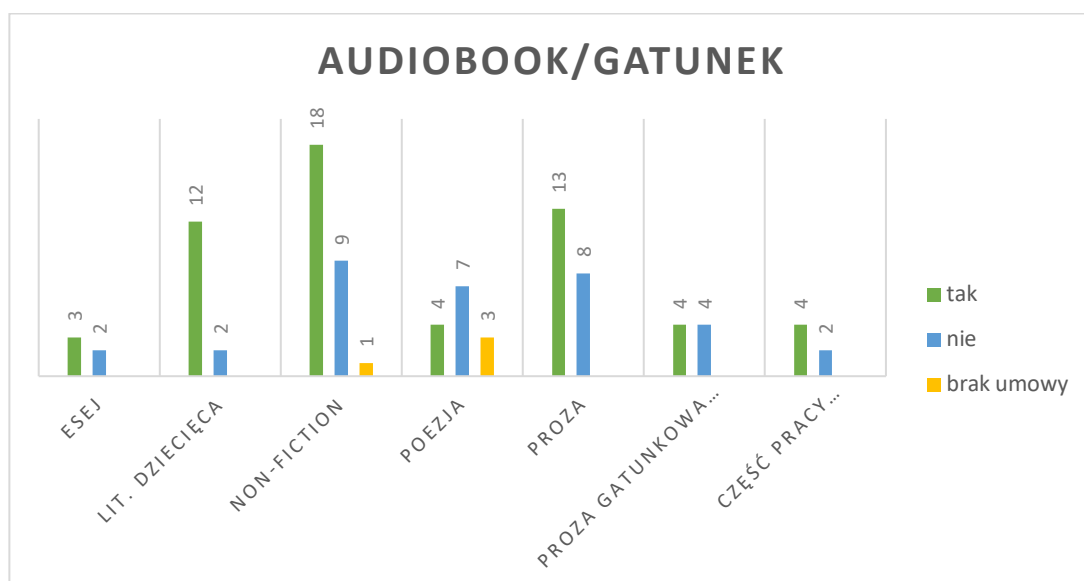
Audiobook

Umowy na audiobooki są podpisywane rzadziej niż na e-booki. Dzieli się to prawie po połowie (56 % umów zakłada stworzenie audiobooka, 44% - nie). Taki zapis pojawia się w 85% umów na literaturę dziecięcą, 66% umów na prace zbiorowe, 64% umów non-fiction, 61% umów na prozę, 60% esejów, 50% umów na prozę gatunkową i zaledwie 28% umów na poezję.

Wykres nr 35. AUDIOBOOK



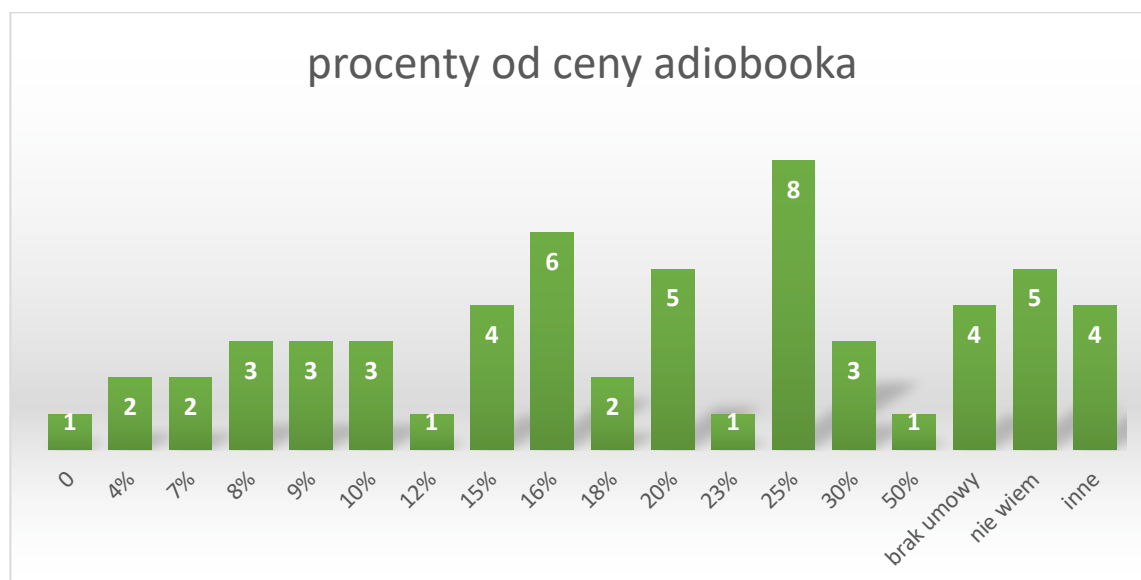
Wykres nr 36. AUDIOBOOK. PODZIAŁ ZE WZGLĘDU NA GATUNEK



Wynagrodzenie za audiobooki pokazuje wykres nr 37. Panuje tu większa różnorodność niż w przypadku e-booków. Ale większość z nas podpisuje umowy powyżej 15% od ceny audiobooka. Znowu najczęściej jest to 20 i 25% (a także 16%). Najwyższy procent (50%) jest za umowę z literatury dziecięcej. Najniższy (0%) jest za umowę podpisaną na pracę zbiorową. W kategorii „inne” mieszczą się cztery niestandardowe przypadki:

1. 10% do 5 tys. i 12% powyżej w przypadku nośnika materialnego; 25% za pobrania (sprzedaż nieegzemplarzowa, streaming) (ESEJ);
2. 25% od wartości sprzedaży netto (rozumianej jako wartość netto wystawionych przez wydawcę faktur) do 500 sprzedanych egzemplarzy, 30% powyżej (POEZJA);
3. 10%, a za tzw. download - 25% (POEZJA);
4. audiobook/download: 15% od wpływów wydawcy netto, audiobook/CD: 7% od ceny detalicznej netto od egzemplarza (PROZA);

Wykres nr 37. AUDIOBOOK. PROCENTY

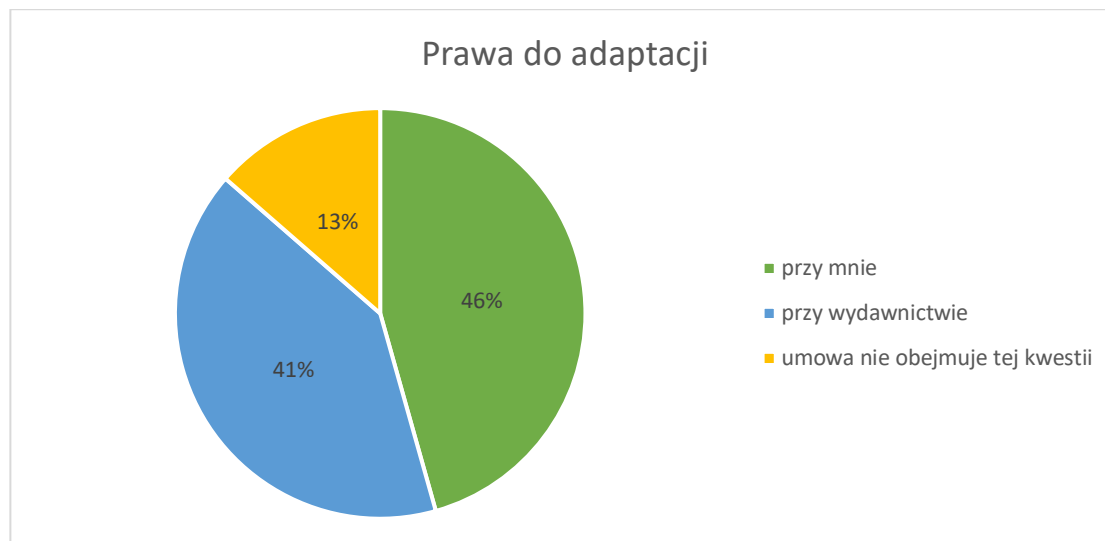


Prawa zależne. Kto ma prawo do dzieła?

Najczęściej prawa do adaptacji i przekładu zostają przy wydawnictwie, kiedy podpisywana jest umowa non-fiction. Może to mieć związek (choć nie musi – trzeba by przeprowadzić oddzielną analizę) – z dietami, które najczęściej wypłacane są właśnie autorom i autorkom non-fiction.

Prawa do adaptacji zostają przy autorze w 46% przypadków (47 umów), przy wydawnictwie w 41% przypadków (42 umowy), a 13% umów (14 umów) nie obejmuje tej kwestii.

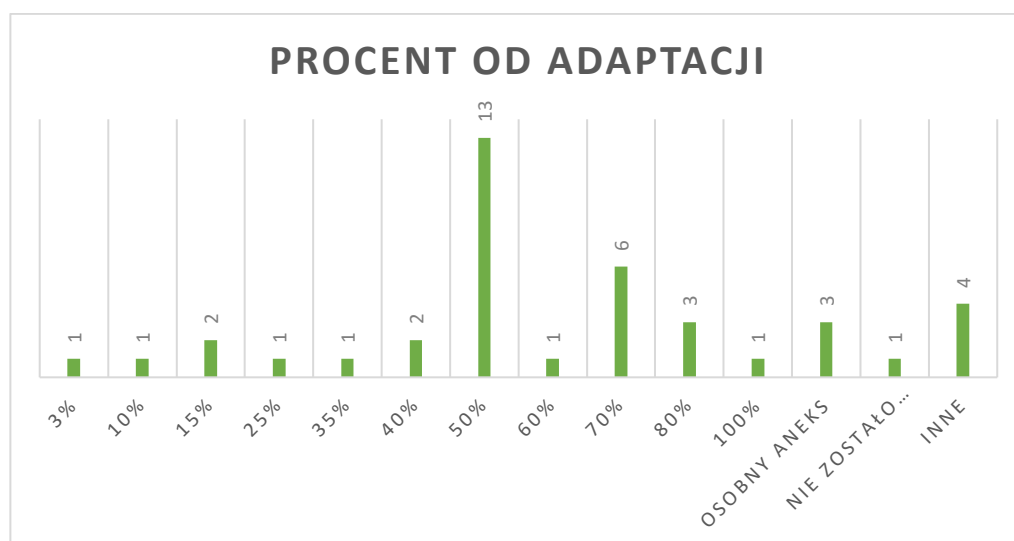
Wykres nr 38. PRAWA DO ADAPTACJI



Jeśli prawa do adaptacji zostają przy wydawnictwie, to najczęściej autorzy i autorki dzielą się procentami z wpływów z wydawnictwem po połowie – taki zapis pojawił się w 13 umowach z tych 42, które oddają prawa wydawnictwu. Jedna umowa nie określa procentów, trzy zakładają regulowanie tej kwestii oddzielnym aneksem, a jedna zakłada, że choć prawa zależne należą do wydawnictwa to autor/ka dostaje 100% wpływów za adaptację.

W trzech przypadkach procent zależy od tego, kto znajdzie kontrahenta – jeśli wydawca to procent dla autora jest niższy, jeśli autor – to procent jest wyższy (75:90; 70:80 o 70:90). W jednym przypadku do autora trafia 60%, do wydawnictwa – 30%, a do agenta – 10%.

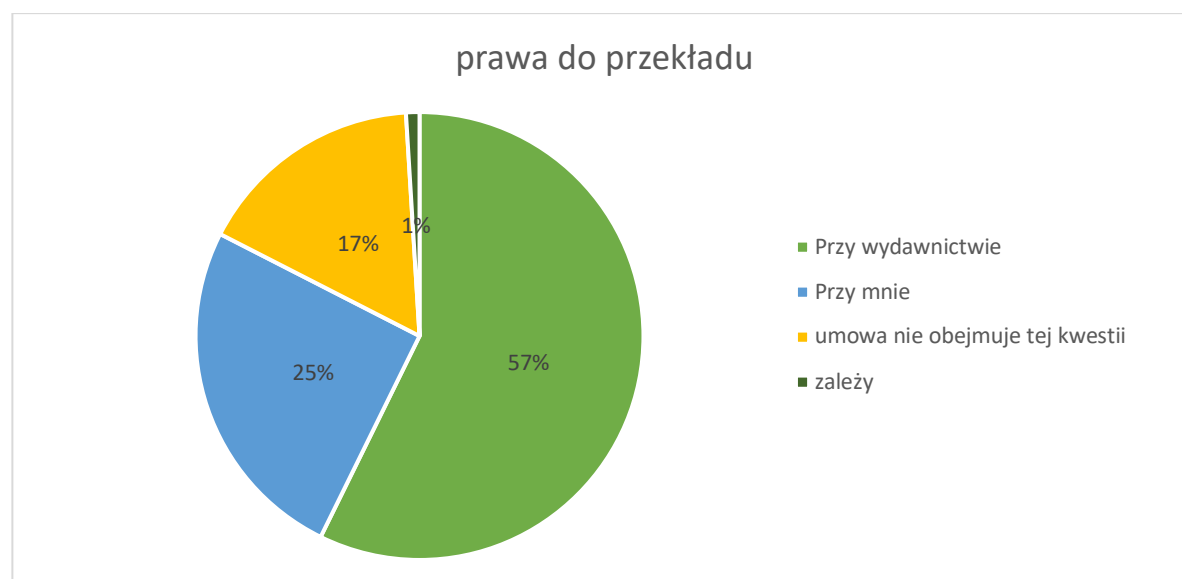
Wykres nr 39. PROCENT OD ADAPTACJI



Inspiracja: W większości autorzy i autorki nie stosują stopni procentowych w rozliczeniach dotyczących praw zależnych, ale powyższe przykłady pokazują, że wydawnictwo może do procentów podejść w elastyczny sposób i uzależniać je od nakładu pracy własnej i wysiłku autora.

Jeśli chodzi o prawa do przekładu to przy wydawnictwie prawa zostają w 59% przypadków, przy autorze – w 25% przypadków, a w 17% umowa nie obejmuje tej kwestii.

Wykres nr 40. PRAWA DO PRZEKŁADU

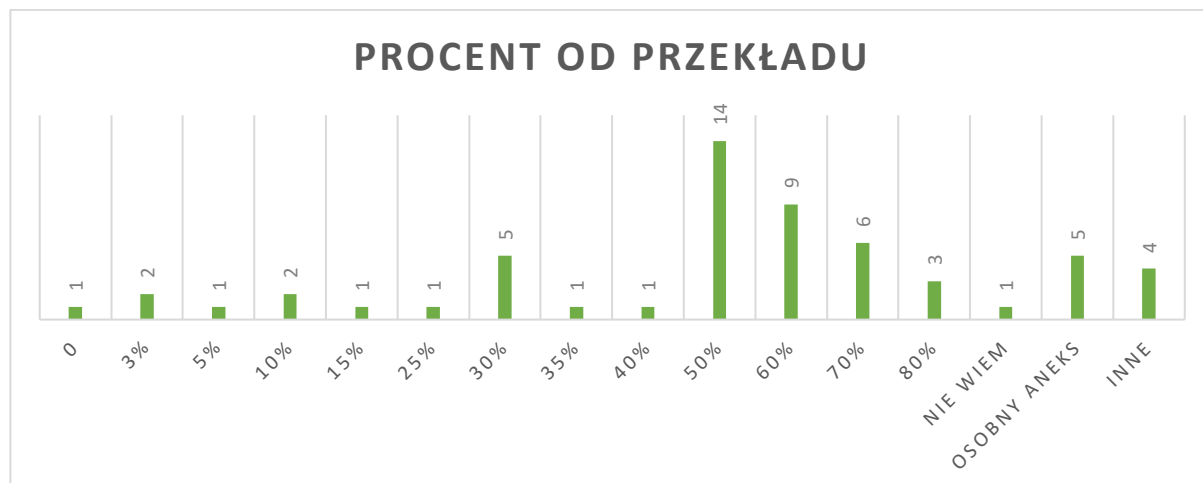


Jak w przypadku adaptacji, przy przekładzie też najczęściej podpisywane są umowy na podział zysków po połowie. W pięciu przypadkach umowa zakłada podpisanie oddzielnego aneksu – jeśli dojdzie do przekładu. W jednym przypadku – autor/ka dostanie 0 procent zysków i w jeszcze jednym przypadku, choć umowa określa, że prawa zależne zostają przy wydawnictwie, to nie określa sposobu podziału procentów. Jedna umowa ma zapis o sublicencji bez wyszczególnienia, czy chodzi o przekład, czy o adaptację (80% trafia do autora/ki).

W kategorii „inne” znowu podział zależy od tego, kto znajdzie kontrahenta. W trzech umowach procenty rozkładają się tak: 70:90; 75:90 i 70:80. W jednej umowie jeśli wydawca

znajdzie zagraniczne wydawnictwo autor/ka dostaje 70%, jeśli to autor/ka znajdzie zagraniczne wydawnictwo, ale proces negocjacji przekaże wydawnictwu polskiemu dostaje 75%, a jeśli autor/ka zajmie się całością dostaje 80%.

Wykres nr 41. PROCENT OD PRZEKŁADU



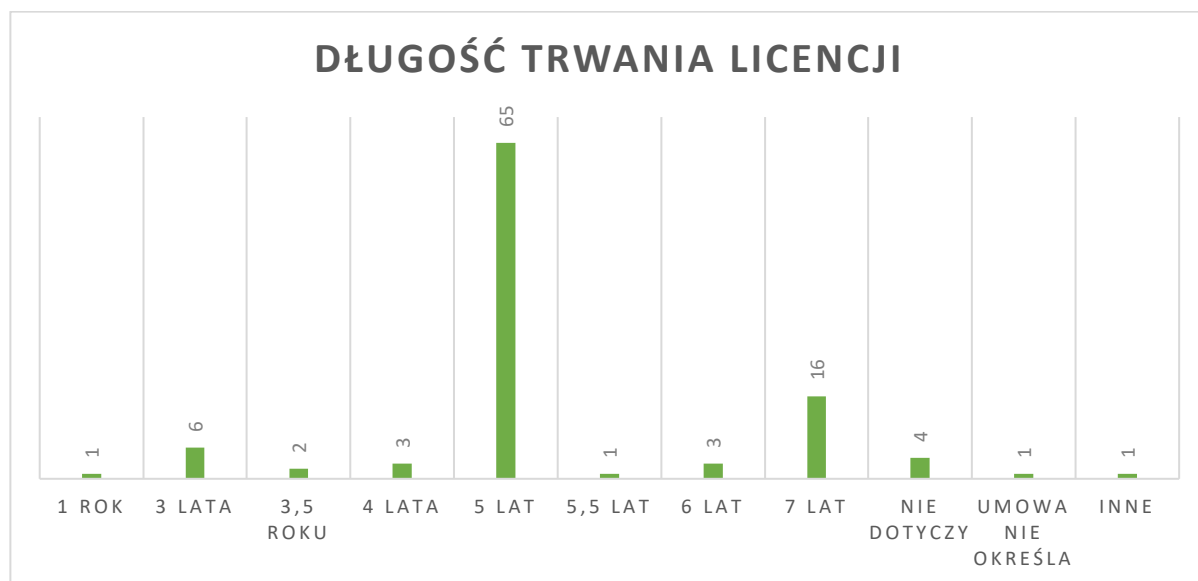
Długość trwania licencji

Najczęściej, aż 65 razy, umowy były podpisywane na 5 lat. 16 umów zostało podpisanych na 7 lat. W jednym przypadku umowa nie określała długości trwania licencji, w czterech przypadkach – z powodu braku umowy – prawa zostawały przy autorze.

Pod hasłem „inne” kryje się zapis „5 lat lic. wyłącznej, potem przechodzącej w niewyłączną”. Tak jest najprawdopodobniej w większości przypadków – ale ankieta tego nie uściślała. W niektórych komentarzach pojawiała się informacja, że w umowie jest jasny zapis, że po upływie licencji negocjowana będzie nowa umowa (a nie, że po tym okresie licencja staje się niewyłączna). Wydaje się, że zapis o licencji zmieniającej się w niewyłączną jest bardziej krzywdzący dla autora: może wykluczać podpisanie umowy wyłącznej na to samo dzieło z innym wydawnictwem.

Inspiracja: Dobrze ustalić z wydawcą, co dzieje się po wygaśnięciu licencji. Najlepiej umówić się na obowiązkową negocjację umowy.

Wykres nr 42. DŁUGOŚĆ TRWANIA LICENCJI



IV część

Inspiracje i tropy do kolejnych analiz

Jak negocjować umowy?

Jeśli nie jest się mężczyzną piszącym non-fiction negocjacje mogą być utrudnione (a i przynależność do obu tych kategorii nie zawsze skutkuje dobrą umową). W komentarzach ankietowanych pojawiło się kilka dających do myślenia uwag i inspirujących zapisów.

1. Myśleć arkuszami. Autorzy i autorki nie zawsze chcą, żeby wiązała ich liczba znaków – utwór nie powinien być rozciągany albo skracany, żeby zmieścić się w zapisie z umowy. Ale widać wyraźną korelację pomiędzy liczbą arkuszy a wysokością zaliczki – wstępne oszacowanie liczby arkuszy może pomóc w oszacowaniu nakładu pracy. Dokładniejsze określenie objętości utworu pomaga w negocjacjach z wydawnictwem.
2. Myśleć o czasie, który jest potrzebny na napisanie utworu i zaliczkę dzielić na miesiące. To pokazuje, czy jesteśmy w stanie utrzymać się wyłącznie z zaliczki podczas pracy nad utworem, czy potrzebujemy dodatkowych źródeł dochodów. W drugim przypadku, powinniśmy negocjować z wydawnictwem dłuższy okres powstawania utworu.
3. Pamiętać o tym, że jeśli pierwszy próg procentowy ustali się nisko, to w tej konkretnej umowie nie dojdzie się do progów w okolicach 16-20 procent.
4. Rozbijać procenty na progi – nie tylko przy negocjacjach procentów od sprzedaży książki, ale również w tych od sprzedaży e-booka i audiobooka.
5. Oprócz zaliczki ustalać liczbę autorskich egzemplarzy, która zostanie przekazana autorowi/autorce po wydaniu książki. Dodatkowo można umówić się na określony procent egzemplarzy z każdego kolejnego nakładu.
6. Przy prawach do przekładu i adaptacji negocjować elastyczne procenty – niech zależą od stopnia zaangażowania poszczególnych stron.
7. Ustalić z wydawcą, co dzieje się po wygaśnięciu licencji. Najlepiej umówić się na obowiązkową renegotiację umowy.

Tropy do kolejnych analiz

Analiza zarobków pisarskich 2017-2021(22) to pierwsza tego typu analiza przeprowadzona na polskim rynku. Pokazuje rozkład danych i trendy w zarobkach w grupie pisarzy i pisarek zrzeszonych w Unii Literackiej i praktyki współpracy z polskimi wydawnictwami. Raport ten należy traktować jako początek badań nad zarobkami polskich autorek i autów oraz opis stanu zarobków (a także dobrych i złych praktyk) w branży pisarskiej.

Dzięki analizie statystycznej, przeprowadzonej tylko dla niektórych danych, udało się pokazać, że wysokość zaliczek wypłacanych autorom i autorkom za napisanie dzieła zależy od płci, gatunku literackiego i liczby arkuszy. Dobrze byłoby przeprowadzić taką analizę również dla innych fragmentów umowy (progi procentowe, podział zysków z e-booka i audiobooka, prawa zależne). Ale wymaga to rozpisania nowej ankiety i przeprowadzenia wszystkich obliczeń w jednym z programów statystycznych.

Dobrze byłoby przeprowadzić podobną analizę na większą skalę z wykorzystaniem pełnych możliwości programów statystycznych.

Poniżej znajduje się kilka tropów dla przyszłych analiz:

1. Dodać czas pracy nad utworem (w miesiącach) i sprawdzić, na ile miesięcy starcza zaliczka.
2. Uściślić różnice między zaliczką (rozliczaną procentami ze sprzedaży książki) a honorarium (bezzwrotnym).
3. Pogłębić wyliczenia zależności zaliczek (i honorariów) od zmiennych niezależnych. Czy większe znaczenie ma liczba arkuszy czy płeć? Jak na wysokość zaliczki wpływa miejsce zamieszkania? Na ile istotne jest, ile trwała praca nad konkretnym dziełem? Czy zaliczka wypłacana jest za pół roku, czy za dwa lata pracy? I czy liczba miesięcy pracy nad dziełem koreluje z jego objętością?
4. Dowiedzieć się o to, jakie umowy są podpisywane: o dzieło, zlecenie? Czy może autor/ka prowadzi własną firmę i rozlicza się z wydawnictwem fakturami?
5. Na co komu musi starczyć zaliczka? Czy opłaca z niej również ubezpieczenie społeczne i zdrowotne? Czy może podpisuje takie umowy, że te kwestie mogą zostać po stronie wydawnictwa (zlecenie).

6. W jakiej mierze wydawnictwo wspiera autorów prawnie? Co się dzieje, kiedy pojawi się plagiat dzieła? Co się dzieje, kiedy to autor zostanie posądzony o plagiat? I co się dzieje, kiedy ktoś pozwie autora za treść dzieła?
7. Na ile wydawnictwo jest zaangażowane w szukanie zagranicznych wydawnictw zainteresowanych przekładem? Czy tylko zostawia zapis o procencie za przekład i nic nie robi, czy działa jak agent?
8. Jak diety wpływają na procent od sprzedaży książki i czy mają znaczenie przy ustalaniu praw zależnych?
9. Co się dzieje, kiedy umowa zostaje rozwiązana? Czy zaliczka jest bezzwrotna? A jeśli trzeba ją zwrócić, to w jakich przypadkach?
10. Wpływ nominacji i zdobytych nagród na kolejne umowy.

Autorka raportu: Katarzyna Boni

Obliczenia statystyczne: Irena Teleżyńska