

X kadencja



KANCELARIA SEJMU

Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

**Komisja
Gospodarki
i Rozwoju**

■ **PODKOMISJI STAŁEJ DO SPRAW
INNOWACYJNOŚCI I KONKURENCYJNOŚCI
GOSPODARKI
(NR 10)
z dnia 3 grudnia 2024 r.**

Pełny zapis przebiegu posiedzenia Komisji Gospodarki i Rozwoju

– podkomisji stałej do spraw innowacyjności i konkurencyjności gospodarki (nr 10)

3 grudnia 2024 r.

Podkomisja stała do spraw innowacyjności i konkurencyjności gospodarki, obradująca pod przewodnictwem posła **Weroniki Smarduch (KO)**, przewodniczącej podkomisji, rozpatrzyła:

- **informację o najważniejszych wyzwaniach stojących przed branżą gier wideo w Polsce i strategiach wspierania innowacyjności sektora kreatywnego w celu zwiększenia konkurencyjności gospodarki cyfrowej, z uwzględnieniem ochrony praw twórców i graczy na platformach gamingowych.**

W posiedzeniu udział wzięli: **Marcin Łata** dyrektor Departamentu Innowacji i Polityki Przemysłowej i **Marianna Sidoroff** dyrektor Departamentu Gospodarki Cyfrowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii, **Krystian Olchowik** dyrektor Departamentu Govtech Polska Ministerstwa Cyfryzacji wraz ze współpracownikami, **Edyta Demby-Siwek** prezes Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej wraz ze współpracownikami, **Grzegorz Gontarz** radca prawny w Biurze Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorstw, **Piotr Babieno** prezes Bloober Team SA, **Jakub Bałuszek-Sobolewski** członek zarządu Indie Games Starter sp. z o.o., **Grzegorz Banaś** partner zarządzający Erebor Capital sp. z o.o., **Magdalena Bublewicz** kierownik do spraw regulacyjnych i public affairs Związku Pracodawców Branży Internetowej IAB Polska, **Maciej Byczyński** head of business development & investments Boombit SA, **Marek Czerniak** przewodniczący rady Fundacji Indie Games Polska, **Grzegorz Dymek** członek zarządu Anshar Studios SA, **Piotr Gamracy** prezes Vivid Games SA, **Monika Głowacka** zastępca dyrektora do spraw Programu i Rozwoju Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych wraz ze współpracownikami, **Michał Gruca** radca prawny QLOC SA, **Dariusz Grzywaczewski** przedstawiciel Stowarzyszenia Polskie Gry, **Mateusz Jeleń** prezes Frozen Way SA, **Maciej Konstańczak** prawnik Flying Wild Hog Services sp. z o.o., **Łukasz Kostka** head of public relations & marketing Polished Games sp. z o.o., **Anna Krampus-Sepielak** wicedyrektor działu parku technologicznego Krakowskiego Parku Technologicznego wraz ze współpracownikami, **Krzysztof Krej** prezes zarządu Frozen District sp. z o.o., **Michał Lutek** public policy manager Stowarzyszenia Producentów i Dystrybutorów Gier Wideo, **Mikołaj Marcisz** prezes Uncanny sp. z o.o., **Jakub Marszałkowski** ekspert Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Komunikacji, **Monika Michalak** prezes zarządu 8Bit sp. z o.o., **Jędrzej Napiecek** prezes Act Zero sp. z o.o., **Agnieszka Rabenda-Ozimek** prezes zarządu Stowarzyszenia Gamedev Lawyers Association wraz ze współpracownikami, **Rafał Romanowicz** programista Rafał Romanowicz OnionMilk, **Michał Pękała** head of video games Rymarz Zdort Maruta sp. k., **Michał Skrzywanek** prawnik Realms Distribution sp. z o.o., **Paweł Sobik** prezes Spectral Games sp. z o.o., **Damian Szymański** prezes zarządu Render Cube SA wraz ze współpracownikami, **Tomasz Walczak** członek zarządu Stowarzyszenia Przyjazna Gospodarka oraz **Jan Wosiura** general counsel Artifex Mundi SA. W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Katarzyna Gadecka** i **Ziemowit Uździcki** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dzień dobry, otwieram posiedzenie podkomisji stałej do spraw innowacyjności i konkurencyjności gospodarki.

Witam państwa posłów oraz zgromadzonych gości. Witam panią Edytę Demby-Siwek, prezesa Urzędu Patentowego RP oraz panią Anetę Stuleblak, zastępcę prezesa Urzędu Patentowego RP – witamy panie bardzo serdecznie. Witamy pana Krystiana Olchowika, dyrektora Departamentu Govtech Polska w Ministerstwie Cyfryzacji. Witamy pana

Ryszarda Łuczyna, zastępcę dyrektora w Departamencie Projektów i Strategii w Ministerstwie Cyfryzacji – witamy serdecznie. Witamy również panią Mariannę Sidoroff z Ministerstwa Rozwoju i Technologii. Witamy również pana Marcina Łatę, dyrektora Departamentu Innowacji i Polityki Przemysłowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii. Witamy pana Grzegorza Gontarza, radcę prawnego w Biurze Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców. I witam oczywiście wszystkich przedstawicieli organizacji gospodarczych, izb branżowych oraz firm sektora gier wideo i platform gamingowych.

Porządek dzienny posiedzenia brzmi – informacja o najważniejszych wyzwaniach stojących przed branżą gier wideo w Polsce i strategiach wspierania innowacyjności sektora kreatywnego w celu zwiększenia konkurencyjności gospodarki cyfrowej, z uwzględnieniem ochrony praw twórców i graczy na platformach gamingowych. Informacje przedstawia minister cyfryzacji, minister rozwoju i technologii oraz prezes Urzędu Patentowego RP. Czy są jakieś uwagi do porządku dziennego posiedzenia? Nie słyszę. Stwierdzam, że podkomisja przyjęła porządek dzienny.

Przystępujemy do realizacji porządku dziennego i bardzo prosimy o zabranie głosu panią prezes Edytę Demby-Siwiek.

Prezes Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej Edyta Demby-Siwiek:

Dzień dobry. Szanowna pani przewodnicząca, szanowne panie i panowie posłowie, drodzy państwo, mogę powiedzieć na temat wsparcia... W jaki sposób Urząd Patentowy RP w zakresie naszego zakresu działalności stara się wspierać nie tylko branżę gamingową, ale wszystkie sektory kreatywne, bo tak naprawdę to jest jeden rodzaj wsparcia? Możemy wspierać przez udzielanie praw i wsparcie państwa sektora w obszarze IP. To wsparcie jest w różnych obszarach. Może zacznę od tej podstawowej działalności urzędu, którą jest udzielanie praw ochronnych. Tutaj, w branży gamingowej, olbrzymią rolę pełnią znaki towarowe, bo tak naprawdę często postacie, które są wykorzystywane w grach, noszą ubrania określonych marek, czy używają określonych samochodów i to są problemy, z którymi się państwo mierzą – na ile można używać tych znaków towarowych, na ile nie. Ale też oczywiście państwo dokonują zgłoszeń do urzędu patentowego i w klasach, które... To znaczy, my segregujemy po prostu wszystkie usługi i towary według takiej klasyfikacji i w klasie, która dotyczy branży gier, jest bardzo wiele zgłoszeń, co świadczy o dużej świadomości branży gamingowej w obszarze ochrony znaków towarowych. Coś, co pewnie dla państwa stanowi problem, to jest kwestia ochrony patentowej oprogramowania, którym... W skrócie mówiąc, gra nie jest niczym innym niż programem komputerowym i kwestia ochrony oprogramowania komputerowego jest kwestią dosyć złożoną. Co do zasady, programy komputerowe jako takie są chronione na gruncie prawa autorskiego. Tutaj, na gruncie prawa własności przemysłowej, mogą być chronione wszystkie urządzenia i wszystkie – nie znajduję teraz lepszego słowa – gadżety związane z tą branżą. W związku z tym w ten sposób możemy pomóc państwu w monetaryzacji państwa pracy, ponieważ jeżeli wyprodukowane przez państwa gry, czy urządzenia nie są właściwie chronione, tak naprawdę każdy na rynku może używać podobnego produktu, czy wyprodukować podobną grę. W związku z tym zachęcamy mocno do tego, żeby właściwie chronić swoje prawa własności przemysłowej.

Ostatnią kwestią, o której chciałam wspomnieć, w obszarze naszej podstawowej działalności, jest kwestia ochrony wzorów przemysłowych, czyli w zasadzie tej zewnętrznej postaci wszystkich urządzeń i tutaj też widzimy, że nasza polska branża gamingowa radzi sobie, ponieważ widzimy, że jest bardzo dużo zgłoszeń nie tylko do polskiego urzędu, ale do Urzędu Unii Europejskiej do spraw Własności Intelektualnej, szczególnie właśnie w obszarze wzorów przemysłowych.

Jak staramy się państwa wspierać? To, o czym najczęściej mówią przedstawiciele tej branży to jest kwestia... W tej branży jest bardzo wiele start-upów i kwestia po pierwsze braku świadomości – staramy się jak najbardziej podnosić tę świadomość i kwestia tych opłat, które są ponoszone na początku przez twórców. I tutaj jest taki program, który roboczo nazywamy SME Fund, z którego wsparcie mogą uzyskać wszyscy mali i średni przedsiębiorcy. To jest projekt realizowany wspólnie z Komisją Europejską i z Urzędem Unii Europejskiej do spraw Własności Intelektualnej. Można otrzymać

dofinansowanie nawet na poziomie 70% opłat nie tylko ze zgłoszenia patentów, znaków towarowych, czy wzorów przemysłowych, zarówno do naszego urzędu, jak do urzędu unijnego, jak do Urzędu Unii Europejskiej do spraw Własności Intelektualnej. Myślę, że to jest duże wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorców.

Kolejną kwestią jest projekt, który uruchomiliśmy dopiero w tym roku. Nazwaliśmy go roboczo IP Scan, ale to jest nic innego, jak diagnoza tego, co państwo mogą chronić przez ochronę praw własności intelektualnej. Mogą państwo skorzystać z takiej usługi. Ona jest w 90% finansowana przez Komisję Europejską i EUIPO. Dzięki temu możecie zdiagnozować, co konkretnie w waszej firmie, pod warunkiem też, że to jest mała lub średnia firma, możecie chronić i jaki sposób jest najlepszy w państwa przypadku. Chciałam tylko podkreślić znaczenie ochrony IP, nie tylko w tej branży, ale chciałam podkreślić to, że przedsiębiorcy, którzy chronią prawa własności przemysłowej... Z ostatniego raportu wynika, że jeżeli chroniony jest chociaż jeden przedmiot, to dochody takiego przedsiębiorstwa są o ponad 20% większe, a jeżeli ktoś chroni jakiś swój wynalazek za pomocą patentu, to te dochody są nawet na poziomie 60% większe. W związku z tym to jest coś, co myślę... Ochrona praw własności przemysłowej to jest coś, co mogłoby wesprzeć państwa sektor i w tym zakresie Urząd Patentowy RP jest jak najbardziej otwarty na współpracę z całym sektorem kreatywnym. To z mojej strony wszystko. Dziękuję serdecznie.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękujemy bardzo. Teraz prosba o zabranie głosu przez pana dyrektora Krystiana Olchowika z Ministerstwa Cyfryzacji oraz przez przedstawicieli Ministerstwa Cyfryzacji.

Dyrektor Departamentu Govtech Polska Ministerstwa Cyfryzacji Krystian Olchowik:

Szanowna pani przewodnicząca, szanowni panowie posłowie i panie posłanki, szanowni państwo, witam serdecznie.

Jeżeli chodzi o wyzwania branży gamedev, opowie o nich dyrektor Ryszard Łuczyn z Departamentu Projektów i Strategii w naszym ministerstwie.

Zastępca dyrektora Departamentu Projektów i Strategii Ministerstwa Cyfryzacji Ryszard Łuczyn:

Dziękuję bardzo, panie dyrektorze. Dziękuję bardzo, pani przewodnicząca. Witam państwa serdecznie. Jak zostało powiedziane, nazywam się Ryszard Łuczyn, jestem wicedyrektorem Departamentu Projektów i Strategii Ministerstwa Cyfryzacji.

Podkreśliłem tu kwestię strategii, dlatego że będę się w swojej informacji odnosił właśnie do „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, której projekt przedstawiliśmy do konsultacji 28 października i poruszamy tam w dość ekstensywny sposób zarówno szeroko pojętych sektorów kreatywnych, jak i szczególną uwagę zwracamy na sektor gamedev oraz e-sport. Warto zaznaczyć jeszcze na wstępie, że obszar, który nazwaliśmy po prostu sektorami kreatywnymi – ten obszar w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” powstał w bliskiej współpracy z Ministerstwem Kultury i Dziedzictwa Narodowego i reprezentowanym tutaj po drugiej stronie Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych.

Pracując nad „Strategią Cyfryzacji Polski do 2035 roku” staraliśmy się podejść do kwestii przemysłów kreatywnych możliwie szeroko, uwzględniając m.in. przemysły filmowy, muzyczny, media i rynek wydawniczy. Z naszej perspektywy przemysły kreatywne są sektorem opierającym się na innowacyjnych i wynikających z talentu działaniach twórców szeroko pojętej sztuki, mediów i projektowania, a że istotna część tych działań ma miejsce w przestrzeni cyfrowej, to nie może też dziwić, że zdecydowaliśmy się podjąć kwestię związanie z sektorami kreatywnymi w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”. Branże kreatywne są dynamicznie rozwijającym się sektorem gospodarki, który generuje dużą wartość dodaną dzięki wspomnianym innowacjom i twórczości. Według badań Polskiego Instytutu Ekonomicznego w 2021 roku – o ile wiem, nie mamy nowszych danych – sektory kultury i kreatywne wygenerowały wartość dodaną wynoszącą ponad 31 mld zł, a uwzględniając wpływ pośredni – ponad 82 mld zł, czyli ponad 3,5% PKB. Mimo to Polska znajduje się, jak państwo zapewne doskonale wiedzą, poniżej średniej unijnej w udziale sektora kreatywnego w PKB, a jednocześnie te branże kreatywne stają nieustannie przed licznymi wyzwaniami różnego typu, związanymi z niewystarczającym finansowaniem, trudnymi regulacjami prawnymi, czasami wysokimi kosztami wdrażania

tych regulacji, wzrostem konkurencji międzynarodowej – też ze względu na bardzo eksportowy charakter branży, czy po prostu, jak wiele innych branż w sektorze cyfrowym, z brakiem wykwalifikowanych pracowników. Biorąc pod uwagę rozwój polskiego sektora gamedev w ostatnich latach, tak naprawdę – szeroko pojętych ostatnich latach, nie może też dziwić, że poświęciliśmy sporo miejsca w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” temu właśnie obszarowi. Polskie tytuły z segmentu AAA są oczywiście wśród najpopularniejszych gier na świecie, ale bierzemy pod uwagę także to, że polskie mniejsze studia mają swoje specjalizacje – czy to będą horrory, czy to city buildery i wiemy, że trzeba też zwracać uwagę właśnie na te mniejsze studia indie, a nie tylko na te, które produkują te topowe produkcje AAA.

Według zeszłorocznego badania „The game industry of Poland – report 2023” w Polsce funkcjonuje blisko 500 spółek w tym sektorze, ich przychody w 2022 roku wyniosły 128 mln euro, a branża zatrudnia blisko 15 tys. osób. Jednocześnie nie będzie dla państwa oczywiście niespodzianką, kiedy stwierdzę, że branża mierzy się z pewnego rodzaju kryzysem po pandemii, która była okresem nieorganicznego wzrostu, wynikającego częściowo po prostu z tego, że ludzie siedzieli w domu i przekierowywali swój czas na granie. Niemalym wyzwaniem jest też wspomniany przeze mnie eksportowy charakter sektora i silna konkurencja międzynarodowa, z którą muszą się mierzyć polskie studia. W „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” zajęliśmy się też obszarem e-sportu. Według danych z 2023 roku globalny rynek e-sportu osiągnął wartość 3,8 mld dolarów, a jego przewidywane tempo rocznego wzrostu do 2028 roku to prawie 15%. Tymczasem Polska zajmuje dopiero 20 miejsce na arenie międzynarodowej z sektorem o wartości niecałych 600 mln dolarów, mimo że krajowi gracze mogą się pochwalić zauważalnymi osiągnięciami, a w Polsce odbywa się jedna z najważniejszych światowych imprez branżowych. Widząc takie znaczenie również obszaru e-sportu, postanowiliśmy się także nim zająć w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, mimo że konieczność wsparcia e-sportu bywa kwestionowana. Z naszej perspektywy często wiąże się to z niedostrzeganiem różnicy między e-sportem a zwykłym, nieprofesjonalnym graniem na komputerze, czy też czasem z pomijaniem kulturowego i kulturotwórczego aspektu gier. Z naszej perspektywy, jako ministerstwa, warto też zwrócić uwagę na fakt, że ujęcie e-sportu w ramy, m.in. pod względem legislacji, czy innego typu norm, może przyczynić się do zwiększenia kontroli nad tym zjawiskiem i pomóc promować zdrowe wzorce w tym obszarze.

I teraz – przechodząc od diagnozy do działań, wyznaczaliśmy sobie w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” trzy cele dotyczące obszaru sektorów kreatywnych. Są one w takiej formie dokonanej, więc pierwszy cel brzmi – rozwój branży gamingowej jest szybki, bo widzimy tutaj potencjał tej branży, zwłaszcza eksportowy. Drugi cel dotyczy tego, by bariery prawne utrudniające rozwój branży e-sportowej w Polsce były likwidowane, a e-sport – popularyzowany. I trzeci cel dotyczy tego, by branże kreatywne, szeroko pojęte, były wspierane w procesie rozwoju.

Przedstawię jeszcze skrótową informację na temat działań, które zarysowaliśmy, zaproponowaliśmy w ramach „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”. Nie będę referował wszystkich, które tam są, bo to zajęłoby zbyt dużo czasu. Zachęcam do zapoznawania się. Natomiast krótko – w odniesieniu do rozwoju branży gamedev i e-sportu proponowane działania obejmują m.in. rozwój wsparcia finansowego dla producentów gier – tutaj chodzi nie tylko o kwestie ilościowe, ale też dostosowanie do potrzeb, bo wiemy, że cykl produkcyjny gry nie wynosi jednego roku, a zatem czasem warto zastanowić się nad tym, by np. wydłużyć programy, tak, by lepiej dostosować się do tych cykli produkcyjnych. Drugie działanie to promocja polskich gier na rynkach zagranicznych. Proponujemy także wsparcie edukacyjne dla młodych talentów w postaci programów stażowych i stypendialnych; stworzenie odpowiednich regulacji prawnych dotyczących e-sportu; promowanie profilaktyki zdrowia fizycznego i psychicznego u graczy; a także, co dla nas również jest istotne, wsparcie walki z toksycznością i negatywnymi wzorcami w sektorze, w tym działania na rzecz większej inkluzywności branży, np. przez zwiększenie odsetka kobiet w sektorze; zwalczanie patologii, takich, jak crunch, czyli, dla osób niezaznajomionych z tym sformułowaniem, bardzo intensywna praca w godzinach nadliczbowych, zwłaszcza w okresie kończenia produkcji gry.

W odniesieniu do innych sektorów kreatywnych proponowane są także następujące działania – zapewnianie dostępu do dotacji i grantów umożliwiających artystom i ich firmom rozwijanie nowych projektów kreatywnych i technologii; wsparcie programów edukacyjnych i szkoleń w zakresie kreatywności, nowych technologii i zarządzania projektami kreatywnymi; także współpraca z uniwersytetami i szkołami wyższymi w celu rozwijania programów nauczania dostosowanych do potrzeb branż kreatywnych; tworzenie klastrów i inkubatorów, które zapewniają przestrzeń do pracy, wsparcie techniczne i możliwość współpracy z innymi podmiotami z branży kreatywnej; promocja polskich branż kreatywnych na arenie międzynarodowej i wreszcie, wzmocnienie ochrony własności intelektualnej i wspieranie współpracy międzysektorowej.

Kończąc już, chciałem tylko powiedzieć, że „Strategia Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, którą zaproponowaliśmy, nie ma jeszcze finalnej formy i na razie trwają prekonsultacje projektu – do 11 grudnia, więc ja osobiście potraktuję różne uwagi, które tutaj usłyszę jako swego rodzaju wkład do „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”. Mam nadzieję, że usłyszę sporo propozycji, a państwa zachęcam serdecznie do zapoznania się z projektem i składania uwag, które zbieramy do 11 grudnia. My zaś będziemy się potem zajmować rozwijaniem tych punktów i konkretyzacją, we współpracy z Ministerstwem Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych, Ministerstwem Rozwoju i Technologii i szeroko pojętą branżą. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękujemy bardzo. Teraz proszę o zabranie głosu panią dyrektor Mariannę Sidoroff – dyrektor Departamentu Gospodarki Cyfrowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii.

Dyrektor Departamentu Gospodarki Cyfrowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii Marianna Sidoroff:

Dziękuję bardzo. Dziękuję, pani przewodnicząca, państwo posłowie, dziękuję ślicznie za zaproszenie.

Ryszard opisał bardzo ładnie, w jaki sposób wygląda sektor rynku gier. Mogę chyba tylko dodać, że rzeczywiście to znaczenie dla polskiego PKB liczbowo jest może nie największe, ale dla gospodarki i kultury sektor kreatywny ma ogromne znaczenie. Widać to też w poważnym miejscu, które zajmuje w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” i też bardzo serdecznie zachęcam... Bo jest tam też bardzo dużo kwestii gospodarczych i dotyczących przedsiębiorców, i właśnie też sektora.

Co do wyzwań, to my też widzimy, że wyzwania dotyczą tego, że branża, może nie, że przechodzi kryzys, ale postpandemiczna branża się zmieniła. Zainteresowanie grami czasem spada, czy konsumpcja zwolniła i to też widać w firmach zajmujących się produkcją gier. Widzimy wysokie koszty produkcji, w górę poszły pensje pracowników – to też jest znacząco trudne dla firm z branży, problemy z pozyskiwaniem finansowania – rozmawialiśmy o tym, że produkcja i development gier to bardzo kosztowne przedsięwzięcia. Firmy czerpią środki z różnych źródeł finansowych i administracja publiczna stara się zapewniać narzędzia finansowania – właśnie wspomniane Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych przygotowało taki program wsparcia gier wideo, gdzie firmy mogły uzyskać do 400 tys. zł na produkcję prototypu gry, ale cały czas to pewnie jest kwota niewystarczająca. Również wyzwania geopolityczne, zmiany, kwestie dotyczące zmian transatlantycznych i możliwe spadki wartości dolara mogą się odbić na dochodach polskiego gamedev. Oczywiście widzimy zagrożenia legislacyjne, czy kwestie dotyczące patentów.

I teraz to, co pewnie jest ciekawe tutaj dla branży, to jest wsparcie dla sektora, które oferuje administracja publiczna. Podzielić je można na takie dwa poziomy – jedno to jest w wsparcie strategiczne rozwoju technologicznego i priorytetów dysponowania, czy układania środków finansowania. Z jednej strony mamy właśnie Krajowe Inteligentne Specjalizacje, które wyznaczają strategiczne obszary rozwoju społecznego i gospodarczego w Polsce. I te Krajowe Inteligentne Specjalizacje określają takie tematy, na które przeznaczany finansowanie z różnego rodzaju środków unijnych. W programie dotyczącym nowoczesnej gospodarki na lata 2021–2027 to jest mniej więcej budżet 7,9 mld euro. Oczywiście poszczególne programy, czy konkursy są kierunkowane też przez to, że te Krajowe Inteligentne Specjalizacje są jasno wskazane. Jedną z tych 13 Krajowych Inteligentnych

Specjalizacji są właśnie przemysły kreatywne, które obejmują również gry, czyli produkcję, marketing, dystrybucję, sprzedaż gier komputerowych. Ponadto w projektach, czy w programach społecznych pojawiają się tzw. sektorowe rady do spraw kompetencji. Te rady mają na celu dostosowywanie systemu edukacji do potrzeb rynku, czyli zajęcie się problemem uczenia pracowników, którzy później będą pracować w branży gamingu i gamedev, czy przemyśle audiowizualnym. Dalej, już takie bardzo konkretne, czyli ten drugi poziom wsparcia, to są np. wszystkie mechanizmy realizowane przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii we współpracy z PARP, czyli „Program promocji sektora kreatywnego”. Jest to program, który ma budżet ok. 10 mln zł. Jest to wsparcie oferty sektora kreatywnego, w tym właśnie branży gier komputerowych, wśród partnerów zagranicznych, promocja Polski jako kraju wytwarzającego zaawansowane technologie i usługi i są to przede wszystkim rynki Europy Zachodniej, Ameryki Północnej i Azji Wschodniej. Tutaj, do wybranych działań, w których wspieramy polski sektor gamedev... Są to przede wszystkim tworzenie stoisk narodowych służących prezentacji polskiego sektora kreatywnego – i tu wspieramy w odbywaniu spotkań zagranicznych z kontrahentami, w tworzeniu takich stref business-to-business, materiałach audiowizualnych, czy materiałach promocyjnych. Są to wybrane targi, na które zabieramy firmy – jest to np. Gamescom, Game Developers Conference, Tokyo Game Show, czy następne roczne Gamescom, osobno, w każdym roku. Są to największe targi gier interaktywnych i rozrywki w Europie. Co dalej? Również wszelakiego rodzaju kampanie promocyjne, wydarzenia networkingowe, materiały promocyjne i współorganizacja misji branżowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa również mogą skorzystać z takiego mechanizmu, który posiada także PARP – który pozwala na pokrywanie kosztów ponoszonych przez przedsiębiorców, czyli najmu powierzchni, indywidualnej zabudowy stoisk wystawienniczych, prezentacji produktów podczas targów. Są to przedsiębiorcy sektora MŚP, którzy prowadzą działalność eksportową, którzy uzyskują już jakieś przychody z eksportu, na poziomie przynajmniej 30% – więc to jest taki przegląd tego, w jaki sposób poszczególne instytucje zbliżone do Ministerstwa Rozwoju i Technologii i PARP wspierają ten sektor. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękujemy bardzo. Pan dyrektor?

Dyrektor Departamentu Innowacji i Polityki Przemysłowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii Marcin Łata:

Dziękuję bardzo, ale pani dyrektor już omówiła...

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. Mam pytanie, czy przedstawiciele Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych chcieliby jeszcze coś dodać, czy przechodzimy do dyskusji?

Project manager w Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych Wojciech Trusz:

Dziękujemy. Przejdźmy do dyskusji.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. Zatem otwieram dyskusję. Bardzo proszę, aby każdy z gości przed zabranieniem głosu przedstawił się i poinformował, jaką organizację reprezentuje. I oczywiście po dyskusji oddamy głos stronie rządowej, żeby też mogła się wypowiedzieć w nurtujących państwa kwestiach.

Proszę wysoko rękę. Dobrze. To jak na razie – raz, dwa, trzy, a potem będziemy się zgłaszać ponownie. Proszę bardzo.

Ekspert Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Komunikacji Jakub Marszałkowski:

Szanowna pani przewodnicząca, szanowni państwo posłowie, szanowni zgromadzeni, nazywam się dr inż. Jakub Marszałkowski, jestem tutaj z ramienia Fundacji Indie Games Polska, ale też pracujemy z każdym, komu troska o tę branżę leży na sercu, np. z Krajową Izbą Gospodarczą Elektroniki i Komunikacji, która mnie tutaj dzisiaj skierowała.

Dziękuję bardzo za to spotkanie, dziękuję za tę bardzo ważną dyskusję, myślę, że... Mam nadzieję, że pierwszą i że więcej będziemy rozmawiali o branży. Myślmy, że ta „Strategia Cyfryzacji Polski do 2035 roku” jest bardzo ważnym elementem i bardzo

ważnym krokiem do przodu. My, jako Indie Games Polska, działamy w tym sektorze od dawna, jako think tank, organizując różne rzeczy, wsparcie, współpracując przy tych stoiskach, które państwo wymienili, ale też prowadząc badania. Te raporty, liczby, na które się państwo tutaj powoływali, to są np. raporty, które opracowaliśmy wspólnie z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości – i stamtąd pochodzą te liczby. Niestety, panie dyrektorze, przepraszam najmocniej, muszę poprawić obie liczby, które zostały tu dzisiaj podane. Obie liczby opisujące Polskę podane w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” niestety są błędne. Ta pierwsza liczba, 128 mln zł jako przychody sektora, tam się zjadło zero – to jest 1 mld 280 mln zł, czyli to znaczenie dla PKB jest tutaj 10 razy większe. To jest spora branża. Tutaj oczywiście mogę też poprawić od razu siebie – gdy to publikowaliśmy w 2023 roku, trochę musieliśmy aproksymować na podstawie danych, które były niekompletne. Teraz, mając lepsze dane, wiemy, że ta liczba tak naprawdę wówczas była już o 0,5 mld zł większa, więc tam jest prawie 7 mld zł – przychody tego sektora, jako całe przychody. Z kolei druga liczba, 596 mln euro jako wartość sektora e-sport w Polsce to jest liczba z raportu... Ojej, oni się nazywają... Taka holenderska wywiadownia... Zgubiłem w tej chwili nazwę. To jest wartość polskiego rynku gier w 2019 roku, ale to jest wartość całego rynku gier w Polsce, czyli de facto konsumenckiego rynku, na którym gry, w większości zagranicznego pochodzenia, sprzedawane są polskim odbiorcom. Ta wartość polskiego sektora e-sport tak naprawdę to jest kilkanaście milionów euro. W tym źródle, które jest cytowane w raporcie, ona jest na wykresie, ale w tekście tam ktoś źle przetłumaczył i tam jest niestety jeszcze taka usterka. Tak że mamy trochę opracować, mamy trochę różnych rzeczy, chciałbym sobie pozwolić je państwu wysłać. Jeżeli mógłbym prosić... Wysłać to na adres podkomisji, by te opracowania zostały przesłane dalej, do posłów. Myślę, tam jest więcej ciekawych liczb.

Pan dyrektor powiedział tutaj o eksportowym znaczeniu tej branży – tak, o eksportowym działaniu i to jest, myślę, kolejna bardzo ważna liczba, z której sobie bardzo mocno powinniśmy zdać sprawę. Ci przedsiębiorcy, którzy tutaj siedzą i będą też za chwilę zabierali głos, 98% swojej produkcji muszą wyeksportować poza Polskę. Nie da się zrobić gry, która zwróciłaby koszty produkcji z lokalnego, krajowego rynku. Oczywiście mamy duży, lokalny, krajowy rynek, ale on, dla odmiany – dziewięćdziesiąt kilka procent gier, które na nim są, jest importowane. To jest chyba wyjątkowa cecha tego sektora, której nie ma żaden inny sektor i z tej wyjątkowej cechy wywodziłbym pierwszy mój apel dzisiaj. Chodzimy, próbujemy przekonywać, argumentować o tym, że tego sektora nie da się wrzucać do żadnych worków z innymi sektorami. On jest do niczego niepodobny, choćby tą charakterystyką, że musi wyeksportować 98% swojej produkcji. Ale różni się procesami produkcyjnymi – to nie jest część sektora IT, to nie jest w żaden sposób podobne do sektora animacji w sektorach kreatywnych. Oczywiście musimy to gdzieś w tych unijnych ramach umieścić, musimy go gdzieś zapisać, ale tych podobieństw jest tam mniej niż jest tak naprawdę różnic – więc taki mój bardzo duży apel, aby to szufladkowanie ograniczać do minimum, a wszystkie te programy, wszystkie te działania adresować do tego konkretnego sektora, bo gdy one są zaadresowane szerzej, one dla tego sektora po prostu nie działają. Nie są adekwatne.

Jeszcze drugi mój apel, który chciałbym tu dzisiaj wystosować. Oczywiście bardzo ważny jest ten podrozdział, który dostaliśmy w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, natomiast w moim przekonaniu to jest dużo za mało. Tutaj za chwilę padnie wiele głosów i okaże się, że nie da się tego wszystkiego zawrzeć na tych kilku stronach, które tam są. Oczywiście rozumiemy, że tam jest to ogólna strategia, ona jest na pewnym poziomie ogólności i tak musi to wyglądać, ale wydaje mi się, że naszym podstawowym apelem powinno być tutaj to, że powinna powstać osobna strategia dla tego sektora – strategia wsparcia tego sektora, jak konstruować te wszystkie programy, które ten sektor miałby otrzymywać, strategia promocji polskich gier za granicą i pewnie jeszcze kilka innych elementów, szersza diagnoza, bo o tym krzysie moglibyśmy tutaj porozmawiać więcej. To są duże zagadnienia, natomiast mnóstwo działań organizowanych przez ministerstwa, przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, jest albo trochę w trybie ad hoc – jest jakiś budżet, zrobmy coś... To jest oczywiście dobre działanie, potrzebne, ale być może jako część większej całości mogłoby działać lepiej, gdyby była kontynuacja, pewna

ciągłość, mogłoby działać lepiej. Nam tej ciągłości w działaniach bardzo często brakuje – taką mamy też my diagnozę. A w ogóle, gdyby to jeszcze planować staranniej, planować szerzej, to mogłoby funkcjonować pewnie jeszcze lepiej, bardziej długofalowo. Pewnie trzeba by te nasze strategie porównywać trochę z innymi strategiami, np. w Unii Europejskiej, bo każdy nasz przedsiębiorca musi na światowych rynkach konkurować z absolutnie każdym przedsiębiorcą niemieckim, amerykańskim, japońskim. Przepraszam, że to było długie. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. Następna osoba, która się zgłosiła.

Prawnik Realms Distribution sp. z o.o. Michał Skrzywanek:

Dzień dobry, pani przewodnicząca. Panie posłanki, panowie posłowie, bardzo się cieszę, że mogę zabierać głos po panu dr. Marszałkowskim. Nazywam się Michał Skrzywanek, jestem radcą prawnym, na co dzień jestem partnerem prawnym kancelarii, ale dzisiaj reprezentuję grupę Awaken Realms i GameFound, czyli największą polską platformę crowdfundingową – czyli dla państwa, którzy są spoza tej przestrzeni, to jest taka przestrzeń, w której projekty kreatywne mogą się ufundować. Nie potrzebują wsparcia rządowego, żadnych aniołów biznesu, ale konsumenci mogą ufundować taki projekt kreatywny, poczynając od gier planszowych, a skończywszy na grach komputerowych, w ramach tego, że w taki projekt wierzą.

Szanowni państwo, moja wypowiedź będzie podzielona na trzy elementy, ale będzie istotnie szła w sukurs wypowiedzi pana dr. Marszałkowskiego, bo tak się składa, że organizowaliśmy nie tak dawno wspólną konferencję, czyli Gaming Industry Conference.

Szanowni państwo, tak jak wspominałem, chciałbym zacząć od kwestii platform crowdfundingowych, ponieważ GameFound i również inne podmioty zrzeszone w Izbie Gospodarki Elektronicznej zwracają uwagę na ten fakt, że taka platforma rzuciła wyzwanie m.in. Kickstarter, czyli największemu amerykańskiemu, międzynarodowemu podmiotowi, który takie projekty funduje. Niestety, pomimo wprowadzenia regulacji na poziomie unijnym, a także naszych krajowych wytycznych z 1 września 2021 roku w zakresie tzw. pakietu VAT e-commerce, większość platform nie rejestruje się jako *one-stop shop* na terenie Unii Europejskiej ani na terenie Polski. Tylko i wyłącznie w roku... Proszę mi pozwolić przywołać konkretne dane. W 2023 roku analiza dwóch największych konkurentów wskazuje, że przychody tych podmiotów na terenie Unii Europejskiej wyniosły... Przepraszam, ogólne przychody wyniosły 780 mln euro, z czego, przy założeniu standardowej stawki VAT na wszystkie produkty, kwota podatku VAT należnego w Unii Europejskiej sięgnęła 165,5 mln euro – nieuiszczonego, a w samej tylko Polsce – 26,36 mln euro w przypadku podatku obrotowego, niepobranego na terytorium RP. W sytuacji dziury budżetowej i poszukiwania istotnego wsparcia dla budżetu państwa jest to sytuacja w ocenie moich klientów całkowicie niedopuszczalna.

Kolejną kwestią jest kwestia regulacyjna, która, jak pan Marszałkowski słusznie zauważył, w branży gamedev branża kreatywna wymyka się nieco innym obszarom szeroko rozumianej branży kreatywnej, ale nazwałbym ją branżą kreatywną z tradycjami. Z dłuższymi tradycjami – malarstwo, rzeźba, muzyka klasyczna itp. Szanowni państwo, dokonana nowelizacja prawa autorskiego całkowicie pominęła istotne postulaty branży gamedev. Podam choćby tylko jeden przykład, nowelizacja art. 57 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, który wymaga od producentów rozpowszechnienia produktu w terminie pięciu lat znaczy, że większość projektów *Triple-A* i *Double-A*, czyli tych najdroższych i najbardziej skomplikowanych de facto jest niemożliwa. Tłumacząc to paniom posłankom i panom posłom oraz stronie rządowej na bardziej praktyczny język, znaczy to, że każdy projekt musi zostać zakończony w terminie pięć lat od chwili, kiedy producent, firma nabyła prawa autorskie do danego utworu. Znaczy to w praktyce, że żaden projekt nie może trwać dłużej niż pięć lat. To jest sytuacja całkowicie niedopuszczalna z punktu widzenia planowania, budżetu, predykcji przychodów.

Kolejną kwestią, która, wydaje mi się, jest przedstawiana przez nasze środowisko z uporem godnym lepszej sprawy jest kwestia – znowu, ujmowania nas łącznie z tym wspomnianymi branżami – kwestia uzależnienia przeniesienia majątkowych praw

autorskich do utworu pod sankcją nieważności, w formie pisemnej. Szanowni państwo, to co jest uzasadnione dla literatury, rzeźby, malarstwa, muzyki itd, jest całkowicie nieuzasadnione gospodarczo dla branży gamedev, która funkcjonuje w całkowicie innym środowisku – środowisku międzynarodowym. Wymaganie od naszych kontrahentów, podwykonawców, deweloperów, grafików, muzyków z całego świata przesyłania do Polski umów w formie pisemnej jest całkowicie chybione i jest to bardzo poważna bariera regulacyjna dla naszej branży.

Szanowni państwo, na koniec chciałbym jeszcze może tylko zwrócić uwagę, że oczywiście bardzo chętnie podzielimy się i z panią przewodniczącą, z całą podkomisją, jak i ze stroną rządową naszymi postulatami, natomiast to są tylko takie dwa istotne, regulacyjne, bardzo ograniczające nas kwestie. Na koniec chciałbym jeszcze zwrócić państwu uwagę, że bardzo istotnym ryzykiem regulacyjnym, o przekazanie czego zostałem poproszony, jest również kwestia jakichkolwiek form, czy inaczej – form, które są prezentowane w przestrzeni medialnej, dotyczących testu przedsiębiorcy.

Szanowni państwo, jedną z istotnych przewag konkurencyjnych na świecie naszego rynku, naszej branży gamedev, jest istotna elastyczność zatrudnienia. Wbrew temu, co powiedział pan dyrektor, nie uważamy w większości, że mamy do czynienia z jakimś patologicznym zjawiskiem crunchu. Odmienne, wydaje się, że elastyczność tych form zatrudnienia jest wręcz pożądana przez naszych krajowych współpracowników, jak i zagranicznych współpracowników. W tym stanie rzeczy pojawiające się w przestrzeni publicznej informacje o tym, że istnieje istotne ryzyko przekwalifikowania umów o współpracę w formacie B2B na umowy o pracę jest istotnym ryzykiem regulacyjnym, które branża będzie brała w najbliższych latach pod uwagę, planując jakiegokolwiek projekty rozwojowe i nowe projekty produkcyjne. Bardzo dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Następną osobą, z prawej strony. A potem zrobimy jeszcze jedną rundkę.

Prezes Bloober Team SA Piotr Babieno:

Dzień dobry, nazywam się Piotr Babieno, jestem prezesem Bloober Team. Bardzo miło mi być na tym spotkaniu. Serdecznie witam panią przewodniczącą, witam panów posłów i wszystkich tutaj zebranych.

Chciałbym powiedzieć, że jako przedstawiciel branży jestem trochę zawiedziony tym przedstawieniem ze względu na to, że bardziej przypomina mi to zbiór doraźnych działań, a nie realną strategię. Przede wszystkim realna strategia powinna opierać się o zbadanie tego, co się dzieje w branży gier wideo, a nie opisywać ją tylko i wyłącznie za pomocą danych statystycznych, które w bardzo mylny sposób prezentują to, co się dzieje w polskiej branży. Wbrew pozorom, te rzeczy, o których państwo mówili, jeżeli chodzi o powody tego, co się stało w okresie pandemii, one nie definiują tego, w którym miejscu jest w tej chwili branża. Jednym z największych problemów naszej branży jest to, że pojawiło się bardzo dużo tzw. głupiego pieniądza – głupiego pieniądza, który pochodzi nie tylko i wyłącznie ze strony inwestorów, ale również ze strony rządowej. Bo jeżeli weźmiemy sobie pod uwagę programy typu Breach Alpha albo tego typu wynalazki, one spowodowały, że wielu ludzi postanowiło, że będą otwierali firmę w branży gier wideo zupełnie nie mając do tego predyspozycji i tworząc patologię na naszym rynku. Myślę, że chyba liczbą, która dosyć dobrze obrazuje, w jak dużej patologii na chwilę obecną żyjemy, jest liczba spółek, które są notowane na giełdzie. Jeżeli weźmiemy pod uwagę polską giełdę, mamy 92 podmioty, które są obecne na rynku NewConnect i na Głównym Rynku GPW. To jest więcej niż w Chinach, Japonii i Korei Południowej razem wziętych. To tylko pokazuje, że giełda stała się elementem, w którym spółki zaczynały pozyskiwać pieniądze tylko i wyłącznie po to, aby w jakiś sposób mieć inwestorów, którzy później... Liczyli, że zawsze będą zarabiali, natomiast w momencie, kiedy to kółeczko się przerwało, nagle okazało się, że to nie będzie trwało dużo dłużej. Są rzeczy związane z tym, że np. na naszej giełdzie w przeciągu poprzednich 16 miesięcy wyparowało nam ponad 60% kapitalizacji spółek, które są notowane na polskiej giełdzie. To jest olbrzymia liczba. I jeżeli teraz zastanowimy się, w jaki sposób mamy odbudować tę naszą pozycję na rynku, to trzeba sobie zadać pytanie, w jaki sposób można spowodować, że będziemy mieli na rynku

inwestorów, a nie spekulantów. Bo jeżeli powiemy sobie chociażby o jakimś programie wsparcia, to dla mnie dużo ciekawszym rozwiązaniem byłoby to, że jeżeli jestem inwestorem i jestem inwestorem ponad rok, nie płacę podatku Belki. Jeżeli jestem inwestorem sześć miesięcy, płacę 10%, ale jeżeli będę sprzedawał w przeciągu 30 dni od zakupu, mogę płacić i 40%. Wtedy automatycznie zlikwidujemy spekulację, która jest bardzo mocno obecna na polskim rynku – więc wydaje mi się, że to jest jeden z kluczowych elementów. Polska, jako branża gier wideo, ma szansę, aby stać się zupełnie nowym ciałem na arenie światowej. Jeżeli państwo zrobiliby badania jakościowe, bo badania ilościowe, powtarzam, one odpowiedzą nam tylko i wyłącznie na poziomie liczb, to te badania pomogłyby w tym, abyśmy zrozumieli, co faktycznie się dzieje na rynku i w jaki sposób... Z jakimi problemami spotykają się na co dzień ludzie, którzy zarządzają tymi spółkami. Wydaje mi się, że jednym z takich kluczowych elementów jest to, że na polskim rynku pojawiło się bardzo dużo inwestorów z zagranicy. Jest obecny Tencent, jest obecny NetEase, jest Neowiz, jest Krafton, Smilegate, pojawiają się coraz większe fundusze zagraniczne, a my tracimy tę największą szansę, bo największą szansą gier wideo wbrew pozorom nie są obroty. Jesteśmy *soft power* i to, co my możemy dać to są nasze IP. A w momencie, kiedy nasi deweloperzy podpisują umowy wydawnicze z wydawcami albo w momencie, kiedy mają powyżej 50% kapitału zagranicznego, my to IP tak de facto tracimy. W branży filmowej, w literaturze, w sztuce nie mamy aż tylu przedsiębiorców, nie mamy aż tylu twórców, którzy są w stanie wygenerować tak dużą ilość IP, jak branża gier wideo – to mówią wszyscy na świecie. Jeżeli chodzi o nasz rynek deweloperski on jest traktowany jako jeden z pięciu najważniejszych na całym świecie. Ale żeby powstała strategia, najpierw trzeba dokonać dokładnej analizy, zastanowić się, jakie są wysokopoziomowe cele, a nie stosować doraźne działania, które będą skutkowały tym, że oczywiście, program zostanie w jakiś sposób zaopiniowany, będą konsultacje społeczne, ale on w żaden sposób nie będzie odzwierciedlał realnych potrzeb branży.

Podpisuję się dokładnie pod tym, co mówili moi koledzy wcześniej, bo to, co, Jakub, powiedziałeś a propos tego, w jaki sposób w tej chwili funkcjonuje branża – dwoma rękami się podpisuję. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Następne osoby. Tutaj pan zgłaszał się pierwszy, no i po prostu po kolei panowie będą odpowiadając, bo tak będzie najprościej.

Programista Rafał Romanowicz OnionMilk:

Krótką uwagę. Dokładniej kwestia związana ze spółkami, bo było wspomniane, że ok. 500 spółek...

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Przepraszam bardzo, bo tutaj pan z przodu się zgłaszał, a dopiero... I bardzo proszę się przedstawić na początek, i powiedzieć, z jakiej organizacji państwo...

Head of business development & investments Boombit SA Maciej Byczyński:

Dzień dobry, Maciej Byczyński, grupa Boombit SA.

Bardzo dziękuję szanownej podkomisji za zaproszenie, szanownym posłankom i posłom. Tutaj było wiele... To znaczy, z jednej strony cieszy mnie fakt, że opieramy się tutaj faktycznie na wymiernych danych, natomiast koledzy wskazali, że troszkę brakuje nam tych danych i cieszymy się, że możemy też pomóc zrozumieć rynek trochę lepiej, bo to jest kluczowe. Z naszej perspektywy, jako producenta gier mobilnych oraz wydawcy mobilnego na rynek globalny, brakuje nam wsparcia, jeśli chodzi o ten segment, który jest większy niż rynek gier pecetowych, czy konsolowych razem wzięte. Razem z kilkoma innymi spółkami planujemy przedstawić konkretne pomysły i skorzystać z tych konsultacji społecznych. I te pomysły oraz wskazania rynku, jaki jest faktycznie ten obraz gier mobilnych, przedstawimy i wyślemy. Natomiast główną specyfiką tego rynku jest... Zupełnie inne jest podejście do produkcji, zupełnie inne jest podejście do testów, czy do marketingu. To jest olbrzymia dawka liczb i operacji na danych analitycznych – to jest kluczowe, więc mocno nam tego brakuje. Niekoniecznie nam musi zależeć na tym, żeby jeździć na targi, ważniejsze jest to, żeby docierać do gracza i użytkownika oraz być

elastycznym, jeśli chodzi o testy, czy produkcję – więc z miłą chęcią pomożemy, zaangażujemy się w zrozumienie tego rynku i na pewno przedstawimy taki raport w tym tygodniu, wraz z konkretnymi pomysłami. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. I teraz lewa strona, tutaj, od krzeseł.

Programista Rafał Romanowicz OnionMilk:

Przepraszam za mój wyskok. Rafał Romanowicz, OnionMilk, mikroprzedsiębiorca z Łodzi.

Mała rzecz związana z tymi 500 spółkami, chciałbym zwrócić uwagę ze względu na to... Wiem, że te spółki są traktowane jako osobne podmioty, bo są tak zarejestrowane w urzędzie i wiem, jak to mniej więcej działa, bo też z takimi spółkami współpracowałem, nawet miałem w pewnym momencie taką spółkę. Natomiast warto zwrócić uwagę, że jest ok. 100 spółek, a dokładniej, to tak ok. 120 spółek w naszym ekosystemie, które właściwie funkcjonują jako jeden duży organizm – jako rodzina spółek. One oczywiście podlegają jednej większej spółce i jakoś sobie to wszystko funkcjonuje. Natomiast podlegają tej jednej większej spółce, która właściwie zbiera cały kapitał wyprodukowany przez te pomniejsze spółki – więc warto też zwrócić uwagę na to, że po prostu jest to duży organizm, że nie jest to 500 spółek, tylko jest to 400 plus jedna, patrząc na to tak na oko. Ci, co się uśmiechają, wiedzą, o czym mówię, natomiast jest to kwestia bardzo ważna, bo te spółki nie funkcjonują jako osobne organizmy – po prostu funkcjonują jako jeden i to też jest taka rzecz związana z uwagą wypowiedzianą wcześniej odnośnie tego, że jest bardzo wiele spółek gamingowych. I to są właśnie m.in. powiedzmy, że wybryk jednego wielkiego podmiotu, który po prostu stworzył większość tych spółek-córek i one tak jakoś u nas sobie egzystują. I to wszystko. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Następną osobą. Proszę.

Prezes Act Zero sp. z o.o. Jędrzej Napiecek:

Szanowna podkomisjo, szanowne posłanki, szanowni posłowie, szanowni państwo, dziękuję za zaproszenie. Jędrzej Napiecek, reprezentuję firmę Act Zero. Jesteśmy bardzo małą spółką i mój głos tutaj jest właśnie bardziej w imieniu takich bardzo małych twórców, którzy niekoniecznie dokładają się jako szczególnie do PKB Polski, ale mają dużo do powiedzenia bardziej w takich kwestiach artystycznych, kulturotwórczych. I w imieniu takich właśnie twórców chciałbym zabrać głos.

Przed wszystkim chciałem zwrócić uwagę właśnie na problemy takich małych studiów i bardzo trudny moment startu dla studia, zdobycie jakiegoś pierwszego budżetu i w ogóle wystartowanie z jakąś pierwszą grą. Wydaje mi się, że przydałoby się sporo programów, właśnie nawet o jakichś mniejszych kwotach, stypendialnych, dotacyjnych – coś takiego, co np. teraz robi CRPK, to, uważam, jest krok w dobrą stronę. Natomiast biorąc pod uwagę też moje doświadczenie, ponieważ ja wychodzę ze świata filmu, przebranżowiłem się, od kilku lat jestem właśnie już w grach, nie w filmie, ale obserwowałem wszystkie procesy i wszystkie instytucje, które są w świecie filmu i np. coś takiego, jak Polski Instytut Sztuki Filmowej, który jest niesamowitym stymulatorem dla branży filmowej w Polsce, uważam, że przydałby się również w branży gier. Przy czym to, co jest moim zdaniem bardzo istotne – jest chociażby taka cecha Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej, jak cykliczność dotacji, cykliczność tych różnych programów stypendialnych itd, ponieważ to pozwala różnym podmiotom planować swoje strategie i swoje działania wobec tego, że są pewne określone z góry deadline, terminy, kiedy wiadomo, że co roku można złożyć wniosek i można formułować jakąś właściwą coroczną strategię wobec czegoś takiego. W Polsce, jeżeli chodzi o branżę gier, w tym momencie wydaje mi się, że nie ma czegoś takiego. Te programy są zmienne, pojawiają się co jakiś czas, potem znikają. Czasami są organizowane bardzo szybko – i ogłaszany nabór za 30 dni. To też bardzo utrudnia małym twórcom pozyskiwanie tego typu dotacji, bo do tego trzeba się przygotować z dużym wyprzedzeniem – więc jeden mój postulat to jest właśnie jakaś większa instytucja, która w cykliczny sposób mogłaby wspierać tego typu produkcje, nie tylko

małe gry, ale też wydaje mi się, że większe. Tutaj, jeżeli chodzi o Polski Instytut Sztuki Filmowej, jest tam taka zasada, że w momencie, w którym film zarabia na sobie, dotacja jest zwrotna, w momencie, w którym nie zarabia, jest bezzwrotna. To promuje też takie bardziej artystyczne podejście, podejmowanie większego ryzyka twórczego, ponieważ nie ma wtedy tych negatywnych konsekwencji, jeżeli się nie uda, a jednocześnie promuje to, że Polski Instytut Sztuki Filmowej w momencie, w którym finansuje rzeczy, które zwracają się, te pieniądze wracają do Instytutu, mogą znowu pracować na kolejne produkcje.

Obserwując branżę filmową, chciałbym też wysunąć taki postulat, że potencjalnie można by wprowadzić zasadę pewnego rodzaju motywacji, bonusów finansowych dla osób będących w komisjach przyznających pieniądze, w przypadku, w którym dana dotowana produkcja zwróciła się bądź zarobiła jakieś pieniądze dla tego typu instytucji, ponieważ to w naturalny sposób sprawia, że mniejsza jest motywacja do tworzenia się pewnego rodzaju klik, koterii, po prostu takich relacji wewnątrzśrodowiskowych, branżowych, w których nawet niekoniecznie ktoś się umówił, że ktoś komuś da pieniądze tylko ta branża jest mała, ci ludzie się znają i czasami bardziej przychylnym okiem patrzy się na kogoś, kogo się zna 10 lat, gdy jest się w komisji. Taki bonus finansowy mógłby sprawić, że osoby w takich komisjach może bardziej zastanawiałyby się też nad tym, czy produkcja się zwróci.

I chciałem jeszcze zwrócić uwagę na rynek niemiecki, jeżeli chodzi o stypendia, ponieważ tam dotuje się właśnie bardzo wiele eksperymentalnych produkcji i to sprawia, że w Niemczech po prostu jest dużo większa odwaga twórcza, artystyczna. I jeszcze też taka drobna sugestia. Można by spróbować, są chociażby takie stypendia artystyczne w Ministerstwie Kultury i Dziedzictwa Narodowego – można by w bardzo prosty sposób rozszerzyć takie stypendia też o twórców gier komputerowych. Czemu nie? Dobrze. Nie będę się aż tak rozgadywał. Na razie tyle.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Następną osobą – i przechodzimy na prawą stronę.

Head of video games Rymarz Zdort Maruta sp. k. Michał Pękała:

Dzień dobry, szanowni państwo. Moje nazwisko Michał Pękała, jestem partnerem w kancelarii Rymarz Zdort Maruta. Kieruję zespołem, który zajmuje się obsługą podmiotów z branży gier wideo, na co dzień mam przyjemność współpracować z kilkudziesięcioma podmiotami z tej branży i siłą rzeczy znane mi są problemy prawne, przed którymi stoją podmioty z tej branży, zarówno jeżeli chodzi o deweloperów, wydawców, inwestorów oraz podmioty, które świadczą usługi w tym sektorze. Przygotowując się do dzisiejszego spotkania z szanowną podkomisją, spotkaliśmy się w ubiegłym tygodniu z kilkunastoma spółkami, żeby porozmawiać o tym, jakie możemy wybrać kilka kwestii, o których moglibyśmy dzisiaj powiedzieć na posiedzeniu podkomisji i z rzeczy, które wybraliśmy, tutaj pójdę w sukurs szacownemu koledze Skrzywankowi, który już wspomniał o kwestii niedawnej nowelizacji prawa autorskiego. Tam jest dużo rzeczy, które się zmieniły. Jak z każdą ustawą, można by dużo mówić o rzeczach, które jeszcze wymagałyby zmiany.

Chciałbym się skupić tylko na dwóch, które są bardzo pilne, bardzo potrzebne nie tylko w zakresie gier wideo, tak naprawdę w każdej branży, zwłaszcza takiej branży, która posługuje się zapisem cyfrowym. I mam tutaj na myśli w pierwszej kolejności wspomnianą już przez mecenas Skrzywankę formę pisemną. Jesteśmy jednym z krajów nie tylko w Europie, ale na całym świecie, gdzie jest najbardziej rygorystyczna forma pisemna przeniesienia praw autorskich oraz udzielenia licencji wyłącznej. Powody, dla których takie rozwiązanie było wprowadzone w 1994 roku są absolutnie zrozumiałe, tylko mamy 2024 rok i one już zrozumiałe nie są, szczególnie w rynku cyfrowym i szczególnie w sytuacji, kiedy jesteśmy jako kraj i jako sektor gamedev, i nie tylko, bardzo kompetytywni na rynku międzynarodowym. Prowadzi to niestety do patologii i do dysfunkcji, o których wspomniał już mecenas Skrzywanek, zmierzających do tego, że albo trzeba sobie wysłać kurierem do Ameryki Południowej, do Azji, do Ameryki Północnej dokumenty, żeby zostały podpisane, albo próbuje się tłumaczyć kontrahentom z drugiego końca świata, czym jest kwalifikowany podpis elektroniczny Asseco, kiedy oni otrzymując dokument widzą znak zapytania z napisem po polsku – brak weryfikacji. Oni nie mają pojęcia, co to znaczy, z ich

perspektywy to wygląda jak scam, bo nie rozpoznają takiego rozwiązania. Natomiast rozpoznają rozwiązanie, które proponują w 99,9% przypadków, a mianowicie pytają, czy mogą wystawić dokument w Docusign, żeby go podpisać. I teraz – nie reprezentuję Docusign, natomiast dlaczego o nim mówię? Mówię o nim dlatego, że pięć lat temu, kiedy zostało przyjęte pierwsze rozporządzenie eIDAS, wprowadziło możliwość rozwiązania, z którego skorzystała Francja. Mianowicie Francja uznała, że przy spełnieniu pewnych wymogów, którym Docusign podporządkował się we Francji, rozwiązanie Docusign jest zrównane z kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Dzięki temu podmioty świadczące usługi, podpisujące umowy we Francji mogą z powodzeniem korzystać z tego rozwiązania. Niezależnie od tego, to samo rozporządzenie eIDAS, które w tym zakresie zostało prawidłowo transponowane do polskiego porządku prawnego, sprawia, że dokument podpisany Docusign w dowolnym innym państwie członkowskim Unii Europejskiej, jest rozpoznawany w Polsce jako dokument podpisany w formie pisemnej. Tyle tylko, że w samej Polsce nie możemy go podpisać w tej samej formie, za pomocą Docusign. Jest to rozwiązanie, które nie wymaga rewolucji na poziomie prawa autorskiego, ponieważ ja sobie doskonale zdaję sprawę z tego, że odejście od formy pisemnej, które również jest postulowane przez wiele środowisk, z jednej strony ma bardzo pragmatyczne rozwiązania, a z drugiej strony zdaję sobie doskonale sprawę z tego, że to może nie być takie proste. Natomiast doimplementowanie rozporządzenia eIDAS w stronę Docusign lub podobnych rozwiązań – to nie musi być Docusign – które umożliwiłoby w miarę w krótkim czasie otwarcie się na handel międzynarodowy, rozwiązałoby przynajmniej w jakiejś części ten konkretny problem, o którym wspomniał mecenas Skrzywanek.

Druga rzecz dotycząca prawa autorskiego, która również nie wymaga rewolucji, dotyczy długości trwania licencji, której można udzielić w polskim porządku prawnym. Ponownie, z wielu powodów, szczególnie jeżeli chodzi o branżę gier wideo, byłoby wskazane, żeby rozważyć podejście do udzielenia licencji na okres bezterminowy. Mam również świadomość tego, że w polskim porządku prawnym, jaki mamy obecnie, to, w jaki sposób mamy skonstruowany system cywilny nie jest takie proste, natomiast wydłużenie licencji, która w tym momencie... Jest jedynie możliwe jej udzielenie na pięć lat, po którym czasie przechodzi na czas nieokreślony i można ją wypowiedzieć – jest wysoce niezadowolająca, jest wysoce... Ona absolutnie nie spełnia swoich zadań. Ona nie spełniała swoich zadań w 1994 roku, kiedy ustawa została uchwalona. Natomiast teraz jest to rozwiązanie, które niestety, prowadzi do karykaturalnych zapisów prawnych w umowach, gdzie wprowadza się wielopiętrowe zapisy mówiące o tym, że licencja udzielona na okres pięciu lat przechodzi na czas nieokreślony, po którym okresie można ją wypowiedzieć, najwcześniej po upływie kolejnych 10 lat, z terminem wypowiedzenia 20 lat. Wszyscy prawnicy, którzy tutaj siedzą na sali, widzieli takie zapisy, one są bardzo karkołomne. Natomiast my, jako doradcy swoich klientów, mamy takie narzędzia, jakie mamy i musimy z nimi działać. Ponownie, próba wytłumaczenia tego zapisu partnerom np. z USA lub z Azji jest zadaniem karkołomnym i nie chodzi tutaj o barierę językową. Jest to naprawdę skomplikowane, żeby im wytłumaczyć, dlaczego w polskim porządku prawnym nie możemy tego sobie sami uprościć. Prowadzi to niestety, w konsekwencji do tego, że coraz częściej polskie podmioty, które w całości prowadzą biznes w Polsce, decydują się na wybór prawa innego niż polskie, np. brytyjskiego lub amerykańskiego – który to wybór upraszcza im zawieranie tych umów, ale rodzi inne problemy, które na szczęście nie znalazły swojego odzwierciedlenia w sądzie, nie chcę tutaj dzisiaj o nich mówić, ale jest to pewne ryzyko, które te podmioty muszą przyjąć.

Jeżeli chodzi o krótki komentarz do projektu „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, to ja się z nim bardzo uważnie zapoznałem, jest on bardzo rozbudowanym dokumentem, który jest w swoim wydźwięku niezwykle pozytywny, zwłaszcza jeżeli chodzi o gamedev, bo on jest mi najbardziej bliski. Natomiast pozwolę sobie tutaj na jedno zdanie krytyki, przy czym mam nadzieję, że projekt finalny już rozwinie te wątki, a mianowicie – on jest szalenie ogólny. Jeżeli mówimy w strategii na najbliższe 10 lat o tym, że będziemy wzmacniać ochronę własności intelektualnej dla branży gier wideo, to nic nie mówimy. Jeżeli mówimy o tym, że trzeba zwiększyć zachęty, to nic nie mówimy. Bo i ja, i moi koledzy, i również moi klienci, z którymi rozmawiam na temat tej strategii, bardzo chcielibyśmy

przesłać swoje uwagi do 12 grudnia. Tylko mamy problem, bo nie za bardzo wiemy, co mamy komentować – bo zgadzamy się z każdym postulatem, tylko on jest na tak dużym poziomie ogólności, że możemy tylko przyklasnąć temu kierunkowi, tylko brakuje nam tam niestety substancji, którą moglibyśmy skomentować. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. To tak – ostatnia osoba po lewej stronie, a potem od tyłu po prawej, dobrze?

General counsel Artifex Mundi SA Jan Wosiura:

Jan Wosiura, reprezentuję Artifex Mundi. Artifex Mundi jest jednym z większych polskich producentów gier mobilnych.

Szanowna podkomisjo, szanowni państwo, chciałbym chwilę mówić o IP Box, czyli preferencyjnej stawce podatkowej od dochodu z komercjalizacji gier, która w naszej ocenie stanowi jeden z najważniejszych instrumentów zwiększania konkurencyjności branży. Niestety, nieprecyzyjność przepisów dotyczących IP Box zamyka lub ogranicza możliwość korzystania z tej ulgi istotnej części przedsiębiorców. Chodzi tutaj konkretnie o art. 24d ust. 7 ustawy o CIT. Przez tych przedsiębiorców, którzy mają ograniczony dostęp do IP Box rozumiemy firmy, które decydują się udostępnić gry publiczności za darmo, w tzw. modelu *free to play*, w zamian za możliwość oglądania przez tę publiczność reklam w grze. KAS uznaje systematycznie przychód osiągnięty z reklam wyświetlanych w grze za przychód, który się nie kwalifikuje jako przychód podlegający preferencyjnemu opodatkowaniu IP Box. Tymczasem wyświetlanie tych reklam w grze jest ściśle związane z produkcją tej gry. Gdybyśmy nie wydali gry i nie udzielili licencji graczowi na tę grę, nie byłoby żadnej reklamy – po prostu sprzedajemy przestrzeń reklamową w środku, w grze. I teraz – ten problem dotyczy w szczególności ograniczenia konkurencyjności małych podmiotów, często początkujących, dlatego że w przypadku komercjalizacji gry *free to play*, z reklamami, ta bariera wyjścia w rynek jest jak najmniejsza, więc to może zrobić pięcioosobowe studio – wydać grę i liczyć na to, że z tych reklam ta gra zacznie finansować dalszą produkcję. Najciekawsze jest to, że te wątpliwości interpretacyjne można naprawić bez konieczności zmian legislacyjnych. W naszej ocenie ustawa o CIT już zezwala na zaliczenie przychodów z reklam z gier do preferencyjnej stawki IP Box. Wystarczy, że zmienią się objaśnienia ministra finansów dotyczące preferencji IP Box albo gdyby KAS wydała stosowną interpretację podatkową ogólną. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Od tyłu, ja niestety państwa nie widzę.

Przedstawiciel Stowarzyszenia Polskie Gry Dariusz Grzywaczewski:

Szanowni państwo, Dariusz Grzywaczewski, Stowarzyszenie Polskie Gry oraz CD Projekt.

Chciałbym przede wszystkim zaznaczyć, że właściwie trudno mi polemizować z którymkolwiek z moich przedmówców i wydaje mi się, że prawdopodobnie każdy z nas jest w stanie powiedzieć to samo. Prawdopodobnie świadczy to o tym, że zmagamy się z bardzo podobnymi problemami i nie ma tutaj żadnych niezgodności. Natomiast chciałem się odnieść przede wszystkim do z jednej strony podejścia, jakie jest zastosowane przy tej „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” i z drugiej strony odnieść się do jednego problemu, który wydaje mi się, że nie został tam ujęty.

Z jednej strony, jeśli myślimy w ogóle o strategii, to wydaje mi się, że kluczową kwestią jest, żebyśmy wiedzieli, co chcemy osiągnąć, jaki jest cel, do którego zmierzamy. Bo wszystkie te postulaty, które znajdują się w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, są dla mnie bardziej środkami niż celami samymi w sobie. A takim celem, a właściwie dwoma celami, które wydają mi się najistotniejsze z perspektywy naszej branży i z perspektywy tego, jak Polska może wspierać naszą branżę, jest z jednej strony rozwój gospodarczy, który możemy oczywiście definiować na różne sposoby. Myślę, że najistotniejsze byłoby to, żeby pielęgnować te sukcesy, które osiągnęliśmy do tej pory, ale też stwarzać warunki do rozwoju nowych. A z drugiej strony to, o czym mówił też Piotr z Bloobera, czyli to *soft power*. To jest niezwykle istotne i musimy sobie zdać sprawę z tego, jak duże to może mieć znaczenie – przełożenie dla naszego głosu na świecie.

Propagowanie polskich i europejskich wartości przez gry, które, tak, jak już zauważyliśmy tu nieraz, są w 98% eksportowane, jest niebagatelne i szczerze mówiąc, porównując to historycznie do podobnego zdarzenia, na myśl przychodzi mi tylko przykład dwudziestowiecznego Hollywood. Jeśli będziemy w stanie stworzyć warunki do rozwoju dużych produkcji, ale też mniejszych, które będą propagować właśnie kluczowy głos i kluczowe wartości polskie i europejskie, możemy na tym zyskać nie tylko z perspektywy procenta do PKB, ale też w ogóle znajomości Polski i znajomości naszych twórców, i w ogóle postrzegania naszego kraju na arenie międzynarodowej.

A odnosząc się do tego jednego zagadnienia, które wydaje mi się, że nie zostało ujęte w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, to jest rynek pracy. To znaczy, jak mówiliśmy, po COVID-19 oczywiście doszło do spowolnienia, natomiast COVID-19 pokazał też jedną bardzo istotną rzecz wszystkim na świecie. Otóż pracowników można zatrudniać zewsząd i mogą pracować zdalnie. Co to znaczy? Z perspektywy polskich twórców, którzy próbują znaleźć artystów, czy programistów, których umiejętności bardzo często są niemal jeden do jednego transferowalne do firm, które działają właśnie na rynku amerykańskim, czy japońskim, znaczy to, że taki programista może zostać w Polsce, pracować w Warszawie, czy w jakimkolwiek innym miejscu w Polsce, zarabiać pensję amerykańską, pracować dla studia amerykańskiego i praktycznie nie ma możliwości, żeby polskie studio, nawet największe, konkurowało z pensjami amerykańskimi na polskim podwórku. A jeśli chcemy mieć najlepszych specjalistów, to jakoś musimy się do tego odnosić. Podobnie działa to w drugą stronę, to znaczy jeśli chodzi o ściąganie najbardziej utalentowanych ludzi do nas, też jeśli chodzi o wszystkie obowiązki administracyjne związane z przyjęciem nowej osoby, szczególnie spoza Unii Europejskiej są one na bardzo wysokim poziomie i na pewno uproszczenie tych metod legalizacji ich pobytu i pracy byłoby niezwykłą korzyścią dla całej branży. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. Zapraszam następną osobę.

Prezes Uncanny sp. z o.o. Mikołaj Marcisz:

Szanowna podkomisjo, posłanki, posłowie, dziękuję serdecznie za zaproszenie. Nazywam się Mikołaj Marcisz i prowadzę od ponad 10 lat studio, które nazywa się Vavel Games. Od roku prowadzę też firmę, spółkę, która nazywa się Uncanny i zajmuje się tłumaczeniami gier. Współpracuję z bardzo dużym odsetkiem tego stołu i w zasadzie wszyscy tutaj jesteśmy przyjaciółmi i wydaje mi się, że działamy w kierunku takim, żeby nasza branża się prężnie rozwijała. Wszyscy przyszliśmy tutaj, żeby sobie pomyśleć, jaka jest faktycznie możliwość na poprawienie naszej konkurencyjności na rynku. Podpisuję się również pod tym, co było powiedziane przez każdego przedmówcę.

Chciałem powiedzieć, co wydaje mi się być bardzo kluczowym elementem dla naszej branży, jeśli chodzi o konkurencyjność. I zanim to powiem, jeszcze chcę powiedzieć, że w tym tygodniu crunchowałem po 14 godzin dziennie. Nie wiem, ile to jest po siedmiu dniach pracy, już nie liczę, natomiast jeżeli jest prezes, który crunchuje, to jemu chyba wolno, nie wiem. Ale nikt mnie chyba nie sprawdza. W każdym razie prawda jest taka, że to nie jest tylko CD Projekt, Techland i największe podmioty, które tutaj są, ale jest bardzo dużo osób, które nawet nie pracują jako spółka, tylko są to indie deweloperzy, są to ludzie, którzy pracują po 16 godzin dziennie przez okres np. pięciu lat i później okazuje się, że ich gra zarobiła miliard zł. A są takie firmy w Polsce, Superhot – można popatrzeć na taki produkt, kosztowała 1 mln zł, zarobił 1 mld zł. Jest to gra, która jest załączana do każdego Oculus Rift, jaki jest sprzedawany i można widzieć wykres sprzedaży gry na podstawie wykresu sprzedaży konsoli. Mamy taki produkt. Są też inne gry – Wiedźmin, który nas promuje, jest to jak najbardziej *soft power*, który wpływa po prostu na postrzeganie naszego kraju. Jestem polskim Amerykaninem, urodziłem się w Chicago, mieszkam w Polsce większość mojego życia. Kocham mój kraj, kocham Stany Zjednoczone, kocham Polskę. Natomiast to, co wydaje mi się też być bardzo kluczowym i to jest coś, co ja osobiście promuję, to jest po pierwsze, tłumaczenie produktów i spowodowanie, że one są bardziej, z angielskiego – *accessible*, czyli dostępne. Czyli to, co robi moja firma to jest po prostu zwiększanie liczby odbiorców, którzy mogą mieć gry i wydaje mi się,

że jest to kluczowe, żeby wszystkie nasze produkty były we wszystkich językach. Ale nie tylko w językach, a też na wszystkich platformach, na których mogą być. W nawiązaniu do tego, co też przyjaciele wcześniej mówili odnośnie dotacji i tego, na co są wydawane pieniądze – ten pomysł z PISF dla gier wydaje mi się do tego po prostu idealny. To, że jeżeli mamy dofinansowania, które idą czy to przez jakieś szybkie ścieżki, czy inne programy, to w wielu przypadkach są to programy, które dają np. 16 mln zł na to, żeby stworzyć coś w grze. Oczywiście pieniądze wydane w ten sposób ogólnie rzecz biorąc w 100% się zwracają w naszej ekonomii, bo muszą być wydawane na pensje, więc te pieniądze po prostu dalej zostaną rozdysponowane w naszym kraju, praktycznie w większości przypadków. Natomiast jest bardzo duża dysproporcja między tym, dokąd te pieniądze idą, a jaka mogłaby być wartość zwrócona w największy sposób dla naszej społeczności twórców gier. I tutaj chcę powiedzieć, że jest wiele projektów, które są prowadzone przez jedną albo trzy osoby, gra jest rozwijana przez okres kilku lat i taka perspektywa, że osoba prowadząca w ten sposób studio mogłaby dostać dofinansowanie rzędu 50–100 tys. zł albo nawet 10 tys. zł, mogłoby być takim wręcz być albo nie być z perspektywy tego, co taki deweloper jest w stanie stworzyć i realne przełożenie na dowiezienie produktu w przypadku takich mniejszych firm jest dużo większe. A w przypadku takim, że firmy produkują gry – w większości przypadków jest ten hit albo nie ma hitu. Rzadko się zdarza, że jest sytuacja, w której mamy IP rodzaju Wiedźmina – że wiemy, że jeżeli wyjdzie następna odsłona Wiedźmina, to ona się bardzo dobrze sprzeda. W przypadku większości twórców gier jest to takie chybił trafił i to jest niezależne od tego, jaka jest wielkość studia – więc teraz, z uwagi na to też, że mamy bardzo duży kryzys w branży, bardzo wiele osób zostało zwolnionych, jest tutaj bardzo duży potencjał, żeby ufundować setki, może tysiące małych przedsiębiorstw, które miałyby perspektywę, żeby tworzyć gry i wydać je na rynki.

Ostatnia rzecz, którą chcę powiedzieć, to że w wielu przypadkach właśnie odnoszenie się do gier jako filmów powoduje, że definicja tego, czym są gry i ten pięcioletni okres prowadzenia produktów powodują, że np. moja gra będąca na rynku już 10 lat nie może tak naprawdę dostać dofinansowania na to, żeby np. przenieść ją na jakąś inną platformę, bo po prostu np. nie podlega prototypowaniu. Natomiast zajmujemy się tylko jednym produktem, który rozwijamy na przestrzeni lat i nie jesteśmy w stanie dostać dofinansowania na to, żeby np. dodać integrację z platformą Epic Games Store, wejść na rynek mobilny, ponieważ to nie zakłada, że to jest prototyp dla nowego produktu, który jeszcze nie powstał. I jest bardzo dużo gier tego typu, które mogłyby na tym bardzo zyskać. Tak że dziękuję serdecznie i przekazuję głos następnej osobie.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Następna osoba. Nie widzę...

Wiceprezes zarządu Stowarzyszenia Gamedev Lawyers Association Kamila Dulaska-Maksara:

Dzień dobry państwu. Szanowna pani przewodnicząca, szanowna podkomisjo, dzień dobry – tutaj wszyscy w dużej mierze moi znajomi, nie chcę za bardzo już przedłużać, bo widzę, że jeszcze wiele osób chce coś powiedzieć, a które mają na pewno ciekawsze uwagi niż ja. Postaram się odnieść do kilku z mojej perspektywy najważniejszych kwestii. Nazywam się Kamila Dulaska-Maksara, jestem prawnikiem. Dzisiaj mam możliwość być tutaj dzięki klastrowi ekonomicznemu Digital Dragons, przez który zostałam zaproszona, natomiast w dużej mierze też ze względu na moich przeszło 80 klientów, którzy są w dużej mierze przysłowiowymi indykami tudzież średnimi przedsiębiorcami u nas w kraju – bo stanowi to ok. 80% mojej działalności i to na tym tutaj chciałabym się skoncentrować.

Przede wszystkim, odnosząc się do początkowych słów na temat „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, przepraszam, włożę kij w mrowisko, ale od wielu, wielu lat, jeżeli chodzi w szczególności o edukację nowego pokolenia, które miałoby wejść do branży, niestety, pomijane są zawodówki, które, jak wiemy – co wiemy od lat – mają sieć, mają placówki, oczywiście brakuje sprzętu. Ale niestety, powoduje to kolejny gigantyczny problem – mianowicie to, jakie osoby mogą być dopuszczane do nauczania osób, a w szczególności osób, które nie są studentami, bo z czego nie wszyscy... Generalnie, bardzo często

nawet w branży tego ludzie nie zauważają, mniejsza część uczestników naszej branży gamedev to są osoby wykształcone kierunkowo. W większości przypadków są to osoby z zupełnie innym wykształceniem, które po prostu przeszły do tej branży w ten, czy inny sposób i jeżeli wyjmiemy programistów, z których też duża rzesza nie jest po jakichkolwiek kierunkach umożliwiających posiadanie certyfikatu, czy też dyplomu programisty, są to po prostu osoby z pasją. Powoduje to, że w zasadzie jakiejkolwiek próby edukacji nowego pokolenia są ukracane na poziomie, na którym chcielibyśmy, żeby byli oni kształceni przez praktyków. To mamy w tym momencie wyłączone ze względu na to, jak wygląda nasz system prawny.

Nawiązując do tego, co powiedział tutaj dr Marszałkowski, w szczególności do tej ogólności, co, z kolei nawiążę do moich przedmówców mecenasów i też do prezesa Piotra Babieno, ta ogólność wszystkich programów kierowanych... Jak najbardziej rozumiem, że nasza branża – tak, przepraszam bo utożsamiam się z tą branżą – jest branżą kreatywną i naprawdę rozumiem, dlaczego, aczkolwiek jest to tak specyficzny zlepek wszelkich możliwych podmiotów, które wrzucamy sobie do branży kreatywnej, że poruszanie się w naszej polskiej przestrzeni prawnej, powiedzieć, że jest karkołomne, to byłoby tak, jak wrzucenie tego fragmentu, który mecenas Pękała powiedział na temat naszych pięknych konstrukcji dotyczących licencji. Natomiast co chciałabym powiedzieć do tego, bo wydaje mi się, że to może jeszcze dodać troszeczkę do tego jego punktu – dlaczego te licencje są takim bólem dla nas? Bo wbrew pozorom, najczęstszym w Polsce sposobem finansowania gier wcale nie jest inwestor wchodzący z zewnątrz. W zasadzie mamy dwa przypadki – albo środki własne, gdzie zazwyczaj mówimy o mikro- i bardzo małych przedsiębiorstwach, albo mówimy o środkach, które wnoszą przede wszystkim wydawcy gier. I wtedy, jeżeli mamy do czynienia z tzw. umową wydawniczą współfinansującą lub finansującą produkcję, a w szczególności jeżeli zaczynamy, co się zdarza rzadko, w szczególności w obecnym kryzysie, ale się zdarza, na wczesnym etapie prototypu lub w szczególności konceptu, to pięć lat jest dla nas niewyobrażalnie dużą przeszkodą, właśnie ze względu na specyficzny system prawny, jaki posiadamy i próby wytłumaczenia tego podmiotom, głównie zagranicznym, pomimo tego, że mamy kilku naprawdę wartych wspomnienia wydawców, to jednak głównie ten kapitał jest zagraniczny. I nawiązując do tego, co powiedział prezes Babieno w kwestii dofinansowań i właśnie ze względu na tę ogólność – to jest branża kreatywna. My naprawdę w większy lub mniejszy sposób, udany lub mniej udany, będziemy w stanie przysłowiowo – przejść te pieniądze. Ale problem, który się pojawił, spowodował, że de facto nieindywidualizowanie albo nietargetowanie dofinansowań w faktyczną, przeważającą część naszej gospodarki, jeżeli chodzi o gamedev, czyli w małe i średnie przedsiębiorstwa, bardzo znacząco zwiększyło rozstrzał między największymi, którzy, mówiąc brzydko, już i tak sobie radzą i najprawdopodobniej poradzą, a tym, co de facto stanowi trzon tej branży – moich klientów i naszych klientów. I to jest tutaj kwestia niezmiernie istotna.

Natomiast na koniec, tak tylko dorzucając, bo to jest temat na pewno nie na dzisiaj i podejrzewam, że nie na najbliższych kilka ewentualnych spotkań, jeżeli w ogóle myślimy o jakimkolwiek dostosowaniu prawa do problematyki naszej branży, ale też do szeroko pojętego dwudziestego pierwszego wieku i tego, co się będzie już niedługo działo, chociażby nawet przy wprowadzaniu sztucznej inteligencji – nie jest to tylko kwestia doprecyzowania, zmiany, uaktualnienia ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, chociaż z naszej perspektywy jest najistotniejsza. Tak naprawdę należałoby przez to przejść kompleksowo. Nie tylko przez k.s.h., który i tak uważam, że jest jednym z najlepszych, bo był tworzony jednak w dużej mierze przez praktyków, ale również k.c., prawo pracy, kończąc oczywiście na ustawie o prawie autorskim i prawach pokrewnych, już nie mówiąc o całym prawie podatkowym. Wcale nie mówię o jakichś spektakularnych zmianach, a raczej o dostosowaniu tego do rzeczywistości, co nie jest trudne. Jest trudne ze względu na krótką kadencję, a to są gigantyczne prace. Bo jednak nie chcielibyśmy, żeby wychodziło to tak, jak niektóre ostatnie nowelizacje, których może nie będę przywoływać, ale tak bywa. I stąd może pomysł, który padł, kogoś odgórniego, może wcale nie byłby najgorszym pomysłem, bo tak naprawdę oprócz reprezentowanych tutaj czy Fundacji Indie Games Polska, czy SPiDOR, czy też Stowarzyszenia Polskie Gry, które są gdzieś

tam stałe w naszej przestrzeni, tych podmiotów nie ma. Aczkolwiek wydaje mi się, że to nie jest pomysł na teraz. To wymaga przemyślenia, w szczególności, żeby między kolejnymi kadencjami mogło to dalej funkcjonować, bo branża, wbrew pozorom, moim zdaniem jest jedną z nielicznych branż, które nie będą sobie świetnie radzić z ciągłymi zmianami w prawie, w planowanych strategiach. No i z tej też perspektywy naprawdę możliwość bardzo konkretnego skomentowania tej planowanej „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” albo poniekąd wyodrębnienie naszej branży byłyby świetne i naprawdę sądzimy, że mogłoby dużo dać i dużo przynieść, nie tylko ze strony prawniczej, która jest mi bardzo bliska, ale po prostu z punktu widzenia tych małych przedsiębiorstw, chociażby, żeby ułatwić dopuszczenie zagranicznego kapitału, który stanowi gros. A naprawdę te próby tłumaczenia np. tych nieszczęsnych form pisemnych, uzyskiwania apostille za granicą... Mamy możliwości i absolutnie nie zależy nam na tym, żeby umożliwić to całkowicie i w pełnym zakresie, bo rozumiemy przyczyny, obawy i zagrożenia, które niesie otwarcie pewnych furtek. Ale musimy przynajmniej wyjść na prostą, żebyśmy nie stracili tej pozycji. I na tym może zamknę, bo mogłabym jeszcze długo. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Też prosiłabym o skracanie tych wypowiedzi troszkę, żeby strona rządowa mogła się odnieść i pamiętać przynajmniej część zadanych pytań.

Dobrze. Bo tam się nagle zaczęły pojawiać następne...

Zastępca dyrektora departamentu MC Ryszard Łuczyn:

Pan w kaszkiecie, a potem...

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. To najpierw dokończymy, a potem jeszcze raz wrócimy tam na koniec. To tak, jak pan dyrektor powiedział, pan...

Partner zarządzający Erebor Capital sp. z o.o. Grzegorz Banaś:

Dzień dobry. Grzegorz Banaś, Erebor Capital. Szanowna pani przewodnicząca, panie i panowie posłowie zgromadzeni tutaj, wypowiem się ze strony mniejszości, która tutaj jest, mianowicie jestem chyba jedynym przedstawicielem kapitału prywatnego. W wielu wypowiedziach dotacje były przedstawione jako rozwiązanie, ale ja chciałbym zaproponować analizę branży niemieckiej, która jest mocno spenetrowana dotacjami i czy ona jest pokazywana jako przykład branży z sukcesami? Czy niemieckie gry pokazywane są jako najlepsze na świecie? Czy one są źródłem niemieckiego *soft power*? Dotacje mogą być też z punktu widzenia kapitału prywatnego dość zgubne. Sam miałem okazję współpracować ze spółką, która miała dotacje z CRPK, natomiast dla nich skończyło się to bardzo słabo. Odstąpiliśmy od umowy inwestycyjnej i tak naprawdę wycofaliśmy kapitał prywatny – więc dotacje zawsze mają koszt i niestety, często mogą się pogubić. Tutaj padło też ze strony Piotra Babieno, z którym się zgadzam w wielu punktach... Nie oceniałbym giełdy. Dla mnie giełda jest narzędziem. Tak samo, jak nie powinniśmy zakazać noży, bo ktoś użył w zły sposób. Zakazanie noży spowodowałoby, że zamknęlibyśmy wszystkie kuchnie. Jeśli ktoś ma wątpliwości w tej sprawie, polecam się zapoznać, jak wygląda np. branża hiszpańska, gdzie giełda faktycznie nie funkcjonuje i właściwie nie mamy niezależnych deweloperów. Też zwróciłbym uwagę na to, że w Polsce najwięksi producenci gier to albo spółki publiczne, albo spółka, której właścicielem jest kapitał chiński. I tutaj jest też kwestia, którą poruszyła Kamila – dopuszczenia kapitału zagranicznego. Tutaj Francuzi mają przekonanie, że francuski kapitał jest najważniejszy. Oni bardzo dbają o swoje branże, natomiast w Polsce brakuje zupełnie zachęt dla kapitału prywatnego, aby inwestował w jakikolwiek sposób w branżę gier. Mamy inwestorów, którzy kupują dziesiątą, piętnastą mikrokawalerkę, natomiast patrząc ze strony funduszu, który gromadzi kapitał prywatny, mamy tylko kolejne obostrzenia. Mamy wprowadzenie kolejnych ograniczeń, np. w potocznie zwanym warzywniaku, który zmienia ustawę o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi. Mamy teraz taką sytuację, że ten kapitał zagraniczny się pojawia – pojawia się kapitał amerykański, pojawia się kapitał chiński, koreański, ale pojawia się też kapitał rosyjski. Mamy w tym momencie co najmniej dwa podmioty, które przyjmują środki, które pochodzą mniej lub

bardziej bezpośrednio z podmiotów powiązanych z Rosją, W Polsce natomiast brakuje zupełnie rozwiązań, które niekoniecznie w sposób dotacyjny, ale w sposób np. brytyjski stymulowałyby kapitał prywatny do udziału w ryzykownych inwestycjach – gdzie mamy rozwiązania, które z jednej strony pozwalają obniżyć podstawę opodatkowania, z drugiej strony w przypadku właśnie kapitału, który pozostaje w spółkach dłużej, uzyskać zwolnienie od podatku od zysków kapitałowych, czy nawet, w przypadku porażki takiej inwestycji, a nie oszukujemy się – niestety, jest to branża, w której porażka jest chlebem powszednim, bo nie wszystkie gry się udadzą, nie wszystkie spółki sobie poradzą. W Wielkiej Brytanii można odliczyć taką stratę od podstawy opodatkowania. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. To teraz pani i wracamy do końca.

Prezes zarządu Stowarzyszenia Gamedev Lawyers Association Agnieszka Rabenda-Ozimek:

Witam serdecznie panią przewodniczącą, szanowną podkomisję oraz wszystkich tu zgromadzonych. Nazywam się Agnieszka Rabenda-Ozimek, jestem radcą prawnym. Jestem tu z ramienia dwóch podmiotów – oczywiście mocą klastra ekonomicznego Digital Dragons, przede wszystkim mocą swojej kancelarii, ale także bardzo ważnego podmiotu, Gamedev Lawyers Association, z którego również jest dzisiaj tutaj obecna Kamila Dulska-Maksara.

Przede wszystkim uważam, że to jest bardzo dobra sytuacja, że możemy się tu spotkać i podzielić tymi kluczowymi według mnie uwagami. Tak jak panowie mecenasie wcześniej wspomnieli, tutaj są kwestie związane i z prawem autorskim – i jak najbardziej podtrzymuję wszystko to, co było już tutaj mówione, czyli forma podpisania, zawarcia umowy o przekazaniu praw autorskich i udzieleniu licencji wyłącznej to już nie jest ten moment w naszej historii, że tak powiem, biznesowej, żebyśmy sobie mogli pozwolić na formę pisemną, czy też kwalifikowany podpis. Tak jak mówiliśmy, jest to trudno wyjaśnić kontrahentom z drugiej strony i jak najbardziej tak – DocuSign to jest to, co robimy na co dzień i z czym się spotykamy. To znaczy, co robią na co dzień mecenasie z całego świata, a my niestety, musimy się borykać z tą naszą polską formą pisemną. Podobnie wydłużenie czasu licencjonowania – to pięć lat już faktycznie nie funkcjonuje, ponieważ mamy te nasze konstrukcje, które tworzymy i robimy i to jest dla nas chleb powszedni.

Natomiast przechodząc może do takich bardziej biznesowych kwestii – to tak, jak najbardziej zgadzam się z tą dwa razy podnoszoną kwestią wsparcia polskiego inwestora i trochę zmodyfikowania tego podatku Belki. Trzeba zdecydowanie wspierać polski kapitał i polskich inwestorów, żeby chcieli inwestować w nasze IP. Nie oddawajmy to tak łatwo za granicę.

Kolejna rzecz i jestem trochę zdziwiona, że to w ogóle nie padło, bo prawdę mówiąc, spodziewam się tego i liczę na to, że zostanie wreszcie obniżona składka ZUS, która nas wszystkich bardzo dotyka i chciałabym, żeby to, że tak powiem, wróciło do normalności – może tak to delikatnie ujmę. Tak samo, jeżeli chodzi o zaakcentowaną tutaj kwestię z umowami zlecenia, czy B2B – tak, rzeczywiście, w sytuacji, w której nie wiemy, czy za chwileczkę te umowy zlecenia, czy B2B nie będą traktowane jak umowy o pracę. Jest to pewnego rodzaju ryzyko i takie zachwianie w tym rynku. Zobaczmy, jak to będzie się dalej rozwijało. Rozumiem, że może niekoniecznie to jest to miejsce, ale warto byłoby o tym wspomnieć.

Kolejna rzecz to jest kwestia ludzi – to jest kwestia szkoleń, to jest kwestia przede wszystkim możliwości staży, we współpracy z uczelniami. Uczelnie – o tym też nie było tutaj mowy – są trochę takim zapomnianym elementem w tym całym naszym życiu pracownika, a powinno to być może troszeczkę bardziej zaakcentowane i umożliwienie współpracy uczelni razem ze studiami, ułatwianie staży dla przyszłych pracowników, to jest to, na czym powinniśmy się również skupić. To chyba tyle. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Super. Dziękuję bardzo. Dobrze, muszą panowie podnieść rękę wysoko, bo ja już nie widzę. Dobrze, tylko już króciutko, bo widzę, że zgłaszają się też osoby, które już mówiły – czy mi się zdaje? Dobrze, to idziemy od końca, zgodnie z kolejnością.

Prezes Bloober Team SA Piotr Babieno:

Ja bardzo krótko, tylko ad vocem do tego, co powiedział Grzegorz. Pełna zgoda co do tego, że powinniśmy wspierać polski kapitał, ale myślę, że chyba jednym z najważniejszych, najbardziej istotnych elementów, o którym tutaj nie wspomnieliśmy, jest stabilność prawa i stabilność systemu fiskalnego. To jest coś, co w największym stopniu odstrasza zarówno polskich inwestorów, jak i zagranicznych inwestorów, którzy tutaj przychodzą. Mówimy chociażby o rzeczach takich, jak fundacja rodzinna, która była... Ci, którzy mnie znają, wiedzą, że przez ostatnie osiem lat zagryzałem zęby, natomiast nie zmienia to faktu, że sama fundacja jest dobrym wyjściem i jeżeli powstają jakieś inicjatywy, to dobrze byłoby, żeby one się nie zmieniały z danej kadencji na daną kadencję – więc tyle ode mnie.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. Następna osoba.

Public policy manager Stowarzyszenia Producentów i Dystrybutorów Gier Wideo Michał Lutek:

Dzień dobry, Michał Lutek, Stowarzyszenie Producentów i Dystrybutorów Gier Wideo. Szanowna pani przewodnicząca, panie posłanki, panowie posłowie, bardzo dziękujemy, przede wszystkim myślę, że w imieniu wszystkich tutaj zebranych za możliwość przedstawienia tych postulatów sektora dzisiaj. Jest to bardzo cenne, tak samo jak cenne jest uwzględnienie sektora w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”. Myślę, że nie muszę nikogo z tutaj obecnych osób przekonywać jak istotny jest to sektor, dlatego w pełni dzielam też te wyzwania regulacyjne, które zostały nakreślone.

Szanując czas tutaj zebranych chciałbym tylko pokrótce odnieść się do kwestii sektora e-sportu. Z naszej perspektywy istotne byłoby to, co padło już w odniesieniu do samego gamedev, czyli kwestie w ułatwieniach w zatrudnianiu cudzoziemców. W sektorze e-sportu identyfikujemy to wyzwanie w wymiarze ułatwień wizowych dla uczestników rozgrywek oraz kwestie kadr. Jak najbardziej dzielimy to, co zostało już tutaj powiedziane, dodając – w tym obszarze e-sportowym widzimy także potrzebę wzmacniania i wspierania młodych talentów przez stypendia. Tutaj jak najbardziej w imieniu reprezentowanej przeze mnie organizacji deklaruję pełną gotowość na dialog i wsparcie wszelkimi możliwymi sposobami, jakimi dysponujemy i bardzo też dziękuję za to, że ten sektor jest widoczny z perspektywy administracji rządowej i także z perspektywy parlamentarzystek i parlamentarzystów, bo jest to, tak, jak już dzisiaj to kilkakrotnie padło, ta polska perła w koronie, więc liczę, że wspólnie tutaj uda nam się wypracować te rozwiązania, które tę perłę jeszcze tylko mocniej tę perłę w koronie osadzą. Bardzo dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Następna osoba.

Członek zarządu Indie Games Starter sp. z o.o. Jakub Bałuszek-Sobolewski:

Dzień dobry, Jakub Bałuszek-Sobolewski, Indie Games Starter. Nie będę tak za bardzo przedłużał i oczywiście, chciałem podkreślić, że zgadzam się z tym wszystkim, o czym mówili tutaj koledzy, koleżanki związane z dużymi studiami gier, natomiast my w swojej codziennej pracy skupiamy się głównie na tym etapie załączkowym, czyli na pracy z pojedynczymi deweloperami, z mikrozespołami poniżej trzech, czterech osób. I z tej też perspektywy wynikają te dwie kwestie, które chciałem poruszyć i tylko dopowiedzieć, czyli kwestia szkolnictwa, tak szkolnictwa wyższego, jak i ewentualnego szkolnictwa zawodowego, które byłoby super dodatkiem do tego i ułatwieniem osobom zainteresowanym tym gamedev wejście do branży, ponieważ pasjonatów, którzy chcą zacząć pracować w gamedev są tysiące. Absolwentów uniwersytetów prywatnych oraz publicznych ze specjalizacją gamedev, prowadzenie rozgrywki, projektowanie narracji, game art, programowanie gier komputerowych itd, wychodzi na rynek setki, do jednak stosunkowo bardzo małej branży. Jeśli mamy testujące ok. 15 tys. osób, do których na rynek ciągle wchodzi nowe setki osób, to pojawia się problem, gdzie by ich pozatrudniać, gdzie by im dać tę przestrzeń do dalszego rozwoju i zdobycia doświadczenia. Wiadome jest też to, że nie każda firma jest w stanie przyjąć i zdublować liczbę swoich pracowników liczbą stażystów, którzy wchodzi, tak? Sporo firm w ogóle nie chce brać tych stażystów przez takie problemy, które

są dosyć systemowe i które wydaje mi się, że byłyby dobre do poruszenia tutaj, mianowicie problemy z brakiem systematyzacji tego, co to właściwie znaczy, że ja studiuję tworzenie gier komputerowych. Na różnych uniwersytetach, kiedy my specjalnie przeznaczamy filozofię firmy, pracujemy z różnymi uniwersytetami, różnymi absolwentami tych uniwersytetów, a także studentami drugiego, trzeciego roku. Poziom ich wiedzy, doświadczenia i tego, czego oni w zasadzie byli uczeni na tych uniwersytetach są bardzo różne. Możemy mieć projektantów gier, którzy podczas swojego trzyletniego sylabusu nie włączyli silnika do tworzenia gier – mówimy o komercyjnym rozwiązaniu, Godot, Unity i Anvil. Tu branża zna te rozwiązania – i przez trzy lata tego nie uruchomili. Z drugiej strony możemy mieć ludzi – i też się z tym spotkałem – którzy chcą być grafikami 3D, ale w życiu nie obsługiwali takich standardów branżowych, Blender, Substance Painter. Za to na uniwersytecie publicznym ktoś ich uczył, jak się tworzy modele funkcjami geometrycznymi i do tego wpisując tekst. Generalnie to dopuszczenie praktyków, chociażby w funkcji doradczej, chociażby do szkolnictwa wyższego, z możliwością jakiegoś wpływania na to, co to znaczy, że ktoś studiuje projektowanie gier komputerowych i czego my, jako rynek, potrzebujemy, żeby takich ludzi nauczyć, dla obopólnej korzyści. Bo jeśli ktoś kończy studia, które są nie w pełni związane tematycznie z tym, czego potrzebuje branża, to i branża nie dostaje kolejnych talentów na te podstawowiska juniorskie, i ci studenci kończący te studia są zawiedzeni, że nie mogą znaleźć pracy związanej z tym wymarzoną zawodem, na co poświęcili x lat itd. – więc to jest jedna rzecz, którą chciałem poruszyć.

A druga rzecz, to trochę w nawiązaniu do tego, co tutaj mówił kolega – kwestia systemu stypendialnego. Bo łatwo się patrzy i doskonale to rozumiem, że z perspektywy dużych firm większe kwotowo dotacje na prace badawczo-rozwojowe są bardzo ważne. Ale z perspektywy zespołów takich, z jakimi my współpracujemy – pojedynczych deweloperów, dwóch, trzech osób, często game changerem przed pozyskaniem wydawcy, np. inwestora, byłyby kwoty dwóch, trzech, czterech, pięciu tysięcy zł, żeby pokryć własne koszty utrzymania. Mamy tutaj to, co sprawdzałem, jeśli chodzi... ustawę z 1991 roku, jeśli chodzi o ministra kultury – rozporządzenie z 2012 roku. Wspieramy stypendiami ministra kultury 12 dziedzin, które uznajemy w pełni za część kultury, jest to np. muzyka, taniec, teatr, film – wszystkie świetne i bardzo ważne dziedziny. Natomiast samo dopisanie do tej listy 12 dziedzin w stypendiach ministra kultury 13 dziedzin, jaką jest gamedev mogłoby nam ułatwić to, żeby pewni pojedynczy, solo-deweloperzy mogli wtedy, korzystając z tego stypendium, poświęcić rok na tworzenie prototypu – albo nawet nie prototypu, pełnej wersji gry. Sam na co dzień mam doświadczenie z takim pojedynczym deweloperem, Mike'm Klubnika, który w zasadzie w ciągu dwóch miesięcy wypuścił swój tytuł, który przebił 3 mln sprzedanych kopii – więc generalnie jest potencjał w tych pojedynczych deweloperach, w tych mikrozespołach i dopuszczenie ich do tego wraz z komisją praktyków, która oceniałaby to i wybierała, kto może uzyskiwać takie środki, pozwoliłoby nam sprawić, że byłoby więcej niż tylko Manor Lords w tym segmencie – u nas to chyba tytuł wszystkim tutaj znany, prawda? Taki hit wydawniczy. I kolejny dowód na to, o którym możemy mówić i mówić i to nie pora i miejsce na to, że tytuły tworzone przez pojedynczych, nawet często debutantów, czy osoby tworzące sobie absolutnie po godzinach, mogą bić na głowę sprzedaż dużych spółek giełdowych. Wszyscy wiemy, że to jest fakt i że to nie jest branża, w której skala 100 mln wartości na giełdzie sprawia, że jest gwarantowany sukces sprzedażowy w porównaniu do tych małych – więc to są tylko te dwie rzeczy, które chciałem poruszyć, ułatwiając tym początkującym wchodzenie do branży. Bo i nakłady budżetowe, i ewentualna strata, nawet jeśli rozdamy, założymy, dziesięć, piętnaście, dwadzieścia stypendiów tym ambitnym, młodym absolwentom studiów, żeby przez rok zajęli się swoimi tytułami i to będzie dokładnie w tych samych kwotach, co każda inna branża kulturalna, to ewentualna strata, oczywiście mówię o tym w cudzysłowie, będzie marginalna w porównaniu do wielomilionowych, oczywiście potrzebnych projektów, ale które są nakierowane na duże podmioty, duże spółki. A jeden, drugi, trzeci taki mały sukces już sprawia, że ta osoba może to jakoś przekształcić w sensowną firmę, tak jak my tego uczymy – wydaj tę pierwszą grę, np. wtedy ze wsparciem stypendialnym, zbuduj na podstawie tego małą firmę, rośnij organicznie itd, ale już z czymś wydanym w portfolio,

a nie rzucaj się z motyką na słońce i z *pitch deckiem* w kieszeni. Chciałem powiedzieć tylko tyle. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dobrze. Może... Tutaj dwie zgłaszały się dwie osoby, które jeszcze nie mówiły i potem już na koniec ad vocem, bo naprawdę, strona rządowa też chciałaby coś odpowiedzieć.

Wicedyrektor działu parku technologicznego Krakowskiego Parku Technologicznego Anna Krampus-Sepielak:

Dzień dobry. Anna Krampus-Sepielak. Krakowski Park Technologiczny. Chciałabym nawiązać trochę do Kuby, mojego poprzednika i różnych działań pod kątem instytucjonalnym. Krakowski Park Technologiczny od ponad dekady wspiera branżę na różnych polach, w różnych aspektach. I myślę właśnie, że brakuje też wsparcia instytucjonalnego dla takich instytucji jak nasza. Staramy się gdzieś podpinąć pod różne fundusze, gdzie możemy sięgać jako operator inkubatora, czy akceleratora, tak aby prowadzić te mniejsze studia, które chcą wejść na rynek, bo wiemy, że one czasem aspirują do prototypów, ale brakuje im doświadczenia, brakuje im doświadczenia biznesowego, żeby na ten rynek wejść i żeby pociągnąć swój projekt. I owszem, są entuzjastami, robią fajne rzeczy, ale w dalszej perspektywie mają problem z realizacją i nawet wydatkowaniem tych pieniędzy.

Na ten moment jest nam bardzo trudno wstrzelić się w jakiegokolwiek programy, ponieważ wiemy też, jak bardzo ryzykowna jest branża gier i wiemy, jak te projekty... Wiele z nich po prostu nie wychodzi, co nie jest dobrze widziane z perspektywy instytucji zarządzających, że ten poziom ryzyka jest tak wysoki i wskaźniki, które możemy zagwarantować... Odnosząc się też do osób, które tutaj wcześniej mówiły, czas potrzebny na przygotowanie prototypu, czy nawet takiego *pitch decka* jest dużo dłuższy niż ten którego start-up potrzebuje na pokazanie jakiejś prostej aplikacji – więc to też jest coś, co warto tutaj poruszyć i też zastanowić się nad takim instytucjonalnym... Tak że przychyliam się, że być może powinien być taki PISF i takie działania skupione bardziej centralnie, wyłącznie na branży gier, która, podkreślam to, co powiedzieli przedmówcy, jest zupełnie inna niż IT, niż inne przemysły kreatywne. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękuję bardzo. Proszę.

Prezes zarządu Frozen District sp. z o.o. Krzysztof Krej:

Dziękuję. Szanowna pani przewodnicząca, panowie posłowie, panie posłanki, szanowni koledzy, chciałem zwrócić uwagę, że zgadzam się z przedmówcami...

Głos z sali:

Przedstaw się.

Prezes zarządu Frozen District sp. z o.o. Krzysztof Krej:

A, przepraszam. Nazywam się Krzysztof Krej, jestem prezesem zarządu Frozen District i jako spółka, która zapłaciła do tej pory raczej dziesiątki milionów niż miliony podatków, chciałbym powiedzieć, że jesteśmy bardzo zadowoleni ze wszystkich zniżek, jakie nam przysługują, a które zostały tu już wspomniane, jak IP Box, jak ulga badawczo-rozwojowa, a jednocześnie mam wrażenie, że największym problemem jest nie brak dotacji, tylko fakt, że te wszystkie przywileje, które my już dostaliśmy, prawo, które je reguluje jest szalenie zmatowane. Mam wrażenie, że wśród osób które są przy tym stole można łatwo znaleźć przynajmniej dwa podstawowe i oczywiste problemy podatkowe, które zgaduję, że dotyczą przynajmniej jedną trzecią. Podam tylko te dwa przykłady, bo nie chcę zmuszać tutaj podkomisji do crunchowania, zostawmy to nam.

Pierwszy przykład. Jeżeli sprzedam grę dzisiaj w Steam, najpopularniejszym sklepie z grami PC, jaki jest, informację, że sprzedałem tę grę dostanę pod koniec przyszłego miesiąca, ale podatek za tę grę powinienem zapłacić pod koniec tego miesiąca. Skąd mam go znać? Na to pytanie jeszcze nie odpowiedział mi żaden prawnik, ani doradca finansowy. Myślę, że każdy z nas znalazłby sobie jakieś obejście do tego problemu, myślę, że te obejścia są różne i fakt, że z tak podstawową rzeczą, jak to, że mamy zapłacić podatek, którego wartości nie znamy...

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Ale PIT czy VAT?

Prezes zarządu Frozen District sp. z o.o. Krzysztof Krej:

Nie ma VAT w USA. Jestem w stanie szczegółowo opisać to w mailu, zresztą mam sporo tego typu opisów. Często pisaliśmy to do kancelarii.

No i druga podstawowa kwestia. Jest bardzo duży rozstrzał podatkowy między umową o pracę i umowami cywilnoprawnymi i nasz podstawowy problem tutaj... Było wspomniane, że... Na początku, z tego, co usłyszałem na wstępie, rozumiałem, że wrażenie podkomisji jest takie, że dawno temu był COVID-19, później było super, bo ludzie siedzieli i grali, po czym COVID-19 się skończył i niestety, ale nasze przychody z gier spadły. Obawiam się, że to nie jest takie proste, obawiam się, że pandemia się skończyła znacznie wcześniej niż zaczął się kryzys, z którym teraz się borykamy i wiązałbym ten kryzys z sytuacją na giełdzie, z rzeczami, które były tam już wcześniej wspomniane przez kolegów. Z naszego punktu widzenia podstawowy problem jest taki, że koszt produkcji gier znacznie wzrósł w ostatnich latach, tak jak pensja minimalna znacznie wzrosła. I oczywiście nikt teraz się nie zgodzi na obniżenie pensji minimalnej, więc dla nas jedyna szansa, żeby przetrwać przy spadających przychodach i rosnących kosztach, to jest iść w optymalizację podatkową. Najlepsza optymalizacja podatkowa, jaką mamy, to w tym momencie umowy o dzieło, które mają absurdalnie niski podatek, bo wynosi on ok. 9% – w sensie 18% liczone od połowy kwoty. Problem w tym, że jeżeli zawieramy w kółko umowy o dzieło z tymi samymi osobami, jesteśmy regularnie informowani, czy straszeni, przez starszych, bardziej doświadczonych kolegów, że pewnego dnia przyjdzie do nas kontrola, powiedzą, że ma to znamiona umowy o pracę i mamy zapłacić zaległy ZUS za ostatnie siedem lat.

Bardzo cieszyłbym się, gdybym dożył dnia, w którym będą jasne przepisy, mówiące, czy mogę tę umowę zawrzeć, czy nie, a nie będę musiał po prostu szykować czekoladek i gorącej kawy dla panów kontrolujących, żeby przypadkiem urząd skarbowy nie obraził się na mnie. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Myślę, że też problem ze społeczną akceptacją w zakresie Polskiego Ładu i tego, że na B2B nie płaci się aż tak wysokich składek. Właśnie wszyscy podają argument – ale informatycy... Tak że też państwo nie pomagają. Nie pomaga to nam. Natomiast zasady powinny być jasne i krok po kroku zaczniemy to wprowadzać, natomiast wprowadzenie kolejnego Polskiego Ładu... No, pierwszy projekt zmian w składce zdrowotnej oczywiście jest już dostępny, ale nie naprawimy też w pół roku czegoś, co skomplikowało system podatkowy, po czym go skomplikujemy ponownie. Dlatego pytałam – PIT czy VAT, bo wprowadziliśmy też PIT kasowy. Nie wiem, czy on od 1 stycznia będzie, czy dopiero państwo będą płacić podatek po otrzymaniu zapłaty. Też podejrzewam, że obejmie to tę branżę. Bo z VAT nie zrobilibyśmy nic, a PIT kasowy podejrzewam, że wchodzi niebawem, myślę, że też państwu znacznie ułatwi i już mam nadzieję, że urzędy skarbowe nie będą wymagały, żeby państwo prognozowali przychody, bo byłoby to co najmniej dziwne.

Ostatni głos ad vocem i oddajemy stronie rządowej, dobrze?

Prezes Uncanny sp. z o.o. Mikołaj Marcisz:

Dobrze. Przepraszam, chciałem jeszcze dodać jedną taką rzecz, która po prostu mi szybko weszła do głowy, bo zapomniałem. Otóż jestem z wykształcenia twórcą gier wideo i w sumie mam z kolegą zawartą umowę, że jesteśmy jednymi z dwóch pierwszych, bo zdaliśmy jako pierwsi. Po prostu czegoś takiego nie było. Na początku to się nazywało reżyseria i produkcja gier wideo, bo jak to zaklasyfikować, to w sumie studiowaliśmy to z reżyserami w Warszawskiej Szkole Filmowej i chciałem powiedzieć, że już jak studiowałem, był taki problem, że promotorem kierunku i pomysłodawcą był Maciej Miąsik, który... W naszej części sali wszyscy znają... Jest znany z tego, że był m.in. twórcą pierwszej gry w Polsce wydanej za granicą oraz kierownikiem produkcji Wiedźmina i osobą, która mogłaby w wielu przypadkach uchodzić za profesora gamedev, niestety nie mogła być moim promotorem z powodu tego, że Maciek Miąsik zamiast skończyć studia w latach osiemdziesiątych, zaczął komercjalizować projekty jako pierwsza osoba

w tym kraju – więc nie ma formalnie wyższego wykształcenia, natomiast prawdopodobnie w branży mógłby się wypowiedzieć więcej niż znakomita część osób.

Chcę też powiedzieć, że miałem też taką smutną sytuację związaną ze sobą, że podczas składania projektu, to była bodajże szybka ścieżka pod NCBiR, problem był taki, że finalnie wszyscy byli na tak, eksperci powiedzieli, że projekt ma sens, same pozytywne opinie, a finalna opinia była taka, że nie mam doktoratu, więc nie jestem w stanie prowadzić projektu badawczo-rozwojowego, pomimo tego, że zrobiłem wiele projektów badawczo-rozwojowych po prostu w branży. Pracowałem z brandami takimi, jak FIFA, czy największymi produkcjami na świecie i z uwagi na to, że nie mam doktoratu ani np. taki Maciek Miąsik nie ma doktoratu, jesteśmy kompletnie skreśleni z perspektywy prowadzenia projektów, które mogłyby dostać dotację i w rezultacie projekty są produkowane faktycznie przez ludzi, którzy robią gry, ale potrzebujemy mieć do tego jakiegoś za przeproszeniem słupa, który jest z jakiejś uczelni i będzie mógł za nas robić i świecić oczami, powiedzieć – tak, ja mam doktorat i się na tym znam. Podczas gdy ja, jako osoba, która produkuje gry, po prostu nie mogę tego zrobić – więc chciałem powiedzieć, że też są takie problemy, które dotyczą bardzo wiele osób w branży, które mogą mieć wykształcenie praktyczne, a nie, że tak powiem, wyższe. Dziękuję.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Zanim zakończymy dyskusję, chciałam państwu bardzo podziękować za liczne przybycie i liczne uwagi, bo tworzenie prawa, czy tworzenie programów bez konsultacji z branżami, to jest... To znaczy, stąd wychodzą takie kwiatki i stąd potem wychodzą problemy, więc państwa udział w tym posiedzeniu podkomisji, państwa udział w tych konsultacjach „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” jest bardzo istotny – żeby tworzyć właśnie prawo, które będzie w stanie przewidywać te wyzwania i problemy, które państwo napotyka.

Zatem dziękujemy bardzo i oddamy teraz głos stronie rządowej, żeby wypowiedziała się w tych sprawach i państwa też bardzo prosimy o przesłanie tych uwag do „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, bo myślę, że to bardzo wspomogę proces tworzenia prawa i pomoc dla państwa branży w przyszłości.

Zastępca dyrektora departamentu MC Ryszard Łuczyn:

Dziękuję państwu bardzo. Usłyszałem tutaj bardzo wiele postulatów, sporo krytyki, ale muszę przyznać, że jestem absolutnie zachwycony. Super, że tego było tak dużo i że to było tak zgodne. Oczywiście nie mogę w tym momencie zadeklarować za dużo, bo jestem mniej więcej o dwa stopnie hierarchii służbowej za nisko na to, żeby coś deklarować w tym momencie, co nie znaczy, że kilku rzeczy nie skomentuję.

Po pierwsze... Odniosę się do wątków, które zwróciły moją uwagę w jakiś szczególny sposób, pewnie nie uwzględnię wszystkich. Proszę mi wybaczyć, ale tego rzeczywiście było bardzo dużo.

W odniesieniu do tego, że jest zbyt duży poziom ogólności zapisów w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” – okej, bierzemy to sobie do serca, zdajemy sobie sprawę, że może to być bardziej szczegółowe. To jest trochę kwestia tego, żeby wyważyć fakt, że to jest jednak dokument strategiczny, a nie wykonawczy, więc rzeczywiście poruszaliśmy się na dość wysokim poziomie ogólności, co nie zmienia faktu, że na kolejnych etapach prac możemy ten poziom ogólności zmniejszyć, doprecyzować zapisy, licząc na szeroki wkład, który od państwa dostaniemy.

Zwróciłem uwagę na pojawiające się głosy dotyczące tego, żeby polityki kierować w tym zakresie bardziej bezpośrednio do sektora gamedev i oderwać te polityki od kontekstu innych branż kreatywnych – rzeczywiście dość często ten wątek się pojawiał i pojawił się postulat, żeby stworzyć szczegółową strategię rozwoju tego sektora. Znowuż, ja nie mogę tego obiecać, ale mogą państwo być pewni, że to słyszymy i będziemy na ten temat dyskutowali z właściwymi instytucjami.

Postulat, żeby zwrócić większą uwagę na indyki, jak ktoś tutaj sformułował, czyli indie games, z przykładem Superhot. Wydawało mi się, że w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” to wybrzmiewa, że nie patrzymy tylko na *Triple-A*, tylko właśnie, skoro odnosiłem się czy do tych horrorów, czy do jakichś *city builderów*, które w Polsce się pojawiają, to rzeczywiście wybrzmiewa, że staramy się jak najbardziej dostrzegać

ten sektor indie. Znowuż, był przykład Superhot – to było też coś, co, jak rozmawiałem z panem premierem na temat tego obszaru w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” to podawałem przykład Superhot i Darkwood jako takich gier, na które można się powoływać w odniesieniu do tych mniejszych studiów, które robią bardzo dobre rzeczy i które warto w tym robieniu bardzo dobrych rzeczy wspomagać.

Pojawił się wątek dotyczący tego, że należy formułować jasne cele przy tworzeniu strategii. Zgadza się z tym jak najbardziej i te dwa postulowane tutaj cele to był rozwój gospodarczy i rozwój *soft power*. Dążenie do rozwoju gospodarczego formułujemy *explicite*. Na koniec w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” mamy KPI, tam wyraźnie informujemy – „dążenie do wzrostu wartości rynku”.

Sprawdziłem, mamy w KPI, jeszcze o tym pogadamy. I sprawdziłem – tam, w tym kluczowym miejscu jest poprawna wartość, ja mam błąd w materiale, a nie w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”, więc tu jest akurat bardzo dobrze.

Kwestia *soft power*. Znowuż, być może to nie zostało wyrażone *explicite*, natomiast to jest coś, o czym myśleliśmy mówiąc o tej kulturowej roli gier. Jak odnosimy się m.in. do wykorzystania gier w edukacji, do promowania polskich gier na arenie międzynarodowej, właśnie takie określenie, jak *soft power* pojawia się w dyskusjach na temat tego, jak będzie ten obszar w strategii wyglądał. Bo tak, jak najbardziej, pojmujemy polskie gry jako element polskiego *soft power*, bo rzeczywiście to jest ta branża, która nas reklamuje w świecie, która jest znana. Polskie produkcje robią wrażenie, są kupowane powszechnie. Ktoś powołał się na ten wątek bardzo silnej eksportowości branży – 98% na eksport. No, właśnie, więc to też. Skoro mamy świetne produkcje, które są kupowane, są produkowane za granicą – jak najbardziej widzimy ten aspekt *soft power*.

Dalej – pojawił się, ale raz chyba tylko, wątek promowania dostępności w grach komputerowych, zdaje się, to wtedy było w kontekście językowym. Zwracamy na to też uwagę w „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku”. Być może powinniśmy to poruszać szerzej, ale widzimy też ten wątek.

Szeroko wybrzmiały kwestie dotyczące kadr i rynku pracy. Pojawiały się wątki pokrewne trochę migracyjnym. Nie ma tego w obszarze dotyczącym sektorów kreatywnych ze względu na sposób, w jaki „Strategii Cyfryzacji Polski do 2035 roku” jest zbudowana. Jest trochę gdzieś indziej. Dotykamy wątku cyfrowych nomadów, ICT, w odniesieniu do polityki migracyjnej, proponując, żeby priorytetyzować te osoby w kontekście rozwoju polityki migracyjnej, bo dostrzegamy te potrzeby branży.

Dalej – skoro o kadrach. Kwestie szkoleń, staży, systemów stypendialnych, współpracy z uczelniami, konieczność zwrócenia uwagi na szkolnictwo zawodowe i alternatywnego wobec formalnego wykształcenia sposobu potwierdzania kompetencji – słyszymy, chętnie też usłyszę bardziej konkretne postulaty, co tutaj dokładnie możemy zrobić. Być może takie postulaty już były sformułowane, ale jak najbardziej, jesteśmy otwarci na to, by o tym dyskutować.

Stymulacja wparcia instytucjonalnego i finansowego dla sektora, PISF dla branży gier, dotacje dla eksperymentalnych produkcji – to są postulaty, które rzeczywiście już wcześniej zdarzało mi się słyszeć, podobnie jak kwestia zachęt dla kapitału prywatnego do inwestowania w branżę gier. Jak słyszę to ostatnie, to mi się w ogóle kojarzy z dość powszechnym problemem, to znaczy, szerszym dla Polski problemem z dostępnością kapitału wysokiego ryzyka nie tylko w odniesieniu do sektora gamedev, ale w ogóle, szerzej, do działalności innowacyjnej – więc jak najbardziej, staramy się też zwrócić na to uwagę i chętnie usłyszymy bardziej szczegółowe państwa głosy w tym zakresie – w jaki sposób w odniesieniu do sektora gamedev tutaj działać.

Mocno wybrzmiały też kwestie związane z problemami prawnymi, przede wszystkim z prawami autorskimi i m.in. koniecznością zawierania papierowych wersji umów. Znowu, to jest postulat, który nie pierwszy raz słyszę na posiedzeniu tej podkomisji, więc odnotowujemy i będziemy analizowali w kontekście możliwego uwzględnienia.

Kończąc już, ja też nie chcę bardzo dużo tutaj mówić... Aha, jeszcze jeden wątek – problem zagmatwania prawa i konieczność zapewnienia jego trwałości. Jasne. I teraz, przechodząc, tym trwalsze będzie prawo, im lepszą strategię w tym momencie razem wypracujemy. Dlatego bardzo się cieszę, tak jak powiedziałem, że usłyszałem tyle

postulatów, tyle głosów krytycznych i że one były tak zgodne. Bo teraz liczę na to, że państwo przedstawią mi te uwagi – mnie, nam, podkomisji, w formie pisemnej, najlepiej na nasz adres do konsultacji i będziemy mogli się spotykać, zastanawiać się, w jaki sposób odnieść się do tych postulatów i w jaki sposób najlepiej je uwzględnić w strategii, a przynajmniej, żeby dokładnie je przeanalizować, w jaki sposób powinniśmy do tego podejść. I oprócz tej pisemnej listy postulatów, na którą liczę, jeśli nie wspólnej, to od każdego z państwa z osobna, ja tutaj zostanę i będę dystrybuował wizytówki. Najserdeczniej zapraszam do spotkania się ze mną, do kontaktowania się ze mną. Chętnie przeanalizujemy państwa postulaty. Dziękuję bardzo.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Dziękujemy. Pan dyrektor?

Dyrektor departamentu MRiT Marcin Łata:

Dziękuję bardzo. Zgodzę się z kolegą, który wcześniej mówił, to było bardzo ciekawe spotkanie, bo państwa grupa wydaje się też bardzo reprezentatywna dla branży, a ponieważ branża jest jedną z bardziej innowacyjnych w kraju to chętnie się państwa słucha.

Myślę, że potrzebne nam jest spisanie tych postulatów, bo nie jesteśmy w stanie dzisiaj odpowiedzieć na wszystkie wnioski i zwłaszcza postulaty prawne, bo wszystko to, co państwo proponują ma swoje konsekwencje. Niektóre rzeczy wydają się w miarę proste do zmiany, niektóre wcale nie i pewnie nie pójdzie tak łatwo. Właściwość resortów jest... To znaczy po stronie resortów potrzeba co najmniej jeszcze kilka instytucji, bo to na pewno Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Ministerstwo Finansów w zakresie podatków, jeżeli chodzi o ulgi IP BOX i B+R, to też nasz resort, dotacje – Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej itd. Państwo to doskonale wiedzą. Możemy o tym rozmawiać, bo czy w formacie podkomisji, czy w jakimś innym, zapraszamy do takich kontaktów z nami, bo warto pociągnąć ten wątek – bo innowacji bardzo brakuje. Takich branż wcale dużo w Polsce nie mamy, które mogłyby tę innowacyjność i kreatywność pociągnąć, więc zapraszamy. Spisanie – niekoniecznie muszą państwo podpisywać i przekazywać nam postulaty w formie papierowej. Wystarczy e-mail, ale zachęcamy do kontaktów i będziemy się musieli na pewno skoordynować w administracji, żeby te wszystkie państwa wnioski jakoś spróbować skonsolidować.

Dyrektor departamentu MRiT Marianna Sidoroff:

Ja dodam jeszcze jedną rzecz. Rozmawialiśmy tutaj o prawie autorskim i rozmawialiśmy o kwestiach licencji, czy czasie trwania. Proszę pamiętać, że są też takie pakiety deregulacyjne ministra rozwoju i technologii, więc zawsze do takich też można zgłaszać takiego rodzaju postulaty, chociaż ta ustawa jest bardzo trudną ustawą i to są postulaty, które nie po raz pierwszy się pojawiały – więc zachęcam serdecznie do tego, żeby to zgłosić. Dodatkowo, jeżeli oceniacie te sektorowe programy wsparcia, chcielibyście w jakiś sposób coś poprawić, czy one są w jakiś sposób negatywnie oceniane bądź czegoś brakuje, to też bardzo proszę o sygnał.

Przewodnicząca poseł Weronika Smarduch (KO):

Zatem zamykam dyskusję oraz posiedzenie podkomisji stałej do spraw innowacyjności i konkurencyjności gospodarki i również zapraszam do kontaktu, i też służę pomocą, tak samo, jak cała strona rządowa. Dziękuję bardzo.