

```
#include <iostream>
#include <vector>
#include <string>

class GameIndustry {
public:
    void init_mkidnxgamedev() {
        std::vector<std::string> participants = {
            "Developers", "Designers", "Publishers", "Public"
        };

        discuss();
        debate();
        strategise();
        develop();
        inspire();
    }

int main() {
    GameIndustry Poland;
    Poland.init_mkidnxgamedev();
    return 0;
}
```

MKiDN X Gamedev

Okrągły Stół z polską branżą gier wideo

Poznań

24 X 2025

Raport z prekonsultacji



Polska branża gier wideo od lat stanowi bardzo istotny sektor polskiej gospodarki, a jej znaczenie ekonomiczne i kulturowe stale rośnie. Polski gamedev należy do największych i najszybciej się rozwijających na świecie. Jest tak przede wszystkim dzięki kreatywności, pasji i przedsiębiorczości polskich twórców – zarówno tych należących do globalnie rozpoznawalnych, wielkich podmiotów, jak i tych mniejszych, niezależnych studiów developerskich.

Wsparcie rozwoju polskiej branży gier wideo wpisuje się w misję Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. Gry bezsprzecznie są interdyscyplinarnymi dziełami kultury łączącymi w sobie dorobek artystów wielu specjalizacji – grafików, muzyków, designerów, czy programistów. Wszystkie te elementy tworzą medium o unikalnej formie i mocy oddziaływania na odbiorcę – tak pojedynczego, jak i na całe społeczeństwo graczy. Mogą być nośnikami rozrywki, ale

i wartości. Przede wszystkim jednak mogą się przyczyniać do budowania soft power Polski na arenie międzynarodowej – promować wizerunek naszego kraju i Polaków jako ludzi kreatywnych, wyznaczających trendy kulturowe i innowacyjnych. Nie bez powodu w grach z serii *Civilization* jednym ze sposobów zakończenia rozgrywki jest zwycięstwo kulturowe.

Obecnie w popkulturze światowej dominują wpływy amerykańskie. Na szeroką skalę na pewno trudno będzie ten trend zmienić, ale tym bardziej zależy nam na promowaniu polskich osiągnięć w tych obszarach, które już zyskały uznanie na świecie.

24 października 2025 w Poznaniu spotkaliśmy się – reprezentanci polskiego gamedevu, organizacji działających w jego otoczeniu i podmiotów publicznych – by rozpocząć realny i konstruktywny dialog między polską branżą gier wideo i podmiotami publicznymi zaangażowanymi czy to we wsparcie tego sektora, czy innego rodzaju z nim współpracę. Rozmawialiśmy o tym, jak najefektywniej pomagać, nie przeszkadzać, jak koordynować działania by skutecznie adresować realne potrzeby.

Te potrzeby i postulaty zebrane zostały w czterech raportach opracowanych w toku prekonsultacji z szeroką reprezentacją branży, zebrane w niniejszym dokumencie stanowią oczekiwania polskiej branży gier wideo wobec podmiotów publicznych odpowiedzialnych za wsparcie jej rozwoju i wykorzystujących jej produkty w swoich działaniach. Dziś oddaję te wnioski w ręce zarówno polskiej administracji publicznej, jak i wszystkich innych podmiotów zainteresowanych współpracą z polskim gamedevem i wspieraniem go. Wierzę, że posłużą nie tylko za zbiór życzeń jednej z najważniejszych polskich branż kreatywnych, ale i za drogowskazy na drodze rozwoju polskiej kultury.

Ministerstwu Kultury i Dziedzictwa Narodowego ustalenia te posłużą za podstawę do rozpoczęcia prac nad sektorową strategią rozwoju polskiej branży gier, której powstanie było postulowane od dawna. Obecnie opracowujemy szeroką strategię dla całego sektora kultury z długą perspektywą czasową. Chcę, by jej rozszerzeniem i konkretyzacją jej celów były sektorowe strategie dla poszczególnych branż priorytetowych – posiadających największy potencjał rozwoju – do których polski gamedev z całą pewnością można zaliczyć.

Marta Cienkowska

Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego

Spis treści

1. Finansowanie	6
1.1 Wprowadzenie	7
1.2 Finansowanie – programy dotacyjne	12
1.2.1 Program GameINN – reaktywacja programu dedykowanego dla gamedevu	12
1.2.2 Program CRPK/IPK – usprawnienia kluczowego instrumentu wsparcia	14
1.2.3 Fundusz rotacyjny dla gamedevu	16
1.2.4 Finansowanie projektów o różnej skali	17
1.3 Ulgi podatkowe	19
1.3.1 IP Box – konieczne zmiany dla branży gier	19
1.3.2 Ulga B+R i dotacje – definicja i dostosowanie do gier	22
1.3.3 Ulga na ekspansję – rozszerzenie na wydawców gier	28
1.3.4 Podatek u źródła (WHT – Withholding Tax)	29
1.3.5 Podatek od zysków kapitałowych z tytułu sprzedaży akcji	32
1.4 Certyfikacja i standardy	33
1.4.1 Certyfikacja B+R – potrzeba jasnych kryteriów	33
1.4.2 Transparentne kryteria oceny w programach wsparcia	34
1.4.3 Rada Ekspertcka ds. Gier Wideo	36
1.5 Edukacja i kadry	37
1.6 Promocja i obecność międzynarodowa	38
1.6.1 Wsparcie międzynarodowe – polski pawilon na targach	38
1.6.2 Soft power – gry jako narzędzie dyplomacji kulturowej	39
1.7 Własność intelektualna (IP) – zatrzymać IP w Polsce	41
1.7.1 Problem odpływu IP	41
1.8 Informacja i transparentność	43
1.9 Pozostałe kwestie	45
1.9.1 Gry edukacyjne	45
1.10 Podsumowanie i wnioski końcowe	46
2. Legislacja	48
2.1 Podsumowanie	49
2.2 Wprowadzenie i metodologia	52
2.3 Uzasadnienie potrzeby podjęcia zmian na rzecz rozwoju sektora gamedev	53
2.4 Postulowane zmiany prawne	55
2.4.1 Prawo autorskie	55
2.4.1.1 Zmiana formy pisemnej na dokumentową w zakresie przeniesienia autorskich praw majątkowych i udzielenia licencji wyłącznej	55

2.4.1.2 Wprowadzenie możliwości umownego wydłużenia okresu licencji na okres dłuższy niż 5 lat	58
2.4.1.3 Wydłużenie okresu, w którym nabywca praw autorskich jest zobowiązany do rozpowszechnienia utworu	61
2.4.2 Prawo podatkowe	63
2.4.2.1 Ułatwienie profesjonalizacji i finansowania działalności twórczej poprzez zniesienie podatku od aportu autorskich praw majątkowych wnoszonego przez osobę fizyczną	63
2.4.2.2 Dostosowanie zasad ustalania warunków akcyjnych programów motywacyjnych do praktyki rynkowej – umożliwienie udziału rady nadzorczej	65
2.4.2.3 Umożliwienie skutecznego motywowania wysokiej klasy specjalistów B2B poprzez udział w programach akcyjnych na preferencyjnych zasadach	67
2.4.2.4 Wpisanie produkcji gier komputerowych i oprogramowania w dziale dotyczącym działalności badawczo-rozwojowej w ramach aktualizacji PKWU	68
2.4.2.5 Uwzględnienie honorariów autorskich w zakresie minimalnego wynagrodzenia za pracę	71
2.4.3 Prawo zatrudnienia	73
2.4.3.1 Podjęcie działań w celu uznania kontraktów B2B za pełnoprawne formy współpracy i przeciwdziałanie dyskryminacji tej formy zatrudnienia	73
2.4.3.2 Wprowadzenie obowiązku pracodawcy udostępnienia organizacji związkowej narzędzi komunikacji online	77
3. Profesjonalizacja	79
3.1 Wprowadzenie – otoczenie biznesowe, instytucjonalne i akademickie	80
3.2 Strategia sektorowa i partnerstwo z rządem	85
3.3 Rozwój kadr i reformy w edukacji	86
3.4 Inkubatory i wsparcie młodych firm	90
3.5 Standardy pracy i zarządzania w studiach gier	91
3.6 Warunki pracy i dobrostan pracowników	93
3.7 Finansowanie innowacji i globalna ekspansja	96
3.8 Podsumowanie	97
4. Promocja i ekspansja międzynarodowa	98
4.1 Stan polskiej branży AD 2025	99
4.1.1 Rynki	99
4.2 Analiza potrzeb	101
4.2.1 Małe firmy	101
4.2.2 Średnie firmy	103
4.2.3 Duże firmy	103
4.3 Obszary interwencji	104
4.3.1 Wydarzenia i targi	104
4.3.2 Programy wsparcia instytucjonalnego	105
4.3.3 Budowanie marki, IP i ekspansja globalna	105

4.3.4 Budowanie wiedzy eksperckiej, wymiana wiedzy	106
4.4 Rekomendacje – podsumowanie.....	107
4.5 Kluczowe ryzyka, których należy unikać oraz wskazanie na błędne postrzeganie zagranicznych elementów branży.....	108

1. Finansowanie

Raport sporządził:

Maciej Miąsik

Uzupełnienia:

dr Jakub Marszałkowski

W prekonsultacjach udział wzięli:

Piotr Babieno, Agata Hacura, Mateusz Kirstein, prof. dr hab. Patrycja Klimas, Adam Korgul, Krzysztof Kostowski, Anna Krampus-Sepielak, Aleksander Litwinienko, Maciej Miąsik, Karolina Nowak, Piotr Pacynko, Mikołaj Pawłowski, Marek Pertkiewicz, Julia Pikiewicz

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

1.1 Wprowadzenie

Niniejszy dokument przedstawia kompleksowy zbiór postulatów i rekomendacji wypracowanych podczas dyskusji "okrągłego stołu" poświęconej problematyce finansowania i rozwoju polskiej branży gier wideo. Celem jest stworzenie stabilnego, przewidywalnego i konkurencyjnego na arenie międzynarodowej środowiska dla polskiego gamedevu, przy zachowaniu stabilności podatkowej i prawnej.

Wyjątkowość i znaczenie branży gier wideo

Branża gier wideo jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki i kultury. **Jest to najbardziej dochodowy segment przemysłów kreatywnych na świecie** – przychody globalne branży gier przewyższają łączne przychody przemysłu filmowego i muzycznego. Co równie istotne, gry wideo stanowią **najsilniej przebijający się na świecie odłam polskiej kultury**, zarówno w zakresie generowania przychodów eksportowych, jak i budowania międzynarodowej świadomości o Polsce i polskiej kulturze.

Polska branża gier zajmuje drugie miejsce pod względem liczby zatrudnionych wśród krajów europejskich, ustępując jedynie Wielkiej Brytanii. Roczne przychody polskich firm sięgają 6 mld złotych i w ponad 96% pochodzą z eksportu.

Polskie gry, takie jak "Wiedźmin", "Cyberpunk 2077", "Dying Light", "This War of Mine" czy "Frostpunk", osiągnęły globalny sukces komercyjny i artystyczny, docierając do setek milionów graczy na wszystkich kontynentach. Ich wpływ na postrzeganie Polski w świecie jest nieporównywalnie większy niż jakiegokolwiek kampanie promocyjnej czy działań dyplomatycznych. Gry te są nośnikiem polskiej kultury, historii i wartości – funkcjonują jako skuteczne narzędzie "soft power".

Kontekst międzynarodowy

Wiele krajów aktywnie i znacząco wspiera swoje branże gier. W Niemczech federalny program *Computerspieleförderung des Bundes* zapewnia dotacje pokrywające do 50% kosztów produkcji, z budżetem zwiększonym z wcześniejszych 50 mln euro do 88 mln euro i następnie do 125 mln euro rocznie, zgodnie z planem budżetowym rządu. Skala wsparcia i jego znaczenie dla niemieckiej gospodarki kreatywnej jest tak duże, że cała strona umowy koalicyjnej rządu federalnego została poświęcona rozwojowi branży gier oraz Od 2019 roku program finansowania wsparł ponad 640 projektów o łącznej wartości finansowania przekraczającej 220 milionów euro (stan na lipiec 2025 r.).

Ewaluacja federalnego programu *Computerspieleförderung* w Niemczech pokazuje, że wsparcie publiczne przyniosło wyraźne efekty gospodarcze wykraczające poza samą liczbę zrealizowanych projektów. Według analizy PwC (2023) program doprowadził nie tylko do wzrostu produkcji gier, lecz także do *pozytywnych efektów zatrudnieniowych*, zwiększenia skalowalności studiów oraz rozwoju kompetencji i stabilności operacyjnej firm. Rok później rocznik *Annual Report of the German Games Industry 2024* potwierdził, że ponad 45% przedsiębiorstw odnotowało dodatkowe przychody wykraczające poza budżety projektów finansowanych z programu, a sektor jako całość zwiększył sprzedaż i obroty. Z kolei raport branżowy 2025 przywołuje analizę efektów makroekonomicznych, według której każdy 1 euro publicznego wsparcia generuje około 3,40 euro wpływów podatkowych i składek społecznych, 4,80 euro dodatkowych inwestycji oraz 8,70 euro wartości dodanej w gospodarce. Oznacza to, że niemiecki program wsparcia przynosi wymierne zwroty fiskalne i gospodarcze, wzmacniając konkurencyjność eksportową branży oraz zwiększając jej

długoterminową zdolność do tworzenia miejsc pracy, budowania IP i utrzymywania większych produkcji w kraju.

Dzięki temu niemiecka branża gier uzyskuje wyraźną przewagę konkurencyjną – ma dostęp do stałego, wysokiego finansowania, co przyciąga kapitał, specjalistów i zespoły produkcyjne. W konsekwencji istnieje ryzyko, że polskie firmy i specjaliści będą przenosić się do Niemiec lub współpracować tam z preferencją, jeśli warunki w Polsce pozostaną mniej atrakcyjne. Właściwie falę odpływu niemieckich specjalistów, których polska branża pozyskała w latach 2017-2020 już było widać. Taka sytuacja może skutkować odpływem kompetencji, ograniczeniem potencjału eksportowego oraz osłabieniem pozycji Polski na międzynarodowym rynku gier.

Co należy jeszcze podkreślić, niemiecki program wsparcia jest łatwo dostępny, nie jest to wsparcie B+R, a więc nie jest to odpowiednik GameINN, jest to wsparcie kulturowe, a więc odpowiednik Programu Wsparcia Gier Wideo w IPK.

Ale niemiecki program nie jest jedynym. W Wielkiej Brytanii od 2024 roku funkcjonuje nowy kredyt podatkowy *Video Games Expenditure Credit* (VGEC) o wartości 34% kosztów kwalifikowanych, zastępujący wcześniejszy VGTR, który w samym roku podatkowym 2023/24 pochłonął 327 mln funtów, a od 2014 r. kosztował budżet państwa ponad 1,8 mld funtów. Równolegle rząd uruchomił pakiet *Games Growth Package* o wartości 30 mln funtów na trzy lata, wspierający rozwój małych i średnich studiów.

Obecnie zaczynają nas już też wyprzedzać kraje, dla których trudniej mówić, że „mogą to robić, bo są od nas bogatsze”. Czech Audiovisual Fund dysponuje rocznym budżetem rządu ok. 2 mld CZK (ok. 80 mln EUR), z czego ok. 1,6 mld CZK przeznaczane jest na system zachęt produkcyjnych, a gry — po nowelizacji ustawy audiowizualnej — zostały włączone jako pełnoprawna kategoria wspieranych projektów. Oznacza to, że czeski system oferuje jeden z największych w regionie, stabilnych budżetów publicznych dostępnych również dla sektora gier, mimo braku wydzielonej osobnej koperty tylko dla gamedevu. Enterprise Estonia i Startup Estonia prowadzą programy grantowe i eksportowe, z których regularnie korzystają studia gier, obejmujące wsparcie rozwoju produktu i ekspansji zagranicznej w ramach corocznych budżetów innowacyjnych rządu kilkudziesięciu milionów euro. Choć Estonia nie posiada osobnego programu dedykowanego wyłącznie branży gier, jej system wsparcia startupów i innowacji de facto tworzy dostępne, stabilne instrumenty finansowe dla powstających i rozwijających się studiów. W Turcji działa szeroki system zachęt: refundacja 60–70% kosztów marketingu gier eksportowych, zwrot 50% opłat platformowych, a także wsparcie sięgające do 380 000 USD rocznie na jedną grę w ramach programów promocji eksportowej. Firmy działające w technoparkach korzystają ponadto z pełnych zwolnień z podatku dochodowego, VAT i podatku od wynagrodzeń pracowników.

Tymczasem branża gier działa globalnie, czyli Polska musi konkurować z tymi i innymi krajami o wszystko. Kraje oferujące stabilne i wysokobudżetowe programy wsparcia uzyskują przewagę zarówno na globalnych rynkach zbytu, jak i w konkurencji o najbardziej doświadczonych pracowników, których przyciąga bezpieczeństwo finansowe i przewidywalność produkcji. Inwestorzy oraz wydawcy preferują rynki, gdzie dotacje lub ulgi pokrywają znaczną część budżetów — co obniża ryzyko projektowe i przesuwa uwagę kapitału poza Polskę. Jednocześnie brak systemowego wsparcia w Polsce ogranicza zdolność studiów do realizacji większych, bardziej ambitnych projektów, podczas gdy konkurenci mogą redukować ryzyko i skalować produkcje w oparciu o publiczne środki. W efekcie rośnie przewaga krajów, które nie tylko wspierają eksport i marketing zagraniczny, lecz także aktywnie zmniejszają ryzyko finansowe branży, umożliwiając jej agresywniejszą ekspansję globalną niż polskim studiom.

Skutki już widać w naszych krajowych badaniach branży. Analiza trendów Top 200 Steam Wishlist (gier najbardziej oczekiwanych przez graczy) w kolejnych edycjach raportu *The Game Industry of Poland*

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

pokazuje wyraźny rozjazd pomiędzy Polską, gdzie skończyło się wsparcie dotacyjne, a Niemcami, które takie uruchomiły. W 2021 roku, w końcówce efektów programu GameINN, Polska była globalnym liderem: w sierpniu w Top 200 znajdowało się 38 polskich tytułów, wyraźnie więcej niż w przypadku Stanów Zjednoczonych, Kanady czy Wielkiej Brytanii. Był to moment najwyższej widoczności polskich produkcji indie i AA na Steamie. W edycji 2023 liczba ta spadła do średnio 30,5 tytułu, co nadal dawało Polsce bardzo silną pozycję, ale oznaczało już wyraźny trend spadkowy. W tym samym okresie Niemcy zanotowały gwałtowny wzrost: od kilku tytułów w 2021 roku do 10,5 tytułu w 2023, co autorzy raportu określili jako wzrost o około 350 procent i jedno z najbardziej dynamicznych przesunięć na liście. W najnowszym raporcie z 2025 roku różnica ta staje się jeszcze bardziej wyraźna. Polska spada do 12 tytułów w Top 200 – z poziomu lidera globalnego na miejsce siódme – podczas gdy Niemcy osiągają 14 tytułów i wchodzi do pierwszej piątki. Oznacza to łącznie ponad 460-procentowy wzrost liczby niemieckich gier obecnych w Top 200 od 2021 roku, podczas gdy Polska odnotowuje trwały spadek.

Kontekst kryzysu

Nie ma dziś wątpliwości, że polska branża gier znajduje się w kryzysie. Najnowszy raport *The Game Industry of Poland 2025*, a w nim dane opracowane przez Game Industry Conference, dostarczają pierwszego pełnego obrazu potwierdzającego skalę tego zjawiska. Zatrudnienie w branży zmniejszyło się z 15,3 tys. do 14,5 tys. osób, to pierwszy taki spadek w jej historii. Przychody branży spadły z około 6 mld zł do 5,5 mld zł w ciągu dwóch lat, i to znów pierwszy taki spadek niezależny od wzrostów spowodowanych przez premiery największych tytułów. Zniknęło co najmniej 120 studiów, co oznacza, że w ciągu dwóch lat zniknęła około jedna czwarta aktywnych wcześniej firm tworzących gry. Mniej niż jedna trzecia polskich studiów gier generuje dziś stabilne, regularne przychody.

Przyczyny kryzysu są co najmniej trojokie. Po pierwsze, mamy do czynienia z globalnym załamaniem rynku wywołanym przesyceniem produkcji oraz wcześniejszym przegrzaniem inwestycyjnym, które ograniczyło dostęp zarówno do rynków, jak i do finansowania zagranicznego. Po drugie, w Polsce nastąpił gwałtowny odwrót sentymentu na giełdzie, a inwestorzy krajowi przenieśli zainteresowanie z sektora gier do nowej fali „modnych” inwestycji, przede wszystkim w produkcję broni i amunicji. Po trzecie, dokładnie w tym samym okresie wygaś ostatni duży program wsparcia branży gier, co oznacza, że sektor został pozbawiony jakichkolwiek znaczących instrumentów publicznych. Wszystkie te procesy nałożyły się na siebie w czasie, tworząc efekt kumulacji. W konsekwencji, bez odwrócenia przynajmniej jednego z tych czynników, a najlepiej dwóch, branża może wychodzić z obecnego kryzysu bardzo długo.

Jednocześnie warto podkreślić, że w innych krajach branża przeszła przez kryzys znacznie łagodniej. W szczególności dane z dwóch wiodących rynków skandynawskich — Finlandii i Szwecji — wskazują na wyraźne „miękkie lądowanie”. Nie odnotowano tam porównywalnie silnych spadków zatrudnienia, a pracownicy objęci zwolnieniami grupowymi stosunkowo szybko znajdowali nowe miejsca pracy. W wielu przypadkach umożliwił im to dobrze rozwinięty ekosystem wsparcia: programy publiczne, inkubatory, akceleratorzy oraz instrumenty finansowania, które pozwoliły części z nich na założenie własnych studiów i rozpoczęcie produkcji nowych gier niemal od razu po odejściu z poprzednich firm. W Polsce taki ekosystem nie istnieje.

Problem błędnego klasyfikowania branży

Mimo oczywistych sukcesów, branża gier wideo jest chronicznie i systemowo **niedoceniana i błędnie klasyfikowana** w polskich politykach publicznych. Najczęściej popełniane błędy to:

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- **Przypisywanie do branży IT** – podczas gdy gry są przede wszystkim produktem kulturalnym, wymagającym kompetencji artystycznych, narracyjnych i projektowych, nie tylko technicznych;
- **Łączenie z innymi branżami kreatywnymi** w ramach ogólnych programów wsparcia, które nie uwzględniają unikalnej specyfiki produkcji gier – długich cykli rozwojowych, wysokiego ryzyka inwestycyjnego, globalnego charakteru dystrybucji i specyficznych modeli biznesowych;
- **Brak jednoznacznej kategoryzacji branży gier (np. w PKD) oraz definicji twórcy gier;**
- **Brak dedykowanych rozwiązań systemowych** – podczas gdy znacznie mniejsze sektory (jak przemysł filmowy, którego przychody i oddziaływanie kulturowe są wielokrotnie mniejsze) posiadają własne, wyspecjalizowane instytucje wsparcia (np. PISF) i dedykowane przepisy prawne. Polska branża gier, mimo rosnącej międzynarodowej rozpoznawalności i realnego wpływu na wizerunek kraju, wciąż pozostaje poważnie niedofinansowana. Program Wsparcia Gier Wideo realizowany przez Instytut Przemysłów Kreatywnych dysponuje jedynie 5 mln zł rocznie, co w praktyce pozwala finansować wyłącznie wczesne prototypy – skala tego wsparcia jest nieporównywalna z innymi sektorami kultury. Dla porównania Polski Instytut Sztuki Filmowej przeznacza na programy operacyjne ponad 300 mln zł rocznie, a wraz z mechanizmem zachęt filmowych jego budżet przekracza pół miliarda złotych. Ta nierównowaga pozostaje szczególnie widoczna, jeśli uwzględnić fakt, że gry wideo należą do nielicznych polskich produktów kultury o rzeczywiście globalnym zasięgu z których zdecydowana większość trafia do odbiorców poza granicami kraju, a największe tytuły docierają do dziesiątek milionów graczy na świecie.

Postulat właściwego traktowania

Tak jak polski przemysł filmowy traktowany jest oddzielnie, z własnym funduszem (PISF), dedykowanymi programami i przepisami dostosowanymi do specyfiki produkcji filmowej, tak branża gier wideo powinna zostać wydzielona i traktowana jako osobny sektor strategiczny (jak chociażby ma to miejsce w UK).

Wymaga to:

- dedykowanych programów wsparcia dostosowanych do realiów produkcji gier;
- wyodrębnienia oddzielnych departamentów oraz dedykowanych programów w strukturach administracji publicznej;
- przepisów uwzględniających specyfikę branży (wieloletnie cykle produkcyjne, globalny rynek, różnorodne modele monetyzacji);
- traktowania gier jako produktu kulturalnego, nie tylko technologicznego. Polska branża gier wideo ma potencjał, by pozostać światowym liderem. Warunkiem jest odejście od fikcyjnych i nieefektywnych mechanizmów wsparcia na rzecz realnego wspierania procesu tworzenia gier i własności intelektualnej (IP) w Polsce – w ramach systemu dostosowanego do unikalnej natury tej branży;
- stabilnych, długoterminowych ram polityki publicznej, na które międzynarodowi inwestorzy reagują pozytywnie. Wieloletnie programy wsparcia i przejrzyste procedury ułatwiają planowanie cykli produkcyjnych, które trwają kilka lat;
- uproszczeń regulacyjnych mających na celu obniżenie obciążeń administracyjnych. Redukcja wymogów biurokratycznych, szczególnie dla spółek notowanych na giełdzie, które podlegają

dodatkowym obowiązkom regulacyjnym. Znaczące uproszczenie procedur administracyjnych, aby ułatwić współpracę firm z instytucjami miejskimi.

Jednocześnie doświadczenia państw nordyckich pokazują, że wsparcie publiczne dla branży gier jest inwestycją o wysokiej stopie zwrotu. Według najnowszego raportu The Game Industry of Finland (Neogames 2024) każde 1 euro zainwestowane przez państwo w fiński sektor gier wygenerowało około 22 euro wpływów podatkowych, a łączny wkład podatkowy branży przekroczył 3,5 mld euro w latach 2013–2023. W Szwecji, gdzie sektor rozwija się przy relatywnie ograniczonym wsparciu bez dużych programów sektorowych, roczne wpływy podatkowe są równie imponujące: raport Game Developer Index 2025 szacuje, że w 2024 roku szwedzka branża gier wygenerowała ponad 10 mld SEK wpływów podatkowych (podatek dochodowy firm, podatki i składki od wynagrodzeń oraz VAT). Przykłady te pokazują, że właściwie zaprojektowane instrumenty wsparcia mogą szybko przełożyć się na trwałe korzyści fiskalne oraz wzrost konkurencyjności sektora, a brak stabilnych programów oznacza utratę potencjału gospodarczego i podatkowego.

1.2 Finansowanie – programy dotacyjne

1.2.1 Program GameINN – reaktywacja programu dedykowanego dla gamedevu

Kontekst programu

Program GameINN realizowany w ramach **Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020**, był pierwszym w Europie dedykowanym instrumentem wsparcia dla branży gier wideo. Miał na celu zwiększenie konkurencyjności polskich producentów wideo na rynku światowym. Wspierał aktywność B+R oraz zwiększał liczbę innowacji w sektorze gier wideo. GameINN był skutecznym programem dedykowanym dla branży gamedev. Dofinansowanie obejmowało prace B+R jak i prace rozwojowe. Wpływ tego programu na polską branżę gier komputerowych jak i spadek finansowania projektów z zakresu gamedev w aktualnych ścieżkach dotacyjnych doskonale ukazuje prezentacja załączona do niniejszych postulatów.

Zdiagnozowane problemy

1. Brak stałego, wyspecjalizowanego instrumentu dotacyjnego dla gamedev

Wyniki naszego badania wskazują jednak, że obecnie nie istnieje żaden porównywalny mechanizm do GameINN. Niedawno wprowadzony Program Wsparcia Gier Wideo w wysokości 5 mln zł przy Instytucie Rozwoju Przemysłów Kreatywnych nie może być uznany za funkcjonalny substytut ani pod względem skali, ani zakresu. W obecnej perspektywie finansowej 2021-2027 Polska nie dysponuje dedykowanym, stałym instrumentem wsparcia, który odpowiadałby potrzebom i skali rozwoju sektora gier czy wideo — takim jak był program GameINN w latach 2014-2020. W obecnej perspektywie (2021-2027) środki unijne (np. z FENG - Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki) często trafiają do innych sektorów. Dostępne obecnie mechanizmy wsparcia (np. programy unijne typu Creative Europe) oferują znacznie mniejsze sumy dofinansowań i są skierowane do bardzo szerokiego obszaru przemysłów kreatywnych, co powoduje, że nie pełnią roli kluczowego narzędzia rozwoju dla branży gamedev. Brak takiego dedykowanego instrumentu powoduje, że polskie studia gier mają znacznie mniejsze wsparcie finansowe i planistyczne niż konkurenci międzynarodowi, co ogranicza ich możliwość prowadzenia zrównoważonego rozwoju technologicznego, inwestowania w B+R oraz efektywnego komercjalizowania produktów.

Zespół Fundacji Vitruvio / Game Industry Conference przeanalizował na potrzeby tego opracowania zmiany w tych programach wsparcia. W ramach czterech edycji programu GameINN liczba dofinansowanych projektów we wszystkich edycjach wyniosła 150, a przeznaczone na wsparcie sektora środki wynosiły łącznie 474,3 mln zł. Program był w jakimś sensie dostosowany do potrzeb branży, więc odrzuconych wniosków wcale nie było dużo, success rate wahało się od 38% w trzeciej edycji do 52% w pierwszej. Tymczasem w Ścieżce Smart FENG, teoretycznie zawierającej komponenty gamedevowe i dostępnej dla branży gier, w pierwszych 4 edycjach sfinansowano łącznie 6 wniosków, trzy w pierwszej edycji, dwa w drugiej i jeden w trzeciej. To jest zapaść. Jednocześnie success rate wynosiło dla wniosków z branży gier 15% w pierwszej edycji (19 wniosków odrzucono), i 9% w drugiej edycji (22 odrzucono). Często uważa się, że success rate jest miarą sensowności składania wniosku, w zależności od kosztowności jego przygotowania. Wnioski o granty B+R w Polsce są bardzo kosztowne do przygotowania. Po dwóch edycjach FENG, branża gier, której pokazano, że nikt jej tam nie chce, przestała składać wnioski.

2. Finansowanie Niemieckiej branży gier wideo przez Rząd Federalny w wysokości 50 milionów EUR rocznie

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

Rząd federalny Niemiec od 2019 r. prowadzi stały program wsparcia dla branży gier wideo, oferując **do ok. 50 mln EUR rocznie** jako dotacje dla projektów deweloperskich i prototypów. Od 2019 roku program finansowania wsparł ponad 640 projektów o łącznej wartości finansowania przekraczającej 220 milionów euro (stan na lipiec 2025 r.).

Na rok 2025 założono wsparcie finansowe w wysokości **88 mln EUR**, a plan budżetowy na 2026 r. przewiduje zwiększenie tej kwoty do **125 mln EUR**¹.

Dzięki temu niemiecka branża gier uzyskuje wyraźną przewagę konkurencyjną – ma dostęp do stałego, wysokiego finansowania, co przyciąga kapitał, specjalistów i zespoły produkcyjne. W konsekwencji istnieje ryzyko, że polskie firmy i specjaliści będą przenosić się do Niemiec lub współpracować tam z preferencją, jeśli warunki w Polsce pozostaną mniej atrakcyjne. Taka sytuacja może skutkować odpływem kompetencji, ograniczeniem potencjału eksportowego oraz osłabieniem pozycji Polski na międzynarodowym rynku gier².

3. Brak ekspertów branżowych w organach oceniających

W programach dotacyjnych często brakuje jasnych, obiektywnych kryteriów, które byłyby dostosowane do specyfiki procesu tworzenia gier. Ocena jest uznaniowa, trudna do przewidzenia. Kompetencje oceniających projekty bywają wątpliwe (zdarza się, że nie znają branży lub nie są praktykami branży). Duża liczba projektów przypadająca na jednego oceniającego prowadzi do niepogłębionych, a także do nierzetelnych ocen.

Dlaczego to problem?

- Gamedev konkuruje z innymi branżami w ogólnych kategoriach;
- Kryteria oceny nie są dostosowane do specyfiki gier;
- Brak dedykowanych ekspertów oceniających projekty gamedev.

Rozwiązanie

1. Utworzenie programu GameINN 2.0 – stałego, sektorowego instrumentu wsparcia

W ramach przyszłych krajowych i regionalnych programów Funduszy Europejskich należy uruchomić nową edycję programu GameINN, dedykowaną branży gier wideo. GameINN 2.0 powinien funkcjonować jako wyspecjalizowany program sektorowy, zapewniający stałe wsparcie projektów badawczo-rozwojowych oraz wdrożeniowych w branży gamedev. GameINN 2.0 to inwestycja, która zwróci się wielokrotnie – w innowacje, miejsca pracy i prestiż międzynarodowy.

2. Włączenie GameINN 2.0 do strategii rozwoju przemysłów kreatywnych

Nowy program powinien zostać **osadzony w strategicznych dokumentach rządowych**, takich jak:

- Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki,
- Krajowa Strategia Rozwoju Przemysłów Kreatywnych,
- Polityka Cyfrowa RP.

Włączenie GameINN 2.0 do tych dokumentów umożliwi trwałe finansowanie ze środków krajowych oraz unijnych i zapewni ciągłość instrumentu w kolejnych latach.

3. Zwiększenie budżetu i uproszczenie procedur aplikacyjnych

¹<https://www.gameswirtschaft.de/politik/subventionsbericht-2025-bundesregierung-games-foerderung110925/>

² <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/EN/Dossier/games.html>

GameINN 2.0 powinien dysponować budżetem porównywalnym do poprzedniej edycji lub wyższym, dostosowanym do obecnych kosztów rozwoju gier i technologii. Zaleca się uproszczenie procedur aplikacyjnych i rozliczeniowych.

- **Gwarancja wydzielenia branży gier wideo jako oddzielnej kategorii**
- Własny budżet
- Dedykowane kryteria oceny
- Eksperti branżowi w Komitecie oceniającym

Inspiracja

Program Creative Europe MEDIA (UE):

- Ma dedykowaną kategorię dla gier wideo
- Oddzielny budżet
- Kryteria dostosowane do branży
- Doświadczeni eksperci oceniający aplikacje

Podobnie powinno być w polskich programach krajowych i regionalnych.

4. Wprowadzenie transparentnych i branżowo kompetentnych standardów oceny projektów dotacyjnych

Postuluje się wprowadzenie systemu oceny projektów opartego na kompetencjach branżowych, przejrzystości decyzji i możliwości korekty wniosków. Oceniającymi powinni być praktycy z doświadczeniem w produkcji gier komercyjnych w różnych skalach (A, AA, AAA), posiadający wiedzę technologiczną i produkcyjną, a liczba projektów przypadających na jednego eksperta powinna być ograniczona, by zapewnić rzetelność ocen. Niezbędne jest również wprowadzenie zasady deklaracji konfliktu interesów oraz obowiązek przygotowywania szczegółowych uzasadnień decyzji z jawną punktacją w podziale na kryteria (np. innowacyjność, wykonalność). Wnioskodawcy powinni mieć prawo wglądu w arkusze ocen oraz dostęp do zanonimizowanych statystyk wyników, co zwiększy zaufanie do procesu. Kluczowe jest także ustanowienie mechanizmu poprawek i odwołań, umożliwiającego korektę projektów zamiast ich definitywnego odrzucenia, a także możliwość zadawania pytań i składania odwołań w przypadku błędów merytorycznych w ocenie.

1.2.2 Program CRPK/IPK – usprawnienia kluczowego instrumentu wsparcia

Kontekst programu

Program CRPK (Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych, obecnie IPK - Instytut Przemysłów Kreatywnych) jest praktycznie jedynym programem wsparcia ukierunkowanym na wsparcie branży gier wideo w Polsce. To istotne osiągnięcie pokazujące, że specyfika gamedevu została dostrzeżona przez instytucje publiczne.

Program „kulturalny” jest lepszą formą wsparcia branży gier niż program B+R, lepiej dopasowaną, z niższym progiem wejścia. To jego odpowiednikami są w większości wskazywane w sekcji „kontekst międzynarodowy” programy zagraniczne, z niemieckim na czele. Jest jednak dramatycznie niedofinansowany, przypomnijmy – zestawiamy 5 mln zł z 125 mln euro.

Zdiagnozowane problemy

1. Niezgodność cyklu programu z realiami produkcji gier

Problem: jeden nabór rocznie przy wieloletnich cyklach produkcji gier. Produkcja nawet małej gry indie trwa zazwyczaj 1-3 lata, gry średniej wielkości 2-4 lata, a dużych produkcji AAA 4-6 lat lub dłużej. Tymczasem program wymaga realizacji i rozliczenia w ciągu kilku miesięcy (często 3-5 miesięcy), co jest bardzo trudne, mimo że program obejmuje jedynie fazę prototypu.

Dlaczego to problem: firma otrzymująca wsparcie w maju musi rozliczyć projekt do końca października, co realnie daje zaledwie kilka miesięcy. To nie pasuje do żadnego realnego etapu produkcji gry.

Rozwiązanie:

- Nabór ciągły lub minimum 2-3 razy w roku (zamiast jednego w grudniu);
- Możliwość odesłania projektu do poprawek zamiast definitywnego odrzucenia;
- Elastyczny czas realizacji wynikający z harmonogramu produkcyjnego przedstawionego przez wnioskodawcę, niezależnie od roku budżetowego;
- W przypadku konieczności zamknięcia się w roku kalendarzowym zmiana czasu otwierania konkursu, zamykania procesu zgłoszeń, publikacji wyników tak by wydłużyć maksymalnie czas na faktyczną realizację obejmując czas od podpisania umowy do zakończenia działań w ramach projektu.

2. Nieefektywna struktura finansowania

Problem: wszyscy wnioskodawcy dążą do uzyskania maksymalnej kwoty (300 tys. zł), nawet jeśli ich projekt jest niewielki. W rezultacie małe projekty otrzymują za dużo środków, a projekty wymagające większego wsparcia - za mało.

Dlaczego to problem:

- Prototyp gry może wymagać 50-100 tys. zł lub zdecydowanie więcej w przypadku produkcji AAA;
- Vertical Slice (zaawansowany prototyp) może potrzebować 200-400 tys. zł lub zdecydowanie więcej w przypadku produkcji AAA;
- Wersja alfa dużej produkcji może kosztować miliony.

Obecna struktura nie rozróżnia tych potrzeb, przede wszystkim nie rozróżnia skali produkcyjnej.

Rozwiązanie:

- **Kategoria mała:** 50-100 tys. zł dla prototypów i konceptów;
- **Kategoria standardowa:** do 300 tys. zł dla bardziej zaawansowanych projektów;
- Oddzielne ścieżki oceny dla małych i dużych studiów, a być może także ścieżki dla nowych beneficjentów.

3. Brak ewaluacji i transparentności rezultatów

Problem: Nie wiadomo, ile gier faktycznie powstało dzięki programowi, jakie odniosły sukces komercyjny lub artystyczny. Istnieją przykłady projektów, które otrzymały znaczne środki bez widocznego efektu końcowego, co daje argumenty przeciwnikom tego finansowania.

Rozwiązanie:

- Zbieranie historii sukcesów i niepowodzeń w zrealizowanych projektach wspartych środkami z programu i propagowanie wiedzy o nich (np. baza projektów z ich opisami, w tym opisami czynników sukcesu, tego czego nie udało się osiągnąć, raportami w OA);
- Jasne informowanie o charakterze programu - finansowanie prototypów, które nie zawsze kończą się wejściem do produkcji;
- Publiczny rejestr sfinansowanych projektów z ich statusem;
- Regularna (co 2 lata) ewaluacja efektywności całego programu.

1.2.3 Fundusz rotacyjny dla gamedevu

Koncepcja

Stworzenie dedykowanego funduszu na wzór PISF (Polski Instytut Sztuki Filmowej), działającego przez wiele lat i finansującego się częściowo ze zwrotów z udanych projektów realizowanych przez małe studia/inicjatywy.

Co to oznacza w praktyce?

Model "zwrotnych inwestycji z wielokrotnością":

- Studio otrzymuje np. 1 mln zł na produkcję gry;
- W przypadku sukcesu komercyjnego, zwraca funduszowi finansowanie (może nawet wielokrotnie);
- Te pieniądze zasilają fundusz, umożliwiając finansowanie kolejnych projektów;
- W przypadku niepowodzenia - brak obowiązku zwrotu (ryzyko ponosi fundusz).

Model "alfa bridge" (most do pełnego finansowania):

- Projekt w fazie wczesnej otrzymuje 80% finansowania z funduszu publicznego;
- 20% musi pochodzić ze środków prywatnych (inwestorzy, własne zasoby);
- Po osiągnięciu alfy, projekt jest bardziej atrakcyjny dla większych inwestorów;
- Przykład: Gra potrzebuje 2 mln zł do alfy - otrzymuje 1,6 mln zł z funduszu i 400 tys. zł ze źródeł prywatnych.

Kluczowe cechy

- **Wieloletni horyzont:** Fundusz nie jest ograniczony rokiem budżetowym;
- **Niezależność:** Zarządzany przez radę ekspertów z branży, nie urzędników;
- **Samonapędzający się:** Zwroty z sukcesu finansują nowe projekty;
- **Dostosowany do branży:** Realizacja projektów przez lata, nie miesiące.

Potencjalne źródła finansowania

1. Niewielkie obciążenie platform dystrybucji cyfrowej

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- Steam, Epic Games Store, Xbox Game Pass działające w Polsce;
- Wzorowane na modelu filmowym (dystrybutorzy + telewizje płacą składki do PISF);
- Przykład: 0,5-1% przychodu z gier sprzedanych w Polsce.

2. Zwroty z wcześniejszych sukcesów

- Projekt, który odniesie sukces, zwraca wielokrotność otrzymanego wsparcia.

3. Budżet państwa

- Początkowa kapitalizacja funduszu.

Analogia międzynarodowa

Ten model funkcjonuje w innych krajach:

- **UK Games Fund** (Wielka Brytania) - zwrotne pożyczki dla małych studiów;
- **Film Fund** (Holandia) - podobny model dla gier i filmów;
- **Nordic Game** (kraje skandynawskie) - fundusz rotacyjny dla regionu.

1.2.4 Finansowanie projektów o różnej skali

Prototypy (Proof of Concept)

Czym jest prototyp: wczesna, zgrubna wersja gry pokazująca podstawową mechanikę i pomysł. Służy do sprawdzenia, czy koncept w ogóle działa i czy warto go rozwijać.

Ile kosztuje: 10 - 50 tys. euro (40 - 200 tys. złotych).

Przykład międzynarodowy:

- **Niemcy (Bawaria):** Program "Games/Bavaria Prototypenförderung" - do 50 tys. euro na prototyp;
- **Francja:** CNC (Centre national du cinéma) - wsparcie prototypów gier.

Postulat: Dedykowana kategoria finansowania prototypów dla małych studiów.

Vertical Slice (zaawansowany prototyp)

Czym jest: Kompletny, wypolerowany wycinek gry pokazujący docelową jakość. Używany do prezentacji wydawcom i inwestorom.

Ile kosztuje: 100 - 250 tys. euro (400 tys. - 1 mln zł)

Postulat: Większe kwoty finansowania dla tego kluczowego etapu.

Wersja alfa

Czym jest: Gra z wszystkimi głównymi funkcjami, ale wymagająca jeszcze dopracowania, testów i optymalizacji.

Ile kosztuje: Od 500 tys. euro do kilku milionów euro.

Programy dla wydawców gier

Problem: wydawcy gier (publisherzy) są pomostem między małymi studiami a rynkiem. Mają doświadczenie w ocenie potencjału gier i dostęp do kanałów dystrybucji. Obecnie brak dla nich dedykowanych programów wsparcia.

Postulat:

- Programy akcelerycyjne, w których wydawcy otrzymują wsparcie na portfel projektów (podobne mechanizmy jak programach Booster, w przypadku odbiorców technologii);
- Dofinansowanie dla wydawców dystrybuujących środki małym studiom;
- Wykorzystanie ich ekspertyzy w ocenie projektów (co do zasady lepszej niż urzędników).

1.3 Ulgi podatkowe

1.3.1 IP Box – konieczne zmiany dla branży gier

Czym jest IP Box?

IP Box to ulga podatkowa wprowadzona w 2019 roku, pozwalająca na opodatkowanie dochodów z praw własności intelektualnej (w tym gier) stawką 5% zamiast standardowych 19% (CIT) lub według skali (PIT).

Aktualne problemy uniemożliwiające efektywne korzystanie

1. Rozliczenie międzyokresowe kosztów związanych z grą komputerową w ramach IP Box

Produkcja gry komputerowej to proces złożony i długotrwały, który może trwać od kilku do nawet kilkunastu lat. W tym czasie studio deweloperskie ponosi szereg wydatków niezbędnych do stworzenia i wydania gry — zarówno **kosztów bezpośrednich**, które są jednoznacznie związane z pracami nad konkretnym tytułem (np. wynagrodzenia zespołu deweloperskiego, licencje, opłaty za silnik gry, testy, tłumaczenia, nagrania audio), jak i **kosztów pośrednich**, które wspierają proces produkcji, ale nie dotyczą go wprost (np. działania marketingowe, promocja przyszłej gry, utrzymanie infrastruktury).

Z perspektywy podatkowej, w branży gier kluczowe znaczenie ma moment rozpoznania kosztów uzyskania przychodów. W wielu przypadkach spółki przyjmują zasadę, że **koszty bezpośrednie** związane z wytworzeniem gry (pracami rozwojowymi) są rozliczane **dopiero w momencie jej premiery**, kiedy pojawiają się pierwsze przychody ze sprzedaży. Takie rozwiązanie pozwala powiązać koszty i przychody w sposób ekonomicznie uzasadniony — ponieważ dopiero w chwili premiery gra zaczyna generować dochód.

Jednak w obecnym stanie prawnym **nie ma jednoznacznych przepisów, które opisywałyby analogiczny sposób rozpoznania dla kosztów pośrednich**. Wobec tego istnieją wątpliwości, czy koszty marketingu czy utrzymania projektu, mimo iż służą konkretnemu IP, którego dochód będzie podlegał opodatkowaniu w stawce 5%, mają być rozpoznawane według ogólnej 19-procentowej stawki CIT (rozpoznawane w wyniku podatkowym **na bieżąco**). W praktyce powoduje to, że podmiot, w szczególności utworzony do realizacji jednego konkretnego projektu, wykazuje stratę podatkową w okresie produkcji gry w wyniku podatkowym podlegającym 19% stawce CIT (bo nie uzyskuje jeszcze przychodów), a następnie — w momencie premiery — cały dochód przypisywany jest do 5-procentowej stawki IP Box. Powstała wcześniej strata z działalności podlegającej 19% stawce **nie może zostać efektywnie rozliczona z dochodem IP Box (5%)**, przez co studio faktycznie nigdy jej nie odzyskuje.

Postulat zmiany:

Zasadne byłoby wprowadzenie przepisów/objaśnień umożliwiających, aby **koszty pośrednie** (np. marketing przyszłej gry, usługi PR, kampanie teaserowe, wydatki na eventy promujące tytuł przed premierą) mogły być:

- **kumulowane w czasie produkcji gry i**
- **rozpoznawane podatkowo w momencie premiery gry**, razem z kosztami bezpośrednimi, - np. poprzez mechanizm rozpoznawania straty z kwalifikowanego prawa autorskiego, która zostałaby wykazana przed momentem zakończenia prac rozwojowych, lub alternatywnie

poprzez mechanizm zawieszania kosztów na bilansie do momentu premiery przyszłej gry komputerowej.

Sytuacja taka dotyczy także spółek, które przyjmują metodę rozpoznawania kosztów bezpośrednich na bieżąco (w dacie ich poniesienia), w sposób pozwalający na **przeniesienie i ich rozliczenie** w ramach przyszłego dochodu IP Box z tej samej gry.

Takie rozwiązanie:

- zapewniałoby **neutralność podatkową** w stosunku do faktycznego cyklu życia gry,
- eliminowałoby sztuczne straty i nierozliczalne różnice między 19% a 5% dochodem/stratą,
- oraz wspierałoby rozwój polskiej branży gier — jednej z najbardziej innowacyjnych i eksportowych gałęzi gospodarki.

Przykład:

Spółka rozpoczęła produkcję gry komputerowej w 2025 r. natomiast data premiery przewidywana jest na 2028 r. Spółka stosuje metodę rozpoznawania kosztów uzyskania przychodów związanych z pracami rozwojowymi na moment ich zakończenia (tj. premiery gry). W trakcie produkcji nad grą spółka ponosi koszty pośrednio związane z grą komputerową, takie jak np. marketing i promocja przyszłej gry, które to koszty są ponoszone wyłącznie w związku z produkowaną grą.

Aktualne podejście				
	2025	2026	2027	2028
Przychody z gry	-	-	-	1 000 000,00
Przychody pozostałe	-	-	-	-
Koszty bezpośrednie związane z grą	-	-	-	700 000,00
Koszty pośrednie związane z grą	1 000,00	20 000,00	30 000,00	70 000,00
Dochód IP Box	-	-	-	230 000,00
Podatek IP Box	-	-	-	11 500,00
Dochód/Strata 19%	(1 000,00)	(20 000,00)	(30 000,00)	-
Podatek 19%	-	-	-	-

Alternatywne rozliczenie - rozpoznanie straty poniesionej przed powstaniem kwalifikowanego IP w koszyku IP Box				
	2025	2026	2027	2028
<i>Przychody z gry</i>	-	-	-	1 000 000,00
<i>Przychody pozostałe</i>	-	-	-	-
<i>Koszty bezpośrednie związane z grą</i>	-	-	-	700 000,00
<i>Koszty pośrednie związane z grą</i>	1 000,00	20 000,00	30 000,00	70 000,00
<i>Dochód IP Box</i>	(1 000,00)	(20 000,00)	(30 000,00)	179 000,00
<i>Podatek IP Box</i>	-	-	-	8 950,00
<i>Dochód/Strata 19%</i>	-	-	-	-
<i>Podatek 19%</i>	-	-	-	-

Proponowane rozwiązanie:

Wydanie objaśnień podatkowych/ogólnej interpretacji przepisów prawa podatkowego (alternatywnie, wydanie odpowiednich przepisów w tym zakresie), wskazujących na:

- możliwość rozpoznawania straty z tytułu kwalifikowanego prawa autorskiego powstałej w wyniku ponoszenia wydatków na to prawo, przed jego komercjalizacją, lub
- możliwość zawieszenia rozpoznawania kosztów pośrednich powiązanych z kwalifikowanym IP do momentu rozpoznawania kwalifikowanego dochodu z IP.

2. Wąska definicja przychodów kwalifikowanych

Problem: IP Box nie uwzględnia modeli monetyzacji innych niż bezpośrednia sprzedaż lub licencja:

- Reklamy w grach mobilnych** – kluczowy model dla free-to-play (np. gry typu "Candy Crush");
- Mikrotransakcje** - niejasność interpretacyjna w zakresie kwalifikacji mikrotransakcji jako formy udzielenia licencji czy też sprzedaży usługi;
- Subskrypcje** - niejasny status.

Postulat: rozszerzenie definicji dochodu z kwalifikowanych praw własności intelektualnej opodatkowanych IP Box na inne przychody uzyskiwane z wykorzystaniem tego prawa (uwzględnienie wielu modeli dystrybucji/osiągania przychodów z komercjalizacji IP).

3. Wymóg komercjalizacji

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

Problem: studia work-for-hire (podwykonawcy tworzący gry na zlecenie) nie mogą korzystać z ulgi, bo nie komercjalizują własnego IP.

Przykład: studio polskie tworzy grę na zlecenie zagranicznego wydawcy. Otrzymuje wynagrodzenie, ale nie posiada praw do gry. Nie może skorzystać z IP Box.

Postulat: umożliwienie korzystania studiom work-for-hire z IP Box pod warunkiem zatrudniania minimum 3 osób (w celu eliminacji możliwości rozliczania IP Box przez jednoosobowe działalności gospodarcze).

1.3.2 Ulga B+R i dotacje – definicja i dostosowanie do gier

Czym jest ulga B+R?

Ulga na działalność badawczo-rozwojową (tzw. ulga B+R) to rozwiązanie pozwalające przedsiębiorstwom dwukrotnie odliczyć od podstawy opodatkowania koszty ponoszone na działalność o charakterze badawczym lub rozwojowym. Jest to jedno z kluczowych narzędzi wspierających innowacyjność polskich firm technologicznych.

W przypadku branży gier komputerowych ulga ta ma szczególne znaczenie, ponieważ proces tworzenia gry jest **twórczy, innowacyjny i obciążony wysokim ryzykiem niepowodzenia** – w pełni odpowiadający istocie działalności badawczo-rozwojowej.

1. Główne problemy

W ostatnich latach praktyka interpretacyjna organów podatkowych uległa względnemu ujednolicheniu. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w interpretacjach potwierdza, że **proces produkcji gier komputerowych stanowi działalność badawczo-rozwojową**. W ramach tej działalności mieści się zarówno etap koncepcyjny, projektowy, jak i wytwarzanie, testowanie oraz późniejszy rozwój produktu cyfrowego, obejmując swym zakresem wiele elementów powstających w ramach procesu produkcyjnego, jak narzędzia informatyczne, skrypty sztucznej inteligencji, scenopisy, diagramy questów, grafiki koncepcyjne i elementy 3d, obiekty dźwiękowe, gameplay itd. Jednakże interpretacje podatkowe często są wydawane w oparciu o konkretny stan faktyczny opisujący produkcję danej gry, co powoduje że w przypadku każdej kolejnej aktywności studia produkującego gry komputerowe, studio takie musiałoby występować z nowym wnioskiem o wydanie interpretacji podatkowej.

Problem w zakresie kwalifikacji produkcji gier do działalności o charakterze badawczo-rozwojowym zauważalny jest także **po stronie instytucji udzielających finansowania publicznego** — w szczególności Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR), gdzie definicja działalności B+R jest interpretowana wężiej.

W konsekwencji część studiów deweloperskich, mimo prowadzenia faktycznie innowacyjnych projektów, **nie kwalifikuje się do wsparcia grantowego**, ponieważ ich działalność nie mieści się w sztywno rozumianej definicji badań naukowych lub prac rozwojowych.

Jednocześnie wiele studiów, pomimo względnej jednolitości linii interpretacyjnej, **nadal, z powodu obaw związanych z możliwością kwestionowania interpretacji będących podstawą do podjętych decyzji biznesowych, nie rozlicza ulgi badawczo-rozwojowej**.

Problem: obecna definicja działalności B+R w ustawie o szkolnictwie wyższym nie uwzględnia specyfiki branży kreatywno-technologicznej, w której innowacja powstaje poprzez **łączenie aspektów artystycznych, technologicznych i projektowych**. Brak wytycznych powoduje, że:

- NCBiR oraz inne instytucje publiczne **odmiennie klasyfikują** projekty z branży gier;
- twórcy są często zmuszani do **sztucznego „udowadniania”** innowacyjności w zakresie, który jest dla branży oczywisty (np. opracowanie nowej logiki rozgrywki, silnika renderującego, czy systemu AI, oraz rozwoju gameplayowych aspektów rozgrywki);
- występuje **ryzyko arbitralnego odrzucania wniosków i klasyfikowania produkcji danej gry jako działań niemających charakteru badawczo-rozwojowego**.

Warto również zaznaczyć, że wiele firm nie wie, gdzie uzyskać rzetelne informacje o istniejącym wsparciu. Wielokrotnie wskazywano na brak klarownych, scentralizowanych i dostępnych kanałów informacyjnych. Ten brak przejrzystości powoduje rozłączenie między dostępnymi instrumentami a firmami, które w przeciwnym razie mogłyby je rozważyć.

Proponowane rozwiązanie

Zasadne jest opracowanie przez odpowiedni organ władzy publicznej **szczegółowych wytycznych interpretacyjnych** do definicji działalności badawczo-rozwojowej zawartej w art. 4 ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce.

Wytyczne te powinny w sposób sektorowy opisywać **proces wytwarzania gry komputerowej jako działalność B+R**, obejmując:

Etap tworzenia nowej gry / nowego IP

- Wizja i koncepcja,
- Preprodukcja,
- Produkcja od fazy alpha do fazy gold master,
- Release.

Etap utrzymania i rozwoju gry po premierze

- prace nad aktualizacjami, rozszerzeniami, wersjami na nowe platformy,
- usprawnienia technologiczne, optymalizacje i poprawki funkcjonalne.

Taki opis pozwoliłby **jednoznacznie zakwalifikować działalność studiów gier komputerowych jako B+R**, bez konieczności każdorazowego „dowodzenia” tego faktu dla każdej kolejnej produkcji.

Postulat alternatywny/dodatkowy

- Wskazanie kompetentnego organu do certyfikacji B+R (np. zespół z ekspertami branżowymi);
- Dodanie gamedevu do PKWiU (Polska Klasyfikacja WYROBÓW i USŁUG) w sekcji B+R.

2. Brak możliwości pełnego finansowego wykorzystania ulgi B+R - propozycja zwrotnego kredytu podatkowego

Branża gier wideo charakteryzuje się wyjątkową specyfiką działalności badawczo-rozwojowej. Studia deweloperskie, oprócz bezpośredniego tworzenia gier, realizują również liczne inicjatywy B+R, które nie są bezpośrednio powiązane z konkretnym procesem twórczym. Obejmują one m.in. prace nad MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

nowymi narzędziami i technologiami silnikowymi, badania nad doświadczeniem użytkownika (UX), rozwój systemów sztucznej inteligencji czy eksperymenty z mechanikami rozgrywki. Działania te mają na celu doskonalenie procesów produkcyjnych i podnoszenie jakości produktów, a nie stworzenie konkretnego tytułu.

W efekcie część kosztów związanych z tą działalnością musi być rozliczana w ramach dochodu opodatkowanego stawką 19% CIT, nawet jeśli większość przychodów studia objęta jest preferencją IP Box.

Takie działania są kwalifikowane do ulgi B+R, jednak są one **rozliczane w ramach dochodu opodatkowanego stawką 19%**, a nie w ramach IP Box. W praktyce oznacza to, że studia gier – które większość swoich przychodów generują właśnie z tytułu praw własności intelektualnej opodatkowanych stawką 5% – **nie mają wystarczającego dochodu podlegającego opodatkowaniu 19% stawką podatku, aby realnie skonsumentować ulgę B+R.**

W efekcie ulga, która w założeniu ma wspierać działalność badawczą i innowacyjną, **pozostaje dla branży w dużej mierze martwym instrumentem**, ograniczonym do firm o wysokiej rentowności lub zróżnicowanej strukturze przychodów. Dla większości studiów — zwłaszcza tych inwestujących w nowe technologie, prototypy i badania — brak możliwości bieżącego wykorzystania ulgi oznacza utratę płynności i spowolnienie rozwoju.

Wprowadzenie mechanizmu tzw. zwrotnego kredytu podatkowego ulgi B+R, czyli możliwości zwrotu gotówkowego niewykorzystanej części ulgi dla podmiotów bez dochodu lub z niewielkim dochodem, byłoby realnym wsparciem innowacyjnych przedsiębiorstw.

Przykład: stan aktualny i stan w przypadku wprowadzenia zwrotu gotówkowego w ramach niewykorzystanej ulgi B+R:

Spółka X (spółka celowa) została powołana przez zagraniczną Spółkę Y w celu realizacji określonego projektu produkcyjnego, polegającego na stworzeniu gry komputerowej. Zgodnie z umową o współpracy zawartą pomiędzy oboma podmiotami, Spółka X wykonuje wszystkie prace w modelu „work for hire”. Oznacza to, że wszelkie rezultaty tych prac, w tym prawa autorskie oraz prawa pokrewne do wytworzonych elementów, od momentu ich powstania stają się własnością Spółki Y. Spółka X realizuje zlecenie w roku 2026 przenosząc też w tym roku autorskie prawo do gry do Spółki Y. W kolejnych latach Spółka X świadczy usługi rozwoju stworzonej gry na rzecz Spółki Y.

Rozliczenia pomiędzy stronami odbywają się w modelu koszt plus narzut (ang. cost plus margin). W praktyce oznacza to, że przychodem Spółki X jest równowartość wszystkich kosztów poniesionych w związku z realizacją projektu, takich jak wynagrodzenia pracowników, koszty licencji i amortyzacja sprzętu oraz pozostałe koszty, powiększona o niewielką marżę stanowiącą narzut na kosztach. Marża ta ma charakter techniczny i służy pokryciu ryzyka operacyjnego oraz zapewnieniu minimalnego zysku operacyjnego spółki celowej.

Spółka X kwalifikuje do ulgi B+R koszty pracowników w wysokości 200% oraz koszty licencji i amortyzacji w wysokości 100%. Pozostałe koszty nie stanowią podstawy do rozpoznania ulgi B+R.

W tym modelu Spółka X nie ponosi ryzyka związanego z powodzeniem komercyjnym projektu, ponieważ uzyskuje zwrot wszystkich poniesionych kosztów oraz ustalony narzut. Z kolei Spółka Y zyskuje pełną kontrolę nad rezultatami prac oraz przysługującymi do nich prawami majątkowymi. Cały model rozliczenia ma charakter przejrzysty i umożliwia precyzyjne przypisanie kosztów do konkretnego projektu.

Dla zobrazowania, jeśli w danym miesiącu Spółka X poniesie koszty realizacji projektu w wysokości 1 000 000 zł, a uzgodniony narzut wynosi 5%, wówczas faktura wystawiona na Spółkę Y opiewa na MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

kwotę 1 050 000 zł. Z tej sumy 1 000 000 zł stanowi zwrot kosztów poniesionych przez spółkę celową, natomiast 50 000 zł jest marżą, która stanowi jej przychód i jednocześnie zysk brutto z realizacji zlecenia.

Spółka X w trakcie realizacji prac zyskuje niezbędne know-how oraz odprowadza podatki od wynagrodzeń pracowników w Polsce. Pracownicy zyskują niezbędne doświadczenie i dostęp do nowoczesnych technologii, które może być wykorzystane w innych projektach realizowanych przez poszczególne osoby.

	Data realizacji zlecenia			
	2025	2026	2027	2028
Przychód	-	1 050 000,00	1 312 500,00	787 500,00
Koszt uzyskania przychodu	-	1 000 000,00	1 250 000,00	750 000,00
Koszty pracowników	-	750 000,00	600 000,00	400 000,00
Koszty licencji i amortyzacji	-	50 000,00	50 000,00	50 000,00
Pozostałe koszty	-	200 000,00	600 000,00	300 000,00
Dochód - podstawa opodatkowania	-	50 000,00	62 500,00	37 500,00
Ulga B+R	-	1 550 000,00	1 250 000,00	850 000,00
Podstawa po rozliczeniu ulgi B+R	-	-	-	-
Ulga B+R do wykorzystania w kolejnym roku	-	1 500 000,00	2 687 500,00	3 500 000,00

Przedstawione dane pokazują, że mimo ponoszenia znacznych nakładów na działalność badawczo-rozwojową, w praktyce możliwość wykorzystania ulgi B+R jest bardzo ograniczona w sytuacji, gdy podatnik uzyskuje jedynie niewielkie dochody opodatkowane stawką 19% CIT.

W analizowanym przykładzie studio osiąga przychody zbliżone do poziomu kosztów, a generowany dochód jest niewielki. W konsekwencji przedsiębiorca nie ma faktycznej możliwości bieżącego odliczenia całej kwoty ulgi B+R – niewielka podstawa opodatkowania uniemożliwia skonsumowanie dostępnego limitu ulgi.

Kwoty niewykorzystanej ulgi są przenoszone na kolejne lata podatkowe, jednak z każdym rokiem rośnie pula odliczeń do wykorzystania, podczas gdy poziom dochodów nie pozwala na ich realne rozliczenie. Po sześciu latach od momentu powstania prawa do ulgi – zgodnie z obowiązującymi przepisami – prawo do jej odliczenia przedawnia się. Oznacza to, że mimo poniesienia rzeczywistych kosztów prac badawczo-rozwojowych, część ulgi ostatecznie przepada, a przedsiębiorca nie osiąga przewidzianego ustawowo efektu preferencji podatkowej.

Sytuacja ta dobrze ilustruje problem strukturalny branży gier wideo, gdzie duża część kosztów B+R nie przekłada się bezpośrednio na dochody opodatkowane stawką 19%, ponieważ przychody z komercjalizacji projektów objęte są preferencją IP Box (5%). W efekcie studia deweloperskie, mimo prowadzenia intensywnych i kosztownych prac rozwojowych, nie są w stanie w pełni wykorzystać przysługujących im ulg podatkowych.

Zwrot gotówkowy ulgi B+R - propozycja				
Podstawa ulgi na koniec roku	-	1 500 000,00	1 187 500,00	812 500,00
Kwota podlegająca zwrotowi (Pozostała ulga pomnożona przez 19%)	-	285 000,00	225 625,00	154 375,00

W przypadku zastosowania mechanizmu zwrotu gotówkowego niewykorzystanej ulgi B+R, podatnik mógłby odzyskać część poniesionych wydatków już w kolejnym roku podatkowym.

Takie rozwiązanie pozwoliłoby przedsiębiorstwu szybciej odzyskać część nakładów poniesionych na badania i rozwój, poprawiając bieżący cash flow i zwiększając zdolność do finansowania kolejnych projektów B+R. W efekcie mogłoby to przełożyć się na większą skalę innowacji oraz trwały wzrost inwestycji w rozwój technologiczny w branży gier wideo.

Przykłady międzynarodowe – jak to działa gdzie indziej?

Mechanizm refundacyjny (gotówkowy) ulgi B+R funkcjonuje z powodzeniem w wielu krajach OECD — m.in. w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Francji, Kanadzie czy Australii — i jest uznawany za najskuteczniejsze narzędzie wspierania innowacyjności sektora prywatnego. Jednocześnie należy wrócić uwagę na to, że większość mechanizmów rozliczania ulgi B+R i podobnych w krajach zagranicznych dokonywana jest od podatku, nie zaś, tak jak w Polsce, od podstawy opodatkowania (Przykładowo odliczenie kosztów kwalifikowanych w Niemczech wynoszące 25% w Polsce przekładałoby się na 38% w przypadku odliczenia w 19% stawce opodatkowania dla kosztów kwalifikowanych stanowiących wynagrodzenia pracowników, analogicznie w stawce 5% odliczenie stanowiłoby 10%).

Dzięki niemu przedsiębiorstwa mogą utrzymać ciągłość finansowania projektów badawczo-rozwojowych niezależnie od bieżących wyników, co wprost przekłada się na wzrost liczby innowacyjnych produktów i rozwiązań technologicznych.

Niemcy

Obowiązuje ulga podatkowa na działalność badawczo-rozwojową (Forschungszulage), przyznawana corocznie po weryfikacji projektów B+R. Przedsiębiorca może odliczyć od podatku do 25% kosztów

kwalifikowanych, a w przypadku małych i średnich firm – do 35%. Co istotne, jeśli wysokość ulgi przekracza zobowiązanie podatkowe, różnica zwracana jest przedsiębiorcy w formie gotówki. Rozwiązanie to zapewnia realny impuls inwestycyjny również dla podmiotów o niskiej rentowności lub okresowych stratach.³

Wielka Brytania

W Wielkiej Brytanii funkcjonuje jeden z najbardziej rozwiniętych systemów podatkowych zachęt innowacyjnych w Europie, obejmujący zarówno ulgi na działalność badawczo-rozwojową (R&D), jak i dedykowaną ulgę dla twórców gier wideo (Video Games Expenditure Credit – VGEC). Oba instrumenty mają charakter refundacyjny, co oznacza możliwość otrzymania zwrotu gotówkowego (payable credit), gdy przedsiębiorstwo nie posiada wystarczającego zobowiązania podatkowego.

- Ulga badawczo-rozwojowa (R&D Tax Relief / Expenditure Credit)⁴ - Od kwietnia 2024 r. system został uproszczony i połączony w tzw. Merged R&D Scheme, który obejmuje zarówno duże firmy, jak i MŚP. Dla większości przedsiębiorstw (w tym dużych) obowiązuje stawka 20% kwalifikowanych wydatków w formie tzw. Expenditure Credit (RDEC). W praktyce, po opodatkowaniu, efektywny zwrot netto wynosi ok. 15% poniesionych kosztów. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które ponoszą intensywne wydatki B+R (tzn. gdy koszty B+R stanowią co najmniej 30% wszystkich kosztów operacyjnych), obowiązuje tzw. Enhanced R&D Intensive Support. Uprawnia on do zwrotu gotówkowego w wysokości do 14,5% z tzw. surrenderable loss (straty podlegającej odpisowi). Jeżeli przedsiębiorstwo jest rentowne, ulga może zostać wykorzystana jako odliczenie od podatku dochodowego od osób prawnych; jeśli natomiast jest stratne – nadwyżka przekształca się w refundację gotówkową.
- Ulga dla twórców gier (Video Games Expenditure Credit – VGEC)⁵ - Dodatkowo, dla sektora kreatywnego wprowadzono **VGEC**, zastępującą wcześniejszą *Video Games Tax Relief (VGTR)*. Program pozwala na odliczenie lub zwrot **34% kwalifikowanych wydatków produkcyjnych** (do 80% tzw. core expenditure). VGEC ma charakter w pełni refundacyjny – w przypadku braku zobowiązania podatkowego, kwota kredytu może zostać wypłacona przedsiębiorcy w formie gotówki. Ulga obejmuje produkcję gier spełniających kryterium „brytyjskiego certyfikatu kulturowego” (UK cultural test), co ma na celu wspieranie lokalnej branży gier i treści tworzonych w Wielkiej Brytanii.

Francja

(*Crédit d'Impôt Recherche – CIR*) to instrument o charakterze prorozwojowym, który w praktyce pełni funkcję zarówno ulgi podatkowej, jak i narzędzia finansowego. Firmy mogą odliczyć **30% wydatków na badania i rozwój** oraz uzyskać **zwrot gotówkowy** niewykorzystanej ulgi w przypadku braku wystarczającego podatku. Z rozwiązania tego korzystają przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa oraz innowacyjne start-upy (*JEI*), co pozwala im utrzymać ciągłość inwestycji w B+R niezależnie od bieżących wyników finansowych.⁶

³ Bundesfinanzministerium - Forschungszulage

⁴ Research and Development tax relief: the merged scheme and enhanced intensive support - GOV.UK

⁵ Claiming Video Games Expenditure Credits for Corporation Tax - GOV.UK

⁶ Research Tax Credit (RIC) | Entreprendre.Service-Public.fr

Kanada

- **Quebec:** Tax Credit for the Production of Multimedia Titles - 37,5% kosztów pracy;
- **Ontario:** Ontario Interactive Digital Media Tax Credit - 40% kosztów kwalifikowanych;
- **British Columbia:** Interactive Digital Media Tax Credit - do 25% (od 2025);
- **Federalny SR&ED:** przedsiębiorcy prowadzący działalność badawczo-rozwojową mogą otrzymać zwrot gotówkowy w ramach programu SR&ED. Dla małych i średnich spółek (CCPC). Ulga wynosi 35% kosztów kwalifikowanych i ma charakter refundacyjny, co oznacza, że nadwyżka ponad podatek jest wypłacana firmie. Duże przedsiębiorstwa mogą natomiast skorzystać z 15% ulgi niezwrótej.⁷

Australia

Przedsiębiorcy mogą korzystać z ulgi badawczo-rozwojowej R&DTI, której mechanizm ma charakter refundacyjny. Firmy o obrotach poniżej 20 mln AUD otrzymują zwrot gotówkowy w wysokości około 43,5% kosztów kwalifikowanych, co pozwala im finansować działalność innowacyjną nawet w okresach braku zysków. Większe przedsiębiorstwa korzystają z nie-refundowalnej ulgi wynoszącej 8,5–16,5% w zależności od poziomu intensywności wydatków. System ten zapewnia stabilne wsparcie dla firm niezależnie od ich kondycji finansowej i stanowi skuteczny impuls do podejmowania działań B+R⁸.

Polska (obecny stan)

Ulga B+R: 100-200% (bez możliwości zwrotu gotówkowego).

Konkluzja

Polska ma narzędzia, ale są źle dostosowane. Inne kraje mają rozwiązania, które w sposób natychmiastowy uwalniają środki potrzebne do dalszego prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej.

1.3.3 Ulga na ekspansję – rozszerzenie na wydawców gier

Problem

- Ulga działa tylko dla producentów z własnym IP;
- Nie obejmuje wydawców gier, którzy inwestują w portfolio gier innych studiów, i podczas targów i konferencji zagranicznych promują wydawane przez siebie gry.

Postulat

- Rozszerzenie na wydawców gier promujących i finansujących polskie gry;
- Ulgi dla publisherów dystrybuujących wsparcie małym studiom.

⁷ Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) tax incentives - Canada.ca

⁸ Overview of the R&D Tax Incentive | business.gov.au

1.3.4 Podatek u źródła (WHT – Withholding Tax)

Czym jest WHT?

WHT jest to zryczałtowany podatek dochodowy pobierany przez płatników z należności wypłacanych na rzecz zagranicznych rezydentów podatkowych. Obejmuje on m.in. wypłaty z tytułu licencji, dywidend, odsetek i wskazanych usług niematerialnych. Analogiczne rozwiązania funkcjonują w wielu innych krajach, wobec czego polski podmiot udzielający np. licencji na rzecz podmiotu z USA, podlega opodatkowaniu WHT po stronie legislacji USA.

Dlaczego to ważne dla branży gier?

Ze względu na specyfikę branży gier komputerowych, podatek u źródła obejmuje dużą część transakcji realizowanych z zagranicznymi podmiotami, w tym doraźne zakupy licencji lub usług zwykle występujące w podmiotach o rozbudowanych systemach informatycznych oraz podejmujących liczne współprace międzynarodowe. Każda płatność objęta WHT wymaga spełnienia określonych obowiązków administracyjnych w celu zastosowania preferencyjnych zasad opodatkowania.

Zdiagnozowane problemy

1. Wymóg posiadania oficjalnego certyfikatu rezydencji podatkowej w celu zastosowania preferencyjnego opodatkowania WHT

Rzeczywistość: w celu skorzystania z preferencyjnych zasad opodatkowania WHT wynikających z umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (UPO) płatnik ma obowiązek udokumentowania siedziby podatnika dla celów podatkowych uzyskany od podatnika certyfikatem rezydencji. Za certyfikat rezydencji uznaje się wyłącznie oficjalne zaświadczenie wydane przez właściwy organ administracji podatkowej obcego państwa.

Problem: w rzeczywistości biznesowej wymóg posiadania oficjalnego certyfikatu rezydencji powoduje przede wszystkim:

- Istotne utrudnienie rozliczeń, w szczególności w przypadku podatników będących rezydentami podatkowymi państw, w których procedura pozyskania certyfikatu rezydencji jest skomplikowana lub długotrwała - problem dotyczy szczególnie certyfikatów rezydencji wydawanych w Stanach Zjednoczonych Ameryki, które stanowią dla polskiej branży gier bardzo istotny rynek usługodawców i licencjodawców.
- Obciążenie administracyjne związane z koniecznością pozyskiwania, weryfikowania i gromadzenia licznych certyfikatów rezydencji.

Przykład z praktyki: polska spółka nawiązała współpracę z kancelarią prawną z siedzibą w USA, z którą rozlicza się z tytułu usług doradczych w miesięcznych okresach rozliczeniowych. W 2024 roku, na podstawie dostarczonego certyfikatu rezydencji, spółka korzystała z prawa do niepobierania podatku u źródła od należności wypłacanych kancelarii wynikającego z UPO zawartej pomiędzy Polską a USA. W styczniu 2025 r. upłynął okres obowiązywania certyfikatu rezydencji. Także w styczniu 2025 r. zagraniczna kancelaria złożyła wniosek o aktualny dokument, jednak z uwagi na przewlekłość procedury otrzyma go finalnie w sierpniu 2025 r. (w praktyce oczekiwanie na wydanie dokumentu w obcych jurysdykcjach jest bardzo długotrwałym procesem). Wskutek formalnego braku certyfikatu, w okresie od stycznia do sierpnia 2025 r. polska spółka obowiązana jest do zmiany podejścia i potrącania 20% stawki podatku u źródła wynikającej z ustawy.

Postulat:

- Wprowadzenie zmiany normatywnej umożliwiającej potwierdzenie rezydencji podatkowej w ramach oświadczenia własnego zagranicznego podatnika;
- By powyższa zmiana stała się faktycznym ułatwieniem, należy jednocześnie zwolnić płatnika z odpowiedzialności za ewentualną nierzetelność takiego oświadczenia i powstałą wskutek tego zaległość podatkową.

Postulat alternatywny/dodatkowy: ewentualnym ułatwieniem będzie możliwość uwzględniania certyfikatu rezydencji, którego okres obowiązywania już upłynął, na podstawie uzyskania od podatnika oświadczenia o dalszej aktualności zawartych w nim danych.

Cel: celem proponowanej zmiany jest uniezależnienie rozliczeń z zagranicznymi kontrahentami od formalnego wymogu, jakim jest posiadanie wydanego przez organ zagranicznej administracji certyfikatu rezydencji, aktualnego na datę każdej płatności. Zmiana korzystnie wpłynęłaby na rozwój branży gier poprzez przyspieszenie rozliczeń i uelastycznienie współpracy polskich podmiotów z zagranicznymi dostawcami.

2. Brak progu kwotowego w zakresie obowiązków dokumentacyjnych

Rzeczywistość: aktualnie przepisy ustaw o podatku dochodowym nie wprowadzają progu kwotowego w zakresie obowiązku posiadania certyfikatu rezydencji podatkowej oraz dochowania należytej staranności w celu skorzystania z preferencyjnych zasad opodatkowania WHT. W konsekwencji, płatnik ma obowiązek pozyskiwania certyfikatów rezydencji, jak również - w zakresie należytej staranności - oświadczeń rzeczywistego właściciela w ramach każdej transakcji podlegającej WHT, bez względu na kwotę wypłaty. Wskazane obowiązki administracyjne obejmują także doraźne zakupy, zwykle występujące w podmiotach o rozbudowanych systemach informatycznych, takich podmioty z branży gier.

Problem: wskazana wyżej okoliczność stanowi nadmierne obciążenie administracyjne po stronie płatnika przy doraźnych, często zautomatyzowanych rozliczeniach z zagranicznymi usługodawcami i licencjodawcami.

Przykład z praktyki: przy płatnościach za licencję na gotowe assety w postaci obrazu, dźwięku lub obiektu 3D po stronie polskiego podmiotu mogą pojawić się obowiązki związane z rozliczeniem podatku u źródła. Polska spółka nabywa, od różnych dostawców, kilka tego rodzaju licencji w każdym miesiącu. Z uwagi na zautomatyzowaną formę takich zakupów (np. płatność internetową) polski podmiot nie ma możliwości pobrania należnego podatku u źródła. Bez względu na kwotę płatności, polski podmiot musi w tej sytuacji podjąć próbę kontaktu z zagranicznym dostawcą celem pozyskania certyfikatu rezydencji i oświadczenia rzeczywistego właściciela (co z praktycznych przyczyn może być utrudnione), gdyż w innej sytuacji jako płatnik zostanie obciążony kosztem należnego podatku.

Przy zagranicznych podwykonawcach-osobach fizycznych pozyskanie danych do IFT (np. daty i miejsca urodzenia) bywa niewspółmiernie pracochłonne w stosunku do korzyści, nawet przy posiadaniu certyfikatu rezydencji. Absurdem jest też wymóg składania IFT dla nierezydentów otrzymujących nagrody zwolnione z PIT, podczas gdy dla rezydentów w takiej sytuacji nie składa się żadnych informacji.

Postulat: postulujemy wprowadzenie limitu kwotowego transakcji, w zakresie którego stosowanie zasad opodatkowania wynikających z UPO nie wymaga od płatnika wykonania żadnych dodatkowych czynności.

Cel: obecne wymogi dokumentacyjne związane z WHT są zbyt restrykcyjne w stosunku do skali i formy niektórych rozliczeń, które są powszechne w obrocie gospodarczym (nie tylko w branży gier). Celem proponowanej zmiany jest zmniejszenie obciążeń administracyjnych po stronie płatnika związanych z dokonywaniem doraźnych transakcji o niskiej wartości.

3. Niejasny katalog tytułów objętych obowiązkiem badania warunku rzeczywistego właściciela (BO) oraz mechanizmem pay and refund

Rzeczywistość: aktualnie objaśnienia podatkowe z 3 lipca 2025 r. dotyczące stosowania tzw. klauzuli rzeczywistego właściciela dla celów podatku u źródła niekonsekwentnie wskazują katalog należności, których dotyczy badanie warunku rzeczywistego właściciela. Z jednej strony, z treści objaśnień wynika, że warunek powinien być ograniczony do tzw. płatności biernych (licencje, dywidendy, odsetki). Z drugiej strony objaśnienia wskazują także, że dotyczy on katalogu tytułów wymienionych w art. 21 ust. 1 pkt 1 ustawy o CIT oraz w art. 29 ust. 1 pkt 1 ustawy o PIT. Katalogi tytułów wymienione na gruncie tych regulacji są jednak szersze i nie ograniczają się do należności licencyjnych, dywidend i odsetek. Ponadto należy zauważyć, że odwołanie do katalogu tytułów wskazanych w ww. przepisach znajduje się także w art. 26 ust. 2e ustawy o CIT oraz art. 41 ust 12 ustawy o PIT, które regulują tzw. pay and refund, tj. specjalny mechanizm poboru podatku u źródła.

Problem: w świetle treści objaśnień podatkowych nie jest obecnie jasne, czy warunek rzeczywistego właściciela, jak również w związku z tym obowiązek stosowania zasady pay and refund, powinien mieć zastosowanie do tytułów, które nie stanowią licencji, dywidend i odsetek, takich jak:

- **należności z tytułu sprzedaży praw autorskich,**
- **należności z tytułu działalności wykonywanej osobiście** (przychody z tyt. umowy zlecenia i o dzieło, przychody otrzymywane przez osoby należące do składu organów stanowiących osób prawnych),
- **należności z tytułu najmu środków transportu lub urządzeń przemysłowych.**

Należy zauważyć, że do wymienionych wyżej należności co do zasady zastosowanie mają przepisy UPO dotyczące zysków przedsiębiorstw, zysków majątkowych lub wolnych zawodów i najczęściej podlegają w całości opodatkowaniu w kraju, w którym podatnik ma miejsce zamieszkania lub siedzibę.

Postulat: postulujemy zmianę normatywną polegającą na wprowadzeniu konkretnego katalogu tytułów, których dotyczy warunek rzeczywistego właściciela oraz obowiązek poboru podatku zgodnie z mechanizmem pay and refund. Katalog ten powinien być zamknięty i obejmować wyłącznie należności licencyjne, odsetki i dywidendy.

Cel: celem proponowanej zmiany jest wprowadzenie pewnego i uzasadnionego katalogu tytułów objętych obowiązkiem badania warunku BO oraz mechanizmem pay and refund. Pomoże to ograniczyć obowiązki administracyjne po stronie płatnika oraz wyjaśni wątpliwości interpretacyjne.

4. Próby negocjowania nowej umowy z USA lub ratyfikowania uzgodnionej umowy

Problem: obowiązująca umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania ze Stanami Zjednoczonymi z 1974 roku zawiera archaiczne zapisy i jest niekorzystna dla polskich podatników uzyskujących dochody w USA - stawka podatku dla należności licencyjnych wypłacanych na rzecz polskiego podmiotu wynosi 10%, podczas gdy w 2013 r. uzgodniona została i podpisana nowa umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania określająca podatek od należności licencyjnych w wysokości 5%. Do dnia sporządzenia raportu, umowa z 2013 r. nie została ratyfikowana przez Kongres USA.

Określona w obecnie obowiązującej umowie z 1974 r. stawka podatku jest wysoka w porównaniu z poziomem opodatkowania wynikających z wielu umów zawieranych między krajami w późniejszym okresie.

Postulat: aby wspierać polskich podatników, w szczególności z branży gier (która uzyskuje znaczną część przychodów od podmiotów z USA), Polska przez odpowiednie Ministerstwa, powinna wnieść o negocjację nowej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania lub ratyfikację umowy z 2013 roku.

5. Odliczenie WHT

Obowiązujący na gruncie polskich przepisów podatkowych system odliczenia podatku WHT (określony w art. 20 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych - ustawa o CIT) przewiduje, że podatnicy osiągający dochody (przychody) podlegający opodatkowaniu poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w rozliczeniu za rok podatkowy mogą odliczyć kwotę równą podatkowi zapłaconemu w obcym państwie.

Problem: podatek zapłacony za granicą może zostać odliczony od podatku zapłaconego w Polsce jedynie w roku podatkowym, w którym podatnik osiągnął odpowiednie przychody, od których pobrany został WHT. Ponadto, podatek dochodowy zapłacony za granicą nie może stanowić kosztów uzyskania przychodów w Polsce. W praktyce mogą zdarzyć się sytuacje, gdy podatnik nie ma możliwości rozliczenia całej kwoty pobranego WHT z podatkiem należnym w kraju rezydencji - Polsce w jednym roku podatkowym.

Postulat: wprowadzenie zmiany normatywnej umożliwiającej odliczenie WHT przez okres przedawnienia zobowiązania podatkowego tj. okres 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym upłynął termin płatności podatku wyliczonego od przychodu, z wypłaty którego pobrany był w obcej jurysdykcji WHT.

Postulat alternatywny/dodatkowy: w celu uniknięcia nieadekwatnego obciążenia podatkowego zagranicznych operacji polskich przedsiębiorców, podatnik powinien mieć możliwość rozpoznania nieodliczonej części WHT w swoich kosztach uzyskania przychodów.

1.3.5 Podatek od zysków kapitałowych z tytułu sprzedaży akcji

Obecny stan

Obecnie, poziom opodatkowania dochodów z tytułu transakcji kapitałowych, w tym zbycia akcji na giełdzie, jest stały i wynosi 19%, niezależnie od tego, jak długo akcje te były w posiadaniu zbywcy.

Problem: stawka podatkowa dla inwestorów (zwłaszcza indywidualnych) mających na celu długoterminowe lokowanie kapitału w akcje spółek giełdowych jest stosunkowo wysoka i nie stanowi zachęty do lokowania kapitału prywatnego w rynek kapitałowy.

Dodatkowo, polski system podatkowy nie różnicuje stawek ze względu na to, jak długo akcje te były w posiadaniu zbywcy przed sprzedażą. W konsekwencji, akcjonariusze nastawieni na długoterminowe inwestycje są opodatkowani tak samo jak podmioty nastawione przede wszystkim na spekulację, których działania niejednokrotnie prowadzą do wahań cen akcji, a także sztucznego pogłębiania trendów wzrostowych lub spadkowych.

Postulat: wprowadzenie zmiennej stawki opodatkowania (przykładowo w granicach 10-25%) dochodów z tytułu sprzedaży akcji, gdzie:

- wyższa stawka miałaby zastosowanie, jeżeli akcje były trzymane przed sprzedażą przez krótki okres;
- im dłużej akcje byłyby posiadane przed sprzedażą, tym niższa stawka miałaby zastosowanie.

Cel: zmiana ta premiowałaby inwestorów długoterminowych, którzy przyczyniają się do stabilności cen akcji spółek, poprzez zastosowanie dla nich niższej stawki podatkowej. Podmioty nastawione na krótkoterminową spekulację (np. grające na spadek kursu) płaciłyby natomiast efektywnie wyższe podatki od dochodów z tytułu zbycia akcji.

Wprowadzenie zachęt fiskalnych, takich jak preferencyjne opodatkowanie dla inwestorów długoterminowych, przyczyni się do kreowania stabilnego, długoterminowego akcjonariatu obywatelskiego.

Dzięki temu inwestowanie w akcje spółek stanowiłoby dla obywateli bardziej atrakcyjną formę lokowania nadwyżek finansowych oraz gromadzenia oszczędności, naturalnie stymulując inwestorów do wyboru spółek o solidnym potencjale wzrostowym i realistycznym horyzoncie osiągania zysków, a także stanowiąc jeden z elementów zabezpieczenia emerytalnego, co jest standardem w rozwiniętych kapitałowo krajach.

Zmiana ta może mieć także wpływ na przesunięcie części kapitału prywatnego, obecnie lokowanego w aktywach nieruchomościowych, na rynek kapitałowy.

Z perspektywy spółek z branży gamedev natomiast, ułatwi to efektywne pozyskiwanie kapitału, niezbędnego do finansowania produkcji gier i ekspansji, a jednocześnie wpłynie na zapewnienie większej stabilności cen akcji.

Dla porównania: preferencyjne zasady opodatkowania dochodów ze zbycia udziałów / akcji zostały przewidziane m.in. w Szwajcarii (zwolnienie) czy w Belgii (wg stawki 10% i ze zwolnieniem dla mniejszych inwestorów), przy czym z tych preferencji wyłączono podmioty zajmujące się działalnością inwestycyjną w sposób profesjonalny. Mechanizmy różnicujące sposób opodatkowania dochodów ze zbycia akcji ze względu na czas ich posiadania zostały wprowadzone m.in. w USA, Słowenii, Czechach.

1.4 Certyfikacja i standardy

1.4.1 Certyfikacja B+R – potrzeba jasnych kryteriów

Problem: pomimo rosnącego znaczenia ulgi B+R oraz coraz częstszego uznawania działalności twórczej studiów gier komputerowych za działalność badawczo-rozwojową, w praktyce **brakuje jednolitego systemu certyfikacji i jasnych kryteriów potwierdzających taki status**. Obecnie żaden organ publiczny nie wydaje wiążącego potwierdzenia, że dana działalność lub projekt faktycznie spełnia kryteria B+R.

W konsekwencji

- interpretacje podatkowe wydawane przez organy podatkowe mają **charakter indywidualny i niezobowiązujący oraz mogą zostać podważone w toku kontroli. Jednocześnie podatnicy w celu ochrony prawnopodatkowej powinni występować dla każdej kolejnej inicjatywy produkcyjnej o kolejną interpretację dotyczącą tej konkretnej inicjatywy,**
- urzędy skarbowe mogą **weryfikować zasadność rozliczeń B+R dopiero po kilku latach,** często już po wykorzystaniu środków lub po zamknięciu projektów,
- w procesach oceny (zarówno podatkowych, jak i grantowych) **brakuje ekspertów branżowych,** którzy rozumieliby specyfikę procesów twórczych w gamedevie i innych sektorach kreatywno-technologicznych.

W efekcie studia gier, mimo faktycznie prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, działają w warunkach niepewności interpretacyjnej — nie wiedząc, czy w razie kontroli ich działania zostaną uznane za B+R. Taki stan rzeczy **zniechęca do korzystania z ulgi B+R i dotacji na działalność B+R co w konsekwencji ogranicza innowacyjność branży.**

Obecne przepisy nie przewidują żadnego narzędzia weryfikacji lub certyfikacji działalności badawczo-rozwojowej przed jej rozpoczęciem lub w trakcie trwania projektu. Przedsiębiorca nie ma możliwości uzyskania urzędowego potwierdzenia, że planowany zakres działań — np. opracowanie nowej gry, silnika czy technologii — zostanie uznany za prace rozwojowe w rozumieniu ustawy.

Brak takiego systemu prowadzi do:

- niejedności interpretacyjnej pomiędzy różnymi organami (KIS, urzędy skarbowe, NCBiR, PARP),
- ryzyka wstecznego zakwestionowania rozliczeń podatkowych,
- oraz konieczności dublowania dokumentacji i uzasadnień przy każdym nowym projekcie.

Ponadto definicje działalności B+R stosowane przez różne instytucje (Ministerstwo Finansów, NCBiR) nie są w pełni spójne, co dodatkowo utrudnia przedsiębiorcom stosowanie przepisów.

Postulat: zasadne byłoby stworzenie jasnych wytycznych klasyfikujących tworzenie i utrzymanie gier komputerowych jako działalności badawczo-rozwojowej – szerzej opisane w postulatcie “B. Ulga B+R - definicja i dostosowanie do gier”.

Alternatywnie postuluje się stworzenie jednolitego, sektorowego systemu certyfikacji działalności B+R, który pozwoliłby przedsiębiorstwom uzyskać formalny, uznawany przez wszystkie instytucje publiczne dokument potwierdzający, że określony projekt lub proces ma charakter badawczo-rozwojowy.

1.4.2 Transparentne kryteria oceny w programach wsparcia

Problem: w programach dotacyjnych często brakuje jasnych, obiektywnych kryteriów. Ocena jest uznaniowa, trudna do przewidzenia. Kompetencje oceniających projekty są wątpliwe (nie znają branży lub nie są praktykami branży). Duża liczba projektów przypadająca na jednego oceniającego prowadzi do nierzetelnych ocen. Jednocześnie wnioski dotacyjne są na tyle skomplikowane, że często przedsiębiorcy muszą posłkować się zewnętrznymi doradcami.

Postulowane standardy oceny

1. Jasne kryteria merytoryczne:

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- Publikacja **szczegółowych kryteriów** przed naborem;
- **Punktacja jawna** i zrozumiała (np. "innowacyjność: 0-20 pkt, wykonalność: 0-30 pkt");
- **Definicje** kluczowych pojęć - faz produkcyjnych (prototyp, vertical slice, alfa, beta, etc.);
- **Słowniczek pojęć branżowych**:
 - PROTOTYP (Proof of Concept): Wczesna wersja pokazująca podstawową mechanikę;
 - VERTICAL SLICE: Kompletny wycinek gry w docelowej jakości;
 - ALFA: Gra z wszystkimi głównymi funkcjami, ale niepełna;
 - BETA: Gra prawie ukończona, w fazie testów;
 - GOLD: Gra gotowa do wydania.

2. Kompetencje oceniających:

- **Oceniający** to praktycy branżowi z doświadczeniem w różnych skalach produkcyjnych (A, AA, AAA);
- **Doświadczenie w produkcji gier** komercyjnych (nie tylko teoretyczne);
- **Duża pula jurorów** - rozsądne obciążenie jednego jurora (maksymalnie kilkanaście projektów do oceny);
- **Deklaracja konfliktu interesów**.

3. Proste i przejrzyste wnioski dotacyjne, dla których zasady nie zmieniają się w trakcie trwania konkursu.

4. Transparentność decyzji:

- **Szczegółowe uzasadnienia** odrzuceń (nie tylko "projekt nie spełnia kryteriów");
- **Punktacja z podziałem na kryteria** (np. "innowacyjność: 12/20, wykonalność: 25/30");
- **Możliwość wglądu** w arkusze ocen;
- **Anonimizowane statystyki** (ile projektów w jakim przedziale punktowym).

5. Mechanizm poprawek i odwołań:

- **Możliwość poprawy** projektu zamiast definitywnego odrzucenia;
- **System wyjaśnień** - wnioskodawca może zadać pytania o uzasadnienie;
- **Procedura odwoławcza** w przypadku oczywistych błędów merytorycznych do organu nadzorującego instytucje przyznającą dofinansowanie;
- **Procedura zaskarżenia** do sądów administracyjnych na wzór procedury zaskarżenia w przypadku interpretacji indywidualnych.

Zastosowanie

Te zasady powinny być **obligatoryjne dla WSZYSTKICH programów wsparcia** gamedev:

- Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego (MKiDN),
- NCBiR (Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- PARP (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości),
- Instytut Przemysłów Kreatywnych (IPK),
- Fundusze unijne i krajowe.

1.4.3 Rada Ekspercka ds. Gier Wideo

Postulat: powołanie **stałej Rady Eksperckiej** przy ministerstwie lub agencji (np. NCBR, MKiDN).

Skład:

- praktycy branży (deweloperzy, publisherzy, inwestorzy),
- eksperci akademicki (badacze gamedevu, prawa, ekonomii),
- przedstawiciele organizacji branżowych.

Rola:

- organ doradczy dla polityk publicznych,
- opiniowanie projektów ustaw i rozporządzeń,
- monitorowanie trendów międzynarodowych,
- rekomendacje dla rządu.

Analogie międzynarodowe:

- **UK:** UK Games Fund Advisory Board,
- **Francja:** Conseil consultatif du jeu vidéo (przy CNC),
- **Niemcy:** Beirat des Games-Standort Deutschland.

1.5 Edukacja i kadry

Problem: polska branża gier starzeje się. Małe i średnie studia nie mogą sobie pozwolić na przyjmowanie osób z niskim doświadczeniem (junior):

- **koszt szkolenia:** Senior musi poświęcić 30-50% czasu na szkolenie juniora,
- **brak przychodów:** Junior przez pierwsze 6-12 miesięcy nie generuje wartości,
- **presja projektowa:** W małym zespole każda osoba musi być produktywna.

Efekt: Brak napływu młodych, starzejąca się kadra, w dłuższej perspektywie – kryzys kadrowy.

Postulowane rozwiązania

1. Dofinansowanie stanowisk juniorskich/stażowych

Model: nie płatność dla stażysty, ale **refundacja dla firmy/mentora**.

Jak to miałyby działać:

- studio przyjmuje juniora na 12 miesięcy,
- otrzymuje wsparcie:
 - dofinansowanie wynagrodzenia juniora (np. 50% przez 6 miesięcy),
 - dofinansowanie czasu seniora-mentora (np. 5000 zł/mies. przez 12 miesięcy).
- efekt:
 - studio może pozwolić sobie na szkolenie,
 - junior dostaje realne doświadczenie,
 - branża ma napływ młodych.

Inspiracje międzynarodowe:

- **Francja:** Contrats de professionnalisation - wsparcie dla firm szkolących,
- **Niemcy:** Ausbildung - państwowy system praktyk zawodowych.

2. Współpraca z Ministerstwem Edukacji:

- **akademie/programy szkoleniowe** z certyfikacją,
- **koordynacja z uczelniami** (ścieżki prowadzące bezpośrednio do zatrudnienia),
- **praktyki zawodowe** włączone w program studiów.

Model duński: w Danii jest National Center for Computer Games (DADIU) – program, gdzie studenci z różnych uczelni wspólnie tworzą gry. Absolwenci są gotowi do pracy od pierwszego dnia.

1.6 Promocja i obecność międzynarodowa

1.6.1 Wsparcie międzynarodowe – polski pawilon na targach

Problemy:

- brak polskich stoisk na największych targach gamedev (lub bardzo słaba prezencja),
- brak przedstawicieli rządu na branżowych eventach,
- inne kraje aktywnie promują swoje branże gier (Kanada, Francja, Niemcy, Holandia),
- brak polskiego stoiska na Gamescom (największe targi gier w Europie, Kolonia).

Dlaczego to ważne?

Targi to nie tylko stoisko wystawowe. To przede wszystkim:

- **networking:** spotkania z wydawcami, inwestorami, potencjalnymi partnerami,
- **visibility:** budowanie świadomości marki "Polish Games",
- **deal-making:** większość kontraktów zawiera się na targach lub dzięki kontaktom tam nawiązanym.

Przykłady z innych krajów

Kanada:

- wielkie stoisko narodowe na GDC (Game Developers Conference),
- przedstawiciel rządu obecny na targach,
- misje gospodarcze organizowane przez władze prowincji.

Francja:

- duży pawilon na wszystkich głównych targach,
- wsparcie CNC (Centre national du cinéma) dla wystawiających się firm,
- organizacja French Touch w gamedevu.

Niemcy:

- program games:net Berlin Brandenburg,
- wsparcie federalne i landowe dla uczestnictwa w targach,
- Game Germany - marka narodowa.

Polska:

- pojedyncze firmy na własną rękę,
- stoisko Fundacji Indie Games Polska na targach PAX,
- brak wspólnych stoisk/pawilonów narodowych promujących gry oraz branżę, a nie instytucje,
- Brak przedstawicieli rządu.

Postulowane działania

1. Targi i eventy:

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- **finansowanie stoisk narodowych** na: Gamescom (Niemcy), GDC (USA), PAX (USA), Tokyo Game Show (Japonia),
- **dofinansowanie wyjazdów biznesowych** (nie tylko stoiska wystawowe, ale też bilety wstępu, podróz, noclegi),
- **wsparcie dla eventów networkingowych** (przyjęcia, spotkania B2B),
- **stałe finansowanie** polskich pawilonów (nie ad hoc, ale programowe).

2. Obecność rządowa:

- **przedstawiciele rządu/administracji** na kluczowych eventach,
- **rozważenie przedstawicielstwa branży w USA** (np. Seattle – hub gamedev w USA),
- **misje gospodarcze** skoncentrowane na networkingu i biznesie (nie turystyka).

3. Wsparcie krajowe:

- **wsparcie dla organizatorów** krajowych konferencji:
 - **Digital Dragons** (Kraków) - jedna z większych konferencji w Europie,
 - **Game Industry Conference** (Poznań),
 - **Promised Land Art Festival** (Łódź),
- **program misji gospodarczych** dla gamedevu.

4. Branding:

- **promowanie Polski** jako miejsca do tworzenia gier,
- **budowanie marki "Polish Games/Games from Poland"** (jak "Made in France" czy "German Engineering"),
- **kampanie międzynarodowe** pokazujące polskie sukcesy.

Przykład sukcesu

Finnish Game Jam / Aalto University (Finlandia): Finlandia aktywnie promuje się jako "gamedev nation". Efekt: Supercell, Rovio (Angry Birds), Remedy Entertainment to globalne marki. Kraj 5,5 mln mieszkańców ma gigantyczny wpływ na branżę.

Polska może to zrobić lepiej – mamy już CD Projekt RED, 11 bit Studios, Techland, CI Games, Flying Wild Hog, The Astronauts i wiele innych. Brakuje tylko systemowego wsparcia.

1.6.2 Soft power – gry jako narzędzie dyplomacji kulturowej

Postulat: uznanie gamedevu jako narzędzia kultury i promocji Polski w świecie.

Dlaczego gry to soft power?

- **zasięg:** Polskie gry docierają do setek milionów osób na całym świecie,
- **zaangażowanie:** Gracz spędza dziesiątki/setki godzin w świecie gry – głębokie zaangażowanie w kulturę,
- **wpływ na percepcję:** "Wiedźmin" zrobił więcej dla postrzegania Polski niż wszystkie kampanie promocyjne razem wzięte.

Przykład: po premierze "Wiedźmina 3" (2015):

- wzrost zainteresowania Polską jako kierunkiem turystycznym,
- wzrost zainteresowania językiem polskim,
- wzrost pozytywnego postrzegania Polski w świecie.

Porównanie z innymi formami kultury

- **film:** "Zimna Wojna" – doskonały film, nominacja do Oscara; zasięg: miliony widzów,
- **gry:** "Wiedźmin 3" – 50+ milionów sprzedanych kopii, setki milionów graczy (z uwzględnieniem piractwa i udostępnień).

Jak to wykorzystać?

- włączenie gamedevu do strategii dyplomacji kulturowej,
- wsparcie dla gier prezentujących polską kulturę i historię,
- wykorzystanie sukcesów w promocji Polski za granicą.

1.7 Własność intelektualna (IP) – zatrzymać IP w Polsce

1.7.1 Problem odpływu IP

Diagnoza

Polska ryzykuje stanie się **krajem outsourcingu** – robimy gry dla innych, ale prawa własności odpływają za granicę.

Mechanizm problemu

MODEL OUTSOURCINGU:

Studio polskie → tworzy grę → dla zagranicznego wydawcy

↓

IP należy do wydawcy zagranicznego

↓

Zyski płyną za granicę

↓

Polska dostaje tylko wynagrodzenie za pracę

MODEL WŁASNEGO IP:

Studio polskie → tworzy grę → własne IP → wydaje grę samodzielnie

↓

IP pozostaje w Polsce

↓

Zyski zostają w Polsce

↓

Możliwość budowania francyz

Przykłady

- **Pozytywne (IP w Polsce):**
 - CD Projekt RED - "Wiedźmin", "Cyberpunk 2077",
 - 11 bit studios - "This War of Mine", "Frostpunk",
 - Techland - "Dying Light".
- **Negatywne (IP za granicą):**
 - dziesiątki polskich studiów pracujących dla EA, Ubisoft, Activision,
 - polska branża work-for-hire (duża część rynku),
 - IP od razu sprzedawane zagranicznym wydawcom w zamian za finansowanie.

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

Postulowane rozwiązania

1. System ulg i zachęt:

- preferencje dla zachowania IP w kraju vs sprzedaż zagranicznym wydawcom, przykład: bonifikaty przy ubieganiu się o dotacje dla firm z IP w Polsce,
- rabaty podatkowe za inwestycje w polskie IP, model kanadyjski: Zwrot 30% kosztów produkcji jeśli IP pozostaje w Kanadzie.

2. Zachęty dla inwestorów:

- **niższe podatki** dla długoterminowych inwestycji w polskie IP, przykład: preferencyjne stawki capital gains tax dla inwestorów posiadających udziały/akcje przez dłuższy okres - propozycja szczegółowo opisana powyżej w części II. ULGI PODATKOWE, punkt F.,
- **wyższe podatki** dla spekulantów (krótkoterminowe flipy), przykład: podwyższony podatek dla inwestorów posiadających udziały/akcje przez krótszy okres – propozycja szczegółowo opisana powyżej w części II. ULGI PODATKOWE, punkt F.

Cel strategiczny

Budowa **silnej polskiej własności intelektualnej** = budowa **marek międzynarodowych** = **długoterminowa wartość** dla polskiej gospodarki.

Tak jak w przemyśle filmowym zależy nam, żeby polskie filmy były polskie (nie tylko kręcone w Polsce, ale i produkowane przez polskie firmy), tak w gamedevie powinniśmy chronić polskie IP.

1.8 Informacja i transparentność

Problemy:

- **brak centralnego źródła informacji** o dostępnych programach wsparcia,
- **informacje rozproszone** po wielu instytucjach:
 - MKiDN (Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego),
 - MF (Ministerstwo Finansów),
 - MRiT (Ministerstwo Rozwoju i Technologii),
 - PARP,
 - NCBiR,
 - IPK,
 - PFRON,
 - Fundusze unijne (FENG, POLiŚ, etc.),
- **brak edukacji** o możliwościach podatkowych/dotacyjnych,
- **małe studia nie wiedzą**, z czego mogą skorzystać.

Efekt

Studio małe/średnie:

- nie wie o istnieniu programu X,
- nie wie, jak aplikować do programu Y,
- nie wie, że może skorzystać z ulgi Z,
- traci czas szukając informacji,
- płaci konsultantom za wyjaśnienie (koszt!).

Postulowane rozwiązania

1. Portal/baza wiedzy – „Jeden punkt kontaktu”

Propozycja: Portal typu **gamedev.gov.pl** agregujący wszystkie informacje:

STRUKTURA PORTALU:

→ DLA STARTU

- Dotacje dla prototypów
- Programy akceleryacyjne
- Finansowanie seed

→ DLA ROZWOJU

- Dotacje produkcyjne
- Ulgi podatkowe (B+R, IP Box)
- Programy ekspansji

→ DLA DUŻYCH STUDIÓW

- Ulgi inwestycyjne
- Programy eksportowe
- Wsparcie zatrudnienia

→ KALKULATOR

- Wpisujesz: wielkość firmy, etap projektu, typ działalności
- Dostajesz: listę programów, z których możesz skorzystać

→ BAZA WIEDZY

- instrukcje krok po kroku,
- przykładowe wnioski,
- FAQ,
- kontakt do ekspertów.

Inspiracje

- UK: Enterprise Europe Network – jeden punkt kontaktu dla firm,
- Francja: CNC.fr – wszystko o wsparciu dla branży audiowizualnej i gier,
- Niemcy: Games-Foerderung.de – portal o wsparciu dla gamedevu.

2. Edukacja:

- **webinary** bezpłatne, regularne, każdy na inny temat:
 - "IP Box dla gamedevu - jak to działa?",
 - "Ulga B+R krok po kroku" o "Jak aplikować do CRPK/IPK",
- **materiały edukacyjne:**
 - poradniki PDF,
 - filmy instruktażowe,
 - case studies (studia opowiadają o swoich doświadczeniach,
- **szkolenia stacjonarne** w głównych miastach (Warszawa, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk).

3. Koordynacja:

- **rola koordynacyjna** jednej instytucji (np. IPK lub nowa agencja),
- **jeden punkt kontaktu** – nie musisz wiedzieć, do którego ministerstwa iść,
- **case manager** – osoba prowadząca firmę przez proces (dla większych projektów)

Tak jak ZUS ma jeden portal (zus.pl) gdzie wszystko jest w jednym miejscu, tak branża gamedev potrzebuje jednego miejsca z wszystkimi informacjami o wsparciu.

1.9 Pozostałe kwestie

1.9.1 Gry edukacyjne

Problem: dofinansowanie z Ministerstwa Edukacji było **źle skalkulowane** – kwoty za niskie w stosunku do realnych kosztów produkcji gry edukacyjnej.

Przykład: produkcja dobrej gry edukacyjnej: 500 tys. – 2 mln zł. Dostępne dofinansowanie: 100-200 tys. zł. Efekt: albo słabe jakościowo gry, albo brak zainteresowania programem.

Postulat: dedykowane programy dla gier edukacyjnych z realistycznymi budżetami.

1.10 Podsumowanie i wnioski końcowe

Kluczowe tezy

1. Polska branża gier to strategiczny sektor gospodarki i kultury, wymagający dedykowanego podejścia – podobnie jak przemysł filmowy.

2. Obecne narzędzia wsparcia istnieją, ale są źle dostosowane do realiów branży:

- IP Box: dobre narzędzie, ale ograniczone brakiem rozliczeń międzyokresowych oraz w przyszłości potencjalnie ograniczone wymogiem 3 etatów,
- ulga B+R: potężne wsparcie, ale niejasna definicja i niemożność skorzystania bez zysku,
- IPK: jedyny dedykowany program, ale z problemami strukturalnymi.

3. Główne problemy do rozwiązania:

- **dostosowanie do cykli produkcyjnych** – gry powstają latami, nie miesiącami i są projektami o dużej złożoności,
- **konkurencyjność międzynarodowa** – inne kraje (Kanada, Francja, UK) oferują lepsze warunki,
- **odpływ IP** – ryzyko zostania krajem outsourcingu,
- **brak transparentności** – małe studia nie wiedzą, z czego mogą skorzystać.

4. Nie chodzi o "więcej pieniędzy", ale o "lepsze narzędzia":

- jasne, przewidywalne zasady,
- dostosowane do realiów branży,
- proste w aplikowaniu,
- oparte na ekspertyzie branżowej.

Korzyści z realizacji postulatów

1. Dla branży:

- możliwość planowania długoterminowego,
- konkurencyjność na rynku międzynarodowym,
- zachowanie i rozwój polskiej własności intelektualnej,
- przyciągnięcie inwestycji.

2. Dla Polski:

- rozwój sektora strategicznego gospodarki,
- utrzymanie i rozwój miejsc pracy (obecnie ~10 tys. osób bezpośrednio, 30+ tys. pośrednio),
- eksport kultury i wartości (soft power),
- wpływy podatkowe (branża generuje miliardy złotych rocznie),
- wizerunek Polski jako tech hub.

3. Dla budżetu państwa:

- Większość postulatów to **nie dodatkowe wydatki, ale lepsza konstrukcja istniejących narzędzi:**

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- IP Box: zmiana warunków (bez kosztu budżetowego),
- Ulga B+R: jaśniejsza definicja (bez kosztu budżetowego),
- Wydatki rzeczywiste:
- program dotacyjny na zasadzie Gamelnn,
- fundusz rotacyjny: samofinansujący się w dłuższej perspektywie,
- dofinansowanie IPK: już istnieje, wymaga reorganizacji,
- wsparcie targów: rzędu kilku milionów złotych rocznie

Zwrot z inwestycji

Według danych z Kanady: **1 CAD wsparcia dla gamedevu generuje 3-5 CAD PKB.**

Apel do rządu

Polska ma **unikalną szansę** stać się jednym z największych zagłębi tworzenia gier na świecie:

- mamy **talenty** (programiści, artyści, designerzy),
- mamy **sukcesy** (Wiedźmin, Dying Light, This War of Mine),
- mamy **reputację** (Polish Games = jakość),
- mamy **infrastrukturę** (studia, uczelnie, eventy).

Brakuje nam **systemowego, długoterminowego wsparcia** dostosowanego do realiów branży. **Nie powtórzymy błędów lat dwutysięcznych, kiedy nasza branża IT wyemigrowała do Irlandii i Holandii z powodu lepszych warunków podatkowych.**

Działajmy teraz, póki jeszcze jesteśmy liderami.

2. Legislacja

Raport sporządzili:

Autor główny

Michał Pękała

Współautorzy

Michał Czarnuch

Jakub Kowal

Paweł Kaźmierczyk

Paweł Kubicki

W prekonsultacjach udział wzięli:

Piotr Bajraszewski, Kamila Dulcka, Aleksandra Janczuk, Ewelina Jarosz-Zgoda, Jakub Jurowicz, Paula Mackiewicz-Armstrong, Jacek Markowski, Kinga Palińska, Michał Pękała, Michał Skrzywanek, Przemysław Stański, Jakub Strzelecki, Aleksy Uchański, Michał Wach, Jan Wosiura, Jakub Zalewski

2.1 Podsumowanie

W związku z dynamicznym rozwojem sektora gier wideo w Polsce i jego rosnącym znaczeniem dla gospodarki kreatywnej pragniemy zaproponować **pakiet zmian legislacyjnych w obszarach prawa autorskiego, podatkowego i prawa zatrudnienia, mający na celu usunięcie barier regulacyjnych, które hamują potencjał branży**. Zmiana nieadekwatnych do współczesnych realiów branży przepisów powinna zapewnić warunki umożliwiające pełne wykorzystanie potencjału jednego z najbardziej innowacyjnych i najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki cyfrowej.

Zakres zmian

W obszarze **prawa autorskiego** proponowane zmiany obejmują:

- zmianę wymogu zachowania formy pisemnej na formę dokumentową przy przenoszeniu autorskich praw majątkowych oraz udzielaniu licencji wyłącznej; oraz
- wydłużenie maksymalnego okresu licencji na czas określony ponad 5 lat oraz wydłużenie okresu, w którym nabywca praw autorskich jest zobowiązany do rozpowszechnienia utworu.

Propozycja związana z formą oświadczeń woli dostosuje regulacje prawne do potrzeb realiów pracy zdalnej i międzynarodowej współpracy projektowej. Umożliwi szybsze i bardziej elastyczne zawieranie umów, co jest szczególnie istotne dla małych studiów i freelancerów działających w modelu projektowym.

Wydłużenie maksymalnego okresu licencji na czas określony oraz okresu, w którym nabywca praw jest zobowiązany do rozpowszechnienia utworu, jest uzasadnione potrzebą zabezpieczenia utworów, które powstają w toku wieloletnich produkcji jako elementy składowe większego utworu (takich jak np. rozbudowane gry wideo typu AA / AAA). Dzięki temu zwiększy się stabilność inwestycyjna związana z podobnymi projektami, a ryzyko utraty praw do elementów gry w trakcie jej powstawania (powodujące także negatywne skutki po stronie samych twórców) zostanie zminimalizowane. Rozwiązanie zwiększy także atrakcyjność prawa polskiego jako systemu prawnego wybieranego w obrocie międzynarodowym.

Wprowadzenie tych zmian wzmocni konkurencyjność polskiej branży zarówno na rynku europejskim, jak i globalnym. Polskie podmioty w szczególności zyskają możliwość oferowania warunków współpracy porównywalnych do tych, które obowiązują przede wszystkim w krajach anglosaskich, eliminując obecne ograniczenia mogące zniechęcać inwestorów i partnerów zagranicznych. Przejrzyste i nowoczesne regulacje zwiększą wiarygodność polskich studiów w oczach wydawców i funduszy inwestycyjnych, co przełoży się na wzrost liczby projektów realizowanych z udziałem zagranicznego kapitału.

W obszarze **prawa podatkowego** proponowane zmiany obejmują:

- ułatwienie profesjonalizacji i finansowania działalności twórczej poprzez zmianę istniejącego przepisu o zwolnieniu podatkowym dla wkładu w postaci autorskich praw majątkowych do programu komputerowego na zwolnienie obejmujące autorskie prawa majątkowe do utworów,
- dostosowanie zasad ustalania warunków akcyjnych programów motywacyjnych do praktyki rynkowej,
- wpisanie produkcji gier komputerowych i oprogramowania w dziale dotyczącym działalności badawczorozwojowej w ramach aktualizacji PKWiU,
- uwzględnienie honorariów autorskich w zakresie minimalnego wynagrodzenia za pracę.

Proponowane zmiany podatkowe to nie tylko wsparcie pracodawców w skutecznym pozyskiwaniu nowych współpracowników, ale również wzrost z wpływów podatkowych dla Skarbu Państwa. Zniesienie podatku od aportu praw autorskich zachęci do formalizacji działalności i zakładania spółek prawa handlowego, co skutkuje przeniesieniem działalności z obszaru opodatkowania osób fizycznych (PIT) do obszaru podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). To z kolei poprawi transparentność finansową i ułatwi kontrolę podatkową. Wzrost liczby ukończonych projektów, zwiększenie ich wartości oraz skuteczniejsze pozyskiwanie finansowania będą generować dodatkowe przychody z VAT i PIT od wynagrodzeń.

Propozycja włączenia honorariów autorskich do podstawy minimalnego wynagrodzenia pozwoli zlikwidować obecny niepraktyczny podział wynagrodzeń i umożliwi nawet najmniej zarabiającym pracownikom korzystanie z 50% kosztów uzyskania przychodu.

Jednocześnie większe wykorzystanie ulg badawczo-rozwojowych przez rzeczywistych beneficjentów, jakimi są twórcy i studia prowadzące prace twórcze, pozwoli nie tylko na bardziej efektywne wsparcie innowacyjności, ale także na zmniejszenie liczby sporów z organami podatkowymi.

Ważnym postulatem w tym zakresie jest również dostosowanie przepisów dotyczących ustalania warunków akcyjnych programów motywacyjnych do realiów korporacyjnych dużych spółek, poprzez umożliwienie ich określania nie tylko przez walne zgromadzenie, ale także przez radę nadzorczą – na podstawie stosownego upoważnienia. Obecne wymogi są nadmiernie sztywne i nie odpowiadają praktyce rynkowej, w której to właśnie rady nadzorcze – działając w ramach przyznanych kompetencji – dostosowują szczegóły programów motywacyjnych do bieżących potrzeb biznesu. Umożliwienie radzie nadzorczej działania w tym zakresie nie tylko zwiększy elastyczność, ale też pozwoli szybciej reagować na zmiany rynkowe i skuteczniej zatrzymywać kluczowych pracowników.

W obszarze **prawa zatrudnienia** proponowane zmiany obejmują:

- poszanowanie kontraktów B2B jako pełnoprawnych form współpracy w sektorze,
- zobowiązanie pracodawcy do udostępnienia organizacji związkowej narzędzi komunikacji online.

Propozycje mają zabezpieczyć obecny model współpracy w sektorze, który opiera się w dużej mierze na umowach cywilnoprawnych. Zapewnienie narzędzi do komunikacji online organizacjom związkowym jest zaś niezbędne w realiach realizacji produkcji w ramach współpracy międzynarodowej i efektywnego korzystania z ochrony związkowej przez zatrudnionych w branży.

Korzyści

Postulowane zmiany znacząco przyczynią się do **wzrostu zatrudnienia w branży**. Poprawa warunków prawnych i podatkowych stworzy bezpieczne i przewidywalne środowisko do rozwoju zarówno dużych podmiotów, jak i mikro- i małych przedsiębiorstw. Nowe miejsca zatrudnienia powstaną nie tylko w samych studiach deweloperskich, ale także w sektorach powiązanych – produkcji muzyki, grafiki, lokalizacji, testowania, marketingu czy dystrybucji. Polska, dysponując silnym zapleczem edukacyjnym w obszarze IT, grafiki i projektowania gier, może wykorzystać ten moment, by umocnić się jako jeden z głównych hubów kreatywnych w Europie Środkowo-Wschodniej.

Szczególnie duże znaczenie omawiane reformy mają dla **małych i średnich studiów deweloperskich** w Polsce, które obecnie zmagają się z wysokimi barierami wejścia, niejasnością przepisów i trudnościami w pozyskaniu finansowania. Zniesienie opodatkowania aportu w postaci autorskich praw majątkowych umożliwi im profesjonalizację działalności bez konieczności ponoszenia nadmiernych kosztów na starcie. Uproszczenia w zakresie zawierania umów przyspieszą tempo pracy i zwiększą szanse na wejście na rynek globalny. Przejrzyste i stabilne regulacje

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

podatkowe stworzą fundament dla rozwoju tych podmiotów i zwiększenia ich odporności na zmienność rynku.

W konsekwencji, postulowane zmiany mają charakter nie tylko techniczny, ale przede wszystkim systemowy – mogą otworzyć nowy rozdział w rozwoju polskiej branży gamedev, czyniąc z niej nie tylko źródło prestiżu kulturowego, ale też realną siłę napędową nowoczesnej, cyfrowej gospodarki.

Z punktu widzenia politycznego wszystkie opisane reformy to zmiany o niskim koszcie wdrożenia i powiązanym ryzyku. Jednocześnie mają **wysoki potencjał komunikacyjny**. Możliwość ich wdrożenia w ramach bieżącej kadencji daje szansę na realne wsparcie młodego, dynamicznie rozwijającego się sektora i na budowę wizerunku nowoczesnego, cyfrowego państwa. To konkretna odpowiedź na potrzeby branży, której sukces przekłada się na tysiące miejsc pracy, wzrost eksportu produktów kultury i technologii, a także wzmacnianie międzynarodowej pozycji Polski. Rozwój polskich gier na globalnym rynku staje się coraz częściej nośnikiem marki narodowej, a polityka wspierająca ten sektor może stać się politycznym sukcesem opartym na racjonalnych, efektywnych i społecznie korzystnych reformach.

Dalsza współpraca

Postulujemy ponadto stworzenie **stałej platformy dialogu i współpracy pomiędzy branżą gier wideo a administracją publiczną**, której celem będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań legislacyjnych. Pragniemy zaproponować **dedykowany kanał komunikacji**, który umożliwi regularne spotkania przedstawicieli branży z przedstawicielami strony publicznej. Spotkania te miałyby służyć omawianiu barier prawnych, potrzeb regulacyjnych oraz kierunków rozwoju sektora gier jako istotnej części gospodarki kreatywnej. Współpraca opierałaby się na zasadach przejrzystości i merytorycznego dialogu.

Rezultatem takiej inicjatywy byłoby lepsze dopasowanie regulacji do realiów branży gier, zwiększenie przewidywalności prawa oraz zbudowanie trwałych relacji między twórcami a administracją. Dzięki temu branża mogłaby efektywniej rozwijać się w zgodzie z przepisami, a państwo miałoby rzetelne źródło wiedzy o potrzebach sektora i skutkach planowanych interwencji prawnych.

2.2 Wprowadzenie i metodologia

Niniejszy raport stanowi podsumowanie prac „Okrągłego Stołu” branży gier wideo, zorganizowanego przez Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych (obecnie Instytut Przemysłów Kreatywnych - IPK). Dokument ten koncentruje się na wnioskach wypracowanych podczas obrad stolika prawnego, które odbyły się 10 października 2025 roku.

Celem inicjatywy „Okrągłego Stołu” branży było wypracowanie konkretnych wniosków dotyczących pilnych zmian finansowych, strukturalnych i prawnych w polskiej branży gier wideo, zaprezentowanych przedstawicielom Rady Ministrów RP podczas Games Industry Conference w Poznaniu w dniu 24 października 2025 roku.

W obradach stolika prawnego uczestniczyli reprezentanci polskiego sektora gamedev, w tym przedstawiciele wiodących studiów, organizacji branżowych oraz związków zawodowych.

Polski sektor gamedev należy do najdynamiczniej rozwijających się gałęzi gospodarki kreatywnej. Branża ta charakteryzuje się wysokim stopniem internacjonalizacji, intensywną współpracą międzynarodową oraz specyficznym modelem organizacji pracy, w którym dominuje praca zdalna i projektowa. Te cechy, choć stanowią o sile konkurencyjnej polskich studiów, jednocześnie ujawniają liczne bariery prawne i regulacyjne, które hamują dalszy rozwój sektora.

Podczas obrad stolika prawnego zgłoszono postulaty dotyczące różnych obszarów prawa – od prawa autorskiego, przez prawo pracy i związkowe, po kwestie podatkowe i korporacyjne. Uczestnicy skupili się na zmianach, które są istotne dla branży, ale jednocześnie możliwe do realizacji, szczególnie takich, których wprowadzenie możliwe jest za pomocą aktów prawnych niższej rangi (np. rozporządzenia) lub należących do kategorii tzw. *soft law*.

Prezentowane w raporcie postulaty zostały wypracowane w drodze merytorycznej dyskusji, podczas której przedstawiciele różnych środowisk branżowych – od największych graczy rynkowych po małe studia i freelancerów, a także przedstawiciele pracowników – mieli okazję wymienić się perspektywami i doświadczeniami.

Niniejszy dokument ma charakter roboczy i stanowi podstawę do dalszych rozmów z decydentami. Przedstawione w nim rekomendacje zostały sformułowane z uwzględnieniem realiów procesu legislacyjnego, czasu pozostałego do końca kadencji oraz możliwości implementacyjnych poszczególnych rozwiązań.

Każdy postulat zawiera identyfikację bariery, rekomendowane działanie, możliwy sposób wdrożenia oraz analizę korzyści dla branży, konsumentów, państwa i innych zainteresowanych grup (np. twórców).

Raport wpisuje się w szerszy kontekst apelu branży o traktowanie gier wideo jako istotnej części polskiej kultury, również przy planowaniu wsparcia dla sektora kultury.

Mamy nadzieję, że przedstawione w raporcie postulaty spotkają się z przychylnym przyjęciem ze strony decydentów i przyczynią się do stworzenia bardziej przyjaznego otoczenia prawnego dla polskiej branży gamedev – branży, która ma potencjał stać się jednym z filarów polskiej gospodarki kreatywnej i wizytówką Polski na arenie międzynarodowej.

2.3 Uzasadnienie potrzeby podjęcia zmian na rzecz rozwoju sektora gamedev

Obecna sytuacja

Gry wideo przestały być jedynie produktem rozrywkowym. Dziś stanowią pełnoprawne medium kultury, edukacji i komunikacji – narzędzie popularyzacji nauki, historii i wartości. Tym samym stają się nośnikiem tzw. **soft power**, czyli zdolności do kształtowania wizerunku kraju na arenie międzynarodowej poprzez kulturę i kreatywność.

Produkcje takie jak *Wiedźmin*, *This War of Mine* czy *Warsaw Rising* nie tylko zdobywają uznanie graczy na całym świecie, lecz także wprowadzają globalnych odbiorców w świat polskiej historii, literatury i wrażliwości kulturowej – w sposób równie skuteczny, jak książki czy kino.

Polska branża gier wideo przeszła w ciągu ostatnich dwóch dekad spektakularną transformację. Z kraju, w którym rewolucja cyfrowa pojawiła się z opóźnieniem, Polska stała się dziś jednym z najbardziej rozpoznawalnych ośrodków produkcji gier na świecie.

W 2023 roku w Polsce działało blisko 500 deweloperów i wydawców gier, łącznie zatrudniających ponad 15 tysięcy ludzi⁹, przy czym 24% pracowników stanowiły kobiety, co stanowi jeden z najwyższych odsetków na świecie. Polska trwale przewyższyła niemiecki sektor pod względem wielkości siły roboczej, a polska branża gier zyskała w ten sposób na istotności w wymiarze europejskim, będąc dzisiaj w pierwszej trójce największych pracodawców względem swoich europejskich odpowiedników. Branża charakteryzuje się także wysokim stopniem internacjonalizacji. W 2023 r. w polskiej branży gier pracowało ponad 2200 cudzoziemców (ponad 14,5% całkowitego zatrudnienia), a co dziesiąty pracownik branży nie pochodził z Polski¹⁰.

Sektor ten wyróżnia się nie tylko wielkością zatrudnienia, ale także dynamiką rozwoju. Wzrost zatrudnienia od 2017 roku do 2021 r. szacuje się na 23% - 27% rok do roku, co jest najszybszym tempem w Europie¹¹. Całkowite przychody branży w latach 2018 - 2022 wzrosły o 250%¹². W 2023 roku wartość eksportu gier z Polski przekroczyła miliard dolarów, co czyni Polskę jednym z czołowych eksporterów gier wideo w Europie¹³.

Branża wykazuje także rosnącą dojrzałość instytucjonalną. Polska branża gier niedawno doświadczyła boomu globalnych wydawców pochodzących z Polski, co może być postrzegane jako znak rosnącej dojrzałości sektora. Więcej niż 65% gier produkowanych w Polsce jest tłumaczonych na więcej niż dwa języki w porównaniu do tylko 29% poza Polską, co świadczy o profesjonalnym podejściu do ekspansji międzynarodowej.

Perspektywy rozwoju i główne ograniczenia

Polska, już znana na całym świecie z wysokiej jakości produkcji gier, coraz mocniej zaznacza swoją obecność na globalnej scenie, wzmacniając tzw. **soft power** naszego kraju. Rosnące zainteresowanie polskimi grami przekłada się na rosnące zainteresowanie naszym krajem, kulturą, historią i wartościami.

⁹ Branża gamedev. Polska. Japonia. Charakterystyka branży. Raport o polskiej branży gamedev, PAIH 2024.

¹⁰ The game industry of Poland — report 2023, Fundacja Indie Games Polska, 2023.

¹¹ Raport o kondycji polskiej branży gamedev 2022/23, magazyn polskigamedev.pl.

¹² The game industry of Poland — report 2023, Fundacja Indie Games Polska, 2023.

¹³ Branża gamedev. Polska. Japonia. Charakterystyka branży. Raport o polskiej branży gamedev, PAIH 2024.

Atutem sektora pozostaje szeroka baza talentów, zasilana m.in. przez wykwalifikowanych specjalistów z Ukrainy, Białorusi i innych krajów regionu. Wciąż konkurencyjne budżety produkcyjne oraz atrakcyjne warunki inwestycyjne przyciągają zagraniczny kapitał, umożliwiając powstawanie produkcji o światowym poziomie jakości.

Mimo imponujących sukcesów, polska branża gamedev stoi dziś przed wyraźnymi barierami, które mogą ograniczyć jej dalszy rozwój, jeśli nie zostaną podjęte odpowiednie działania legislacyjne i regulacyjne. Do najważniejszych wyzwań należą:

- **kryzys finansowania i spadek wycen**, ograniczający dostęp do kapitału dla studiów i wydawców,
- spowolnienie wzrostu i zwiększona rotacja kadrowa,
- **wydłużające się cykle produkcyjne**, wynikające m.in. z rosnących kosztów i złożoności projektów,
- **problemy z jakością i odbiorem gier**, wpływające na kondycję całego sektora.

Branża potrzebuje nowego impulsu rozwojowego – niekoniecznie płynącego z przetomów technologicznych czy otwierania nowych rynków, lecz z wewnętrznych reform, wsparcia instytucjonalnego i stabilnych ram legislacyjnych. Polska ma realną szansę stać się jednym z kluczowych graczy na globalnym rynku gier, jednak jej sukces zależeć będzie od mądrego wsparcia państwa, przewidywalności prawa i polityki sprzyjającej inwestycjom w sektor kreatywny.

Przedstawione w niniejszym raporcie postulaty legislacyjne stanowią odpowiedź na zidentyfikowane wyzwania i mają na celu stworzenie warunków dla dalszego, zrównoważonego rozwoju polskiej branży gamedev, która może stać się flagowym przykładem sukcesu polskiej gospodarki kreatywnej na arenie międzynarodowej.

Lista aktów prawnych objętych postulatami zmian

Ustawy

- Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jednolity: Dz.U. z 2025 r. poz. 24 ze zm.),
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (tekst jednolity: Dz.U. z 2024 r. poz. 1773 ze zm.),
- Ustawa z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych (tekst jednolity: Dz.U. z 2025 r. poz. 440 ze zm.),
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity: Dz.U. z 2025 r. poz. 163 ze zm.).

Rozporządzenia

- Projekt rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) (projekt aktu, źródło: RCL).

Pozostałe

- Słownik pojęć GUS – Słownik pojęć, publikowany przez Główny Urząd Statystyczny (informacja na stronie GUS).

2.4 Postulowane zmiany prawne

Autorzy raportu zidentyfikowali najbardziej istotne potrzeby zmian legislacyjnych w trzech obszarach: prawie autorskim, prawie podatkowym i prawie zatrudnienia. Poniżej znajduje się podsumowanie 10 postulatów zmian legislacyjnych, pogrupowanych obszarami.

2.4.1 Prawo autorskie

2.4.1.1 Zmiana formy pisemnej na dokumentową w zakresie przeniesienia autorskich praw majątkowych i udzielenia licencji wyłącznej

Zidentyfikowana bariera

Obowiązujące przepisy ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych wymagają zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności dla umów o przeniesienie autorskich praw majątkowych (art. 53) oraz umów licencyjnych wyłącznych (art. 67 ust. 5).

Zgodnie z Kodeksem cywilnym, forma pisemna oznacza konieczność złożenia własnoręcznego podpisu na papierowym dokumencie. Równoważna z formą pisemną jest forma elektroniczna oświadczenia woli, która wymaga wystarcza złożenie oświadczenia woli w postaci elektronicznej i opatrzenie go kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

Wykorzystanie kwalifikowanych podpisów elektronicznych – mimo iż pozornie odpowiada potrzebom cyfrowego obiegu dokumentów w nowoczesnej gospodarce – generuje istotne bariery. Zgodnie z rozporządzeniem eIDAS (rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014), kwalifikowany podpis elektroniczny wymaga:

- **kwalifikowanego certyfikatu podpisu elektronicznego** wydanego przez kwalifikowanego dostawcę usług zaufania, który musi być wpisany na listę zaufania prowadzoną przez państwo członkowskie,
- kwalifikowanego urządzenia do składania podpisu elektronicznego, które spełnia rygorystyczne wymagania techniczne,
- **weryfikacji tożsamości** osoby ubiegającej się o certyfikat w sposób zapewniający pewność co do jej tożsamości.

W praktyce oznacza to, że uzyskanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego wymaga:

- osobistej wizyty u kwalifikowanego dostawcy usług zaufania lub przeprowadzenia zdalnej weryfikacji tożsamości z wykorzystaniem zaawansowanych metod (np. wideo identyfikacji),
- zakupu specjalistycznego urządzenia (np. karty kryptograficznej z czytnikiem) lub tokena USB,
- ponoszenia opłat za certyfikat,
- instalacji dedykowanego oprogramowania i sterowników.

Te wymagania, choć uzasadnione z perspektywy bezpieczeństwa, stanowią istotną barierę zarówno dla freelancerów, małych studiów i twórców indywidualnych, którzy nie zawierają umów na tyle często, aby inwestycja w kwalifikowany podpis była ekonomicznie uzasadniona, jak i większych podmiotów, które działają w modelu projektowym, gdzie szybkość finalizacji umowy jest kluczowa, a proces wymiany dokumentów papierowych może zająć kilka lub kilkanaście dni i które zawierają wiele umów z podmiotami z innych krajów, dla których uzyskanie kwalifikowanego podpisu jest utrudnione lub niemożliwe (w szczególności w przypadku krajów spoza UE).

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

Tym samym, wymóg zachowania formy pisemnej powoduje:

- Opóźnienia w finalizacji umów (konieczność fizycznego spotkania, wielokrotnego przesyłania dokumentów pocztą/kurierem lub organizowania certyfikatów kwalifikowanych);
- Dodatkowe koszty logistyczne (wydruki, przesyłki, archiwizacja papierowa, koszty wyrobienia certyfikatów kwalifikowanych, obsługa procesów);
- Utrudnienia w pracy zdalnej i współpracy międzynarodowej – zwłaszcza w przypadku studiów, które zatrudniają wyłącznie zdalnie (małe studia) lub mają całe zespoły zlokalizowane w innych krajach, w tym poza UE (większe studia).

Brak możliwości zawierania umów o przeniesienie praw autorskich i licencji wyłącznych w formie dokumentowej jest rozwiązaniem przestarzałym i stanowi istotną barierę w sprawnym funkcjonowaniu branży kreatywnej i hamuje cyfryzację obrotu prawami autorskimi.

Rekomendowane działanie

Zmiana wymogu formy pisemnej na formę dokumentową dla umów o przeniesienie autorskich praw majątkowych oraz umów licencyjnych wyłącznych.

Możliwy sposób wdrożenia

Nowelizacja art. 53 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych:

Proponowane brzmienie: „Umowa o przeniesienie autorskich praw majątkowych lub umowa o korzystanie z utworu, zwana dalej «licencją», obejmuje pola eksploatacji wyraźnie w niej wymienione. Umowa o przeniesienie autorskich praw majątkowych wymaga zachowania **formy dokumentowej** pod rygorem nieważności.”

Zmiana art. 67 ust. 5 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych:

Proponowane brzmienie: „Umowa licencyjna wyłączna wymaga zachowania **formy dokumentowej** pod rygorem nieważności.”

Korzyści ze zmiany

I Branża

Przyspieszenie procesów biznesowych

- Umożliwienie zawierania umów przy użyciu powszechnie dostępnych narzędzi elektronicznych (DocuSign, AdobeSign, HelloSign etc.);
- Redukcja czasu finalizacji umów z tygodni do godzin, szczególnie w przypadku współpracy międzynarodowej;
- Zwiększenie elastyczności w modelu pracy zdalnej/hybrydowej.

Redukcja kosztów operacyjnych

- Eliminacja kosztów związanych z drukowaniem, przesyłką kurierską i archiwizacją papierową dokumentów lub zakupem certyfikatów kwalifikowanych;
- Oszczędności szczególnie istotne dla małych studiów i freelancerów.

Zwiększenie konkurencyjności

- Wyrównanie szans polskich firm wobec konkurencji z krajów, gdzie forma dokumentowa lub jej odpowiednik jest dopuszczalna w zakresie przenoszenia praw autorskich lub udzielania licencji wyłącznej;
- Ułatwienie współpracy z zagranicznymi twórcami i partnerami biznesowymi;
- Szczególnie istotne dla branży gamedev, gdzie współpraca międzynarodowa (wewnętrzna – z zespołami oraz zewnętrzna – z wydawcami, developerami, inwestorami, podwykonawcami) jest szczególnie istotna.

II Twórcy

Wygoda i dostępność

- Możliwość zawierania umów z dowolnego miejsca na świecie bez konieczności fizycznej obecności;
- Sprawne finalizowanie projektów bez opóźnień logistycznych;
- Lepsza dostępność do narzędzi prawnych dla freelancerów i małych studiów.

Bezpieczeństwo

- Łatwiejsza archiwizacja i dostęp do zawartych umów.

III Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

IV Państwo

Realizacja strategii cyfryzacji

- Rozwiązanie wpisuje się w cele budowy społeczeństwa informacyjnego;
- Nowoczesne regulacje poprawią pozycję Polski w międzynarodowych rankingach oceniających jakość otoczenia prawnego dla biznesu cyfrowego.

Rozwój gospodarki kreatywnej

- Zwiększenie atrakcyjności Polski jako miejsca prowadzenia działalności w sektorze kreatywnym;
- Wsparcie dla rozwoju branży gier, IT i mediów - jednych z najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki;
- Potencjalny wzrost wpływów podatkowych z tytułu rozwoju branży.

Redukcja barier administracyjnych

- Uproszczenie procedur dla przedsiębiorców zgodnie z polityką deregulacji;
- Zmniejszenie obciążeń biurokratycznych dla MŚP.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Zmiana przepisów ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych możliwa do opracowania i wdrożenia w bieżącej kadencji Sejmu (9-12 miesięcy).

2.4.1.2 Wprowadzenie możliwości umownego wydłużenia okresu licencji na okres dłuższy niż 5 lat

Zidentyfikowana bariera

Zgodnie z art. 68 ust. 2 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych, jeżeli czas trwania licencji nie został określony, uważa się, że umowa została zawarta na okres pięciu lat. W przeciwieństwie do art. 68 ust. 1, który pozwala stronom na umowne określenie zakresu korzystania z utworu ("Jeżeli umowa nie stanowi inaczej..."), art. 68 ust. 2 nie zawiera takiej elastycznej klauzuli, co oznacza, że strony nie mogą skutecznie umówić się na licencję na czas określony dłuższy niż 5 lat bez ryzyka jej automatycznego przekształcenia w licencję na czas nieokreślony.

Obecne rozwiązanie, automatycznie przekształcające licencję na czas określony po 5 latach w licencję na czas nieokreślony, jest oderwane od realiów rynkowych, a także rodzi konieczność stosowania niepraktycznych rozwiązań alternatywnych, np. wprowadzenia bardzo długich okresów wypowiedzenia lub zobowiązań do niewypowiedzenia licencji.

Okres życia niektórych projektów to nawet kilkanaście lat, począwszy od rozpoczęcia prac. Licencja na 5 lat jest więc w znaczącej ilości przypadków za krótka i rodzi niepewność w obrocie (czy licencjodawca skorzysta z prawa wypowiedzenia).

Polskie sądy dostrzegają problem sztywności 5-letniego okresu licencji i próbują znaleźć możliwości prawne udzielania licencji na okres przekraczający okres ustawowy. Przykładem jest Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 17.12.2015 r., VI ACa 1735/14, w którym sąd poszukiwał interpretacji pozwalających na dłuższe okresy licencji w kontekście specyfiki branży i woli stron. Jednak takie rozwiązania orzecznicze są niepewne, niejednolite i nie zapewniają wystarczającej stabilności prawnej dla długoterminowych projektów inwestycyjnych.

W krajach anglosaskich (USA, Wielka Brytania, Kanada, Australia), z których wywodzą się międzynarodowi giganci branży, licencje na prawa autorskie mogą być udzielane na dowolnie długi okres określony przez strony, w tym na okres znacznie przekraczający 5 lat, a nawet na cały okres ochrony praw autorskich. Jest to standard w międzynarodowej branży gamedev, gdzie wysokojakościowe projekty (także AA / AAA) są finansowane przez wydawców i inwestorów oczekujących długoterminowej stabilności praw.

Fakt, że w Polsce nie ma możliwości umownego wydłużenia okresu licencji powyżej 5 lat, podczas gdy w modelu anglosaskim jest to standardowa praktyka, powoduje:

- **poważne problemy w negocjacjach z międzynarodowymi wydawcami i inwestorami** – wydawcy i inwestorzy z USA, Wielkiej Brytanii i innych krajów anglosaskich nie rozumieją i nie akceptują polskich ograniczeń i uważają brak możliwości udzielenia licencji bezterminowej za istotne ryzyko biznesowe, co prowadzi do komplikacji w negocjacjach, konieczności stosowania skomplikowanych struktur prawnych (np. przeniesienie części praw zamiast licencji, automatyczne odnawianie licencji) lub całkowitej rezygnacji z inwestycji w gry tworzone przez polskie studia,
- **utratę konkurencyjności polskich studiów** – polskie studia są w gorszej pozycji konkurencyjnej w porównaniu do studiów z krajów, gdzie można udzielać licencji na dłuższe okresy, co prowadzi do utraty projektów, inwestycji i talentów na rzecz innych krajów.

Obecny stan prawny tworzy następujące dodatkowe problemy dla branży gamedev:

- **nieadekwatność 5-letniego okresu do realiów branży** – produkcja gier AAA często trwa 7-10 lat lub dłużej, a następnie gra jest dystrybuowana, promowana i wspierana przez kolejne lata

(aktualizacje, DLC, sequele). Licencja na 5 lat jest zbyt krótka, aby pokryć pełny cykl życia produktu,

- **niepewność prawna i ryzyko utraty praw** – po upływie 5 lat licencja przekształca się w licencję na czas nieokreślony, co daje licencjodawcy prawo do wypowiedzenia licencji. Producent gry nie ma pewności, czy twórca skorzysta z tego prawa, co tworzy ryzyko utraty kluczowych elementów gry (narzędzi do produkcji, assetów graficznych, modeli 3D, tekstur etc.) w trakcie jej eksploatacji. Wydawca, który posiada licencję do gry udzieloną przez studio, ryzykuje natomiast utratę praw do produktu i konieczność jego wycofania z obrotu,
- **konieczność stosowania sztucznych rozwiązań obejściowych** – w praktyce branża stara się rozwiązać problem poprzez wprowadzenie bardzo długich okresów wypowiedzenia lub zobowiązań do niewypowiadania licencji obwarowanych karami umownymi, co komplikuje umowy, zwiększa koszty prawne i tworzy ryzyko zakwestionowania takich postanowień przez sądy,
- **ograniczenie swobody umów** – strony nie mogą swobodnie negocjować długości okresu licencji dostosowanego do specyfiki projektu, co jest sprzeczne z zasadą swobody umów i autonomii woli stron,
- **ryzyko sporów i renegocjacji** – po upływie 5 lat twórcy i inni licencjodawcy mogą wykorzystywać prawo wypowiedzenia jako narzędzie do wymuszenia renegocjacji warunków umowy (wyższego wynagrodzenia), co destabilizuje relacje biznesowe i zwiększa koszty,
- **utrudnienie planowania długoterminowego i działań z zakresu *game preservation*** – producenci gier nie mogą pewnie planować długoterminowych strategii eksploatacji gry (sequele, remastery, porty na nowe platformy), jeśli nie mają pewności, że zachowają prawa do wszystkich elementów gry przez wystarczająco długi okres. Z tego samego powodu, utrudnione jest podejmowanie działań z zakresu *game preservation* (ochrony dziedzictwa gier), co skutkuje ryzykiem, że stworzone w Polsce gry, stanowiące kulturowe dziedzictwo kraju, nie będą dostępne do legalnej eksploatacji po upływie ich standardowego okresu zarobkowego wykorzystania.

Rekomendowane działanie

Umożliwienie stronom umowne określenie czasu trwania licencji na czas dłuższy niż 5 lat bez automatycznego przekształcania takiej licencji w licencję udzieloną na czas nieokreślony.

Możliwy sposób wdrożenia

Zmiana art. 68 ust. 2 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych poprzez modyfikację jego brzmienia na:

"Licencję udzieloną na okres dłuższy niż pięć lat uważa się, po upływie tego terminu, za udzieloną na czas nieoznaczony, **chyba że umowa stanowi inaczej.**"

Korzyści ze zmiany

I Branża

Pewność prawna i stabilność długoterminowa

- Zmiana przyczyni się do pewności obrotu, gdyż licencjobiorca nie będzie zmuszony do uwzględniania ryzyka, że licencjodawca skorzysta z wypowiedzenia albo podważy umowny okres wypowiedzenia jako zbyt długi (a obecnie takie się stosuje z uwagi na wymogi rynku);

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- Producenci będą mogli pewnie planować długoterminowe projekty bez obawy o utratę praw do kluczowych elementów gry po 5 latach.

Ułatwienie współpracy z międzynarodowymi wydawcami i inwestorami

- Harmonizacja z modelem anglosaskim wyeliminuje główną barierę w negocjacjach z wydawcami i inwestorami z USA, Wielkiej Brytanii i innych krajów;
- Rozwiązanie spowoduje, że wybór prawa polskiego jako właściwego dla umów inwestycyjnych i wydawniczych będzie realną alternatywą dla systemów prawnych krajów anglosaskich, co zwiększy bezpieczeństwo prawne polskich studiów;
- Polskie studia będą mogły oferować warunki licencyjne porównywalne do studiów z innych krajów, co zwiększy ich atrakcyjność jako partnerów biznesowych;

Przyciągnięcie inwestycji zagranicznych

- Wydawcy i inwestorzy z USA i innych krajów anglosaskich będą chętniej inwestować w polskie studia, wiedząc, że mogą uzyskać długoterminowe, stabilne prawa do gry;
- Zwiększenie napływu kapitału zagranicznego do polskiej branży gamedev.

Lepsza pozycja negocjacyjna i uczciwsze relacje kontraktowe

- Strony będą mogły negocjować warunki umowy (w tym długość okresu licencji i wynagrodzenie) na etapie zawierania umowy, a nie pod presją po 5 latach.

Zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej

- Polskie studia będą mogły konkurować na równych zasadach ze studiami z innych krajów, gdzie można udzielać licencji na dłuższe okresy;
- Rozwiązanie zapobiegnie utracie projektów, inwestycji i talentów na rzecz innych krajów.

II Twórcy

Rozwiązanie pozwoli twórcom na negocjacje wyższego wynagrodzenia w zamian za dłuższy okres licencji

- Twórcy będą mogli negocjować wyższe wynagrodzenie lub lepsze warunki (np. tantiemy, royalties, revenue share) w zamian za udzielenie licencji na dłuższy okres;
- Większa przejrzystość i uczciwość w negocjacjach – wszystkie warunki ustalane będą na początku współpracy.

Ochrona przed nadużyciami

- Eliminacja sytuacji, w których wydawcy stosują rozwiązania alternatywne, które mogą być niekorzystne dla twórców (np. bardzo długie okresy wypowiedzenia, kary umowne lub przeniesienie praw zamiast udzielenia licencji).

III Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

IV Państwo

Poprawa klimatu inwestycyjnego

- Harmonizacja z modelem anglosaskim znacząco poprawi postrzeganie Polski jako atrakcyjnego miejsca dla inwestycji w branżę gamedev;
- Przyciągnięcie większych inwestycji zagranicznych, szczególnie z USA i Wielkiej Brytanii.

Zachowanie równowagi między prawami twórców a interesami producentów

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- Zmiana nie narusza praw twórców – nadal mogą negocjować warunki umowy i otrzymywać wynagrodzenie adekwatne do długości okresu licencji;
- Twórcy zachowują ochronę – jeśli nie negocjują dłuższego okresu, domyślnie obowiązuje 5letni okres.

Odpowiedź na potrzeby dostrzeżone przez orzecznictwo

- Zmiana zapewni jasną podstawę prawną dla praktyk, które sądy już próbują akceptować, eliminując niepewność prawną.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Nowelizacja ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych – do opracowania i uchwalenia w ciągu 9-12 miesięcy, realna do przeprowadzenia w tej kadencji.

2.4.1.3 Wydłużenie okresu, w którym nabywca praw autorskich jest zobowiązany do rozpowszechnienia utworu

Zidentyfikowana bariera

Zgodnie z art. 57 ust. 2, niezależnie od terminu uzgodnionego w umowie, twórca może odstąpić od umowy lub ją wypowiedzieć, jeżeli nabywca autorskich praw majątkowych lub licencjodawca, któremu udzielono licencji wyłącznej, o której mowa w art. 67 ust. 2, zobowiązany do rozpowszechnienia utworu nie przystąpi do jego rozpowszechnienia w terminie pięciu lat, a w przypadku utworów architektonicznych, architektoniczno-urbanistycznych i urbanistycznych – w terminie dwudziestu lat od dnia przeniesienia autorskich praw majątkowych lub udzielenia licencji wyłącznej, o której mowa w art. 67 ust. 2. Przed odstąpieniem od umowy lub jej wypowiedzeniem twórca wyznacza dodatkowy termin na rozpowszechnienie utworu, nie krótszy niż sześć miesięcy.

Na podstawie obecnych przepisów możliwe jest uznanie, że w praktyce każdy projekt realizowany przez przedsiębiorcę z branży gier wideo lub innych branż kreatywnych, które charakteryzują się wysokim stopniem skomplikowania lub składa się z licznych utworów częściowych, musi zakończyć się w terminie 5 lat od dnia zawarcia umowy z twórcą. W przypadku przekroczenia tego terminu, twórca po wyznaczeniu producentowi dodatkowego terminu 6 miesięcy może od umowy odstąpić, co w przypadku skorzystania z tego prawa oznacza, że umowę uznaje się za niezawartą, a prawa powracają do twórcy. Skutki takiej sytuacji mogą oznaczać całkowite zniweczenie projektu i utratę zainwestowanych środków.

Należy podkreślić, że większość wysokojakościowych projektów gier wideo (w tym o charakterystyce AA lub AAA) jest realizowana w okresie znacznie przekraczającym 5 lat. Tylko dla przykładu można wskazać, że okres realizacji (tj. od dnia zapowiedzi do dnia premiery gry) dla projektów: *Manor Lords* i *Cyberpunk 2077* - wyniósł ponad 7 lat, dla gry *STALKER 2: Heart of Chernobyl* - 15 lat.

Obecny stan prawny tworzy następujące problemy dla branży gamedev:

- **ryzyko utraty praw do kluczowych elementów gry** – w przypadku długofalowych projektów (AA / AAA), które często trwają 7 - 10 lat lub nawet dłużej, producent jest narażony na ryzyko, że twórca poszczególnych elementów gry (np. grafiki, muzyki, scenariusza) odstąpi od umowy po upływie 5 lat, co może doprowadzić do konieczności usunięcia tych elementów z gry lub nawet (w przypadku kluczowych elementów) całkowitego wstrzymania projektu,

- **ryzyko dla innych twórców** – Wstrzymanie projektu z uwagi na skorzystanie z prawa do odstąpienia przez twórcę wpłynie negatywnie na innych twórców, z którym z reguły zależy na tym, aby gra została wydana i skomercjalizowana,
- **nieadekwatność regulacji do realiów branży** – 5-letni termin mógł być odpowiedni dla tradycyjnych utworów (książek, filmów), ale jest całkowicie nieadekwatny dla nowoczesnych gier wideo AAA, których produkcja wymaga wieloletnich prac zespołów liczących setki osób, a umowy dotyczące tworzenia elementów gier wideo są podpisywane na długo przed rozpoczęciem rozpowszechniania gry,
- **ryzyko nadużyć ze strony twórców** – twórcy mogą świadomie czekać do upływu 5 lat, aby następnie odstąpić od umowy i wynegocjować lepsze warunki lub sprzedać prawa konkurencji, wiedząc, że producent zainwestował już znaczne środki w projekt,
- **brak możliwości planowania długoterminowego** – studia nie mogą planować serii gier, sequeli czy długoterminowych francyz, jeśli nie mają pewności, że zachowają prawa do wszystkich elementów gry przez wystarczająco długi okres.

Rekomendowane działanie

Wydłużenie terminu do rozpowszechnienia utworu z 5 lat do 10 lat.

Możliwy sposób wdrożenia

Nowelizacja art. 57 ust. 2 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych w zakresie wydłużenia terminu do rozpowszechnienia utworu z 5 lat do 10 lat.

Korzyści ze zmiany

I Branża

- Branża zyska większą przewidywalność i możliwość prowadzenia kosztownych, długofalowych projektów;
- Studia będą mogły planować i realizować ambitne projekty AAA bez obawy, że po 5 latach stracą prawa do kluczowych elementów gry;
- Rozwiązanie spowoduje zwiększenie pewności prawnej, a w konsekwencji przyciągnie większe inwestycje w polskie studia gamedev;
- Rozwiązanie ułatwi pozyskiwanie międzynarodowych wydawców i inwestorów (zwłaszcza ze Stanów Zjednoczonych), którzy oczekują długoterminowej stabilności praw do gry;
- Możliwość budowania długoterminowych francyz bez ryzyka utraty praw do oryginalnych elementów;
- Zmniejszenie ryzyka, że twórcy będą świadomie czekać do upływu 5 lat, aby wynegocjować lepsze warunki lub sprzedać prawa konkurencji.

II Konsumenci

- Brak negatywnych skutków dla konsumentów.

III Państwo

Państwo nadal chroni własność intelektualną i utrzymuje możliwości powrotu praw do pierwotnego twórcy

- Zmiana nie eliminuje ochrony twórców – nadal będą mogli odstąpić od umowy, jeśli producent nie rozpowszechni utworu, tylko termin zostanie dostosowany do realiów branży;
- Zachowanie równowagi między prawami twórców a interesami producentów.

Wzrost konkurencyjności polskiej branży gamedev

- Polska może umocnić swoją pozycję jako jeden z europejskich liderów w produkcji gier wideo;
- Przyciągnięcie większych inwestycji zagranicznych i rozwój eksportu polskich gier.

Wsparcie dla polskich marek i IP

- Umożliwienie rozwoju polskich globalnych marek, które przynoszą prestiż i rozpoznawalność Polsce;
- Wzmocnienie pozycji Polski jako kraju innowacyjnego i kreatywnego.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Nowelizacja ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych – do opracowania i uchwalenia w ciągu 9-12 miesięcy, realna do przeprowadzenia w tej kadencji.

2.4.2 Prawo podatkowe

2.4.2.1 Ułatwienie profesjonalizacji i finansowania działalności twórczej poprzez zniesienie podatku od aportu autorskich praw majątkowych wnoszonego przez osobę fizyczną

Zidentyfikowana bariera

Obowiązujące przepisy podatkowe, w szczególności art. 17 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT), traktują wniesienie autorskich praw majątkowych do programów komputerowych do spółki kapitałowej lub osobowej (aport) jako przychód z kapitałów pieniężnych. Oznacza to, że przyszli wspólnicy są obciążeni koniecznością uiszczenia PIT w momencie objęcia udziałów lub akcji w zamian za ten wkład niepieniężny.

Taki mechanizm opodatkowania jest nieadekwatny do specyfiki funkcjonowania branży kreatywnej, w której kluczowe aktywa, czyli prawa autorskie do tworzonego dzieła (np. gry), powstają często w ramach działalności gospodarczej lub jako utwory osób fizycznych nieprowadzących działalności na długo przed formalnym założeniem spółki prawa handlowego. Formalizacja działalności i założenie spółki następuje zazwyczaj dopiero w krytycznym momencie: tuż przed rozpoczęciem dystrybucji dzieła lub w momencie pozyskania finansowania zewnętrznego od inwestora lub wydawcy. Jest to etap, w którym założyciele, będący często deweloperami, nie dysponują wystarczającą płynnością finansową, aby pokryć wysoką kwotę PIT należnego od wartości aportu, która z reguły jest wysoka ze względu na potencjalną przyszłą wartość projektu.

Konsekwencją tej sytuacji jest paraliżowanie decyzji o założeniu spółki. Konieczność uiszczenia wysokiego podatku działa jak „podatek od profesjonalizacji”, skutkując dalszym prowadzeniem działalności w mniej formalnych, bardziej ryzykownych prawnie strukturach. Brak formalizacji i scentralizowania autorskich praw majątkowych w majątku spółki zwiększa ryzyko gospodarcze prowadzenia działalności i istotnie utrudnia pozyskanie finansowania zewnętrznego, ponieważ kluczowe aktywa nie są ujęte w księgach formalnie działającego podmiotu.

Rekomendowane działanie

Zmiana definicji komercjalizowanej własności intelektualnej, do której ustawodawca zalicza w szczególności autorskie prawa majątkowe do programu komputerowego tak, aby dotyczyły one – szeroko – utworów, a nie tylko programów komputerowych. Proponowane działanie skupia się na przesunięciu momentu opodatkowania na realną sprzedaż akcji lub udziałów przez wspólnika, a nie na etap ich objęcia w zamian za wkład niepieniężny.

Możliwy sposób wdrożenia

Nowelizacja ustawy o PIT, zmieniająca przepis art. 5a pkt 34) lit b) w ten sposób, że zastępuje się „autorskie prawa majątkowe do programu komputerowego” na „autorskie prawa majątkowe do utworu”.

Korzyści ze zmiany

I Branża

- Likwidacja tej bariery finansowej na start umożliwia ułatwienie profesjonalizacji działalności oraz faktyczne, wcześniejsze rozpoczynanie nowych „biznesów” w formalnej, przewidywalnej formie prawnej spółki;
- Zwiększenie przewidywalności i uproszczenie zasad obniża ryzyko gospodarcze;
- Co niezwykle istotne, fakt, że spółka istnieje i wykazuje w księgach autorskie prawa majątkowe, których wartość wzrasta w miarę dalszych prac nad utworem, znacząco ułatwia pozyskiwanie finansowania ze źródeł zewnętrznych, poprawiając zdolność kredytową i atrakcyjność inwestycyjną podmiotu.

II Konsumenci

- Korzyści dla odbiorców utworów są związane ze zwiększoną ilością dostępnych treści. Łatwiejszy dostęp do finansowania i stabilniejsze struktury prawne dają większej liczbie projektów szansę na ukończenie i dystrybucję;
- Ponadto, scentralizowanie praw autorskich w majątku spółki zmniejsza ryzyko sporów prawnych, co przekłada się na mniejszą ilość treści usuwanych z platform dystrybucyjnych z powodu naruszeń praw autorskich.

III Państwo

- Ułatwienie funkcjonowania nowym przedsiębiorcom przekłada się na stabilne i formalne podstawy do poboru podatku dochodowego od osób prawnych (CIT), co jest nowym źródłem dochodu dla budżetu Państwa, przy równoczesnym utrzymaniu opodatkowania działalności poszczególnych osób/podmiotów rozwijających utwór;
- Usunięcie нефunkcjonalnego przepisu hamującego wzrost poprawia wizerunek Polski jako kraju przyjaznego dla innowatorów i biznesu kreatywnego, co wpływa na międzynarodową konkurencyjność.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Ze względu na konieczność nowelizacji ustawy o PIT, realny termin do przeprowadzenia reformy legislacyjnej wynosi 9-12 miesięcy, co czyni ją realną do przeprowadzenia w bieżącej kadencji.

2.4.2.2 Dostosowanie zasad ustalania warunków akcyjnych programów motywacyjnych do praktyki rynkowej – umożliwienie udziału rady nadzorczej

Zidentyfikowana bariera

Regulacje dotyczące preferencyjnego rozliczania przychodu z nabycia akcji w ramach programu motywacyjnego (art. 24 ust. 11-11b Ustawy o PIT) wymagają, aby warunki programu zostały ustalone wyłącznie na podstawie uchwały walnego zgromadzenia.

W praktyce *corporate governance* dużych spółek akcyjnych, zwłaszcza tych publicznych, walne zgromadzenie (WZ) jest organem nieelastycznym, obciążonym długimi terminami i znacznymi kosztami zwoływania i przeprowadzenia. Z tego powodu, WZ zazwyczaj ustala jedynie ogólne ramy programu, natomiast Rada Nadzorcza (RN) na podstawie upoważnienia udzielonego przez WZ, precyzuje szczegółowe zasady uczestnictwa, kryteria przyznawania akcji i bieżące dostosowania programu.

Obecne przepisy podatkowe, które nie są spójne z tą praktyką, narzucają niepraktyczne rozwiązanie korporacyjne, skutkujące wzrostem kosztów operacyjnych i utrudnieniem w sprawnym i elastycznym ustalaniu warunków programów motywacyjnych. Taka sztywność ogranicza zdolność spółek do szybkiego reagowania na dynamiczne warunki rynkowe i efektywnego motywowania kluczowego personelu.

Alternatywnie, aby zapewnić najwyższy poziom pewności prawnej oraz pełną spójność z wymogami prawa handlowego dotyczącymi ochrony akcjonariuszy, uprawnienia RN powinny mieć umocowanie w najwyższym akcie korporacyjnym spółki, jakim jest umowa spółki lub statut.

W przypadku braku wyraźnego odesłania do upoważnienia statutowego, istnieje potencjalne ryzyko podważania warunków programów motywacyjnych przez akcjonariuszy mniejszościowych, którzy mogliby potencjalnie kwestionować legitymację uchwał RN. Programy motywacyjne, które mają wpływ na strukturę kapitałową spółki, wymagają solidnej podstawy prawnej, aby minimalizować ryzyko sporów korporacyjnych i niepewności w obrocie. Upoważnienie statutowe gwarantuje, że akcjonariusze są w pełni świadomi i zgodzili się na mechanizm delegacji uprawnień w kluczowej kwestii, jaką jest motywowanie kadry akcjami.

Rekomendowane działanie

Wprowadzenie możliwości ustalania warunków programów motywacyjnych, uprawniających do preferencyjnego rozliczania podatkowego, również w drodze uchwały rady nadzorczej.

W wariancie alternatywnym – wprowadzenie możliwości ustalania warunków programów motywacyjnych przez RN, z jednoczesnym warunkiem, że upoważnienie takie musi zostać zawarte w statucie spółki.

Możliwy sposób wdrożenia

Wprowadzenie zmiany w Art. 24 ust. 11b Ustawy o PIT:

- w Art. 24 ust. 11b) zmienić „uchwały walnego zgromadzenia” na „uchwały walnego zgromadzenia **lub rady nadzorczej**”;

lub

- w Art. 24 ust. 11b) zmienić „uchwały walnego zgromadzenia” na „uchwały walnego zgromadzenia lub rady nadzorczej **na podstawie upoważnienia w statucie spółki**”.

Korzyści ze zmiany

I Branża

- Zmiana zapewnia możliwość bardziej elastycznego ustalania kształtów programów motywacyjnych i szybszego dopasowywania ich do zmieniających się warunków rynkowych i potrzeb kadrowych;
- Umożliwienie ustalania warunków przez RN pozwala na ograniczenie kosztów i terminów związanych ze zwotywowaniem WZ, co jest znaczącym ułatwieniem operacyjnym, szczególnie dla spółek publicznych;
- Zwiększona zdolność do oferowania konkurencyjnych i szybko wdrażanych programów motywacyjnych jest kluczowa dla przyciągania i utrzymywania wysoko wykwalifikowanych specjalistów;
- W wariantcie alternatywnym, upoważnienie RN do ustalenia warunków programu motywacyjnego będzie umieszczane w statucie spółki, w związku z czym akcjonariusze będą mogli uczestniczyć w podejmowaniu uchwały walnego zgromadzenia zmieniającej statut.

II Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

III Państwo

- Poprawa efektywności rynku kapitałowego poprzez dostosowanie regulacji podatkowej do standardów prawa korporacyjnego;
- Ułatwienia dla firm przekładają się na ich szybszy wzrost i potencjalnie wyższe wpływy z podatków dochodowych;
- Co istotne, propozycja dotyczy jedynie ustalania warunków programu, nie ingerując w zasady podwyższenia kapitału zakładowego określone w Kodeksie Spółek Handlowych (KSH), co utrzymuje ochronę praw akcjonariuszy mniejszościowych;
- W wariantcie alternatywnym, wprowadzenie tej propozycji wspiera dodatkowo wysokie standardy corporate governance;
- Minimalizacja ryzyka sporów korporacyjnych i obaw akcjonariuszy o rozwodnienie kapitału stabilizuje rynek i poprawia postrzeganie polskich regulacji przez inwestorów zagranicznych. Są to korzyści pośrednie, wynikające z rozwoju stabilnej i dobrze zarządzanej branży.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Zmiana ma charakter precyzyjny i punktowy. Realna do przeprowadzenia **do końca kadencji**.

2.4.2.3 Umożliwienie skutecznego motywowania wysokiej klasy specjalistów B2B poprzez udział w programach akcyjnych na preferencyjnych zasadach

Zidentyfikowana bariera

Obowiązująca definicja uczestnika programu motywacyjnego w art. 24 ust. 11 ustawy o PIT zawęża możliwość odroczenia opodatkowania akcji objętych lub nabytych w ramach programu motywacyjnego wyłącznie do osób, których przychód pochodzi ze stosunku pracy (art. 12 PIT) lub działalności wykonywanej osobiście (art. 13 PIT).

Wyklucza to kluczową grupę specjalistów, w tym wielu ekspertów o dużym doświadczeniu w branży gier, którzy współpracują ze spółkami na podstawie umów zawieranych w ramach prowadzonej przez siebie pozarolniczej działalności gospodarczej (przychody z Art. 14 PIT).

Ta luka prawna stanowi istotną barierę w efektywnym zarządzaniu kapitałem ludzkim. Wobec znaczącego wkładu takich kontraktorów w działalność spółek, jest rynkowo uzasadnione umożliwienie im udziału w programach motywacyjnych na preferencyjnych zasadach. Brak tej możliwości ogranicza konkurencyjność polskich firm na międzynarodowym rynku talentów oraz utrudnia skuteczne, długoterminowe motywowanie kluczowych ekspertów zewnętrznych poprzez powiązanie ich interesów majątkowych z przyszłą wartością firmy.

Rekomendowane działanie

Włączenie przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej (art. 14 Ustawy o PIT) do katalogu źródeł przychodów kwalifikujących do udziału w preferencyjnych akcyjnych programach motywacyjnych.

Możliwy sposób wdrożenia

Wprowadzenie zmian w art. 24 ust. 11 i art. 24 ust. 11b) Ustawy o PIT:

- W Art. 24 ust. 11 zmienić „w art. 12 lub art. 13” na „w art. 12, art. **13 lub art. 14**”;
- W Art. 24 ust. 11b) w pkt. 1) i 2) zmienić „w art. 12 lub art. 13” na „w art. 12, art. **13 lub art. 14**”.

Korzyści ze zmiany

I Branża

- Zmiana zapewnia możliwość skuteczniejszego pozyskiwania i utrzymywania wysokiej klasy specjalistów B2B, którzy są kluczowi dla rozwoju projektów;
- Umożliwienie im udziału w programach motywacyjnych na preferencyjnych zasadach jest skutecznym narzędziem motywowania do osiągnięcia odpowiednich wyników we współpracy ze spółkami, poprzez powiązanie ich interesów z długoterminową wartością przedsiębiorstwa. Jest to konieczne, aby polskie firmy pozostały konkurencyjne w globalnym wyścigu o talenty.

II Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

III Państwo

- Rozszerzenie preferencji na B2B wspiera nowoczesne i elastyczne formy pracy, które są typowe dla innowacyjnej gospodarki. Jest to uznanie wagi tych form współpracy;
- Rozwój i stabilność firm z branży kreatywnej, wspomaganych przez najlepszych specjalistów, przekłada się na pośrednie korzyści w postaci zwiększonych wpływów budżetowych w dłuższym okresie.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Zmiana ma charakter precyzyjny i punktowy. Realna do przeprowadzenia **do końca kadencji**.

2.4.2.4 Wpisanie produkcji gier komputerowych i oprogramowania w dziale dotyczącym działalności badawczo-rozwojowej w ramach aktualizacji PKWiU

Zidentyfikowana bariera

Aktualna forma ujęcia działalności związanej z tworzeniem gier komputerowych jest mylnie zaliczana do działalności związanej z wydawaniem gier komputerowych co może powodować szereg wątpliwości interpretacyjnych ze strony organów skarbowych w zakresie stosowania ulg podatkowych, ze szczególnym naciskiem na ulgę badawczo-rozwojową.

Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług (PKWiU) stanowi podstawę dla wielu rozliczeń podatkowych i statystycznych. Obecna klasyfikacja nie rozróżnia wyraźnie między:

- **produkcją (tworzeniem) gier komputerowych i oprogramowania** – która ma charakter działalności badawczo-rozwojowej, innowacyjnej, wymagającej wysokich kwalifikacji i twórczego podejścia, oraz
- **wydawaniem (dystrybucją) gier komputerowych** – która ma w większym stopniu charakter działalności handlowej i marketingowej.

To prowadzi do sytuacji, w której organy skarbowe lub instytucje grantowe mogą kwestionować prawo studiów gamedev do korzystania z ulg podatkowych i dotacji przeznaczonych dla działalności badawczo-rozwojowej, argumentując, że ich działalność jest klasyfikowana jako „wydawanie gier”, a nie jako działalność B+R.

Obecny stan klasyfikacji tworzy następujące problemy dla branży gamedev:

- **wątpliwości interpretacyjne dotyczące ulgi B+R i konkursów dotacyjnych** – organy skarbowe mogą kwestionować prawo do odliczenia kosztów kwalifikowanych w ramach ulgi badawczo-rozwojowej (art. 18d-18e ustawy o CIT), argumentując, że produkcja gier nie jest działalnością B+R w rozumieniu PKWiU, mimo że faktycznie ma taki charakter. Podobne podejście stosowane jest także przez instytucje grantowe w ramach ścieżek konkursowych, które w swoim zamyśle mają wspierać działalność badawczo-rozwojową w Polsce,

- **niepewność prawna i ryzyko kontroli** – brak jasnej klasyfikacji prowadzi do niepewności prawnej, ryzyka kosztownych kontroli podatkowych, sporów z organami i konieczności uzyskiwania indywidualnych interpretacji podatkowych,
- **dodatkowe koszty i obciążenia administracyjne** – przedsiębiorcy muszą ponosić koszty uzyskiwania interpretacji podatkowych, prowadzenia sporów z organami i ewentualnych kar oraz odsetek w przypadku zakwestionowania prawa do ulg,
- **nieadekwatność klasyfikacji do realiów branży** – produkcja gier komputerowych jest działalnością wysoce innowacyjną, wymagającą ciągłych badań i rozwoju (nowe technologie, silniki, narzędzia AI, mechaniki rozgrywki), a jej klasyfikowanie jako „wydawanie” jest całkowicie nieadekwatne, a wręcz krzywdzące,
- **zniechęcenie do inwestycji w B+R** – niepewność co do możliwości skorzystania z ulg podatkowych i dotacji zniechęca rynek do inwestowania w badania i rozwój w zakresie gamedev, co hamuje innowacyjność branży.

Rekomendowane działanie

Określenie w ramach PKWiU produkcji (tworzenia) gier komputerowych i oprogramowania jako działalności badawczo-rozwojowej.

Możliwy sposób wdrożenia

Aktualizacja PKWiU poprzez dodanie w dziale 72 PKWiU („Badania naukowe i prace rozwojowe”) nowej podkategorii: *72.xx.xx Działalność w zakresie badań naukowych i prac rozwojowych w dziedzinie produkcji gier komputerowych.*

Uwaga: projekt rozporządzenia jest właśnie procedowany (<https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12399303>)

Korzyści ze zmiany

I Branża

Pewność prawna w zakresie ulg podatkowych

- Studia będą miały pewność, że mogą korzystać z ulgi badawczo-rozwojowej bez ryzyka zakwestionowania jej przez organy skarbowe;
- Eliminacja wątpliwości interpretacyjnych i ryzyka sporów z organami podatkowymi.

Większa dostępność dla branży gamedev w zakresie ścieżek konkursowych wspierających działania badawczo-rozwojowe

- Instytucje udzielające dotacji będą miały precyzyjne wytyczne w zakresie przyporządkowania działalności związanej z tworzeniem gier komputerowych do działalności badawczo-rozwojowej;
- Poprawi to wsparcie dla produkcji gier komputerowych, które charakteryzują się istotnym stopniem niepewności co do wyniku końcowego - gotowej gry komputerowej.

Redukcja kosztów i obciążeń administracyjnych

- Eliminacja konieczności uzyskiwania indywidualnych interpretacji podatkowych;

- Zmniejszenie ryzyka kosztownych kontroli podatkowych i sporów z organami;
- Oszczędność czasu i zasobów, które mogą być przeznaczone na rozwój produktów.

Poprawa konkurencyjności międzynarodowej

- Polskie studia będą mogły konkurować na równych zasadach ze studiami z krajów, gdzie produkcja gier jest klasyfikowana jako działalność B+R i jest istotnie wspierana przez instrumenty finansowe występujące w tych państwach;
- Zwiększenie atrakcyjności Polski jako miejsca prowadzenia działalności w branży gamedev.

Przyciągnięcie inwestycji

- Jasne i korzystne regulacje podatkowe przyciągną inwestycje zagraniczne w polską branżę gamedev.

II Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

III Państwo

Wsparcie dla innowacyjności i gospodarki opartej na wiedzy

- Jasna klasyfikacja produkcji gier jako działalności B+R wspiera rozwój sektora innowacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy;
- Realizacja celów polityki wspierania badań i rozwoju oraz sektora kreatywnego.

Zwiększenie efektywności ulg podatkowych i dotacji

- Ulgi podatkowe i dotacje będą trafiać do właściwych beneficjentów – przedsiębiorstw faktycznie prowadzących działalność badawczo-rozwojową;
- Eliminacja wątpliwości interpretacyjnych zwiększy skuteczność instrumentów wsparcia.

Wzrost inwestycji w B+R

- Pewność prawna zachęci studia do większych inwestycji w badania i rozwój, co przełoży się na wzrost innowacyjności polskiej gospodarki;
- Rozwój nowych technologii, które mogą mieć zastosowanie również w innych sektorach (AI, grafika komputerowa, silniki gier).

Zwiększenie wpływów podatkowych w dłuższej perspektywie

- W dłuższej perspektywie rozwój branży przełoży się na wyższe wpływy z CIT, PIT i VAT.

Redukcja sporów podatkowych

- Jasna klasyfikacja zmniejszy liczbę sporów podatkowych, co odciąży sądy administracyjne i organy podatkowe;
- Poprawa efektywności administracji podatkowej.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Quick win – projekt rozporządzenia jest właśnie procedowany –

(<https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12399303>), co oznacza, że zmiana może być wdrożona w ciągu najbliższych miesięcy (3-6 miesięcy).

2.4.2.5 Uwzględnienie honorariów autorskich w zakresie minimalnego wynagrodzenia za pracę

Zidentyfikowana bariera

Zgodnie z art. 22 ust. 9 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (ustawa o PIT) tzw. podwyższone koszty uzyskania przychodów nalicza się m.in. w przypadku wynagrodzeń za przeniesienie praw autorskich (tzw. honorarium).

Art. 6 ust. 4 ustawy z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz.U. 2002 nr 200 poz. 1679 z późn. Zm.) wskazuje, że do obliczenia wysokości wynagrodzenia pracownika przyjmuje się przysługujące pracownikowi składniki wynagrodzenia i inne świadczenia wynikające ze stosunku pracy, zaliczone według zasad statystyki zatrudnienia i wynagrodzeń określonych przez Główny Urząd Statystyczny do **wynagrodzeń osobowych**.

Zgodnie ze Słownikiem pojęć GUS (<https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojeciastosowane-w-statystyce-publicznej/608,pojecie.html>), w definicji wynagrodzeń osobowych jednoznacznie wskazano, że do wynagrodzeń osobowych nie zalicza się wynagrodzeń z tytułu rozporządzania przez pracowników prawami autorskimi do utworów stworzonych w ramach stosunku pracy (czyli honorariów).

Powoduje to sytuację, w której, żeby spełniać ustawowy obowiązek zapłaty minimalnego wynagrodzenia, pracodawcy płacą jako „nieautorskie” wynagrodzenie kwotę minimalnego wynagrodzenia, a dopiero nadwyżkę wskazują jako honorarium autorskie i do niej stosują 50% KUP.

Taki stan rzeczy prowadzi do:

- **sztucznego podziału wynagrodzenia** – pracodawcy są zmuszeni do dzielenia wynagrodzenia na część „nieautorską” (minimum płacowe) i część autorską (nadwyżka), co nie odzwierciedla rzeczywistego charakteru kreatywnej pracy w branży gamedev,
- **ograniczenia korzyści podatkowych dla pracowników** – pracownicy – zwłaszcza ci mniej zarabiający – są pokrzywdzeni, ponieważ nie mogą w pełni skorzystać z 50% kosztów uzyskania przychodu przewidzianych w ustawie o PIT dla honorariów autorskich, gdyż znaczna część ich wynagrodzenia musi być kwalifikowana jako wynagrodzenie „nieautorskie”,
- **nieadekwatności regulacji do specyfiki branży** – w sektorze gamedev praca twórcza (programowanie, grafika, muzyka, scenariusze) stanowi rdzeń działalności, a honoraria autorskie powinny być naturalnym składnikiem wynagrodzenia za pracę.

Rekomendowane działanie

Rozszerzenie możliwości stosowania 50% kosztów uzyskania przychodów w taki sposób, aby ich stosowanie objęło także minimalne wynagrodzenie za pracę.

Możliwy sposób wdrożenia

Faza I (Quick win): aktualizacja definicji wynagrodzeń osobowych w Słowniku pojęć GUS poprzez:

- usunięcie sformułowania wykluczającego wynagrodzenia z tytułu rozporządzania przez pracowników prawami autorskimi do utworów stworzonych w ramach stosunku pracy z wynagrodzeń osobowych, oraz
- dodanie sformułowania doprecyzującego, że wynagrodzenia z tytułu rozporządzania przez pracowników prawami autorskimi do utworów stworzonych w ramach stosunku pracy zalicza się do wynagrodzeń osobowych na potrzeby obliczania minimalnego wynagrodzenia za pracę.

Faza II: Nowelizacja art. 6 ust. 4 ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę.

W związku z ustalonym orzecznictwem, w celu rozwiania wątpliwości co do traktowania honorariów na gruncie przepisów ustawy PIT, proponuje się nowelizację art. 6 ust. 4 ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę poprzez nadanie jej następującego brzmienia:

„4. Do obliczenia wysokości wynagrodzenia pracownika przyjmuje się przysługujące pracownikowi składniki wynagrodzenia i inne świadczenia wynikające ze stosunku pracy, zaliczone według zasad statystyki zatrudnienia i wynagrodzeń określonych przez Główny Urząd Statystyczny do wynagrodzeń osobowych, **w tym honoraria z tytułu rozporządzania przez pracowników prawami autorskimi do utworów stworzonych w ramach stosunku pracy**, z zastrzeżeniem ust. 5.”.

Korzyści ze zmiany

I Branża

Uproszczenie struktury wynagrodzeń

- Pracodawcy nie będą musieli sztucznie dzielić wynagrodzenia na część „nieautorską” i autorską wyłącznie w celu spełnienia wymogów ustawy o minimalnym wynagrodzeniu;
- Zmniejszenie obciążeń administracyjnych związanych z prowadzeniem skomplikowanej dokumentacji płacowej i rozliczeniami podatkowymi.

Zwiększenie atrakcyjności zatrudnienia w branży kreatywnej

- Jeśli pozwoli się na zaliczanie honorariów do minimalnego wynagrodzenia, 50% KUP będzie można stosować do całości wypłacanego pracownikowi wynagrodzenia, co zwiększy wynagrodzenie netto pracowników;
- Poprawa konkurencyjności polskich studiów gamedev w pozyskiwaniu talentów na międzynarodowym rynku pracy.

Redukcja ryzyka prawnego i podatkowego

- Jasne regulacje zmniejszą ryzyko sporów z organami podatkowymi, ZUS oraz inspekcją pracy dotyczących prawidłowości kwalifikacji składników wynagrodzenia;
- Większa pewność prawna w planowaniu kosztów osobowych i polityki wynagrodzeń.

Dostosowanie prawa do realiów branży kreatywnej

- W sektorze gamedev tworzenie utworów chronionych prawem autorskim (kod źródłowy, grafika, muzyka, scenariusze) stanowi istotę działalności – regulacje powinny to odzwierciedlać;
- Umożliwienie naturalnego i uczciwego wynagradzania za pracę twórczą bez sztucznych podziałów.

II Konsumenty

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

III Państwo

Zwiększenie wpływów podatkowych

- Zyskają pracownicy i pracodawcy – wyższe wynagrodzenia netto pracowników przełożą się na wzrost konsumpcji i pośrednio na wyższe wpływy z VAT (przy relatywnie niewielkim obniżeniu wpływów z PIT);
- Rozwój branży gamedev przyczyni się do wzrostu wpływów z CIT i PIT.

Harmonizacja przepisów

- Usunięcie niespójności między ustawą o PIT (która przewiduje 50% KUP dla honorariów autorskich) a ustawą o minimalnym wynagrodzeniu (która obecnie nie uwzględnia honorariów w wynagrodzeniu);
- Poprawa spójności i przejrzystości systemu prawnego.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Quick win: aktualizacja Słownika pojęć GUS możliwa do przeprowadzenia w ciągu 3-6 miesięcy jako działanie administracyjne.

Nowelizacja przepisu ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę możliwa do opracowania i wdrożenia w bieżącej kadencji Sejmu (9-12 miesięcy).

2.4.3 Prawo zatrudnienia

2.4.3.1 Podjęcie działań w celu uznania kontraktów B2B za pełnoprawne formy współpracy i przeciwdziałanie dyskryminacji tej formy zatrudnienia

Zidentyfikowana bariera

Inicjatywy legislacyjne stanowiące obecnie istotne ryzyko regulacyjne, które branżowe podmioty biorą pod uwagę zarówno w bieżącej działalności jak i w kontekście inwestycji, to funkcjonujący w przestrzeni medialnej tzw. test przedsiębiorcy i rozważane zwiększenie uprawnień Państwowej Inspekcji Pracy odnośnie możliwości uznawania współpracy w ramach działalności gospodarczej za stosunek pracy.

Te inicjatywy napotykać na nieprecyzyjne przesłanki uznania istnienia stosunku pracy, umożliwiające organom lub sądom przekwalifikowanie niektórych kontraktów B2B na umowę o pracę wbrew intencjom stron umowy.

Konsekwencje takiej reklasyfikacji obejmują obowiązek ponownego ustalenia zasad opłacania podatku PIT przez przedsiębiorcę, zasad rozliczania VAT lub składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, także za okres sprzed reklasyfikacji. Do tego dochodzą dodatkowe koszty np. w formie odsetek, ale i obciążenia administracyjne, takie jak konieczność złożenia korekt informacji i deklaracji podatkowych i dotyczących ubezpieczeń społecznych, a także odpowiedzialności karnoskarbowej z tytułu niezłożenia dokumentów wymaganych np. od płatników.

Obecny stan prawny, projektowane zmiany przepisów i praktyka kontrolna organów (Państwowej Inspekcji Pracy oraz ZUS) tworzy następujące problemy dla branży gamedev:

- **niepewność prawa** – brak jasnych, precyzyjnych kryteriów oceny umów B2B prowadzi do sytuacji, w której przedsiębiorcy nie mają pewności, czy ich umowy z kontraktorami nie zostaną zakwestionowane i przekwalifikowane na umowy o pracę, co może nastąpić nawet po latach współpracy i wbrew intencji stron,
- **nieadekwatność ogólnych kryteriów do specyfiki branży kreatywnej** – w tym kontekście należy podkreślić specyfikę rynku gier wideo i własności intelektualnej. Rynek ten - bazujący na wypracowanej przez podmioty własności intelektualnej, charakteryzuje się koniecznością czasowego ograniczenia możliwości świadczenia usług przez współpracownika / kontraktora z innymi podmiotami w trakcie realizacji projektu. Wynika to z konieczności szczególnej ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa i niejawnego know-how. Przyjęcie zatem pracy na rzecz jednego podmiotu, jako istotnego, czy też kluczowego czynnika uzasadniającego reklasyfikacji umowy jest całkowicie chybione,
- **klauzule wyłączności jako czynnik ryzyka** – w branży gamedev klauzule wyłączności lub ograniczenia konkurencji są niezbędne do ochrony IP i tajemnicy przedsiębiorstwa, jednak mogą być interpretowane przez organy kontrolne jako przesłanka wskazująca na stosunek pracy, co jest nieadekwatne do realiów branży,
- **wysokie koszty finansowe i administracyjne reklasyfikacji** – w przypadku przekwalifikowania umów B2B na umowy o pracę, przedsiębiorcy muszą ponieść koszty zaległych składek ZUS, zaliczek na PIT, zaległego podatku VAT, odsetek, kar, a także kosztów administracyjnych związanych z korektami deklaracji, co może prowadzić do poważnych problemów finansowych, szczególnie dla małych i średnich studiów, a nawet upadłości. Osoby, których umowa została uznana za stosunek pracy, mogą być natomiast zobowiązane do zapłaty pracodawcy części zaległych składek na ubezpieczenia społeczne,
- **odpowiedzialność karnoskarbowa** – ryzyko odpowiedzialności karnoskarbowej za niezłożenie dokumentów wymaganych od płatników dodatkowo zwiększa presję na przedsiębiorców i zniechęca do prowadzenia działalności w Polsce,
- **ryzyko utraty konkurencyjności międzynarodowej** – tak sformułowane propozycje legislacyjne są szczególnie ryzykowne w kontekście wspomnianego już międzynarodowego charakteru branży i łatwości przenoszenia produkcji do innych krajów, poza Rzeczpospolitą Polskę. Nadmierna restrykcyjność w zakresie umów B2B może prowadzić do relokacji studiów i projektów do krajów o bardziej przyjaznych regulacjach,
- **ograniczenie elastyczności zatrudnienia** – branża gamedev charakteryzuje się projektowym charakterem pracy, gdzie potrzeby kadrowe zmieniają się w zależności od fazy projektu (preprodukcja, właściwy development, utrzymanie projektu). Umowy B2B pozwalają na elastyczne angażowanie specjalistów na określone etapy projektu, co jest kluczowe dla efektywności i konkurencyjności,
- **dyskryminacja formy zatrudnienia** – obecne podejście organów kontrolnych traktuje umowy B2B jako formę "gorszą" lub podejrzaną, podczas gdy dla wielu specjalistów (szczególnie programistów) jest to preferowana i w pełni legalna forma współpracy.

Rekomendowane działanie

Opracowanie wytycznych dla Państwowej Inspekcji Pracy oraz ZUS w zakresie prowadzenia kontroli umów zawartych w modelu B2B, które:

- precyzyjnie określą kryteria oceny umów B2B w kontekście ich ewentualnego uznania za umowy o pracę, z uwzględnieniem specyfiki branż kreatywnych i IT,

- przesądzą, że klauzule wyłączności lub ograniczenia konkurencji stosowane w celu ochrony własności intelektualnej i tajemnicy przedsiębiorstwa nie stanowią same w sobie przesłanki do reklasyfikacji umowy B2B na umowę o pracę,
- przesądzą, że współpraca przedsiębiorcy wyłącznie lub przeważająco z jednym kontrahentem nie stanowi sama w sobie przesłanki do reklasyfikacji umowy B2B na umowę o pracę.

Możliwy sposób wdrożenia

Wydanie jednolitych wytycznych wewnętrznych przez Głównego Inspektora Pracy oraz Prezesa ZUS (*soft law*) w zakresie prowadzenia kontroli umów B2B, które będą zawierać:

- **katalog kryteriów pozytywnych** – wskazujących na rzeczywistą działalność gospodarczą i prawidłowość stosowania umów B2B (np. ponoszenie ryzyka gospodarczego, samodzielność w organizacji pracy),
- **katalog kryteriów negatywnych** – wskazujących na pozorność działalności gospodarczej i uzasadniających reklasyfikację (np. całkowity brak samodzielności, ścisłe podporządkowanie jak w stosunku pracy, brak jakichkolwiek cech działalności gospodarczej),
- **wyłączenia branżowe** – wskazanie, że w branżach kreatywnych i IT (w tym gamedev) klauzule wyłączności, ograniczenia konkurencji oraz praca na rzecz jednego klienta w określonym czasie nie stanowią same w sobie przesłanki do reklasyfikacji, jeśli są uzasadnione ochroną własności intelektualnej i tajemnicy przedsiębiorstwa,
- **zasadę proporcjonalności** – kontrole powinny koncentrować się na rzeczywistych przypadkach nadużyć, a nie na formalnym "polowaniu" na umowy B2B w branżach, gdzie ta forma współpracy jest naturalna i uzasadniona.

Stworzenie ram organizacyjnych dla współpracy pomiędzy przedstawicielami branży gamedev a przedstawicielami organów kontrolujących (PIP oraz ZUS) w celu umożliwienia odbywania spotkań i warsztatów, na których przedstawiciele branży wymieniali się wiedzą z przedstawicielami organów dotyczącą specyfiki funkcjonowania sektora, a także objaśnialiby mechanizmy, zjawiska i pojęcia typowe dla branży (np. crunch).

Korzyści ze zmiany

I Branża

Zwiększenie pewności prawnej i przewidywalności

- Przedsiębiorcy będą wiedzieli, jakie kryteria są stosowane przy ocenie umów B2B, co pozwoli im na świadome kształtowanie współpracy z kontraktorami;
- Redukcja ryzyka nieoczekiwanych kontroli i reklasyfikacji umów umożliwi lepsze planowanie finansowe i operacyjne;
- Rozwiązanie da możliwość elastycznego angażowania specjalistów na różnych etapach projektów bez obawy o reklasyfikację umów.

Redukcja kosztów i ryzyk

- Zmniejszenie ryzyka kosztownych kontroli, kar, odsetek i odpowiedzialności karnoskarbowej;
- Redukcja obciążeń administracyjnych związanych z korektami deklaracji i rozliczeniami.

Zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej

- Polskie studia będą mogły konkurować na równych zasadach z studiami z innych krajów, gdzie umowy B2B są powszechnie akceptowane;
- Zmniejszenie ryzyka relokacji produkcji do innych krajów z powodu nadmiernie restrykcyjnych regulacji.

II Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

III Państwo

Poprawa klimatu inwestycyjnego

- Jasne i przewidywalne regulacje przyciągną inwestycje w branżę gamedev i szerzej – w sektor kreatywny i IT;
- Polska może umocnić swoją pozycję jako atrakcyjne miejsce dla prowadzenia działalności w branży kreatywnej.

Zwiększenie wpływów podatkowych

- Rozwój branży przełoży się długofalowo na wyższe wpływy z CIT, PIT i VAT;
- Zapobieganie relokacji studiów i projektów do innych krajów, co utrzyma wpływy podatkowe w Polsce.

Ochrona legalnych form zatrudnienia

- Wytyczne pozwolą na skuteczniejsze wykrywanie rzeczywistych nadużyć (pozornych umów B2B, wymuszonych przez podmiot zatrudniający), jednocześnie chroniąc legalne i uzasadnione formy współpracy;
- Poprawa efektywności kontroli – koncentracja na rzeczywistych nadużyciach zamiast "polowania" na wszystkie umowy B2B.

Lepsze zrozumienie branży przez organy

- Wspólne warsztaty pomiędzy organami a przedstawicielami branży przyczynią się do lepszego zrozumienia specyfiki branży przez organy, co w konsekwencji wpłynie na bardziej 'jakościowe' kontrole w podmiotach z branży.

Wsparcie dla przedsiębiorczości

- Uznanie umów B2B za pełnoprawną formę współpracy wspiera rozwój przedsiębiorczości i samozatrudnienia;
- Umożliwienie specjalistom wyboru preferowanej formy zatrudnienia bez dyskryminacji.

Poprawa wizerunku Polski jako kraju przyjaznego biznesowi

- Nowoczesne i elastyczne podejście do form zatrudnienia poprawi postrzeganie Polski przez międzynarodowych inwestorów i talenty i przyczyni się do napływu zagranicznych specjalistów i inwestycji.

IV Kontraktorzy i freelancerzy

Ochrona prawa do wyboru formy zatrudnienia

- Specjaliści będą mogli świadomie wybierać formę B2B jako preferowaną formę współpracy bez obawy o przyszłą reklasyfikację.

Większa pewność prawna

- Kontraktorzy będą mieli pewność, że ich forma współpracy nie zostanie zakwestionowana, jeśli działa w dobrej wierze i spełnia określone kryteria.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Quick win: opracowanie i wydanie wspólnych wytycznych przez Głównego Inspektora Pracy oraz Prezesa ZUS – możliwe do przeprowadzenia w ciągu 3-6 miesięcy.

2.4.3.2 Wprowadzenie obowiązku pracodawcy udostępnienia organizacji związkowej narzędzi komunikacji online

Zidentyfikowana bariera

Obowiązujące przepisy przewidują obowiązek pracodawcy do udostępnienia zakładowej organizacji związkowej pomieszczeń i urządzeń technicznych niezbędnych do wykonywania działalności związkowej u pracodawcy w zakładzie pracy, do umożliwienia m. in. komunikowania się przez związek ze zrzeszonymi w nim osobami. W praktyce obowiązek ten jest realizowany poprzez udostępnienie np. 'tablicy' ogłoszeniowej w siedzibie pracodawcy.

Rozwiązanie to jest nieadekwatne do realiów funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw z branży gier, w których:

- zatrudnieni są pracownicy z różnych krajów,
- komunikacja odbywa się głównie w formie elektronicznej,
- pracownicy nie przebywają stale w siedzibie zakładu lub pracują zdalnie.

Brak regulacji prawnych umożliwiających organizacjom związkowym komunikację z pracownikami za pośrednictwem narzędzi elektronicznych (wewnętrznych komunikatorów, poczty e-mail) stanowi istotną barierę w skutecznym wykonywaniu działalności związkowej i dotarciu z informacją do wszystkich członków i potencjalnych członków związku.

Rekomendowane działanie

Wprowadzenie obowiązku pracodawcy udostępnienia narzędzi technicznych umożliwiających komunikację online związku z osobami w nim zrzeszonymi.

Możliwy sposób wdrożenia

Zmiana obecnego brzmienia art. 33 ust. 1 ustawy z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych w następujący sposób:

„Pracodawca, na warunkach określonych w układzie zbiorowym pracy lub umowie, jest obowiązany udostępnić zakładowej organizacji związkowej pomieszczenia i urządzenia techniczne niezbędne do wykonywania działalności związkowej u pracodawcy, **w tym, na żądanie zakładowej organizacji związkowej, odpowiednie narzędzia umożliwiające komunikację elektroniczną pomiędzy zakładową organizacją związkową oraz jej członkami**”.

Korzyści ze zmiany

I Branża

Poprawa jakości komunikacji pomiędzy związkami zawodowymi a pracownikami

- Umożliwienie efektywnej komunikacji elektronicznej między związkami zawodowymi a pracownikami przyczyni się do sprawniejszego funkcjonowania dialogu społecznego w przedsiębiorstwach;
- Skuteczniejsza komunikacja pozwoli na wcześniejsze identyfikowanie i rozwiązywanie potencjalnych konfliktów pracowniczych, co przełoży się na redukcję liczby sporów zbiorowych i akcji protestacyjnych zakłócających ciągłość działalności gospodarczej;

Ograniczenie praktycznych barier w dostępie do związków

Zwiększanie świadomości pracowników oraz innych osób uprawnionych do zrzeszania w związkach

- Długofalowo: zwiększenie poziomu uzwiązkowienia.

II Konsumenci

- Brak negatywnego wpływu na konsumentów.

III Państwo

Dostosowanie prawa do standardów europejskich i międzynarodowych

- Zmiana wpisuje się w realizację zobowiązań wynikających z Artykułu 2 Konwencji MOP nr 135 dotyczącej ochrony przedstawicieli pracowników oraz unijnych standardów dialogu społecznego;
- Nowoczesne regulacje w tym zakresie poprawią pozycję Polski w międzynarodowych rankingach oceniających jakość prawa pracy i relacji przemysłowych, co może pozytywnie wpłynąć na postrzeganie kraju przez inwestorów zagranicznych.

Czas i sposób wdrożenia zmian

Zmiana przepisu ustawy – do opracowania do końca kadencji.

3. Profesjonalizacja

Raport sporządził:

dr Piotr Kubiński

Uzupełnienia:

dr Jakub Marszałkowski

Ewa Maria Szczepanowska

W prekonsultacjach udział wzięli:

Jimmy Black, Nika Darowska, dr Damian Gałuszka, dr Piotr Kubiński, Paweł Książek, Robert Purzycki, dr Paweł Schreiber, Klaudia Stawska-Magdziak, Ewa Szczepanowska, dr hab. inż. arch. Rafał Szrajber, Marta Wilmańska-Filec

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

3.1 Wprowadzenie – otoczenie biznesowe, instytucjonalne i akademickie

Polska branża gier wideo od lat dynamicznie się rozwija i stanowi istotny sektor gospodarki o rosnącym znaczeniu ekonomicznym i kulturowym. Wraz z rozwojem rynku i wyzwań, wobec których staje branża (tak lokalna, jak światowa) rośnie potrzeba profesjonalizacji – doskonalenia kompetencji kadr, usprawnienia praktyk biznesowych oraz lepszej współpracy z otoczeniem edukacyjnym i administracją publiczną.

Niniejszy dokument przedstawia rekomendacje w zakresie profesjonalizacji branży gier wideo. Został on wypracowany wspólnie przez przedstawicieli firm gamedev, organizacji branżowych oraz instytucji publicznych. Wskazane tu konkretne działania legislacyjne i polityczne mają za zadanie wspierać profesjonalizację sektora i służyć jako baza do planowania działań oraz stworzenia zapowiedzianej strategii rozwoju polskiej branży gier. Dokument składa się z dwóch części: w części wprowadzeniowej zostaje przedstawiony kontekst biznesowy i instytucjonalny – to zbiór podstawowych informacji pozwalających spojrzeć na polską branżę gier wideo w odpowiedniej perspektywie, z uwzględnieniem podstawowych danych dotyczących struktury sektora i jego otoczenia. W dalszej części dokumentu przedstawione zostają sugestie dotyczące profesjonalizacji branży gamedev.

Polski sektor gier wideo należy do największych w Europie. W 2023 roku w Polsce działało blisko 500 studiów deweloperskich i wydawców gier, zatrudniających łącznie ponad 15 tysięcy osób. Według raportu PARP¹⁴ liczba ta jest wynikiem systematycznego wzrostu (16% rok do roku). Blisko jedną czwartą pracowników stanowią kobiety, co jest jednym z najwyższych odsetków na świecie. Ok. 15% pracowników stanowią osoby pochodzące z zagranicy. Większość firm to małe studia – 78% zespołów liczy poniżej 25 osób. Branża koncentruje się w ośrodkach takich jak Warszawa, Kraków czy Wrocław.

W minionych latach powstały inicjatywy publiczne wspierające rozwój polskiej branży gamedev – zarówno finansowo, jak i promocyjnie. Uruchomiony przez Centrum Rozwoju Przemysłów Kreatywnych (obecnie Instytut Przemysłów Kreatywnych) Program Wsparcia Gier Wideo wspiera tworzenie projektów na etapie prototypu, a także w wybranych aspektach produkcji poprototypowej w wysokości od 20 tys. do 400 tys. zł na projekt. Środki pozwalają finansować w szczególności projektowanie, produkcję i testowanie prototypów, co ma pomóc studiom w pozyskaniu inwestora na dalsze etapy. Należy przy tym podkreślić, że branża postrzega powyższą formę wsparcia jako kierunkowo właściwą, ale zarazem niewystarczającą – zarówno w kwestii alokacji budżetowej, jak i wysokości środków możliwych do pozyskania na jeden projekt.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP): PARP wspiera gamedev głównie poprzez programy rozwoju przedsiębiorczości i promocji. W 2023 r. we współpracy z Ministerstwem Rozwoju uruchomiono Sektorowy Program Promocji polskiej branży gier na lata 2024–2029. W jego ramach przewidziano m.in. organizację stoisk narodowych na największych targach (Gamescom, GDC itp.) oraz dofinansowanie udziału firm w tych wydarzeniach, a także działania promujące polskie gry za granicą. Ponadto PARP oferuje granty z funduszy UE – np. w programie “Promocja marki innowacyjnych MŚP” firmy gamedev mogą uzyskać środki na promocję na rynkach zagranicznych. W tym zakresie przedstawiciele branży identyfikują w szczególności potrzebę dostosowania programów promocyjnych do realiów branży gier wideo. Przede wszystkim jednak branża dostrzega potrzebę większego zaangażowania państwa we wsparcie twórców gier – adekwatnego do potencjału komercyjnego i eksportowego sektora.

¹⁴ The game industry of Poland — report 2023, Fundacja Indie Games Polska, 2023

Obecnie polski gamedev jest reprezentowany przez kilka organizacji branżowych, spośród których szczególnie warto wymienić:

- Stowarzyszenie Polskie Gry (Polish Games Association) – organizacja zrzeszająca największe i najbardziej znane polskie studia deweloperskie. Celem SPG jest wspieranie rozwoju sektora, poprawa warunków do tworzenia gier w Polsce oraz reprezentacja interesów branży wobec rządu i zagranicy,
- Fundacja Indie Games Polska (IGP) – organizacja non-profit wspierająca niezależnych twórców gier. IGP skupia się na dostarczaniu informacji, analizie rynku oraz tworzeniu możliwości promocji i kontaktów B2B dla mniejszych polskich studiów,
- Sekcja Producentów Gier Wideo KIGEiT – nowo powstała sekcja (utworzona w lipcu 2025) w ramach Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji. Celem sekcji jest współpraca przedsiębiorców gamedev z sektorem ICT, wspólne inicjatywy legislacyjne i standaryzacja dobrej współpracy z administracją,
- Video Games Poland (dawniej SPIDOR) – organizacja skupiająca wydawców, dystrybutorów oraz oddziały międzynarodowych firm działających w Polsce. Jej misją jest m.in. budowanie pozytywnego wizerunku gier w społeczeństwie oraz promowanie odpowiedzialnej rozrywki,
- Związek Pracowników Branży Gier – to oddolny, ogólnopolski związek zawodowy pracowników gamedevu. Działa w strukturze Ogólnopolskiego Związku Zawodowego Inicjatywa Pracownicza, zachowując autonomię branżową. Celem związku jest ochrona praw pracowniczych w branży kreatywnej – przeciwdziałanie crunchowi, nadmiernym nadgodzinom, niestabilnym formom zatrudnienia itp.,
- Sektorowa Rada ds. Kompetencji – Gaming i GameDev to organ dialogu i współpracy między przedstawicielami branży gier wideo, edukacji, administracji publicznej oraz organizacji pozarządowych. Została powołana w marcu 2025 roku i jest prowadzona przez Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o. we współpracy z Fundacją Indie Games Polska, Video Games Poland oraz Stowarzyszeniem Polskie Gry. Jej głównym celem jest identyfikowanie i prognozowanie potrzeb kompetencyjnych sektora, wspieranie rozwoju kadr, formułowanie rekomendacji dotyczących kwalifikacji i umiejętności wymaganych w branży oraz pomoc w dopasowaniu oferty edukacyjnej i szkoleniowej do wymagań rynku.

Należy podkreślić, że każda z powyższych organizacji ma inne cele i realizuje odmienne działania, często niezwiązane bezpośrednio z edukacją czy profesjonalizacją. Do grona tych instytucji warto dodać nowopowstałą Fundację Kultura Interaktywna, której główną misją jest poprawa standardów kształcenia w sektorze gier wideo oraz integracja środowiska edukacyjnego, rynkowego i instytucjonalnego.

Fundacja została powołana przez doświadczonych ekspertów zarówno w obszarze edukacji, jak i rynku. Działa we współpracy z Indie Games Polska, Game Industry Conference, polskimi i zagranicznymi uczelniami, a także z kluczowymi studiami (pracodawcami) oraz organizacjami branżowymi z innych krajów, z którymi regularnie wymienia know-how i prowadzi dyskusje dotyczące aktualnych i przyszłych potrzeb rynku pracy.

Dotychczas Fundacja zrealizowała już pierwszy projekt w dziedzinie, której dotyczy raport - coroczny Student Games Festival – stanowiący odpowiedź na większość zidentyfikowanych potrzeb i braków.

Festiwal, będący jednocześnie konferencją i forum dialogu między edukacją, branżą i instytucjami, jest częścią kompleksowego projektu, nad którym Fundacja już rozpoczęła prace.

Planowane jest utworzenie międzynarodowej sieci szkół kształcących w zakresie gier wideo we współpracy z rynkiem i instytucjami - International Game Development Schools Network. To wieloletni projekt, którego cele obejmują m.in.:

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

- poprawę standardów kształcenia odpowiadających aktualnemu i przyszłemu rynkowi pracy,
- stworzenie ram stałej współpracy i dialogu pomiędzy środowiskiem edukacji (uczelniami, wykładowcami, studentami i kołami naukowymi), rynkiem (ekspertami branżowymi, profesjonalnymi developerami i pracodawcami), organizacjami branżowymi oraz instytucjami,
- ujednolicenie międzynarodowych standardów kształcenia,
- wymianę doświadczeń i dobrych praktyk pomiędzy wykładowcami, studentami i ekspertami,
- rozwój profesjonalnego mentoringu,
- stworzenie stale aktualizowanej bazy wiedzy - obejmującej wartościowe, bezpłatne i dostępne online kursy, szkolenia, tutoriale, wydarzenia branżowe, oferty pracy dla początkujących twórców, staże i praktyki, a także informacje o możliwościach dofinansowania projektów wraz z terminami naborów, prowadzenie regularnych badań i raportów dotyczących aktualnego oraz prognozowanego stanu rynku, w szczególności zapotrzebowania na wiedzę i kompetencje,
- integrację kół naukowych i oddolnych inicjatyw edukacyjnych.

Projekt uzyskał już wstępną aprobatę Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, a także polskich i zagranicznych organizacji branżowych, wykładowców i studentów.

Osobnej adnotacji wymaga współpraca sektora akademickiego z branżą gamedev. Obecnie ma ona w Polsce charakter punktowy, incydentalny i nieskoordynowany – zwykle wynikający z inicjatyw i działań oddolnych. Niektóre uczelnie prowadzą kierunki związane z tworzeniem gier, niektóre podejmują współpracę z firmami przy okazji projektów studenckich, praktyk czy wydarzeń branżowych. Jednak brakuje spójnych, systemowych mechanizmów, które stymulowałyby te relacje w sposób trwały i zorganizowany. W efekcie aktywność edukacyjna oraz badawczo-rozwojowa w obszarze gamedevu pozostaje rozproszona, często zależna od indywidualnych inicjatyw wykładowców lub lokalnych liderów. Uczelnie nie mają jasnych bodźców ani narzędzi instytucjonalnych, by traktować branżę gier jako strategicznego partnera, a firmy z kolei nie wiedzą, jak skutecznie angażować się w programy akademickie czy projekty badawcze.

Dodatkowym utrudnieniem w organizacji wysokiej jakości praktyk studenckich i współpracy z pracodawcą przy projektach dyplomowych są przepisy odbierające studentom-twórcom swobodę dysponowania prawami autorskimi oraz niejasności wokół nich. Przykładowo student zatrudniony w zewnętrznej firmie przy projekcie growym mógłby - z pożytkiem dla procesu kształcenia w postaci jego „upraktycznienia” - część swojej pracy zawodowej zgłosić jako projekt dyplomowy. Przeszkodą jest jednak pierwszeństwo uczelni w rozpowszechnianiu wyników pracy dyplomowej studenta, co może naruszać własność intelektualną firmy. Innym przykładem są programy grantowe Narodowego Centrum Badań i Rozwoju finansujące płatne praktyki i staże w firmach. W ich ramach majątkowe prawa autorskie do wszelkich stworzonych utworów muszą być najpierw przeniesione na uczelnię, a później przez uczelnię na NCBiR. Z kolei w przypadku stażu w branżach kreatywnych na stanowiskach, których praca głównie polega na produkcji utworów (tekstów, muzyki, grafiki), przymus przekazania praw autorskich powoduje, że praca studenta bądź absolwenta jest bezwartościowa dla firmy, a to z kolei jest sprzeczne z ideą praktyczności i użyteczności tej formy zatrudnienia. Mimo ciągłego progresu w tym obszarze ciągle się zdarza, że trudności nastrocza brak znajomości obowiązujących przepisów prawa autorskiego, zarówno wśród studentów, jak i kadry uczelni.

Brak ram współpracy powoduje, że potencjał synergii między nauką a przemysłem pozostaje niewykorzystany. Na poziomie kształcenia oznacza to, że programy studiów często są projektowane bez konsultacji z pracodawcami, co prowadzi do niedopasowania kompetencyjnego absolwentów do potrzeb rynku. Z kolei na poziomie badań, pomimo obecności tematów związanych z gamedevem w projektach naukowych, brakuje trwałych partnerstw uczelniano-biznesowych czy wspólnych laboratoriów badawczo-rozwojowych. Systemowa luka przekłada się też na zbyt słabe włączenie MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

praktyków w dydaktykę oraz ograniczoną obecność branży w radach programowych kierunków. Uporządkowanie i wzmocnienie ram współpracy – np. poprzez platformy kojarzące partnerów, finansowanie wspólnych projektów edukacyjnych i naukowych, czy nowe kryteria oceny jakości dydaktyki uwzględniające współpracę z przemysłem – mogłoby znacząco zwiększyć efektywność relacji między uczelniami a gamedevem.

Wśród branżowych praktyków nie brakuje chętnych, by dzielić się doświadczeniem jako instruktorzy bądź wykładowcy, więc ciekawe kierunki studiów są w stanie ich przyciągnąć pomimo niskich stawek. Trudno jednak jest utrzymać branżowców-instruktorów dłużej niż rok czy dwa, w związku z czym występuje bardzo duża rotacja kadrowa. Stoi za tym wiele czynników:

- niskie wynagrodzenie. Nawet na najlepiej płacących prywatnych uczelniach stawki godzinowe są znacznie niższe niż dochody z pracy w branży,
- przed przejściem przez ten proces wykładowcy z branży nie zdają sobie sprawy, ile wysiłku kosztuje przygotowanie i poprowadzenie semestru zajęć,
- wymóg regularnej dyspozycyjności w ustalonych godzinach przez cały semestr ogranicza dyspozycyjność i mobilność w podstawowej (branżowej) pracy,
- zdarza się, że kadra branżowa nieposiadająca tytułów naukowych (a bywa, że nawet i bez wyższego wykształcenia) spotyka się z lekceważeniem przez kadrę naukową,
- dochodzi do tego jeszcze niejednokrotnie zawiedzenie studentami, których średnia potrafi rozmijać się z oczekiwaniami praktyka od wielu lat stykającego się tylko z profesjonalistami,
- uczelnia nakłada na wykładowców żmudne obowiązki biurowe i biurowe związane z dokumentacją procesu kształcenia (sylabusy, protokoły egzaminacyjne itp.).

Ponadto, w przypadku uczelni prowadzących działalność naukową (a więc właściwie wszystkich publicznych) ewaluacja nauki – i wynikające z niej finansowanie – są uzależnione wyłącznie od wyników naukowych. Taki model działa w Polsce od kilkunastu lat. Jakość i innowacyjność kształcenia nie wpływają na tę ocenę, a więc przeznaczanie środków na poprawienie dydaktyki – gdy można je wydać na działalność naukową – jest całkowicie nieopłacalne. Dodatkowo pogłębiać to może zmiana wprowadzona przez Konstytucję dla nauki, jaką jest połączenie dotacji dydaktycznej i naukowej w jedną pulę, którą uczelnia swobodnie dysponuje. Elastyczność ma niewątpliwe zalety, lecz wraz z systemem parametryzacji i ewaluacji może skazywać dydaktykę akademicką na marginalizację. Wynika to z faktu, iż tylko uczelniom czysto dydaktycznym opłaca się inwestowanie w innowacyjne i wysokojakościowe programy kształcenia.

Ograniczeniem w przypadku uczelni prywatnych jest natomiast wysokość czesnego, które kandydaci na studia będą skłonni zapłacić, na którą i tak narzekają. Zatem mimo braku wielu ograniczeń finansowych i formalnych oraz mimo pozornej swobody w sprowadzaniu najlepszych ekspertów z branży bardzo dużo decyzji musi być podejmowanych po rozważeniu, jak przełożyć się to na koszt ponoszony przez studentów.

Uczelniom brakuje nie tylko budżetów, lecz także zdolności organizacyjnych wielu działań: pokazów, konkursów, promocji, wsparcia studentów w udziale w konferencjach, wystawiania ich projektów. Game jamy są organizowane, ale zazwyczaj oddolnie przez koła studenckie i można przyjąć, że generalnie wszystkie są niedofinansowane. Nieco lepiej w tych obszarach radzą sobie uczelnie prywatne, które wliczają te działania w promocję i mają profesjonalne zespoły nią się zajmujące.

Organizacja laboratoriów, a w szczególności wymaganego sprzętu i oprogramowania, również napotyka wiele utrudnień. Korzystanie z rozwiązań w wolnym dostępie (open source) oraz darmowego oprogramowania dla edukacji, takiego jak Azure Dev Tools for Teaching, powodowane jest nierzadko przekonaniem kadry zarządzającej, że wydawanie środków na oprogramowanie nie jest niezbędne. Tymczasem większość ważnego dla branży gier software'u, także w licencjach edukacyjnych, przechodzi na model software as service (SaaS) – oprogramowania jako usługi, a więc

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

licencje opłacane cyklicznie. Nawet jeżeli finansowanie zakupu zostanie zapewnione, to biurokracja nadal jest utrudnieniem. Przeprowadzanie co roku procedury przetargowej w celu uzyskania rocznej licencji na program oferowany tylko przez jednego dostawcę może zniechęcić najwytrwalszych. Często odpowiedzialna jest za to bezpośrednio osoba prowadząca zajęcia, nieopłacana dodatkowo. Sprawia to, że czasem uczelnie, zamiast uczyć na najważniejszych programach, uczą na najłatwiej dostępnych.

3.2 Strategia sektorowa i partnerstwo z rządem

Wieloletnia strategia dla gamedevu

Z perspektywy profesjonalizacji, stabilizacji i dalszego rozwoju branży gier wideo właściwe byłoby opracowanie przez Rząd – we współpracy z przedstawicielami branży gier wideo – oficjalnej strategii rozwoju sektora gier wideo. Taka międzyresortowa strategia pomogłaby zidentyfikować priorytety i skoordynować działania różnych ministerstw (kultury, edukacji, gospodarki). Plan ten powinien uwzględniać zarówno rozwój talentów, jak i innowacje technologiczne, oraz zapewniać ciągłość niezależnie od zmian politycznych – branża podkreśla, że jej potrzeby są stałe bez względu na rotację rządzących.

Stale forum dialogu

Zaleca się utworzenie stałej platformy dialogu (np. Rada ds. Przemysłu Gier) z udziałem przedstawicieli rządu i sektora. Regularne, cykliczne spotkania branżowe umożliwią wymianę perspektyw i aktualizację postulatów w dynamicznie zmieniającym się rynku gier. Branża wskazuje, że takie spotkania należy organizować cyklicznie, przy zaangażowaniu zewnętrznego koordynatora, aby utrzymać ciągłość dyskusji i wdrażania ustaleń.

Wspieranie organizacji branżowych

Rząd powinien aktywnie współpracować z nowo powstałymi reprezentacjami branżowymi. Przykładem jest utworzona w 2025 r. Sekcja Producentów Gier Wideo “Gamedev Poland” przy Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, której zadaniem jest m.in. inicjowanie działań legislacyjnych na rzecz branży oraz reprezentowanie jej interesów wobec władz. Rekomenduje się formalne uznanie takiej organizacji jako partnera do konsultacji – dzięki temu postulaty twórców gier będą mogły być sprawniej przekładane na projekty ustaw lub programy wsparcia.

Wsparcie uczelnianych kół naukowych

Obserwacja ekosystemu uczelnianego, studenckiego i branżowego skłania do refleksji, że koła naukowe są jego kluczowym elementem, pozostają jednak chronicznie niedofinansowane. Pozyskanie dofinansowania musi być jednak na tyle proste, by studenci mogli sobie z tym poradzić.

3.3 Rozwój kadr i reformy w edukacji

Lepsza współpraca uczelni z przemysłem

Konieczne jest wypracowanie ram współpracy szkół wyższych z firmami gamedev. Uczelnie w Polsce coraz bardziej dostrzegają potrzebę kooperacji z otoczeniem gospodarczym, ale często brakuje im wiedzy jak to skutecznie robić – obecnie nie istnieją jasne mechanizmy takiej współpracy. Rekomendujemy, by Ministerstwo Edukacji Narodowej i Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego wspólnie z branżą opracowały programy staży, partnerstw i projektów studenckich we współpracy z firmami. Platformy łączenia studentów z developerami (np. hackathony, game jamy, prace dyplomowe we współpracy z firmą) powinny być finansowane i promowane. Uczelnie należy zachęcać do elastycznego dostosowywania programów nauczania do szybko zmieniających się potrzeb rynku – np. aktualizacji sylabusów o nowe technologie i kompetencje, na które jest zapotrzebowanie. Bez takiej elastyczności grozi kształcenie absolwentów z umiejętnościami szybko dezaktualizującymi się wobec potrzeb branży. Jest to jedno z kluczowych i najczęściej podnoszonych zagadnień w kształceniu dla gamedevu. Choć jest to paradygmat sugerowany w edukacji ogólnie, to w przypadku branży gier ma szczególne znaczenie – o ile można nauczyć się programowania w stopniu wystarczającym, by uczyć go dalej, o tyle nie jest to już możliwe na przykład w wypadku procesów produkcyjnych (ang. pipeline). W szczególności zaś nie jest możliwe teoretyczne nauczanie się projektowania gier (ang. game design). W tych obszarach edukacji niezbędni są wykładowcy, prowadzący laboratoria i edukatorzy posiadający praktyczne doświadczenie w branży, dosłownie ludzie, którzy zrobili kiedyś jakąś prawdziwą / komercyjną grę.

Włączenie praktyków do dydaktyki

Branża podkreśla, że praktycy powinni uczyć studentów, aby kształcenie miało przełożenie na realia pracy. Niestety, obecny system szkolnictwa wyższego zniechęca do tego – uczelnie publiczne premiąją badania naukowe i publikacje ponad dydaktykę. Ponadto zatrudnianie ekspertów z przemysłu bywa utrudnione formalnie i finansowo: oferuje się im zwykle tylko umowy zlecone za stawki równe minimum, często wymagając tytułu magistra lub wyższego nawet od wybitnych praktyków. Postulatem branży jest zmiana tych zasad – np. stworzenie programu “profesor wizytujący z przemysłu” lub grantów dydaktycznych, które pozwolą uczelniom godnie wynagradzać specjalistów z gamedevu za prowadzenie zajęć. Ministerstwo może rozważyć poluzowanie wymogów formalnych (tytułów naukowych) w przypadku zajęć praktycznych z zakresu tworzenia gier, aby liczyły się przede wszystkim kompetencje branżowe. To pozwoli zbudować pomost między akademią a przemysłem i szybciej profesjonalizować młodych twórców. Ponadto sugeruje się wprowadzenie – na podstawie rozporządzenia ministerialnego – tabeli przeliczeń budżetowych stawek godzinowych dla wykładowców akademickich na odpowiadające im szczeble kariery zawodowej w branży gier.

Przykładowo:

- dla wykładowcy z doświadczeniem zawodowym na poziomie *juniora* - stawka jak dla wykładowcy z tytułem magistra,
- dla *mida* - stawka doktora,
- dla *seniora* - stawka doktora habilitowanego,
- dla *leada* lub CEO - stawka profesora.

Dodatkowo należałoby umożliwić developerom chcącym prowadzić zajęcia dla studentów udział w krótkich, certyfikowanych kursach pedagogicznych, które mogłyby być dofinansowywane przez instytucje publiczne.

Kształcenie menedżerów i liderów

Uczestnicy branży wskazują na deficyt kompetencji menedżerskich – brak "szkoły liderów" w gamedevie. Edukacja formalna dotąd nie uczy zarządzania zespołami twórczymi gier, przez co wielu szefów firm to samoucy zdobywający doświadczenie metodą prób i błędów. Rekomendowane jest utworzenie dedykowanych programów szkoleniowych (np. studiów podyplomowych lub certyfikatów) z zakresu zarządzania projektami growymi, leadershipu w branży kreatywnej i produkcji gier. Ministerstwa (Edukacji lub Rozwoju) mogłyby we współpracy z branżą dofinansować takie roczne lub dwuletnie szkolenia podyplomowe ukierunkowane na gamedev. Ważne, by programy te tworzyć we współpracy z doświadczonymi producentami gier, tak aby przekazywały praktyczne knowhow potrzebne do profesjonalnego zarządzania studiem. Dzięki temu w perspektywie kilku lat wyrosnie kadra menedżerska zdolna skutecznie prowadzić duże projekty i zespoły.

Szkolnictwo zawodowe i krótsze ścieżki kształcenia

Obecnie standardowa ścieżka edukacji (3+2 lata studiów) bywa zbyt mało dynamiczna dla branży gier. Warto rozważyć wprowadzenie alternatywnych ścieżek kształcenia specjalistycznego. Jedną z rekomendacji jest utworzenie szkoły zawodowej gamedev – np. dwuletniego technikum lub pomaturalnej szkoły dedykowanej produkcji gier. Taka forma mogłaby działać bardziej elastycznie i praktycznie, podobnie jak prywatne kursy typu FutureGames w Szwecji, które szybko dostosowują program do potrzeb rynku. Inną opcją jest dopuszczenie osób zaraz po szkole średniej na intensywne kursy zawodowe z gamedevu (obecnie studia podyplomowe wymagają licencjatu, co zamyka drogę młodszemu talentowi). Ministerstwo Edukacji mogłoby pilotażowo uruchomić takie krótkie, profilowane formy kształcenia we współpracy z branżą – być może jako specjalizacje w istniejących technikach informatycznych lub kursy pod patronatem uczelni, ale nastawione na praktykę. To pomogłoby szybciej zwiększyć pulę wykwalifikowanych grafików, programistów czy testerów gier.

Mentoring i koła naukowe

Rządowe programy wsparcia powinny objąć również studenckie koła naukowe i inicjatywy akademickie związane z tworzeniem gier. Takie koła to często kuźnie talentów, które jednocześnie borykają się z brakiem zasobów i doświadczonego mentoringu. Postuluje się uruchomienie programów grantowych na działalność kół naukowych gamedev oraz sieci mentoringowej – doświadczeni profesjonaliści z branży mogliby otrzymywać gratyfikacje (lub przynajmniej ułatwienia podatkowe) za opiekę nad studenckimi projektami. Wsparcie nie musi obejmować wszystkich studentów, ale skoncentrować się na najbardziej zaangażowanych grupach – tak by zapewnić im dostęp do wiedzy praktycznej i rad w prowadzeniu projektów. Dodatkowo, warto uprościć procedury dla kół przy ubieganiu się o fundusze. Uporządkowanie i dofinansowanie tej sfery przełoży się na lepsze przygotowanie młodych twórców do wejścia na rynek.

Wsparcie oddolnych inicjatyw edukacyjnych

Oddolne formaty (lokalne meetupy, krótkie kursy, mentoring) adresują kilka trwałych problemów systemu: powolność aktualizacji programów studiów, niedopasowanie kompetencji absolwentów do potrzeb pracodawców, ograniczony dostęp do praktyków i bariery wejścia dla juniorów. Dzięki bliskości środowiska i niskim kosztom działania potrafią szybko, reagować na zmiany technologiczne, łączyć praktyków do dydaktyki w trybie „tu i teraz”, docierać do grup i budować most między uczelniami a rynkiem pracy. Tworzą też krótki obieg informacji zwrotnej (portfolio, przeglądy projektów), ułatwiają wczesną identyfikację talentów i realne przygotowanie do rekrutacji, co przekłada się na szybsze domykanie luk kompetencyjnych w branży.

Budowa dorobku twórczego

Prawdopodobnie najcenniejszą rzeczą, jaką studenci mogą wynieść z uczelni, są zrealizowane projekty. W praktyce rekrutacji do branży nikt nie pyta o zdobyte wykształcenie czy ukończoną uczelnię, pyta się właśnie o ich portfolio i zdobyte dzięki niemu doświadczenie. W nauczaniu przez projekty można zaproponować następującą listę zaleceń:

- większość kształcenia powinna odbywać się przez realizowanie praktycznych projektów,
- w branży nie ceni się projektów rozpoczętych, a jedynie te zakończone. Projekt rozpoczęty i niezakończony bywa wręcz uznawany za brak kwalifikacji. Zwłaszcza w przypadku designerów czy programistów świadczy o złym zaplanowaniu zakresu projektu lub oszacowaniu jego pracochłonności. Oczekiwanie od kandydata do pracy zakończonych projektów bywa bardzo dosadnie podkreślane w wymaganiach rekrutacyjnych,
- projekty powinny mieć zakres i pracochłonność od początku zaplanowane tak, by były wykonalne. Powtarzaniem od lat błędem jest porywanie się przez początkujących twórców gier na zbyt duże projekty. Jest to zjawisko typowe do tego stopnia, że do kategorii klasycznego żartu branżowego urosli studenci pragnący stworzyć epicką grę MMORPG (z ang. massively multiplayer online role-playing game) z otwartym światem. Ale właściwie wszystkie projekty obierane przez nich, nawet te pozornie niewielkie, zazwyczaj i tak są zbyt duże w porównaniu do rozmiaru zespołu i dostępnego czasu,
- postulat projektów zakończonych i kompletnych nie jest bynajmniej wezwaniem sztywnego trzymania się pierwotnego planu, tworzenie gier jest sztuką poszukiwania. Jednakże pozwolenie studentom na zbyt szeroki plan projektu lub za częste w nim zmiany (tzw. feature creep) prowadzi do tego, że uczelnie opuszczają absolwenci, którzy zupełnie nie mają co pokazać przyszłemu pracodawcom,
- bardzo ważnym obowiązkiem opiekunów projektów powinno być więc edukowanie, zachęcanie, a następnie dopilnowanie studentów, aby wybrali projekty małe i dzięki temu możliwe do ukończenia. Wymaga to zmiany podejścia kadry akademickiej, która obecnie raczej nie jest zaznajomiona z realiami szacowania pracochłonności czy określania zakresu projektu i uznaje, że to bardzo dobrze, gdy projekt jest ambitny,
- z każdym projektem powinna również wiązać się poważna refleksja nad tym, po co jest robiony, dlaczego podjęto takie, a nie inne decyzje designerskie, artystyczne czy projektowe, czy jest dzięki temu spójny, czym różni się od wielu innych projektów funkcjonujących na rynku, wreszcie – do kogo jest adresowany. Odpowiedzi na wszystkie te pytania zazwyczaj nastrożają sporo trudności początkującym twórcom gier. Stworzenie klona istniejącej gry nauczy czegoś programistę i może grafika, ale designera już nie. Poszukiwanie i zainteresowanie konceptu na coś nowego będzie bardziej rozwijające, nawet jeżeli ostatecznie ten koncept okaże się chybiony,

- jeżeli projektem ma być gra, to dużo większą wartość będzie miała ta w jakiś sposób upubliczniona, nawet jeżeli zostanie udostępniona tylko bezpłatnie w Internecie. Nic nie zastąpi studentom poznania doświadczeń obcuujących z ich grą prawdziwych graczy, ich reakcji, zgłaszanych ocen i komentarzy. Studenci powinni być tak prowadzeni, by tworzyli właśnie tego rodzaju projekty,
- projekty studentów, zwłaszcza gry, mogą i powinny być prezentowane na targach, konferencjach, wystawach oraz w konkursach. To kolejne bardzo ważne doświadczenie dla studenta, także w zakresie prezentowania produktu. Studenci powinni być w tym wspierani. Odpowiednie stoiska czy wyjazdy powinny być wręcz organizowane przez uczelnie, zwłaszcza że dla nich to też promocja,
- projekty studenckie mogą przyjmować inne formy niż gry komputerowe, do których najczęściej dążą zarówno studenci, jak i kadra akademicka. Dla przyszłych designerów dobrym projektem może być starannie testowana i dopracowana gra planszowa, dla programistów demo technologii, dla grafików art guide czy prezentacja świata itd. Projekty mogą przyjmować formę badawczą, zarówno akademicką, jak i jakiegoś ciekawego badania fragmentu rynku. Cennymi projektami są prototypy, zwłaszcza jeżeli powstały, by przetestować jakieś oryginalne założenia. Wreszcie zamiast tworzenia całej gry wartościowe może być skupienie się na jakimś jednym aspekcie czy wybranej funkcjonalności i głębsze się im przyjrzenie. Osobne, wartościowe formy publikacji projektu będą możliwe, gdy projekt będzie modułem, assetem czy modem do istniejącej gry.

Łączenie w zespołach studentów różnych specjalistów

W polskich realiach wymaga to prawdopodobnie projektów międzyuczelnianych lub przynajmniej międzywydziałowych, z natury trudnych w realizacji. Jednakże bez zmiany obecnego stanu rzeczy dorównanie uczelniom zachodnim w jakości kształcenia dla branży gier prawdopodobnie nie będzie możliwe. Za absolutne minimum wymaganej od studentów pracy w multidyscyplinarnych zespołach należy uznać game jamy. Game jam to intensywna praca w zespole, poznawanie innych stylów pracy, nowych technologii, metodologii czy procesów produkcyjnych. Choć zespół samych programistów jest w stanie zrobić podczas hackathonu grę, to nauka z tego będzie dużo mniejsza bez multidyscyplinarnego zespołu. Studenci, którzy odbędą jeden hackathon w roku, będą lepiej przygotowani do przyszłej pracy i uczelnia powinna im nie tylko zapewnić taką możliwość, lecz także do jamowania motywować. Warto również, by absolwent poszukujący pracy w gamedevie był już zaznajomiony ze zwinnymi (agile) metodykami wytwarzania oprogramowania. Scrum i Kanban są najczęściej stosowane w branży gier, studenci powinni też poznać narzędzia takie jak Jira czy choćby Trello i praktycznie ich w zespołowych projektach używać. Wówczas, nawet jeżeli przyszłe miejsce pracy absolwenta będzie stosowało inne rozwiązania, to wcześniejsze poznanie narzędzi połączone z nauczaniem metodyki będzie mu na pewno bardzo pomocne.

Doskonalenie i poszerzanie kontaktów z sektorem

Konieczne jest uczestnictwo akademików związanych z nauczaniem dla gamedevu w wydarzeniach branżowych. To znów może być postulat natrafiający na trudności formalne, jeżeli jednostki naukowe koncentrują się raczej na wysyłaniu kadry na konferencje naukowe i to koniecznie z referatami. Jednak jest to niezbędne do dyskusji o kształceniu i poprawy jego jakości, w tym o realizacji wielu postulatów z kolejnego rozdziału. Najważniejsze trzy wydarzenia w Polsce, na których można spotkać dużą część rodzimej branży, są międzynarodowe, i podczas ich poprzednich edycji zdarzały się już przypadki nawiązywania współpracy uczelni z kraju i zagranicy. Do tej trójki zaliczają się targi Poznań Game

3.4 Inkubatory i wsparcie młodych firm

Inkubatory przedsiębiorczości gamedev

Jednym z najważniejszych postulatów branży jest stworzenie mechanizmów umożliwiających młodym zespołom zdobycie praktycznego doświadczenia przed wejściem na rynek. Obecnie, aby zrealizować pierwszy projekt, początkujący twórcy często muszą zakładać własną spółkę – to kosztowne i ryzykowne, zwłaszcza jeśli projekt się nie powiedzie. Rekomendujemy dofinansowanie inkubatorów gamedevu, w których młode zespoły mogłyby realizować prototypy gier bez konieczności zakładania od razu firmy. Taki inkubator zapewniatby przestrzeń, narzędzia, opiekę mentorsko-biznesową oraz możliwość przetestowania pomysłu w warunkach zbliżonych do rynkowych. Dzięki temu twórcy sprawdzą, czy potrafią razem pracować, prowadzić projekt i planować biznes – zanim zainwestują w formalne działalności. Postulat ten zakłada, że państwo (np. poprzez PARP lub programy regionalne) przeznaczy środki na powstanie takich dedykowanych inkubatorów gier wideo. Byłyby one uzupełnieniem wiedzy teoretycznej wyniesionej ze studiów o praktykę rynkową. Co istotne, obecnie zespoły gamedev muszą konkurować o granty startupowe w programach ogólnych (np. przemysł 4.0), które nie przystają do specyfiki gier. Dedykowany program inkubacyjny dla gier wideo zniweluje tę lukę.

Program pre-akceleracyjny

Oprócz inkubatorów warto uruchomić krótkoterminowe programy pre-akceleracji (np. kilkumiesięczne), podczas których początkujące studia dostaną małe granty na przygotowanie demo gry oraz szkolenia z przedsiębiorczości. Taki program mógłby być wzorowany częściowo na inicjatywach dla startupów technologicznych, ale dopasowany do gamedevu (np. powinien uwzględniać specyfikę cyklu produkcji gry). Cel to zwiększenie szans przetrwania nowych podmiotów na rynku. Doświadczenie branży pokazuje, że osoby, które poniosły porażkę w trakcie realizacji pierwszego projektu, często stają się później bardzo cennymi pracownikami – zdobywają unikalną pokorę i kompetencje wynikające z praktyki. Inkubatory i programy akceleracyjne pozwolą zdobyć takie doświadczenia w bezpieczny sposób, co z jednej strony zwiększy profesjonalizm przyszłych firm, a z drugiej zapewni większą podaż wykwalifikowanych juniorów gotowych do pracy w dojrzałych studiach.

Ułatwienia prawne dla mikro-studiów

Branża tworzenia gier wideo oczekuje, że Rząd przeanalizuje bariery prawno-administracyjne, które utrudniają życie startującym producentom. Być może potrzebna jest specjalna forma prawna lub udogodnienia dla tymczasowych zespołów projektowych. W branży filmowej istnieje możliwość realizacji projektu bez zakładania stałej spółki dla każdego filmu – w gamedevie brakuje odpowiednika, co wskazuje sam przemysł. Postulujemy rozważenie wprowadzenia możliwości zakładania tymczasowych jednostek projektowych (np. spółek celowych o uproszczonej formie) lub rozszerzenia definicji działalności nierejestrowej dla twórców gier na wczesnym etapie. Innym rozwiązaniem może być system vouchery na prototyp, gdzie zespół otrzymuje grant i opiekę instytucji (np. inkubatora) zamiast od razu zakładać działalność gospodarczą. Takie rozwiązania zmniejszyłyby ryzyko dla młodych twórców, umożliwiając im profesjonalny rozwój.

3.5 Standardy pracy i zarządzania w studiach gier

Profesjonalizacja procesów zarządczych

Dojrzałość branży gier oznacza konieczność wdrażania nowoczesnych metod zarządzania projektami i zespołami. Dotyczy to zwłaszcza średnich i dużych firm, które z małych projektów niezależnych urosły do większych organizacji. W dyskusji eksperckiej wskazano, że “profesjonalizacja równa się korpo” – innymi słowy, by być skutecznym biznesowo, nawet kreatywne studio musi zacząć działać w profesjonalnych ramach organizacyjnych. Rekomenduje się, by organy publiczne wspierały ten proces poprzez szkolenia i doradztwo z zakresu zarządzania dla firm z sektora MŚP gamedev. Może to przyjąć formę dofinansowania usług doradczych (np. konsultanci od metodyk Agile/Scrum, finansów projektowych, zarządzania produktami). Rząd mógłby wspierać propagowanie tych dobrych praktyk np. poprzez publikację poradników dobrych praktyk zarządzania dla gamedevu lub finansowanie programów mentorskich, w których doświadczone studia dzielą się wiedzą z początkującymi.

Uświadamianie biznesowe twórców

Wielu utalentowanych deweloperów zakładając studio myśli o tworzeniu sztuki lub rozrywki, ale musi też zrozumieć, że prowadzi biznes nastawiony na produkt i klienta. Zmiana mentalności jest częścią profesjonalizacji. Dlatego postuluje się, aby inicjatywy publiczne (konferencje, programy akceleryacyjne) kładły nacisk na edukację biznesową: prawa i obowiązki firmy, planowanie finansowe, marketing, monetyzacja, eksport na rynki zagraniczne itp. Można rozważyć stworzenie we współpracy z PARP dedykowanych szkoleń z przedsiębiorczości dla branży kreatywnej, które uwzględnią specyfikę gamedevu. Celem jest, by nawet małe studia od początku działały bardziej profesjonalnie, a nie całkiem garażowo – co zwiększy ich szanse na sukces i stabilność.

Standaryzacja ról i kompetencji

Profesjonalizacja branży oznacza też klarowny podział ról, ścieżki kariery i standardy kompetencji na poszczególnych stanowiskach. Dla przykładu, rola testera gier powinna być traktowana jako pełnoprawny zawód z określoną wiedzą i procedurami, a nie przypadkowe zajęcie dla “graczy”. Eksperci zwracają uwagę, że tester to nie osoba, która tylko gra, lecz musi znać metodykę QA, raportowanie błędów itp. Rekomenduje się opracowanie (przy udziale branży) ram kwalifikacji dla zawodów gamedev – np. definicji kompetencji junior/senior dla programisty gier, designera, testera, producenta. Warto przy tym zaznaczyć, że w zależności od wielkości i struktury studia role w gamedevie są często płynne – w mniejszych zespołach ceniona jest wielozadaniowość, natomiast większe studia wprowadzają wysoki poziom specjalizacji (np. combat designer, economy designer, narrative designer, technical artist). Dlatego też rekomendowana standaryzacja powinna dotyczyć przede wszystkim bazowych poziomów kompetencji – np. umiejętności wymaganych od juniora, mida i seniora – w ramach głównych rodzin stanowisk: programowanie, design, grafika, produkcja, testowanie, audio. W obrębie tych rodzin możliwa byłaby dalsza specjalizacja, ale oparta na wspólnej podstawie kwalifikacyjnej. Takie ramy mogłyby zostać wsparte przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii i włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji, co ułatwiłoby tworzenie certyfikowanych kursów.

W tym kontekście szczególne znaczenie ma działalność Sektorowej Rady ds. Kompetencji – Gaming i GameDev, której celem jest opracowanie i rekomendowanie rozwiązań w zakresie rozwoju kompetencji oraz standaryzacji zawodów w branży gier wideo. Rada łączy przedstawicieli przemysłu, środowiska akademickiego i administracji, co umożliwia tworzenie sektorowych ram kwalifikacji oraz wskazywanie rzeczywistych potrzeb edukacyjnych gamedevu. Rekomenduje się, by wyniki prac Rady zostały formalnie włączone do polityki publicznej – m.in. poprzez Zintegrowany System Kwalifikacji – co otworzyłoby drogę do tworzenia certyfikowanych kursów, egzaminów państwowych i ustrukturyzowanych ścieżek rozwoju zawodowego. Ponadto branża postuluje pozyskanie rekomendacji od firm co do programów edukacji – tak, aby szkoły i kursy wiedziały, jakich konkretnie umiejętności oczekują pracodawcy. Wprowadzenie branżowych standardów kwalifikacji zwiększy profesjonalizm rekrutacji i ułatwi rozwój karier w gamedevie.

Dodatkowo warto zaznaczyć, że przestrzeganie tych standardów powinno być systemowo weryfikowane. Sugeruje się więc wprowadzenie formalnej certyfikacji programów studiów. Najlepszym rozwiązaniem byłoby powołanie komisji (analogicznej do PKA) złożonej z odpowiednio wykwalifikowanych ekspertów, podległej Ministerstwu i przez nie finansowanej. Komisja zajmowałaby się weryfikacją, czy deklarowane przez uczelnie standardy edukacji są rzeczywiście realizowane. Pozwoliłoby to wyeliminować znaczną liczbę kierunków i specjalizacji, które - mimo deklaracji - nie zapewniają odpowiedniego poziomu kształcenia, co jest szczególnie widoczne w uczelniach prywatnych nastawionych na komercję.

3.6 Warunki pracy i dobrostan pracowników

Zapobieganie eksploatacji młodych talentów

Wraz z boomem na gamedev pojawiło się wiele małych studiów, które – jak ostrzegają eksperci – mogą “żerować” na taniej lub wręcz bezpłatnej sile roboczej pasjonatów. Aby profesjonalizować branżę, należy wyeliminować takie nieetyczne praktyki. Rekomenduje się wprowadzenie minimalnych standardów dla staży i praktyk studenckich w gamedevie – np. wymogu odpłatności (choćby symbolicznej) za wykonaną pracę lub limitu czasu praktyk bez wynagrodzenia. Ministerstwo Pracy wspólnie z organizacjami branżowymi mogłoby opracować kodeks dobrych praktyk zatrudniania juniorów, który zabraniałby fikcyjnych “wolontariatów” w firmach komercyjnych. Warto rozważyć system certyfikacji pracodawców (np. “Przyjazny Staż – Friendly Internship”) w sektorze kreatywnym, co promowałoby firmy dbające o rozwój młodych kadr. Państwo może też finansowo zachęcać do zatrudniania początkujących – np. poprzez dopłaty do wynagrodzeń juniorów lub ulgi w składkach ZUS przez pierwsze 6-12 miesięcy ich pracy. Dzięki temu firmy chętniej wezmą na pokład świeżych pracowników i poświęcą czas na ich wdrożenie, zamiast unikać tego z obawy o koszty. Rekomenduje się także dofinansowanie firmy, która deleguje doświadczonego pracownika do opieki nad stażystą, by w ten sposób ograniczyć największą bolączkę związaną z przyjmowaniem do zespołu niedoświadczonych stażystów i juniorów, czyli koszt obsługi tego procesu przez wykwalifikowaną i kosztowną kadrę.

Dofinansowanie programów stażowych i praktyk studenckich

Praktyki i staże są niezwykle ważnym elementem kształcenia studentów kierunków związanych z tworzeniem gier wideo, ponieważ pozwalają im zdobyć realne doświadczenie w branży, która jest złożona, interdyscyplinarna i nieustannie się zmienia - szczególnie pod wpływem rozwoju technologii.

W przeciwieństwie do nauki teoretycznej, praktyka w prawdziwym zespole produkcyjnym uczy nie tylko narzędzi i technologii, ale też procesów produkcyjnych, współpracy i komunikacji między działami (design, programowanie, grafika, audio, marketing) oraz zarządzania projektami.

Dzięki stażom studenci mogą:

- poznać rzeczywiste tempo i strukturę pracy w procesie tworzenia gier,
- zrozumieć standardy branżowe i workflow,
- rozwinąć kompetencje miękkie (praca zespołowa, komunikacja, feedback),
- zdobyć doświadczenie, które później decyduje o ich zatrudnieniu.

Jednocześnie istnieje ogromny problem z dostępnością i jakością takich praktyk. Główne trudności to:

- studia nie przyjmują stażystów, ponieważ proces wdrożenia wymaga czasu i zasobów,
- brak programów stażowych dopasowanych do edukacji - uczelnie nie współpracują z branżą w sposób systemowy,
- brak wynagrodzenia za pracę, co zniechęca studentów i rodzi poczucie bycia wykorzystywanym jako „tania siła robocza”.

W efekcie wielu studentów kończy studia bez praktycznego doświadczenia, mimo posiadania wiedzy teoretycznej i portfolio akademickiego. To sprawia, że wejście na rynek pracy staje się trudne, a same firmy mają problem ze znalezieniem kandydatów odpowiednio przygotowanych do pracy w realiach branżowych.

Sugeruje się uruchomienie programów dofinansowujących staże i praktyki studenckie. Wsparcie obejmowałoby studia, które przyjmując praktykantów, otrzymywałyby środki na zatrudnienie osoby odpowiedzialnej za ich wdrożenie (mentora wewnątrz studia) oraz umożliwiałyby wypłatę niewielkich honorariów początkującym twórcom. Honoraria te miałyby nie tylko funkcję motywacyjną, ale również edukacyjną - ucząc studentów świadomości własnych potrzeb, standardów rynkowych i dobrych praktyk zawodowych.

Dobrostan i work-life balance

Profesjonalizacja to nie tylko twarde umiejętności, ale też zdrowa kultura pracy. Polski gamedev wyrósł często z pasji i crunch culture (słynne “dodatkowe godziny” przed wydaniem gry), co prowadzi do wypalenia i odpływu talentów. Uczestnicy dyskusji zaznaczyli, że dobrostan pracowników staje się kluczowym aspektem i trzeba go monitorować w branży. Rekomenduje się, by firmy wprowadzały standardy przeciwdziałające nadmiernym nadgodzinom – np. limit kolejnych tygodni crunchu, system rekompensat lub dodatkowych dni wolnych po okresach wytężonej pracy. Ze strony rządu można rozważyć ujęcie branży gier w programach wspierających zdrowie psychiczne w miejscu pracy (np. dofinansowanie szkoleń dla kadry HR z zakresu zapobiegania wypaleniu, promocja dobrych praktyk). Inspekcja Pracy powinna także przyjrzeć się warunkom w sektorze gier i egzekwować istniejące przepisy dotyczące czasu pracy – tak, by profesjonalne studio gier kojarzyło się z równie profesjonalnym podejściem do work-life balance załogi. Dbanie o dobrostan przełoży się na większą kreatywność i lojalność pracowników, co w długim terminie wzmocni całą branżę.

Poprawa jakości warunków zatrudnienia

Ważkim problemem pozostaje powszechność umów cywilnoprawnych (tzw. „śmieciówek”) jako podstawowej formy zatrudnienia w wielu segmentach branży gamedev. Umowy o dzieło i zlecenia, choć formalnie dopuszczalne, w praktyce służą często obejściu standardów wynikających z umów o pracę – takich jak zabezpieczenia socjalne, prawo do urlopu, system ochrony przed mobbingiem czy wypowiedzeniem, czy też dostęp do opieki medycznej i emerytalnej. W rezultacie twórcy – w tym także osoby dopiero rozpoczynające pracę – pozbawieni są stabilności oraz narzędzi egzekwowania podstawowych praw pracowniczych. Brak regulacji i praktyk chroniących pracowników wpływa negatywnie zarówno na jakość zatrudnienia, jak i na wizerunek branży jako miejsca długofalowego rozwoju zawodowego. Z punktu widzenia profesjonalizacji sektora niezbędne jest podjęcie działań promujących przejrzystość warunków pracy oraz systemowe zachęty do zatrudniania w oparciu o stabilne i zgodne z prawem formy. Rekomenduje się m.in. wprowadzenie mechanizmów audytu lub certyfikacji standardów zatrudnienia w firmach korzystających z publicznych grantów oraz uwzględnienie jakości warunków pracy jako kryterium przy ocenie wniosków o finansowanie.

Programy ośłonowe przy zwolnieniach grupowych

Branża gier bywa cykliczna – projekty się kończą, czasem następują redukcje zespołów. Eksperci wskazali, że także i to zjawisko należy “udomowić” w profesjonalnych ramach. Potrzebne są procedury kontrolowanych zwolnień grupowych oraz planowania ścieżek kariery dla odchodzących pracowników. Rząd mógłby we współpracy z branżą opracować sektorowy program ośłonowy: np. stworzyć platformę kojarzącą zwalnianych specjalistów z innymi firmami poszukującymi pracowników (job-matching dla gamedevu), albo fundusz na dofinansowanie szkoleń przekwalifikujących. Ważne jest też doprecyzowanie przepisów o zwolnieniach grupowych pod kątem firm technologiczno-kreatywnych – np. umożliwienie outplacementu finansowanego z Funduszu

Pracy. Dzięki temu trudne wydarzenia, jak redukcje, będą przechodzone bardziej profesjonalnie i z mniejszą szkodą dla pracowników oraz dla reputacji branży.

3.7 Finansowanie innowacji i globalna ekspansja

Kontynuacja programów badawczo-rozwojowych

Profesjonalizacja wymaga stałego dopływu innowacji technologicznych (silniki, AI, grafika) oraz rozwijania własności intelektualnej. Program sektorowy GameINN realizowany przez NCBR okazał się cennym wsparciem. Postulujemy kontynuację i zwiększenie finansowania takich programów. Nowe konkursy GameINN (lub analogiczne) powinny być ogłaszane regularnie, jednak przy dostosowaniu kryteriów do realiów produkcji gier i zapewnieniu wysokiego poziomu selekcji podmiotów otrzymujących dofinansowanie oraz ich kontroli w trakcie realizacji projektu. Dofinansowania te umożliwiają m.in. tworzenie własnych narzędzi czy middleware przez polskie studia, co podnosi ich profesjonalizm i konkurencyjność na świecie. Warto też rozważyć granty na rozwój kompetencji w firmach – np. dofinansowanie szkoleń z nowych technologii dla pracowników gamedev, tak by krajowa branża podążała za globalnymi trendami.

Ulgi podatkowe na kreatywność

W wielu krajach sektor gier wideo jest wspierany ulgami podatkowymi (np. Video Games Tax Relief w Wielkiej Brytanii czy kredyty podatkowe w Kanadzie). Polska powinna rozważyć wprowadzenie podobnych zachęt. Równie istotne jest utrzymanie korzystnych stawek podatkowych dla twórców – obecnie część gamedevu korzysta z ogólnych ulg B+R oraz IP Box. Postulatem branży jest, by takie ulgi były stabilne i dostępne dla producentów gier, a może nawet poszerzone. Takie instrumenty finansowe zwiększają profesjonalizację w ten sposób, że umożliwiają firmom inwestowanie w kadry i jakość produktów zamiast odprowadzać nadmierne obciążenia fiskalne.

Wsparcie ekspansji zagranicznej i promocji

Aby polski gamedev rósł w siłę profesjonalnie, musi umacniać pozycję na rynkach światowych. Małych studiów często nie stać na kosztowne działania marketingowe czy obecność na targach typu GDC czy Gamescom. Rząd powinien rozważyć rozszerzenie dedykowanego branżowego programu promocji (kontynuacja wcześniejszych inicjatyw PARP), w ramach którego dofinansuje wspólne stoiska Polski na najważniejszych imprezach gamingowych, ale też szersze działania marketingowe ze strony studiów.

3.8 Podsumowanie

Polska branża gier wideo znajduje się w punkcie zwrotnym – odniosła już globalne sukcesy kreatywne, ale aby utrzymać tempo wzrostu, musi dojrzeć organizacyjnie. Powyższe rekomendacje – od zmian w edukacji, przez programy inkubacji, po standardy pracy – pokazują, jak branża chciałaby się profesjonalizować w nadchodzących latach. Kluczowe jest wsparcie rządu w tych wysiłkach: poprzez sprzyjające regulacje, ukierunkowane fundusze i stały dialog. Tylko wspólnymi siłami sektora publicznego i prywatnego uda się zbudować ekosystem, w którym tworzenie gier będzie traktowane nie tylko jako pasja, lecz również jako pełnoprawny, profesjonalny sektor gospodarki – z wykwalifikowanymi kadrami, efektywnym zarządzaniem, konkurencyjnymi produktami i ogromnym potencjałem eksportowym. Implementacja powyższych postulatów legislacyjno-politycznych sprawi, że polski gamedev nie tylko utrzyma renomę kreatywną, lecz także stanie się też wzorem profesjonalizmu na arenie międzynarodowej.

4. Promocja i ekspansja międzynarodowa

Raport sporządzili:

Marek Czerniak

dr Jakub Marszałkowski

Paweł Miechowski

W prekonsultacjach udział wzięli:

Małgorzata Brodzicka, Marek Czerniak, Grzegorz Dymek, Michał Gembicki, Piotr Gnyp, Rafał Jaki, Michał Kamiński, Dawid Kościwicz, Agnieszka Lorbiecka-Dzikowska, dr Jakub Marszałkowski, Paweł Miechowski, Krzysztof Papliński, Piotr Paradowski, Jan Rosner, Tom Tomaszewski, Jakub Wójcik

MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

4.1 Stan polskiej branży AD 2025

Polska branża gier wideo przez lata osiągała znaczące wzrosty – według raportu “The Game Industry of Poland” Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP, 2023) do połowy 2023 roku rosta rok do roku o około 25 %. Kolejny raport, TGloP 2025, który ukaże się jeszcze w tym roku będzie jednak pokazywał już realia kryzysowe, przychody wchodzące w okres stagnacji, a moce produkcyjne i zatrudnienie wykazują już kilkuprocentowy spadek (korektę po latach dynamicznych wzrostów).

Jednocześnie firmy funkcjonują na bardzo różnych poziomach rozwoju: od mikro-studiów niezależnych (kilkuosobowych, czy nawet jednoosobowych), przez średnie zespoły (20 - 80 osób), po duże podmioty (100+ osób, albo nawet kilkaset osób) o ugruntowanej pozycji produkcyjnej i eksportowej. W branży gier właściwie niemalże nie ma dużych przedsiębiorstw w rozumieniu definicji unijnych.

Aby skutecznie wspierać cały sektor, potrzebna jest zróżnicowana strategia wsparcia – odpowiadająca na potrzeby firm od mikro do średnich, z wielością instrumentów wsparcia dostosowanych do różnych wyzwań i skal przedsiębiorstw.

Raport identyfikuje kluczowe obszary działań w obszarze promocji międzynarodowej, w tym udział w wydarzeniach (zarówno fizycznych, jak i cyfrowych), ekspansję międzynarodową poprzez np. lokalizację gier i marketingu na kluczowe rynki, oraz wzmocnienie tych obszarów przez rozwój instytucjonalny oraz wymianę wiedzy.

Branża gier bardzo różni się od wszystkich innych sektorów jakie mamy w kraju. Przenoszenie na nią jeden do jeden czy nawet z pewnymi modyfikacjami rozwiązań sektorów IT, startupów czy nawet sektorów kreatywnych, zwyczajnie nie zadziała. Potrzebne są rozwiązania konstruowane na miarę tego sektora. Branża ma niemałe grono ludzi i organizacji doświadczonych w międzynarodowej działalności promocyjnej, których wiedza powinna być bazą dla konstruowania kształtu każdego działania promocyjnego czy programu wsparcia.

Dokument powstał na podstawie rozmów z przedstawicielami branży w dniu 10.10.2025 w IPK w Warszawie, notatek z tego spotkania oraz z wykorzystaniem przykładów międzynarodowych (KOCCA – Korea Creative Content Agency, EGDF – European Game Developers Federation), ale też na bazie obecnych w dyskusji przedstawicieli organizacji i instytucji organizujących takie wsparcie w minionych latach (PARP, IGP, GIC).

4.1.1 Rynki

Rynki w żaden sposób nie są sobie równe. W zasadzie kilka z nich odpowiada za około 90% wartości sprzedaży: Ameryka Północna i Chiny, mogące stanowić nawet po 30% sprzedaży odpowiednio, następnie w kolejności część kluczowych rynków europejskich (głównie Niemcy, Francja, Wielka Brytania) oraz Japonia, i w mniejszym stopniu Korea z udziałami od kilku do 10% i w zasadzie reszta krajów świata mieści się w niewielkiej pozostałej części procentowej. Kolejne rynki zazwyczaj będą miały udział czasem dwóch, częściej jednego albo i poniżej procenta w całości sprzedaży. Organizowanie tam dedykowanych działań nie będzie miało żadnej opłacalności.

Na tych kluczowych rynkach ciągle jesteśmy za mało obecni. To skutkuje różnymi rezultatami, niedostateczna obecność na rynku japońskim spowoduje, że sprzedamy tam za mało gier, podczas gdy niedostateczna obecność na rynku amerykańskim może spowodować generalnie porażkę przedsięwzięcia.

Rynki dla branży gier nie działają bilateralnie. Żaden polski przedsiębiorca nie będzie osobno zabiegał o taki pojedynczy jednoprocentowy rynek, bo jest to zwyczajnie nieopłacalne. Dostęp do niego jako MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

części całości dają platformy cyfrowe oraz wydarzenia cyfrowe. Te wydarzenia cyfrowe, ale też wiodące wydarzenia fizyczne dają dostęp do wielu rynków zarazem.

Nie działa to również w obszarze B2B. Polscy przedsiębiorcy nie szukają partnerów biznesowych w Niemczech czy Kanadzie, raczej sens ma poszukiwanie konkretnych dostawców usług czy świadczeń pożądanej jakości za akceptowalną cenę. Jeśli z punktu widzenia biznesu będzie to miało opłacalność, to wybiorą Azję Środkowo-Wschodnią albo Amerykę Południową.

4.2 Analiza potrzeb

Przed analizą polecamy zapoznanie się z poniższym akapitem: branża gier (nie tylko polska, ale światowa) ma charakter globalny, a ogromna większość sprzedaży (różne raporty wskazują na blisko 95%) odbywa się poprzez Internet, przede wszystkim platformę cyfrową Steam (internetowa platforma dystrybucji cyfrowej gier komputerowych, oprogramowania i treści multimedialnych, stworzona i prowadzona przez przedsiębiorstwo Valve Corporation z Seattle, USA. Umożliwia zakup, pobieranie, instalację oraz automatyczną aktualizację gier na komputery osobiste. Steam pełni również funkcję społecznościową, oferując czaty, listy znajomych, fora, recenzje użytkowników, osiągnięcia oraz system chmurowego zapisu danych. Platforma jest jednym z największych serwisów dystrybucji cyfrowej gier na świecie) oraz odpowiednie platformy konsolowe: sklepy cyfrowe na Nintendo Switch, PlayStation oraz Xbox. Budowanie widoczności każdej gry na tych platformach jest kluczowe w celu zdobywania jak największej ilości graczy na tzw. wishlistach [wishlista = funkcja platformy internetowej do sprzedaży gier, takiej jak Steam, pozwalająca użytkownikowi na tworzenie spersonalizowanej listy gier, którymi jest zainteresowany. Umożliwia śledzenie tytułów planowanych do zakupu oraz otrzymywanie powiadomień o obniżkach cen lub premierach wybranych produktów]. Zbudowanie jak największej wishlisty jest ważnym, jeśli nie najważniejszym, procesem marketingowym w promowaniu gry w ogóle.

4.2.1 Małe firmy

Cechuje je niska rozpoznawalność na arenie międzynarodowej i ograniczone zasoby – zarówno finansowe, jak i kadrowe. Budowanie rozpoznawalności gier tych studiów jest niezbędne dla ich wejścia na rynek zarówno w wymiarze B2B jak i B2C. Wymiar B2B najlepiej jest realizowany poprzez dedykowane spotkania podczas targów, np. w Seattle, które jest domem dla największych globalnych firm branży gier (między innymi Valve, Microsoft, Nintendo of America, Amazon), w Kolonii w czasie Gamescom czy WePlay w Szanghaju. Mniej istotne jest tu nawet dotarcie do pojedynczych graczy, choć obecność twórców na targach daje świetną okazję do zebrania opinii graczy na rynku docelowym, co pozwala nanieść poprawki co do designu gry, ale też wykryć wszelkie różnice kulturowe które mogą być problemem. Uwaga - bardzo ważna jest świadomość, że w czasie targów mają miejsce także eventy cyfrowe bezpośrednio towarzyszące danym targom, np. zespoły pokazujące się na PAX West w Seattle mają szansę pokazać swoje gry także na eventcie cyfrowym na Steam dedykowanym właśnie grom wystawiającym się na PAX. Kluczowe jest jednak odpowiednie dopasowanie wielkości i rodzaju gier do wydarzenia. Na wspomnianym PAX, który słynie z gier niezależnych, polskie gry dzięki staraniom organizatorów polskiego stoiska są widoczne, a Steam promuje je globalnie. Za to np. na Gamescomie, które są wielkimi targami, na których spotyka się cała europejska scena twórców, mniejsze gry giną w tłumie, podczas gdy na eventach steamowych umieszczane są na rotatorach i side-showach co dramatycznie obniża widoczność i efektywność działań [side-show to tzw. wydarzenie poboczne, odbywające się niejako przy okazji innego, o odpowiednio słabszej widoczności; rotator natomiast to miejsce, na którym na danej platformie cyfrowej grafiki pokazujące daną grę zmieniają się [rotują] z ustaloną przez operatora platformy częstotliwością]. Na takich wydarzeniach świetnie radzą sobie wielkie produkcje.

Kluczowe jest wobec tego wsparcie obecności na wydarzeniach cyfrowych (np. wspomniane Steam Events, digital showcases jak PC Gamer Show, które również mają zapewnioną widoczność na Steam), chociaż obecność na tychże liczona w sekundach jest o wiele droższa niż pojawienie się fizyczne na targach. Na przykład komercyjne pojawienie się z 60 sekundowym wideo podczas streamu otwierającego Gamescom to koszt rzędu 200 000 euro. Ze względu na globalny charakter branży i dystrybucję przez internet, event promowany na Steam trafia idealnie do odbiorców, czyli po

prostu graczy na całym świecie. Należy jednak skupić się na kluczowych wydarzeniach, a nie na dowolnych, bowiem po "erze COVID" popularność ich mocno spadła, poza kluczowymi, które przyciągają absolutną większość uwagi graczy.

Mając powyższe na uwadze, należy rozumieć, że na targach absolutnie najważniejsze jest pokazywanie gier, organizacja przestrzeni do pokazywania gier (otwarta lub zamknięta, w zależności od wydarzenia), nie można się ograniczać do organizacji przestrzeni do spotkań biznesowych z partnerami handlowymi. Specyfika branży skazuje takie działania na niepowodzenie. Przedstawiciele dużych studiów, którzy mogą liczyć na atrakcyjne spotkania biznesowe, realizują je i tak na własnych stoiskach, w hotelach i restauracjach. Mniejsze studia mają niewielkie szanse na atrakcyjne spotkania przy tak dużej konkurencji. Ich szansa na zauważenie przez istotne osoby znacznie rośnie, jeśli na stoisku zaprezentują atrakcyjną grę. Idąc dalej, osoba organizująca fizyczne stoisko np. na targach Gamescom musi dołożyć wszelkich starań, aby gry pokazywane na Gamescomie były obecne także na towarzyszącym mu evencie cyfrowym na Steam, i to do tego z odpowiednią ekspozycją. W tym wypadku obecność na evencie cyfrowym Steam może być nawet ważniejsza niż samo fizyczne stoisko.

Propozycja: warto rozważyć zatrudnienie eksperta branżowego dedykowanego do zapewnienia widoczności na tego typu eventach cyfrowych. Osoba taka mogłaby monitorować wszystkie eventy cyfrowe i wysyłać np. w formie newslettera do polskich studiów informacje o otwartych naborach i możliwościach wzięcia udziału w takich wydarzeniach. W sumie na przestrzeni roku takich wydarzeń odbywa się przynajmniej kilkadziesiąt.

Kluczowy zatem udział w targach fizycznych (np. PAX West, Gamescom, WePlay, Poznań Game Arena) uruchomiony dzięki wsparciu instytucjonalnemu powinien mieć operatora w postaci organizacji branżowej (fundacje, stowarzyszenia branżowe), bowiem one najlepiej zadbać o efektywność wydatkowania jak i samą organizację, pomijając rzeczy o małym znaczeniu z punktu widzenia twórców i ich gier. Organizatorzy targów PAX wręcz preferują organizacje typu NGO.

W celu rozwijania obecności w obiegu biznesowym, potrzebne jest rozwijanie sieci kontaktów B2B poprzez cykliczne wydarzenia networkingowe, z których kluczową rolę odgrywają tzw. „Polish Parties”. Istotna jest ich cykliczność i umiejscowienie: co roku w czasie PAX w Seattle, w czasie Gamescom w Kolonii oraz w Szanghaju w czasie WePlay. Organizacja wydarzeń networkingowych też powinna odbywać się poprzez bezpośrednie zaangażowanie organizacji branżowych (fundacje, stowarzyszenia), albowiem zrzeszeni w nich ludzie mają bezsprzecznie najlepszą sieć kontaktów i wiedzę niezbędną do organizacji i co ważniejsze - przyciągnięcia odpowiednich ludzi.

Idąc dalej, wskazana jest rozbudowa i zwiększenie działań promocji digitalowej i fizycznej: fizycznej poprzez włączenie kluczowych wydarzeń do kalendarza wsparcia (PAX w Seattle, PAX w Bostonie, Gamescom w Kolonii, WePlay w Szanghaju) kontynuowanego co roku, natomiast digitalowej poprzez przykładowo stworzenie we współpracy z polską branżą narodowego wydarzenia cyfrowego, w które będą włączone platformy takie jest Steam, ale także GOG (o czym nieco więcej w dalszej części) i globalne media oraz influencerzy. Wykreowanie takiego wydarzenia cyfrowego będzie wymagać odpowiedniego budżetu, wstępnie szacowanego na około 3 miliony PLN rocznie.

Należy monitorować zmiany w ekosystemie platform i reagować elastycznie (np. istnieje według nieoficjalnych informacji przywrócenie do działania programu kuratorów Steam; kurator Steam = użytkownik lub grupa użytkowników platformy Steam, którzy publikują rekomendacje gier wideo w ramach programu Steam Curators, uruchomionego przez Valve Corporation w 2014 roku. Kuratorzy tworzą własne profile, na których zamieszczają opinie, recenzje i rekomendacje dotyczące gier dostępnych w serwisie Steam, pomagając innym użytkownikom w wyborze tytułów do zakupu.

Rekomendacje kuratorów mogą być wyświetlane bezpośrednio w sklepie Steam, jeśli użytkownik obserwuje danego kuratora. Aktualnie program kuratorów stracił na znaczeniu, ale należy ten temat monitorować).

Wiele małych firm nie posiada odpowiednich kompetencji aby prawidłowo przygotować plan działań promocyjnych. Często potrzebne jest wsparcie, lub nawet “poprowadzenie za rękę”, aby prawidłowo przygotować plan czy nawet analizę konkurencji. Takie zadania mogą spełniać organizacje branżowe we współpracy z instytucjami.

4.2.2 Średnie firmy

Mają większy zasięg, ale nadal potrzebują wsparcia w skalowaniu i promocji.

Kluczowe jest uczestnictwo w dużych wydarzeniach międzynarodowych, podobnie jak w wypadku małych firm: Gamescom, Tokyo Game Show, WePlay, PAX West, PAX East. Należy monitorować czy w nowym, konsumenckim formacie targi GDC w San Francisco warto są dalszego inwestowania zasobów, czy jednak warto wtedy większą uwagę przenieść na jedno z wcześniej wymienionych.

Wymagają strategicznego podejścia do marketingu – połączenia brandingu stoiska, promocji digitalowej i obecności fizycznej. Polskie firmy tworzą wiele gier w oparciu o posiadaną przez siebie własność intelektualną, w związku z czym kładą ogromny nacisk na promocję samych gier. Największą wartością (za którą stoją wymierne przychody i podatki odprowadzane do budżetu) są same marki gier, nie zaś instytucje wykładające fundusze na dane stoiska.

Oczekują uproszczonych procedur w programach wsparcia, szybszych zwrotów środków i większej elastyczności. W przeszłości szczególnie nie przystający do realiów był program Go To Brand wymagający w rozliczeniu standardów w ogóle w branży nie mających realnego zastosowania.

Zasadne jest wsparcie w lokalizacji gier i materiałów marketingowych (lokalizacja = tłumaczenie gry na dany język, natomiast lokalizacja materiałów marketingowych rozumiana jest w branży jako tłumaczenie materiałów na dany język) i jako materiały marketingowe rozumie się filmy, obrazy, teksty, opisy sklepowe, slogany, słowem wszystko co promuje grę w obszarze danego języka. Lokalizacja, czyli tłumaczenie gier i materiałów marketingowych, to niezwykle istotny czynnik ekspansji na dane rynki, w szczególności japoński czy chiński. Dane z raportu tGloP 2023 zdają się wspierać hipotezę, że jedną z przyczyn sukcesów polskich gier jest ich szersza lokalizacja. Jest to jednak proces niezwykle kosztowny a wsparcie go przez Państwo mogłoby być postrzegane jako wsparcie eksportu polskiej kultury na główne wybrane rynki.

4.2.3 Duże firmy

Oczekują udziału w procesie konsultacyjnym programów wsparcia – poprzez Sekcję Gamedev KIGEIT, ale również fundacje jak i stowarzyszenia branżowe jako reprezentację przemysłu gier wobec instytucji administracji państwowej.

Chcą rozwijać działania cross-branżowe, np. uczestnictwo w targach Licensing Expo (Las Vegas, 20 - 22 maja 2025) oraz Brand Licensing Europe (Londyn, 7-9 października 2025), które łączą przemysł gier z rynkiem IP i licencji. Generalnie duże firmy dostrzegają wielki potencjał w budowaniu własnych IP wychodzących poza świat gier i są gotowe wspierać także mniejsze podmioty w tym procesie.

Potrzebują długofalowej strategii wsparcia – systemowej, a nie doraźnej, z jasnym planem przeglądów i korekt.

Wspieranie mentoringu i inwestycji w mniejsze studia to ważny obszar współpracy pionowej w branży. MKiDN x Gamedev – Okrągły Stół z polską branżą gier wideo – Raport z prekonsultacji

4.3 Obszary interwencji

4.3.1 Wydarzenia i targi

Odpowiedni wzrost z zachowaniem równowagi między eventami cyfrowymi i fizycznymi, jest potrzebna synergia obu formatów, by łączyć zasięg online z wartością kontaktów osobistych, zarówno w strefach dla graczy (B2C) jak i mediów oraz partnerów handlowych (B2B).

Działania nie mogą ograniczać się wyłącznie do zabierania rodzimych twórców na wydarzenia zagraniczne, w tej branży mamy i możemy budować ważne wydarzenia o międzynarodowym zasięgu w kraju. Potrzebne są też działania ukierunkowane na Polskę, takie jak sprowadzanie mediów, inwestorów i wydawców czy kluczowych partnerów biznesowych. Co należy podkreślić, każdy partner biznesowy z zagranicy, który przyjedzie do Polski na takie wydarzenie, może spotkać się nie z kilkoma, a z kilkudziesięcioma polskimi firmami.

Kluczowe wydarzenia branżowe międzynarodowe:

- PAX West (Seattle),
- PAX East (Boston),
- Gamescom (Kolonja),
- Tokyo Game Show (Japonia),
- WePlay(Szanghaj),
- GDC (San Francisco).

Kluczowe wydarzenia branżowe polskie:

- Poznań Game Arena i Game Industry Conference (PGA + GIC) — strategiczne dla krajowego ekosystemu.

Wydarzenia, które mają silny potencjał rozwoju polskich gier poza branżę i budowania na ich bazie wielowymiarowych IP:

- Licensing Expo (Las Vegas),
- Brand Licensing Europe (Londyn).

Konieczne jest monitorowanie pod kątem opłacalności form obecności na wskazanych wydarzeniach międzynarodowych. Na przykład na GDC tej opłacalności dla budowy stoiska narodowego już prawdopodobnie nie ma. Wówczas należy rozpatrywać inne formy obecności, np. misje wyjazdowe, które mogą być najtańsze i najbardziej efektywne. Z drugiej strony należy przyglądać się kierunkowi ewolucji GDC i stoisko narodowe w nowej formule targów może stać się ponownie opłacalne (w aktualnej ocenie sytuacji - nie jest).

Zwrócono uwagę na potrzebę organizacji widocznej i mocnej kampanii rekrutacyjnej (nabory na wydarzenia), aby dotarła do wszystkich podmiotów i co ważne być prowadzona w sposób transparentny.

Stoiska narodowe: kluczowe jest, aby promowały gry, a nie instytucje państwowe, które prowadzą programy wykładające środki na dane wydarzenia.

Na pierwszym planie mają być gry (grupowo i indywidualnie), po raz kolejny podkreślając jak istotna jest obecność na towarzyszących wydarzeniach cyfrowych.

4.3.2 Programy wsparcia instytucjonalnego

Szeroko komentowanym, ważnym punktem była potrzeba zrecenzowania istniejących programów, krytyka ich braku elastyczności, trudności w rozliczaniu dla firm każdej wielkości, nawet jeśli posiadają zasoby finansowe na utrzymanie potrzebnej grupy prawników i specjalistów od księgowości. Co więcej, w ramach zrecenzowania istniejących programów należy zlokalizować zapisy pozwalające na elastyczne działania i maksymalnie je wykorzystać z dwóch ważnych powodów: 1) aktualna interpretacja regulaminów jest sztywna i blokuje niejednokrotnie efektywne działania promocyjne 2) branża gier ewoluuje szybko i podlega licznym zmianom, co wymusza niejako elastyczność w działaniu i zdolność do dostosowania do warunków globalnej branży.

Program 2.26 FENG – „Umieźdzynarodowienie MŚP – BRAND HUB” oraz Program 2.25 FENG – „Promocja marki innowacyjnych MŚP”

- Celem jest promocja polskiego sektora kreatywnego, w tym branży gier komputerowych, na rynkach zagranicznych.
- Zakłada organizację stoisk narodowych, kampanie PR, działania influencer marketingowe, udział w kluczowych wydarzeniach oraz tworzenie raportów branżowych.
- Skierowane do mikro, małych i średnich firm, finansuje działania marketingowe, udział w targach, kampanie promocyjne i ekspansję na rynki zagraniczne.
- Do 50 % kosztów projektu może być refundowane.

W praktyce

- W ramach programów organizowane są tylko stoiska na wybranych w każdym roku innych targach, bez wsparcia widoczności na wydarzeniach cyfrowych.
- Nie ma cykliczności i regularnego budowania widoczności marki polskich gier
- Praktycznie brak możliwości skorzystania ze wsparcia kampanii PR, działań influencerów lub innych marketingowych.
- Bardzo poważnym problemem są niejasne kryteria naboru, brak elastyczności (np. w kwestii umów o pracę, kwalifikowalności wydatków w ogóle), czy zaobserwowany bardzo długi czas zwrotu środków.
- Rekomendacja (dotycząca w zasadzie każdego programu) to doprecyzowanie kryteriów naboru, regulaminów i uproszczenie zasad rozliczeń.

Wobec powyższego, bardzo ważną rekomendacją na przyszłość są konsultacje z branżą – programy powinny być opracowywane przy współudziale Sekcji Gamedev KIGEIT i przedstawicieli firm, fundacji i stowarzyszeń branżowych.

4.3.3 Budowanie marki, IP i ekspansja globalna

Należy wzmacniać markę polskich gier (przede wszystkim i priorytetowo indywidualnie, a dopiero w drugiej kolejności jako grupy produktowej). Należy zwrócić uwagę na wymienione targi służące budowaniu brandów i wychodzenia z IP poza branżę gier.

Współpraca z GOG (polska marka o globalnym zasięgu) może pomóc w promocji digitalowej z zachowaniem lokalnej ścieżki finansowej (także z uwagi na płacone w Polsce podatku). Proszę pamiętać jednak, że GOG ma około 3% udziału w rynku i warto pracować z tą platformą, jest to

rekomendowane, ale pamiętajmy, że priorytetem jest Steam, następnie platformy konsolowe (sklepy sprzedające gry na PlayStation, Nintendo Switch oraz Xbox).

Ekspansja globalna może być względnie łatwo wzmocniona poprzez programowe wspieranie lokalizacji (czyli tłumaczeń gry i materiałów marketingowych na konkretne języki, przede wszystkim chiński). Dobrze zrobiona lokalizacja to realny czynnik wpływający na sprzedaż i rozpoznawalność w danych obszarach językowych, co ma niebagatelne znaczenie dla polskich gier, które wyróżniają się na rynku będąc często grami narracyjnymi, opartymi o oryginalne fabuły. Dzięki temu zresztą są silnymi nośnikami kultury i mają czynnik kulturotwórczy

Rekomendujemy pod tym kątem analizę działań KOCCA (Korea Creative Content Agency), która to agencja stanowi przykład skutecznego modelu wsparcia:

- finansuje projekty eksportowe,
- organizuje wspólne stoiska,
- wspiera marketing, matchmaking B2B i lokalizację,
- powyższe obejmuje program „Game Plus Support Project”, którego budżet w KOCCA corocznie wynosi około 40 milionów EUR.

4.3.4 Budowanie wiedzy eksperckiej, wymiana wiedzy

Mając na uwadze, że jeden ze strategicznych wydarzeń ma miejsce w Polsce i chodzi o międzynarodowy charakter tego wydarzenia: Poznań Game Arena wraz z Game Industry Conference Współpraca należy ten fakt wykorzystać do wspierania systemowego wymiany wiedzy na konferencji.

Dodatkowo rekomendowane jest tworzenie poradników przez wyspecjalizowanych ekspertów: przykład raport Indie Games Poland autorstwa Damiana Jaśkowskiego na temat rynku chińskiego (dostępny pod tym [linkiem](#)).

Rekomendowane jest uruchomienie regularnych i cyklicznych programów mentoringowych mających na celu podnoszenie kwalifikacji zawodowych przez mniej doświadczonych pracowników i przekazać prowadzenie mentoringu najbardziej w danej dziedzinie doświadczonym specjalistom; przy czym należy pamiętać, że największe kompetencje w organizowaniu tego typu programów posiadają osoby z branżowych stowarzyszeń, fundacji oraz samych działających w niej firm, nie zaś instytucje państwowe.

4.4 Rekomendacje – podsumowanie

- Wsparcie obecności na wydarzeniach cyfrowych (Steam Events, digital showcases).
- Cykliczny i regularny dostęp do stoisk na wydarzeniach takich jak PAX West, PAX East, Gamescom, WePlay, Tokyo Game Show i GDC, ale ostatnie z wymienionych tylko po odpowiednim monitorowaniu wydarzenia uwzględniając zachodzące tam zmiany.
- Znaczący wzrost nakładów na promocję zagraniczną.
- Obecność i widoczność na wydarzeniach wsparta przez promocję poprzez agencje PR i influencerów, z transparentnym naborami.
- Uproszczenie procedur aplikacyjnych i szybsze rozliczenia w programach wsparcia.
- Recenzja istniejących programów.
- Nacisk na promocję marek gier priorytetowo na stoiskach narodowych, dopiero w drugiej kolejności na gry jako grupę polskich produktów, rezygnacja z promocji instytucji pod egidą których stoiska są organizowane.
- Lokalizacja (tłumaczenie) gier oraz materiałów marketingowych na kluczowe języki, przede wszystkim chiński uproszczony.
- Recenzja działań w 2026 roku pod kątem analiz i rekomendacji niniejszego raportu.
- Przekazanie organizacji stoisk do organizacji branżowych (fundacje, stowarzyszenia).
- Udział w opracowaniu ram programów na przyszłość (Sekcja Gamedev KIGEIT + fundacje i stowarzyszenia).
- Udział w eventach licencyjnych (Londyn, Las Vegas).
- Recenzja programów wsparcia zaplanowanych w okresie do 2029 r. i elastyczne modyfikacje
- Od 2030 r. – nowy plan wsparcia przygotowany ściśle z branżą.
- Wsparcie mniejszych studiów (mentoring, wymiana wiedzy, poradniki).

4.5 Kluczowe ryzyka, których należy unikać oraz wskazanie na błędne postrzeganie zagranicznych elementów branży

- Nadmierna biurokracja i skomplikowane procedury, nie tylko w programach PARP, ale i w zasadzie w każdym procesie ubiegania się o wsparcie.
- Brak ciągłości w działaniach. Programy są roczne, stoiska udaje się gdzieś zorganizować jednorazowo. Brakuje planów wieloletnich, a te które są, są przerywane i nie są kontynuowane. Przedsiębiorcy potrzebują stabilności w tych kwestiach. Ze stałą obecnością na wydarzeniach, prawdziwe rezultaty osiąga się po kilku latach budowania widoczności, nie po jednorazowej obecności. Jednocześnie jeżeli tracimy obecność na danym wydarzeniu cyklicznym (corocznym), choćby na jeden rok przerwy, inne organizacje zagraniczne, firmy, lub stowarzyszenia natychmiast zajmują nasze miejsce w ekosystemie, i trudno je potem odzyskać.
- Brak konsultacji z branżą = nietrafione programy. Obecne metody walidacji programów wsparcia nie działają. Składają się na nie wskaźniki opracowywane pracowników administracji, które ułożone są pod potrzeby administracyjne, a nie de facto branżowe i w żaden sposób nie weryfikują czy wsparcie faktycznie pomogło jakimś firmom odnieść jakiś sukces, albo są realizowane poprzez ankiety wśród uczestników stoiska, którzy bądź są na takim wydarzeniu po raz pierwszy, albo porównują jakiekolwiek stoisko z brakiem stoiska. Należy zastąpić je realnymi konsultacjami z ekspertami, którzy w danych działaniach czy na danych wydarzeniach mają faktyczne wieloletnie doświadczenie, oraz porównywaniem jak działa i co osiąga program czy stoisko polskie, z programami czy stoiskami innych krajów choćby europejskich.
- Niestety ryzykiem może być zwyczajne ignorowanie wydarzeń cyfrowych, ze względu na nieznajomość specyfiki branży.
- **Kwestia e-sportu.** Należy odejść od myślenia, że wspieranie e-sportu w Polsce wspiera polski sektor twórców gier albo kogokolwiek poza de facto organizacjami e-sportowymi. Jest to rynek organizatorów eventów, nie ma nic wspólnego z polskim sektorem kreatywnym gier wideo. Polski e-sport nie ma właściwie nic wspólnego z polskim sektorem producentów gier, jest to w całości import zagranicznych gier do Polski. Albo szerzej: e-sport w ogóle nie zawiera żadnej polskiej gry. To specyficzna nisza, zarezerwowana dla największych koncernów, o którą polscy przedsiębiorcy raczej nie będą walczyć. Jednocześnie jeżeli warto zwrócić uwagę na negatywne aspekty gier, na przykład uzależnienia, to właśnie gry e-sportowe generują ich najwięcej. W kontekście tego warto przypomnieć o pochodzeniu marek gier: za granicą powinniśmy promować polską produkcję gier i polski wkład w globalną dystrybucję jaką jest GOG, jedyna licząca się globalna platforma zlokalizowana poza Stanami Zjednoczonymi i Japonią, a nie e-sport, czyli granie w Polsce importowane gry.
- Ryzyko zbyt ogólnej promocji zamiast realnego wsparcia produkcji i lokalizacji. Obecnie realizowane przez Agencje działania często polegają na utworzeniu na wydarzeniu stoiska, które ma promować hasło Polska (poprzez pryzmat danego resortu, instytucji lub szeroko). Rozumiemy, że w wielu innych sektorach takie działanie ma głęboki sens: wysyłanie komunikatu, że Polska jest krajem pochodzenia odpowiedniego produktu, który na danych targach jest prezentowany. W branży gier jesteśmy jednak już daleko poza tym etapem, Polska jest jednym z globalnie rozpoznawalnych liderów produkcji gier. Dlatego te działania należy zastąpić działaniami zorientowanymi na promowanie konkretnych tytułów gier, na etapie przedpremierowym, czy wspierania konkretnych firm w podnoszeniu globalnych sukcesów.

- Cykliczność Okrągłego Stołu. Branża gier funkcjonując niemalże w całości na globalnych rynkach cechuje się najwyższą zmiennością z wszystkich krajowych sektorów. Jedna wypowiedź prezydenta USA na platformie społecznościowej może drastycznie zmienić sytuację, a jednocześnie niezależnie od tego na przesyconych rynkach sytuacja sama z siebie dynamicznie się zmienia, co zresztą wynika z charakteru branży - jest nowoczesna, innowacyjna i oparta na zaskakiwaniu odbiorcy. Trudno uznać, by zrealizowany okrągły stół mógł być strategią dziesięcioletnią. Proponujemy pracę w cyklu rocznym. Za rok potrzebna jest weryfikacja co już udało się zrealizować i zmienić, a jednocześnie nowa dyskusja o zmieniających się potrzebach.