

www.boogames.eu



Boosting European Games Industry



Подкрепа за развитието на гейм индустрията в Европа

София, 13 март 2013

BOO-Games

- Европейски проект, подкрепен по програмата INTERREG IVC и МРРБ, одобрен през декември 2011 г.
- Продължителност на проекта: 36 месеца (Януари 2012 – Декември 2014)
- 14 партньора от 8 държави с опит в различни сфери

Партньори

- Университет Ковънтри (Великобритания)
- Областен съвет Стратфорд на Ейвън (Великобритания)
- МФГ Баден Вюртемберг ООД (Германия)
- Икономическо развитие, Карлсруе (Германия)
- Регионална администрация Ил дьо Франс (Франция)
- Регионална агенция за развитие на икономиката, Париж (Франция)
- Европейски център за бизнес и иновации, Астуриас (Испания)
- Свилупумбрия (Италия)
- Регионална администрация Пиедмонт (Италия)
- СИ ЕС ПИ Иновации в ИКТ (Италия)
- Колеж по изкуствата Утрехт (Холандия)
- Фондация “Приложни изследвания и комуникации” (България)
- Иновации и технологичен трансфер Залцбург ООД (Австрия)
- Фондация Теми Замит (Малта)

Идеята на проекта

Целта на проекта BOO-Games е да подчертае важността на гейм сектора в укрепване на европейската икономика, основана на знанието, и да предложи на местните власти конкретни механизми/мерки за неговата подкрепа, които биха имали положително въздействие не само върху гейм дивелъпмънт фирмите, но и върху обществеността като цяло.

BOO-Games изследва:

- настоящите и потенциални предизвикателства пред местните власти по отношение на идентифициране на нуждите на гейм индустрията и предоставяне на адекватни мерки за посещането им;
- социалните и икономически последици от компютърните игри за икономиката днес.

Проектът също така ще разгледа и оцени различни мерки, които биха могли да стимулират развитието на гейм сектора, като: държавно финансиране, стимули за частни инвестиции, инкубиране на таланти, развитие на клъстери и подобряване на общественото възприятие за дигиталните игри.

Основни дейности по проекта

Изготвяне на **регионален анализ** на гейм индустрията във всеки район с цел по-доброто разбиране на състоянието ѝ, но също така и идентифициране на нуждите и предизвикателствата пред фирмите в сектора.

3 учебни посещения, организирани във Франция, Германия и Великобритания, с цел обмяна на опит и запознаване с инициативи за подпомагане на сектора.

5 тематични семинара на различни теми, обхващащи проблемите, които има сектора в ЕС, с цел намирането на общи решения.

Изготвяне на **ръководство за добри практики**, съдържащо примери за инициативи, които адекватно са отговорили на нуждите на гейм разработчиците, идентифицирани в различните райони.

Съставяне на **2 пилотни проекта** за трансфериране на 2 добри практики в Малта и България.

Изготвяне на **план за изпълнение** за всеки район с цел подобряване на регионалната нормативна рамка.

Тематични семинари

Първи тематичен семинар: **“Подкрепа за МСП и предприемачи в гейм индустрията,”**
Астуриас (Испания), 4-5 юли 2012

Втори тематичен семинар: **“Междусекторно сътрудничество и влиянието на гейм индустрията върху други сектори,”** Умбрия (Италия), 4-5 октомври 2012

Трети тематичен семинар: **“Погрешни схващания за игрите и управлението на риска в комуникацията между гейм индустрията и широката общественост,”** Щутгарт (Германия), април 2013

Четвърти тематичен семинар: **“Достъп до финансиране за малките и средни предприятия в гейм индустрията,”** Париж, (Франция), юни 2013

Пети тематичен семинар: **“Достъп до пазари, международно сътрудничество и създаване на междурегионални мрежи сред гейм клъстерите,”** Стратфорд (Великобритания), септември 2013

Регионалният анализ към момента

Анализът бе направен въз основа на онлайн проучване, провеждане на онлайн анкета (поканени чрез таргетирани имейли да вземат участие в нея бяха над 600 човека), интервюта и работна среща със заинтересовани страни.

- Онлайн анкета (май-юни 2012): 54 респонденти.
- 16 интервюта (юни 2012): 9 фирми от гейм сектора, 2 министерства, 2 представители от академичните среди, 3 други заинтересовани страни.
- Работна среща на тема “Подкрепа за творческите индустрии и гейм сектора,” проведена на 13 юли 2012г., 26 участници, представители на гейм сектора, Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, неправителствения сектор.



Въпросите от онлайн анкетата

- За фирмата – брой служители, годишна печалба, вид разработвани игри, дистрибуционни канали, приходни модели, етап от веригата в гейм индустрията, съществуващи възможности за професионално развитие на персонала;
- За района – наличие на ИТ специалности, наличие на клъстер или инкубатор за гейм индустрията;
- За гейм сектора – брой фирми и големината им; степен на развитие на сектора; наличие на мерки за стимулиране на сектора; наличие и достъп до информация за сектора на местно, национално и международно ниво;
- За политиките и наредбите, касаещи сектора – наличие на данъчни стимули; предизвикателства, свързани с бюрокрация/регистрация на новосъздадени фирми; права върху интелектуалната собственост; потенциални мерки/наредби/политики за подпомагане на сектора;

Въпросите от онлайн анкетата

- За пазарите и бизнес възможностите – вид пазар; наличие на благоприятни пазарни условия; необходимост за стимулиране на партньорството между бизнеса и институциите; потенциал на местната гейм индустрия на международния пазар; инвестиции на публичния сектор в гейм сектора; наличие на конкурентна среда; мрежи за промотиране на гейм сектора в района и предоставяне на необходимата му информация/услуги; бъдещо развитие на сектора; съществуващи пазарни ограничения;
- За финансирането – съществуващи и препоръчителни финансови инструменти за подкрепа на сектора; примери за добри практики; достъп до услуги за стартиращи фирми;
- Тенденциите в гейм сектора – наличие на информация за сектора в международен план; връзки с образователни/изследователски институти; достъп до нови знания/технологии; свързаност с други сектори; достъп до програми за обучение и развитие на гейм фирмите;
- Идентифициране на проблемите в гейм сектора – основни предизвикателства и идеи за справяне с тях;

Заключения от онлайн проучването на сектора

- Не съществуват конкретни политики/програми, които да стимулират гейм индустрията.
- Производителите на компютърни игри разпространяват продукцията си извън страната, тъй като българският пазар е твърде малък.
- Собственото финансиране (чрез предварително подписване на договори с разпространители на игри или чрез привличане на инвеститори в конкретни проекти на дадена гейм дивелъпмънт фирма) и финансирането чрез бизнес ангели са най-използваните финансови инструменти в сектора. (Crytek, Ubisoft, Gameloft са три от най-големите фирми, но тъй като са клонове на големи международни гейм дивелъпмънт фирми имат по-различни финансови нужди от независимите български студиа).
- Финансирането е най-необходимо във фазата на промотиране на готовия продукт.
- Като основен недостатък се отчита от една страна липсата на предприемаческа нагласа при младите хора, завършващи специалности, релевантни за гейм индустрията; от друга – липсата на управленски умения и финансова компетентност при желаещите да започнат бизнес в сектора.
- Хората, работещи в сектора, биха желали да получат повече информация за индустрията в други страни.
- Новите бизнес модели (виртуални стоки/продукти и онлайн гейминг, crowdsourcing) ще отворят нови възможности/пазари за фирмите в индустрията.
- Младите предприемачи имат нужда от напътствия и ментори, които да ги съветват при започването на бизнес в сферата на разработване на компютърни игри.

Въпросник за интервютата

1. Бихте ли представили организацията си и Вашата роля в нея?
2. Как бихте описали гейм индустрията във Вашия район? Какви са връзките между фирмите от гейм индустрията в района?
3. Как бихте описали общественото възприятие за гейм индустрията в района? Кои са основните заинтересовани страни, които биха могли да допринесат за разрастване на гейм индустрията?
4. Какъв вид игри се разработват във Вашия район?
5. Какви политики, подкрепящи гейм индустрията, съществуват във Вашия район? Какви инициативи, политики или действия са необходими, за да се насърчи разрастването на гейм индустрията?
6. Кои са най-важните действия, които трябва да бъдат предприети във Вашия район? Посочете три, като започнете от най-важното.
 - а) осведомяване за добавената стойност на гейм индустрията
 - б) създаване на политики и регламенти специално за гейм индустрията
 - в) достъп до пазар и други възможности
 - г) достъп до финансиране
 - д) нетуъркинг/развитие на клъстъри
 - е) създаване и поддържане на изследователски и образователни програми
 - ж) други – моля посочете
7. Анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите – Кои са според Вас някои от основните силни страни и възможности за компютърните игри и дигиталната икономика? Кои са основните слаби страни? Кои са най-сериозните предизвикателства пред разрастването на Вашия бизнес/ пред предприятията в гейм индустрията?
8. Можете ли да дадете примери/предложения за добри практики/инициативи, които подкрепят гейм индустрията в района? А в други райони/държави?



Изводи от интервюта

- IT специалистите в страната осигуряват високо качество при значително по-ниско заплащане (съотношението качество-цена на труда в България е много по-добро в сравнение с други страни).
- В сектора съществува неформален нетуъркинг поради факта, че фирмите в гейм индустрията са малко и хората се познават лично.
- Плоският данък (10%) е отлична мярка, тъй като позволява на фирмите да отделят по-голяма част от приходите си за развиване на бизнеса.
- Проблемът със защитата на интелектуалната собственост не е съществен, защото по-голямата част от съвременните игри са безплатни (free-to-play model) и използват виртуални продукти, за да генерират печалба, или използват плащане, за да продължи играта след определено ниво.
- Няма достатъчно налична информация за сектора, а освен това липсва осведоменост за потенциала му.
- Образованието в университетите не е фокусирано върху практиката и затова IT специалистите с опит са изключително ценни. Голяма част от фирмите обучават служителите, които наемат, защото подготовката им от университета не е достатъчна (една от причините е липсата на квалифицирани преподаватели в IT сферата, която се развива изключително бързо).
- Предприемаческата култура не е достатъчно развита и са необходими мерки за справяне с това предизвикателство.

Акценти от интервюта

- Една от възможностите пред индустрията е развиващият се пазар за мобилни и браузър игри. Българските фирми смятат, че биха били в състояние да се възползват от този пазар, тъй като за създаването на тези игри се изискват сравнително по-малко финансови средства и човешки капитал.
- Съществуват различия в мненията по отношение на свързаността на фирмите в сектора. Като цяло компаниите поддържат неформални взаимоотношения с други фирми (с някои повече отколкото с други), но необходимостта от институционализиране на мрежите в сектора бе изтъкната многократно.
- Според фирмите нетуъркинг събитията са с висока добавена стойност за индустрията и финансова подкрепа, която би позволила на малките фирми да участват в такива събития не само в България, а и извън страната, би била от значителна полза.
- Конкретни мерки, подкрепящи гейм индустрията, не бяха идентифицирани, но има положителни отзиви за наскоро стартиралите инициативи по програмата JEREMIE.

Предизвикателства пред сектора

Основните предизвикателствата, идентифицирани от участниците по време на работната среща, проведена на 13 юли 2012 г. в София, са следните:

1. Недостатъчна наличност на висококвалифицирани кадри поради:

- “Изтичане на мозъци” от ИТ сектора в чужбина заради по-високото заплащане на труда в други държави.
- Слабите страни в образователната система: ограничената квота за ИТ специалности не отговаря на нарастващото им търсене от страна на младите хора, както и на нуждите на бизнеса от специалисти в ИТ сектора; остарялата материална база и остарелите образователни методи в университетите; неподготвеността на преподавателите в съответните бързоразвиващи се ИТ специалности. Особено належащи са проблемите в училищата по изкуства в страната, тъй като те не успяват на актуализират своите методи на обучение, програми и инфраструктура в съответствие с нуждите на пазара на труда.

Особено сериозни трудности за намиране на кадри имат малките фирми, тъй като големите международни студиа с представителства в страната привличат по-голямата част от добрите специалисти.

2. Неразбиране на данъчните власти на особеностите на дигиталните индустрии (същината на онлайн услугите и продуктите и виртуалното плащане), което води до:

- плащане на данъци за една и съща услуга/продукт в повече от една държава (двойно облагане на фирмите);
- проблеми с осчетоводяването на такива плащания.



Идеи за подкрепа на гейм сектора

- Създаване на подходящи условия за развитие на бизнеса в страната – намаляване на бюрокрацията и увеличаване на прозрачността на процедурите за подкрепа на бизнеса.
- Популяризиране на ползите за българската икономика от развитието на гейм сектора – висока производителност на труда в сравнение с други сектори и екологично чист производствен цикъл.
- Реформи в образованието – актуализиране на квотите за ИТ специалностите, за да отговарят на нуждите на пазара на труда; модернизиране на инфраструктурата в университетите; осъвременяване на учебните програми и методи за преподаване.
- Мерки за поощряване на фирмите да наемат стажанти.
- Противоречиви мнения относно възможната финансова подкрепа – част от присъстващите смятат, че има нужда от подпомагане на стартиращите гейм фирми, но други твърдят, че има достатъчно инструменти за субсидиране на start-up студиа (пр: Eleven, LaunchHub).
- Създаване на административен офис, финансиран от държавата, за подпомагане на малките новосъздадени студиа при трудностите, които срещат (например: кандидатстване по програми за финансиране, счетоводни услуги).
- Популяризиране на успешни модели от бизнеса/успели предприемачи.



Въпроси?

Адриана Димова
Фондация “Приложни изследвания и
комуникации”

adriana.dimova@online.bg

02/973 3000

www.boogames.eu