

**Mikołaj Klimczak**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## **PRZEMIANY W BRANŻY GIER WIDEO Z PERSPEKTYWY PRAW WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ\***

---

**Streszczenie:** Rozważania zawarte w niniejszym artykule dotyczą przemian, które mają obecnie miejsce w branży gier wideo. Według bardzo ostrożnych prognoz wartość przychodów na rynkach gier wideo ma wzrosnąć do 82 mld dolarów do 2017 roku. Sprawia to, że branża gier wideo, dotychczas mało eksplorowana przez ekonomistów, może być interesującym przedmiotem badań. Główny nacisk niniejszego artykułu położony został na analizę wpływu przemian w postrzeganiu praw własności, zarówno tych absolutnych, jak i relatywnych. Wpływają one na działania wielu podmiotów zaangażowanych w branżę gier wideo: producentów (zajmujących się tworzeniem właściwego produktu), wydawców (zajmujących się marketingiem, fizyczną produkcją i finansujących tworzenie gry), dystrybutorów (zaangażowanych w dystrybucję fizyczną, jak również cyfrową), graczy i innych przedsiębiorstw i osób z otoczenia. W artykule zidentyfikowano na wstępie ogólne problemy, które wynikają z przemian w postrzeganiu praw własności. Po pierwsze, pieniężne efekty zewnętrzne w sytuacji niekompletnych rynków nie są w pełni internalizowane przez mechanizm rynkowy. Po drugie, realne efekty zewnętrzne oznaczają, że na rynkach pojawiają się efekty uboczne u osób trzecich. Po trzecie, powstawać może sprzężenie zwrotne pomiędzy pierwszymi dwoma problemami, co prowadzi do intensyfikacji ich działań. Po czwarte, w sytuacji relatywnych praw własności zaobserwować można problem oportunistycznym przedkontraktowym, który może powodować naruszenia praw własności na etapie przygotowywania i negocjowania kontraktu. Po piąte, zaobserwować można oportunistycznym pokontraktowym, który jest motorem naruszeń kontraktu po jego uzgodnieniu i zawarciu. Następnie wskazano przejawy tych problemów, które mają miejsce w branży gier wideo: stosowanie technologii ograniczającej wymianę jako odpowiedź na nasilenie piractwa, pojawienie się negatywnej selekcji na wielu poziomach (gdyż branża gier wideo jest siecią kontraktów) czy wystąpienie zjawiska pokusy nadużycia. Kolejno określono, jakich konsekwencji tych problemów można się spodziewać i jak w takiej sytuacji mogą reagować zaangażowane w działania branży podmioty. Można spodziewać się np.: poszukiwania lepszej ochrony przed imitacjami oraz nieautoryzowanym kopiowaniem, zwiększenia kosztów producentów i wydawców, zwiększonej presji na podwykonawców, negatywnych bodźców do innowacji, rozwoju technologii łamania zabezpieczeń, negatywnej selekcji i pokusy nadużycia na wielu poziomach. W konkluzji stwierdzono szereg zjawisk, zarówno negatywnych, jak i pozytywnych, które występują lub mogą wystąpić w branży gier wideo. Zmniejszają się bodźce do inwestowania i rozwijania branży, następuje eskalacja piractwa, wzrastają ceny czy obniża się jakość produktów – te efekty prowadzą zdecydowanie do obniżenia dobrobytu. Z drugiej strony pojawiają się jednocześnie innowa-

---

\* Autor chciałby podziękować panu Mateuszowi Czerwińskiemu za cenne uwagi i komentarze do niniejszego artykułu.

cje sterujące rozwojem branży w kierunkach dotychczas nieeksplorowanych. Tworzy się nowe modele biznesowe, nowe sposoby dystrybucji, nowe źródła przychodu i sposoby finansowania, modyfikowane są również strategie cenowe, tak aby dopasować się do turbulentnego otoczenia i maksymalizować w nim zyski.

**Słowa kluczowe:** gry wideo, prawa własności, patenty, kontrakty, oportunizm, strategie przedsiębiorstw.

## 1. Wstęp

W 2012 r. rynki gier wideo na świecie warte były według analityków 67 mld dolarów i do roku 2017, według bardzo ostrożnych prognoz, wartość przychodów ma wzrosnąć do 82 mld dolarów [Gaudiosi 2012]. Przemiany na rynku gier wideo spowodowane są kilkoma istotnymi czynnikami. Pierwszym z nich jest postęp technologiczny w dziedzinie sprzętu, który zwiększa liczbę graczy mogących korzystać z gier wideo przy coraz mniejszych nakładach środków na sprzęt. Drugim czynnikiem jest rozwój Internetu, którego wpływ można zaobserwować na kilku płaszczyznach: w dystrybucji cyfrowej gier wideo, w rozwoju gier wieloosobowych oraz w rozwoju szeroko rozumianych technologii mobilnych. Trzecim czynnikiem są zmiany w podejściu do własności intelektualnej, które odnotować można zarówno ze strony graczy, jak i ze strony producentów i wydawców<sup>1</sup>. Te trzy czynniki powodują istotne przeobrażenia zarówno w strukturze rynków, jak i w działaniach i wynikach przedsiębiorstw oraz w szeregu innych obszarów wewnątrz branży, a także poza nią.

Pierwszy z wymienionych czynników, postęp technologiczny, generuje szereg przemian, które możemy zaobserwować w grach wideo:

- dokładniejsze graficzne odwzorowanie rzeczywistości,
- wielowątkowość i lepszą symulację reakcji otoczenia w grze,
- doskonalenie interfejsu użytkownika (klawiatura, mysz, pad, ekran dotykowy, śledzenie ruchów gracza),
- zwiększanie długości rozgrywki bez poświęcania jakości gry,
- mobilność rozrywki,
- współdziałal graczy w tworzeniu zawartości.

Wszystkie te metamorfozy pozwalają zaobserwować zwiększanie się immersji, rozumianej w grach wideo jako zdolność użytkownika do zagłębiania się w symulowaną rzeczywistość i odczuwania sztucznie generowanych zjawisk. Dzieje się to na wszystkich trzech płaszczyznach immersji: taktycznej, strategicznej i narracyjnej [Adams 2004]. Jest to o tyle istotne, że zwiększa atrakcyjność gier wideo jako rozrywki, czyli zapewnia lepszą realizację ich podstawowego celu.

---

<sup>1</sup> Producent to zazwyczaj firma, która zajmuje się bezpośrednio wymyśleniem i stworzeniem gry wideo; wydawca to przedsiębiorstwo zajmujące się sprzedażą, marketingiem, a często również finansowaniem produkcji gry wideo. Istnieją przedsiębiorstwa, które są równocześnie producentami i wydawcami lub też wydawcy posiadający w swojej strukturze działy (lub np. spółki córki) produkcyjne.

Drugi z wymienionych czynników, rozwój Internetu, pozwala w grach wideo na:

- kontakt pomiędzy graczami zarówno w świecie gry (rozgrywkę wieloosobową), jak i w rzeczywistości,
- kontakt pomiędzy producentem (wydawcą) a graczami na zasadzie sprzężenia zwrotnego,
- transfer osiągnięć w grze pomiędzy urządzeniami,
- oparcie dystrybucji gry o jej postać cyfrową,
- dystrybucję treści dodatkowych, zarówno przez wydawcę, jak i przez innych graczy.

Podobnie jak w przypadku pierwszego czynnika, również rozwój Internetu zwiększa atrakcyjność gier wideo dla użytkownika w trzech obszarach: ułatwienia dostępu do gry, samej rozgrywki, szczególnie w obszarze interakcji społecznych oraz obsługi posprzedażowej.

Główny nacisk niniejszego artykułu zostanie położony jednak na trzeci z wymienionych na wstępie czynników zmieniających oblicze branży gier wideo – na zmianach w podejściu do własności intelektualnej. Głównym celem niniejszego artykułu będzie próba identyfikacji przemian związanych z własnością intelektualną w branży gier wideo i ocena związku pomiędzy nimi a poszczególnymi elementami rynków i przedsiębiorstw. Ostatnim z celów cząstkowych artykułu będzie próba określenia możliwych kierunków rozwoju strategii rynkowych wydawców i producentów w obszarach produktu, ceny i dystrybucji. Artykuł skonstruowany więc będzie według następującego schematu: wskazanie ogólnych problemów związanych z prawami własności – prześledzenie szczegółowych przejawów tych problemów w branży gier wideo – określenie konsekwencji tychże przejawów – identyfikacja reakcji zaangażowanych w branżę podmiotów i zmian w strukturze rynków.

Pierwsze dwa punkty artykułu poświęcone zostaną definicjom podstawowych pojęć związanych z branżą gier wideo oraz z własnością intelektualną. W częściach tych zawarta zostanie próba definicji i typologii gier wideo oraz zidentyfikowane zostaną podstawowe problemy wypływające z ekonomicznej analizy bezwzględnych i względnych praw własności. Druga część artykułu zostanie również podzielona na dwa podpunkty. W pierwszym zaprezentowane zostaną przejawy problemów związanych z prawami własności w branży gier wideo. Drugi koncentrować się będzie na analizie konsekwencji wcześniej przedstawionych przejawów problemów. Trzecia część przedstawiać będzie reakcje na problemy związane z prawami własności dla czterech grup podmiotów: producentów, wydawców, graczy i pozostałych. Reakcje te podzielone zostaną w zależności od akceptacji lub też jej braku w stosunku do obserwowanych zmian w postrzeganiu prawa własności.

## 2. Próba definicji i typologii gier wideo

Mimo iż pojęcie gry wideo jest powszechnie używane, jego definicja nie jest ani prosta, ani powszechna. Istnieje jednak pewien konsensus dotyczący definiowania tego pojęcia. Gra wideo to gra, która wykorzystuje systemy elektroniczne do stwo-

rzenia środowiska, w którym gracz wchodzi w interakcje z zaprojektowanym interfejsem, generując wizualną reakcję na wyświetlaczu platformy do grania [*electronic game* 2013]. Platforma jest to więc elektroniczny system wykorzystywany do grania. Współcześnie lista platform jest bardzo długa, bo oprócz komputerów osobistych (czyli popularnych pecetów), automatów i konsol do gier zawiera także przenośne konsole do gier, urządzenia mobilne (w tym telefony komórkowe, smartfony czy palmtopy) oraz portale społecznościowe czy języki i platformy programowania. Szczególnie ta ostatnia grupa zyskuje współcześnie na znaczeniu przy bardzo dynamicznym rozwoju takich portali, jak Facebook czy dedykowanych stron poświęconych grom online, np. w technologii Flash. Jej wyróżnienie jednak, jako odrębnej platformy, jest podawane w wątpliwość.

Analizując rodzaje gier wideo, można dojść do wniosku, że istnieją trzy podstawowe klasy gier, wyróżnione ze względu na cel rozgrywki. Po pierwsze, największą grupę stanowią gry rozrywkowe, w przypadku których właśnie zabawa i „*ludere causa ludendi*”, czyli gra dla samego grania, jest podstawowym celem. Po drugie, można wyróżnić tzw. gry poważne, których głównym celem jest rozwiązywanie określonych problemów. Jest to robione zazwyczaj za pomocą symulacji, które są rozgrywane przez zainteresowane osoby lub też przez angażowanie osób w pewne działania (badania naukowe, obronność, planowanie przestrzenne, ochronę zdrowia, zarządzanie kryzysowe, politykę, religię i wiele innych) [Adams 2009]. Po trzecie, spośród gier poważnych w ostatnim czasie wyłącza się gry edukacyjne, których głównym celem jest przekazanie graczom pewnej wiedzy, nauczenie pewnych umiejętności czy też wypracowanie pewnych kompetencji. Szczególnie współcześnie ta klasa gier wideo zaczyna być doceniana przez pedagogów, którzy w dobie powszechności platform do gier starają się uczyć swoich uczniów i studentów za pomocą nowoczesnych środków [*50 Educational Video Games... 2012*].

Oprócz tej klasyfikacji można podzielić gry wideo na gatunki w zależności od sposobu rozgrywki, tego, jakie wyzwania stawiane są przed graczem i co jest wymagane, aby te wyzwania pokonać [Adams 2009]. Można więc wymienić szereg gatunków:

- gry sportowe,
- gry strategiczne,
- gry akcji,
- gry przygodowe,
- przygodowe gry akcji,
- komputerowe gry fabularne,
- gry symulacyjne,
- gry rodzinne i inne.

Lista ta nie wyczerpuje wszystkich możliwości, należy również dodać, że typologia ta jest hierarchiczna i praktycznie każdy z wymienionych wyżej gatunków można podzielić na bardziej szczegółowe podgatunki (np. w gatunku gry symulacyjne można wymienić symulatory maszyn latających, a w tych z kolei np. symulatory

samolotów i helikopterów). Podział ten nie jest również jedynym. Można jeszcze wskazać np. podział na gry wieloosobowe i jednoosobowe, których wyróżnienie współcześnie jest jednak dość trudne, gdyż wiele gier ma oba te tryby rozgrywki. Należy również stwierdzić, że wielu autorów podaje inne podziały gier wideo na rodzaje, zagadnienie to jest o tyle skomplikowane, że jednym z eksplorowanych przez twórców gier kierunków rozwoju branży jest wychodzenie poza ugruntowane schematy.

### **3. Identyfikacja ogólnych problemów związanych z prawem własności**

Ekonomiczna analiza prawa własności zainicjowana została dużo później niż analizy filozofów czy prawników. W 1967 r. Demsetz stwierdził, że prawa własności są instrumentem o charakterze społecznym, który tworzy bodźce zwiększające efektywność wykorzystania, utrzymywania i rozwijania zasobów będących w jakimś posiadaniu [Demsetz 1967]. Tak rozumiane przez ekonomistów prawa własności mogą być ogólnie definiowane w oparciu o system prawny, dodatkowo jednak własność może być chroniona przez zwyczaje i normy, a także przez rynki i powtarzające się transakcje [Lueck, Miceli 2004].

W ekonomicznej analizie prawa własności wyróżnia się dwa podstawowe typy praw: prawa absolutne (bezwzględne) oraz prawa relatywne (względne). Rozróżnienie tych dwóch praw jest bardzo istotne. Absolutne prawa własności są bowiem skierowane do wszystkich osób i dotyczą np. własności dóbr materialnych lub niematerialnych. Z kolei relatywne prawa własności skierowane są do konkretnych osób i dotyczą zobowiązań jednej strony wobec drugiej strony. Relatywne prawa własności dotyczą więc kontraktów i zobowiązań z nich wynikających.

Istnieją dwa podejścia do absolutnych praw własności: indywidualistyczne i liberalne. Pierwsze z nich buduje uzasadnienie dla praw własności na fundamencie praw naturalnych i umowy społecznej. W tych rozważaniach zapoczątkowanych przez Hume'a stwierdza się, że stabilność posiadania jest warunkiem osiągnięcia bogactwa społecznego, bo przy założeniu, że ludzie mają tendencje do nadużywania siły, sytuacja ta będzie ograniczać przedsiębiorczość [Hume 2005]. Drugie podejście akcentuje konieczność dodania do analizy społecznej funkcji własności, gdyż bazowanie jedynie na funkcji indywidualnej wypacza obraz społeczeństwa, w którym nie istnieje pierwotny stan harmonii [Furubotn, Richter 2005, s. 80].

Oba powyższe podejścia zakładają, że własność jest z góry dana, co może mieć miejsce jedynie w świecie, gdzie brak jest kosztów transakcyjnych. W rzeczywistości istnienie kosztów transakcyjnych zmienia odbiór praw własności. Po pierwsze, pojawia się problem przypisywania, czyli określania i precyzowania praw własności. Powstające koszty z tym związane są stałe i zatopione, a więc zgodnie z teoriami ekonomicznymi w krótkim okresie nie mają wpływu na decyzje produkcyjne po

transferze własności. Po drugie, zaobserwować można problemy związane z monitorowaniem, czyli zabezpieczaniem praw własności, w którym to przypadku generowane koszty są zmienne i odnawiające się po pewnym określonym czasie [Furubotn, Richter 2005, s. 97]. Sytuacja istnienia kosztów transakcyjnych oznacza, że o ile podejmujący decyzje są racjonalni, o tyle racjonalność jest niedoskonała (indywidualna wiedza i umiejętności są ograniczone).

Jeżeli więc istnieją koszty transakcyjne, a racjonalność jest niedoskonała, to własność w różnym stopniu zostanie określona w sposób niepełny. Konsekwencją tego będzie generowanie w otoczeniu efektów zewnętrznych i powstanie problemu ich internalizacji. Generalnie wyróżnić można dwa rodzaje efektów zewnętrznych. Pierwszy z nich to pieniężne efekty zewnętrzne, których oddziaływanie na otoczenie następuje jedynie poprzez mechanizm ceny, a które znajdują swoje odbicie na rynkach i w wyborach rynkowych [Price 2007]. Drugi z nich to realne efekty zewnętrzne, powstające wówczas, gdy pewne działania generują bezpośrednie efekty u strony trzeciej, czy to w obszarze decyzji produkcyjnych, czy też konsumpcyjnych [Laffont 2008].

W związku z tym powstaje **problem nr 1**: w sytuacji niekompletnych rynków, pieniężne efekty zewnętrzne nie są w pełni internalizowane przez mechanizm rynkowy. Może się to dziać z dwóch powodów: albo nie są jasno określone prawa własności (lub też nie są one przestrzegane), albo brak jest pełnej wolności wymiany. W związku z realnymi efektami zewnętrznymi tworzy się natomiast **problem nr 2**, który dotyczy powstawania efektów u osób trzecich: innych nabywców, innych producentów, osób niebędących podmiotami wymiany na analizowanym rynku. Równocześnie też wyłania się **problem nr 3**: powstaje sprzężenie zwrotne pomiędzy efektami zewnętrznymi – w miarę wzrostu kosztów rosną ceny, a wzrost cen powoduje narastanie efektów zewnętrznych. Te trzy problemy dotyczą praktycznie każdego rodzaju własności, gdyż ich występowanie związane jest z wymienionymi wcześniej ogólnie występującymi zjawiskami w gospodarce i warunkami wymiany.

Obecnie prawnie wiążące lub niewiążące zobowiązania mogą powstawać dobrowolnie lub na skutek przymusu (np. prawnego, wynikającego z deliktu). W takich wypadkach również mamy do czynienia z prawami własności, ale drugiego rodzaju. Relatywne prawa własności, podobnie jak absolutne, generują pewne problemy, z tym że związane są one z występowaniem innych zjawisk. Względne prawa własności składają się z żądania pewnej osoby w stosunku do innej osoby lub osób i tylko w stosunku do nich mogą być egzekwowane. Prawa własności tego typu mogą być naruszane lub łamane przez osobę lub osoby zobligowane. Działania takie nazywane są w ekonomii oportunistycznymi, a ich występowanie jest główną przyczyną problemów z relatywnymi prawami własności.

Relatywne prawa własności oparte są na dwóch filarach: wolności kontraktowania i odpowiedzialności za zobowiązania [Furubotn, Richter 2005, s. 136]. Te dwa fundamenty w sytuacji obecności dodatnich kosztów transakcyjnych i ograniczonej racjonalności przyczyniają się do działań oportunistycznych na dwóch etapach. Po

pierwsze, powstaje oportunizm przedkontraktowy (**problem nr 4**), zjawisko, które jest motorem tworzenia naruszeń praw własności już na etapie negocjowania kontraktu (np. zatajanie istotnych informacji, wymaganie większego niż potrzebne zaangażowania w kontrakt czy błędnego sygnalizowania istotnych informacji). Po drugie, powstaje oportunizm pokontraktowy (**problem nr 5**), którego występowanie napędza naruszenia kontraktu po jego uzgodnieniu i zawarciu (np. niedopełnienie zobowiązań kontraktowych w całości lub w części, niedołożenie wystarczających starań w celu spełnienia zobowiązania, nadużywanie zaufania czy wymuszanie zmiany kontraktu na korzyść silniejszej strony). Oba te problemy związane są z występowaniem asymetrii w informacji posiadanej przez przeciwne strony umowy oraz ze specyficnością zasobów. Asymetria informacji tworzy możliwość wykorzystania strony gorzej poinformowanej przez stronę lepiej poinformowaną, a specyficzność zasobów pozwala eksploatować stronę z bardziej specyficznym zasobem przez stronę z zasobem mniej specyficznym.

Podsumowując, z prawami własności związanych jest pięć podstawowych problemów:

- 1) nieinternalizowanie w pełni pieniężnych efektów zewnętrznych,
- 2) pojawianie się realnych efektów zewnętrznych u osób trzecich,
- 3) sprzężenie zwrotne pomiędzy efektami zewnętrznymi,
- 4) pojawianie się działań oportunistycznych przed zawarciem kontraktu,
- 5) pojawianie się działań oportunistycznych po zawarciu kontraktu.

Ze względu na to, że wymienione wyżej problemy związane są z ogólnymi właściwościami prawa własności, to można je odnaleźć w wielu branżach i na wielu rynkach, także w branży gier wideo.

#### **4. Przejawy problemów z własnością intelektualną w branży gier wideo**

Własność intelektualna w branży gier wideo chroniona jest w oparciu o trzy podstawowe mechanizmy: prawo patentowe, prawo autorskie i zastrzeżenie znaków towarowych. Różne aspekty branży znajdują swoją ochronę w tych trzech mechanizmach, w zależności od tego, czego dotyczą. Patentowanie jest głównym sposobem zabezpieczania własności intelektualnej w przypadku platform do grania, szczególnie ze względu na to, że jest to sprzęt elektroniczno-mechaniczny [Good 2013; Narcisse 2013]. Gry wideo, jako utwory, podlegają ogólnie ochronie z tytułu prawa autorskiego. Tytuły gier i nazwy własne urządzeń chronione są zaś poprzez zastrzeżenie znaków towarowych [Chang, Dannenberg 2008].

Wymienione w poprzednim podpunkcie problemy związane z własnością intelektualną odnajdujemy również w branży gier wideo. Z jednej strony pojawiają się problemy związane z absolutnymi prawami własności, zarówno w przypadku gier, jak również platform do grania, z drugiej strony branża gier wideo to sieć powiązań

kontraktowych, w których mogą wystąpić typowe problemy związane z relatywnymi prawami własności.

Własność intelektualna w branży gier wideo generuje pewne efekty zewnętrzne. Trudności w internalizowaniu pieniężnych efektów zewnętrznych powodują powstawanie dwóch zjawisk. Po pierwsze, niektórzy gracze w sposób sprzeczny z prawem postrzegają prawa własności. Gracze niejednokrotnie uważają, że już sam wydatek na platformę do grania (konsolę, komputer) uprawnia ich do grania w dowolną liczbę gier wideo [*Discovering behaviors and attitudes...* 2011]. Nasilanie się w związku z tym piractwa komputerowego jest wyraźnym przejawem niekompletnych rynków. Po drugie, **problem nr 1** powoduje również próby sztucznego ograniczenia wymiany. Producenci bowiem zaczynają stosować pewne technologie, aby uniemożliwić nabywcom wymianę np. gier używanych.

Istotnym przejawem **problemu nr 2** jest dynamiczny rozwój „przemysłu” crackerskiego<sup>2</sup>, platform wymiany plików i metod zabezpieczania i ukrywania tych nielegalnych procederów. Współcześnie rozkwit tego typu działań przypomina wyścig zbrojeń pomiędzy crackernami i piratami a branżą gier wideo. W momencie premiery gry z nowym rodzajem zabezpieczenia przeciwko nielegalnemu kopiowaniu wiele grup crackerów zaczyna poszukiwać sposobu na obejście wbudowanych zabezpieczeń. Nie mija zazwyczaj więcej niż kilka dni i w Internecie można znaleźć już oprogramowanie ze złamanym zabezpieczeniem lub niewielki program, który takiej sztuki dokonuje [Dodd 2001].

Przejawem **problemu nr 3** będzie sprzężenie zwrotne pomiędzy efektami zewnętrznymi skutkujące narastaniem (w tym przypadku) negatywnych efektów. Wzrost kosztów produkcji gier wideo powoduje wzrost cen produktów, a to z kolei przyczynia się do intensyfikacji negatywnych efektów zewnętrznych, co następnie zwiększa koszty. Jednym z istotnych przejawów będzie więc intensyfikacja efektów związanych z **problemami nr 1 i 2**. Biorąc pod uwagę przywoływane wcześniej badania postaw piratów wobec uprawianego przez nich procederu, jego przyczyn i konsekwencji (por. [*Discovering behaviors and attitudes...* 2011]), można postawić hipotezę, że nabywcy na rynku postrzegają gry wideo jako posiadające niższą wartość, niż wynika to z ich ceny. Hipoteza ta wydaje się prawdopodobna, gdyż badane osoby wskazywały, że byłyby w stanie płacić pewne sumy za pobierane produkty, ale nie takie, jakich oczekują wydawcy i nie z takim opóźnieniem w stosunku do premiery.

Głównym przejawem **problemu nr 4** związanego z oportunistycznym przedkontraktowym będzie pojawianie się negatywnej selekcji. Z uwagi na to, że branża gier wideo jest siecią kontraktów, negatywna selekcja może się pojawiać w wielu miejscach. Po pierwsze, istotna dla wytworzenia i wydania gry wideo jest współpraca

---

<sup>2</sup> Crackowanie oprogramowania to łamanie zabezpieczeń programów, w tym także gier wideo, przed ich nielegalnym kopiowaniem, instalowaniem i wykorzystywaniem. Osoba dokonująca crackingu to cracker.



między producentem a wydawcą (lub wydawcami, którzy niejednokrotnie są również dystrybutorami). Po drugie, w łańcuchu produkcji kontrakt jest zawierany również między wydawcą a graczem i także na tej płaszczyźnie może dochodzić do negatywnej selekcji. Po trzecie, negatywna selekcja pojawiać się będzie również między graczami a producentami konsol, gdyż i na tej płaszczyźnie dochodzi do wymiany.

W przypadku **problemu nr 5** naturalną konsekwencją oportunistycznego pokontraktowego jest występowanie zjawiska pokusy nadużycia. Na tym etapie analizy należy zidentyfikować, gdzie może do niej dojść. W przypadku gier wideo zjawisko to będzie występować w każdym z wymienionych wcześniej przykładów wymiany. Pojawiać się więc może potencjalnie pokusa nadużycia ze strony producenta wobec wydawcy oraz ze strony wydawcy wobec gracza. Dodatkowo pokusa nadużycia może wystąpić także wśród producentów platform w stosunku do graczy. W pierwszym z tych przypadków wydawcy, w drugim i trzecim graczem są stronami, które mają słabszą pozycję przetargową, czy to ze względu na asymetryczną na ich niekorzyść informację, czy może ze względu na posiadanie bardziej specyficznych zasobów.

## 5. Konsekwencje problemów z własnością intelektualną w branży gier wideo

Każdy z powyżej zidentyfikowanych dla branży gier wideo przejawów problemów związanych z prawami własności przynosi określone konsekwencje dla rynków, oferentów, nabywców czy osób trzecich. Zidentyfikowanie tych konsekwencji pozwoli na określenie możliwych reakcji wymienionych podmiotów na analizowane w artykule problemy.

Można wskazać dwie konsekwencje **problemu nr 1** związanego z niemożnością internalizacji pieniężnych efektów zewnętrznych. Po pierwsze, wydawcy (lub producenci, lub jedni i drudzy) mogą poszukiwać sposobów na lepszą ochronę przed imitacjami, nie ograniczając się jedynie do prób dochodzenia swoich spraw przed sądami [Hur 2012; Kane 2012; Rowe 2011; Zhao 2012]. Po drugie, wydawcy lub producenci stale poszukują lepszej ochrony przed nieautoryzowanym kopiowaniem i rozpowszechnianiem, uciekając się do bardzo różnych metod (por. [Heaton 2013]).

**Problem nr 2** przyczynia się do szeregu następstw, z których jedno są pozytywne, a inne negatywne. Wśród tych drugich można wymienić przede wszystkim skutki, jakie problem ten wywiera na koszty wytwarzania i rozpowszechniania gier wideo. Można więc zauważyć zwiększanie kosztów producentów/wydawców, które mogą się przekładać na wzrost cen dotyczący wszystkich graczy [Ghazi 2012]. Wzrost kosztów związanych z zabezpieczeniami i spadek przychodów związanych z piractwem powoduje ogólny spadek zysków, który wydawcy chcą zniwelować. Mogą to robić, wywierając presję na podwykonawców, czy to producentów, czy też na szereg innych firm, które uczestniczą w procesie wydawania (np. przedsiębiorstw

zajmujących się lokalizowaniem gier, czyli tłumaczeniem, opracowywaniem i dopasowywaniem gier do określonego języka). Dodatkowo również powstaje efekt psychologiczny w postaci negatywnego bodźca do innowacji i inwestycji w omawianej branży, gdyż istnienie rozbudowanej społeczności crackerów i piratów ogranicza zyski przedsiębiorstw produkujących i wydających gry wideo.

Z drugiej jednak strony można zaobserwować pewne istotne pozytywne konsekwencje **problemu nr 2**. Rozwój „przemysłu” crackerskiego i systemów wymiany plików jest punktem wyjścia dla szeregu innowacji, niektórych wręcz rewolucyjnych. Jeden z najsłynniejszych internetowych komunikatorów i systemów VoIP, Skype, został stworzony przez te same osoby, które stały za stworzeniem protokołu FastTrack i programu *Kazaa* – swego czasu jednego najsłynniejszych sposobów wymiany nielegalnych plików. Niektóre rozwiązania, w tym także rewolucyjne zastosowanie technologii peer-to-peer, przeniesione zostały do Skype’a, co obniżało koszty działania i pozwalało na szybkie wykorzystanie efektu sieciowego.

**Problem nr 3**, związany ze sprzężeniem zwrotnym pomiędzy różnymi efektami zewnętrznymi, powoduje narastanie wyżej wymienionych skutków. Po pierwsze, następuje eskalacja negatywnych zjawisk w postaci intensyfikacji piractwa (aktywnego i pasywnego). Naturalna konsekwencja efektów zewnętrznych, tj. wzrost kosztów, powoduje wzrost cen na rynku gier wideo, który następnie może się przekładać na zwiększenie niezadowolenia nabywców. Może to prowadzić do zwiększania skali piractwa, rozumianego zarówno jako nielegalna wymiana plików, jak i crackowanie, czyli łamanie zabezpieczeń gier [Myles 2005]. Po drugie, może nastąpić dalsze rozluźnianie prawa własności, przejawiające się gorszym określeniem prawa własności oraz mniej skutecznym jego zabezpieczaniem.

Ze względu na relatywne prawa własności branża gier wideo (podobnie jak praktycznie każda inna branża) jest siecią kontraktów, w ramach których można obserwować zachowania oportunistyczne. **Problem nr 4** odnosi się do zjawiska negatywnej selekcji, które można zaobserwować na trzech podstawowych płaszczyznach. Po pierwsze, występuje asymetria między graczami a wydawcami na korzyść tych drugich. Gra wideo jest dobrem, którego ocena oparta jest na doświadczeniu (jest to tzw. *experience good*). Tę cechę mogą wykorzystywać oferenci na rynku, tworząc i wprowadzając do obrotu produkt niepełnowartościowy, wadliwy lub po prostu słaby. Tych ukrytych wad gracz nie jest w stanie zaobserwować w pełni przed zawarciem kontraktu. Po drugie, dysproporcje informacyjne dostrzec można również między wydawcami a producentami. W zależności od sposobu konstrukcji umowy wydawca lub producent będzie stroną słabszą. W kontekście jednak omawianego problemu to wydawca jako pryncypał może się spodziewać selekcji negatywnej wśród producentów i wszelkich płynących z niej konsekwencji. Wybór podwykonawców do różnego rodzaju zadań może być więc suboptymalny. Po trzecie, asymetryczna informacja pomiędzy graczem a producentem platformy (np. konsoli) również może prowadzić przed kontraktem do negatywnej selekcji. Gracze nie wiedzą bowiem, jakie (a czasami czy w ogóle) wydawane będą gry wideo na daną plat-

formę, a wybory, których dokonują, oparte na niepełnej informacji, mogą być podobnie jak w innych przypadkach nieoptymalne.

W branży gier wideo można również zaobserwować efekty oportunistycznego pokontraktowego, czyli przejawy wcześniej zidentyfikowanego **problemu nr 5**. Tworzenie gier komputerowych jest bardzo skomplikowanym procesem, a produkcja i wprowadzanie do obrotu niektórych wysokobudżetowych gier jest porównywane z podobnymi działaniami w branży filmowej, z punktu widzenia zarówno kosztów, jak i przychodów. W związku z tym, podobnie jak w innych branżach, gdzie proces produkcji jest rozciągnięty w czasie, istotne decyzje inwestycyjne narażone są na pułapkę kosztu zatopionego (*sunk cost fallacy*). Polega ona na braniu pod uwagę podczas decydowania kosztów, których nie można odzyskać, a które już zostały poniesione w danym przedsięwzięciu – im są one wyższe, tym bardziej, zgodnie z hipotezą, decydent będzie skłonny do wydawania na ten cel w przyszłości, aby nie „zmarnować” już poniesionych nakładów [Gigerenzer, Selten 2002, s. 10-11]. Takie działanie jest uważane za nieracjonalne, gdyż w decyzjach o dalszym inwestowaniu należy brać pod uwagę informacje o nadwyżce przyszłych przychodów nad przyszłymi kosztami, co w ekonomii wyrażone jest za pomocą rachunku marginalnego. Jeżeli wydawca wpadnie w pułapkę kosztu zatopionego, może on z kolei stać się podatny na swoisty szantaż ze strony producenta, co w ekonomii określane jest mianem efektu *hold-up* [Holmstrom, Roberts 1998, s. 74]. Z drugiej strony to producent może być narażony na szantaż związany z silniejszą pozycją negocjacyjną wydawcy, który mógłby chcieć wymusić np. niższą cenę za tworzony już produkt.

Kolejny przejaw efektu *hold-up* może pojawić się również na styku gracz – producent platformy do grania. Jeżeli tylko gracz poniesie koszty z tytułu zakupu np. konsoli, to staje się on swoistym zakładnikiem tej platformy. Pojawić się tu może znów pułapka kosztu zatopionego, na której skorzystać mogą producenci gier, np. podnosząc cenę czy obniżając jakość rozrywki.

Interesującym przykładem konsekwencji problemów z prawami własności jest historia gry Tetris, jednej z najlepiej sprzedających się gier świata, obecnej na większości platform. Gra powstała w 1984 r. w ZSRR, została napisana przez Aleksieja Pażytnowa we współpracy z Dimitrijem Pawłowskim i Wadimem Gierasimowem. Prawa do gry należały do państwa, jednakże już w 1986 r. trafiła ona na Zachód, gdzie stała się hitem i równocześnie przedmiotem wielu utarczek prawnych i sądowych – ze względu na niejasny status jej praw własności, przekazywanych z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa, często bez wymaganych pozwoleń [Boyes 2007]. Dopiero w 1996 r., po przyjeździe Pażytnowa do Stanów Zjednoczonych, prawa własności do gry wróciły do jej twórcy, który nie osiągał do tamtego momentu praktycznie żadnych korzyści z tytułu autorstwa (w przeciwieństwie do szeregu wydawców tej gry w różnych wersjach). Jego firma, The Tetris Company, rozpoczęła skuteczne, w większości wypadków, starania o zaniechanie naruszeń praw własności do gry [Johnson 2009].

## 6. Reakcje na zmiany w podejściu do własności intelektualnej w branży gier wideo

Czy to w przypadku absolutnych praw własności, czy też relatywnych, wspólnie zaobserwować można szereg problemów i przewartościowań, które dokładnie zostały opisane powyżej. Uczestnicy wymiany na rynkach gier wideo i podmioty z tą branżą związane pośrednio narażeni są na wiele konsekwencji wynikających z tych przemian. W jaki sposób reagują oni na te zjawiska? Jak szczegółowe konsekwencje problemów związanych z własnością wpływają na działania uczestników tych rynków? Jak zmienia się w związku z tym obraz branży w rozumieniu struktury rynkowej i narzędzi konkurencji? Poniższa analiza może przybliżyć odpowiedzi na te pytania.

Generalnie można podzielić reakcje na przemiany w podejściu do własności na dwa rodzaje: akceptację przemian lub też jej brak. W zależności od tego, o którym z uczestników branży będziemy mówić, ich reakcje będą miały inne właściwości. Po pierwsze, nabywcy mogą generalnie akceptować zmiany w podejściu do własności, co będzie się przekładać na akceptację wyższych cen i potencjalnie niższej jakości. Odwrotnie, brak akceptacji będzie dla nabywców oznaczał poszukiwanie alternatywnych sposobów zaspokajania swoich potrzeb. Po drugie, producenci i wydawcy mogą akceptować istniejące przemiany i poszukiwać rozwiązań w ramach „rozluźnionych” (czyli słabiej zdefiniowanych u gorzej chronionych) praw własności. Z drugiej strony, brak akceptacji dla przemian oznaczać może poszukiwanie metod przeciwdziałania zmianom w postrzeganiu i przestrzeganiu praw własności.

Po trzecie, na skutek przemian pojawiać się będą nowe podmioty w branży, które na różne sposoby mogą wykorzystywać zmienione warunki gospodarowania, akceptując lub nie zmiany w postrzeganiu praw własności i albo próbować się do nich dostosować i wykorzystać, albo brać udział w przeciwdziałaniu i kontrowaniu zmian.

Te generalne reakcje będą jednak różne, jeżeli przeanalizujemy je w stosunku do poszczególnych wymienionych wyżej problemów. W tab. 1 zawarto prawdopodobne reakcje producentów, wydawców, graczy i innych podmiotów na poszczególne problemy związane z przemianami w postrzeganiu i przestrzeganiu własności w rozbiciu na dwa ich rodzaje: akceptację przemian lub jej brak.

Problemy związane z absolutnymi prawami własności mogą się wiązać z podobnymi reakcjami u producentów i wydawców. Z jednej strony, akceptacja przemian i traktowanie ich jako naturalnego procesu pozwoli jednym i drugim skupić się na procesie adaptacji i maksymalnym wykorzystaniu pojawiających się możliwości. Zarówno producenci, jak i wydawcy w krótkim okresie mogliby się skupić na prostym substytuowaniu prawa autorskiego przez bardziej rygorystyczne prawo patentowe, broniąc się przede wszystkim przed imitacjami na rynku i osiągając wiele innych celów (np. zwiększanie atrakcyjności dla inwestorów) [Chang, Dannenberg 2005]. W długim okresie działania obejmować mogą poszukiwanie nowych metod

**Tabela 1.** Możliwe reakcje producentów, wydawców gry i innych podmiotów na przemiany związane z własnością w branży gier wideo

Problem	Producenci		Wydawcy		Gracze		Inni	
	akceptacja	brak akceptacji	akceptacja	brak akceptacji	akceptacja	brak akceptacji	akceptacja	brak akceptacji
PROBLEM 1: pieniądze efekty zewnętrzne	Substytuowanie prawa autorskiego prawem patentowym	(1) Wzmacnianie DRM (2) Uczestnictwo w programach przeciwdziałania piractwu	Substytuowanie prawa autorskiego prawem patentowym	(1) Wzmacnianie DRM (2) Uczestnictwo w programach przeciwdziałania piractwu	Pasywne i aktywne piractwo lub brak potępienia dla tej sytuacji i akceptacja wzrostu cen	Przyjęcie do wiadomości wzrostu cen lub rezygnacja z grania	Komplementarność do działań wydawców i producentów: np. prawnicy zajmujący się prawem patentowym	Spadek popytu na niektóre platformy, wzrost popytu na zabezpieczenia
PROBLEM 2: realne efekty zewnętrzne	Poszukiwanie nowych metod wydawania i dystrybucji gier wideo oraz nowych modeli biznesowych	Negatywne bodźce do dalszej pracy	Poszukiwanie nowych metod dystrybucji gier wideo oraz nowych strategii cenowych i modeli biznesowych	Negatywne bodźce do inwestowania w produkcję gier wideo	Akceptacja zubożenia oferty gier	Przyjęcie do wiadomości zubożenia oferty lub rezygnacja z grania	(1) Substytuowanie wydawców: nowe metody dystrybucji gier wideo (np. cyfrowe) (2) Innowacje (np. Skype)	(1) Komplementarność do wydawców: nowe metody dystrybucji (2) Presja na podwykonawców
PROBLEM 3: wzmocnienie efektów wewnętrznych	Odchodzenie od DRM, nowe modele biznesowe	Negatywne bodźce do rozwijania branży i generowania nowych pomysłów	Odchodzenie od DRM, nowe modele biznesowe	Negatywne bodźce do inwestowania w produkcję gier wideo	Eskalacja piractwa	Przyjęcie do wiadomości wzrostu cen i obniżenia jakości gier po całkowitą degenerację branży i rezygnację z grania	Intensyfikacja powyższych	Intensyfikacja powyższych

PROBLEM 4: oportunizm przedkontraktowy	Na skutek negatywnej selekcji: poszukiwanie alternatywnych sposobów finansowania lub obniżanie jakości	Negatywne bodźce do dalszej pracy	Wykorzystywanie akceptacji wyższych cen przez graczy i informacyjnego charakteru gier	Negatywne bodźce do inwestowania w produkcję gier wideo, bo coraz trudniej na grach zarobić	Akceptacja wzrostu cen lub piractwo	Negatywne bodźce do grania, bo otrzymują produkt niższej jakości	Powstanie zewnętrznych mechanizmów sygnalizacji lub przesiewania, np. rozwój dziennikarstwa growego	Powstanie zewnętrznych mechanizmów sygnalizacji lub przesiewania, np. rozwój dziennikarstwa growego
PROBLEM 5: oportunizm pokontraktowy	Przeciąganie procesu produkcji	Przeciąganie procesu produkcji	Presja na najszybsze i najtańsze dostarczenie najlepszych efektów przez producentów i podwykonawców	Presja na najszybsze i najtańsze dostarczenie najlepszych efektów przez producentów i podwykonawców	Negatywne bodźce do grania ze strony wydawców i producentów sprzętu	Negatywne bodźce do grania ze strony wydawców i producentów sprzętu	Wykorzystywanie asymetrii informacyjnej przez producentów konsol: zaniechanie współpracy z wydawcami lub zaniechanie własnej produkcji	Wykorzystywanie asymetrii informacyjnej przez producentów konsol: zaniechanie współpracy z wydawcami lub zaniechanie własnej produkcji

Źródło: opracowanie własne.

wydawania gier wideo, nowych kanałów dystrybucji oraz nowych modeli biznesowych w wymiarze zarówno produktowym, jak i cenowym [Liew 2008].

Z drugiej strony, brak akceptacji dla przemian wymuszający aktywne przeciwstawianie się zaobserwowanym problemom (pasywny sprzeciw oznacza bowiem również akceptację), może się spotkać z różnorodnymi reakcjami. Możliwe reakcje producentów i wydawców mogą bazować na silniejszym zaangażowaniu w programy przeciwdziałania piractwu i na większym wykorzystaniu DRM<sup>3</sup> do ochrony własności intelektualnej [Myles 2005]. Należy jednak stwierdzić, że tego typu działania mogą również dostarczać negatywnych bodźców do dalszej pracy czy inwestowania czasu i pieniędzy w proces produkcji gier wideo. Jeżeli zmniejsza się rentowność branży na skutek spadku sprzedaży, może to prowadzić do bankructw i obniżania jakości.

Gracze w tym otoczeniu są zdecydowanie najsłabszą stroną. O ile niektórzy z nich biorą udział w procederze łamania praw własności, pobierając i instalując pirackie gry i w ten sposób pogłębiają istniejące problemy, o tyle jakikolwiek sprzeciw pojedynczego gracza nie będzie nic znaczył. Problemy z absolutnymi prawami własności oznaczają dla graczy alternatywę w postaci akceptacji (lub po prostu przyjęcia do wiadomości) wzrostu cen gier i obniżenia ich jakości albo zaniechania grania. Dopiero gdy wykorzystany zostanie w działaniach graczy efekt skali, uzyskają oni realny wpływ na kształt branży. Niestety, w sytuacji, gdy penalizacja piractwa jest bardzo trudna, a dodatkowo gracze nie widzą prostego przełożenia na korzyści faktu legalnego posiadania gry, będą się skłaniać ku aktywnej lub pasywnej akceptacji piractwa.

Interesujące efekty będą powstawać w otoczeniu branży gier wideo, włącznie z producentami platform do grania. Po pierwsze, akceptacja przemian pozwoli innym przedsiębiorstwom na zaangażowanie się w proces produkcji. Nowych klientów mogą pozyskiwać np. kancelarie prawne zajmujące się doradzaniem w sprawach patentowych. Jednocześnie mogą powstać przedsiębiorstwa, których działania będą substytucyjne do roli wydawcy – chodzi tu np. o platformy umożliwiające *crowdfunding*, czyli finansowanie przedsięwzięć przez społeczność zorganizowaną dookoła projektu, czy też nowe platformy niezależnej dystrybucji cyfrowej. Po drugie, mogą powstać przedsiębiorstwa uzupełniające działania producentów i wydawców, działających w porozumieniu z nimi np. w sferze dystrybucji cyfrowej i zabezpieczania produktów. Należy również zauważyć, że brak akceptacji przemian może się odbić negatywnie na podwykonawcach (np. przedsiębiorstwach lokalizujących grę), którzy mogą być zmuszani do pracy za niższe stawki przez producentów i wydawców dążących do redukcji kosztów.

Oportunizm powstający w przypadku kontraktów może prowadzić do reakcji, które zależą oczywiście od tego, kto jest stroną umowy. Z jednej strony, negatywna

---

<sup>3</sup> DRM to *digital rights management*, czyli systemy zabezpieczeń danych w formie elektronicznej przed nieuprawnionym wykorzystywaniem czy kopiowaniem, zazwyczaj używające skomplikowanych metod kryptograficznych.

selekcja wśród producentów będzie prowadzić do tego, że słabsi producenci poszukiwać będą oszczędności, aby móc oferować tańsze wykonanie wydawcom. Z drugiej strony producenci lepsi, a przy tym drożsi, poszukiwać będą alternatywnych sposobów finansowania swojej produkcji lub będą rezygnować z uczestnictwa w branży, gdyż zjawisko negatywnej selekcji pośrednio do tego prowadzi. Gdy jednak dojdzie już do zawarcia kontraktu, producentowi zależeć będzie na jak najdłuższym przeciąganiu procesu produkcji i renegocjacji kontraktu na jego korzyść. Zależy to oczywiście od konstrukcji umowy – wydawca w tej sytuacji może, w zależności od tego, czy na jego korzyść działa asymetria informacji i specyficzności zasobów, wywierać presję na podwykonawców i producentów, aby ci dostarczyli jak najlepszych efektów, jak najszybciej i najtaniej, jak to jest możliwe. Efekty te prowadzić będą wprost do sytuacji, w której wydawcy będą coraz mniej skłonni do inwestowania w produkcję gier wideo. Świadomość, że sfera producencka ulega degeneracji, będzie zdecydowanym długookresowym negatywnym bodźcem z powodu wzrastającego ryzyka niepowodzenia finansowanej gry wideo.

Wydawcy są jednak silniejszą stroną w stosunku do graczy. Mogą oni wykorzystać fakt, że gracze akceptują wzrosty cen, i próbować, w zależności od elastyczności cenowej popytu, zwiększać swoje zyski. Ważnym aspektem będzie wykorzystywanie informacyjnego charakteru gier wideo i dopasowywanie sposobu sprzedaży do celu, jakim jest zazwyczaj maksymalizacja zysku. Gracze w tym wypadku kupują produkt, którego właściwości nie są w stanie ocenić przed nabyciem. Powodować to może dwojaką ich reakcję: z jednej strony, akceptację wzrostu cen i obniżania jakości, połączone niejednokrotnie z nasileniem piractwa, z drugiej strony, negatywne bodźce do grania.

Oportunizm może skutkować rozwojem zewnętrznych mechanizmów sygnalizacji i przesiewania, które nabierają znaczenia przy zjawisku selekcji negatywnej. Jednym z przejawów takich mechanizmów może być rozwój dziennikarstwa growego i systemów oceny gier wideo. Innym efektem problemów z tym typem oportunizmu może być rozwój alternatywnych sposobów spędzania wolnego czasu (dla graczy) czy alternatywnych, bezpieczniejszych sposobów inwestowania (dla wydawców). Oportunizm pokontraktowy mogą wykazywać również producenci platform, zaniedbując współpracę z wydawcami lub ograniczając produkcję własną.

## 7. Podsumowanie

Zmiany w postrzeganiu i przestrzeganiu praw własności w branży gier wideo istotnie modyfikują jej oblicze. Można zauważyć, że obraz branży zmienia się, zarówno w stosunku do przemian absolutnych, jak również relatywnych praw własności. Niektóre podmioty nauczyły się adaptować do zmienionego otoczenia, niektóre aktywnie walczą z przeobrażeniami.

Przemiany dotyczące własności w branży gier wideo skutkują szeregiem negatywnych zjawisk. Zmniejszają się bodźce do inwestowania i rozwijania branży, na-



stępuje eskalacja piractwa, wzrastają ceny czy obniża się jakość produktów – te efekty prowadzą zdecydowanie do obniżenia dobrobytu. Pojawiają się jednak równocześnie innowacje sterujące rozwojem branży w kierunkach dotychczas nieeksplorowanych. Powstają nowe modele biznesowe, nowe źródła przychodu i sposoby finansowania, modyfikowane są również strategie cenowe, tak aby można było dopasować się do turbulentnego otoczenia i maksymalizować w nim zyski.

Zmiany w postrzeganiu praw własności przynoszą również negatywne skutki dla graczy. Mają oni bowiem wybór między akceptacją wyższych cen i niższej jakości, zaangażowaniem się w proceder łamania praw własności intelektualnej lub rezygnacją z grania. Taka alternatywa jest nieunikniona, gdyż w całym analizowanym procesie to właśnie gracze są najsłabszą stroną.

Przemiany te są również istotne dla otoczenia branży gier wideo. Dookoła przemian w postrzeganiu i przestrzeganiu praw własności pojawiać się mogą przedsiębiorstwa, które będą na nich korzystać w dwojaki sposób. Z jednej strony, mogą one oferować dobra komplementarne do działań np. producentów i wydawców, z drugiej strony – substytuować ich działania w oparciu o nowe metody. Można oczekiwać również rozwoju dziennikarstwa growego i systemów oceniania (np. społecznościowych czy agregujących).

Jakiegolwiek będą reakcje zaangażowanych podmiotów na przemiany na rynkach gier wideo – pozytywne lub negatywne, można się spodziewać zmian w obliczu branży. Proces ten już się rozpoczął i zaczyna nabierać tempa. Co istotne, przemiany związane z prawami własności są tylko jedną z przyczyn przeobrażeń. Pomiędzy dojrzewaniem Internetu, rozwojem nowych technologii a zmianami w postrzeganiu i przestrzeganiu praw własności dochodzi do sprzężeń zwrotnych, które popychają branżę gier wideo w jeszcze mało precyzyjnie określonym kierunku. Nie jest wykluczone, że radykalne przemiany dotyczyć będą jedynie niektórych gatunków i rodzajów gier wideo, gdyż ich postrzeganie przez graczy jest bardzo różne.

## Literatura

- 50 Educational Video Games That Homeschoolers Love – OEDB.org, OEDB.org, 2012, <http://oedb.org/ilibrarian/50-educational-video-games-that-homeschoolers-love/> (dostęp: 13.08.2013).
- Adams E., *The designer's notebook: Postmodernism and the 3 types of immersion*, Gamasutra.com, 2004, [http://www.gamasutra.com/view/feature/2118/the\\_designers\\_notebook\\_.php](http://www.gamasutra.com/view/feature/2118/the_designers_notebook_.php) (dostęp: 13.08.2013).
- Adams E., *The designer's notebook: Sorting out the genre muddle*, Gamasutra.com, 2009, [http://www.gamasutra.com/view/feature/132463/the\\_designers\\_notebook\\_sorting\\_.php?page=4](http://www.gamasutra.com/view/feature/132463/the_designers_notebook_sorting_.php?page=4) (dostęp: 13.08.2013).
- Boyes E., *Q&A: Tetris creator Alexey Pajitnov*, Gamespot, 2007, <http://www.gamespot.com/articles/qanda-tetris-creator-alexey-pajitnov/1100-6181946/>.
- Chang S., Dannenberg R., *It's just a game, right? Top Mythconceptions on Patent Protection of Video Games*, Gamasutra.com, 2005, [http://www.gamasutra.com/view/feature/2315/its\\_just\\_a\\_game\\_right\\_top\\_.php](http://www.gamasutra.com/view/feature/2315/its_just_a_game_right_top_.php) (dostęp: 18.08.2013).

- Chang S., Dannenberg R., *Hey, That's MY game! Intellectual property protection for video games*, Gamasutra.com, 2008, [http://www.gamasutra.com/view/feature/3546/hey\\_thats\\_my\\_game\\_intellectual\\_php](http://www.gamasutra.com/view/feature/3546/hey_thats_my_game_intellectual_php) (dostęp: 19.04.2013).
- Demsetz H., *Toward a theory of property rights*, "The American Economic Review" 1967, vol. 57, no. 2, s. 347-359.
- Discovering behaviors and attitudes related to pirating content*, Consumer Intelligence Series, Price-waterhouseCoopers, 2011.
- Dodd G., *Keeping the pirates at bay*, Gamasutra.com, 2001, [http://www.gamasutra.com/view/feature/3030/keeping\\_the\\_pirates\\_at\\_bay.php](http://www.gamasutra.com/view/feature/3030/keeping_the_pirates_at_bay.php) (dostęp: 14.08.2013).
- Electronic game*, Encyclopædia Britannica, 2013, <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/183800/electronic-game> (dostęp: 11.09.2013).
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions And Economic Theory: The Contribution Of The New Institutional Economics*, University of Michigan Press, 2005.
- Gaudiosi J., *New reports forecast global video game industry will reach \$82 billion by 2017*, Forbes.com, 2012, <http://www.forbes.com/sites/johngaudiosi/2012/07/18/new-reports-forecasts-global-video-game-industry-will-reach-82-billion-by-2017/> (dostęp: 13.08.2013).
- Ghazi K., *PC Game Piracy Examined*, TweakGuides.com, 2012, [http://www.tweakguides.com/Piracy\\_1.html](http://www.tweakguides.com/Piracy_1.html) (dostęp: 15.08.2013).
- Gigerenzer G., Selten R., *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, MIT Press, 2002.
- Good O., *Sony patent could stop you from playing used games, possibly on the next PlayStation*, Kotaku, 2013, <http://kotaku.com/5972787/sony-patent-could-stop-you-from-playing-used-games-possibly-on-the-next-playstation> (dostęp: 14.08.2013).
- Heaton A., *5 Hilarious ways game designers are messing with pirates*, Cracked.com, 2013, [http://www.cracked.com/article\\_20482\\_5-hilarious-ways-game-designers-are-messing-with-pirates.html](http://www.cracked.com/article_20482_5-hilarious-ways-game-designers-are-messing-with-pirates.html) (dostęp: 15.08.2013).
- Holmstrom B., Roberts J., *The boundaries of the firm revisited*, "Journal of Economic Perspectives" 1998, vol. 12, no. 4, s. 73-94.
- Hume D., *Badania dotyczące rozumu ludzkiego wraz z apendyksami*, Wydawnictwo Zielona Sowa, Kraków 2005.
- Hur B., *How to protect your game from clones*, Games Industry International, 2012, <http://www.gamesindustry.biz/articles/2012-05-31-how-to-protect-your-game-from-clones> (dostęp: 15.08.2013).
- Johnson B., *How Tetris conquered the world, block by block*, The Guardian, 2009, <http://www.theguardian.com/technology/gamesblog/2009/jun/02/tetris-25anniversary-alexey-pajitnov>.
- Kane S.F., *Video game clone wars: When does imitation become infringement?*, Pillsburylaw.com, 2012, <http://www.pillsburylaw.com/publications/clone-wars-when-does-imitation-become-infringement> (dostęp: 15.08.2013).
- Laffont J.J., *Externalities*, [w:] S.N. Durlauf, L.E. Blume (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2008.
- Liew J., *Think Big. Move Fast. 29 business models for games*, Lightspeed Venture Partners, 2008, <http://lsvp.com/2008/07/02/29-business-models-for-games/> (dostęp: 18.08.2013).
- Lueck D, Miceli T.J., *Property law*, Economics Working Papers, 2004, no. 04.
- Myles G., *Preventing Piracy within the Video Game Industry*, "International Digital Media and Arts Association Journal" 2005, vol. 1, no. 3, s. 75-80.
- Narcisse E., *Patents show that the next XBOX might be a DVR, Too*, Kotaku, 2013, <http://kotaku.com/5872787/patents-show-that-the-next-xbox-might-be-a-dvr-too> (dostęp: 14.08.2013).
- Price C., *Sustainable forest management, pecuniary externalities and invisible stakeholders*, "Forest Policy and Economics" 2007, vol. 9, no. 7, s. 751-762.
- Rowe B., *Imitation or Inspiration?*, GameZone.com, 2011, [http://www.gamezone.com/originals/2011/09/27/imitation\\_or\\_inspiration](http://www.gamezone.com/originals/2011/09/27/imitation_or_inspiration) (dostęp: 15.08.2013).
- Zhao E.Y., *Competing imitation strategies in the U.S. video game market*, "Academy of Management Proceedings" 2012, vol. 2012, no. 1.

## CHANGES IN THE VIDEO GAMES INDUSTRY FROM THE PERSPECTIVE OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

**Summary:** Considerations contained in this paper apply to changes that are currently taking place in the video game industry. According to very conservative estimates, the revenue the video game market is expected to grow to 82 billion dollars by 2017. This makes that video game industry, hitherto little explored by economists, can be an interesting subject of study. The main emphasis of this paper has been placed on the analysis of the impact of changes in the perception of property rights, both absolute as well as relative. They affect the performance of many of those involved in the video game industry: producers (who create the relevant product), publishers (dealing with marketing, production and financing physical creation of the game), distributors (involved in the distribution of physical as well as digital), players and other businesses and people from the environment. The paper initially identified general problems that arise from changes in the perception of property rights. Firstly, monetary externalities in a situation of incomplete markets are not fully internalized by the market mechanism. Secondly, the real external effects mean that the markets side effects occur among third parties. Thirdly, feedback can occur between the first two problems, intensifying their activities. Fourthly, in a situation of relative property rights there can be observed the problem of precontractual opportunism, which may cause a breach of property rights during the preparation and negotiation of a contract. Fifthly, there can be observed postcontractual opportunism, which is the engine of breaches of contract after its agreement and conclusion. Next, the paper indicates manifestations of these problems that are taking place in the video game industry: the use of technology restricting the exchange in response to the intensification of piracy, the emergence of adverse selection on many levels (because the video game industry is a network of contracts) or the occurrence of the phenomenon of moral hazard. Next, in the paper there are determined the consequences of these problems which can be expected, and how in such a situation the entities engaged in business may react. One can expect, for example: searching for better protection against imitation and unauthorized copying, increased costs of producers and publishers, increased pressure on subcontractors, negative incentives for innovation, the development of technology security breaches, adverse selection and moral hazard on many levels. In the conclusion the series of phenomena are identified, both negative and positive, that occur or may occur in the video game industry. There might be a reduction in the incentives to invest and develop the industry, followed by an escalation of piracy, rising prices or reduced quality of the products. These effects definitely lead to a reduction in welfare. On the other hand, there are innovations leading to the development of the industry in the directions previously unexplored. There are new business models, new distribution methods, new sources of revenue and financing, as well as modified pricing strategies in order to adapt to a turbulent environment and maximize profits in it.

**Keywords:** video games, property rights, patents, contracts, opportunism, enterprises' strategies.