

ЯК МОНОПОЛІЯ STEAM РОБИТЬ ЦИФРОВУ ДИСТРИБУЦІЮ КРАЩОЮ: ЕКОНОМІЯ, СТАНДАРТИ ТА ЕКОСИСТЕМА

Анотація: У тезах розглянуто домінування Steam у цифровій дистрибуції ігор та аналізується «корисна монополія», яку воно створює. У вступі окреслено масштаби панування Steam (близько 75% ринку ПК-ігор) і поняття природної монополії з економічними наслідками. У розділі економічних переваг обґрунтовано, як цифрова дистрибуція підвищує частку доходів розробників (приблизно 70% ціни гри проти ~50% при продажі на фізичних носіях), що особливо вигідно для інді-студій. Порівнюються моделі розповсюдження (Steam, Epic, консолі) та їхні комісійні. Розглянуто боротьбу з піратством через зручність легального доступу, регіональні ціни та акції (наприклад, у країнах з високим піратством Steam-знижки роблять ціну гри конкурентною до нелегальних копій). Підтримується думка відомих дослідників та засновників, що сервіс Steam за якістю обслуговування перевершує піратські альтернативи. У розділі технологічних переваг виділено унікальні функції Steam: Workshop (заробіток авторів модів \$57M з 2011 року), Early Access для спільного фінансування розробки, Big Picture Mode і Steam Input. У частині клієнтоорієнтованої політики описано ліберальну систему повернення грошей (14 днів і 2 години гри) та порівняно з консольними й іншими платформами. У висновках підкреслено, що домінування Steam сприяє економії масштабу, стандартизації та інноваціям ринку, а користувачі й розробники одержують більше вигод, ніж мінусів. Вказано на необхідність балансу між владою платформи та користю екосистеми; описано перспективи (Steam Deck, VR, стрімінг, потенційний вплив конкурентів) для розвитку галузі.

Ключові слова: Steam; цифрова дистрибуція; монополія; економічні переваги; піратство; Steam Workshop; клієнтська політика; повернення коштів; рефундація; анотація; монополія користі.

Steam сьогодні практично домінує на ринку ПК-ігор: за оцінками дослідників, платформа контролює близько 75% цифрових продажів у цьому сегменті[1]. Таке панування можна розглядати як випадок «природної монополії» [10], коли один гравець забезпечує значну економію масштабів для всієї галузі. Зокрема, у галузях із високими початковими витратами та економією масштабу один постачальник може обслуговувати ринок ефективніше, ніж кілька конкурентів. Історичні паралелі можна провести з телекомунікаціями чи енергетикою, де єдині мережі створювали інфраструктуру з меншими загальними витратами. Аналогічно, у світі комп'ютерних ігор наявність єдиної великої платформи дозволяє стандартизувати технології, об'єднати користувачів і розробників під одним «дахом» та накопичити кошти на постійний розвиток екосистеми.

Незважаючи на побоювання щодо монополізму, засновник Valve Гейб Ньюелл неодноразово наголошував: припинити піратство можна не суто за рахунок жорсткого захисту, а підвищуючи зручність легального сервісу. Цей підхід виправдовує себе: коли Steam пропонує користувачеві зручний сервіс і привабливі умови (реєстрація, оновлення, досягнення, хмара збережень тощо), зростає інтерес до легальних покупок, навіть незважаючи на відсутність традиційної конкуренції з боку аналогічних великих майданчиків. Таким чином, у вступі показано «парадокс корисної монополії»: домінування Steam сприяє масштабності та якості сервісу, що є вигідним для індустрії і користувачів, хоча формально обмежує конкуренцію.

Цифрова дистрибуція через Steam знижує витрати на виробництво, логістику та роздріб, що значно збільшує чисту виручку розробників і видавців. У моделі фізичних носіїв частка розробника в середньому становить близько 50% від роздрібною ціни (приблизно \$35 із \$70), тоді як на Steam (як і на консолях) ця частка може сягати ~70% (\$49 із \$70) [2]. Іншими словами, цифровий продаж приносить видавцю на 40% більше доходу, ніж фізичний. Крім того, Steam не несе витрати на виробництво дисків і доставку – його 30%-ва комісія («плата платформи») порівняно з сумарними витратами на фізичний продаж робить цифровий канал більш вигідним.

Для інді-студій це означає низький бар'єр входу та прямий доступ до глобального ринку. Малі розробники можуть самостійно випускати проекти на Steam без необхідності залучати видавця, отримуючи основний прибуток через платформу [2]. Навіть з урахуванням 30%-вої комісії Valve, розробники залишаються в плюсі завдяки виключенню накладних витрат. Наприклад, багато успішних інді-ігор (RimWorld, Hades тощо) залучали кошти та розбудовували спільноту через Steam Early Access, а потім скористалися величезною аудиторією платформи для продажів.

Порівняно з конкурентами, Steam просунутий за своїм охопленням, але поступається частиною прибутку. Epic Games Store пропонує розробникам лише 12% комісії (або 0% до \$1М продажів) в обмін на ексклюзивність, але поки що залучає суттєво меншу базу користувачів. GOG взагалі не бере комісії за платформу, але користується набагато нижчою відомістю серед геймерів. Таким чином, багато розробників поєднують одночасну публікацію на Steam із іншими майданчиками: компроміс між нижчою комісією конкурентів і величезним охопленням Steam. Водночас велику частку ринку дозволяє Valve інвестувати в екосистему, що підвищує цінність власне Steam як платформи.

Таблиця 1.

Порівняння доходів від продажу гри вартістю \$70: цифрова дистрибуція проти фізичного носія (цифри приблизні).

Показник	Цифровий продаж (Steam)	Фізичний продаж (роздріб)
Частка розробника/видавця	~70% (\$49 із \$70)	~50% (\$35)
Частка платформи/ретейлу	30% (\$21)	~50% (\$21+ \$10.5 ліцензій+ \$3.5 друк)

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Піратство залишається викликом, але Steam демонструє, що правильна стратегія може знизити його рівень. Як зазначив Гейб Ньюелл, «піратство – це не питання ціни, а сервісу»: користувачі вибирають піратські копії переважно коли легальний доступ або недоступний, або надто незручний [3]. Торрент-фрік дослідження підтверджують цю думку: якщо контент офіційно недоступний чи обмежений (як це сталося для російського ринку після відходу західних видавців), частка піратів зростає (у 2022 році 69% росіян визнали, що завантажували щонайменше одну гру з торентів) [4]. Водночас у тих же опитаних 93% купили принаймні одну легальну гру, що вказує на споживацький інтерес до ліцензійного контенту, якщо він доступний.

Steam робить легальну покупку доступною та привабливою. По-перше, зручність сервісу: єдиний акаунт, автоматичні оновлення, хмарні збереження, підтримка онлайн-функцій усувають проблему DRM для гравця. По-друге, регулярні розпродажі та знижки: наприклад, один геймер з Індонезії зазначає, що Steam-знижки дозволили йому купити Far Cry 3 за \$7, хоча піратські диски коштували дорожче. Постійні акції і системні знижки (особливо у країнах із низькою купівельною спроможністю) нівелюють ціновий аргумент на користь піратства [9].

По-третє, регіональне ціноутворення: Steam (хоча і встановлює ціни видавець) дозволяє адаптувати ціни під локальні ринки, що також знижує апетит до піратських версій у країнах з низькими доходами. Крім того, дослідження свідчать, що коли піратська версія гри з'являється занадто швидко, це реально скорочує виручку розробників. Згідно зі свіжою роботою Університету Північної Кароліни, швидке зламання DRM призводить до ~20% втрати потенційних доходів [5]. Це підкреслює важливість переконливої цінової та сервісної політики: Steam намагається забезпечити умови, щоб піратське рішення виглядало менш привабливим, ніж легальна покупка.

Таким чином, поєднання високої доступності, привабливих цін і поліпшеного сервісу за час роботи Steam значно знизило темпи піратства. Як висловився сам Ньюелл, краще надати користувачам «сервіс кращий, ніж у піратів», що і демонструє практика Valve.

Steam пропонує кілька інноваційних рішень, відсутніх у конкурентів, що підсилює екосистему платформи:

- Steam Workshop. Гравці можуть створювати та ділитися модифікаціями і предметами. Наразі Workshop містить десятки тисяч контенту для популярних ігор (Skyrim, Portal 2, CS:GO тощо). Valve навіть дозволяє заробляти авторам модів: з моменту запуску у 2011 році творці контенту отримали загалом понад \$57 мільйонів винагороди [6]. Це не лише мотивує спільноту активно розширювати ігри, а й тримає користувачів в екосистемі Steam (моди, придбані через Workshop, інтегруються автоматично).

- Early Access (ранній доступ). Steam першим популяризував формат продажу незавершених ігор, дозволяючи тестувати продукт та фінансувати розробку відразу. Моделі, як-от RimWorld чи Subnautica, показали ефективність такої моделі: розробники отримують додатковий бюджет і зворотний зв'язок спільноти, а гравці – ранній доступ до цікавих проєктів.

- Big Picture Mode. З вересня 2012 року Steam має режим «Big Picture» [7], оптимізований для телевізорів і геймпадів. Одним кліком інтерфейс переходить на повноекранний режим із більшими елементами, зручними для навігації з дивану. Ця функція розширює аудиторію Steam — власники Steam Box і ПК підключені до TV отримують повний доступ до бібліотеки та магазині Steam через контролер, що конкурує з консолями.

- Steam Input. Ця система дозволяє тонко налаштовувати роботу будь-яких контролерів (геймпадів, миші, клавіатури) під конкретну гру. Розробники можуть визначити оптимальні схеми управління, а

користувачі — створювати та ділитися власними конфігураціями. Завдяки цьому Steam підтримує широкий спектр апаратури (Steam Controller, Xbox, PlayStation, Switch Pro тощо) без проблем з сумісністю.

Кожна з цих технологій робить екосистему Steam привабливішою і для розробників, і для геймерів. Разом вони сприяють тому, що платформа пропонує не просто магазин, а розвинену екосистему взаємодії, творчості та зручності.

Valve відома своєю лояльною політикою щодо користувачів. Яскравий приклад – система повернення грошей. З червня 2015 року Steam офіційно дозволяє запитувати рефанд будь-якої гри протягом 14 днів після покупки, якщо час її гри не перевищує 2 години [8]. Така політика є однією з найщедріших у галузі ігрових цифрових сервісів. Наприклад, Sony PlayStation дозволяє повернути гроші тільки за незапущені завантаження, а у Microsoft взагалі немає стандартної цифрової політики рефансу (підприємства розглядають запити вручну). У цьому плані Valve суттєво випереджає конкурентів: користувачі Steam можуть бути впевнені, що не «переплатять», оскільки матимуть можливість повернути погано оптимізовану або просто не сподобану гру.

Крім того, Steam пропагує прозорість та комфорту: існує система відгуків гравців, хмарних збережень, автоматичних оновлень, активність друзів у грі тощо. Valve також активно працює з безпекою та конфіденційністю, забезпечуючи 2FA. Всі ці переваги разом роблять платформу більш дружньою до кінцевого користувача. За відсутності якісного клієнтоорієнтованого сервісу користувачі швидко могли б переключитися на конкурентів — саме тому Valve дбає про обслуговування.

У підсумку, хоча домінування Steam де-факто дає Valve певну владу, компанія демонструє, що готова поступово впроваджувати зміни на користь гравців. Система рефансу, яка раніше здавалася не вигідною видавцям, зрештою підняла довіру та задоволеність користувачів, не завдавши значних фінансових втрат (і, навпаки, підсилила чесний вибір споживачів).

Аналіз показує, що господарювання Steam як фактичної «монополії» на ринку цифрової дистрибуції ігор має двоякий ефект, але в цілому переважають позитивні наслідки. З одного боку, панування однієї платформи може означати меншу конкуренцію та є ризики зловживань (високі ціни, ексклюзиви, переговорні стратегії з видавцями). З іншого боку, мережеві ефекти, економія масштабу та стандартизація процесів приносять вигоду всім учасникам ринку. Розробники отримують великий ринок збуту і доступ до інструментів (Workshop, Early Access тощо); гравці – широкий вибір ігор з високим рівнем сервісу та конкуренцією цін (розпродажі, регіональна політика); індустрія – стабільну платформу для інновацій та колективної творчості.

У майбутньому роль Steam залежатиме від того, чи зможе Valve підтримувати баланс між контролем і відкритістю. Зараз компанія активно розвиває додаткові продукти (Steam Deck, VR-шоломи, хмарні сервіси) і, водночас, стимулює появу конкурентів (Epic, підтримка сторонніх магазинів у клієнті). Однак навіть з появою конкурентів, ключовим чинником лишається сам обсяг та лояльність аудиторії Steam. Поки що платформа демонструє, що її монополістичне становище використовується на користь широкого ринку: вона знижує витрати для розробників, зменшує піратство через якісний сервіс і задає високі стандарти екосистеми дистрибуції.

Таким чином, Steam як монопольна сила виконує «корисну» роль для галузі. Завдяки фінансовій та технологічній підтримці екосистеми, стандартам обслуговування і клієнтоорієнтованій політиці, загальна вигода для ринку та споживачів перевищує потенційні недоліки домінування. Надалі важливо слідкувати за розвитком конкурентного середовища і регуляторних норм, щоб зберегти баланс між інноваціями і рівними умовами гри.

References

1. Ahmadi, K. (2016). How Steam did digital distribution correctly. Medium. Retrieved from: <https://medium.com> (cited with Bloomberg data) [in English].
2. Toto, S. (2020, December 30). Price Breakdown Of A \$70 Video Game: Digital Vs Physical. Kantan Games Inc. CEO Blog. Retrieved from: <https://kantangames.com> [in English].
3. Newell, G. (2011, October 25). Valve: Piracy is a Service Issue (cited in Van der Sar). TorrentFreak. Retrieved from: <https://torrentfreak.com> [in English].
4. Maxwell, A. (2023, July 20). 70% of Russian Gamers Are Pirates Following Western Publisher Exodus. TorrentFreak. Retrieved from: <https://torrentfreak.com> [in English].
5. Tyson, M. (2024, October 13). Publishers face 20% game revenue reduction if Denuvo DRM is cracked quickly, according to new study. Tom's Hardware. Retrieved from: <https://tomshardware.com> (based on Volckmann W.M., Entertainment Computing, DOI:10.1016/j.entcom.2024.100885) [in English].
6. Savage, P. (2015, January 29). Steam Workshop creators have made over \$57 million since 2011. PC Gamer. Retrieved from: <https://pcgamer.com> [in English].
7. Valve. (2012, September 10). Steam Big Picture Available Today (Press Release). Retrieved from: <https://store.steampowered.com/bigpicture/> [in English].
8. Geigner, T. (2015, June 3). The Future Is Now: Steam Finally To Allow Refunds On Digital Purchases. Techdirt. Retrieved from: <https://techdirt.com> [in English].
9. Ahmadi, K. (2016). How Steam did digital distribution correctly. Medium (includes anecdotal report from Indonesian gamer). Retrieved from: <https://medium.com> [in English].

10. Investopedia. (2024, April 30). Natural Monopoly: Definition, How It Works, Types, and Examples. Retrieved from: <https://investopedia.com> [in English].

DOI 10.34132/mspc2025.01.07.03

Artem Lopatin

HOW STEAM'S MONOPOLY MAKES DIGITAL DISTRIBUTION BETTER: ECONOMY, STANDARDS, AND ECOSYSTEM

Abstract : *This thesis examines Steam's market dominance in digital game distribution and the concept of a "benevolent monopoly." The introduction outlines Steam's scale (approximately 75% of the PC game market) and discusses natural monopoly economics. The economic benefits section explains how digital distribution increases developers' revenue share (~70% of game price versus ~50% in physical retail), greatly aiding indie studios. It compares distribution models (Steam, Epic, console stores) and commission structures. The piracy section argues that convenient legal access, regional pricing, and promotions (e.g. Steam discounts often undercut pirated-copy prices) reduce piracy. Citing experts, we note that superior service (as Steam provides) is more effective against piracy than DRM. The technological advantages section highlights Steam's unique features: Workshop (mod marketplace, \$57M paid to creators since 2011), Early Access funding, Big Picture Mode, and Steam Input. The consumer-oriented policy section details Steam's refund policy (14 days/2 hours) compared to stricter console policies. Conclusions emphasize that Steam's dominance yields economies of scale, unified standards and vibrant ecosystem, benefiting the market; future prospects (Steam Deck, VR, cloud, and competition) are also discussed.*

Key words: Steam; digital distribution; monopoly; economic benefits; piracy; Steam Workshop; customer policy; refund; refund; annotation; monopoly benefit.

Відомості про автора / Information about the Author

Артем Лопатін, викладач кафедри економіки та підприємництва, Чорноморського національного університету імені Петра Могили, м. Миколаїв, Україна. E-mail: alochnu@gmail.com, orcid: <https://orcid.org/0000-0002-2707-9033>.

Artem Lopatin, Lecturer, Department of Economics and Entrepreneurship, Petro Mohyla Black Sea National University, Mykolaiv, Ukraine. E-mail: alochnu@gmail.com, orcid: <https://orcid.org/0000-0002-2707-9033>.

© А. Лопатін
27.05.2025

Стаття отримана редакцією

