

Współczesna Gospodarka



Contemporary Economy
Electronic Scientific Journal
[Współczesna Gospodarka \(ug.edu.pl\)](http://Współczesna.Gospodarka.ug.edu.pl)

Vol. 18 Issue 2 (2024) 17-30
ISSN2082-677X
DOI [10.26881/wg.2024.2.02](https://doi.org/10.26881/wg.2024.2.02)

MONOPOLIZACJA CYFROWEJ DYSTRYBUCJI GIER, A HANDEL KLUCZAMI AKTYWACYJNYMI: WPŁYW NA CENY I KONKURENCJĘ W BRANŻY ROZRYWKI ELEKTRONICZNEJ

Maciej Urbańczyk

Streszczenie

Cel: analiza rynku gier komputerowych w kontekście zasad wolnego rynku, handlu kluczami aktywacyjnymi i jego wpływu na ceny tytułów. Ciągły wzrost popularności elektronicznej rozrywki w połączeniu z rosnącymi kosztami sprawiają, że coraz liczniejsza grupa graczy może szukać alternatyw zakupowych, co budzi kontrowersje związane z legalnością źródeł kluczy oraz wpływem na rynek.

Metoda: porównanie cen gier na oficjalnej platformie dystrybucji (Steam) z ofertami sklepów handlu kluczami (G2A, Eneba, Kinguin). Uwzględniono różne gatunki gier oraz zmienne cenowe, takie jak wyprzedaże i historycznie najniższe ceny.

Wyniki: ceny gier w internetowych sklepach handlujących kluczami są często niższe niż na oficjalnych platformach, co dowodzi korzyści wynikających z konkurencyjności i decentralizacji rynku. Monopolizacja przez Steam nie niesie za sobą negatywnych konsekwencji dla konsumenta, ponieważ platforma reaguje na popyt. Handel kluczami, mimo pewnych zagrożeń, promuje efektywność cenową, co potwierdza jego znaczenie w dynamicznym kształtowaniu cen w branży gier wideo.

Słowa kluczowe: wolny rynek, handel kluczami do gier, monopol, preferencje konsumentów, austriacka szkoła ekonomii

Klasyfikacja JEL: D40, D42, L13, L86, Z11

Wstęp

Gry wideo od wielu lat nie są już jedynie ciekawostką dla garstki pasjonatów, lecz jednym z największych segmentów branży rozrywkowej, prześcigając przemysł filmowy oraz muzyczny razem wzięte¹. Szacuje się, że około 40% populacji gra w gry wideo, przy czym różnica w odsetku graczy między kobietami, a mężczyznami staje się coraz mniejsza². W samej Polsce granie w gry deklaruje od 67% do 76% ankietowanych, w zależności od roku³. Wraz z popularnością, pojawiają się również coraz liczniejsze kontrowersje wokół nowych tytułów, a chociaż zyski całej branży wciąż się powiększają, tak rosące ceny produkcji na premierę, w połączeniu z powiększającymi się kosztami życia, mogą skutkować w przyszłości trudnymi do przewidzenia zawirowaniami. Obecnie statystyczny Polak zarabia mniej, niż jego odpowiednik na zachodzie Europy, jednocześnie płacąc za gry porównywalne kwoty. W konsekwencji może pozwolić sobie na zakup mniejszej liczby tytułów, bądź zmuszony jest zrezygnować z innych wydatków, na rzecz rozrywki elektronicznej. Alternatywę dla oficjalnych platform dystrybucji cyfrowej (np. Steam, Epic Games Store itp.) stanowią internetowe sklepy z kluczami aktywacyjnymi, często oferujące wybrane produkcje w o wiele niższych cenach. Proceder ten budzi wiele kontrowersji oraz sprzeciw niektórych deweloperów⁴. Niniejszy artykuł ma na celu przybliżyć pokrótce istotę handlu kluczami do gier, w kontekście zasad działania wolnego rynku oraz wyjaśnić jakie niesie za sobą potencjalne konsekwencje.

1. O oficjalnych platformach dystrybucji gier

Obecnie gry wideo na komputery osobiste są dystrybuowane za pośrednictwem platform cyfrowych, pokroju Steam, Epic Games Store, EA App, Ubisoft Connect, GOG itp. Kupując dany tytuł, przypisuje się go na stałe do jednego konta, nie będąc jednocześnie jego prawnym właścicielem, a jedynie użytkownikiem licencji na oprogramowanie. Oznacza to, że teoretycznie każda produkcja może zostać w dowolnym momencie odebrana konsumentowi, co stoi w opozycji do posiadania fizycznej kopii gry, chociażby w przypadku konsol. Dość dobrze obrazują to niedawne kontrowersje wokół "The Crew" od firmy Ubisoft, gdy wydawca odebrał graczom licencje, usuwając tym samym tytuł z kont, po wyłączeniu serwerów gry⁵. Narodziło to powszechne oburzenie oraz domaganie się od instytucji ponadnarodowych, takich jak Unia Europejska, interwencji i wprowadzenia przepisów regulujących tego typu precedensy*. Coraz częściej powta-

¹ Forbes, *The Gaming Industry: A Behemoth With Unprecedented Global Reach*, <https://www.forbes.com/councils/forbesagencycouncil/2023/11/17/the-gaming-industry-a-behemoth-with-unprecedented-global-reach/>, dostęp: 16.08.2024 r.:

² Exploding topics, *How Many Gamers Are There? (New 2024 Statistics)*, <https://explodingtopics.com/blog/number-of-gamers>, dostęp: 16.08.2024 r.:

³ Polish Gamers Research, *Polish Gamers 2022*, <https://polishgamers.com/pgr/polish-gamers-research/polish-gamers-research-2022/>, dostęp: 16.08.2024 r.:

⁴ ppe.pl, *Twórcy Postala: „Wolimy piractwo niż strony z kluczami”*. *Ostra reakcja Running With Scissors*, <https://www.ppe.pl/news/321665/tworcy-postala-wolimy-piractwo-niz-strony-z-kluczami-ostra-reakcja-running-with-scissors.html>, dostęp: 16.08.2024 r.:

⁵ Benchmark.pl, *Ubisoft usuwa The Crew z kont graczy*. *Niebezpieczna praktyka*, <https://www.benchmark.pl/aktualnosci/ubisoft-usuwa-the-crew-z-kont-graczy-niebezpieczna-praktyka.html>, dostęp: 16.08.2024 r.:

* Wyjaśnienie, czemu unijne regulacje jedynie zaszkodziłyby branży gier, zasługuje na osobny artykuł. Jeśli gracze pragną ukrócić nieuczciwe zachowania wydawców, muszą głosować własnymi portfelami, do momentu zmiany w postępowaniu firmy, bądź do jej upadku. W obu przypadkach stanowiłoby to jasny sygnał dla całej branży, czego oczekują konsumenci, a

rzany na forach internetowych staje się slogan “jeśli kupowanie nie jest posiadaniem, piractwo nie jest kradzieżą”⁶. Dodatkowo, za sprawą chociażby wygaśnięcia licencji, niektóre produkcje mogą zostać całkowicie wycofane z oficjalnej sprzedaży, uniemożliwiając ich legalny zakup. Taki los spotkał na przykład “Deadpool’a” w 2017⁷ roku czy Grand Theft Auto IV w 2020 roku⁸. W połączeniu z coraz wyższymi cenami gier wysokobudżetowych na premierę – standardem staje się kwota powyżej 300 zł – oraz dodawaniem mikrotransakcji do kolejnych produkcji, może to rodzić narastające niezadowolenie wśród konsumentów.

Warto zaznaczyć, że zarówno Steam – będący obecnie największą oraz najbardziej rozbudowaną platformą cyfrowej dystrybucji – jak i pozostałe aplikacje do gier, przypominają w swej strukturze bardziej centralnie zarządzane hipermarkety, niż samoregulujące się targowiska z wieloma sprzedawcami. Cena gry jest z góry ustalona na pewnym poziomie i to producent* decyduje kiedy dany tytuł znajdzie się na wyprzedży oraz jaka będzie wysokość obniżki. Platformy cyfrowe, działają de facto jako monopole lub oligopole, gdzie ceny są ustalane centralnie, a nie kształtowane przez rynek w sposób konkurencyjny. Takie odgórne sterowanie cenami niesie za sobą pewne konsekwencje. Sygnały rynkowe mogą zostać źle odczytane przez centralnych planistów, a wraz z upływem czasu sam produkt porzucony i pozostawiony na nieaktualizowanej wycenie. W przypadku braku dynamicznego dostosowywania cen do zmieniających się warunków rynkowych, istnieje ryzyko, że produkty będą źle wyceniane, co ograniczy efektywność rynkową i możliwości samoregulacji. W pewnym uproszczeniu można powiedzieć, że rynek gier (oraz sprzętu komputerowego) jest pod tym względem swoistym zaprzeczeniem myśli proinflacyjnej, gdyż wraz z upływem czasu oraz rozwojem branży towary tanieją, przez co konsument może pozwolić sobie na ich zakup w coraz większej ilości. W tym kontekście idea proinflacyjna odnosi się do przeświadczenia, jakoby ciągła inflacja miała pobudzać konkurencję i rozwój, a spadek cen prowadzić do stagnacji gospodarczej. Osobną kwestią pozostają nieścisłości w definicjach, gdyż inflacja odnosić się może do “ogólnego wzrostu cen, bez wykluczenia ich spadku w poszczególnych sektorach”, jak również do “zwiększenia podaży pieniądza w obiegu przez państwo”. Dodatkowo gry wideo dystrybuowane poprzez oficjalne platformy miałyby jakoby wymykać się prawom popytu oraz podaży, gdyż ich ilość na rynku jest nieograniczona, przez co teoretycznie powinna dążyć do zera. Jest to pewne uproszczenie, gdyż w rzeczywistości cena wynika z subiektywnej wartości przypisywanej przez jednostki. Zatem mimo nieskończonej podaży, gry mają swoją cenę, ponieważ konsumenci postrzegają je jako wartościowe. W tym kontekście nie ma znaczenia, ile kopii może zostać sprzedanych – to indywidualne preferencje konsumentów decydują o tym, ile są gotowi zapłacić. Nie można przy tym zapomnieć, że choć w tym modelu po stworzeniu jednej kopii gry, może być ona powielana dowolną liczbę razy, bez straty na jakości, tak na rynku wciąż występuje (bądź nie) pewien popyt. Cena gry na oficjalnych platformach nie jest

jakich zachowań należy unikać. Rynek, posiadając naturalne mechanizmy samoregulacji, nie potrzebuje interwencji biurokratów.

⁶ W oryginale: “If buying isn't owning, piracy isn't stealing”, tłumaczenie własne.

⁷ Steam, *LAST CHANCE - DEADPOOL, 70% OFF!*, <https://store.steampowered.com/oldnews/34483> dostęp: 16.08.2024 r.:

⁸ GTA IV wraz z dodatkiem zostało po pewnym czasie przywrócone do sprzedaży w okrojonej wersji. Steam, *Grand Theft Auto IV: The Complete Edition*, https://store.steampowered.com/app/12210/Grand_Theft_Auto_IV_The_Complete_Edition/, dostęp: 16.08.2024 r.:

* Decyzje odnośnie ceny mogą również należeć nie do producenta gry (dewelопера), a do wydawcy. Niekiedy pojęcia te są ze sobą tożsame, gdy deweloper i wydawca stanowią jeden podmiot, jednak trzeba pamiętać o specyfice rynku gier w tej kwestii.

zatem wynikiem jakiegoś naruszenia zasad popytu i podaży, lecz równowagi między preferencjami konsumentów, a strategią cenową wydawcy. Podaż cyfrowa może być nieograniczona, ale dopóki istnieje popyt, cena będzie odzwierciedlać tę subiektywną wartość. Zdawałoby się, że wydawcy oraz platformy cyfrowe, często posiadając monopol na dystrybucję swoich gier, mają jednocześnie możliwość dyktowania cen, niezależnie od tradycyjnych zasad popytu i podaży. To również niekoniecznie musi być zgodne z prawdą, gdyż nawet w przypadku monopolu rynek wciąż reaguje na popyt i preferencje konsumentów. Jeśli cena gry będzie zbyt wysoka, popyt spadnie, co zmusi wydawcę do jej korekty – działa tutaj klasyczne prawo podaży i popytu, ale w kontekście preferencji konsumentów. Różnica polegać będzie na skali oraz szybkości reakcji na wahania popytu.

2. O handlu kluczami do gier

W poprzednim akapicie została wspomniana monopolistyczna, czy raczej oligopolistyczna pozycja Steama. Faktem jest, że o ile liczniejsza konkurencja pozytywnie wpływa na dynamikę zmian cen produktów, tak wbrew powszechnie panującym opiniom, istnienie monopolu nie musi być sytuacją jednoznacznie negatywną, o ile nie jest on efektem państwowej interwencji. Jeśli monopol istnieje dzięki preferencjom konsumentów, oznacza to, że dostarcza największą wartość, bądź konsumenci uznają tę wartość za subiektywnie największą. W przypadku platformy od Valve, dominująca pozycja na rynku wynika z jakości usług, preferencji graczy oraz efektywności firmy, a nie naruszenia zasad wolnego rynku. Jednakże, kontynuując wcześniej przytoczone porównanie do hipermarketu oraz targu, skuteczniejszy zdaje się być model, w którym niezależni sprzedawcy konkurują ze sobą w sprzedaży produktów, na bieżąco korygując ceny względem zapotrzebowania (popytu) oraz dostępności (podaży) gier. Za taki targ na rynku elektronicznej rozrywki można uznać internetowe sklepy, zajmujące się sprzedażą cyfrowych kluczy. Jest to pewnym skrótem myślowym, gdyż o ile strony tego typu mogą osobiście uczestniczyć w obrocie kluczami do gier, służą przede wszystkim jako miejsca handlu dla indywidualnych sprzedawców. Do najpopularniejszych należą między innymi G2A, Eneba, Kinguin, Fanatical itp. i jak zostało wspomniane wcześniej, ceny dostępnych na nich produktów są często zauważalnie niższe, czego może być kilka powodów. Sprzedaż w tego typu sklepie może prowadzić sam producent tytułu, omijając tym samym prowizję docelowej platformy⁹, a co za tym idzie obniżając cenę produktu, w celu przyciągnięcia konsumentów¹⁰. Kolejną praktyką jest masowe kupowanie kluczy przez handlarzy po niższych (wynikających ze zniżek na hurtowe zakupy) cenach bezpośrednio u deweloperów, a następnie nakładanie na nich pewnej prowizji. W efekcie wszystkie strony zyskują: producent otrzymuje natychmiast znaczny zastrzyk gotówki oraz zagwarantowaną sprzedaż (nie musi go obchodzić, czy sprzedane klucze zostaną w ogóle wykorzystane); pośrednik zarabia na marży nałożonej na grę, a klient otrzymuje ten sam produkt po niższej cenie. Oczywiście możliwość odsprzedaży kluczy posiadają również osoby fizyczne, chcące pozbyć się niepotrzebnej kopii posiadanej gry. Za sprawą chociażby usługi

⁹ Przykładowo, prowizja na platformie Valve wynosi od 20% do 30% i zależy od liczby sprzedanych tytułów. Quora, Valve (company): What percentage does Steam keep from sales?, <https://www.quora.com/Valve-company-What-percentage-does-Steam-keep-from-sales>, dostęp: 16.08.2024 r.:

abonamentowej Prime, użytkownik otrzymuje co miesiąc pewien zestaw gier; niektóre z nich są na stałe przypisywane do połączonych kont, podczas gdy do innych konsument otrzymuje właśnie klucz aktywacyjny¹¹. Dzięki dużej popularności Prime Gaming, na rynku regularnie pojawiają się znaczne ilości kopii gier, a co za tym idzie, dzięki zwiększonej podaży, ich cena gwałtownie maleje. W przeciwieństwie do platform pokroju Steam'a, sklepy internetowe posiadają ograniczoną liczbę gier, a co za tym idzie wyraźniej widać zależności między podażą, a popytem, nie wynikające jedynie z subiektywnej oceny przydatności oraz wyceny. Argumentem przemawiającym na niekorzyść omawianych sklepów ma być fakt, że część sprzedawanych tam tytułów może pochodzić z nielegalnych źródeł, bądź służyć do prania pieniędzy. Nie sposób zaprzeczyć, iż tego typu proceder ma miejsce – zawsze znajdują się osoby nieuczciwe, chcące czerpać zyski z nielegalnych działań. Podobne praktyki występują chociażby w handlu samochodami, zegarkami, czy telefonami; każdy z tych produktów, kupowany poza oficjalnymi sklepami, może pochodzić z kradzieży, bądź służyć do wyprowadzania pieniędzy z kradzionych kart bankowych. Trudnym do wyobrażenia, a przy tym absurdalnym, byłby scenariusz, w którym BMW lobbuje zakazanie komisów samochodowych, bądź Xiaomi oraz Seiko nawołujące do bojkotu lombardów. Sprzeciw wobec handlu kluczami do gier jest tym samym, czym sprzeciw wobec wolnego handlu w ogóle, a w konsekwencji zaprzeczeniem gospodarki rynkowej, w której to naturalnie kreujące się ceny są sygnałem do działania (lub jego zaniechania) zarówno dla konsumentów, jak i producentów. Możliwość popełnienia przestępstwa przez nielicznych, nie oznacza konieczności traktowania wszystkich jak potencjalnych kryminalistów oraz odbierania swobody zawierania umów, będącej podstawą wszelkiej wolności. Takie działania, pod pozorem ochrony konsumenta, podważają fundamenty rynku, rozbijając się przy tym już o systemy zabezpieczające sklepów z grami¹², które gwarantują zwrot pieniędzy, w przypadku wystąpienia jakichkolwiek problemów z zakupionym produktem.

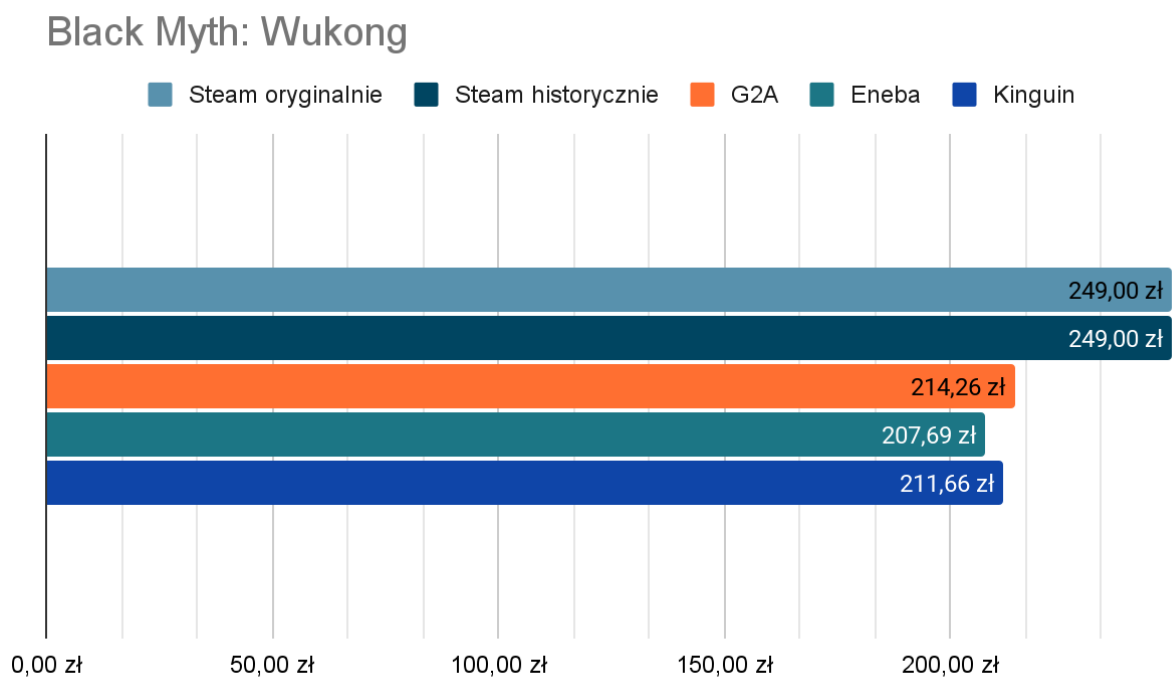
3. Czy jest taniej?

W celu zweryfikowania tezy o niższym poziomie cen na portalach zajmujących się handlem kluczami do gier, a co za tym idzie ich użyteczności dla konsumenta, niniejszy akapit skupi się na empirycznym porównaniu cen gier. Porównywana będzie platforma Steam oraz najpopularniejsze sklepy internetowe, w postaci G2A, Eneba oraz Kinguin. Wybrane gry reprezentować będą różnorodne spektrum gatunkowe, w celu uchwycenia potencjalnych niuansów w waha- niach cenowych, które mogą wynikać z różnic w popularności, dat premier oraz strategii cenowych przyjętych przez poszczególnych sprzedawców. Wybrane gry to między innymi "Black Myth: Wukong", "Elden Ring", "Cult of the Lamb", "Lies of P", "Total War: Warhammer III", "Project Zomboid", "For the King II", "Kingdom Come: Deliverance", "Mount & Blade: Bannerlord" oraz "Cities: Skylines". Dane cenowe zostały zebrane z platform w sierpniu 2024 roku, a w przypadku Steam uwzględniono zarówno ceny domyślne, jak i historycznie najniższe kwoty – w tym celu użyta została strona <https://steamdb.info/> zbierająca wymagane dane z platfor-

¹⁰ gry-online.pl, *Sprzedż kluczy poza Steam zaniża prowizję Valve*, <https://www.gry-online.pl/newsroom/sprzedaz-kluczy-poz-steam-zaniza-rzeczywista-prowizje-valve/z51bee8>, dostęp: 16.08.2024 r.:

¹¹ Amazon, *Prime Gaming*, <https://gaming.amazon.com/home>, dostęp: 16.08.2024 r.:

my. Należy przy tym zaznaczyć, że ze względu na dynamizm rynku, informacje te z czasem mogą podlegać znacznym wahaniom, bądź całkowicie zniknąć ze sprzedaży. W przypadku platform handlu kluczami uwzględniono najniższe ceny dostępne w momencie zbierania danych, za punkt odniesienia przyjmując dzień 16.08.2024 r. Dzięki temu możliwe było porównanie bieżących ofert rynkowych z wcześniejszymi promocjami na Steam'ie. Wszystkie ceny podane są w złotych, dzięki wewnętrznym przelicznikom walutowym, dostępnym na stronach z kluczami oraz za sprawą regionalizacji na Steam'ie. Dodatkowo sprawdzona zostanie teza, według której monopolizacja rynku przez platformę Valve nie niosła za sobą negatywnych konsekwencji dla konsumenta, pod względem kosztowym.

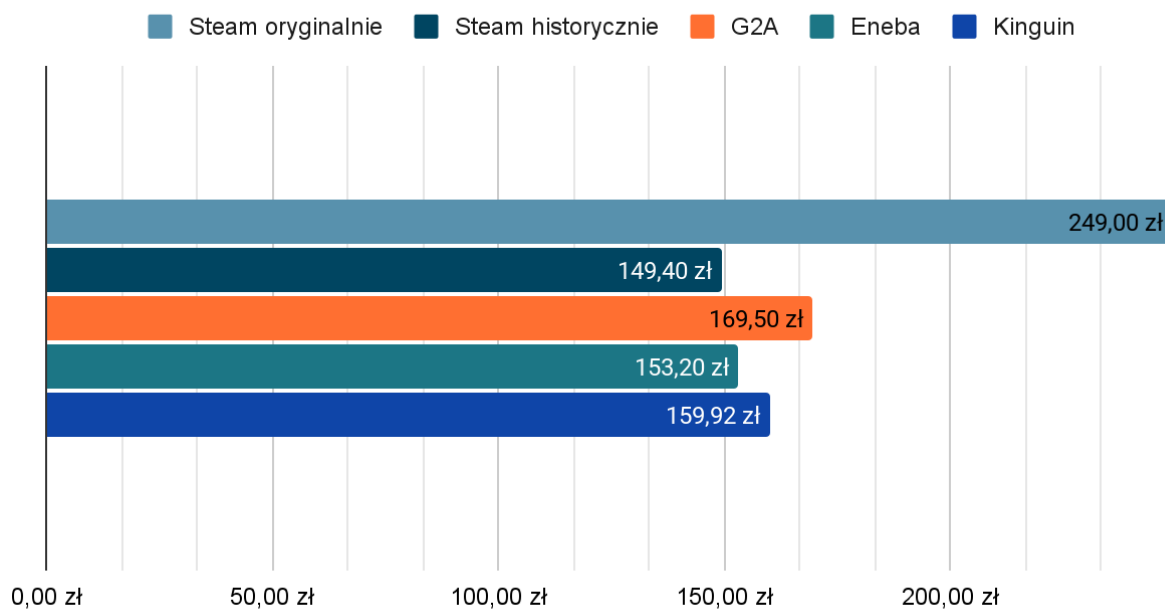


Wykres 1.

Porównanie cen dla gry Black Myth: Wukong. Opracowanie własne.

¹² PLANETA GRACZA, *Twórcy chcą zakazać, a gracze oszczędzać. Tanie klucze są legalne?*, <https://planetagracza.pl/tanie-klucze-do-gier-sklep-promocje/>, dostęp: 16.08.2024 r.:

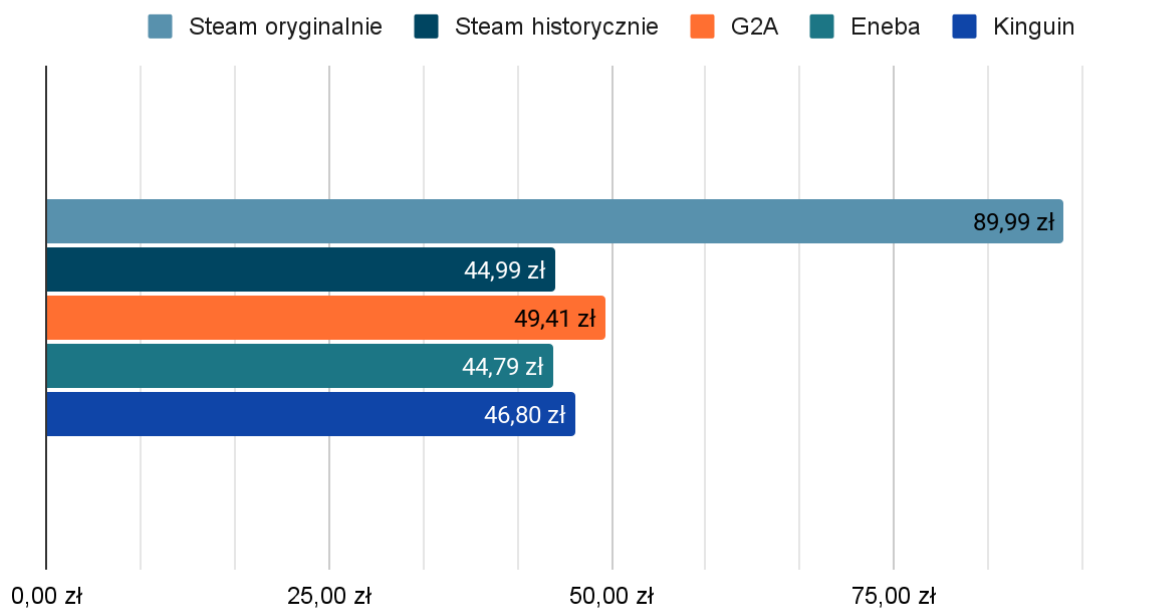
Elden Ring



Wykres 2.

Porównanie cen dla gry Elden Ring. Opracowanie własne.

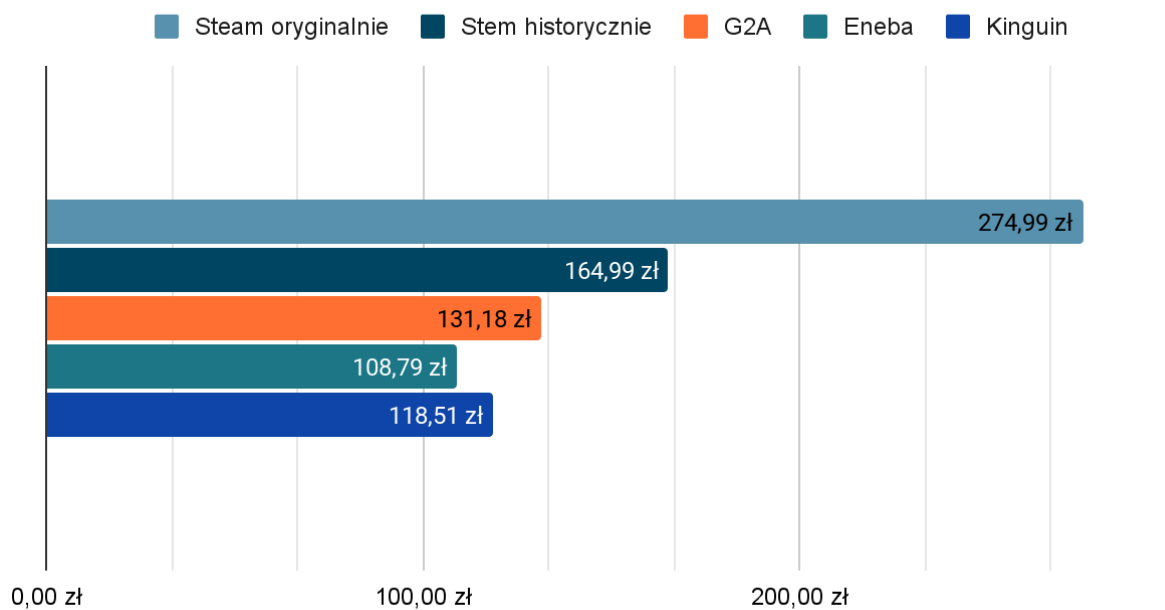
Cult of the Lamb



Wykres 3.

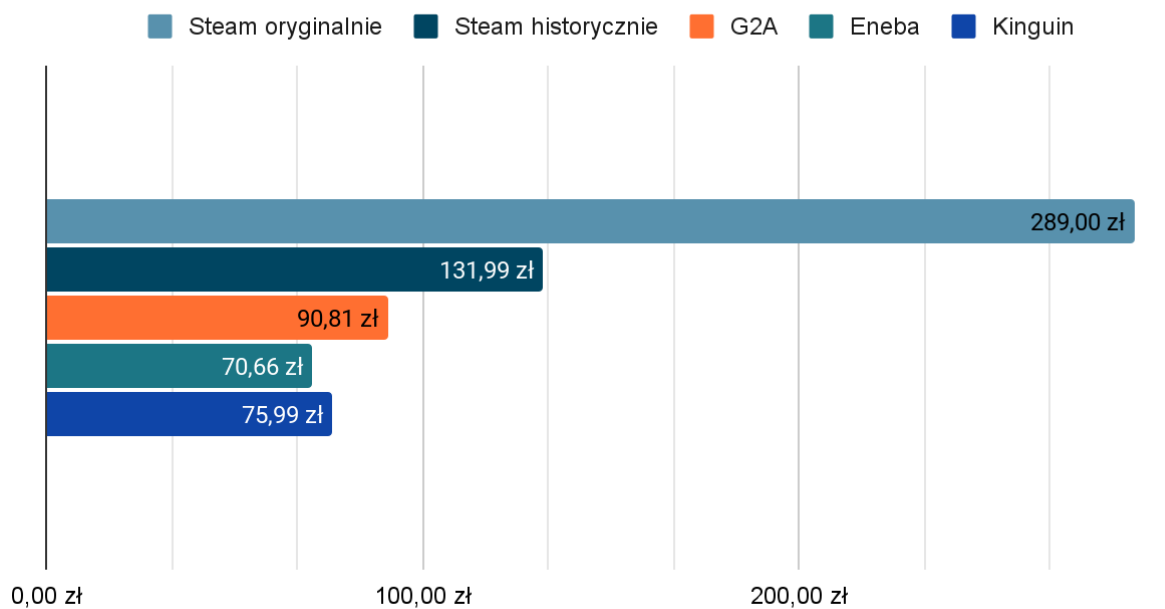
Porównanie cen dla gry Cult of the Lamb. Opracowanie własne.

Lies of P

**Wykres 4.**

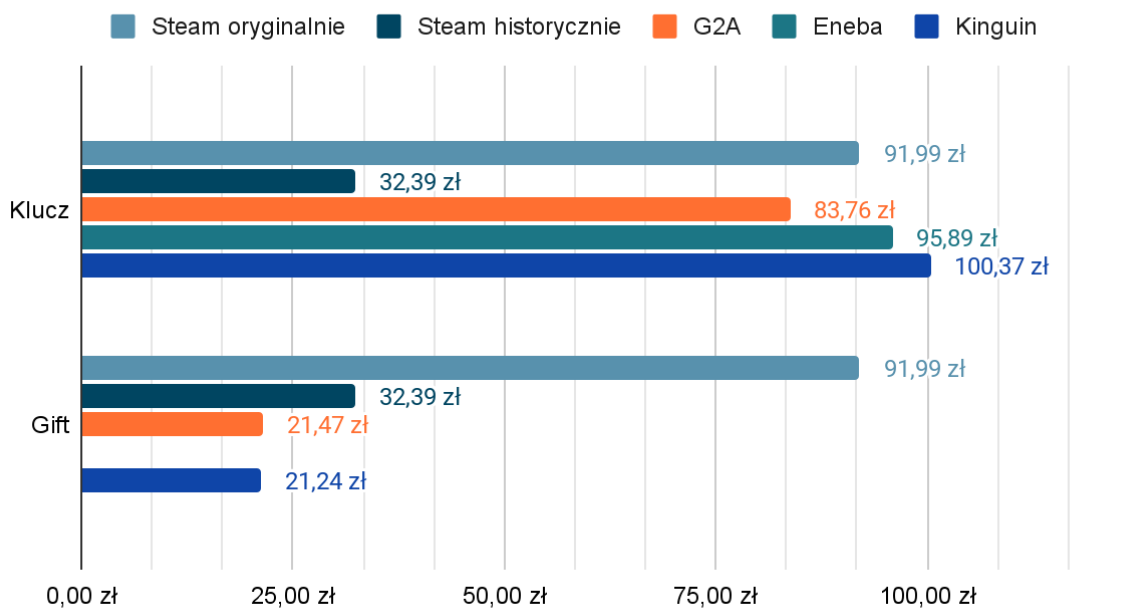
Porównanie cen dla gry Lies of P. Opracowanie własne.

Total War: Warhammer III

**Wykres 5.**

Porównanie cen dla gry Total War: Warhammer III. Opracowanie własne.

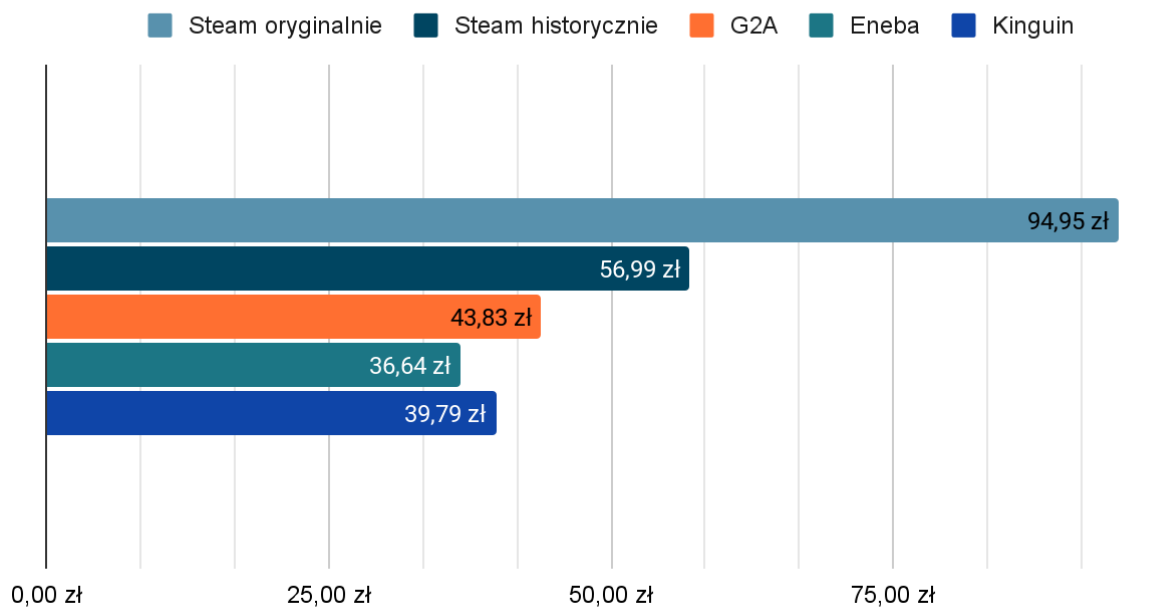
Project Zomboid



Wykres 6.

Porównanie cen dla gry Project Zomboid. Opracowanie własne.

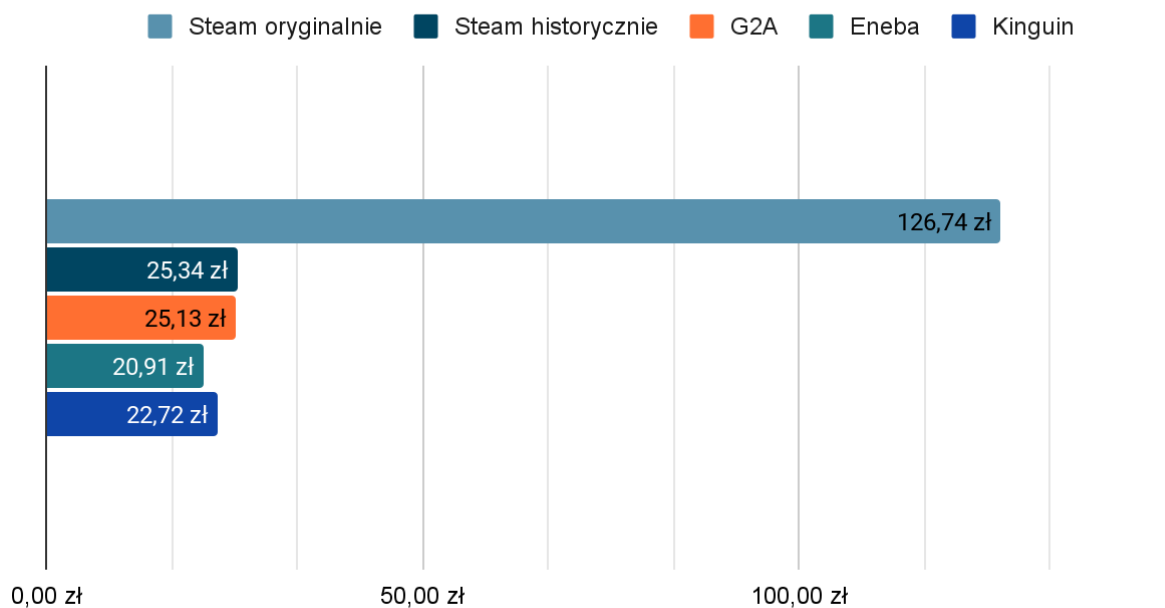
For the King II



Wykres 7.

Porównanie cen dla gry For the King II. Opracowanie własne.

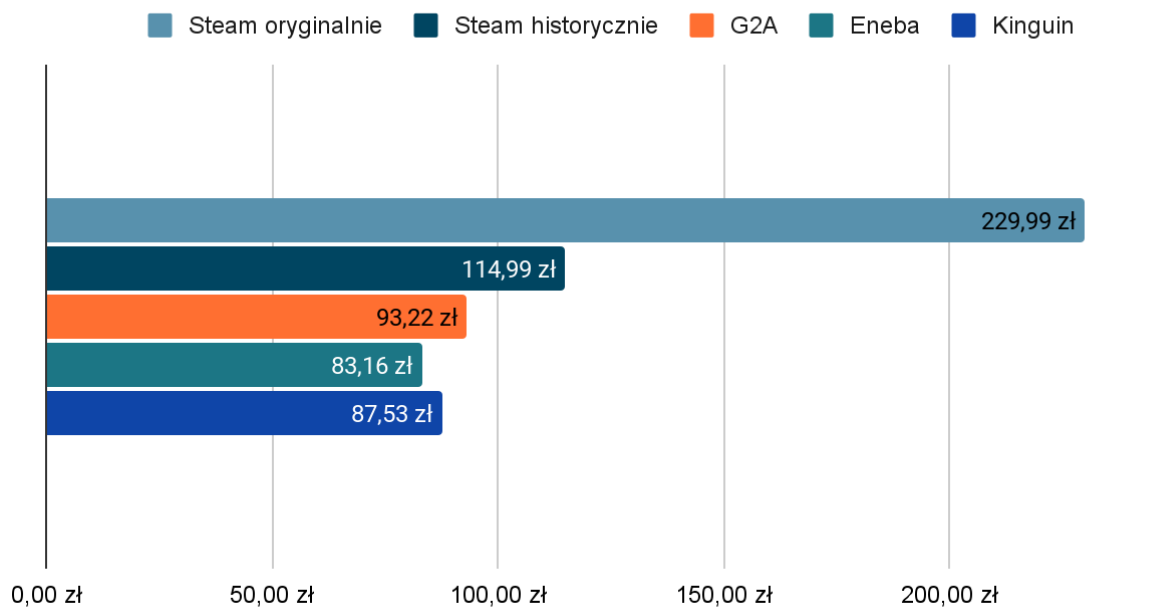
Kingdom Come: Deliverance



Wykres 8.

Porównanie cen dla gry Kingdom Come: Deliverance. Opracowanie własne.

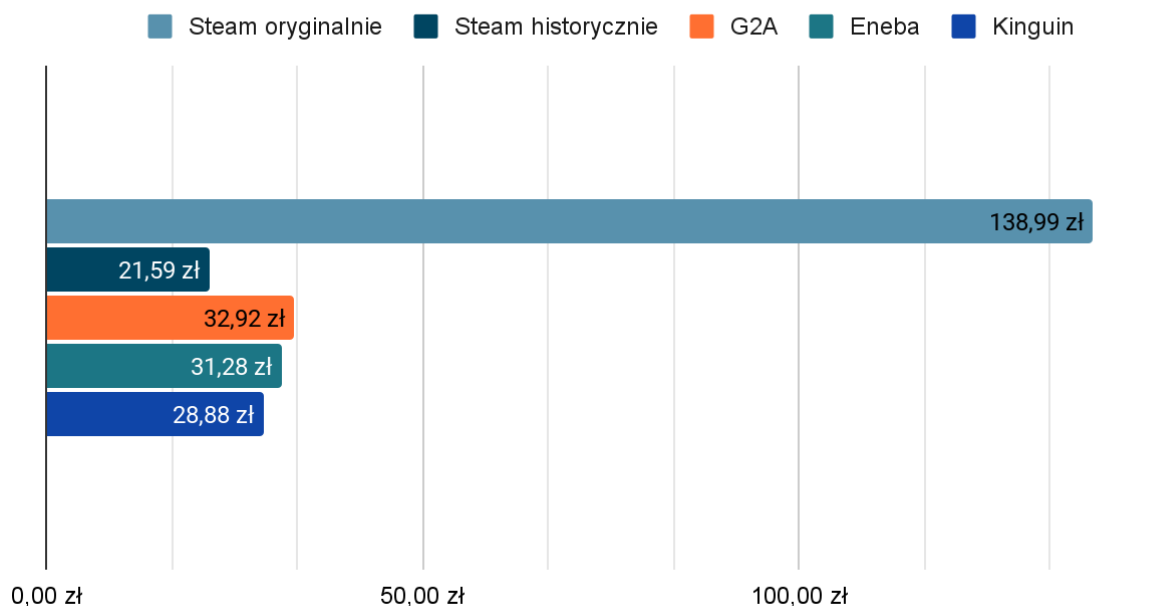
Mount & Blade II: Bannerlord



Wykres 9.

Porównanie cen dla gry Mount & Blade: Bannerlord. Opracowanie własne.

Cities: Skylines



Wykres 10.

Porównanie cen dla gry Cities: Skylines. Opracowanie własne.

Powyższe dane zdają się potwierdzać obie wcześniej postawione tezy. Rynek handlu kluczami do gier pozwala niejednokrotnie konsumentowi nabyć poszukiwane produkty w niższych cenach. Są one prawie zawsze niższe, niż domyślne kwoty na platformie Valve, nie odbiegając przy tym w sposób znaczny od ofert promocyjnych. W 5 omawianych przypadkach klucze okazywały się być tańsze (różnica wynosiła w najbardziej korzystnych przypadkach od 13,95% do aż 46,47% na korzyść sklepów). Jednocześnie aż 4 tytuły były możliwe do kupienia w budżecie podobnym (wahania od $-0,05\%$ do $+2,54\%$) lub wyższym (od $9,82\%$ do aż $52,48\%$). Ciekawym przypadkiem pozostaje Project Zomboid, gdyż jego klucz aktywacyjny jest nie tylko droższy od historycznie najniższej ceny na Steamie (stanowiąc od $258,6\%$ do $309,88\%$ jego wyceny), ale przebijając jego pierwotną kwotę zakupu (różnica od $-8,95\%$ do $+9,11\%$ wartości). Sytuacja zmienia się, gdy spojrzeć na oferty prezentów*, które to są tańsze o około 34%, od cen promocyjnych, jednak dostępne jedynie w 2 z 3 sklepów. Informacja ta jest niezwykle istotna, gdyż nie wszystkie tytuły są możliwe do zakupu poza oficjalnymi kanałami dystrybucji.

Dane wskazują – po uwzględnieniu opłat transakcyjnych, które mogą (ale nie muszą) wystąpić przy finalizowaniu transakcji, wpływając nieznacznie na cenę końcową – że platformy handlu kluczami oferują konsumentom realną wartość, umożliwiając zakup gier po niższych cenach. Wskazuje to na korzyści płynące z konkurencji i swobodnej przedsiębiorczości, która umożliwia lepszą alokację zasobów w odpowiedzi na subiektywne potrzeby konsumentów.

* Zakup prezentu oznacza, że sprzedawca wysyła klientowi grę za pośrednictwem Steama, z pominięciem klucza aktywacyjnego. Mechanizm ten może wykorzystywać wewnętrzną walutę platformy Valve (zdobytą chociażby po sprzedaży przedmiotów otrzymanych za granie w jakiś tytuł) do zakupu produktów na promocjach i późniejszej ich odsprzedaży, w celu wyprowadzenia pieniędzy poza zamknięty obieg sklepu. Przykład prezentu został przytoczony ze względu na znaczne różnice w cenie Project Zomboid.

Analiza sugeruje również, że pewna monopolizacja rynku przez Valve nie musi oznaczać zawyżania cen przez deweloperów, którzy to niejednokrotnie poprawnie odczytywali wahania popytowe, dostosowując cenę do zastanych realiów ekonomicznych. Prawdą natomiast pozostaje, że indywidualni sprzedawcy, działając w oparciu o lokalną wiedzę rynkową, mogą reagować na zmiany preferencji konsumentów niż duże platformy. Różnice w cenach mogą wynikać chociażby z preferencji czasowych konsumentów, którzy gotowi są zapłacić za grę pewną kwotą od razu, niż czekać na potencjalne promocje u oficjalnych dystrybutorów w przyszłości. Zależy to od takich parametrów, jak częstotliwość wyprzedaży oraz subiektywna ocena wartości gry przez konsumenta.

Zakończenie

Analiza rynku kluczy w kontekście zasad działania wolnego rynku wskazuje, iż internetowe “targowiska” odgrywają istotną rolę w kreowaniu konkurencyjnego środowiska dla konsumentów. Dzięki swobodnemu kształtowaniu cen przez niezależnych sprzedawców, rynek ten ma możliwość elastycznego reagowania na zmiany popytowe i podażowe, dostosowując się tym samym do preferencji zakupowych konsumentów. Badania pokazują również, że w wielu przypadkach ceny gier od niezależnych sprzedawców są niższe, niż w oficjalnych kanałach dystrybucji, przez co teoretycznie “lepsze” dla konsumenta. Warunkiem bycia lepszą opcją pozostaje przyjmowanie kryterium ceny jako głównego wyznacznika zadowolenia konsumenta, przy oferowaniu przez różnych sprzedawców produktu o identycznych parametrach. W ostatecznym rozrachunku ekonomia nie odpowiada na pytanie jakie działania należy uznać za prawidłowe, a stwierdza jedynie, iż konsument wybrał najlepszą z możliwych opcji w danym czasie, według własnych, subiektywnych odczuć i preferencji. Dla niektórych ważniejsze będzie zaoszczędzenie środków pieniężnych, podczas gdy dla innych zakup towaru w znanym i sprawdzonym miejscu*. Mimo możliwości wystąpienia zagrożenia związanego z nielegalnym pochodzeniem kluczy, skala zjawiska nie podważa fundamentalnych zalet funkcjonowania takiego rynku. Omawiany rynek stanowi przykład efektywnego działania mechanizmu cenowego, gdzie ceny odzwierciedlają realne preferencje konsumentów, a decentralizacja prowadzi do przyspieszenia procesu decyzyjnego. Udało się również wykazać, że monopolizacja rynku przez dominujące platformy (Steam) nie musi prowadzić do negatywnych konsekwencji, o ile jest wynikiem naturalnych preferencji konsumentów, a monopolista podlega prawom popytu i podaży, na które musi reagować. Ostatecznie handel kluczami do gier, jako przykład wolnego rynku, pokazuje jak dynamiczne kształtowanie cen i konkurencja mogą wpływać na dostępność oraz atrakcyjność produktów w sektorze rozrywki elektronicznej.

* Jednym z powodów wyboru oficjalnej platformy dystrybucji może być możliwość oddania zakupionej gry, jeśli czas w niej spędzony nie przekroczył 2 godzin. Z kolei za internetowymi sklepami z kluczami może przemawiać chęć wsparcia mniejszych przedsiębiorców, czy nawet bezpośredni zakup od twórców danego tytułu.

Bibliografia

- Amazon, *Prime Gaming*, <https://gaming.amazon.com/home>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Armentano D., Hülsmann J., Klein P., Machaj M., Menger C., Mises L., Murphy R., Rockwell L., Rothbard M. (2019), *Wstęp do austriackiej szkoły ekonomii*, Książka ukazała się w ramach projektu Internetowej Biblioteki Ekonomicznej Instytutu Misesa Benchmark.pl, *Ubisoft usuwa The Crew z kont graczy. Niebezpieczna praktyka*, <https://www.benchmark.pl/aktualnosci/ubisoft-usuwa-the-crew-z-kont-graczy-niebezpieczna-praktyka.html>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Exploding Topics, *How Many Gamers Are There? (New 2024 Statistics)*, <https://explodingtopics.com/blog/number-of-gamers>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Forbes, *The Gaming Industry: A Behemoth With Unprecedented Global Reach*, <https://www.forbes.com/councils/forbesagencycouncil/2023/11/17/the-gaming-industry-a-behemoth-with-unprecedented-global-reach/>, dostęp: 16.08.2024 r.
- gry-online.pl, *Sprzedż kluczy poza Steam zaniża prowizję Valve*, <https://www.gry-online.pl/newsroom/sprzedaz-kluczy-pozza-steam-zaniza-rzeczywista-prowizje-valve/z51bee8>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Hayek F.A. (2006), *Konstytucja wolności*, Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN
- Mises L. (2011), *Ludzkie działanie: traktat o ekonomii*, Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa
- PLANETA GRACZA, *Twórcy chcą zakazać, a gracze oszczędzać. Tanie klucze są legalne?*, <https://planetagracza.pl/tanie-klucze-do-gier-sklep-promocje/>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Polish Gamers Research, *Polish Gamers 2022*, <https://polishgamers.com/pgr/polish-gamers-research/polish-gamers-research-2022/>, dostęp: 16.08.2024 r.
- ppe.pl, *Twórcy Postala: „Wolimy piractwo niż strony z kluczami”*. *Ostra reakcja Running With Scissors*, <https://www.ppe.pl/news/321665/tworcy-postala-wolimy-piractwo-niz-strony-z-kluczami-ostrea-reakcja-running-with-scissors.html>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Quora, *Valve (company): What percentage does Steam keep from sales?*, <https://www.quora.com/Valve-company-What-percentage-does-Steam-keep-from-sales>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Steam, *Grand Theft Auto IV: The Complete Edition*, https://store.steampowered.com/app/12210/Grand_Theft_Auto_IV_The_Complete_Edition/, dostęp: 16.08.2024 r.
- Steam, *LAST CHANCE - DEADPOOL, 70% OFF!*, <https://store.steampowered.com/old-news/34483>, dostęp: 16.08.2024 r.
- Tannehill L., Tannehill M. (1993), *Rynek i wolność*, Warszawa: Fox and Wiles

MONOPOLIZATION OF DIGITAL GAME DISTRIBUTION AND THE TRADE OF ACTIVATION KEYS: IMPACT ON PRICES AND COMPETITION IN THE ELECTRONIC ENTERTAINMENT INDUSTRY

Purpose – analysis of the computer games market in the context of free market principles, activation key trading and its impact on title prices. The constant growth in popularity of electronic entertainment combined with rising costs mean that an increasing group of players may be looking for alternative purchases, which raises controversy related to the legality of key sources and the impact on the market.

Methodology – comparison of game prices on the official distribution platform (Steam) with offers from key trading stores (G2A, Eneba, Kinguin). Various game genres and price variables such as sales and historically lowest prices were taken into account.

Findings – game prices in online key trading stores are often lower than on official platforms, which proves the benefits of competitiveness and decentralization of the market. Monopolization by Steam does not carry negative consequences for the consumer, because the platform responds to demand. Key trading, despite certain risks, promotes price efficiency, which confirms its importance in dynamic price formation in the video game industry.

Keywords: free market, game key trading, monopoly, consumer preferences, Austrian School of Economics

JEL classification: D40, D42, L13, L86, Z11

Maciej Urbańczyk
macurb001@pbs.edu.pl