

# A „10 DOLLÁROS PROJEKT”<sup>1</sup> – KRIPTOVALUTÁVAL FIZETNI A SZÓRAKOZTATÓ SZOFTVEREK DIGITÁLIS ÁRUHÁZÁBAN

**Dr. Harkai István**

*(Szegedi Tudományegyetem, Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola, II. évfolyam,  
harkai.istvan89@gmail.com*

Témavezető neve, beosztása: Dr. Mezei Péter egyetemi docens)

*„A jövő már itt van – csak nem egyenletesen került elosztásra.”*

William Gibson<sup>2</sup>

## **Absztrakt**

A cím első olvasatra talán kevésbé köthető a pénzügyi tudatosságához. Ha azonban áttekintjük a tanulmány fejezeteit, látni fogjuk, hogy a számítógépes játékok újfajta értékesítése komoly hatással van nem csak a digitális tartalmakat fogyasztó végfelhasználók pénztárcájára, pénzügyi tudatosságára, hanem a fejlesztők és kiadók gazdálkodására is. A játékosok Nyugat-Európában és a tengerentúlon nem sajnálják a pénzt a legújabb játékokra, Kelet-Európában azonban a felhasználók igyekeznek az olcsóbb megoldásokat választani. Amíg a bolti játékoknak nem volt megfizethető alternatívája, addig a megoldást a fájlcsere jelentette. A digitális disztribúcióval azonban új alternatíva kínálkozik, amellyel mindkét fél nyerhet. E tanulmány azt igyekszik bemutatni, hogy hogyan fejlődött a szórakoztató digitális tartalmak piaca és miként alakul át a szemünk láttára az értékesítés folyamata, illetve ez minként hat a fogyasztói szokásokra.

*Kulcsszavak:* játékszoftver, disztribúció, Steam, Origin, Ubisoft Club, Bitcoin

## **1. Bevezetés**

---

<sup>1</sup> A "Project Ten Dollar" nevű programot az Electronic Arts (EA) indította a célból, hogy visszaszorítsák a használt szoftvereket a számítógépes játékok piacán. Az ötlet alapján az új játékokat vásárló felhasználók extra tartalmat kapnak, amelyet a másodkézből származó szoftverek tulajdonosai csak 10 dollár befizetése ellenében kaphatnak meg. Lásd: BRAMWELL, Tom: EA's "Project Ten Dollar" explained (<http://www.eurogamer.net/articles/eas-project-ten-dollar-explained> Letöltés ideje: 2016. szeptember 10.).

<sup>2</sup> DIXON, Chris: Lessons from the PC video game industry (<https://medium.com/software-is-eating-the-world/lessons-from-the-pc-video-game-industry-3350bb7713de#.50quhmk6> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

A technológia és azon belül is a számítástechnika XX. századi felvirágzása elhozta a szoftverek fejlődését, az pedig maga után vonta a hardverek újabb és újabb generációit, mert az egyre többet tudó grafikus motorok erősebb számítási kapacitást követelnek meg.

Legyen szó bármilyen platformról, azok pusztán hardverek. Lényegük abban áll, hogy a szoftverek segítségével szórakoztatják tulajdonosaikat. A világ egyik legdinamikusabban fejlődő üzletágában<sup>3</sup> készülő játékprogramok egy többszereplős láncolaton át jutnak el a készítőktől a végfelhasználókig. Ez a lánc azonban, köszönhetően az internetnek, átalakulóban van. A világháló a legtermészetesebb, és a korábnál lényegesen kézenfekvőbb tere a digitális termékek értékesítésének.

Ezt ismerték fel a Valve<sup>4</sup> irányítói, amikor elkészítették a tanulmány alap gondolatát adó Steam (Gőz) tartalomkézbesítő rendszert. A Steam, az Electronic Arts (továbbiakban EA) Origin-je és Ubisoft Club a számítógépes játékok egy olyan új generációs digitális piacát hozták létre, amely forradalmasítja az értékesítést, a 2020-as évekre radikális mértékben megváltoztathatja a felhasználók ma ismert vásárlási szokásait.

## 2. A videojátékok és adathordozók fejlődése

A világ egyik első játékszoftvere a *Spacewar* volt, amelyet Steve Russel alkotott meg.<sup>5</sup> A játék egy három hűtőszekrénynyi méretű számítógépen, a PDP1-en futott, amelyhez először

---

<sup>3</sup> 2013-ban a tömegmédiummá váló szoftveripar forgalma meghaladta a 13 milliárd dollárt. Ennek egy része előfizetésből, másik része játékokban elhelyezett hirdetésből, digitális és fizikai hordozókon történő eladásokból származott. 2015. novemberében a Call of Duty Black Ops 3 550 millió dolláros árbevételt generált az első hétvégén. Többet, mint a nyár kasszasikere, a Jurassic World, amely „csak” 512 millió dollárt tudott elkönyvelni. Angliában a Halo 5 7,7 millió fontot hozott, miközben a James Bond Spectre – a Fantom visszatér, csak 6,3 milliós árbevételt ért el a nyitohétvégén. Lásd: JÖCKEL, Sven, WILL, Andreas, SCHWARZER, Florian: Participation Media Culture and Digital Online Distribution – Reconfiguring the Value Chain in the Computer Game Industry, The International Journal on Media Management, 10. szám, 2008. 102.; valamint PARSON, Jeff: Video games are bigger than Hollywood: Call of Duty becomes highest-earning entertainment release of the year (<http://www.mirror.co.uk/news/technology-science/technology/video-games-bigger-hollywood-call-6811936> Letöltés ideje: 2016. szeptember 11.).

<sup>4</sup> A Valve Corporation (<http://www.valvesoftware.com/>) egy amerikai játékszoftver-fejlesztő és digitális értékesítést végző cég. Nevéhez fűződnek a Half Life, a Counter-Strike, a Day of Defeat és a Left 4 Dead című játéksorozatok. A Steam üzemeltetése mellett ők készítik a Source névre keresztelt motort, amely karakteranimációkat, mesterséges intelligenciát, realiztikus fizikai modellezést kínál megvételre más játékkészítő vállalatoknak. A Steam sikerét látva és kihasználva a cég dolgozik saját konzolján, a Steam Machine-en. Lásd: <http://www.valvesoftware.com/company/> Letöltés ideje: 2016. szeptember 10. Illetve: OSBORNE, Joe: Steam Machine: Valve's PC-like game consoles explained (<http://www.techradar.com/news/gaming/consoles/valve-steam-box-release-date-news-and-features-1127072> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

<sup>5</sup> ISAACSON, Walter: Innovátorok. Hogyan indította el egy csapat hacker, zseni és geek a digitális forradalmat, HVG Könyvek, Budapest, 2015, 205.

lehetett billentyűzetet és monitort csatlakoztatni. A Spacewar nyílt forráskódú volt, amelyet rajongótábora tovább fejlesztett.<sup>6</sup>

A Spacewar-t Nolan Bushnell, az Atari későbbi alapítója fejlesztette tovább. A mindössze 1000 dollárból elkészített Computer Space-ből később 1500 darabot adtak el.<sup>7</sup> A sikert az Atari megalapítása és a Pong nevű videojáték piacra dobása követte.<sup>8</sup>

Ma már többféle háromdimenziós videojáték létezik, amelyek között megkülönböztethetünk online szerepjátékokat, a szimulációs és kalandjátékokat, valós idejű stratégiai játékokat, akciójátékokat, szerepjátékokat, belső és külső nézetű lövöldözős játékokat és sportjátékokat.<sup>9</sup>

Ahogy a PC-k újabb és újabb generációs hardverekből állnak, átlagosan 5 évente megújulnak a legnagyobb konzolgyártók platformjai is. 1980. óta a következő játékkonzolok kerültek piacra: Atari 2600, 5200; Nintendo Entertainment System, Gamecube, Wii; Sega Master System, Genesis, Saturn, Dreamcast; Sony Playstation 1-3, Microsoft Xbox és 360.<sup>10</sup>

Ahhoz, hogy a szoftver a végfelhasználóhoz eljusson, a használat ellenértéke pedig visszaérkezzen a fejlesztőhöz, szükség van egy adathordozóra és egy értékesítési láncra.

Az 1970-es években a játékok még nem igényeltek nagy tárolókapacitást. A mágneses lemezek korában a legelterjedtebb hordozó a hajlékonylemez (Floppy) volt.<sup>11</sup>

A Floppy-kat 1985-től a CD-Rom-ok váltották. Az optikai tároló médiumok első generációját az 1996-ban felbukkanó DVD-Romok követték. A DVD-k ma széles körben elterjedtek PC-n, Playstation-ön és Xbox-on. Utóbbi konzolok a DVD korongok mellett a nagyobb tárolókapacitással bíró Blu-ray meghajtókkal is rendelkeznek.<sup>12</sup> Noha a játékok mérete továbbra is növekedik, a jövőben nem lesz szüksége a nagyobb tárolókapacitásra. A DVD-k a videojáték-ipart megfelelően kiszolgálják, a Blu-ray pedig nem tudta igazán megvetni a lábát a PC-s játékok piacán.

---

<sup>6</sup> Uo. 209.

<sup>7</sup> Uo. 212-213.

<sup>8</sup> Uo. 215.

<sup>9</sup> HURST, Jane: 12 Types of Computer Games Every Gamer Should Know About (<http://thoughtcatalog.com/jane-hurst/2015/02/12-types-of-computer-games-every-gamer-should-know-about/> Letöltés ideje: 2016. szeptember 10.)

<sup>10</sup> MARCHAND, André, HENNING-THURAU, Thorsten: Value Creation in the Video Game Industry: Industry Economics, Consumer Benefits, and Research Opportunities, *Journal of Interactive Marketing*, 27. szám, 2013, 143.

<sup>11</sup> ITTERHEIM, Steffen: The History and Future of Video Game Distribution (<http://www.learn-cocos2d.com/2011/12/history-future-video-game-distribution/> Letöltés ideje: 2016. szeptember 10.)

<sup>12</sup> A Floppy-lemezek legelterjedtebb változatai a 3.5" (720 Kbyte-2,88 Mbyte) és az 5,25"-colos (360 Kbyte-1,2 Mbyte) hajlékonylemezek voltak. A CD-Rom-ok maximális kapacitása 700 megabájt volt. A DVD-Rom-ok hatszor több adatot (4,7 Gbyte) képesek tárolni. A Blu-ray korongok a DVD-k teljesítményét 5,3-szeresen meghaladják (25 Gbyte). A duplarétegű lemez 50 Gbyte-ot tud raktározni. Lásd: ITTERHEIM.

A korongok kapacitásbővítését és tömeggyártását a jövőben feleslegessé fogja tenni a digitális disztribúció és a játékok streamelése. A „felhőben” végtelen mennyiségű adat eltárolható, amelyből nem is kell majd a teljes adathalmazt lehívni, hanem a játéknak éppen csak azt a részét, amellyel a játékos játszik. Ennek kizárólag a sáv szélesség szabhat határt, ám az is gyorsan fejlődik. Amennyiben ez megvalósul, a hagyományos terjesztési modellek értelmüket veszítik, átalakulnak, így a fizikai hordozók piaca le fog redukálódni a gyűjtői és rendezői változatok körére, amelyet csak egy szűk réteg fog vásárolni.<sup>13</sup>

### **3. „Off-the-shelf software solution”<sup>14</sup> – A hagyományos értékesítési láncot felváltó digitális disztribúció**

A gyártók, a fejlesztők és a kiadók az internet előnyeit felismerve olyan új értékesítési modellt munkáltak ki, amely segítségével a tartalmakat teljes egészében digitális formában juttatják el a végfelhasználóknak, kizárva ezzel az értékesítési láncból a viszonteladókat és más közvetítőket.<sup>15</sup> A törekvések eredményesnek bizonyulnak. 2009 és 2011 között a fizikai hordozón eladott játékok aránya 80%-ról 69%-ra csökkent.<sup>16</sup> A digitális disztribúció nem példa nélküli. A zeneiparban 2009-ben azt jósolták, hogy 2013-ra a digitális piac meg fogja haladni a fizikai hordozókét, amely a Deezernek, iTunes-nak, Spotify-nak és más letöltő és streaming szolgáltatásoknak köszönhetően megvalósult.<sup>17</sup>

A hagyományos értékesítési láncban a konzol- és hardvergyártók, játékfejlesztők, kiadók, viszonteladók szolgálják ki a vevőközönseget. A digitális átállás jelen esetben az első szereplőket nem érinti, hiszen a játékot futtató platform fizikai léte szükségessé teszi a viszonteladók közreműködését. A videojátékok esetében ez a lánc a kiadóval kezdődik, amely ún. „platform jogdíjat” (*platform royalty*) fizet a konzol- és hardvergyártóknak, a fejlesztők pedig részesedést kapnak a nettó árbevételből. A viszonteladó a játékokat vagy a kiadótól, vagy egy másik közbe ékelődő közvetítőtől szerzi be. A kiadó a kiskereskedelmi vételár meghatározott részét kapja meg, amely elérheti akár a 80%-ot is, de általában ennél jóval

---

<sup>13</sup> Uo.

<sup>14</sup> JÖCKEL, WILL, SCHWARZER, 2008, 104.

<sup>15</sup> BERMAN-GRUTZKY, Michael, CEDERHOLM, Alexej: The Obstacles and Opportunities for Digital Distribution in the Video Game Industry, Today and Tomorrow, KTH Computer Science and Communication, Master of Science Thesis Stockholm, 2010. 2. (Elektronikus változat elérhető: [https://www.nada.kth.se/utbildning/grukth/exjobb/rapportlistor/2010/rapporter10/berman-grutzky\\_michael\\_OCH\\_cederholm\\_alexej\\_10124.pdf](https://www.nada.kth.se/utbildning/grukth/exjobb/rapportlistor/2010/rapporter10/berman-grutzky_michael_OCH_cederholm_alexej_10124.pdf) Letöltés ideje: 2016. szeptember 11.).

<sup>16</sup> MARCHAND, HENNING-THURAU. 2013. 151.

<sup>17</sup> BERMAN-GRUTZKY, CEDERHOLM, 2010, 12.

kevesebb. A végfelhasználók a terméket viszonteladóknál vásárolhatják meg (576 Kbyte, CD Galaxis, Mediamarkt).<sup>18</sup>

A hagyományos modell a birtoklás motívumára építve díszes csomagolásban, extrákkal kínálja a termékeket. Ezzel szemben a digitális tartalmak dologként nem értelmezhetők, fizikai testet nem ölthetnek és fennáll a veszélye, hogy egy esetleges hardverhiba esetén a tartalom elveszik. Erre természetesen a szolgáltatók rendelkeznek megoldással, de lényegesen egyszerűbb a DVD-t elővenni és újratelepíteni a játékot.<sup>19</sup> További problémát okozhat, hogy az internet korlátlan tárolási kapacitásával szemben a felhasználók számítógépei korlátozott mértékben képesek tárolni a tartalmakat, így előfordulhat, hogy egy idő után korábbiakat törölni kell az új telepítése érdekében. Az internet ugyan elvben korlátlan tárolási lehetőséget biztosít, a digitális tartalomszolgáltatók is szerverparkokat üzemeltetnek, amelyek meghibásodhatnak.<sup>20</sup> Ugyanakkor tény, hogy aki online előfizet egy játékra, az később a törlést követően újra letöltheti a tartalmat.

A hagyományos módszer hátránya, hogy a fizikai megjelenés jelentős többletköltséget igényel, a kiskereskedelmi üzletek pedig csak a nyitvatartási időben látogathatók, többnyire belvárosi ingatlant bérelnek. Ezzel szemben a digitális piac állandóan nyitva tart, nem kell költséget fordítani az üzlet bérletére, az eladók bérére és bárki számára könnyen elérhető. További jelentős különbség, hogy a hordozók és a csomagolás költségeinek kiiktatásával nem csak az előállítási költségek csökkenthetők, hanem a termék is olcsóbban kerülhet piacra. Ez az érv főként a kelet-európai országokban releváns, ahol a nagy nevek (pl. Grand Theft Auto, Call of Duty, Sims, Total War) az első megjelenésükkor az átlagkeresethez viszonyítva meglehetősen drágák.<sup>21</sup>

A digitális értékesítés feltehetően át fogja alakítani a játékok felépítését is. A teljes játékokat csomagokban, epizódról epizódra lehet majd kisebb összegért megvásárolni.<sup>22</sup> Ezzel csökkentenék a termék piaci árát, viszont a megfelelő tartalommal egyúttal magukhoz is vonzhatnák a felhasználókat. Ugyanakkor kockázatot jelenthet, hogy az első néhány epizód megszerzését nem követi majd az újabb rész megvétele.

A digitális értékesítés egy további nagy előnye, hogy alternatívává válik a fájlcsereelő felhasználók számára. Azok, akik eddig torrent útján tettek szert digitális tartalmakra, azzal

---

<sup>18</sup> Uo. 9.

<sup>19</sup> Uo. 10.

<sup>20</sup> Uo. 16.

<sup>21</sup> A hagyományos értékesítési lánc reformjának szükségességét más iparágak, például az IKEA is felismerte. A költséghatékonyság és a termékek árának csökkentése érdekében az összeszerelést egyszerűen rábízták a vásárlókra. Lásd: BERMAN-GRUTZKY, CEDERHOLM, 7.

<sup>22</sup> Uo. 18.

indokolták cselekményüket, hogy azok így olcsóbban és gyorsan hozzáférhetőek. Ez valóban igaz, viszont jogsértő és amennyiben hasonlóan gyors és kedvező árú, jobb minőségű, eredeti tartalmat tudnak a fejlesztők/kiadók nyújtani, azzal jogszerű alternatívát szolgáltatnak.<sup>23</sup>

Az új modell nem csak a hagyományos terjesztést reformálja meg, hanem új szintre emeli a közösségi játékelményt is (*social gaming*). A felhasználókat – akik az egyes játékokba épített multiplayer módokkal eddig is interakcióba léptek egymással – ugyanis beilleszti az értékesítési láncba. A részvételi médiának (*participator media*) köszönhetően a játékosokból tartalomkészítők (modderek) válnak, akik új pályákat, karaktereket, egységeket, zenéket, stb. készítenek a játékokhoz (felhasználó által készített tartalmak – *user generated content*), amelyeket aztán a közösségi oldalakon megoszthatnak egymással.<sup>24</sup>

#### 4. Steam, Origin, Ubisoft Club

A Valve tartalom-platformja és letöltő szolgáltatása, a Steam, napjaink egyik legsikeresebb online disztribúciós csatornája.<sup>25</sup> A 2002-es indulást követő korai időkben a arra használták, rajta keresztül juttassák el a felhasználóknak a játékokhoz készített javításokat (*patch*) és modokat.<sup>26</sup> Ezt a tulajdonságát máig megőrizte. A Valve és a Steam nem csak a fejlesztők világában, hanem az értékesítési lánc több pontján is érdekeltté vált. A kínálatban nem csak saját készítésű játékok, hanem számos más fejlesztő és kiadó terméke megtalálható.<sup>27</sup> A digitális tartalmak mellett integrált számlázási és fizetési rendszert, szerverparkot is üzemeltet, amelyeket különféle biztonsági mechanizmusokkal igyekszik még vonzóbbá tenni.<sup>28</sup>

A villámgyors bővülést jól szemlélteti, hogy 2013 októberében még csak 65 millió aktív felhasználó használta a szolgáltatást,<sup>29</sup> 2014 januárjában pedig már 75 millió.<sup>30</sup> Ez a szám 2015 novemberig 125 millióra emelkedett,<sup>31</sup> miközben kb. 4.500 játékból és 400 millió

---

<sup>23</sup> MEZEI Péter: A fájlcsere dilemma, A perek lassúak, az internet gyors, HVG-Orac, Budapest, 2012, 252.

<sup>24</sup> JÖCKEL, WILL, SCHWARZER, 2008, 104.

<sup>25</sup> Uo. 106.

<sup>26</sup> EICHNER, Andrew W.: Game over, insert coin to continue: Entertaining a new era of video game intellectual property enforcement, IDEA: The Intellectual Property Law Review, Vol. 53, No. 1, 2013. 129.

<sup>27</sup> JÖCKEL, WILL, SCHWARZER, 2008, 108. o.

<sup>28</sup> Uo. 109. o.

<sup>29</sup> COWAN, Danny: Steam surpasses 65 million users (<https://www.engadget.com/2013/10/30/steam-surpasses-65-million-users/> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

<sup>30</sup> CONDITT, Jessica: Steam has 75 million active users, Valve announces at Dev Days (<https://www.engadget.com/2014/01/15/steam-has-75-million-active-users-valve-announces-at-dev-days/> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

<sup>31</sup> Steam - már 125 millióan használják (<http://www.gamestar.hu/hir/steam-125-millio-regisztralt-fiok-rekord-159274.html> Letöltés ideje: 2016. szeptember 13.).

felhasználók által készített tartalomból lehetett választani, amelyek között a legnagyobb neveket is megtaláljuk. Az idegen kiadók Steam-es eladásaiból a Valve nagyjából 30%-nyi részesedést kér, amelyből 2014-ben 1,5 milliárd dollár nyereséget ért el.<sup>32</sup> A Steam-en nem csak digitális tartalmakat vásárolhatunk, hanem dobozos játékainkat is aktiválhatjuk.

A Steam sikerét látva a világ egyik legnagyobb játékfejlesztő és kiadó cége, az EA 2011-ben elindította saját digitális disztribúciós rendszerét és kliensszoftverét, amelyen főként saját készítésű és kiadású játékokat (FIFA, Battlefield, Star Wars Battlefront, Sims, Sim City, Need for Speed) kínál.<sup>33</sup> A repertoárban megtalálhatók a Ubisoft és más kiadók szoftverei is.<sup>34</sup> Az Origin nem a semmiből indult útjára. Az EA már 2005-ben a birtokában volt egy online letöltő szolgáltatásnak, amelyen a Battlefield 2: Special Forces-t kínálták letöltésre.<sup>35</sup>

A Ubisoft szintén elindította a saját maga digitális szolgáltatását, amelyhez a felhasználók rendelkezésére bocsátotta a UPlay kliensszoftvert. Az online áruházban elsősorban a kiadó saját játéka – Assassin's Creed, Watch Dog, Rainbow Six, Tom Clancy's Ghost Recon –, illetve más szoftverek kaphatók.<sup>36</sup>

## 5. Mire és hogyan költenek a magyar felhasználók?

Jelen tanulmány elkészítése során elektronikus úton intéztünk kérdéseket az egyik legnagyobb magyarországi videojáték szaküzlethez, az 576 Kbyte-hoz. A kérdésekre adott válaszokból kitűnik, hogy hazánkban az EA, az Activision-Blizzard és a Ubisoft szoftverei fogynak a legjobban. Mivel az 576 a hagyományos disztribúciós rendszer egyik fontos szereplője, így termékei legjavát dobozos formában forgalmazza. A fiatalabb generáció (14-30 év) körében a digitális szolgáltatások egyre népszerűbbek, de az idősebb korosztály idegenkedve tekint a banki adatok interneten történő megosztására.

Hazánk játékos társadalmának az abszolút többsége (60%) PC tulajdonos, csak 30% rendelkezik valamilyen konzollal, 10% pedig több videojáték platformmal. A konzolok között a Microsoft Xbox-ja vezet a Sony Playstation-je előtt. A digitális disztribúcióval kapcsolatban

---

<sup>32</sup> DIXON, 2015.

<sup>33</sup> KATKIN, Andy: Electronic Arts launches Origin (<http://www.ea.com/news/electronic-arts-launches-origin> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

<sup>34</sup> A kínálat az alábbi linken érhető el: <https://www.origin.com/irl/en-us/store/browse?fq=platform:pc-download> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.

<sup>35</sup> MARAGOS, Nich: EA Launches PC Digital Delivery Service ([http://www.gamasutra.com/php-bin/news\\_index.php?story=7163](http://www.gamasutra.com/php-bin/news_index.php?story=7163) Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

<sup>36</sup> COX, Kate: Ubisoft Launches Their Own PC Gaming Client, and Is Selling Some Games For 1\$ to Get You To Try It (<http://kotaku.com/5935427/ubisoft-launches-their-own-pc-gaming-client-and-is-selling-some-games-for-1-to-get-you-to-try-it> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

egyre több kiadó kezdi belátni, hogy sokkal költséghatékonyabb a hagyományos megjelenésnél, így a legtöbben igyekeznek átállni az új módszerre. Az interneten keringő pletykákkal egyet értve várhatóan 5-10 éven belül megszűnhet a bolti értékesítés, csak a gyűjtői tartalmak fognak a hagyományos formában megjelenni.<sup>37</sup>

## 6. Kriptoalutával fizetni a digitális áruházban?

A játékok ellenértéke lehet fix, vagy a játékos fizethet periodikusan visszatérően. Ismertek vegyes verziók is, ahol a játékos fix áron megvásárolja a terméket, majd előfizet az online formátumára. Léteznek *freemium* tartalmak is, ahol a korlátozások plusz pénz fizetésével feloldhatók.<sup>38</sup> Ismert az ún. korai hozzáférés intézménye (*early access*), ahol a játékot csökkentett áron már akkor piacra dobják, amikor az még fejlesztés alatt áll. Ez a megoldás segít a játék további fejlesztésében és tesztelésében.<sup>39</sup>

Virtuális javakat nem csak valódi pénzen, hanem akár virtuális valutáért is lehet vásárolni, sőt, a jövőben már általánossá válhat a kriptoalutával történő fizetés. A virtuális világok gazdaságai e ponton kerülnek kölcsönhatásba a valódi gazdasággal. A Second Life, a World of Warcraft és más MMO-k virtuális vagyontárgyai nem csak a játék fizetőeszközéért, hanem valódi pénzért is gazdát cserélhetnek, jövedelemként realizálódva a felhasználóknál, amelyeket aztán újabb virtuális tartalmakra költhetnek.<sup>40</sup>

A legismertebb kriptoaluta a Bitcoin, egy olyan virtuális pénz, amely társítva van egy virtuális pénztárcához. A Bitcoinnal végzett tranzakciók nyilvánosak, az egész hálózat előtt ismertek, ugyanakkor a küldő és fogadó személye egy-egy kód mögé van rejtve. Ez mindenképpen különbség a hagyományos banki átutalási rendszerhez képest, ahol az anonimitást a tranzakcióra vonatkozó adatok visszatartásával biztosítják.<sup>41</sup> Bitcoinnal már ma is egyre több helyen lehet fizetni, illetve az erre szakosodott honlapokon valódi és más kriptoalutákra, virtuális játékok pénzeire lehet cserélni. Az ilyen virtuális „tőzsdéken” az

---

<sup>37</sup> A kérdésekre adott válaszokat ezúton is köszönöm Hriczán Gergőnek, az 576 munkatársának.

<sup>38</sup> MARCHAND, HENNING-THURAU. 2013. 148.

<sup>39</sup> CECI, Marcello: Rules for Value Modelling in Online Digital Distribution: the Video Game Industry. Munkatanulmány (Elektronikus változat elérhető: [http://www.csw.inf.fu-berlin.de/vmbo2014/submissions/vmbo2014\\_submission\\_10.pdf](http://www.csw.inf.fu-berlin.de/vmbo2014/submissions/vmbo2014_submission_10.pdf) Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).

<sup>40</sup> ESZTERI Dániel: A World of Warcraft-tól a Bitcoin-ig: Az egyén, a gazdaság és a tulajdon helyzetének magán- és büntetőjogi elemzése a virtuális közösségekben, Doktori Értekezés, Pécsi Tudományegyetem, Állam- és Jogtudományi Kar, Doktori Iskola, Pécs, 2015, 162-163.

<sup>41</sup> ESZTERI Dániel: Bitcoin: Az anarchisták pénze vagy a jövő fizetőeszköze? Infokommunikáció és Jog, 2012/2, 71.



árfolyamot kizárólag a kereslet határozza meg, a Bitcoin mögött tehát nincs egy állandó központi bank, amely a monetáris folyamatokat megszabná.<sup>42</sup>

## 7. Összegzés

A játékszoftverek digitális kereskedelmének térhódítása napjaink egyik legjelentősebb világpiacon folyó folyamata. A fizikailag csak áttételesen megjeleníthető javak ugyanis a leggyorsabban a természetes közegükben, az interneten adhatók-vehetők. E jelenség átforgalmazja a felhasználók vásárlási szokásait és a teljes értékesítési láncot. A közvetítők kizárása a fejlesztők és a kiadók szempontjából mindenképpen előnyös, a felhasználók pedig egyelőre úgy tűnik, hogy értékelik az olcsóbbá váló tartalmak gyors és egyszerű beszerzését. A változás ellen a kizárni kívánt viszonteladók a kiadókra való nyomásgyakorlással próbálnak védekezni. Megpróbálják elérni, hogy a digitális tartalmak is ugyanannyi pénzért kerüljenek forgalomba, mint a csomagolt változatuk.<sup>43</sup> A fizikai hordozók kizárásával ugyanakkor a használt szoftverek forgalma, a jó minőségű digitális tartalmak szolgáltatásával pedig az illegális fájlcserélés szorítható ellenőrizhető határok közé.

---

<sup>42</sup> TŰZES Marcell: Bitcoin – A pénz új formája, Infokommunikáció és Jog, 2012/4, 157.

<sup>43</sup> KAIN, Eric: Why Digital Distribution Is The Future And GameStop is Not: Taking The Long View On Used Games (<http://www.forbes.com/sites/erikkain/2013/05/30/why-digital-distribution-is-the-future-and-gamestop-is-not-takint-the-long-view-on-used-games> Letöltés ideje: 2016. szeptember 12.).