

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ STEAM**

Электронная коммерция трансформирует традиционные бизнес-модели через создание цифровых экосистем. Анализ платформы Steam в игровой индустрии позволяет выявить ключевые проблемы и перспективы развития современных платформенных решений в электронной торговле.

Платформа Steam остается одним из ключевых игроков на белорусском рынке. По данным исследования, в 2023 г. белорусские пользователи совершили более 3,5 млн покупок через Steam, а средний чек составил 22 р. При этом отмечается рост использования локальных платежных систем: доля транзакций через ЕРИП и «Белкарт» достигла 67 %, что демонстрирует адаптацию глобальных платформ к локальным особенностям.

Несмотря на колоссальный успех, платформа Steam сталкивается с рядом серьезных проблем, которые являются типичными для зрелых платформ электронной коммерции. Первой проблемой является перенасыщение рынка, так называемый инди-апокалипсис. Огромное количество ежедневно выпускаемых игр приводит к тому, что качественным проектам практически невозможно быть замеченными без значительных маркетинговых бюджетов. Это подчеркивает проблему каталогизации и эффективного поиска товара в условиях избыточного предложения. Второй ключевой проблемой является высокая комиссия платформы, которая долгое время составляла 30 % с каждой продажи. Такие конкуренты, как Epic Games Store, который предлагает комиссию всего 12 %, напрямую атакуют Steam в этой слабой точке, демонстрируя, что в зрелой экосистеме монопольное положение всегда будет оспорено. Наконец, третьей проблемой являются растущее давление со стороны конкурентов и угроза фрагментации рынка. Такие компании, как EA, Ubisoft, Blizzard, все активнее продвигают собственные лаунчеры и магазины, эксклюзивно размещая на них свои самые ожидаемые проекты.

Несмотря на существующие проблемы, у платформы Steam и подобных ей экосистем электронной коммерции есть значительные перспективы для дальнейшего развития. Во-первых, это развитие облачных технологий и гейминга. Сервис Steam Cloud уже позволяет сохранять игровой прогресс, а дальнейшая интеграция с облачным геймингом может позволить пользователям запускать требовательные игры на маломощных устройствах. Во-вторых, огромный потенциал кроется в данных. Steam владеет колоссальным объемом ин-

формации о предпочтениях, поведении и покупательной способности миллионов пользователей. В-третьих, перспективным направлением является экспансия на новые рынки и платформы. Успешный запуск Steam Deck показывает, что Valve видит будущее в мобильном и портативном доступе к своей библиотеке. Дальнейшая оптимизация платформы для работы на различных устройствах и проникновение на региональные рынки, такие как Юго-Восточная Азия и Латинская Америка [1].

Таким образом, платформа Steam является моделью успеха в сфере электронной коммерции. Анализ ее деятельности демонстрирует, что даже самые успешные платформы сталкиваются с вызовами. Однако ее будущее по-прежнему выглядит светлым благодаря стратегическим перспективам.

### Источник

1. *Stephan. Ch. Get grounded with the 2025 gartner hype cycle for emerging technologies / Ch. Stephan // Gartner.* — URL: <https://www.gartner.com/en/articles/hype-cycle-for-emerging-technologies> (date of access: 04.11.2025).

СНИЛ «Коммерсант»

**Д. Д. Мурыгина, П. А. Тускевич**

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **В. В. Квасникова**, канд. экон. наук, доцент

## РЕКЛАМА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕБ-САЙТОВ

Современный рынок недвижимости Беларуси характеризуется высокой активностью и цифровизацией бизнес-процессов. В условиях конкуренции ключевую роль в привлечении клиентов играют рекламные и информационные веб-сайты. Анализ цифрового следа ведущих сайтов (Kufar.by, Realt.by, Domovita.by, Gohome.by), осуществляющих рекламу недвижимости, позволяет выявить ключевые тенденции в поведении потребителей и эффективность разных способов рекламы.

В табл. 1 представлены данные о посещениях пользователями веб-сайтов, рекламирующих объекты недвижимости за сентябрь 2025 г. [1].

Таблица 1

Количество посещений веб-сайтов, рекламирующих недвижимость

Веб-сайт	Kufar.by	Realt.by	Domovita.by	Gohome.by
Количество посещений, млн. ед.	19,3	2,76	0,60	0,20