

Steam收30%佣金被诉垄断 1400万人索赔62亿元

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

近日,一起针对Steam的集体诉讼在英国被批准可以进入审理阶段。这起诉讼涉及1400万名曾在Steam消费的玩家,索赔金额高达

6.56亿英镑(约合人民币62亿元)。

Steam被起诉的原因是其通过相关措施,将开发商和玩家绑定在自家平台上,且收取30%佣金,使玩家承担了更高的成本。

Steam从2003年设立以来,一

路发展壮大,成为全球最大的PC游戏发行平台。其不仅在游戏销售、试玩方面提供服务,还建立了玩家社区,完善了社交功能和内容生态。即使诉讼纷争不断、竞争平台环伺,其仍不断实现增长。



一位游戏玩家在Steam Deck掌上游戏机上体验电子游戏。

视觉中国/图

被指滥用市场支配地位

上述做法令Steam得以收取高达30%的佣金,从而导致消费者在购买PC游戏及其附加内容时支付了过高的价格。

近日,一项针对游戏发行平台Steam的集体诉讼被英国法院裁定可以继续。这项诉讼索赔金额达6.56亿英镑。

2024年,英国数字权益活动人士Vicki Shotbolt代表该国2018年以来曾通过Steam购买游戏的1400万名用户,对Steam开发商Valve提起集体诉讼,指控其作为全球最大的PC游戏发行平台,滥用市场支配地位——对游戏发行商施加限制性条款,将玩家“锁定”在Steam平台上。

具体而言,诉讼指控Steam“强迫”游戏发行商接受相关条件,禁止在其他竞争平台上更早推出作品,或以更低价格销售其游戏;如果玩家最初通过Steam购买了游戏,后续附加内容也必须通过Steam购

买,被迫持续在Steam上消费;上述做法令Steam得以收取高达30%的佣金,从而导致消费者在购买PC游戏及其附加内容时支付了过高的价格。

Valve最初曾对该诉讼提出抗辩——在Valve的佣金结构以及平台一致性条款对市场产生的实际影响方面,相关诉讼缺乏准确的细节。该公司还指出,诉讼并未提供一套可行的方法,来让包括未成年人在内的Steam用户确认自己在索赔范围内。

然而,英国竞争上诉法庭在2026年1月26日为这宗诉讼“开绿灯”,批准其进入后续审理阶段。如果Vicki Shotbolt胜诉,上述1400万名Steam用户可以获得赔偿。

对于该诉讼事宜,《中国经营

报》记者联系Valve方面采访,截至发稿未获回复。

Steam在美国也面临着其他诉讼。

2021年,游戏开发商Wolfire Games的CEO David Rosen在一篇博客中表示,Steam在PC游戏市场拥有几近垄断的地位,其从每款游戏的销售中抽取30%佣金,导致游戏价格上升。他还指出,任何偏离Steam规则的行为,都可能导致游戏从Steam下架。

因此,David Rosen对Valve提起集体诉讼,并呼吁玩家和开发者加入到诉讼中。“尽管我正在承担巨大的个人风险,但我这样做并不是为了个人利益。”Rosen表示,“任何金钱赔偿将被分配给参与集体诉讼的所有开发者和玩家。”

Steam崛起之路

Steam得以发展壮大,并不只因为它在游戏发行方面的先入优势,还在于它对游戏发行平台赋予了社区功能和内容生态。

Valve成立于1996年,最初是一家游戏开发商,曾推出《半衰期》《反恐精英》《Dota 2》等知名游戏。其于2003年推出了Steam平台,逐步将其发展为全球最大的PC游戏发行平台。

在软件和平台之外,Valve还曾推出便携式游戏硬件设备Steam Deck,并计划推出游戏主机Steam Machine。

Steam在其发布的《回顾2024》中透露,截至2024年12月,Steam平台同时在线用户数量首次突破3900万;截至2025年3月14日,这一数据又突破了4000万。

截至2026年2月5日,Steam实时数据显示,其24小时内同时

在线用户数量峰值达3680万。

根据数据统计平台VG Insights的数据,2025年,超过2万款游戏在Steam平台发布,销售量达8.57亿份,总收入达到117亿美元。截至目前,Steam平台最高同时在线用户数量或已突破4200万。

Steam得以发展壮大,并不只因为它在游戏发行方面的先入优势,还在于它对游戏发行平台赋予了社区功能和内容生态。

在游戏发行和售卖方面,Steam提供数字版游戏以及拓展内容的购买与下载,也向玩家提供限时退款服务、抢先体验服务等。玩家获得游戏后,还可以通

过Steam对游戏进行更新,存档游戏进度。

Steam还建立起以玩家为中心的社区。玩家可以选择推荐或不推荐一款游戏,发表对一款游戏的详细评测。而玩家的推荐率也会以百分比的形式展现给后来者。这使得玩家选择一款游戏时,得以降低决策成本。

在熟人社交方面,Steam的好友列表功能让玩家得以在平台上与朋友互相查看游戏状态、成就、游戏库等。

另外,Steam设立了创意工坊,鼓励玩家制作游戏的Mod(模组),这不仅扩充了平台上的内容量,更进一步增加了玩家黏性。

是否构成垄断?

在PC游戏领域,Epic仍然未能撼动Steam的地位。

针对Steam的集体诉讼得以推进,这一消息传出后,Epic创始人Tim Sweeney在社交平台上公开支持这起诉讼。

“Steam的规则明确禁止游戏方引导玩家使用其他竞争性的购买方式,这实际上迫使所有人都向Valve支付30%的分成。”Tim Sweeney表示,“苹果和谷歌此前也采取过同样的做法,直到法院明确裁定这种行为违法。如今,它们已经不再这样做了。”

Tim Sweeney是对抗平台税的“急先锋”。

Tim Sweeney创立的Epic是一家游戏开发商兼游戏引擎供应商。2018年,由于不满Steam、谷歌Play Store、苹果App Store高达30%的抽成比例,Epic成立了Epic游戏商城,将抽成比例定为12%。

另外,Epic还就抽成问题起诉了谷歌和苹果。2025年,这两宗诉讼都迎来了结果——谷歌宣布将与Epic达成和解,并同意对安卓应用商店进行改革,具体

措施包括扩大开发者的选择与灵活性、降低费用、引入更多竞争等;苹果先是被禁止阻碍开发者提供链接或其他信息以引导用户在苹果应用外购买,后被法院裁定不可以对跳转App外的消费抽取佣金。

然而,在PC游戏领域,Epic仍然未能撼动Steam的地位。Epic游戏商城不仅采用较低的分成比例,还每周向玩家提供一批免费游戏——玩家可以不花钱获得这些游戏,但是Epic需要代替玩家向游戏开发者支付相应的价格。《死亡搁浅》《霍格沃茨之遗》等热门游戏曾进入Epic的免费名单。

《Epic游戏商城2025年度回顾》显示,其PC端月活跃用户数已经创下7800万的历史新高。但与Steam超4000万的同时在线人数相比仍相形见绌。

在这份回顾中,Epic方面坦承,其免费送政策不仅没能撼动Steam的地位,反而反哺了该平

台的活跃度:“这一计划(免费游戏计划)也为整个PC游戏生态带来了显著的辐射效应,多款游戏在Epic游戏商城开启免费领取时,其Steam平台的同时在线人数实现了40%的增长。”

“我以前一直觉得Epic游戏商城是个营销黑洞,但现在发现,把游戏放在Epic上免费送,其实反而是打了广告,助长了它在Steam的销量!”New Blood Interactive CEO Dave Oshry透露,旗下游戏《Blood West》作为Epic免费游戏送出的时期内,在Steam实现200%的销量增长。

游戏产业时评人张书乐对记者表示,Steam在PC端游戏市场的优势,并非依靠低价倾销或强行绑定,而是在竞争中获得的独占或首发,一直是游戏主机或游戏平台用来保持自身优势的一种选择;至于30%的佣金比例,这源自红白机时代就约定俗成的“三七开”。

《明日方舟:终末地》公测:热度高、破圈难

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

近日,鹰角网络研发多年的《明日方舟:终末地》在全球公测。

单机气质、二游包装

《明日方舟:终末地》是一款由鹰角网络自研的3D即时策略RPG游戏,于2022年3月首次对外公开,并发布了先导预告PV(推广视频)。

1月22日,《明日方舟:终末地》在全球公测。次日,其全球累计下载量突破3000万次。

仅就App Store中国区表现来看,应用数据查询平台点点数据显示,《明日方舟:终末地》1月22日在游戏畅销榜排名第5名,次日达到第4名。截至1月29日,其位列第12名。

经过多年的打磨,这款游戏质量过硬。“实际游玩体验上,《明日方舟:终末地》可以算是近两年移动端优化最优秀的大世界手游。”广大大数据研究员胡小路向《中国

经营报》记者如此评价道。

《明日方舟:终末地》是鹰角网络首款在全球跨平台同步发行的服务型游戏。

2017年,鹰角网络推出首款作品《明日方舟》,其中国大陆服务器由龙成网络运营,与哔哩哔哩联运;日本、韩国、国际服务器由悠星网络代理发行;中国港澳台服务器由龙成网络发行,后引入鹰角网络旗下发行品牌GRYPHLINE作为联运方。

2024年2月和2025年5月,鹰角网络分别推出了单机游戏《来自星尘》和《泡姆泡姆》。

尽管《明日方舟:终末地》是一款长期服务型游戏,但其游戏设计体现出该公司一向偏好的单机游

戏气质。这款游戏的地图采用箱庭式设计,玩法融合了战斗、大世界探索、基建规划等,比传统的抽卡二次元游戏更丰富。“你能从它身上发现许许多多单机游戏的影子,像《戴森球计划》《异度之刃》《死亡搁浅》……”胡小路说道。

但在商业模式和包装上,《明日方舟:终末地》采用了二次元游戏一贯的模式:以角色为核心打造内容,提供卡池吸引玩家抽取新角色,围绕角色养成、资源产出与长期数值成长构建主要的付费与留存机制,游戏玩法本身也承担着为抽卡与养成系统提供循环支持的功能。

《明日方舟:终末地》是前作《明日方舟》的IP续作。IP老粉丝

玩法具备单机气质,商业模式却与普通二次元游戏别无二致,《明日方舟:终末地》似乎正处于“高热度”与“破圈难”之间的尴尬境地。

无疑是《明日方舟:终末地》想要重点吸引的玩家群体。此次“开服”,《明日方舟:终末地》率先推出了莱万汀等《明日方舟》中的人气角色,并创造出“再旅者”这一专有词汇称呼这些以《明日方舟》角色为原型诞生的新角色。

事实上,《明日方舟》IP粉丝的“厨力(粉丝对某个作品、角色或事物投入的热情、精力、财力和忠诚度)”确实不可小觑。点点数据显示,近一年内,《明日方舟》随着卡池更新,至少5次冲进游戏畅销榜前10名。

2024年7月,鹰角网络在ChinaJoy活动现场推出了《明日方舟:终末地》的试玩活动,其游戏试玩券每日都被一抢而空。

其在确认问题后,第一时间停用了PayPal支付方式,此后完成了对所有PayPal交易的核查,确认了受影响的交易,对在此期间所有PayPal订单进行全额退款。

1月23日,《明日方舟:终末地》方面发布声明称:“这是我们首次在全球多端多平台进行自主研发与发行的项目,仍然有许多不成熟之处。我们会认真对待每一份建议,并持续推进功能完善与体验优化。”



图为第二十一届中国国际数码互动娱乐展览会鹰角网络展台。

公司官网/图

二游市场收入下降

在《明日方舟:终末地》推出之际,二次元游戏整体表现并不乐观。

中国音数协游戏工委发布的《2025年中国游戏产业报告》(以下简称《报告》)显示,国内二次元移动游戏市场实销收入在2024年和2025年分别同比下降7.44%和3.64%。

《报告》分析称,2025年,多款头部二次元移动游戏产品流水下行,且多数新品上市表现未达预期。

事实上,在二次元游戏领域,已经很长时间内鲜有受广大玩家关注的产品出现。二次元游戏大厂米哈游最近推出的产品是2024年7月上线的《绝区零》;叠纸游戏于2024年年初和年末分别推出的《恋与深空》和《无限暖暖》更偏向女性用户。

作为上海游戏公司“四小龙”之一的鹰角网络,在此时推出IP续作,自然受到二次元玩家的关注。截至2026年1月29

日,《明日方舟:终末地》微博粉丝数量超过50万人,哔哩哔哩粉丝数量超过448万人。

然而,对既有IP认知和情感的高度依赖,叠加相对小众的玩法设计,或许也将限制《明日方舟:终末地》拓圈和玩家留存。

“单从目前下载量和营收表现来看,比起破圈及吸收、转化单机及圈外玩家,《明日方舟:终末地》的主要受众仍是传统二游玩家,或者说3D二游开放世界玩家。”胡小路表示,“复杂的基建玩法和晦涩的前期剧情,以及创新的卡池规则也将《明日方舟:终末地》的拉新成本拉得很高。”

胡小路认为,凭借独特的箱庭地图和基建玩法,《明日方舟:终末地》在自己的生态圈里基本没有竞争对手。在后续运营中,如果能保持稳定、加大福利投放,并复刻原IP人气角色,预计这款游戏的营收表现会有明显的提升。

口碑与质量相悖

尽管《明日方舟:终末地》兼具过硬质量和IP情怀,但其“开服”口碑却未取得理想成绩。截至1月29日,这款游戏在TapTap评分仅4.5分。

玩家的槽点主要集中于游戏内资源获取困难,抽卡游戏的爽快感与基建玩法的慢节奏造成体验上的割裂,开篇剧情平淡,基建玩法枯燥且正反馈少等。

不仅如此,《明日方舟:终末地》还将二次元游戏普遍采用的

抽卡模式复杂化,加入了当期限定角色进下两期卡池当陪跑,卡池抽数不可继承,抽角色可获得武器抽卡道具,武器池10连起抽等规则。

对于玩家反馈的诸多问题,记者联系鹰角网络方面采访,截至发稿未获回复。

胡小路分析道,节奏缓慢和学习成本高,可能是《明日方舟:终末地》造成玩家体验不佳的原因。“核心玩法基建产生的货币不

直接和抽卡货币挂钩,通过箱庭解谜获取的资源相对少,部分抽卡资源分布在海量教程里,且重复抽卡不能大幅度提升角色。”

此外,作为鹰角网络首款全球同步发行的游戏,《明日方舟:终末地》首日在海外上线就遇到波折,其PayPal支付出现“漏洞”——使用PayPal支付系统的玩家在未主动操作的情况下,被自动扣款。

1月22日,《明日方舟:终末地》海外社交媒体账号发文表示,