

# СТЕАМИЗДАТ

Как издать игру в Steam — для усталого инди, который чинит билд в два часа ночи.  
Регистрация, банки, маркетинг, цены.



## С ЧЕГО НАЧАТЬ — ПО ТВОЕЙ СИТУАЦИИ

Не знаешь, в какой раздел тебе? Выбери, что про тебя сейчас — это самые частые ситуации, с которыми приходят в [чат STEAMиздат](#).



### Впервые публикую игру в Steam

Регистрация, слот \$100, налоговая форма W-8BEN, первая страница «Coming Soon» — по шагам.



### Куда придут деньги — выбери страну

Россия, Казахстан, Армения, Грузия и др.: какой банк принимает выплаты Valve, ИП или физлицо, налоги, чем оплатить слот.



### О моей игре никто не знает

Когда начинать маркетинг, оформление страницы, капсула, теги, вишлисты, трафик.



### Готовлю демо или иду на фестиваль

Демо, Steam Next Fest, календарь фестивалей 2026 — как и когда участвовать.

#### ВНИМАНИЕ

⚠ **Если ты в России, на Июнь 2026:** Челябинвестбанк под санкциями и со Steam не работает. Физлицам и самозанятым РФ-банка для выплат не осталось — рабочий вариант только Райффайзен (для ИП). [Подробнее → Россия](#)

# КАРТА ГАЙДА

Весь гайд — четыре раздела. Жми по нужному.



## СТАРТ

Регистрация, слот \$100, W-8BEN, первая страница «Coming Soon».



## ДЕНЬГИ И СТРАНЫ

[Банки по странам](#) · [Релокация и нерезидентство](#) · [Цены и финансы](#)



## ПРОДВИЖЕНИЕ

[Маркетинг](#) · [Страница в Steam](#) · [Фестивали](#) · [Статистика](#)



## СПРАВКА

[Инструменты](#) · [Проблемы и ошибки](#) · [Термины](#)



## КАЛЬКУЛЯТОРЫ

Считают прямо в браузере: сколько дойдёт до счёта с продажи — и не только.

# ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ — КОРОТКИЙ ОТВЕТ И КУДА СМОТРЕТЬ

Самое частое, что спрашивают новички в чате. Жми на вопрос.

## Сколько стоит опубликоваться?



\$100 за игру (Steam Direct Fee, «слот»). Возвращается, когда игра заработает \$1000. → [С чего начать](#)

## Чем оплатить слот, если карта РФ не проходит? —

Сменить регион Steam-аккаунта на страну карты и платить зарубежной картой; либо через друга за рубежом. → [Россия](#)

## Какой банк примет выплату от Valve? —

В РФ — только Райффайзен (ИП/ООО). По остальным странам — сводная таблица статусов. → [Банки по странам](#)

## Физлицом или ИП регистрироваться из РФ? —

Физлицам и самозанятым рабочего РФ-банка сейчас нет — для приёма выплат нужен статус ИП (через Райф) или зарубежная юрисдикция. → [Россия](#)

## Как убрать 30% налога США? —

Указать TIN (ИНН) в форме W-8BEN. Ставка зависит от страны резидентства: РФ — 30%, Казахстан — 10%, Грузия и Армения — 0%. → [С чего начать](#)

## Сколько вишлистов нужно к релизу? —

Ориентир — 10 000+ как база для видимости и email-уведомлений. С июня 2026 «Популярные ожидаемые» ужесточились (теперь для крупных релизов), нишевые инди продвигает персональный календарь Steam. → [Маркетинг](#)

## Когда выпускать демо и за сколько открывать страницу? —

Демо — зависит от цели (разбор-развилка в маркетинге). Страницу открывай минимум за 2 недели до релиза по правилам Steam, но для вишлистов — за 6+ месяцев. → [Маркетинг](#)

📖 **Библия маркетинга.** У сообщества STEAMиздат есть два больших открытых документа по маркетингу инди на Steam — структурированный справочник и живой авторский сборник. Анонс игры, фестивали, вишлисты, Reddit, письма блогерам, маркетинг по жанрам — весь накопленный опыт. [Что в каждом и куда идти за вопросом → Библия маркетинга.](#)

Авторов много — это сборники опыта разных участников, поэтому на один и тот же вопрос там нередко встречаются разные, иногда противоположные рекомендации. Это нормально: бери их как набор проверенных практик, а не как единственно верную инструкцию — что сработало у одного, не обязательно сработает у тебя.

👤 **От автора.** Гайд ведёт [Дмитрий Зайцев](#) — Telegram-канал про геймдев без издателей. Его база знаний по геймдизайну и разработке инди-игр: [indie-gamedev-knowledge-base](#).

🔄 **Это живой документ.** Steam меняет алгоритмы, санкции и банковские обходы мутируют. Гайд ведёт редакция STEAMиздат и держит актуальным. Нашёл устаревшее или ошибку — пиши в [чат STEAMиздат](#) или предложи правку в репозитории (карандаш вверху страницы).

# С ЧЕГО НАЧАТЬ В STEAM?

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026 Тем, кто ещё не зарегистрирован в Steamworks и хочет выпустить первую игру. Внутри по шагам: регистрация, оплата слота \$100, банковские и налоговые данные (W-8BEN), создание первой страницы «Coming Soon». После прочтения сможешь опубликовать свою витрину в Steam.

Сам процесс в Steamworks одинаков, из какой бы страны ты ни заходил — Россия, Казахстан, Армения, Грузия и т.д. Различается только то, *где* ты регистрируешь форму и платишь налоги и *какой банк* примет выплаты; страновые нюансы — в разделах «Россия» и «Релокация и нерезидентство».

## 1. РЕГИСТРАЦИЯ В STEAMWORKS

Что потребуется:

- **Документ, удостоверяющий личность** — загранпаспорт (предпочтительно: имя сразу латиницей) либо внутренний паспорт, фото или скан. Документ должен быть действующим.

СОВЕТ

Если в твоём паспорте нет имени и фамилии латиницей (как во внутреннем паспорте РФ), Valve иногда отказывает из-за несовпадения данных. Тогда сделай нотариальный перевод паспорта на английский и приложи скан; иногда вырывают и водительские права с латиницей. По кейсам сообщества Valve неохотно принимает старые внутренние паспорта (выданные больше ~10 лет назад) — надёжнее загранпаспорт.

- **Юридическая форма** — физлицо, самозанятый, ИП или юрлицо (ООО / LLC / LLP и т.п.). Что доступно и выгоднее — зависит от твоей страны; разбор по юрисдикциям в разделах «Россия» и «Релокация и нерезидентство».
- **Банковский счёт в USD с поддержкой входящих SWIFT-переводов** — без него Valve не сможет платить. Какой банк реально принимает выплаты в твоей стране — [сводка по банкам](#).
- **\$100 за «слот»** (Steam Direct Fee) — разовая плата за каждую игру.

## Рабочий банк нужен не сразу — а только к первым выплатам.

ПО КЕЙСАМ СООБЩЕСТВА · ИЮНЬ 2026

Чтобы зарегистрироваться, оплатить слот и опубликовать страницу Coming Soon, рабочий банк иметь необязательно: в поле реквизитов на старте можно вписать любой банк, хоть Сбербанк или другой санкционный — Steam пометит данные как невалидные, но этап пропустит. Этого хватает, чтобы поднять витрину, копить вишлисты и готовить демо ещё до того, как решён вопрос с реальным банком для выплат.



Дальше реквизиты спокойно меняешь на рабочие — поле редактируемое, до релиза деньги всё равно не двигаются. Важно лишь:

- **имя получателя должно совпадать** с твоими документами и с будущими банковскими реквизитами (латиницей, как в загранпаспорте) — это единственное, что критично с самого начала;
- **к моменту первой выплаты банк должен быть реальным и не под санкциями** — иначе деньги от Valve не дойдут;
- налоговую форму (W-8BEN) и TIN это не отменяет — заполняй сразу и честно.

То есть единственный настоящий барьер на входе — **как-то оплатить слот \$100**, а не наличие рабочего банка.

После этого ты:

- Заполняешь на сайте Steamworks форму W-8BEN (для физлиц/самозанятых/ИП) или W-8BEN-E (для юрлиц)
- Указываешь банк, налоговую информацию и контактные данные.

 Имя владельца счета должно совпадать с именем, указанным при регистрации.  Рекомендуется не использовать приписки для ИП, например IP, IE, PE и т.п., т.к. банки обычно не требуют чтобы в Swift реквизитах это было указано - достаточно твоего имени и фамилии, а если указать, это в будущем может создать лишние проблемы при смене банка или юрисдикции.

## 2. ОПЛАТА STEAM DIRECT FEE

Здесь важно понять два уровня. Аккаунт и компанию (юрформу, банк, налоги) в Steamworks ты заводишь **один раз**. А слот Steam Direct — это плата **за каждую отдельную игру**:

создаёшь новое приложение → платишь за него \$100.

- Слот стоит **\$100** — разовая плата за одну игру.
- Платится обычными способами Steam (карты, PayPal); **нельзя** Steam-кошельком и российскими картами.
- Эти \$100 возвращаются после того, как игра наберёт \$1 000 валовой выручки (gross) — не на Steam-кошелёк, а вместе с обычной выплатой от Valve на твой банковский счёт, отдельной строкой в финансовых отчётах Steamworks.

СОВЕТ


**Если не можешь оплатить слот** — в сообществе [STEAMиздат](#) есть люди, которые помогут купить слот за небольшую комиссию.

### 3. 🏦 ЗАПОЛНЕНИЕ БАНКОВСКИХ И НАЛОГОВЫХ ДАННЫХ

Valve платит деньги напрямую на твой счёт через SWIFT, поэтому важно:

Обязательные поля:

- **Payee Name** — имя владельца счёта, должно строго совпадать с названием твоей компании или ИП (или твоим ФИО, если физлицо), если указывал имя и фамилию без префиксов и суффиксов ИП, РЕ, ІЕ и т.п., то и здесь указывай без них.
- **Bank Name** — официальное международное название банка (можно найти на сайте банка).
- **Bank SWIFT Code** — узнай у своего банка, примеры: ARMIAM22 (AmeriaBank, Армения), RZBMRUMM (Райффайзенбанк, РФ)
- **Bank Account Number / IBAN** — номер твоего счёта в банке, обычно цифры.
- **Bank Address** — юридический адрес банка, можно найти в интернете или на сайте банка.
- **Currency** — USD
- **Intermediary Bank** (если есть) — используется, если твой банк не принимает напрямую доллары (например, Райффайзенбанк проводит платёж через The Bank of New York Mellon в США). Есть почти у всех банков, уточняй у своего банка.

 Указанное имя получателя (Payee) должно совпадать с: - юридическим именем компании / ИП (имя и фамилия) - именем в налоговой форме (см. ниже) - именем владельца банковского счёта

Если не совпадёт — Valve не пропустит регистрацию банковских данных.

**Где взять эти реквизиты.** ПО ПРАКТИКЕ СООБЩЕСТВА · ИЮНЬ 2026 Базовый счёт и SWIFT иногда видны прямо в приложении/интернет-банке (раздел «Реквизиты счёта» / «Реквизиты для перевода»), но **банк-корреспондент в приложении почти всегда не показан** — а для счетов РФ/СНГ Steam требует его обязательно. Самый надёжный путь — **запросить у поддержки банка полные реквизиты для входящего USD-SWIFT из США**: часто присылают на почту, на английском, уже с корреспондентом. У части банков (Каспи и др.) реквизиты выдают в отделении при открытии счёта; редко (киргизский АБанк/Айыл) корреспондент виден прямо в приложении.

Спрашивай поддержку прямо: «принимаете ли вы SWIFT-переводы от Valve Corporation в долларах на личный счёт напрямую из США?» — общее «да, делаем SWIFT» приём именно от Valve не гарантирует. **Корреспондента перепроверяй**: неверный или устаревший — частая причина, по которой выплата Valve разворачивается обратно. Конкретные рабочие корреспонденты по банкам — в [сводке по банкам](#).

## **Налоговая форма (Tax Info / W-8)**

Второй важный шаг — заполнить налоговую информацию:

Основные формы:

- W-8BEN — для физических лиц, самозанятых и ИП.
- W-8BEN-E — для юр. лиц (ООО и подобные компании.)
- *Steam сам предложит верную форму на этапе заполнения налоговых данных.*

Ты пройдёшь опрос, где Steam определит нужную форму. Потребуется:

- ФИО или ФИ без отчества (или название ИП/компании) — так, как латиницей в твоих документах и как тебя записал банк. Префиксы/суффиксы вроде "IP", "IE", "PE" добавлять не обязательно — только если банк строго их требует. Уточняй в официальной поддержке банка, а не у сотрудника в филиале (там эти нюансы знают плохо).
- Гражданство (страна) — смотри на свой паспорт.
- Страна налогового резидентства (может отличаться от гражданства) — актуально только если ты открыл ИП или компанию в другой стране и планируешь платить там налоги.

- TIN (ИНН) — номер налогоплательщика твоей страны налогового резидентства (обязательно!)
- Адрес ИП или компании, либо адрес регистрации или прописки физического лица — ты должен быть готов подтвердить этот адрес официальными документами.
- Также будет много вопросов по поводу твоей связи с США, отвечай на них честно, обычно для тех кто никогда не был в США, никогда там не вел бизнес, всё очень просто - нужно честно указать, что никаких связей с США нет (куча галочек в анкете на многих этапах).

**СОВЕТ**

В поле «Foreign TIN» указывай налоговый номер страны твоего налогового резидентства: ИНН ИП в Армении, Грузии, Казахстане и т.д. — если работаешь через тамошнюю форму; свой ИНН — если резидент РФ.

**ВНИМАНИЕ**

**TIN — критический пункт.** Если пропустить строку с TIN (ИНН или его аналог в стране налогового резидентства) — Valve применит стандартное 30% удержание с продаж в США, даже если у страны есть налоговое соглашение с США. Это не ошибка анкеты, это её штатная работа. Проверяйте дважды, что TIN введен.

Страна паспорта, страна проживания и страна банка могут все три различаться — это нормально, Valve такое пропускает. Главное: TIN должен совпадать со страной налогового резидентства, а имя владельца счёта — с именем, указанным в анкете.

**Ставки withholding tax по странам** АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026 Это дополнительный процент, который США удерживают только с твоей доли продаж *в США* (не со всей выручки Steam). Зависит от налогового соглашения между США и страной твоего налогового резидентства.

- Россия — 30% ([соглашение с США приостановлено](#) с 16 августа 2024, применяется базовая ставка)
- Казахстан — 10%
- Украина — 10%
- Армения, Азербайджан, Грузия, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан — 0%
- Беларусь — формально 0% (USSR treaty продолжает покрывать роялти; приостановка декабря 2024 затронула только проценты, не роялти). На практике из-за санкций возможны сложности — уточняйте актуальность в [чате STEAMиздат](#) перед подачей W-8BEN.

Первоисточник для всех ставок — [IRS Table 1](#), колонка Copyrights (она же применяется к software-роялти по сноске tt). Ставки одинаковы для всех платформ, платящих из США — Steam, Unity Asset Store, YouTube Monetization и т.д.

**Скринь каждый шаг заполнения анкеты.** [W-8BEN действует 3 года](#) (до конца третьего календарного года после подписания), потом её просят переподписать; вдобавок Steam периодически сбрасывает налоговые данные и гоняет W-8 заново с нуля — старые значения при этом не показываются. Сохраняй скриншоты всех заполненных страниц (удобно кидать в Избранное в браузере) — при повторном заполнении это экономит часы.

Если Steam отклоняет финальную страницу анкеты — заполни все поля руками, а не копипастой. В скопированный текст могут попадать невидимые символы, из-за которых валидация падает без вменяемого объяснения.

## Какие документы запрашивает Valve

- скан паспорта (внутренний или заграничный), селфи с паспортом от всех владельцев бизнеса.
- сертификат ИП - если ты ИП (возможно с переводом на английский язык, нотариально заверенным, либо официальным от государства)
- другие сертификаты о бизнесе, открытии ООО и т.п. - если есть.

- ВАЖНО: доказательства адреса - официальные документы, где есть твой адрес - сертификаты, страницы паспорта с регистрацией, выписки об оплате ЖКХ (utility payment) и т.п.

СОВЕТ

Письмо с этим запросом придёт от [taxclientsupport-valve@taxidentity.com](mailto:taxclientsupport-valve@taxidentity.com) — отвечай оперативно, приложив всё в PDF, PNG, JPEG. Также, иногда могут попросить все документы загрузить в папку Dropbox (ссылку на неё тебе предоставят).

#### ⚠ Возможные ошибки:


- *Неверно указан Payee Name* (не совпадает с именем в налоговой форме) → не примут документы, попросят исправить налоговые данные
- *Адрес в W-8 не совпадает с адресом в документах* → попросят прислать документ с таким же адресом, как в заполненной анкете.
- *Неправильный SWIFT или банк не принимает валюту* → деньги "зависают" на этапе получения денег, хотя модераторы Steam стараются проверять корректность реквизитов банка.
- *Нет документа, подтверждающий адрес* → просьбы предоставить доказательство, что ты как-то связан с этим адресом - документ, или сертификат, или квитанции ЖКХ и т.п.
- *Игнорирование писем от taxservice* → регистрация затянется, ты не пройдёшь на следующие шаги.

## 4. ~~И~~ СОЗДАНИЕ СТРАНИЦЫ ИГРЫ ("COMING SOON")

Что нужно:

- Название игры - изменить будет сложно после публикации страницы в общий доступ, только через тех. поддержку, могут отказать, если изменилась суть игры или теперь это другая игра, которой нужно другое название.
- Различные баннеры и ключевые арты для игры, лого и т.п.
- 5+ скриншотов — где показываешь жанр и геймплей игры.
- Короткое описание (3-4 предложения о жанре и фишках игры).
- Полное описание с понятным объяснением о чем игра и какой геймплей.
- Теги и категории.

- Трейлер или тизер (можно без видео, но не рекомендуется маркетологами).
- Локализация минимум на английский (желательно на максимум языков до публикации страницы).

 Страница должна быть публичной минимум за 2 недели до релиза. Это обязательно. Страницу игры нужно опубликовать задолго до релиза, читайте об этом в разделе: [Маркетинг и продвижение](#)

СОВЕТ

Публикация страницы не делает игру доступной к покупке — это лишь витрина для сбора вишлистов и участия в фестивалях. Как собрать страницу, которая реально набирает вишлисты, — в разделе [«Оформление страницы в Steam»](#).

## 5. ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СТРАНИЦЫ И ЗАПУСК

После загрузки всех материалов:

1. Отправь страницу на проверку Valve (обычно занимает 1–5 рабочих дней).
2. После одобрения нажми "Publish Coming Soon Page" — и всё, ты в Стиве!

## СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Теперь можно начинать маркетинг, собирать вишлисты и готовиться к плейтестам или демке.

- [Россия или релокация и нерезидентство?](#)
- [Маркетинг и продвижение](#)

# КАКОЙ БАНК ПРИНИМАЕТ ВЫПЛАТЫ VALVE

ЗАМЕТКА

**Для кого эта страница.** Для тех, кто выбирает, куда придут деньги от Steam — из своей страны или через зарубежную юрисдикцию. Это быстрый указатель: нашёл свою страну и банк → увидел статус → перешёл к деталям.

СТАТУСЫ НА ИЮНЬ 2026 · СВЕРЯЙ

СТОП

**Главное правило, без которого таблица ниже бесполезна.** «Банк принимает SWIFT» ≠ «ты получишь свою выплату от Valve». Многие банки СНГ принимают входящий USD-SWIFT только для резидентов своей страны. Если ты *резидент* (гражданство или местный ВНЖ) — обычно проблем нет, банк примет штатно. Если ты *нерезидент* (например, релокант-россиянин без местного ВНЖ) — платёж может развернуть банк-корреспондент (комплаенс, страх вторичных санкций), типичный итог: деньги возвращаются отправителю с формулировкой **BENEFICIARY BANK IS UNABLE TO APPLY**.

Поэтому статусы ниже — по живым кейсам сообщества (в основном релокантов-нерезидентов), а не гарантия. Они быстро меняются. Перед открытием счёта проверяй не «принимает ли банк SWIFT вообще», а есть ли свежий кейс приёма именно выплаты Steam твоим статусом — лучше в [чате STEAMиздат](#).

Как читать статус:









- **✓ ПРИНИМАЕТ** — есть свежие кейсы приёма выплаты Valve.
- **⚠ С УСЛОВИЯМИ** — работает не всем / зависит от корреспондента / нужно проживание — смотри нюанс.
- **? НЕ ПОДТВЕРЖДЕНО** — карта и регистрация работают, но приём именно выплаты не проверен.
- **✗ НЕ ПРИНИМАЕТ** — выплату Valve не проведёт (но карта банка может годиться для оплаты слота).















## РОССИЯ

БАНК	ВЫПЛАТЫ VALVE	НЮАНС	ДЕТАЛИ
Райффайзенбанк	✓	Только ИП и ООО. Рублёвый счёт, деньги идут через транзитный + валютный контроль, автоконверсия по курсу банка	<a href="#">Райф →</a>
Челябинвестбанк (ЧИБ)	✗	Под санкциями (20-й пакет ЕС) с мая 2026, SWIFT от Valve не проходит	<a href="#">ЧИБ →</a>
Физлицо / самозанятый	✗	Рабочего РФ-банка для этих статусов на Июнь 2026 нет — путь только через <a href="#">ИП (Райф)</a> или зарубежную юрисдикцию	<a href="#">Россия →</a>

## ДРУГИЕ СТРАНЫ

Если ты *резидент* одной из этих стран — банк обычно принимает выплату штатно, и таблица ниже не про тебя (смотри детали по своей стране). Если ты *нерезидент-релоkant* — зарубежный банк всегда рулетка с корреспондентом (см. правило выше). Статусы ниже — в основном по кейсам релоkantов: куда сообщество чаще доносит выплаты, а куда нет.

СТРАНА · БАНК	ВЫПЛАТЫ VALVE	НЮАНС	ДЕТАЛИ
 <b>Ameria, Ardshin, ACBA, Ararat</b>	✓	Принимают USD-SWIFT (корреспонденты Citibank / RBI / BNY Mellon, 2026)	<a href="#">Армения →</a>
 <b>Converse, Evoca</b>	✗	Во входящей USD-цепочке Bank of Georgia — риск разворота	<a href="#">Армения →</a>
 <b>IDBank</b>	✓	Сменил Bank of Georgia на Commerzbank A.G. (2026) — принимает USD и EUR, снова годится для ЮЛ/ИП; тарифы резидента без паспорта РА	<a href="#">Армения →</a>
 <b>Ineco</b>	⚠	USD через BNY Mellon (с 2025), но риск закрытия счёта при дальнейшей релокации	<a href="#">Армения →</a>
 <b>TBC, Bank of Georgia</b>	✓	Принимают SWIFT от Valve. Счёт только при личном визите	<a href="#">Грузия →</a>
 <b>Basis Bank</b>	⚠	Принимает, но требует проживания 3+ месяца	<a href="#">Грузия →</a>
 <b>Credo</b>	✗	Входящий SWIFT от Steam исторически блокировал (корреспондент BoG). На Июнь 2026 — слух о смене корреспондента, но приём Steam не подтверждён (был кейс ~7-мес задержки). Картой удобно оплатить слот/рекламу	<a href="#">Грузия →</a>
 <b>Kaspi</b>	✓	Физлицу — тенговый счёт, входящий USD	

		автоконвертируется в тенге. Нужен ИИН + казахский номер, открытие лично	<a href="#">Казахстан →</a>
 <b>БЦК (Bank CenterCredit)</b>		Открывает по загранпаспорту + ИИН, принимает входящий USD-SWIFT	<a href="#">Казахстан →</a>
 <b>Kapital Bank (Узбекистан)</b>		Карту открывают легко и без ВНЖ (за 1–2 дня: регистрация + ПИНФЛ + номер). Приём именно выплаты Steam до конца не подтверждён	<a href="#">Узбекистан →</a>
 <b>Kapital Bank, Raşa Bank (Азербайджан)</b>		По опыту разработчика принимают выплаты Steam; налог США 0% (договор США-СССР), а через технопарк — 0% местных. Держись крупных банков. Локация редкая, публичных кейсов мало	<a href="#">Азербайджан →</a>
 <b>Необанк (Беларусь)</b>		По кейсам сообщества принимает USD-SWIFT от Valve, в т.ч. нерезиденту. Открытие лично в Минске, отчётность о происхождении средств при каждом платеже	<a href="#">Беларусь →</a>
 <b>Альфа-Банк (Беларусь)</b>		Под западными санкциями, выплату не проведёт (но картой можно оплатить слот)	<a href="#">Беларусь →</a>
 <b>Райффайзен Сербия</b>		USD-SWIFT проходит, но у Сербии нет договора с США → WHT 30%. Только при переезде	<a href="#">Сербия →</a>
 <b>Айыл (Aiyl / АБанк)</b>		Приём скачет (корреспонденты Halyk через BNY Mellon / турецкий Aktif); открытие дистанционно через Москву. Но <b>вывод из него для РФ/РБ почти заблокирован</b> — деньги могут застрять	<a href="#">Кыргызстан →</a>

 <b>Бакай</b>	✗	С сентября 2024 не принимает USD-SWIFT для россиян (отвалился корреспондент)	<a href="#">Кыргызстан</a> →
 <b>KICB</b>	?	Считался рабочим в 2023, свежего кейса 2025–2026 нет	<a href="#">Кыргызстан</a> →
 <b>МBank</b>	✗	Счёт/карту открывают, но по кейсам на выплаты Steam не выводится	<a href="#">Кыргызстан</a> →
 <b>Optima, Керемет</b>	✗	Optima — приём выплаты нерезидентом не гарантирован; Керемет — только нацвалюта, переводов нет	<a href="#">Кыргызстан</a> →

**ВНИМАНИЕ**

**По Таджикистану и другим направлениям** данных в сообществе мало, а тема санкционно деликатная — отдельных проверенных статусов здесь нет. Появился свежий живой кейс — спроси и поделись в [чате STEAMиздат](#).

## ЧТО ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ

- **Любой зарубежный путь хрупкий.** Банки выбывают из схемы один за другим (по кейсам сообщества: Т-Банк → Райф → Freedom KZ → Бакай → ЧИБ → снова на распутье). Это не «настроил и забыл», а постоянная гонка — закладывая запасной вариант.
- **Карта банка ≠ приём выплаты.** Многими картами из списка (Credo, узбекская Visa и др.) удобно оплатить слот \$100, даже если выплату Valve этот банк не проведёт. Не путай два разных сценария.
- **Withholding tax — отдельная история от банка.** Сколько США удержат с продаж в США, зависит от страны твоего налогового резидентства, а не от банка. Таблица ставок и разбор — в [разделе про старт](#) и по странам в разделе «[Релокация и нерезидентство](#)».
- **Не хочешь возиться с банками и юрисдикциями — есть издатель.** Он издаёт игру под своим юрлицом, сам принимает выплаты от Valve и платит тебе напрямую — вся банковская морока становится его. Цена — доля от дохода. Подробнее — в разделе «[Релокация и нерезидентство](#)», список издателей — в [чате STEAMиздат](#).

Полные детали — по [России](#) и в разделе «[Релокация и нерезидентство](#)»; по конкретным странам — в подстраницах раздела «[По странам](#)».

# РАБОТА СО STEAM ИЗ РОССИИ

Если ты в России или у тебя российское налоговое резидентство — эта страница про то, как легально принимать выплаты от Steam: какие банки работают, какой нужен статус (ИП/физлицо), как проходит валютный контроль и какие есть риски. Ситуация под санкциями меняется быстро — сверяйся с датами.

СТОП

**Главное на Июнь 2026** · [ПРОВЕРЯЙ ДАТУ](#) Санкции и банковские обходы меняются быстро — то, что работало месяц назад, может уже не работать. Перед действиями сверяйся с актуальной ситуацией в [чате STEAMиздат](#).

**Челябинвестбанк (ЧИБ) под санкциями с мая 2026** и больше не принимает выплаты от Steam. В РФ остался только Райффайзенбанк — и только для ИП и ООО. Физлицам и самозанятым рабочего РФ-банка для приёма выплат сейчас нет (подробнее — в разделе про банки ниже).

## 1. МОЖНО ЛИ ОФИЦИАЛЬНО РАБОТАТЬ СО STEAM ИЗ РОССИИ?

Да, Steam (Valve) продолжает сотрудничать с разработчиками из РФ. Valve принимает:

- граждан РФ, у которых есть ИП, самозанятость или даже просто физлицо.
- российские загранпаспорта и внутренние при регистрации в Steamworks.
- банковские реквизиты в РФ, если банк может принимать SWIFT-платежи.

## 2. КАКИЕ БАНКИ В РФ РАБОТАЮТ СО STEAM?

*Быстрый ответ по всем странам сразу — [сводка: какой банк принимает выплаты Valve](#).*

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026

На данный момент SWIFT-платежи от Valve в РФ принимает только Райффайзенбанк, и только для ИП и ООО. Челябинвестбанк (ЧИБ), который раньше

закрывал физлиц и самозанятых, [под санкциями с мая 2026](#) и больше не работает.

## ◆ Райффайзенбанк — рабочий вариант для ИП и ООО

- Подходит для ИП и ООО. Физлица и самозанятые — нет.
- С начала 2026 открывает рублёвые расчётные счета с возможностью получения SWIFT-платежей. Есть подтвержденные случаи выплат от Valve.
- **Счёт открывают не всем:** обычно только тем, кто уже был клиентом банка в любом статусе (физлицо, ИП или ООО). Если истории нет — можно попробовать написать в техподдержку и запросить возможность открытия.
- Действующим клиентам Райфа (был счёт физлица + биометрия) счёт ИП часто открывают удалённо в приложении; если истории в банке нет — возможно, через отделение, уточняй.
- Счёт рублёвый: деньги со Steam сначала падают на транзитный счёт, ждут прохождения валютного контроля (для проверки можно показать отчёт от Steam), затем зачисляются на рублёвый счёт с автоконверсией по курсу банка.
- Комиссии 

ТАРИФЫ НА ИЮНЬ 2026
---------------------

 — по опыту разработчиков; сверяй актуальные у банка при открытии:
- Зачисление платежа на транзитный счёт — без комиссии.
- После валютного контроля по контрактам, принятым банком на учёт (договор со Steam): 0,15% от суммы платежа, минимум 1 000 ₽, максимум 60 000 ₽ + НДС 22% от суммы получившейся комиссии.
- Обслуживание зависит от тарифа: для нового ИП есть пакет «Суперноль» (РКО 0–490 ₽/мес), 4 500 ₽/мес — не обязательный минимум, а тарифы с включёнными операциями.

**Что попросит банк.** Скорее всего, у тебя запросят договор со Steam. Он лежит в партнёрке: Users & Permissions → Сведения о компании (Company Details) → Подписанные соглашения (Signed Agreements) → Распространение программного обеспечения (Software Distribution). Если банк потребует договор с печатью — напиши в техподдержку Steamworks, объясни, что банк требует печать. В ответ на почту пришлют отсканированную последнюю страницу договора с печатью Valve.

**i** Как зарегистрировать ИП и выбрать режим (НПД/УСН): [\\*Регистрация ИП и налоги.](#)  
Подробно про банк и счёт: [\\*Как работать с Райффайзенбанком](#)

## ◆ ЧелябинвестБанк (ЧИБ) — больше не работает

ЧИБ принимал выплаты от Valve для физлиц, самозанятых и ИП, но в мае 2026 попал в 20-й пакет санкций ЕС — SWIFT-выплаты от Steam через него больше не проходят. Открывать счёт ради Steam-выплат сейчас бессмысленно.

**i** \*Как банк работал до санкций — сохранили здесь: \*[Как работать с Челябинвестбанком \(ЧИБ\)](#)

СТОП

**Если ты физлицо или самозанятый.** Рабочего российского банка для приёма выплат от Steam на Июнь 2026 нет — ЧИБ был единственным, кто закрывал эти статусы. Варианты: [перейти в статус ИП](#) и работать через Райф, либо оформить зарубежную юрисдикцию (см. [Релокация и нерезидентство](#)).

ЗАМЕТКА

**Под санкциями (SWIFT от Valve не проходит):** Москоммерц, а с мая 2026 — и Челябинвестбанк. Список банков, выбывших из схемы, со временем растёт.

**«Банк не под санкциями» ≠ «банк принимает выплату от Valve» — это разные вещи.** Даже если банк формально не в санкционных списках, он может не провести входящий SWIFT от Valve: из-за внутреннего комплаенса, страха вторичных санкций или отвалившегося банка-корреспондента. Поэтому перед открытием счёта проверяй не «под санкциями ли банк вообще», а именно приём платежей от Valve — и лучше по свежему живому кейсу из [чата STEAMиздат](#), а не по общему «банк вроде работает».

## 🔑 3. КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В STEAMWORKS ИЗ РФ?

- Зарегистрировать Steamworks Partner Account:
- Можно как физлицо (13%+ НДФЛ), как ИП (УСН), как самозанятый (6% налог)

СОВЕТ

Патентная система для Steam, вероятнее всего, юридически не подходит. Договор с Valve Corp. является договором роялти, а не договором на услуги агента. Рекомендуем проконсультироваться с юристом или бухгалтером.

- Потребуется заполнить налоговую форму W-8BEN (физлицо, СЗ или ИП) или W-8BEN-E (юрлицо - ООО, компания и т.п.). Steam сам предложит верную форму заполнения.

- Оплатить Steam Direct Fee (\$100 за игру) — слот.
  - С этим могут быть проблемы — обходится зарубежной картой (финтех-карты в дружественных юрисдикциях). Конкретные рабочие варианты быстро меняются, поэтому актуальные спрашивай в [чате STEAMиздат](#).
  - Указать банковские реквизиты для выплат — счёт в Райффайзенбанке (для ИП или ООО), либо счёт в зарубежном банке, если работаешь через другую юрисдикцию.
  - Ожидать верификацию и запуск страницы Coming Soon минимум за 2 недели до релиза.
-



## 4. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ: РЕГИСТРАЦИЯ ЧЕРЕЗ ЗАРУБЕЖНУЮ ЮРИСДИКЦИЮ

ВНИМАНИЕ

**Если ты ИП, живёшь в РФ и уезжать не планируешь — сначала подумай дважды.**

Пока в РФ работает Райффайзен (для ИП/ООО), открывать ИП в Грузии/Армении «для Steam», оставаясь налоговым резидентом РФ, — это чаще всего минус, а не плюс:

- **Выводить деньги с зарубежного ИП в РФ сложно и дорого.** Банковские переводы из Грузии/Армении на российские счета ходят через цепочки посредников, комиссии съедают часть того, что ты сэкономил на withholding tax.
- **Налогообложение усложняется, а не упрощается.** Ты по-прежнему налоговый резидент РФ (если живёшь тут более 183 дней в году) и обязан декларировать доход от иностранного ИП в РФ — плюс отчитываться в ФНС о зарубежных счетах и движении средств по ним (КИК, уведомления об открытии счёта, отчёты о движении).
- «ИП в другой стране + жизнь в РФ» — туманная юридическая конструкция. Налоговые последствия зависят от соглашений об избежании двойного налогообложения (многие из них сейчас приостановлены или денонсированы), трактовок ФНС и конкретной юрисдикции. Однозначной схемы, которую можно порекомендовать всем, нет.

Зарубежное ИП имеет смысл, если ты *реально переезжаешь* и становишься налоговым резидентом той страны. Если остаёшься в РФ и ты ИП — проще работать через Райффайзен и платить УСН в РФ. **Исключение — физлица и самозанятые:** после санкций против ЧИБ (май 2026) рабочего РФ-банка для этих статусов нет, поэтому для них переход в ИП или зарубежная юрисдикция могут оказаться единственным путём. Уточняй детали у юриста и бухгалтера своей ситуации.

Вместо регистрации как гражданин РФ, многие разработчики:

- открывают ИП в Грузии или Армении;
- получают налоговые льготы;
- избегают 30% withholding tax (налога на роялти в США, который для РФ не отменён).


Примеры:

- ИП в Грузии: 1% с оборота (льгота при обороте до ~185 тыс. долларов в год) — максимально выгодно.

- ИП в Армении: льготы 1%, но возможны 10% на роялти — ситуация неоднозначная, уточняйте у бухгалтеров.

## 5. КАК ОПЛАТИТЬ СЛОТ, ЕСЛИ КАРТА НЕ ПРОХОДИТ?

Проблема с оплатой Steam Direct Fee (\$100) из России — распространённая. Даже если у тебя есть зарубежная карта, с российским аккаунтом Steam оплатить слот не выйдет: Valve заблокировала оплату для аккаунтов с регионом РФ.

 Что делать:

1. **Смени регион Steam-аккаунта** на страну твоей карты:
2. Например, карта выпущена в Болгарии — ставь регион Болгария; карта Казахстана — регион Казахстан, и т.д. Регион должен совпадать со страной платёжного средства.
3. Это делается в интерфейсе Steam при первой попытке оплаты любой игры или через пополнение кошелька Steam.

СОВЕТ

Оплатить с внутреннего счета кошелька Steam - невозможно, учитывайте это.

1. **Менять регион под страну платёжного средства Valve разрешает** — это штатная функция Steam. НА ИЮНЬ 2026 По опыту сообщества за смену региона под реальную карту аккаунты не банят, но частая смена регионов туда-сюда или несовпадение со страной карты — повод для подозрений антифрода, так что без фанатизма. Железобетонных гарантий Valve не даёт.
2. После смены региона:
3. Попробуй снова оплатить слот зарубежной картой.
4.  Если не выходит — попросите помощи у разработчиков в [чате STEAMиздат](#) - там вы также сможете найти посредников, которые за небольшую плату помогут вам сменить регион и оплатить слот.

ЗАМЕТКА

**Оплатить слот самому из РФ.** Один из участников сообщества поделился рабочим у него способом — подробности в [закрепе чата STEAMиздат](#).

## Альтернатива: оплата слота через друга за рубежом

Самый безопасный способ, если у вас есть знакомый в другой стране, которому вы доверяете, и у него есть карта местного банка.

Пошагово:

1. Друг создаёт новый игровой аккаунт Steam находясь в своей стране — регион аккаунта должен соответствовать стране карты.
2. Друг регистрируется в Steamworks под этим аккаунтом. Первые поля регистрации вы диктуете — указываются ваши имя, адрес, ИНН (это данные будущего владельца игры).
3. Друг оплачивает слот Steam Direct (\$100) своей картой. Важно: **эта карта не должна быть ранее использована для покупок в Steam** — иначе Valve свяжет карту с прежним аккаунтом и откажет в оплате.
4. Друг завершает оплату, выходит из аккаунта. После этого вы меняете пароль на новый — доступ остаётся только у вас.
5. Подождите сутки, прежде чем заходить в аккаунт из своей страны — это снижает риск срабатывания антифрод-системы Steam. Регистрация продолжится с того шага, на котором друг оплатил слот.

### ВНИМАНИЕ

Доверие к другу — обязательное условие: на этапе оплаты он держит доступ к аккаунту с вашими личными данными и только что оплаченным слотом. Меняйте пароль сразу после того, как друг вышел.

## 6. НУЖНО ЛИ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ В РФ?

Если вы физически находитесь в России более 183 дней в году, вы считаетесь налоговым резидентом РФ и обязаны платить НДФЛ с доходов из-за рубежа. Об этом важно помнить, даже если Steam, например, платит вам на счёт в Грузии или Армении.

### СОВЕТ

Лучше всего проконсультироваться с юристом на эту тему.

## 7. КАК ПОМЕНИТЬ БАНК, ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО И Т.П. ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ

### Смена банка для ИП, физ. лиц и самозанятых

Смена банка возможна при условии, что в новом банке счёт зарегистрирован на те же имя и фамилию (латиницей), которые указаны в Steam или использовались в предыдущем банке. В главном меню перейдите в Users & Permissions (Пользователи) → Company Details (Компания). [иллюстрация: скриншот Steamworks → Users & Permissions → Company Details] Далее внизу вы найдете кнопку Change Payment Information.

Нажмите на кнопку Change Payment Information, введите новые данные (Payee Name вы сменить не сможете). Сохраните и дождитесь, пока модерация Valve перепроверит новые реквизиты.

СОВЕТ

Внимание, если в новом банке у вас имя и фамилия записаны иначе латиницей чем в предыдущем банке, это может стать проблемой. Либо, если есть еще и отчество латиницей. Даже если вы одно и то же лицо, но в одном банке у вас написано Ivan Zaytsev, а в другом Iovan Zayceff Dmitrievich, вы не сможете сменить банковские данные. Steam не меняет имя по запросу, только в исключительных случаях (поменять 1-2 буквы). Если вы попали в такую ситуацию, читайте ниже.

### Смена юрисдикции (страны) на другую

Вы можете поменять юрисдикцию, если вы работаете с Valve как физ. лицо или ИП или самозанятый, но важно, чтобы имя и фамилия (латиницей) в новой юрисдикции (т.е. в документах) были такими же как в старой юрисдикции.

СОВЕТ

Рекомендуется всегда использовать написание имени и фамилии точно как в твоём заграничном паспорте, без указания отчества.

Вам нужно будет повторно пройти налоговую регистрацию, включая заполнение формы W8BEN — указать новый ИНН (TIN) и адрес в другой стране. Скорее всего, потребуется заново предоставить документы: скан паспорта и селфи с паспортом.

СОВЕТ


Для инициации смены юрисдикции зайдите в Users & Permissions (Пользователи) → Company Details (Компания) и нажмите Change Address (Изменить адрес) → при смене страны, Steam предложит заново заполнить все налоговые формы.

## Сложный случай, когда есть проблемы

1. Когда вы меняете статус с ИП, физического лица или самозанятого на компанию (ООО, LTD и т.п.), либо в обратную сторону.
2. Когда имя и фамилия в новых документах не совпадают с текущими данными (даже если различаются отдельные буквы).
3. Когда вы хотите передать игру издателю, другому партнеру, физическому лицу или компании.

В таких случаях необходимо зарегистрировать нового партнера с новыми данными, после чего инициировать передачу игры на его аккаунт в Steam.

СОВЕТ

 Steam не позволяет иметь два аккаунта на одно и то же лицо (при полном совпадении имени и фамилии), даже если эти аккаунты зарегистрированы в разных странах.

Чтобы перенести игру с одного аккаунта на другой, зайдите в Tools → Transfer Applications и затем выберите игры, которые захотите перенести на новый аккаунт. В среднем эта процедура занимает несколько рабочих дней.

СОВЕТ

Внимание, невыплаченные деньги за игры не уйдут на новый аккаунт Steam, если перенос игр случился после 15(примерно) числа месяца. Рекомендуется сделать всё до 15 числа месяца. Если вы не успели всё перенести, деньги уйдут на банковские реквизиты старого аккаунта.



## СТАТЬИ РАЗДЕЛА

- [Как работать с Райффайзенбанком](#) — рабочий вариант для ИП и ООО.
- [Как работать с Челябинвестбанком \(ЧИБ\)](#) — под санкциями с мая 2026, оставлено как исторический справочник.

# РЕГИСТРАЦИЯ ИП И НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ

ВНИМАНИЕ

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026

Налоговые режимы, ставки, лимиты и формы заявлений меняются. Цифры ниже — ориентир; конкретику под свою ситуацию уточняй у бухгалтера, а не считай это налоговой консультацией.

На Июнь 2026 в РФ выплаты от Steam принимает только [Райффайзенбанк](#), и только для **ИП и ООО**. Физлицам и самозанятым рабочего РФ-банка нет — поэтому для соло-разработчика путь к выплатам обычно лежит через **ИП**. Эта страница — про то, как его открыть и какой налоговый режим выбрать. Про сам банк и счёт — отдельно, в [статье про Райф](#).

## 🔧 КАК ОТКРЫТЬ ИП

1. **Поддай заявление на регистрацию** — онлайн через [Госуслуги](#) или [сайт ФНС](#), либо через банк/МФЦ/нотариуса. При электронной подаче **госпошлина — 0 ₽**; на бумаге через отделение — 800 ₽ ([ФНС](#), [НК ст. 333.33](#)).
2. **Укажи коды ОКВЭД** для разработки/издания игр — например, 62.01 «Разработка ПО», 58.21 «Издание компьютерных игр». Можно добавить несколько, основной — один.
3. **Дождись регистрации** — обычно 3 рабочих дня, решение приходит на электронную почту ([ФНС](#)).

**Налоговый режим — это отдельный момент**, не путай его с шагом регистрации. УСН выбирается при подаче (или в течение 30 дней после), а НПД так выбрать нельзя — порядок ниже.

## 💰 НПД или УСН — ЧТО ВЫБРАТЬ

УТОЧНЯЙ У БУХГАЛТЕРА

Два режима, которые обычно берёт соло-разработчик:

- **ИП на НПД** (та же «самозанятость», но как ИП): лимит **2,4 млн ₽/год**, ставки **4%** с поступлений от физлиц / **6%** от юрлиц и ИП, **без страховых взносов** ([ФНС](#)). Удобно при

небольших оборотах. Превысил лимит — слетаешь, нужен другой режим.

- **ИП на УСН «доходы» (6%)**: потолка НПД нет, но платишь фиксированные страховые взносы.

Грубый ориентир: пока годовой доход от Steam укладывается в 2,4 млн ₽ — НПД дешевле и проще (нет взносов, нет отчётности). Перерастаешь лимит или хочешь учитывать расходы — считаешь УСН.

## **ТОНКОСТЬ С НПД, НА КОТОРОЙ ВСЕ СПОТЫКАЮТСЯ**

В форме регистрации ИП на [service.nalog.ru](https://service.nalog.ru) у НПД **нет кнопки «Выбрать»** — только ссылка «Как перейти». Это не баг: НПД не оформляется заявлением о спецрежиме вместе с регистрацией (в отличие от УСН/ПСН). Порядок зависит от того, самозанятый ты уже или нет.

**Уже самозанятый** (физлицо на НПД):

- Открываешь ИП и **не выбираешь никакой налоговый режим** в форме.
- НПД сохранится сам — статус самозанятого привяжется к новому ИП, отдельных заявлений подавать не надо.
- Это самый чистый путь. После регистрации проверь в приложении **«Мой налог»**, что НПД на месте.

**Ещё не самозанятый:**

- Открываешь ИП **без выбора режима**, потом встаёшь на НПД через приложение **«Мой налог»** (или веб-кабинет ФНС).
- Можно и наоборот — сначала оформить самозанятость, потом ИП. Тогда сработает первый сценарий.

**СТОП**

**Не выбирай УСН «на всякий случай» при регистрации.** НПД не совмещается с УСН / ПСН / ОСН. Если другой режим всё же применится, от него придётся отказаться (для УСН — уведомление по форме 26.2-8) в течение месяца с постановки на НПД. Не успел — налоговая аннулирует НПД и оставит тебя на УСН (**ГАРАНТ**).

---

## ДАЛЬШЕ — СЧЁТ В БАНКЕ

ИП открыт, режим выбран → [как открыть счёт ИП в Райффайзенбанке и указать реквизиты в Steamworks.](#)

# КАК РАБОТАТЬ С РАЙФФАЙЗЕНБАНКОМ

ВНИМАНИЕ

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026

SWIFT-выплаты от Valve через Райффайзен — подтверждённая практика с начала 2026. После того как **ЧИБ попал под санкции в мае 2026**, Райф остался **единственным** российским банком, который принимает выплаты от Steam, — и только для **ИП и ООО** (физлицам и самозанятым он недоступен).



## ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Райффайзенбанк — на Июнь 2026 единственный российский банк, через который можно получать SWIFT-платежи от Valve. Работает для ИП и ООО. Физлицам и самозанятым — недоступно, счёт открывают только юрлицам и индивидуальным предпринимателям.

Райф открывает рублёвый расчётный счёт (не долларовый): валюта платежа проходит через транзитный счёт с обязательным валютным контролем и автоконверсией в рубли по курсу банка.



## ДЛЯ КОГО ПОДХОДИТ

- **ИП** — основной кейс.
- **ООО** — тоже работает: есть подтверждённый кейс получения выплаты Valve на счёт ООО в Райфе (июнь 2026), механика та же, что у ИП (рублёвый счёт, автоконвертация, валютный контроль). Но ООО тяжелее ИП: налог на прибыль или УСН + НДФЛ с дивидендов учредителю + больше отчётности (без бухгалтера почти не обойтись). Соло-разрабу обычно достаточно ИП; ООО берут, когда несколько учредителей или нужно делить доли.
- **Физлица и самозанятые — нет.** Раньше эти статусы закрывал ЧИБ, но он под санкциями с мая 2026 и больше не работает. Рабочего РФ-банка для физлиц и самозанятых сейчас нет — варианты: [перейти в статус ИП](#) ради Райфа, либо работать через [зарубежную юрисдикцию](#).

**Предварительное условие.** По наблюдениям разработчиков, Райф открывает Steam-счёт преимущественно тем, кто уже был клиентом банка — как физлицо, ИП или ООО. Если истории в банке нет, шанс получить отказ выше. Имеет смысл сначала написать в техподдержку и запросить принципиальную возможность открытия.

## ✳ КАК ОТКРЫТЬ СЧЁТ ИП В РАЙФЕ

**Сначала нужен сам ИП.** Регистрация ИП, коды ОКВЭД и выбор налогового режима (НПД или УСН) — на отдельной странице: [Регистрация ИП и налоговый режим](#). Здесь — только про банковский счёт.

- 1. Открой счёт ИП в Райфе.** Если ты уже был клиентом Райфа (был счёт физлица) и есть подтверждённая биометрия — счёт часто открывают удалённо в приложении: пишешь в техподдержку, уточняют ИНН твоего ИП, появляется кнопка «открыть расчётный счёт». Истории в банке нет — возможно, потребуется отделение; уточни заранее, откроют ли вообще.
- 2. Укажи реквизиты в Steamworks** (см. ниже) и дождись модерации Valve.

Открывается рублёвый расчётный счёт (не долларовый). При открытии банк спросит, для каких целей счёт и от кого поступления — отвечай честно: роялти от Valve Corporation (Steam) по лицензионному договору.

**Про «(IP)» в имени.** Райф пишет имя латиницей как «Фамилия Имя Отчество (IP)», а в Steam у тебя обычно «Имя Фамилия». Полного совпадения не требуется — платёж проходит и при расхождении (подтверждено практикой). Чтобы было чище, можно попросить Райф убрать отчество из латинского наименования. Добавлять «(IP)» в Steam не обязательно.

## КОМИССИИ

ВНИМАНИЕ

**Ловушка: «50% комиссия» — это про физлицо, а не про ИП.** ТАРИФЫ НА ИЮНЬ 2026

Если позвонишь в Райф как **физлицо или ещё не клиент** и спросишь «сколько стоит получить доллары по SWIFT» — оператор и техподдержка назовут комиссию **50% от суммы** (минимум \$1 000, максимум \$10 000; без комиссии — только от \$100 000). Это правда, но это тариф на **входящий валютный перевод физическому лицу** — по сути заградительный: так Райф фактически не принимает валюту на счета физлиц ([официальный тариф банка](#)).

К Steam-выплатам на **ИП или ООО** эти 50% не относятся. У предпринимателя валюта приходит не на личный счёт, а на транзитный счёт **расчётного** счёта, проходит валютный контроль и конвертируется в рубли — комиссия там **0,15%** (мин. 1 000 ₽, макс. 60 000 ₽) + НДС, см. ниже.

Поэтому при звонке спрашивай тариф именно для **расчётного счёта ИП/ООО и валютного контроля по контракту с Valve**, а не «сколько стоит принять доллары». По умолчанию оператор отвечает про физлицо — переспроси, иначе примешь заградительные 50% за реальную цену и зря откажешься от единственного рабочего РФ-банка.

ТАРИФЫ НА ИЮНЬ 2026

Цифры ниже — по опыту разработчиков, открывавших счёт в начале 2026. Тарифы банк меняет — сверяй актуальные при открытии счёта.

- Зачисление платежа на транзитный счёт — без комиссии.
- После валютного контроля, по контрактам, принятым банком на учёт (договор со Steam): **0,15% от суммы платежа, минимум 1 000 ₽, максимум 60 000 ₽** + НДС 22% от суммы получившейся комиссии.
- Обслуживание счёта — зависит от тарифа РКО, не фиксированные 4 500 ₽. Для нового ИП есть пакет «Суперноль»: РКО 0–490 ₽/мес (0 ₽, если в месяце не пользовался счётом или были покупки по бизнес-карте). 4 500 ₽/мес — это тарифы с включёнными операциями, не обязательный минимум.

**Прикинь стоимость заранее.** 4 500 ₽/мес — не обязательны: для нового ИП есть пакет «Суперноль» (РКО 0–490 ₽/мес), на нём сидят многие. По сути платишь только валютный контроль **0,15%** с каждого платежа (потолок 60 000 ₽) + НДС на комиссию. На «Суперноль» есть пооперационные комиссии (например, за зачисление обычных рублёвых пополнений), но входящий SWIFT от Valve идёт через транзитный счёт и валютный контроль — по практике сообщества платы за зачисление сверху это не добавляет. Точный расклад по своему тарифу уточни в банке. Раньше дешёвой альтернативой был ЧИБ (\$50/платёж без абонплаты), но с санкциями мая 2026 его больше нет.

## ПУТЬ ДЕНЕГ ОТ VALVE ДО ТВОЕГО РУБЛЁВОГО СЧЁТА

1. Steam отправляет SWIFT-платёж в USD на реквизиты Райфа.
2. Деньги падают на **транзитный счёт**. На нём они висят до прохождения **валютного контроля**.
3. Для прохождения контроля банк просит подтверждающие документы. Сейчас принимается отчёт от Steam (payout report из Steamworks) — этого достаточно.
4. После прохождения контроля USD автоматически конвертируется в рубли по курсу банка и зачисляется на твой рублёвый расчётный счёт.

**Курс конверсии — банковский, не биржевой.** Между курсом ЦБ/биржи и курсом банка есть спред — это скрытая комиссия поверх явных. Уточняй актуальный курс конверсии при открытии счёта и следи за ним.



## РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ STEAMWORKS

Payee Name: (твое имя или название ИП латиницей, точно как в документах банка)  
Bank Name: Raiffeisenbank AO  
SWIFT Code: RZBMRUMM  
Payee Account Number: (номер твоего рублёвого расчётного счёта в Райфе)  
Account Type: Current  
Currency: USD  
Bank Street Address: Smolenskaya-Sennaya sq., 28  
Bank City: Moscow  
Bank Postal Code: 119002  
Bank Country: Russian Federation  
Intermediary SWIFT Code: IRVTUS3N  
Intermediary Bank Name: The Bank of New York Mellon  
Intermediary Address: 240 Greenwich Street  
Intermediary Bank City: New York  
Intermediary Bank Region/State: NY  
Intermediary Bank Country: United States

СОВЕТ

**Почему Currency: USD, если счёт рублёвый.** Valve отправляет SWIFT только в валюте платежа (у Steam это USD). Конверсия в рубли происходит уже внутри Райфа на транзитном счёте. Поэтому в Steamworks указывается USD — это валюта перевода, не валюта конечного счёта.

ВНИМАНИЕ

**Payee Name менять нельзя.** После того как Valve привязал имя получателя к твоему партнёрскому аккаунту, сменить его почти невозможно — только в исключительных случаях с расхождением в 1–2 буквы. Подробности в разделе про смену банка на основной странице про РФ.



## ПОЛУЧЕНИЕ ДОГОВОРА СО STEAM ДЛЯ БАНКА

При открытии счёта или при первых платежах Райф запросит **договор со Steam** — документ, на основании которого ведётся валютный контроль.

Где его найти в Steamworks:

1. Открой [Steamworks](#).

2. Перейди: Users & Permissions (Пользователи) → Company Details (Сведения о компании) → Подписанные соглашения (Signed Agreements) → Распространение программного обеспечения (Software Distribution).

3. Скачай PDF.

СОВЕТ

**Если банк требует договор с печатью** — напиши в техподдержку Steamworks, объясни, что банк запрашивает подписанную версию. В ответ на почту пришлют отсканированную последнюю страницу договора с печатью Valve. Это стандартная процедура для российских и других банков с требованиями валютного контроля.

ВНИМАНИЕ

**Если банк требует «инвойс», а его у Steam нет.** Частая загвоздка на валютном контроле: банк просит классический инвойс на каждый платёж, а Valve инвойсов не выставляет — есть только Steam Distribution Agreement (SDA) (тот самый договор выше) и payout-отчёты (Finance / Payment Reports) из Steamworks. Объясни банку, что роялти от Valve приходят по лицензионному договору без инвойса, и закрывай валютный контроль связкой **SDA + отчёт о выплате из Steamworks** за соответствующий месяц.

**Если банк настаивает именно на инвойсе и связку не принимает** — деньги могут зависнуть на транзитном счёте или уйти обратно отправителю. Уточняй требования валютного контроля **до** первой выплаты, а не после.

ЗАМЕТКА

**Как закрыть валютный контроль — по реальному кейсу** ИЮНЬ 2026

По опыту разработчика (ООО, выплата в мае 2026): после поступления оформляешь в банке «Сведения о валютных операциях» и прикладываешь:

- последний payout-отчёт из Steamworks (PDF);
- соглашение со Steam (SDA) на английском;
- его перевод на русский (берут готовый шаблон и подгоняют под себя — спросить актуальный можно в [чате STEAMиздат](#)).

**Код вида валютной операции** в том кейсе указывали **21500**, но он зависит от структуры твоего договора (по справочнику ЦБ 21500 — про посреднические сделки, что подходит не всем) — согласуй код с валютным контролем банка под свой случай, не подставляй вслепую.

Полезное: юрлицо Steam — Valve Corporation. Налоговая база считается от суммы, которую Steam отправил (в USD, по курсу ЦБ на дату), банковские комиссии её не уменьшают — но это уже вопрос к бухгалтеру.



## СОВЕТЫ И ОСОБЕННОСТИ

- **Держи копию отчёта из Steamworks наготове** — он понадобится для прохождения валютного контроля по каждому платежу. Экспорт доступен в Steamworks в разделе Finance Reports.
- Следи за курсом конверсии — банковский курс может существенно отличаться от биржевого; на больших суммах разница заметна.
- Платежи от Valve приходят раз в месяц (около 30 числа следующего месяца за отчётный). Планируй кэш-флоу с учётом времени на валютный контроль — 1–3 рабочих дня.



## ВАЖНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

- **Если Райф попадёт под санкции или его отключат от SWIFT** — цепочка перестанет работать, как уже было с другими банками в 2022–2026 (последним выбыл ЧИБ — санкции мая 2026). Гарантий не даёт никто, держи запасной вариант в голове.
- Райф не работает с физлицами и самозанятыми для Steam-выплат. ЧИБ, который раньше закрывал эти статусы, под санкциями с мая 2026 и больше не работает — рабочего РФ-банка для физлиц/самозанятых сейчас нет.
- Стоимость обслуживания зависит от тарифа: на «Суперноль» абонплаты по сути нет (0–490 ₽/мес), 4 500 ₽/мес возникают только на тарифах с включёнными операциями. Валютный контроль 0,15% — при каждом платеже.



## АЛЬТЕРНАТИВА

Раньше рабочей альтернативой в РФ был ЧИБ, но он [под санкциями с мая 2026](#) и выплаты через него больше не проходят. Если Райф не подошёл (нет истории в банке, отказали, не подходит статус) — рабочего РФ-варианта на Июнь 2026 не осталось.

Если есть возможность переехать и стать налоговым резидентом другой страны — смотри раздел **«Альтернативные пути»** на основной странице про РФ. Без переезда открывать зарубежное ИП ради Steam, как правило, невыгодно: сложно выводить деньги в РФ и усложняется налогообложение.

---

 Пояснения терминов:

- SWIFT — международная система межбанковских переводов.
  - Расчётный счёт — счёт для ИП/ООО, через который проходит предпринимательская деятельность (в отличие от сберегательного/личного).
  - Транзитный счёт — временный счёт, на который банк зачисляет валютные поступления до прохождения валютного контроля.
  - Валютный контроль — проверка банком законности валютной операции; для Steam достаточно договора с Valve и отчёта из Steamworks.
  - Intermediary Bank — банк-посредник в США, через который проходит SWIFT-платёж.
-

# КАК РАБОТАТЬ С ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНКОМ (ЧИБ)

СТОП

**ЧИБ больше не работает со Steam.** САНКЦИИ · МАЙ 2026

В мае 2026 Челябинвестбанк попал в 20-й пакет санкций ЕС. **SWIFT-выплаты от Valve через него больше не проходят** — открывать счёт в ЧИБ ради Steam-выплат сейчас бессмысленно.

Если ты **ИП или ООО** — рабочий вариант в РФ теперь [Райффайзенбанк](#). Если **физлицо или самозанятый** — рабочего РФ-банка для приёма выплат от Steam на Июнь 2026 нет: остаётся [переход в статус ИП](#) либо [зарубежная юрисдикция](#).

Текст ниже сохранён как исторический справочник — он описывает, как ЧИБ работал до санкций.



## ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ВНИМАНИЕ

Раздел ниже описывает порядок работы с ЧИБ **до мая 2026**. Сейчас банк под санкциями и выплаты от Valve не принимает — реквизиты и инструкции неактуальны.

ЧелябИнвестБанк до санкций 2026 года был одним из немногих банков в России, который принимал SWIFT-переводы от Valve (Steam) для физических лиц, ИП и самозанятых.

Он официально поддерживал получение роялти от Steam и активно использовался русскоязычными разработчиками, работавшими напрямую с Valve, — пока в мае 2026 не попал под санкции.

## ✓ для физлиц

- **Открытие счёта:** дистанционно, по биометрии через видеоидентификацию.
- **Тип счёта:** долларовый вклад «до востребования» (USD savings).
- **Комиссия за SWIFT от Valve:** 3%, но не менее 30\$ и не более суммы перевода.

- **Пример банковских реквизитов** для Steamworks (исторический — так заполняли до санкций 2026):

Payee Name: IVAN IVANOV (впишите ваше имя как в вашем банк)  
Bank Name: CHELYABINVESTBANK  
SWIFT Code: CHINRU4C  
Payee Account Number: (впишите номер вашего счета в банке, цифры)  
Account Type: Savings  
Currency: USD  
Bank Street Address: рл.REVOLUTSII 8  
Bank City: CHELYABINSK  
Bank Country: Russian Federation  
Intermediary SWIFT Code: IRVTUS3N  
Intermediary Bank Name: The Bank of New York Mellon  
Intermediary Address: 240 Greenwich Street  
Intermediary Bank City: New York  
Intermediary Bank Account Country: United State

ЗАМЕТКА

**Историческая справка по корреспонденту.** Под конец работы (весна 2026) цепочка SWIFT у ЧИБ шла через корреспондента The Bank of New York Mellon (IRVTUS3N) — банк несколько раз менял посредников (ранее Citibank, затем JPMorgan возвращали платежи), пока в мае 2026 сам не попал под санкции. Сейчас всё это неактуально: реквизиты выше оставлены только как пример формата заполнения — **отправлять по ним нельзя.**

ЗАМЕТКА

**Видеогайд по открытию счёта удалённо** (исторический, записан до санкций): [YouTube](#)

## **ДЛЯ ИП**

- **Открытие счёта:** до санкций — дистанционно через техподдержку банка по биометрии (раньше требовался личный визит; к апрелю 2026 биометрия работала и для ИП).
- **Комиссия за каждый SWIFT от Valve:** была фиксированной — 50\$.
- **Обязательное условие:** валюта счёта — USD (сберегательный).
-  **Имя** нужно было указывать точным ФИО латиницей, как в загранпаспорте или в документах для Steam.

---

## ДЛЯ ООО

- **Открытие счёта:** только при личном визите в отделение в Челябинске — удалённой процедуры для ООО не было (по состоянию на апрель 2026).
  - Тарифы и условия отличались от физлиц и ИП.
- 

## ОСОБЕННОСТИ (КАК БЫЛО)

- Главным преимуществом ЧИБ был долларовый счёт, открываемый по биометрии — поэтому им активно пользовались физлица и самозанятые.
  - Загранпаспорт нового поколения (10 лет) давал меньше проблем с верификацией — это по-прежнему верно для любого банка и юрисдикции.
  - Оплата слота Steam Direct (\$100) из РФ — отдельная проблема, не связанная с банком выплат. Обходные пути и помощь сообщества [STEAMиздат](#) актуальны и сейчас — подробнее в разделе [Работа со Steam из России](#).
- 

## ЧЕМ ЭТО ЗАКОНЧИЛОСЬ

- Риск, о котором тут раньше предупреждали («если банк попадёт под санкции, как Москоммерц, переводы прекратятся»), реализовался: в мае 2026 под санкции попал сам ЧИБ, и SWIFT-выплаты от Valve через него прекратились.
  - Общее, не связанное с банком: Valve не отправляет физические посылки в РФ (devkits, Steam Deck и т.п.), а реквизиты в Steamworks нужно обновлять при любой смене банка или статуса — это по-прежнему так для Райфа и зарубежных счетов.
- 

## ПОЛУЧЕНИЕ ДОГОВОРА СО STEAM ДЛЯ БАНКА

ЧИБ при открытии счёта запрашивал копию договора со Steam — для подтверждения источника дохода. Процедура общая для любого банка (Райф тоже её просит) и описана в


актуальном виде на странице [Райффайзенбанка](#): договор лежит в Steamworks → Users & Permissions → Company Details → Подписанные соглашения → Распространение программного обеспечения; экземпляр с печатью Valve присылает техподдержка Steamworks.

---

## ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ ЧИБ

Для ИП и ООО рабочий вариант в РФ теперь — [Райффайзенбанк](#). Физлицам и самозанятым российского банка не осталось: путь — переход в статус ИП либо регистрация через [зарубежную юрисдикцию](#) (Армения, Грузия и др.).

---

 Пояснения терминов:

- SWIFT — международная система переводов между банками.
  - Savings account — сберегательный счёт (аналог валютного вклада).
  - Intermediary Bank — банк-посредник, необходимый для перевода в страну с санкциями.
-



# АРМЕНИЯ

## ЗАМЕТКА

Армения — рабочий вариант для инди-разработчика из РФ: можно открыть ИП или ООО без ВНЖ, принимать SWIFT-платежи от Valve и легально платить налоги. Основной рабочий банк для USD — **Ameria Bank** или **ACBA**. Ключевой нюанс: вопрос о том, облагается ли доход от Steam по ставке **1%** (высокотех-виды деятельности) или **10%** (роялти) — юридически не решён, требует консультации с местным бухгалтером до открытия ИП.

Для открытия ИП или ООО, банковских счетов и оформления всех юридических вопросов потребуется физически прилететь в Ереван. Можешь обратиться к посредникам по открытию ИП ещё до приезда, но обычно это очень дорого. Находясь в Армении, можно найти более бюджетных посредников.

Если **заранее проработать все вопросы**, реально управиться за **одну рабочую неделю** — а кому-то удавалось и быстрее. Госпроцедуры и сбор документов идут быстро, особенно если привлечь консалтинг, помощников по открытию ИП и сбору документов, бухгалтера; **часть оформления по доверенности можно запустить ещё до приезда** в Армению. **2–3 недели стоит закладывать как запас с перестраховкой**, а не как реальный срок.



## НАЛОГИ

- **УСН (налог с оборота)** ПО ARMGATE.AM, 2026 — если годовой оборот не превышает 115 млн драм (~300 000 USD): 1% — для видов деятельности из гос. списка высоких технологий (НИОКР), 10% — для прочей деятельности ([перечень высокотех-видов](#)). Прежний IT-сертификат с льготой отменён с 2025 — пониженную ставку 1% теперь получают через УСН по высокотех-кодам. Для ООО и ИП режим один и тот же (у ООО ещё 5% за дивиденды: *не чаще 1 раза в квартал, только в драмах*). **Попадает ли под 1% доход именно от Steam — спорно** (см. предупреждение ниже).
- Превышение лимита (или если не подал на УСН вовремя) — **общая система (ОСН)** ARMGATE.AM, 2026: для ИП — налог на прибыль 23% (доходы минус расходы) + соцналог (5% до 6 млн драм прибыли, дальше 10% – 300 000 драм) + военный налог (по шкале) + НДС 20%; для ООО — 18% налог на прибыль + 5% на дивиденды + НДС 20%. (То есть «18%» — это про ООО; у ИП общая ставка прибыли выше — 23%.)

## ⚠ Спор: доход от Steam облагается по 1% или 10%?

Самый спорный вопрос по Армении — как облагается выплата от Steam.

ТРЕБУЕТ ЮРИСТА

Единого ответа на 2026 нет, трактовки расходятся принципиально.

### Две позиции:

- **«Это экономическая деятельность → 1%».** Часть бухгалтеров считает доход от Steam предпринимательской деятельностью (ты сам делаешь и продаёшь игру, есть признаки экономической деятельности), поэтому подводят его под УСН с оборотным налогом ~1% (ставка для высокотех-видов деятельности). Они смотрят на фактический способ ведения дела, а не только на формулировку договора, и выставляют инвойсы на каждый платёж.
- **«Это роялти → 10%».** Другие юристы и бухгалтеры опираются на то, что договор со Steam — лицензионный (роялти), а переводы помечены как royalty, поэтому это пассивный доход, облагаемый обычным налогом на роялти 10% — это **подходный налог на пассивный доход, отдельный от оборотного УСН** (совпадение со ставкой «10% для прочей деятельности» по УСН — случайное).

## АРГУМЕНТ ОТ ДОГОВОРА (ЕСЛИ БУХГАЛТЕР НАСТАИВАЕТ НА РОЯЛТИ)

Стандартный договор со Steam — это **Steam Distribution Agreement**, договор о *дистрибуции*, а не лицензия за роялти. Конкретные зацепки в его тексте:

- раздел выплат назван **«Revenue Share»** (раздел 6): Valve платит **70% от Adjusted Gross Revenue** — это доля от выручки, не роялти;
- лицензия, которую *разработчик предоставляет Valve*, прямо названа **«royalty-free»** (пункт 3.1);
- в преамбуле (Recitals C) — Valve получает **«license to use and to distribute... in exchange for compensation»**. Слово «use» тут есть, но это та же лицензия, что в **п. 3.1** прямо названа **royalty-free**: Valve бесплатно «reproduce, use and modify» приложение, чтобы платформа работала. То есть «use» — это техническое использование Valve, а не основание для выплат тебе;
- сами выплаты считаются от **Adjusted Gross Revenue** (п. 1.1) — выручки Valve от **продажи/распространения** копий пользователям (Section 3.2), то есть привязаны к продажам, а не к «использованию» твоих прав;
- право собственности остаётся за тобой (**п. 3.5**: «Company retains all right, title and interest»): Valve — дистрибьютор по лицензии, передачи права использования ИС (типичной для роялти) нет.

Это ложится на комментарий ОЭСР к ст. 12 (см. ниже): платёж за продажу и распространение копий ПО без права воспроизводить саму программу — это предпринимательский доход (ст. 7), а не роялти.

**И отдельно — про саму пометку «royalty» в платеже.** Её ставит Valve **автоматически, и поменять её нельзя** — это часть налоговой процедуры США. Valve — американская компания, и для налога США у источника (withholding) выплаты иностранному разработчику классифицируются как **royalties за copyright**: именно с этой формулировкой удерживается налог США по ставке из твоего W-8BEN (строка «Copyrights» налогового соглашения), а в подтверждение приходит форма 1042-S. То есть пометка «royalty» отражает **американскую** налоговую классификацию для целей US-withholding, а не то, как доход квалифицируется в Армении — это разные юрисдикции и разные цели. Поэтому сама по себе она **тип дохода для армянского налога не определяет**: квалификацию задаёт суть отношений по договору, а не формулировка в платёжке.

## ЧЕГО ВАЖНО НЕ ПУТАТЬ

- 10% на роялти — это не «льгота» и не упрощённый режим для ИП/ООО, а обычная ставка налога на роялти. Это разные вещи из разных логик, а не «1% против льготных 10%».
- **Само «10%» бывает двух разных** — не перепутай: 10% — это ставка УСН для «прочей деятельности» (если твой вид не попал в высокотех-список), и отдельно 10% — налог на роялти (пассивный доход). Цифра одна, режим и логика разные — уточняй у бухгалтера, о каком из двух речь.
- Если доход действительно квалифицируется как роялти (пассивный доход), то логика оборотного режима (1% до 115 млн драм, при превышении — общая система, см. выше) к нему не применяется — это другой режим. Налог на роялти — плоские **10% без лимита по сумме** (PwC: физлица, PwC: withholding); порог 115 млн драм — это про обязательную регистрацию НДС и оборотный режим, к роялти он отношения не имеет. Если бухгалтер настаивает одновременно и на ставке роялти, и на общем корпоративном налоге при превышении оборота — он по сути признаёт *коллизию*: что ты ведёшь экономическую деятельность, а не получаешь пассивные роялти.
- Налог на роялти обычно удерживает налоговый агент **у источника** — но только если платит армянское юрлицо/ИП. Valve — иностранный источник и армянским налоговым агентом не является, поэтому удержания у источника нет: при квалификации «роялти» ты декларируешь и платишь эти 10% сам (PwC).

## ОТКУДА ВООБЩЕ СПОР (МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ)

Есть международная рамка — модель налоговой конвенции ОЭСР (ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития; на её модель опираются договоры об избежании двойного налогообложения между странами). По её ст. 12 роялти — это плата за использование авторских прав. А по комментарию к ст. 12 платёж за покупку и распространение копий ПО без права воспроизводить саму программу относится к предпринимательскому доходу (business profits, ст. 7), а не к роялти — то есть простая продажа/распространение продукта ≠ роялти. Но это лишь модельная рамка: страны — включая Армению — применяют её по-разному в национальной практике (например, Италия официально настаивает, что платежи за дистрибуцию копий ПО — это всё же роялти, расходясь с комментарием ОЭСР; США, наоборот, официально ([Treas. Reg. §1.861-18](#)) относят передачу копии ПО без передачи авторских прав к продаже товара, а не к роялти — и прямо оговаривают, что ярлык «royalty» в сделке ничего не решает; в ту же сторону — [Верховный суд Индии \(2021\)](#), признавший платежи за софт по дистрибуционным соглашениям не роялти, а продажей), а пометка «royalty» в SWIFT-переводке сама по себе квалификацию не определяет. Именно разная трактовка и порождает развилку: 1% (предпринимательская деятельность) против 10% (роялти).

Первоисточник — [модель налоговой конвенции ОЭСР, ст. 12 и комментарий к ней](#) (PDF, на англ.); более доступный разбор роялти по моделям ОЭСР/ООН — [CIAT](#).

## А ЧТО В САМОЙ АРМЕНИИ

Налоговые договоры Армении в целом следуют модели ОЭСР, ставка налога на роялти — ~10%, а определение роялти в армянском налоговом законе действительно широкое и **прямо включает компьютерные программы** — [Налоговый кодекс РА, ст. 4 п. 34](#): роялти это «доход... за использование... компьютерных программ...». Важный нюанс: определение говорит о доходе *за использование* права на ПО (то есть за предоставление лицензии), а продажа копий своей игры конечным пользователям через Steam — это не передача кому-то права пользования, а продажа продукта. Поэтому объект «ПО» в определении есть, но это само по себе не делает доход от Steam роялти. Сама ставка «10% на роялти» относится к подоходному налогу (Раздел 10 НК), и для его целей роялти определено отдельно — в ст. 197 ч. 2, снова как компенсация «за *использование или право использования*» авторских прав на ПО, то есть за лицензию, а не за продажу копий. Официального разъяснения именно по случаю «продаю свою игру на Steam» (пассивное роялти или предпринимательская деятельность) в доступных источниках найти не удалось — известных прецедентов и писем налоговой (ГНС/КГД) нет. То есть формальная зацепка у «10% роялти» в армянском законе есть, но итоговая квалификация под активную деятельность разработчика не решена — отсюда и спор. Армянская сторона — [PwC: налоги Армении](#).

**Итог — вопрос юридически не урегулирован, готового ответа нет.** НА ИЮНЬ 2026

Официального разъяснения и прецедентов именно по случаю «продаю свою игру на Steam» нет. Обе трактовки имеют под собой опору — вот доводы каждой стороны:

- **За 1% (экономическая деятельность):** договор со Steam — это revenue-share за дистрибуцию, а не лицензия за роялти; комментарий ОЭСР относит продажу и распространение копий ПО к предпринимательскому доходу; армянское определение роялти говорит о доходе за *использование права* на ПО, а не за продажу копий конечным пользователям; и отдельные юрисдикции официально считают продажу/дистрибуцию копий ПО не роялти, а продажей товара — США (Treas. Reg. §1.861-18, прямо: ярлык «royalty» не определяет суть) и Верховный суд Индии (2021), зеркально итальянской позиции в доводе «за 10%».
- **За 10% (роялти):** определение роялти в НК РА широкое и прямо называет компьютерные программы; в SWIFT-переводах Steam стоит пометка «royalty»; отдельные юрисдикции (например, Италия) официально считают платежи за дистрибуцию копий ПО роялти.

Гайд **не выбирает за тебя и не говорит «делай так»**: армянская налоговая вправе квалифицировать доход любым образом, и при споре возможны доначисления (поэтому часть бухгалтеров осторожно ведёт 10%). Реши это не по форумам и не по гайду — с юристом и бухгалтером в Армении, которым доверяешь, **до** открытия ИП/ООО.

## РЕГИСТРАЦИЯ ИП / ЮРЛИЦА

Чтобы получать выплаты от Valve (Steam) и легально платить налоги, рекомендуется открыть ИП (Individual Entrepreneur) или ООО — если над игрой несколько человек и нужно делить доли. Это можно сделать как гражданам РФ, так и другим нерезидентам.

СОВЕТ

**Про проживание и ВНЖ.** НА ИЮНЬ 2026 · УТОЧНЯЙ Армения — самый спокойный путь легализации. По соглашению РФ–Армения россиянин может жить по месту аренды (с регистрацией по месту жительства) **без виза-ранов и без ограничения по сроку**. ВНЖ оформляется **по своему ИП** и одобряется почти всегда, если ничего не нарушал — процент одобрения близок к 100%. Счёт в банке при этом открывают и без ВНЖ (см. ниже): важнее финансовая история, договор со Steam и договор аренды.

- Найми бухгалтера (без этого почти не обойтись) — его можно найти через [гайд по Армении](#) или в чатах (см. ссылки ниже). Актуальный ценник для ИП — в блоке ниже; для ООО он в 2–2.5 раза выше.

**ВНИМАНИЕ:** Летом 2025 года, армянских бухгалтеров лишили налоговых льгот, и теперь они вынуждены платить вместо 6% налогов, около 18% + 5% (социальный) и +НДС (20%), из-за чего многие бухгалтера были вынуждены повысить цены на свои услуги в 1.5-2 раза. Так что ориентируйся на 25-30 тыс. драм в месяц, если у тебя 1-2 платежа на ИП в месяц (данные на декабрь 2025 г.)

- <https://bsw.am> - оказывает весь спектр услуг для открытия ИП и бизнеса за очень невысокие цены, только если ты физически уже в Армении.
- <https://leveltranslation.ru> - бюро нотариальных переводов, могут оформить тебе в том числе и ИП и социальный номер в Армении одним пакетом, немного дорого, но очень проверено и надежно.
- **ВНИМАНИЕ — сроки и возврат на УСН** ARMGATE.AM, 2026 (если идёшь по пути УСН; 1% для высокотех-видов, сфера «Разработка ПО» / «Издательство игр»):
  - **новое ИП** заявляет УСН в течение ~20 дней после регистрации — не успел, остаёшься на ОСН (для ИП это 23% с прибыли) до конца года;
  - **действующее ИП** (или возврат на УСН со следующего года) — заявление до 20 февраля, и режим нужно переподтверждать каждый год;
  - **превысил 115 млн драм** в течение года — слетаешь на ОСН с того квартала (не задним числом);
  - превысил в прошлом году — этот год на УСН нельзя; вернуться можно следующим годом (подать к 20 февраля, если отработанный год уложился в 115 млн).
  - Поэтому найди бухгалтера **до** регистрации. Сам вопрос, попадает ли доход от Steam под 1%, — спорный (см. предупреждение выше).



## БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

Рекомендуемые банки, принимающие SWIFT-платежи от Valve (важно: не все армянские банки это делают!). Статусы корреспондентов — по данным сообщества [ponaehali.am](https://ponaehali.am), 2026

:

- **Ameria Bank** — надёжная опция, корреспонденты Citibank + BNY Mellon (2026). Один из самых строгих банков по AML-проверке для ИП — будь готов показать документы о происхождении средств, оборотах и уплате налогов.
- **Ardshinbank** — рабочая опция, но самые дорогие тарифы обслуживания. Корреспонденты Citibank + BNY Mellon (2026).

- **АСВА** – рабочая, недорогое обслуживание, удобный софт. Корреспонденты Raiffeisen Bank International (RBI) + BNY Mellon (2026). Часто лучший курс AMD за рубли.
- **Ararat Bank** — дорогие тарифы, деньги идут через Citibank, не должно быть проблем с получением свифтов, НО очень дорогие исходящие SWIFT платежи (~180\$ за перевод).
- **⚠ Ineco Bank** – для USD сменил проблемный грузинский Bank of Georgia на BNY Mellon (с августа 2025), приём долларов налачился. НО главный минус — **высокий риск закрытия счетов при дальнейшей иммиграции** из Армении (в условиях обслуживания — требование сохранять центр жизненных интересов в РА). Если планируешь ехать дальше, держать деньги только в Ineco — большой риск.
- **IDBank** обновлено на июнь 2026 — раньше для USD не годился: в цепочке стоял Bank of Georgia, переводы чаще не доходили, чем доходили, а «комиссию за проведение» и необъяснимый возврат BoG берёт охотно. Сейчас IDBank сменил корреспондента на **Commerzbank A.G.** и принимает через него несколько валют, в частности **USD и EUR**, — для счёта ЮЛ/ИП его уже можно рассматривать. Приятный плюс — **тарифы резидента** доступны без паспорта РА. Источник по смене корреспондента — [am-banking \(Notion, 2026-06\)](#). Про исходящие SWIFT данных нет — если нужны, уточни в банке.
- **✗ Converse Bank** – в 2026 выпал из рекомендаций сообщества: одни из самых жёстких требований AML для ИП, а во входящей USD-цепочке — Bank of Georgia (риск необъяснимого разворота перевода).
- **✗ Evoca** – **больше не открывает счета ЮЛ для нерезидентов** (2026); к тому же во входящей USD-цепочке — Bank of Georgia. Раньше встречались успешные кейсы, сейчас как вариант для выплат отпал.
- БАНКИ, которые не следует даже рассматривать: AEB, Byblos, Unibank, FastBank под вопросом.

#### ВНИМАНИЕ

**Почему важна цепочка банков-партнёров (intermediary).** У части армянских банков — Converse, Evoca — во входящей USD-цепочке стоит Bank of Georgia (IDBank из этой группы в 2026 вышел — см. список выше). **Это резко повышает риск**, что перевод в долларах развернут обратно без объяснения причин, удержав «комиссию за услуги». Предсказуемые корреспонденты для USD в 2026 — Citibank, Raiffeisen International (RBI) и BNY Mellon (последний пришёл в армянские банки в 2025–2026). С приёмом EUR таких сложностей нет ни у кого. Источник — сообщество [ponaehali.am](#).

#### СОВЕТ

**Счёт открывается только лично в Ереване или другом городе Армении, удалённо — нет.**

## Документы для открытия счёта и ИП:

- паспорт (лучше твой заграничный, а не внутренний)
- сертификат ИП на армянском. - для банка.
- нотариальный перевод паспорта (могут потребовать).
- соц. карта (аналог СНИЛС) - оформляется за 1-2 рабочих дня любым желающим.
- KYC анкета - обычно заполняется сотрудником банка (кто ты, кем работаешь, какие обороты будут и т.д.).
- подтверждение деятельности (например, контракт с издателем или заказчиком, договор со Steam). - для банка.
- Доказательства проживания в Армении (не всегда требуется) - договор аренды от 3-6 месяцев, либо регистрация по месту жительства в Армении. - для банка. В случае если у тебя очень много договоров и хорошая финансовая история, могут открыть и без этого.
- Выписка из твоего российского или армянского банка, либо зарубежного, со всеми транзакциями за несколько последних месяцев - важно иметь легальный доход (ЗП или другое). - для банка.
- Есть мнение, что армянские банки при проверке KYC обращают внимание на покупки и оплату товаров и услуг внутри Армении, и если выписка с иностранного счета будет иметь подобные транзакции в Армении, то это будет только плюсом для тебя, чем больше - тем лучше.

---

## РЕГИСТРАЦИЯ В STEAMWORKS

- Указываешь в анкете Steam реальные данные: гражданство — РФ, TIN — армянский ИНН ИП.
- Обязательно: адрес ИП в Армении — тот, который ты укажешь при регистрации ИП.
- В письме от Valve Tax Team нужно приложить:
- заграничный паспорт (+ возможно селфи с заграничным паспортом).
- сертификат ИП на армянском
- нотариальный перевод сертификата ИП на английском если запросят.

---

## ВЫВОД ДЕНЕГ

Прямого «белого» канала из Армении в РФ для нерезидента, по сути, нет — официальные переводы ограничены. На практике деньги выводят окольными путями с потерями (ориентир — около **5–10%**), и набор рабочих каналов постоянно меняется. Часть из них — серая зона (см. общий риск про [транзит](#)); раскладывать их не цель гайда — актуальное спрашивай в [чате STEAMиздат](#).

Относительно легально: из Армении можно вывозить наличные — уточняй действующие таможенные нормы по сумме.

---

## РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

- Делай инвойсы на каждую выплату от Valve — пригодятся для налоговой, бухгалтер подскажет как его сделать.
  - **Помни про 183 дня:** если ты налоговый резидент РФ, то платишь НДФЛ в РФ тоже — проконсультируйся с налоговым юристом. Это не шутки, Армения обменивается с РФ информацией.
  - Если открываешь ООО, это является КИК в РФ — появляются некоторые обязательства об отчётности в РФ про твою компанию за рубежом. Если ты не налоговый резидент РФ, нужно только уведомить об открытии ООО, уточняй у юристов.
  - Если открываешь счёт в Армении, ты обязан подать отчёт об этом в налоговую РФ на каждый открытый счёт в банке, но только если ты налоговый резидент РФ в году открытия счётов (т.е. прожил в РФ более 183 дней) — всё равно уточни у юриста.
  - Также каждый год нужно отчитываться в РФ о движении средств на зарубежных счетах, если ты налоговый резидент РФ.
  - Steam обычно принимает армянские данные без проблем. Примеры успешной работы через Армению — в чате [SteamИздат](#).
- 

## ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

Основные ссылки для тех, кто хочет работать через Армению:

- [https://t.me/+s2\\_G3BHv0E4xNjNi](https://t.me/+s2_G3BHv0E4xNjNi) - чат - банки Армении.
- <https://ponaehali.am> - главный и всегда актуальный гайд по Армении. Есть ответы почти на любые вопросы.

- <https://t.me/iterevan> - чат ИТ сообщества в Ереване.
- <https://t.me/+TG55UcS6PjViOThi> - чат юр. лиц в Армении.
- [https://t.me/am\\_banking\\_and\\_relocation\\_chat](https://t.me/am_banking_and_relocation_chat) - чат для тех, кто хочет жить в Армении, очень строгая модерация, не любят карточных туристов.
- [https://t.me/gdt\\_yerevan](https://t.me/gdt_yerevan) - чат геймдев сообщества Еревана.
- <https://bsw.am> — официальные посредники, которые за 1 день на месте открывают ИП. Цена вопроса около 5000+ драм (около 13\$).



# ГРУЗИЯ

ЗАМЕТКА

Грузия — популярный выбор для инди из РФ: ИП можно открыть без ВНЖ, налог на доход **1%** (до 500 000 лари/год, ~185 000 \$), а роялти от Steam часто признаются налоговой по ставке **0%**. Основные рабочие банки — **TBC Bank** и **Bank of Georgia**. Главный нюанс: с марта 2026 ввели требование разрешения на труд (ПТД), но оно касается только деятельности, **связанной с Грузией** (местный рынок, грузинские заказчики). Для ИП, который работает дистанционно и исключительно с иностранными заказчиками (типичный Steam-кейс), ПТД **не требуется** — это прямо следует из закона от 15.04.2026 и письменных разъяснений Минтруда от 28.05.2026. Условие — реальный договор с нерезидентом, без признаков скрытого найма.

Для открытия ИП, банковских счетов и оформления всех юридических вопросов потребуется физически прилететь в Тбилиси или Батуми. Можешь обратиться к посредникам по открытию ИП ещё до приезда, но открыть банковский счёт можно только на месте.

Сами **госпроцедуры — ИП, юридический адрес, налоговый номер — делаются быстро, за считанные дни**, особенно если берёшь консалтинг или помощников по открытию ИП: проведут через бюрократию без очередей и ошибок. Узкое место поездки — **не государство, а банк**. Счёт открывают на месте, но дальше — ожидание одобрения, и заранее не угадаешь, сколько оно займёт. Кому-то одобряют **меньше чем за неделю**, у кого-то заявка висит неделями, и банк может даже не уведомить о решении. От чего зависит срок — непонятно: явной закономерности нет, и повлиять на это толком нельзя. Поэтому планируй поездку под самый медленный сценарий: в среднем закладывай **2 недели**, с запасом — **3–4 недели**, а с новыми законами может потребоваться и больше.

## Реформа разрешений на труд — что в итоге ОБНОВЛЕНО НА ИЮНЬ 2026

С 1 марта 2026 иностранцу для официальной трудовой/предпринимательской деятельности **внутри Грузии** (грузинский рынок, местные заказчики, работа на территории страны) нужно разрешение на труд (ПТД) + виза/ВНЖ.

Но Закон о трудовой миграции (поправки от 15 апреля 2026) прямо выводит из-под этого требования тех, кто работает на нерезидента. **Статья 1, пункт 4: закон не распространяется** на иностранца, если он «осуществляет трудовую деятельность/предоставляет услуги в интересах нерезидента, и эта трудовая деятельность/услуги связаны с осуществлением деятельности нерезидентом за пределами территории Грузии» — в том числе когда работа ведётся дистанционно из Грузии. Для таких «удалёнщиков / цифровых кочевников» предусмотрена виза С5 (это про право проживания, не путай с ПТД).

Применимость к **владельцу ИП** раньше считалась пограничной — теперь она подтверждена официально. **28 мая 2026 Минтруда дал письменные разъяснения:** если иностранец без постоянного проживания в Грузии оказывает услуги/ведёт деятельность для находящегося за границей лица, и эта деятельность осуществляется за пределами Грузии (в том числе дистанционно из Грузии), **получение ПТД ему не требуется**. Для типичного инди на Steam (роялти от Valve — нерезидента, продажи глобальные, а не грузинским клиентам) это ровно тот случай.

Подзаконный акт (**Постановление №70**) на июнь 2026 ещё не приведён в соответствие с новой редакцией закона, но, по позиции грузинских юристов, на исполнение норм это сейчас критически не влияет — первичны закон и разъяснения Минтруда.

**Сам факт освобождения подтверждён официально, но правила свежие. Освобождение держится на том, что у тебя реальный договор с нерезидентом, а не скрытые трудовые отношения, — свою конкретную договорную конструкцию проверь у грузинского юриста.**

Источники: [Закон о трудовой миграции, ст. 1 — matsne.gov.ge](#); письменные разъяснения Минтруда Грузии от 28.05.2026 (через [IP Georgia](#)); [FAQ IP Georgia](#) → «Изменения по ИП».



## НАЛОГИ


- Налог 1% на доход до 500 000 лари/год (~185 000 \$), либо налог 0% на роялти из внешнего источника — что для ИП, что для физлиц. Steam платит роялти, договор роялти, налоговая Грузии часто признаёт его как роялти-договор. НА ИЮНЬ 2026

Многие в этом случае роялти не декларируют, но это **не автоматическая гарантия:**

квалификация зависит от твоей ситуации, и решать «не декларировать» стоит только после консультации с грузинским юристом.

- Превышение → 3% до конца года (если платишь 1%).
- Два года подряд превышения → в следующий год 20% + авансы.
- **Роялти от Steam по договору** могут **подпадать под 0%** (есть много подтверждений от юристов и самой налоговой Грузии, что выплаты Steam — это роялти с внешнего источника). На практике многие при этом роялти не декларируют, но **это твой риск и твоя ответственность**: правила и трактовки меняются, поэтому обязательно проверь свою ситуацию у грузинского юриста, прежде чем так делать.

СОВЕТ

 Бухгалтер не обязателен, но возможен. Все декларации можно подавать самостоятельно через кабинет (он локализован на английский язык).

## РЕГИСТРАЦИЯ ИП / ЮРЛИЦА

- Можно сделать на себя, даже без ВНЖ. ПТД нужен, только если деятельность касается Грузии (там квоты и ограничения, могут отказать); для удалённой работы с иностранными заказчиками он не требуется — см. блок «Реформа разрешений на труд» выше.

СОВЕТ

Если твой случай всё же требует ПТД (деятельность касается Грузии): после ИП оформляется разрешение + виза с бизнес-целями и появляется обязанность приезжать в Грузию примерно раз в полгода — иначе разрешение аннулируют, и ИП перестанет действовать. Для удалённой работы с иностранными заказчиками этого не нужно (см. блок выше).


СОВЕТ

**Про проживание и ВНЖ.** НА ИЮНЬ 2026 · УТОЧНЯЙ Грузия сложнее Армении по легализации: безвиз для россиян — **до 1 года**, дальше нужны виза-раны (выезд-въезд), и в редких случаях обратно могут не пустить. Поэтому ВНЖ лучше оформить сразу — **ВНЖ по ИП** одобряют часто. Счёт в банке открывают и без ВНЖ (важна финансовая история и договоры), но для спокойного проживания ВНЖ стоит сделать. Не путай с разрешением на труд (ПТД) выше — это про деятельность, касающуюся Грузии, а ВНЖ — про право проживания.

**ИНН на физлицо без открытия ИП.** В Грузии ИНН (налоговый номер) физлица и ИП — это **один и тот же номер**: открываешь ИП — ИНН выдают автоматически. Но 0% на роялти доступен и физлицу без ИП (см. «Налоги»), а для W-8BEN нужен только TIN (этот самый ИНН). Получить **чисто ИНН на физлицо, без ИП**, можно попробовать в местной налоговой — но это редкий кейс. Нюанс с подтверждением адреса для Steam: **сертификат ИП на английском с адресом Steam принимает** как подтверждение адреса. Если идёшь без ИП (только ИНН физлица), сертификата нет — адрес придётся подтверждать иначе (например, банковской выпиской с адресом; такие случаи бывали — см. «Регистрация в Steamworks» ниже).

- Рекомендуется сразу указать уникальное название ИП (лучше указать ФИ как в заграничном паспорте).
- Оформляется через Дом Юстиции.
- Для получения налогового номера и доступа в кабинет налогоплательщика всё делается онлайн, после регистрации.
- Можно обратиться в проверенную компанию, которая помогает со всеми вопросами через бота: <https://t.me/ipgeorgiabot> - она поможет с открытием ИП, юридическим адресом и многими другими вопросами.

**Сразу закажи сертификат ИП на английском.** НА ИЮНЬ 2026 Услуга платная, но именно англоязычный сертификат Steam принимает как подтверждение и TIN (ИНН), и адреса для W-8BEN. Он официальный и в электронном виде — этого Steam достаточно, бумажный или нотариальный не нужен. Удобнее заказать сразу при открытии ИП; если не сделал — позже его можно заказать через налоговый кабинет ИП за те же деньги.

 Что нужно:

- Паспорт (заграничный).
- Местный номер (симка).
- Email (не .ru желательно).
- Юридический адрес (можно получить через посредников за определенную плату).

## БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

Счёт для ИП открывают только при личном визите — ни по доверенности, ни удалённо, и так во всех банках. Гражданство значения не имеет: гражданам РФ открывают и ИП, и счёт,

главное — приехать в страну.

- Рекомендуемые банки:
- **TBC Bank** – успешно принимает SWIFT от Valve.
- **Bank of Georgia (BoG)** – тоже принимает платежи без проблем.
- **Basis Bank** – только при проживании 3+ месяцев в стране, успешно принимает платежи от Valve, но не такой крупный банк как первые два.
- **✗ Credo** – не использовать для SWIFT от Steam, блокирует платежи, однако их картами можно оплатить слот и банк открывает счёт почти всем. Также карты прекрасно работают для оплаты рекламы в X (Twitter) и в Reddit.

## Что требуют банки

Для открытия счёта, как правило, требуют следующий набор документов и условий:

1. **Загранпаспорт** — основной документ для идентификации.
2. **Сертификат о регистрации ИП на грузинском.**
3. **Местный грузинский номер телефона** — используется для интернет-банкинга и связи, крайне не рекомендуется использовать российский.
4. **Физическое присутствие** — нужно лично прийти в отделение. Часто может понадобиться знание английского языка.
5. **Подтверждение адреса** — запрашивается далеко не всегда. Иногда хватает устного указания. В редких случаях — счёт за коммуналку или договор аренды.
6. **Интервью с сотрудником банка** — во многих банках зададут вопросы, чтобы понять цель открытия счёта: откуда будет поступать доход, зачем нужен счёт, кто твои клиенты. Лучше упомянуть, что ты разработчик игр, получаешь роялти от Valve/Steam, у тебя оформлено ИП и ты ведёшь легальный бизнес. Часто дают анкету для заполнения этих данных в отделении банка либо онлайн.

## Как себя ведут разные банки

- **TBC Bank** — очень распространённый банк. Принимает платежи от Steam. Открывает счёт в долларах, евро и лари. Требуется показать «источники дохода» — хотя бы выписку из старого банка или сведения о предыдущих поступлениях. Процедура занимает 2–5 дней в лучшем случае, но может затянуться на недели.
- **Bank of Georgia (BoG)** — также принимает Steam-платежи. Похож на TBC. Сильно зависит от отделения и конкретного сотрудника. Могут задавать дополнительные вопросы по бизнесу и контрактам.

- **Basis Bank** — надёжный, но требует подтверждения, что ты прожил в Грузии минимум 3 месяца. Иначе — отказ.
- **Credo Bank** — ❌ для выплат Steam не рекомендуется. Открывает счёт почти всем по загранпаспорту, но входящий USD-SWIFT от Steam исторически блокировался из-за банка-корреспондента (был Bank of Georgia, который разворачивает платежи россиян).  
НА ИЮНЬ 2026 Появился сигнал, что у Credo сменился корреспондент и платёж «может пройти», — но **подтверждённых кейсов приёма Steam нет**, наоборот есть кейс, где деньги задерживались около 7 месяцев. В отделениях будут убеждать, что USD-SWIFT работает, — на практике это пока не подтверждается. Картой Credo при этом удобно оплачивать слот и рекламу. Нужен свежий статус — проверь живой кейс в [чате STEAMиздат](#), не считай за рабочий.

---

## РЕГИСТРАЦИЯ В STEAMWORKS

- Зарегистрироваться на <https://partner.steamgames.com/>
- Указать:
- ФИО как в загранпаспорте (без отчества).
- TIN — налоговый номер грузинского ИП, т.е. номер ИП.
- Адрес ИП в Грузии (в W-8BEN), который будет указан в сертификате ИП на английском языке.
- После отправки формы могут запросить:
- Скан загранпаспорта.
- Сертификат ИП на английском (как заказать — см. блок «Сразу закажи сертификат ИП на английском» выше).
- Иногда — сертификат налогового резидентства, но его можно вероятно заменить банковской выпиской с адресом. Бывали такие случаи.

---

## ВЫВОД ДЕНЕГ

Прямые «белые» переводы из Грузии в Россию **затруднены** — ни один грузинский банк не делает официальный SWIFT в рублях или на счета российских банков. На практике деньги выводят окольными каналами с потерями (ориентир — около **5–10%**), и они постоянно меняются. Часть из них — серая зона (см. общий риск про [транзит](#)); раскладывать их не цель гайда, актуальное спрашивай в [чате STEAMиздат](#).

Относительно легально: в ТBC и ВоG можно снимать доллары в банкоматах; наличную валюту из Грузии вывозят в пределах таможенной нормы (на 2026 — не более **30 000 лари**, ~\$11 000, на человека).

---

## РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

- **Срок открытия** может занять от 1 дня до недели. Некоторые банки требуют двойного визита — один раз оставить документы, второй — получить реквизиты и активировать счёт. Иногда заявки рассматривают 3–4 недели, и банки могут не уведомить об одобрении или отказе — стоит самому сходить снова через неделю ожидания.
  - Почти все банки (кроме Credo) могут запросить **выписку из предыдущего счёта** — например, из российского или казахстанского банка. Лучше иметь с собой хоть какую-то финансовую историю.
  - Грузинские банки, как и все, не любят транзит денег — картами и счётами надо пользоваться и что-то оплачивать каждый месяц.
  - **Помни про 183 дня:** если ты налоговый резидент РФ, то платишь НДФЛ в РФ тоже — проконсультируйся с налоговым юристом.
  - Google Play не работает с Грузией — если собираешься выпускать игры в Play Market, через грузинское ИП это невозможно. Рассмотрю Армению или Казахстан. Apple работает с Грузией без проблем.
- 

## ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

Основные ссылки для тех, кто хочет работать через Грузию:

- <https://t.me/ipgeorgiachat> - главный чат по бизнесу в Грузии, где помогут с любыми вопросами, в том числе оказывают весь спектр услуг для открытия и поддержания бизнеса.
- <https://manageripgeorgia.atlassian.net/wiki/spaces/FAQ/overview> - гайды и F.A.Q. по работе с Грузией - многое можно найти там.
- [https://t.me/gdt\\_batumi](https://t.me/gdt_batumi) - сообщество игровых разработчиков в Батуми.
- [https://t.me/gdt\\_tbilisi](https://t.me/gdt_tbilisi) - сообщество игровых разработчиков в Тбилиси.
- [https://t.me/ios\\_android\\_ge](https://t.me/ios_android_ge) - работа с google play и app store в Грузии, тоже много игровых разработчиков.



# КАЗАХСТАН

## ЗАМЕТКА

Работа через Казахстан технически возможна, но имеет ряд ограничений, особенно в части банков и налогов. Withholding Tax с США — **10%** (есть договор, но не такой льготный, как у Армении/Грузии). Самый стабильный банк для выплат Steam — **Kaspi** (принимает SWIFT, конвертирует USD → тенге). Главный нюанс: ИП открыть нельзя без гражданства/ВНЖ, ООО (ТОО) — через процедуру РВП «бизнес-иммигранта»; путь трудоёмкий и, по опыту сообщества, оправдан только при реальном переезде.

По Казахстану данных в сообществе меньше, чем по Армении и Грузии — если есть живой опыт работы со Steam через КЗ, делись в [чате STEAMиздат](#).



## НАЛОГИ

- Казахстан имеет налоговый договор с США, поэтому ставка Withholding Tax **10%**, а не 30% как в РФ.
- Налоговая система в РК:
  - для ИП — прогрессивная, в зависимости от оборота;
  - для физлиц — подоходный налог **10%**;
  - выплаты от Steam можно классифицировать как «доход от роялти» или «услуги».
- С США действует соглашение об избежании двойного налогообложения (WHT), но ставка составляет **10%**, а не 0%.
- **⚠ Автообмен налоговой информацией (CRS)**. Казахстан — участник международного автообмена данными о счетах. Идёт ли обмен именно с РФ — после 2022 вопрос неоднозначный (многие страны приостановили обмен с Россией), актуальный статус уточняй. Важно, если остаёшься налоговым резидентом РФ: нельзя исходить из того, что данные точно не уйдут.



## РЕГИСТРАЦИЯ ИП / ЮРЛИЦА

- ИП в Казахстане может быть открыто только гражданином Казахстана, либо необходимо иметь статус ВНЖ (не путать с РВП).

- Для открытия компании ООО требуется пройти процедуру получения РВП (разрешение на временное проживание) с бизнес целями. Многие банки с большим трудом открывают счета для ООО, которыми владеют граждане РФ (даже частично).
- Также можно работать как физлицо, но с этим сложнее при оформлении налогов и банков.

СОВЕТ

Здесь описан опыт человека, который открывает ООО в Казахстане, актуальный на май 2025 года. Напоминание: негражданам открыть ИП невозможно, только ТОО (аналог ООО).

Практический опыт открытия ООО — шаги:

1. Для открытия компании требуется получить "РВП бизнес-иммигранта"
2. Необходимо нотариальное согласие владельца жилья на проживание
3. Требуется медицинская справка об отсутствии наркозависимости, ВИЧ и туберкулёза
4. Нужна годовая страховка обязательного медицинского страхования стоимостью **200 долларов** (забавно, что она покрывает всего **1000 долларов**)
5. Необходимо сдать отпечатки пальцев в паспортном столе. В очередь приходится записываться в 3 часа ночи из-за большого потока китайских иммигрантов
6. Справка о несудимости из РФ с мокрой печатью, которую можно получить, только физически находясь в РФ.
7. Справка об отсутствии запрета на должность гендиректора из РФ с мокрой печатью
8. Аккаунт на местных госуслугах и получение ЭЦП.

После сбора всех документов приходишь в местные госуслуги, где сообщают, что по недавно изменившимся законам заявление на статус "бизнес-иммигранта" должен подавать владелец квартиры, выдавший нотариальное согласие.

Вчера подал заявление онлайн вместе с хозяином квартиры. Говорят, что в первый раз, скорее всего, откажут.

- В банках валютный контроль, как в РФ.
- Люди рассказывают: когда у них вырос оборот, налоговая инициировала проверку. На вопрос о причинах проверяющие просто ответили: "У вас большой оборот — нам интересно!"

СОВЕТ

**Итог:** Если нет планов жить в Казахстане долго — путь через КЗ скорее всего не стоит усилий.



# БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

ЗАМЕТКА

## Что нового на Июнь 2026.

- **Электронное резидентство (eResidency).** С 1 января 2026 в Казахстане работает [госпрограмма eResidency](#) — иностранец удалённо получает ИИН, ЭЦП и доступ к дистанционному открытию счёта в банке-партнёре. Но: этот ИИН действителен только для регистрации компании в МФЦА (AIFC), не даёт ВНЖ; подписка платная (≈\$500 за первый год, дальше дороже); финальное решение по счёту — за банком после KYC; Казахстан в системе автообмена CRS (данные уйдут в страну твоего налогового резидентства). Теоретически может стать путём для выплат Valve, но требует личной проверки — примет ли конкретный банк-партнёр USD-SWIFT именно от Steam (см. ловушку «резидент-онли» в начале раздела).

ТРЕБУЕТ ПРОВЕРКИ





- **БЦК (Bank CenterCredit).** По кейсам сообщества — открывает счёт по загранпаспорту + ИИН и принимает входящий USD-SWIFT. Перед тем как рассчитывать на него, подтверди приём выплаты именно от Valve твоим статусом.
- **Kaspi — рабочий вариант** (вопреки частому мифу «он только в тенге»). По многочисленным кейсам сообщества Kaspi стабильно принимает SWIFT, выплаты от Valve доходят. Физлицу открывают тенговый счёт — входящий USD автоматически конвертируется в тенге (долларовый счёт — для юрлица). Открытие лично, нужен ИИН КЗ + казахский номер; карта перевыпускается раз в год, счёт бессрочный; комиссия обработки ~1%. Считается одним из самых стабильных банков КЗ (публичная компания).
- **Курс.** Обмен USD→RUB в казахстанских банках обычно заметно выгоднее, чем в РФ-банках.

Открыть счёт возможно, но:

- **Казахстан ограничил выпуск карт нерезидентам** — срок действия до **1 года**.
- Требуется РНН (идентификационный номер налогоплательщика).
- Некоторые банки (например, Home Credit) могут отказывать нерезидентам в открытии.

---

## РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

-  Многие банки отказываются открывать счёт нерезидентам без вида на жительство или без "реального" присутствия.
-  Карты действуют максимум **1 год** — это может стать проблемой для постоянных выплат от Steam.
-  При превышении оборота может потребоваться юрист/бухгалтер.
-  **ИИН (налоговый номер) могут аннулировать** — по опыту сообщества это риск для регулярных выплат.



# УЗБЕКИСТАН

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026 · СВЕРЯЙ

ЗАМЕТКА

**Два пути.** Простой — открыть **карту в Kapital Bank** самому (легко и без ВНЖ, за 1–2 дня) для оплаты слота и личного счёта. Полный — **ООО через IT Park (сервис OSS)** для полноценного издания с льготами. WHT США на выплаты Steam — **0%** (договор США–СССР 1973, как у Армении и Грузии). Главный нюанс: полная цепочка «выплата Valve → вывод в РФ» на Июнь 2026 живым кейсом ещё не закрыта; регистрация ООО удалённо, но один раз приехать в Ташкент всё равно придётся.

Раньше Узбекистан мелькал в сообществе как «карту открыть легко, а дальше непонятно». На Июнь 2026 картина полнее: появился рабочий маршрут через IT Park — регистрация ООО под ключ, льготный налоговый режим и 0% налога США на роялти (тот же договор, что даёт 0% Армении и Грузии). Ниже — разбор по шагам.

ЗАМЕТКА

**Откуда материал.** Большая часть деталей ниже — из опыта участника сообщества, который в 2026 открыл ООО в Ташкенте через IT Park. Налоговые ставки и режим льгот сверены с официальными источниками (IRS, EY, PwC, IT Park). Где факт держится только на одном кейсе — это помечено.

## Коротко, чем интересен Узбекистан:

- **Налог США на выплаты Steam — 0%.** Узбекистан подпадает под договор США–СССР 1973 (как Армения, Грузия, Кыргызстан), который освобождает авторские роялти. Против 10% у Казахстана и 30% у РФ.
- **IT Park: льготный режим.** Резиденты освобождены от основных налогов (оборотного, на прибыль, НДС, социального) до 2028, а экспортно-ориентированные (экспорт >50% выручки — это про любую игру в Steam) — до 2040, кроме НДС.
- **ООО под ключ.** Через сервис OSS, 100% иностранное владение, можно «учредитель = директор» (один человек).
- Дивиденды — **5%** для иностранного учредителя при экспорте >50% выручки.

Цена за это: **1%** со всего оборота ежемесячно в пользу IT Park + бухгалтерия + адрес, и один раз приехать в Ташкент.

**Что пока НЕ обкатано до конца.** Связка «компания + банковский счёт» в известных редакции кейсах ставится и работает. Но полная цепочка «выплата Valve дошла на узбекский счёт → выведена в РФ» на Июнь 2026 ещё не закрыта живым кейсом — участник, давший этот материал, на момент разговора выплаты ещё не выводил. Действует та же ловушка «резидент-онли» и риск разворота банком-корреспондентом, что и для других стран (см. [начало раздела](#)). Прежде чем строить на Узбекистане расчёт на выплаты — ищи свежее подтверждение в [чате STEAMиздат](#).



## НАЛОГИ

НА ИЮНЬ 2026

- **Налог США (WHT) на выплаты Steam — 0%.** Узбекистан до сих пор подпадает под [договор США–СССР 1973 об избежании двойного налогообложения](#), который освобождает авторские роялти от налога у источника. В Steamworks заполняешь W-8BEN и заявляешь льготу по договору — удержание становится **0%** (как у Армении и Грузии). У Казахстана свой, более новый договор — там **10%**.
- **Госналоги для резидента IT Park.** Резиденты освобождены от оборотного налога, налога на прибыль, НДС и социального налога до 1 января 2028; после — до 2040 освобождение сохраняется (кроме НДС), если экспорт составляет **>50% выручки** ([EY: налоговые обновления Узбекистана 2026](#), PwC). Для игры в Steam экспорт — практически вся выручка, так что условие выполняется.
- **Зарплатный НДФЛ — 7,5%** для сотрудников резидента IT Park (льготная ставка вместо обычных **12%**).
- **Дивиденды — 5%** для иностранного учредителя при экспорте >50% выручки (обычная ставка для иностранцев — **10%**, но экспортным резидентам IT Park дают «резидентские» **5%**).

**Это не налоговая консультация.** Точные ставки, лимиты по выручке и условия льгот привязаны к статусу резидента IT Park и доле экспорта и со временем меняются — проверяй у местного бухгалтера до регистрации. И помни про РФ-сторону: если остаёшься налоговым резидентом РФ, у тебя возникают обязанности по КИК (контролируемая иностранная компания), уведомление об открытии счёта и отчёт о движении средств — те же, что описаны в [разделе про Армению](#). Правило 183 дней никто не отменял.

## РЕГИСТРАЦИЯ ИП / ЮРЛИЦА

В Узбекистане три формы — выбирай по масштабу. **Самозанятость** и **ИП** проще и дешевле (соло-разработчику чаще достаточно), **ООО через IT Park** — полный путь с льготами для тех, кто издаёт всерьёз.

### Самозанятость или ИП (простой путь)

Открывается быстро — после регистрации + ПИНФЛ + местного номера, за 1–2 дня.

**Самозанятость** проще ИП: меньше требований и документов, отдельный счёт не нужен. Этого статуса хватает, чтобы легально получать доход и оплатить слот Steam.

И самозанятые, и ИП (вне IT Park) платят **1% с оборота**: пока годовой доход в пределах порога — остаёшься на льготном 1%, выше — переходишь на общий режим (формально становишься плательщиком НДС и налога на прибыль). НА ИЮНЬ 2026 Порог недавно подняли — с 1 июня 2026 это **5 млрд сум (~\$417 тыс)** ([gazeta.uz](http://gazeta.uz), [buxgalter.uz](http://buxgalter.uz)); раньше был 1 млрд ≈ \$80 тыс — отсюда совет «не выйди за 80к» в старых сообщениях.

ЗАМЕТКА

**Про НДС не пугайся.** Даже если перешёл на общий режим: продажи игр через Steam — это **экспорт услуг иностранному лицу, а он облагается НДС по ставке 0%** (нужно лишь документально подтвердить экспорт) — [разбор на norma.uz](http://norma.uz). Плюс НДС с продаж конечным покупателям Steam удерживает и платит сам — тебе приходит уже net-выручка. Так что реальной НДС-нагрузки на Steam-доход, как правило, нет; остаётся только отчётность по 0%-экспорту — уточняй у местного бухгалтера.

### ООО через IT Park (полный путь)

**IT Park** — государственная IT-зона Узбекистана со льготным налоговым режимом.

Регистрацию компании «под ключ» делает их сервис OSS (One Stop Shop) — оформляет юрлицо, ставит на налоговый учёт, помогает с банком и адресом.

- **Цена OSS — ~\$860 «под ключ»** со слов участника, июнь 2026 — уточняй актуальную на [my.it-park.uz/oss](http://my.it-park.uz/oss), цены меняются.
- **Что нужно от тебя:**
  - фото 3×4;
  - юридическая доверенность на создание юрлица (шаблон дадут);
  - сканы паспорта (именно сканы).

- **Форма — ООО.** Можно «учредитель = директор», то есть один человек. ИП через этот маршрут мимо — IT Park про компании.
- **Счёт и адрес дают они.** Банковский счёт OSS открывает в составе услуги; локальный юридический адрес тоже предоставляют.
- **Бухгалтерию** ведут сторонние подрядчики (обычно дают выбор из нескольких), отчётность они закрывают и для налоговой, и для парка.

СОВЕТ

**Регистрацию ООО можно сделать удалённо, но один раз приехать в Ташкент всё равно придётся** — для банка (биометрия / личное присутствие) и оформления симки. Минимум — **1,5–2 дня**, но по опыту лучше закладывать неделю: спокойнее и без беготни. Всё делается в Ташкенте.

## Сколько стоит держать компанию

СТАТЬЯ	ОРИЕНТИР	ПЕРИОД
OSS (регистрация под ключ)	~\$860	разово
Бухгалтерия	~\$100–150	в месяц
Локальный адрес	~\$50	периодически
Взнос IT Park	1% от всей выручки	в месяц

ЦИФРЫ ПО ОДНОМУ КЕЙСУ, ИЮНЬ 2026 · УТОЧНЯЙ

**Про 1% IT Park — это не госналог, а членский взнос парка.** Резидент платит в дирекцию IT Park **1%** от всей выручки за месяц (по сути со всего, что пришло на счёт, кроме взноса в уставный капитал), до 20-го числа следующего месяца ([IT Park FAQ](#)). Именно его участник в разговоре называл «налогом с оборота» — формально это взнос, а от государственных налогов резидент как раз освобождён (см. выше).

**Совет из практики: вноси максимальный уставный капитал сразу.** Тогда не придётся потом докидывать деньги на счёт — а каждое пополнение это и тот самый **1%** в пользу парка, и гемморой с вводом денег из РФ. Ориентир — заложить уставный капитал с запасом (порядка пары тысяч долларов на зарплату себе + бухгалтерию + адрес на первое время). «Займ учредителя», популярный в РФ способ докинуть денег, технически есть, но парк такие лазейки не любит.

## БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

**Открыть карту/счёт самому — легко и быстро, без ВНЖ.** ПО КЕЙСАМ, ИЮНЬ 2026

Прежнего требования «пробыть в стране ~15 дней» больше нет: в **Kapital Bank** карту открывают за 1–2 дня, нужны только местная регистрация (бесплатно делает гостиница или хозяин съёмной квартиры через МВД), **ПИНФЛ** (Центр госуслуг, ~1 день) и местный номер телефона. Этого хватает, чтобы оплатить слот Steam и держать личный счёт. Это путь, который сообщество называет «в Узбекистане сильно проще, чем в Армении/Грузии». Про статусы (самозанятость / ИП / ООО) и налоги — выше, в разделе «Регистрация».

**Как открыть карту Kapital за день — по опыту участника**

АПРЕЛЬ 2026 · ЦЕНЫ И МЕСТА МЕНЯЮТСЯ

Весь маршрут реально пройти за ~4 часа (с 8:00 до 12:00), уложиться можно даже в день прилёта. Нужны регистрация + ПИНФЛ + местный номер.

- Регистрация** — попроси в гостинице, делают бесплатно за пару минут.
- ПИНФЛ** — с утра в Центр госуслуг (ЦГУ); в VIP-зоне ~141 000 сум (~900 ₺), оформление за 30 минут. Нужны паспорт + регистрация; на месте фото и отпечатки → готовый ПИНФЛ на руках.
- Симка** (например, UCELL) — ~45 000 сум (~280 ₺), 30 минут. Спец-тариф для нерезидентов формально есть, но сотрудники о нём часто не знают — бери обычный самый дешёвый.
- Карта Kapital Bank** — талон → очередь ~30 мин → оформление ~30 мин (~40 000 сум, ~250 ₺) → выдача карты ~30 мин. Если рядом два офиса банка — иди туда, где очередь меньше.

Бюджет на месте — порядка **12 000–15 000 ₺** без билетов (билет Москва–Ташкент брали за ~6 000 ₺, обратный дорожке, ~20 000 ₺). Полный гайд участника — в ссылках внизу страницы и в [чате STEAMиздат](#).

## Реквизиты Kapital для входящего SWIFT

ПО БЛАНКУ БАНКА, МАЙ 2026 · СВЕРЯЙ

SWIFT самого банка — **KACHUZ22** (KAPITALBANK, JSCB, Ташкент). Для входящего USD банк по умолчанию ставит корреспондентом НБУ (**NBFAUZ2X**). Но у Kapital несколько USD-корреспондентов — это плюс к шансам, что платёж от Valve пройдёт:

КОРРЕСПОНДЕНТ (USD)	ГОРОД	SWIFT
НБУ (Узбекистан)	Ташкент	NBFAUZ2X
Raiffeisen Bank International	Вена	RZBAATWW
Азия Инвест Банк	Москва	ASIJRUMM
Halyk Bank	Алматы	HSBKKZKX
Shinhan Bank	Сеул	SHBKKRSE
Aktif Yatirim Bankasi	Стамбул	CAYTTRIS

Полный список (включая EUR/GBP/RUB/CNY-корреспонденты) банк выдаёт на бланке реквизитов. Учти примечание банка: при опции **71A: 0UR** промежуточные банки, если они не прямые корреспонденты, могут удержать комиссию с суммы перевода.

- **Полный маршрут (ООО через IT Park):** счёт открывает OSS в составе услуги — по кейсу это Kapital Bank, который делает двойную конвертацию входящего USD.
- **Заполнение налоговой в Steamworks:** TIN — это **ПИНФЛ** (для физлица/самозанятого) или **ИНН компании** (для ООО); страна налогового резидентства — Узбекистан, льгота по договору → **0%**. Если Steam покажет плашку «договор с РФ приостановлен» — не пугайся: это про гражданство РФ, а льготу определяет страна твоей регистрации (по кейсу ООО заполнение прошло успешно, выплаты ждали идентификацию).
- **Вывод в РФ end-to-end на Июнь 2026 ещё не обкатан.** Вопросы про вывод задают регулярно, но подтверждённого рабочего кейса сообщество пока не дало; узбекская карта в РФ напрямую тоже не работает. Подход «зарубежный счёт → вывод в РФ» хрупкий — проверяй живой свежий кейс, а не рассчитывай по аналогии (см. предупреждение в начале страницы).
- **ООО vs ИП — гибкость по выводу прибыли.** В отличие от ИП, ООО может долго не выводить прибыль учредителю. По состоянию на Июнь 2026 это давало пространство

для манёвра по налогам РФ — платить тогда, когда выгоднее (например, в год, когда ты не налоговый резидент РФ). Это не инструкция, а наблюдение — конкретно твою ситуацию проси посчитать налогового юриста.

## РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

**Симка — важный практический нюанс:**

- **Узбекская симка перестаёт работать за пределами Узбекистана, если оформлена как туристический тариф.** Туристический тариф ловит сеть только внутри страны.
- Поэтому при оформлении проси: не туристический тариф + привязать к номеру твой ПИНФЛ (местный персональный идентификатор).
- Зачем это критично: номер завязан на банк и подпись документов. Если симка отвалится за границей, можно остаться без доступа к банковским действиям.
- На практике оператор может «затупить» и не привязать ПИНФЛ, даже если попросил, — проконтролируй это на месте.

ЗАМЕТКА

**ПИНФЛ** — узбекский персональный идентификационный номер физлица (аналог ИНН/налогового номера), делается **~1 рабочий день**. Нужен и для симки, и для банка, и для регистрации.

## ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

- [my.it-park.uz](https://my.it-park.uz) — личный кабинет и сервисы IT Park (рус.).
- [my.it-park.uz/oss](https://my.it-park.uz/oss) — заявка на регистрацию компании «под ключ» (OSS).
- [Налоговые льготы резидентов IT Park \(EN\)](#) и [FAQ резидентов](#) — независимый разбор режима.
- [Договор США–СССР 1973 \(IRS\)](#) — основание для WHT 0%.
- [EY: налоговые обновления Узбекистана 2026](#) — актуальные налоговые льготы IT Park.
- [PwC: налоговые льготы и стимулы \(Узбекистан\)](#).
- [Гайд сообщества: оформление банковской карты в Узбекистане \(vc.ru\)](#) — пошагово по картам.
- Живые кейсы по Узбекистану — в [чате STEAMиздат](#).



# АЗЕРБАЙДЖАН

ЗАМЕТКА

**Кому подходит.** ИЮНЬ 2026 Рабочий, но **редкий** вариант: налог с продаж в США **0%** (договор США-СССР), простой ИП с налогом **2–5% с оборота**, а через технопарк — **0% на доходы и дивиденды**. Бизнес регистрируется за 1–2 дня, в том числе удалённо, а вывод денег за границу легальный и без ограничений (но бюрократичный — со штампами). Минус — локация малохожена: в [чате STEAMиздат](#) публичных кейсов почти нет. То, что ниже про банки и налоги, — по опыту разработчика, который успешно получает выплаты Steam через Азербайджан; перепроверяй под свою ситуацию.

ВНИМАНИЕ

**Перепроверяй даты.** Налоги и банковская практика меняются. Цифры ниже — ориентир на Июнь 2026; конкретику уточняй у местного бухгалтера и юриста, это не налоговая консультация.



## НАЛОГИ

**Налог США (Withholding Tax): 0%.** НА ИЮНЬ 2026 Азербайджан покрыт **договором США-СССР (1973)** — США применяют его к бывшим республикам СССР. Ставка налога у источника на роялти (включая copyright) — **0%, одинаково для физлиц, ИП и компаний** (PwC: [US withholding](#) — Азербайджан прямо в сноске к treaty-таблице; [IRS](#)). Та же механика, что у [Узбекистана](#) и [Армении](#). В Steamworks заполняешь **W-8BEN** с налоговым резидентством Азербайджана.

**Местные налоги — ИП на упрощёнке.** ПО ОПЫТУ · УТОЧНЯЙ У БУХГАЛТЕРА Индивидуальный предприниматель на упрощённом режиме платит **2–5% с оборота** (ставка зависит от региона регистрации) — пока годовой оборот не превышает **200 000 AZN** (~\$120 тыс). Выше порога — около **20% с чистой прибыли**. На упрощёнке ИП освобождён от подоходного налога, налога на прибыль и НДС ([TaxRavens](#), [PwC Azerbaijan](#)). По опыту, доход от Steam проходит как обычная предпринимательская выручка под упрощёнку — но подтверди это с местным бухгалтером.

**Технопарк — 0%.** НА ИЮНЬ 2026 Резидент технопарка освобождён от налога на доходы, прибыль и **дивиденды** — льгота с 2023 года действует **10 лет** ([IDDA](#), [PwC: incentives](#)). Резидентство курирует **IDDA** (Агентство инноваций и цифрового развития). Получить его реально и **негражданам** — в том числе через **виртуальное резидентство** технопарка (без

физического офиса); по опыту, проще связаться с IDDA заранее. Подробнее — в разделе «Технопарк» ниже.

Налоговый резидент — 183+ дня в стране за год.

## РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

**по опыту** Регистрация занимает **1 день**, если документы подготовлены правильно (иначе ~2 дня с беготнёй). Можно зарегистрировать **удалённо**. На практике удобнее поручить это **местной бухгалтерской компании** — она же возьмёт на себя оформление. Для ведения бухчёта понадобится человек со знанием **азербайджанского языка**. TIN для Steamworks — налоговый номер **VÖEN**.

## БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

**по опыту · ИЮНЬ 2026** Получать платежи от Steam в Азербайджане на практике несложно. Подтверждённый приём выплат Valve — на счета **Kapital Bank** и **Raşa Bank**.

- В первый раз (и примерно раз в год) банк может попросить **объяснить происхождение средств** и показать договор. Могут запросить договор **со штампом**, но если настоять — принимают обычный **Steam Agreement** (без печати).
- **Держись крупных банков** (Kapital, Raşa). С мелкими бывает сложнее: например, по поводу некоторых банков Steam может запросить дополнительное подтверждение, что банк не связан с Ираном — у крупных таких вопросов обычно не возникает.

Счёт доступен и резидентам, и нерезидентам; открываются **USD-счета**, SWIFT-переводы зачисляются за ~3 рабочих дня ([companyformationazerbaijan](http://companyformationazerbaijan)).

**ВНИМАНИЕ**

**Локация редкая.** Приём выплат подтверждён опытом разработчика, но публичных кейсов в сообществе мало — перед тем как строить на этом планы, сверься со свежим опытом в [чате STEAMиздат](#).

## РЕГИСТРАЦИЯ В STEAMWORKS

- TIN — азербайджанский **VÖEN**, адрес — твой адрес в Азербайджане.
- Налоговое резидентство — Азербайджан; по договору США-СССР льгота → **0%**.
- Если банк требует договор с печатью, а у тебя только электронный Steam Agreement — запроси в техподдержке Steamworks скан последней страницы договора с печатью

Valve.

---

## ТЕХНОПАРК (0% НАЛОГОВ)

Через резидентство в технопарке доход и дивиденды облагаются по **0%** (льгота на 10 лет, [IDDA](#)). Это путь для тех, кто занимается разработкой ПО / IT и готов оформить резидентство:

- курирует **IDDA** — Агентство инноваций и цифрового развития (при Минцифры);
- доступно **негражданам**; есть **виртуальное резидентство** (без физического присутствия в технопарке);
- по опыту — связывайся с IDDA заранее, оформление проще подготовить до регистрации бизнеса.

[требует проверки: точные условия и обязательства резидента технопарка — уточняй в IDDA и у бухгалтера]

---

## ПРОЖИВАНИЕ И ВНЖ

**НА ИЮНЬ 2026 · УТОЧНЯЙ** Вид на жительство (РВП) выдают на срок **до 3 лет**; основания — бизнес/ИП, инвестиции, недвижимость, работа, семья. ВНЖ даёт право регистрировать собственное предприятие. Налоговый резидент — 183+ дня. Визовый режим въезда зависит от гражданства (для ряда стран СНГ — безвизовый въезд на срок до 90 дней) ([Госмиграционная служба](#)).

---

## ВЫВОД ДЕНЕГ

**ПО ОПЫТУ · ИЮНЬ 2026** Ограничений на вывод за границу нет — перевод за рубеж проходит штатно, если документы в порядке. Главная сложность — **бюрократия**: банк требует почти всё со штампами и печатями, и если в стране-получателе штампами не пользуются, приходится долго убеждать. Закладывай на это время и готовь документы заранее.

---

## РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

- **Редкая локация.** Подтверждённый опыт есть, но публичных кейсов в сообществе мало — меньше с кем свериться, если что-то пойдёт не так.
- **Нужен местный бухгалтер** со знанием азербайджанского — без него вести учёт тяжело.

- **Помни про 183 дня:** если остаёшься налоговым резидентом другой страны — налоги могут возникнуть и там. Уточняй у налогового юриста своей юрисдикции.
- 

## ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

- [idda.az](http://idda.az) — IDDA, технопарки и резидентство (0% льгота).
- [taxes.gov.az](http://taxes.gov.az) — Государственная налоговая служба (регистрация, e-taxes).
- [migration.gov.az](http://migration.gov.az) — Государственная миграционная служба (ВНЖ).
- [чат STEAMиздат](#) — живые кейсы и актуальная практика.



# БЕЛАРУСЬ

ЗАМЕТКА

**Кому подходит.** Налог США — 0%, основной рабочий банк для выплат — Необанк (открытие только лично в Минске), но вывод денег за пределы РБ для нерезидента почти закрыт. Маргинальный и хрупкий вариант:

- Гражданам и резидентам РБ, кто там живёт.
- Нерезидентам — только если готов лично ездить в Минск и не нужно сразу выводить деньги за пределы РБ.
- Как «удалённый» канал вывода в РФ по аналогии с другими странами — не работает.

СТОП

**Деликатная тема, всё быстро меняется.** СТАТУСЫ НА ИЮНЬ 2026 · СВЕРЯЙ

Белорусские банки массово под санкциями или открывают счета только резидентам; рабочих каналов для приёма выплат мало, и они хрупкие. Всё ниже — по живым кейсам сообщества [STEAMиздат](#), а не гарантия. Перед действиями ищи свежее подтверждение в чате.



## НАЛОГИ

**Налог США (Withholding Tax): 0%.** НА ИЮНЬ 2026 С США у Беларуси формально сохраняется нулевая ставка на роялти (наследие советского налогового соглашения: приостановка декабря 2024 затронула проценты, а не роялти). На практике из-за санкций возможны сложности — сверяй актуальность перед подачей W-8BEN. Про саму форму и TIN — в [разделе про старт](#).

**Налоги Беларуси** (не юридический совет — уточняй у местного бухгалтера или юриста):

- Белорусская налоговая жёстче российской, и регулярные поступления на физическую карту она замечает быстро. Получать доход «мимо кассы» на карту — плохая идея.
- Откроешь юрлицо в Беларуси — оно становится налоговым резидентом РБ со всеми вытекающими обязательствами.
- Про налоговое резидентство РФ (правило 183 дней и миф про «центр жизненных интересов») — см. [общий раздел](#).



# БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

Быстрый ответ по всем странам сразу — [сводка по банкам](#).

## Необанк — основной (и почти единственный) рабочий вариант

По кейсам сообщества Необанк — единственный белорусский банк, который реально принимает входящий **USD-SWIFT от Valve** (через корреспондента уровня FAB / JPMorgan). Счёт может открыть и **нерезидент**.

Что важно знать:

- **Открытие — только лично в Минске.** Дистанционно управлять счётом нельзя: по любой операции придётся идти в отделение с паспортом.
- Порядок: подаёшь заявление → рассмотрение 1–2 дня → приглашают открыть счёт → пластиковую карту выпускают примерно за 10 дней.
- **При каждом входящем платеже банк требует отчётность о происхождении средств** — держи наготове договор с Valve и отчёт из Steamworks.
- Стоимость карты для нерезидента (разово, карта на 3 года): БЕЛКАРТ ~100 BYN, Visa Gold ~250 BYN, Visa Platinum ~400 BYN.

## Альфа-Банк Беларусь — не для выплат

Под западными санкциями — входящий USD-SWIFT от Steam через него не проходит. Картой банка можно оплатить слот (см. ниже), но получать выплаты Valve — нет.

## Статус Банк — больше не работает

с МАРТА 2026 Раньше открывал карты, для приёма выплат сейчас не актуален.

ВНИМАНИЕ

Прочие банки (Приор, Технобанк, Беларусбанк и др.) в чате называют, но **подтверждённых кейсов приёма именно выплаты Steam нерезидентом по ним нет**. Появился свежий живой кейс — поделись в [чате STEAMиздат](#).



## ОПЛАТА СЛОТА \$100

Белорусской картой (например, Альфа-Банка) слот оплатить можно — это отдельный сценарий, не связанный с банком для выплат. Конкретные рабочие связки быстро меняются и местами уходят в серую зону — актуальный способ уточняй в [чате STEAMиздат](#).



## ВЫВОД ДЕНЕГ

СТОП

**Главная проблема Беларуси для нерезидента.** Любые исходящие переводы в иностранный банк (включая РФ) доступны **только резидентам РБ**. Белорусской картой в рублях можно перевести деньги только внутри Беларуси (через систему ЕРИП). То есть выплата на белорусский счёт прийти может, а вот легко вывести её дальше нерезиденту — почти нет.



# СЕРБИЯ

ЗАМЕТКА

**Кому подходит.** Осмысленно только при переезде на годы. У Сербии нет договора с США → налог с продаж в США 30% (как у РФ), прямой налоговой выгоды нет. USD-SWIFT из сербских банков проводит в основном Райффайзен.



## НАЛОГИ

**Налог США (Withholding Tax): 30%.** НА ИЮНЬ 2026 У Сербии нет соглашения с США об избежании двойного налогообложения, поэтому с доли продаж в США взимается дополнительный налог 30% (не путай с комиссией Steam). Снизить его через W-8BEN не получится.

**Местные налоги.** В Сербии действуют стандартные европейские налоги. Льготы применяются только к доходу до 4000 евро в месяц с лимитом до ~48000 евро в год. При превышении этой суммы ставка налога составляет более 40%.

**Альтернатива местному ИП — компания в другой юрисдикции.**

**ДЕТАЛИ — У ЮРИСТА И В ЧАТЕ СООБЩЕСТВА** Если живёшь в Сербии на годы, но местные налоги (30% на долю США + высокая прогрессия) не радуют, есть и другой путь: компания в более удобной юрисдикции получает выплаты Steam, а ты выводишь себе дивиденды как резидент Сербии. Это рабочее направление, но детали сильно зависят от конкретной пары стран — что учесть:

- дивиденды от иностранной компании резиденту Сербии облагаются сербским налогом 15% (PwC), плюс возможный налог у источника в стране самой компании — посчитай заранее, выгода не всегда очевидна;
- есть нюанс «места эффективного управления»: Сербия может счесть иностранную компанию своим налоговым резидентом, если ею фактически управляют из Сербии (PwC) — это решается структурой компании, и как именно, зависит от юрисдикции и твоего сетапа.

Конкретику такого кейса лучше узнавать не по гайду, а у международного налогового юриста и в [чате STEAMиздат](#) — там можно найти людей с похожими сетапами и свежим опытом.



## БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

У многих банков Сербии есть проблемы с приёмом SWIFT-платежей в долларах, за исключением Райффайзен-банка.

**Открыть ИП и счёт — долго и мучительно.** ПО КЕЙСУ СООБЩЕСТВА, 2026 Получать выручку Steam через сербский банк в принципе можно, но путь тяжёлый: по одному из кейсов открытие счёта для ИП заняло несколько визитов в банк с подписанием документов, требовали ВНЖ и подтверждение места жительства. Payoneer в Сербии доступен только для ИП и тоже оформляется трудно. Это ещё один довод, что Сербия осмысленна при переезде на годы, а не как быстрый канал для выплат.

**ВНИМАНИЕ**

Проверенных кейсов приёма именно выплат Steam по сербским банкам в сообществе мало. Появился свежий живой кейс — поделись в [чате STEAMиздат](#).



## РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

Рассматривать Сербию стоит только при переезде на годы — как канал для приёма выплат без переезда смысла нет (налог 30%, банки капризные к USD-SWIFT). Если местные налоги не радуют, но переезжаешь именно сюда — смотри выше про вариант с компанией в другой юрисдикции, а детали и живые кейсы ищи у юриста и в [чате STEAMиздат](#). Если переезжаешь, ознакомься с гайдом: [srb.guide](http://srb.guide)



# КЫРГЫЗСТАН

## ЗАМЕТКА

Источник информации: [Telegram](#). WHT США на выплаты Steam — **0%** (договор США–СССР 1973, как у Армении и Грузии). Основная проблема — не налоги, а банки: приём USD-SWIFT от Valve для нерезидента-россиянина нестабилен и зависит от банка-корреспондента. Основной рабочий кандидат на 2026 — **Айыл-банк** (открывается дистанционно через представительство в Москве), но статусы скачут; **вывод денег в РФ — отдельная сложность** (~10% потерь через посредников). Статусы быстро меняются — проверь под себя в [чате STEAMиздат](#).

На текущий момент информации по полной схеме работы со Steam и Valve через ИП в Кыргызстане очень мало. Однако, есть некоторые отзывы.

## СОВЕТ

Русский язык является вторым государственным. На нём говорят во всех государственных учреждениях и банках. Бишкек — современный город с развитой инфраструктурой (такси, самокаты, рестораны, службы доставки и т.д.).

Оформление документов занимает около **4 дней** без посредников. Однако, для открытия ИП требуется регистрация по конкретному адресу, причём регистрация в гостинице не подходит. С этим вопросом помогут местные жители.



## НАЛОГИ

## СОВЕТ

С США действует соглашение об избежании двойного налогообложения (WHT) — ставка **0%** с продаж игр в США.

Налог на разработку ПО — **2%** (единый налог, по безналу). НО! Есть мнение, что деньги от проданных тобой игр — это не разработка ПО, а продажа ПО. А это **4%**. Но мнения расходятся. Есть ещё всякие спец. режимы, парки высоких технологий и т.п.

Другие расходы: За вывоз мусора — **100 рублей**. Страховые взносы — примерно **1800 рублей**. Это актуально для ИП без сотрудников. При наличии сотрудников сумма варьируется в зависимости от их местонахождения и других факторов.

Процесс отчётности достаточно простой, хотя есть свои особенности. Платежи можно осуществлять из России. Услуги бухгалтера не требуются.



# БАНКИ И ПРИЁМ ВЫПЛАТ STEAM

СТАТУСЫ НА ИЮНЬ 2026 · СВЕРЯЙ

Банки открывают счета по загранпаспорту РФ, но с приёмом SWIFT от Valve для нерезидента-россиянина всё сложно — действует ловушка «резидент-онли»: банк на словах может сказать «принимаю USD-SWIFT», а по факту банк-корреспондент проводит платёж **только резидентам страны** — киргиз со Steam получит, нерезидент-россиянин чаще нет. Статусы ниже — по кейсам сообщества, быстро меняются, **проверяй под себя**:

- **Айыл (AiyI / АБанк)** — на 2026 основной кандидат для россиян, но статус приёма Steam скачет (бывает, в один день от разных сотрудников банка слышишь и «свифт временно не робит», и «свифт идёт»). USD-корреспонденты — казахский Halyk (принимает только через **BNY Mellon** — его и указывай посредником в Steam) и турецкий Aktif; платёж может уйти не в тот из двух — отсюда часть отказов `BENEFICIARY BANK IS UNABLE TO APPLY`. Счёт открывают **дистанционно через представительство в Москве** (`АБ24 → АБанк`), лететь в Бишкек не обязательно. Но учти главное: **вытащить деньги из Айыл дальше очень тяжело** — по свежим кейсам для граждан РФ/РБ с IT-деятельностью банк фактически не проводит исходящие переводы, в лучшем случае остаётся вывод на российскую карту, и то после проверок и подтверждения банком. Деньги могут прийти и застрять — закладывай это заранее.
- **Вакai** — [`по кейсам сообщества`] примерно с сентября 2024 больше не принимает USD-SWIFT для россиян. Был кейс: работал ~полгода (для мастерской), потом перестал слать по СБП в РФ, а через 4 месяца перевод от Steam отклонён с формулировкой `internal policy` — даже личный визит в Бишкек не помог. Открыть можно только лично в Бишкеке (по доверенности/удалённо — нет). Годится для онлайн-оплат, но не для выплат Steam.
- **МBank** — счёт и карту открывают (в реквизитах Steam просят указать банк-корреспондент), но по кейсам **на выплаты Steam не выводится**. «Открыть можно» ≠ «выплата дойдёт».
- **КICB** — раньше (2023) считался самым рабочим для SWIFT; свежего подтверждённого кейса 2025–2026 нет, статус неизвестен — не считай за гарантию.
- **Керемет** — открывает счета только в национальной валюте, переводы не делает → для выплат Steam не годится.
- **Optima** — счёт открывают, приём именно выплаты Valve нерезидентом не гарантирован (корреспондент может развернуть).

## ВЫВОД ДЕНЕГ

Даже если выплата Steam дошла на киргизский счёт, **вывести её дальше тяжело**. Прямые переводы в РФ для нерезидента-россиянина ограничены и нестабильны (Вакаї перестал слать по СБП в РФ, связка с ЧИБ умерла под санкциями), а исходящего валютного SWIFT из киргизских банков (включая Айыл) для него по сути нет. На практике деньги достают окольными карточными и неофициальными каналами с потерями — и всё это быстро мутирует.

Конкретные каналы — серая, постоянно меняющаяся зона, и раскладывать их не цель гайда. Рабочие на сегодня способы спрашивай в [чате STEAMиздат](#), и держи в голове общий риск про транзит — см. [Релокация и нерезидентство](#).

СОВЕТ

Читай также: [Россия](#) (банки и выплаты). По картам Кыргызстана для оплаты слота — спрашивай в [чате STEAMиздат](#).

# РЕЛОКАЦИЯ И НЕРЕЗИДЕНТСТВО: РАБОТА СО STEAM

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто работает со Steam **не из страны своего гражданства** — релокант или нерезидент, либо кто только планирует переезд. Здесь общие принципы: как нерезиденту открыть ИП и банк за рубежом, снизить налог США, и почему «банк принимает SWIFT» ≠ «выплата дойдёт». Детали по конкретным странам — в разделе «По странам» (Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Сербия).

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026 · СВЕРЯЙ

Быстрый ответ «какой банк примет выплату» — в [сводке по банкам](#).

## ВЫБЕРИ СВОЮ СИТУАЦИЮ

Прежде чем нырять в банки и юрисдикции — определись, в каком ты кейсе. От этого зависит, куда вообще смотреть.

- **Ты в РФ и уезжать не планируешь** → работай через РФ: ИП + Райффайзен ([Россия](#)). Налог США — 30%, зато не нужно возиться с зарубежными счетами.
- **Ты гражданин или резидент страны СНГ** (или уже живёшь там с ВНЖ) → открывай ИП и счёт в стране проживания как *резидент* — банк примет выплату штатно, без рулетки с корреспондентом. Самый спокойный путь.
- **Ты в РФ, но готов съездить или переехать ради налога** → Грузия и Армения дают 0% налога США (ИП), Узбекистан — 0% через ООО в IT Park. Но помни про сложности приёма и **вывода** денег (см. ниже): выгода по налогу может съедаться потерями на выводе.
- **Ты релокант-россиянин, пока без ВНЖ** → это решаемо, и проще всего через **Армению** (самый лёгкий путь легализации) или **Грузию**. Банки там открывают счёт и без ВНЖ — важнее финансовая история, договор со Steam, договор аренды; а ВНЖ потом оформляется **по своему ИП**. Детали и визовые нюансы — в карточках [Армении](#) и [Грузии](#). Пока ты *нерезидент* — держи в голове правила про корреспондента и вывод ниже.
- **Тебе важнее простота, чем максимум дохода** → рассмотри выпуск **через издателя** (см. ниже) — он берёт приём выплат и издание на себя, и вся банковская морока становится не твоей.

Детали по конкретным странам — в карточках внизу («Выбери страну»).

## АЛЬТЕРНАТИВА ВСЕМУ ЭТОМУ — ИЗДАТЕЛЬ

Вся возня с зарубежными ИП, банками-корреспондентами и выводом нужна, только если ты издаёшь игру **сам**. Есть и другой путь — **издатель**: он публикует игру под своим аккаунтом и юрицом, сам принимает выплаты от Valve и платит тебе уже напрямую (на твой РФ-счёт или как договоритесь). Тогда вся банковская морока — его забота, не твоя.

Цена вопроса — **доля от дохода** (обычно ощутимая) и часть контроля над релизом; взамен издатель нередко помогает с маркетингом, локализацией, портами. Подходит тем, кому важнее снять с себя операционку, чем выжать максимум с каждой копии.

### ВНИМАНИЕ

**Важно для россиян.** Издатель — не универсальный обход. Большинство издателей **не переводят деньги в РФ**, а часть вообще **не работает с налоговыми резидентами РФ**.

Зато многие спокойно работают с **ИП и юрицами стран СНГ** — то есть издатель скорее снимает банковскую мороку, если у тебя уже есть зарубежное ИП, а не заменяет его.

Есть и редкие небольшие издатели, которые как-то работают с РФ напрямую, — но их надо искать по чатам.

### СОВЕТ

**Куда обратиться за рекомендацией.** Если проект уже стоящий — есть что показать, а не только идея — можно написать [администратору и основателю сообщества STEAMиздат](#) — @prostojestb. Он подскажет конкретного издателя под твою ситуацию — от мелких инди до крупных.

Это не реклама конкретных компаний: список и контакты издателей обсуждают и в [чате STEAMиздат](#) — там спрашивай актуальное и отзывы.

## БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ СО STEAM ИЗ-ЗА РУБЕЖА

- Steam разрешает работу разработчикам из любой страны, включая Россию, Армению, Грузию, Казахстан и др.
- Главное требование — наличие валидного банковского счёта и корректного заполнения налоговой информации.
- Счёт в банке должен совпадать по имени с юридическим лицом или физлицом, указанным при регистрации в Steamworks.

- Рекомендуется регистрироваться в Steam как ИП или физлицо в стране с действующим договором об избежании двойного налогообложения с США (например, Грузия — 0%, Армения — 0%, Казахстан — 10%) — это позволит снизить налог на выплаты от Valve до 0–10%, вместо 30% для РФ.

ВНИМАНИЕ

**«Банк принимает SWIFT» ≠ «ты получишь свою выплату от Valve».** Это главная ловушка при работе через зарубежный банк. Многие банки СНГ принимают входящий USD-SWIFT только для резидентов своей страны. Для нерезидента (например, гражданина РФ без местного ВНЖ) платёж от Valve может развернуть банк-корреспондент — из-за комплаенса и страха вторичных санкций. Типичный итог — деньги возвращаются отправителю с формулировкой вроде «BENEFICIARY BANK IS UNABLE TO APPLY».

Поэтому перед открытием счёта проверяй не «принимает ли банк SWIFT вообще» (на словах принимают почти все), а есть ли свежий живой кейс приёма именно выплаты Steam твоим статусом — лучше из [чата STEAMиздат](#). И держи в голове: подход «открыл зарубежный банк — получаю Steam — вывожу в РФ» хрупкий, банки выбывают из схемы один за другим.

ВНИМАНИЕ

**Про вывод денег дальше и транзит.** Получить выплату на зарубежный счёт — полдела; вывести её потом (в РФ или иначе) — отдельная сложность. Прямые переводы для нерезидента-россиянина ограничены и нестабильны, а исходящий валютный SWIFT из части банков для него попросту не работает. И главное: зарубежные банки **не любят «транзитные» счета** — когда нерезидент только заводит деньги из-за рубежа и сразу гонит их дальше, не ведя в стране реальной жизни и трат. Для комплаенса банка это серая зона: рано или поздно он может запросить пояснения по операциям, ограничить их или просто закрыть счёт и «попросить на выход». Чем живее выглядит счёт (траты на месте, понятные источник и назначение средств) — тем дольше он проживёт. Расчёт «открыл зарубежный счёт — гоню транзитом в РФ» закладывай как заведомо хрупкий. Конкретные каналы вывода — серая, быстро меняющаяся зона; раскрывать их не цель гайда, актуальное спрашивай в [чате STEAMиздат](#).



## НАЛОГОВОЕ РЕЗИДЕНТСТВО РФ: ПРАВИЛО 183 ДНЕЙ


**Не ведись на «центр жизненных интересов».** По НК РФ ([ст. 207](#)) всё просто: меньше 183 дней в России за любые 12 месяцев подряд — ты нерезидент, больше — резидент; других критериев во внутреннем законе нет. Это скользящий период, не календарный год (окончательный статус за год считают по его итогам). «Оставил в РФ жильё, семью или

бизнес — значит налоговая признает резидентом» — миф: «центр жизненных интересов» это не правило НК, а tie-breaker из соглашений об избежании двойного налогообложения, и работает он только если ты резидент сразу двух стран — это прямо подтвердила ФНС в письме № БС-3-11/4763@ от 25.06.2020. Притянуть в резиденты РФ в одностороннем порядке через него нельзя. Но «нигде не резидент» ≠ «ничего не должен»: налог с российских источников (аренда, дивиденды, продажа имущества в РФ) остаётся. **Если налоговая не согласна с твоим статусом — не спорь сам:** подключи налогового юриста и веди переписку с инспекцией через него, а не от себя — так отсекаешь большинство ошибок.


УТОЧНЯЙ У ЮРИСТА

## ВЫБЕРИ СТРАНУ


### АРМЕНИЯ

 ИП с УСН (1% спорно / 10% роялти), банки Ameria · Ardshin · АСВА. Счёт — лично в Ереване.


### ГРУЗИЯ

 ИП 1% или 0% на роялти, банки ТВС · Bank of Georgia. Реформа разрешений на труд 2026.


### КАЗАХСТАН

 Налог США 10%, э-резидентство с 2026, банки Kaspi · БЦК. Карты нерезидентам — на 1 год.

### КЫРГЫЗСТАН

 Налог США 0%, но банки для приёма выплат — рулетка. Данных по схеме мало.

### УЗБЕКИСТАН

 ООО под ключ через IT Park, налог США 0%, дивиденды 5%. Приезжать в Ташкент; вывод end-to-end ещё обкатывается.

### СЕРБИЯ

 Нет договора с США → налог 30%. Имеет смысл только при реальном переезде.

# ЦЕНЫ, СКИДКИ, ФИНАНСЫ

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто назначает цену игре, планирует скидки и хочет понять, как и когда приходят деньги от Valve. Внутри: региональные цены, скидки и кулдауны, комиссия Steam, сроки выплат.

## РАБОТА С ЦЕНАМИ

*Цена в Steam влияет на доступность, видимость и конверсию игры в продажи.*

### Сколько получает разработчик?


Steam удерживает 30% комиссии. Разработчик получает 70% от net-дохода («чистой» выручки), за вычетом НДС (если он применяется) и возвратов.

- Gross (гросс) — сумма с учётом всех налогов (VAT, НДС) и до возвратов.
- Net (нет) — сумма после вычета НДС и возвратов, с которой снимается комиссия Steam.

Пример:

Если игра продаётся за \$10:

- Gross = \$10 с каждой покупки.
- Извлекаем 20% НДС (в ЕС цена показывается с НДС внутри, поэтому нетто =  $\$10 / 1.2$ , а не «минус 20%»): \$8.33
- Valve заберёт 30% от \$8.33 = \$2.50
- Разработчику останется \$5.83

 **Итоговая сумма может различаться в зависимости от региона покупателя и условий налогового соглашения между США и твоей страной.**

### Как назначается цена на игру?

Ты выбираешь базовую цену в USD, а Steam автоматически предлагает региональные эквиваленты — их можно редактировать.

- Используется таблица Recommended Regional Pricing от Valve:  
<https://partner.steamgames.com/doc/store/pricing>

С МАРТА 2026

Steam предлагает региональные цены тремя способами на выбор: по **курсу валют**, по **покупательной способности** и **мульти-вариативный** (учитывает и то, и другое). Разброс бывает большим — для региона с дешёвой валютой «курсовая» рекомендация может оказаться втрое выше «по покупательной способности». Подход выбираешь сам, и любую рекомендацию можно править — решение по цене всегда за тобой.

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026

Большая часть мира платит в **локальной валюте** (EUR, RUB, BRL, KZT...), и Steam сам рекомендует эквивалент. Но есть **четыре долларовые корзины**, где у пользователей нет стабильной местной валюты и Steam считает всё в USD: `USD_CIS`, `USD_LATAM`, `USD_MENA`, `USD_SASIA`. Для них ты задаёшь долларовую цену напрямую (обычно заметно ниже США).

РЕГИОН	ВАЛЮТА НА STEAM	КАК СТАВИТЬ ЦЕНУ / НЮАНС
США	USD	Базовая цена — от неё Steam считает рекомендации для всех регионов. Без налога (sales tax добавляется на чекауте).
Еврозона / Великобритания	EUR / GBP	Локальная. <b>Цена с НДС внутри</b> — нетто меньше витринной (см. пример выше).
<b>СНГ</b> (Армения, Грузия, Беларусь, Узбекистан, Киргизия, Азербайджан, Молдова, Таджикистан, Туркмения)	<b>USD</b> ( <code>USD_CIS</code> )	Считается в долларах, не в локальной валюте. Задаёшь дисконтированную USD-цену, заметно ниже США.
<b>Аргентина и Лат. Америка</b> (~13 стран)	<b>USD</b> ( <code>USD_LATAM</code> , с 20 ноя 2023)	Долларовая цена напрямую, обычно сильно ниже США.
<b>Турция, Ближний Восток, Сев. Африка</b> (~14 стран)	<b>USD</b> ( <code>USD_MENA</code> , с 20 ноя 2023)	Долларовая цена напрямую.
<b>Южная Азия</b> (Пакистан, Бангладеш, Непал, Шри-Ланка, Бутан)	<b>USD</b> ( <code>USD_SASIA</code> )	Долларовая цена напрямую.
Казахстан	<b>KZT</b> (локальная)	Не долларовая корзина — цена в тенге.
Украина	<b>UAH</b> (локальная)	Локальная валюта, не USD.

Россия	<b>RUB</b> (локальная)	В рублях. В 2022 отвалились международные карты, но рублёвое ценообразование осталось; цену задаёшь в рублях, ниже США. Продаётся в рублях ≠ лёгкий вывод денег разработчику (банки — <a href="#">раздел 02</a> ).
Китай / Бразилия / Индия и др.	CNY / BRL / INR	Локальные валюты; Valve рекомендует заметно ниже США.

Полную раскладку валют и стран по корзинам Valve держит в доке [Supported Currencies](#); даты перехода Аргентины и Турции — в [Support FAQ от 20.11.2023](#). Точная дата появления `USD_CIS` в аносах не зафиксирована **ТРЕБУЕТ ПРОВЕРКИ**, но на Июнь 2026 корзина действует. Цифры берёшь из тула Recommended Regional Pricing; по развивающимся рынкам ориентир — на **40–70% ниже** цены США (коэффициенты — в блоке ниже).

СОВЕТ

**⚠ Пользователи видят локальную цену и не знают цену в других регионах.**

## Какую цену ставить на игру?

- **Не занижай цену** — слишком низкая цена может отпугнуть аудиторию, восприятие ценности страдает.
- **Не бойся конкуренции** — даже при высокой конкуренции игра с уникальной концепцией и хорошей презентацией будет продаваться.
- **Учитывай длительность** — для коротких игр (1–2 часа) лучше цена \$4.99–\$7.99 в США. Для средних (5–8 ч) — \$9.99–\$14.99. Для полноценных — \$14.99–\$24.99 и выше. Все цены — для США.
- **Ориентируйся на похожие проекты на SteamDB** — анализируй аналоги по жанру, механикам, цене: <https://steamdb.info>

## Региональные цены

**Региональные цены** — система ценообразования, при которой игра стоит по-разному в разных странах и валютах. Это ключевой инструмент, который Steam предоставляет разработчикам, чтобы сделать игру доступной на разных рынках, учитывая:

- уровень дохода населения
- покупательскую способность
- популярность платформы в регионе

Valve рекомендует базовые цены по регионам на основе твоей «основной» цены (например, \$19.99). Можно принять рекомендуемые цены Steam или задать собственные — вручную для каждого региона. Цена в других валютах (например, INR, BRL, RUB) может меняться по инициативе Valve — это происходит довольно редко, особенно если курс валюты резко обесценился.

СОВЕТ

**!!** Valve предлагает неадекватно завышенные региональные цены для Казахстана, региона CIS (Армения, Грузия, Беларусь, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан), для Польши. Цену для регионов MENA (Турция + Ближний восток) и LATAM (Аргентина, др. страны латинской Америки) тоже стоит снизить.

Корректируй цены примерно в таком виде: - Казахстан - можно снизить цену на 20-40%. - Польша - смело снижай цену на 30-40%. - CIS - снижай цену на 20-30% (цена в долларах). - MENA, LATAM - ставь такую же цену как в CIS (цена в долларах).

Отдельная история — цена для Китая. Региональную цену для Китая можно понизить ради большей привлекательности на огромном рынке, что, кстати, делают многие китайские разработчики.

## Изменение цены

### Цены нельзя менять сразу после релиза:

- Базовую цену Valve просит не менять первые 30 дней после релиза (включая Early Access). Это политика, а не жёсткий технический запрет: если на старте допустил грубую ошибку в цене, поддержка поможет поправить раньше.
- Размер скидки — **от 10% до 95%** (потолок подняли с 90% до 95%). На практике инди чаще ставят 10–80%.

### После увеличения цены:

- Если ты поднимаешь цену ( $\Delta$  базовую или любую региональную), то **не можешь давать скидку на новую цену** в течение следующих 30 дней.
- Это сделано для защиты покупателей от ложных «скидок», когда цену сначала поднимают, а потом «скидывают» через скидку.

### После уменьшения цены:

- Если ты уменьшаешь базовую цену (и при этом ни одна региональная цена не увеличивается), ограничений на скидки в течение 30 дней не будет.

При изменении базовой цены (даже если ты её уменьшаешь), Steam предлагает новые региональные цены, часть которых может быть выше предыдущих. Из-за этого, даже снизив базовую цену, ты можешь случайно поднять региональную где-нибудь в Турции — и получить блокировку на установление скидки на следующие 30 дней. Следи внимательно за региональными ценами, когда меняешь базовую.

- При уменьшении региональной цены никаких ограничений также не возникает.
- Уменьшать региональную цену без последствий можно даже при активной скидке, скидка не слетает.

### Как изменить цену

1. Укажи новую цену в долларах США.
2. Steam предложит новые региональные эквиваленты — их можно изменить.
3. Изменения отправляются на модерацию Valve — обычно **1–2 рабочих дня**.


Можно поменять только региональную цену или цены вместо базовой — процесс будет таким же.

## **Усреднённые цены по жанрам**

**ОРИЕНТИР НА ИЮНЬ 2026** Это ориентир сообщества, а не норматив Valve — реальная вилка зависит от объёма контента, ниши и качества. Сверяй с ценами свежих успешных игр своего жанра.

ЖАНР	СТАНДАРТНАЯ ЦЕНА (USD)
Платформеры	\$4.99 – \$9.99
Roguelike / Action	\$9.99 – \$14.99
Метроидвании	\$14.99 – \$19.99
4X и большие стратегии	\$19.99 – \$29.99
Визуальные новеллы	\$2.99 – \$9.99
Казуальные головоломки	\$2.99 – \$6.99
Сурвайвалы / Open world	\$14.99 – \$24.99
Хорроры	\$3.99 – \$9.99
Симуляторы работы	\$6.99 – \$15.99
Треш-мем игры	\$0.99 – \$3.99

**СОВЕТ**

 Примечание: если у тебя уникальный сеттинг, крутая капсула и понятный геймплей, можно смело ставить цену чуть выше, чем у конкурентов. Steam даёт дополнительный трафик играм, которые конвертят хорошо при высокой цене.

## ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ СТАВИТЬ ЦЕНУ «ДЁШЕВО, ЧТОБЫ КУПИЛИ»

- Игра за \$3.99 сегодня часто воспринимается как низкокачественная.
- Steam не бустит дешёвые игры: низкая цена = низкая выручка = не попадаешь в трендинги.
- Слишком дешёвая игра не вызывает доверие. Лучше сделать бесплатную демо-версию.

Однако в некоторых случаях занижение цены может быть хорошим шагом, например для кооперативных или мультиплеерных игр. Ты должен чётко понимать, почему ставишь очень низкую цену.

## ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ ЗАВЫШАТЬ ЦЕНУ

Низкая конверсия в покупки — игроки будут кликать, но не покупать, в лучшем случае добавлять в желаемое и ждать огромной скидки.

Алгоритмы Steam занижают игру — платформа видит плохие продажи и убирает из рекомендаций. Игроки сравнивают — если похожая игра стоит \$14.99 (особенно если хит), а твоя \$24.99 — тебе просто не дадут шанса. Меньше отзывов — низкие продажи = мало отзывов = меньше доверия. Сложнее попасть в трендинги и фичеринг — нужна большая выручка за час, а её не будет.

Большое количество контента — не оправдание высокой цене, игра это не количественный товар, как апельсины на базаре.

## СКИДКИ И АКЦИИ

Steam предоставляет разработчикам мощный инструмент управления скидками — и это один из главных способов усилить продажи, попасть на главную страницу и продлить «жизнь» игры. Ниже — подробный гайд, как всё устроено и что нужно знать.

*Обязательно прочитай документацию Steam про скидки и акции тут:*

<https://partner.steamgames.com/doc/marketing/discounts>

Статья Криса о [скидках](#) (2020, как контекст — базовые принципы)

Статья о скидках от [gamediscover](#)

Любая скидка от **20%** на игру активирует рассылку писем и уведомлений игрокам о том, что на игру появилась скидка. Учти: такие уведомления получают не все, кто добавил игру в список желаемого, но многие.

## Виды скидок в Steam

- **Новогодние, летние, осенние распродажи** — приглашения Valve рассылает за 1–2 месяца, нужно всего лишь выставить скидку.
- **Собственные скидки разработчика** — можно выставлять в любой момент, но не чаще, чем раз в 30 дней.
- Скидки под участие в фестивалях — используются стандартные собственные скидки разработчика (те что из предыдущего пункта), в том числе для официальных тематических фестивалей от Steam.

СОВЕТ

Скидки на сезонных распродажах не создают ограничений в 30 дней и никак не влияют на периоды (кулдауны) для собственных скидок.

## Как часто можно ставить скидки

- Каждые 30 дней — базовое ограничение от Steam.
- После релиза — первую скидку можно поставить минимум через 30 дней.
- После предыдущей скидки — тоже минимум 30 дней.
- После повышения цены — 30 дней до следующей скидки.

СОВЕТ

👉 Это значит: если хочешь участвовать в фестивале, где должна быть скидка, заранее запланируй всю цепочку изменений.

## Стратегия выставления скидок

СОВЕТ

**Оптимальная первая скидка** — 10–15%. Launch-скидку (скидку на релиз) Steam даёт настроить [на 7–14 дней](#) на твой выбор, но **только до релиза** — после старта её уже не выставить. Потолок launch-скидки — 40%. Ставить скидку на релиз почти всегда стоит: это заметно усиливает старт. Бывают и успешные стратегии с 20–30% на релизе.

Не делай большие скидки, пока игра хорошо продаётся, — есть достаточно игроков, готовых купить её за полную стоимость. Когда продажи заметно падают, остаются в основном те, кто ждёт скидок, — вот тогда и стоит увеличивать размер скидок.

Сезонные распродажи Steam предполагают более высокие скидки, чем обычные акции и фестивали. Это логично: на сезонных распродажах люди чаще делают импульсивные

покупки из-за больших скидок и покупают игры "оптом", а в остальное время достаточно небольшой скидки для мотивации покупателей.

## ТАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- **Свяжи скидку с обновлением или событием** — Steam ценит, когда есть «повод вернуться».
- Скидка + ключи для стримеров/ютуберов + активность в соцсетях = максимальный эффект.
- Отлично работают **бандлы со скидкой** (особенно если у тебя несколько игр).

## ФИНАНСЫ

Финансовая отчётность для разработчиков на Steam — это автоматическая ежемесячная система отчётов от Valve. По каждой твоей игре видно *гросс, нет*, удержанные налоги и финальную сумму выплат.

СОВЕТ

Например, Valve в конце Сентября присылает отчёт о том, сколько ты заработал в Августе (не в Сентябре).

### Когда придут мои деньги?

Выплаты происходят в конце каждого месяца, выплачивается сумма заработанная за предыдущий месяц.

После того как Steam сформирует месячный фин. отчёт, Valve отправляет деньги. Зачисление занимает несколько рабочих дней — точный срок зависит от банков-посредников в SWIFT-цепочке (ориентир — около недели). Учитывай праздники (в США и в твоей стране) и выходные.

СОВЕТ

Например, ты выпускаешь игру 25 Августа — деньги придут в конце Сентября и только за 6 дней продаж в Августе. Деньги за весь Сентябрь придут в Октябре и т.д.

### Где искать финансовые отчёты

Все финансовые отчёты находятся в Steamworks-панели:

- <https://partner.steampowered.com/>

- По каждой игре — [https://partner.steampowered.com/app/details/ВАШ\\_ID\\_ИГРЫ/](https://partner.steampowered.com/app/details/ВАШ_ID_ИГРЫ/)

## Какие виды финансовых показателей существуют

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ
Gross revenue (гросс)	«Грязная» выручка, включающая все возвраты и НДС. Не уменьшается.
Net revenue (нет)	«Чистая» выручка: гросс минус возвраты и НДС. Это не финальный доход. С него Steam вычитает свою 30%-ю долю.
Revenue Share / Total	Финальная сумма, которую ты получишь на счёт в банке (до удержания налогов в стране-получателе).
Withholding Tax	Налог у источника, удерживаемый США: например, 30% с доходов из США для резидентов РФ.

### Как формируется финальный платёж

Формула:

*Итог = Net – (доля Valve 30%) – (Withholding Tax, если применимо)*

- Доля Valve зависит от накопленного оборота игры (тиры) **НА ИЮНЬ 2026**: **30%** до \$10М, **25%** с \$10М до \$50М, **20%** свыше \$50М. Для большинства инди это 30%.

### Как часто присылается отчёт

- Каждый месяц,
- В конце месяца ты получаешь отчёт за предыдущий месяц,
- В таблице отчёта ищи колонку [Revenue Share / Total](#).

## Что делать если деньги не приходят

Убедись, что выплаты действительно были отправлены

- Зайди в <https://partner.steampowered.com> → вкладка «Reports» → «Месяц».
- Убедись, что:

- Выплата *отображается в таблице отчёта без **красных комментариев*** (в самом низу отчёта).
- Ты заработал за месяц более 100\$ (это минимальная сумма для отправки).
- Указаны правильные банковские реквизиты.

Если всё верно — переходи к следующему шагу.

### **Сколько прошло времени?**

- Если прошло менее 7 рабочих дней — подожди. Банковский SWIFT-перевод может занимать столько времени.
- Если прошло **более 7 рабочих дней**, а денег нет — нужно действовать.

### **Связь с банком**

Обратись в свой банк и:

- Спроси: «Ожидаются ли SWIFT-переводы на мой счёт?»
- Попроси проверить входящие переводы по SWIFT с отправителем Valve Corp. или названием «Steamworks».
- Проверь, нет ли письма от банка или сообщения во внутренней почте с просьбой объяснить SWIFT-перевод.

### **Возможные причины проблем:**

- Ошибочный SWIFT-код или неверный формат банковского счёта
  - Отказ со стороны intermediary bank (например, если он под санкциями, либо просто заблокировал перевод)
  - Твой банк отклонил перевод (бывает, если реквизиты не совпадают)
  - Valve задержала перевод — бывает, если запрашиваются документы или нужно переподписать налоговую форму (W-8 действует ~3 года, потом Steam просит пройти налоговый опрос заново)
-

# МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто уже открыл или скоро откроет страницу игры в Steam и хочет вишлисты, трафик и попадание в алгоритмы. Внутри: когда начинать, этапы продвижения до релиза, как анонсировать игру, частые тактические развилки. Про оформление самой страницы (капсула, скриншоты, трейлер, теги, локализация) — отдельно: [Оформление страницы в Steam](#).

Даже отличная игра без внимания и охвата не попадёт ни в алгоритмы, ни в рекомендации. *Маркетинг — это то, что позволяет привлечь первые вишлисты и внимание к проекту.*

СОВЕТ

**Что почитать по теме.** Основной чат [STEAMиздат](#) · блог [Chris Zukowski](#) · аналитика [Simon Carless / GameDiscoverCo](#) · исследование [BGM Game Discovery Survey 2024](#). Полный список блогеров, чатов и сервисов аналитики — в разделе [Инструменты и сообщества](#).

## КОГДА НАЧИНАТЬ МАРКЕТИНГ

TL;DR — Если совсем коротко: начинать маркетинг инди-игры нужно как минимум за 6 месяцев до релиза, а в идеале — ещё до прототипа — за 12-14 месяцев. Все самые важные действия происходят ДО запуска игры, а не после.

### Создание страницы в Steam — за 6+ месяцев до релиза

- Лучше всего завести «Coming Soon»-страницу как минимум за 6 месяцев до выхода.
- Это позволяет:
- Набирать вишлисты (wishlist) — добавление в желаемое.
- Попасть на главную в дорелизные подборки — Popular Upcoming и персональный Personal Calendar (как они устроены после редизайна главной в июне 2026 — чуть ниже).
- Участвовать в фестивалях Steam, включая Steam Next Fest (Играм быть), что даёт огромный прирост трафика.

- Страницу можно сделать даже с placeholder-графикой (но она должна быть качественной).

## Почему так важно начинать заранее?

1. **До релиза рост вишлистов — главный рычаг видимости.** Вишлисты — это сигнал, который Steam учитывает в дорелизных подборках на главной (по докам Valve, это едва ли не единственное место, где число вишлистов *прямо* влияет на алгоритм). Не путай это с New & Trending: это уже *пострелизный* раздел для вышедших 1.0-игр — туда попадают по метрикам первых часов после запуска (онлайн, трафик, продажи), а не по вишлистам, и Early Access в него не входит.
2. Алгоритмы Steam не продвигают пустые страницы без трафика, отзывов и реакций.
3. Маркетинг в последний месяц перед релизом — это слив слота: ты не наберёшь нужных вишлистов и не попадёшь в дорелизные подборки.

ЗАМЕТКА

**Что изменилось на главной в июне 2026.** НА ИЮНЬ 2026 Valve переделала главную страницу магазина («A Refreshed Steam Store Home Page», 4 июня 2026). Для дорелизного продвижения это ключевой сдвиг:









- **Popular Upcoming ужесточился** — теперь собирает в основном *крупные* ожидаемые релизы. По наблюдениям инди-девов нижняя планка подскочила с ~6–7 тыс примерно до ~80 тыс вишлистов (это наблюдение индустрии, *не объявленный Valve порог*). Для большинства инди этот раздел фактически закрылся.
- **Появился Personal Calendar** — персональный календарь релизов, теперь на главной по умолчанию и виден всем. Игры в него подбираются под вкус каждого игрока (по тому, во что он играет, и что вишлистят похожие игроки), а *не по абсолютному числу вишлистов*: туда попадают и небольшие проекты, если совпадают с интересами аудитории. Нишевые релизы Valve прямо направляет именно сюда.

Практический вывод: основной дорелизный канал на главной для инди теперь — *Personal Calendar*, а не *Popular Upcoming*. Чтобы попасть в его предрелизное окно, назначь дату релиза заранее (не «TBD»), а всплески набора вишлистов (Next Fest, тематические фесты) помогают календарю «заметить» игру. Механика свежая и ещё изучается — точные алгоритмы Valve не раскрывает.

## ПРОДВИЖЕНИЕ ИГРЫ ДО РЕЛИЗА

8–14 месяцев до релиза — идеальное время для открытия страницы игры на Steam. Это запускает процесс накопления вишлистов, без которых невозможна нормальная видимость в Steam и участие в фестивалях.

### Основные этапы и инфоповоды

ЭТАП	ЧТО ДЕЛАЕМ
 Анонс игры	Желательно сразу с трейлером
 Анонс страницы в Steam	Публикуем «Coming Soon» разделе
 Анонс плейтеста	Через форму Steam (кнопка «хочу участвовать в playtest» на странице игры) — собирает лист ожидания, заодно маркетинговый сигнал.
 Проведение плейтеста	Запускай рано и на малой группе (5–30 человек) ради фидбэка по механикам — это инструмент сбора фидбэка, а не маркетинга, и тысячи желающих для него не нужны.
 Демка	Запуск публичной демо-версии игры, лучше до фестиваля Steam Next Fest. Отдельной страницей.
 Участие в фестивалях	Участие в главном фестивале демоков Steam Next Fest и в сторонних фестивалях.
 Анонс даты релиза	Желательно с обновленным трейлером
 Релиз	Ориентир — минимум ~10 тыс вишлистов к релизу для приемлемой видимости на неделе запуска; для уверенного старта — 30 тыс+. Место в Top Wishlists можно сверить на <a href="#">SteamDB</a> .

Как именно оформить страницу под каждый этап — капсула, скриншоты, трейлер, описание, теги — собрано на странице [Оформление страницы в Steam](#).

## КАК АНОНСИРОВАТЬ ИГРУ

- Для начала подготовь все промо-материалы и тексты для страницы в Steam и рассылок по игровым СМИ. Рекомендуется анонсировать игру вместе с трейлером — хотя Steam и позволяет открыть страницу без него, она будет выглядеть незавершённой. Качественный трейлер существенно влияет на количество вишлистов и подписок.
- Загрузи трейлер на YouTube и региональные видеохостинги — это пригодится при рассылке анонсов.
- Твоя цель — запустить эффект домино. Добейся внимания самых популярных блогеров, ведь остальные часто следуют за лидерами.
- Составь списки блогеров и СМИ для бесплатных публикаций. Не стесняйся писать даже самым известным! Если некоторые блогеры запросят адекватную плату за размещение анонса — это нормально.
- Обязательно размести анонсы игры в X (Twitter) и Reddit.
- Рассмотрю возможность работы с PR-агентством — у них налажены связи с блогерами и СМИ.
- Steam не даёт специального трафика на этапе анонса. Но высокая *скорость* набора вишлистов (wishlist velocity) — сама по себе сигнал для дорелизных алгоритмов; конкретного порога вроде «500 в день» Valve не раскрывает. Ключевая задача — быстрый и стабильный набор вишлистов.
- В некоторых случаях имеет смысл анонсировать игру даже без трейлера и с временными скриншотами — если это поможет попасть на престижные фестивали и получить больше вишлистов.

### Лучшие практики от ведущих издателей

Ведущие издатели стремятся анонсировать игры на специализированных шоукейсах — таких как PC Gamer Show или менее крупных мероприятиях: создают трейлер и представляют игру вместе с открытием страницы в Steam прямо во время шоу. Благодаря заметному бусту на старте игра затем долго продолжает собирать вишлисты — порой по

несколько сотен в день. Для относительно горячих проектов это может привести к 15–40 тысячам вишлистов только за счёт такого анонса.

СОВЕТ

Как составить список блогеров/СМИ, спланировать инфоповоды и провести анонс — подробно разобрано в [Библии маркетинга](#) (раздел «Анонс страницы игры») и в [чате STEAMиздат](#).

## ЧАСТЫЕ РАЗВИЛКИ: КАК РЕШИТЬ

Самые частые тактические вопросы в чате — не «что такое X», а «как поступить в моей ситуации». Короткие критерии, чтобы решить самому.

### Когда выпускать демо — сейчас или придержать до Next Fest?

Демо даёт максимум, когда работает на алгоритмы, а не просто «лежит».

- **Демо готово, до Next Fest 2–3 месяца** → *выпускай сейчас, не придерживай*. Главная сила демо — длинный хвост вишлистов *после* её выхода, а к фестивалю придёшь с обкатанным билдом и накопленной аудиторией. На самом фестивале большинство вишлистов (по разным замерам 68–88%) идёт от тех, кто в демо даже не играл, — их конвертит капсула и страница, а не «свежесть» демо.
- **Демо готово, но фест уже на носу (меньше месяца)** → если билд крепкий, можно выпустить и дать фестивалю пик; если есть сомнения в стабильности — не торопись ради даты.
- **Демо ещё сырое** → *не выпускай ради даты*. Низкий медианный плейтайм (игроки уходят за 10–20 минут) — сигнал проблемы с core loop, а не повод выкатывать; лучше прийти на фест позже с крепким демо.

### Стоит ли покупать вишлисты или рекламу?

Считай экономику, а не гонись за числом.

- **Прикинь отдачу с вишлиста**. Медианная конверсия вишлист→покупка в первую неделю — порядка 15–20% для игр с небольшой аудиторией и ценой до \$10, и ближе к 10% для игр дороже \$10 (разброс при этом многократный). Перемножь на свою цену — получишь грубую отдачу с одного вишлиста; если закупка выходит дороже этой отдачи, экономика не сходится.

- **Рекламу лучше лить ровным потоком до анонса/релиза, а не залпом в сам день.** Дело не в том, что трафик «ломает алгоритм» — Valve оценивает *конверсии*, а не голые визиты (их легко накрутить). Просто разовый всплеск низкоконверсионного трафика денег не приносит и слот не двигает.
- **Сначала страница, потом трафик.** Если конверсия переход→вишлист заметно ниже среднего (по индустрии это примерно 8–12%, ниже ~5% — повод бить тревогу), проблема в капсуле/скриншотах/позиционировании, а не в количестве трафика — платный трафик на слабую страницу просто сольёшь.

*Цифры конверсий — ориентиры по опыту сообщества, не норматив Valve. Сверяй со своей нишей.*





## УЧАСТИЕ В ФЕСТИВАЛЯХ

Тематические и ежегодные фестивали игр очень важный инструмент продвижения игры, часто ещё и бесплатный. Обрати на них внимание, прочитай отдельную статью про них.

СОВЕТ

Читай полную статью: [Участие в фестивалях](#) в том числе про *Steam Next Fest* (Играм *БЫТЬ!*)

## КУДА ДАЛЬШЕ

-  [Оформление страницы в Steam](#) — капсула, скриншоты, трейлер, описание, теги, локализация.
-  [Участие в фестивалях](#) и [Календарь фестивалей 2026](#).
-  [Статистика и метрики](#) — на какие цифры смотреть после запуска страницы.
-  [Инструменты и сообщества](#) — сервисы аналитики, раздача ключей, чаты и блогеры.

# БИБЛИЯ МАРКЕТИНГА

---

## ЗАМЕТКА

**Что это.** У сообщества STEAMиздат есть два больших открытых документа по маркетингу инди-игр на Steam. Они во многом про одно и то же, но поданы по-разному: один — структурированный справочник, второй — живой авторский сборник. Эта страница — навигатор: что в каждом есть и куда идти за конкретным вопросом. Сами тексты живут в Google Docs, открываются по ссылкам.

**АКТУАЛЬНО НА 2026-06**

— оба документа ведут участники сообщества и постоянно дополняют. Структура разделов ниже может слегка разойтись с актуальной версией; в самих документах слева есть свой навигатор.

## СОВЕТ

**Это сборники опыта, не инструкция.** Авторов много, поэтому на один и тот же вопрос там нередко встречаются разные, иногда противоположные рекомендации. Это нормально: бери их как набор проверенных практик, а не как единственно верную истину — что сработало у одного проекта, не обязательно сработает у тебя.

## ДВА ДОКУМЕНТА — ЧТО ВЫБРАТЬ

	📖 БИБЛИЯ МАРКЕТИНГА ИГР	📖 МАРКЕТИНГ ИНДИ ИГР
Кто ведёт	сообщество STEAMиздат	Станислав Смирнов (Shrike), PR/маркетинг Targem Games
Тип	структурированный справочник	живой авторский сборник
Чем силён	полный охват этапов по порядку, готовое оглавление, много скриншотов	жанровые разборы, стратегии конкретных людей, постмортемы, частые обновления
Когда сюда	системно пройти весь путь от анонса до пострелиза	найти кейс под свой жанр или конкретную стратегию
Ссылка	<a href="#">Открыть</a> 📄	<a href="#">Открыть</a> 📄

Темы у них пересекаются процентов на восемьдесят. Простое правило: **за системным чтением по этапам — в «Библию», за жанром и авторскими кейсами — в «Маркетинг инди игр».**

## КАРТА «БИБЛИИ МАРКЕТИНГА» — ПО ЭТАПАМ

Основной справочник. Разделы идут примерно в том порядке, в каком проходишь путь игры.

### Подготовка и стратегия

- Ресурсы и источники по маркетингу инди-игр
- Когда начинать маркетинг · Бюджет на разработку и маркетинг
- Стратегия продвижения до релиза
- Оценка доходности игры

### Страница в Steam

- Подготовка промо-материалов, оформление страницы

- Анонс страницы игры
- Официальная страница разработчика (издателя) в Steam

### **События и видимость**

- Участие в фестивалях Steam · Демоверсия · Плейтесты
- Прологи · Ранний доступ (Early Access) · Приложения-компаньоны
- Как получить видимость (выход в тренды) · Раунды видимости Steam

### **Вишлисты и инфлюенсеры**

- Списки желаемого (Wishlists)
- Сервисы рассылки ключей · Стратегия работы с инфлюенсерами
- Готовые списки инфлюенсеров и СМИ для рассылок

### **После релиза и деньги**

- Возвраты · Отзывы в Steam
- Наборы (Bundles) и коллаборации · Стратегия скидков · DLC
- Региональные цены

### **Площадки и соцсети**

- itch.io vs Steam · дополнительные платформы
- Продвижение в соцсетях: TikTok · Reddit · Imgur · X (Twitter) · YouTube

---

## **КАРТА «МАРКЕТИНГ ИНДИ ИГР» — ЗА ЧЕМ ИМЕННО СЮДА**

Базовые этапы здесь тоже есть, но уникальная ценность — в том, чего в справочнике нет отдельными разделами.

### **Идеи и анализ ниши**

- Как придумывать идеи для игр · что такое хук
- Сайты для анализа проектов: тепловая карта Steam, TRIVO, оценка размера ниши
- Медианы игрового времени по жанрам · возраст игроков

### **Маркетинг по жанрам** *(главная фишка документа)*

- Cozy · Friendslop · Idler / Clicker · Bullet Heaven · нарративные игры

### **Стратегии конкретных команд и блогеров**

- tinyBuild · Крис Зуковски · Кирилл Орешкин · Yaroslav Pangolin
- Пошаговая стратегия запуска от анонса до релиза (2025)

### Кейсы и свежее

- Постмортемы (например, айдлер Slice the Crops!) · разбор маркетинга Far Far West
- Обновление главной Steam в 2026 · Китай и вишлисты · календарь от Криса

СОВЕТ

**Дальше по теме гайда.** Когда начинать и как анонсировать — [Маркетинг и продвижение](#). Капсула, скриншоты, трейлер, теги — [Оформление страницы в Steam](#). Фесты и демо — [Участие в фестивалях](#). Блогеры, чаты, сервисы аналитики — [Инструменты и сообщества](#).

# ОФОРМЛЕНИЕ СТРАНИЦЫ В STEAM

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто собирает или переделывает страницу игры в Steam и хочет, чтобы она превращала посетителей в вишлисты. Внутри: позиционирование, капсула, скриншоты, трейлер, название и описание, теги, виджет «Похожие игры», локализация. Про тайминг и этапы продвижения — на странице [Маркетинг](#).

СОВЕТ

У тебя есть 5 секунд чтобы привлечь внимание игрока к твоей игре.

Сделай капсулу и скриншоты! Трейлеры смотрят мало, большинство из тех кто смотрит - смотрит секунды три, проматывают скрины, идут дальше.

Свежий разбор того, как игроки выбирают игры в Steam — в публичном опросе [BGM Game Discovery Survey 2024](#).



## КАК ОФОРМЛЯТЬ STEAM-СТРАНИЦУ

СОВЕТ

**✗** Steam запрещает размещать на страницах игр сторонние ссылки, гифки и изображения с элементами интерфейса Steam.

Всегда начинай создание страницы с прописывания на бумаге своего позиционирования:

- Что это за игра?
- В чём её ключевое преимущество?



## ПЕРВЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ STEAM

*от системы мониторинга Кирилла Орешкина*

1. **Первые 3–5 секунд трейлера — критически важны.** Почти все пользователи обращают внимание только на начало. Если не захватили внимание — человек уходит.
2. **Никто из более чем 100 записанных сессий не кликнул на "Read More"** в разделе гифок. Зато две первые гифки смотрят очень внимательно.

3. **Только 3 из 100 пользователей посмотрели больше четырёх скриншотов.** При этом 50–70% аудитории смотрит основные скриншоты (первые 2–3).
4. **Описания читают, но бегло.** Трейлеры смотрит примерно 20% аудитории, и в среднем они досматривают 30–70% хронометража.

ЗАМЕТКА

Это данные одной системы мониторинга, а не публичная статистика Valve — конкретные проценты бери как порядок величины, а не точный норматив. Направление при этом совпадает с наблюдениями других маркетологов: решают первые секунды трейлера и первые скриншоты.



## НАЗВАНИЕ ИГРЫ

У [Криса Зуковски](#) есть [разбор](#) того, как называть игру в Steam.

СОВЕТ

Называй игру так, чтобы оно мгновенно передавало жанр и настроение — коротко и точно. Решает не длина, а ясность сигнала.

Добавлять ключевые слова «ради SEO» в Steam смысла нет: поиск Steam работает не как Google, лишние слова в названии видимость не поднимают. Важнее, чтобы название легко произносилось и писалось — его передают из уст в уста и набирают стримеры. Один–три слова — типичный рабочий диапазон.



## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Это место, где лаконично раскрывается твоё позиционирование.

Нужно сразу дать понять:

- какой жанр у игры,
- в чём её ключевые особенности,
- чем она может заинтересовать игрока.

Пиши кратко.

Дай понять, что это за жанр и в чём твоя уникальность. Можно использовать упоминания других игр или фильмов для ориентира.

СОВЕТ

**✗** Не нужно подробно рассказывать про сюжет и сеттинг — если только они не являются самым главным элементом игры.

✓ Лучше начать с фразы вроде: "Это игра в жанре X с фишкой Y."

У тебя всего 3–4 предложения, и каждое из них должно зацепить.

## КАПСУЛА (CAPSULE)

Капсула (главное изображение игры на Steam) тоже должна передавать твоё позиционирование:

- передавать дух игры,
- ясно давать понять жанр,
- или, если упор на сеттинг — отражать именно его.

СОВЕТ

**Полезный совет:** Посмотри капсулы успешных игр в твоём жанре. Ты обязательно заметишь общие визуальные черты — используй их при создании своей капсулы.

**Капсула должна быть похожа на другие капсулы твоего жанра.**

У игроков есть визуальная "насмотренность", и если ты хочешь, чтобы они мгновенно поняли жанр твоей игры — будь узнаваемо-похож.

*Почему это работает???* Популярные игры уже видели тысячи игроков. Если твоя капсула визуально близка, но всё же немного отличается — пользователь это поймёт и свяжет тебя с любимыми играми, а значит — с большей вероятностью кликнет.

## РАЗДЕЛ *ABOUT THIS GAME* (ПОЛНОЕ ОПИСАНИЕ)

СОВЕТ

Также известен как "раздел с гифками"

Ставь первую гифку в самом начале — так, чтобы её было видно до раскрытия полного описания. По оценкам, 90–95% посетителей видят только то, что над сгибом (до «Read More») — дальше прокручивает меньшинство, так что всё важное должно быть видно сразу.

Раздел с гифками можно оформить **аккуратно и красиво**. Например:

- Используй изображениями заранее подготовленные заголовки вместе текстовых заголовков;

- Или встраивай название фичи прямо в саму гифку — как это сделано у *Sifu*. Выглядит приятно и понятно.

Основной принцип наполнения раздела — подчёркивай те фичи, которые помогают игроку понять, кто ты, и почему тебя стоит полюбить.

Формат для каждой фичи:

- Понятный и короткий заголовок;
- Гифка, иллюстрирующая фичу игры;
- Краткое описание (буквально в 1-2 строки).

**4–5 ключевых особенностей достаточно.** Не перегружай раздел — не нужно вставлять кучу гифок и писать стену текста. Лучше меньше, но со вкусом.

СОВЕТ

**Гифка или видео.** Делай изображение/GIF под ширину блока описания — страницы Steam стали шире (бета с августа 2025, официально с ноября 2025). с 2025 Теперь вместо GIF можно загрузить и видео — обычно оно оптимальнее (меньше вес, плавнее, чётче). Проигрывается, как правило, без звука (стандартное авто-воспроизведение в браузере), но Valve это явно не документирует. [Анонс Steamworks: видео в описании + широкие страницы.](#)

## ПОДГОТОВКА СКРИНШОТОВ

**Первые 4 скриншота — самые важные:**

1. **Первый скрин** — яркий, крупный образ, который захватывает внимание.
2. **Второй скрин** — показывает геймплей.
3. **Третий скрин** — демонстрирует прогрессию (например, карту или меню прогресса, если такое есть).
4. **Четвёртый скрин** — снова яркий, визуально привлекательный кадр.

После них скриншоты нужно чередовать: геймплей → яркий образ → геймплей → яркий образ, и так далее.

**Что важно:**

- По первым 4 скриншотам игрок должен понять жанр игры. Не бойся показывать интерфейсы — это помогает понять, что за игра перед ними.

- Если есть карта или другой элемент интерфейса, связанный с прогрессом — ставь это третьим скриншотом.
- *Каждую* геймплейную механику нужно отразить на скриншотах. Прямо *каждую!*
- Люди определяют по скриншотам:
- Чем можно заниматься в игре.
- Какой это жанр.
- Похож ли геймплей на что-то знакомое им.

Они редко читают описание или смотрят трейлер — просто листают дальше, если скрины не зацепили.

### Чего нельзя делать:

- **Не ставь подряд несколько скринов с одинаковым героем и в одной локации.** Это создаёт впечатление, что в игре больше ничего нет.
- Скриншоты должны быть визуально разнообразны — разные сцены, цвета, элементы геймплея. Это должно быть заметно даже по миниатюрам.

### Совет из практики:

СОВЕТ

На A/B-тестах количество кликов по скриншотам удавалось увеличить в 2–3 раза просто грамотной сменой порядка и подбором разнообразных кадров.

### Главная цель:

Скриншоты должны рассказывать историю. Историю о возможностях игры. Один скрин — одна фишка. Следующий — совершенно другая. И так далее.

СОВЕТ

Интерфейс — это хорошо. Не скрывай его. Наоборот, он помогает игроку быстрее понять, во что он будет играть.

---

## КАК СДЕЛАТЬ КРУТОЙ ТРЕЙЛЕР К ИГРЕ

Вот несколько советов:

### 1. Не начинай с логотипа студии

Первые 5 секунд должны захватывать внимание. Логотип твоей студии с этим не справится. Так делают крупные компании — потому что у них известный бренд, который действительно

вызывает интерес. У тебя же, наоборот, студийный логотип в начале только снизит вовлечённость.

## 2. Трейлер — это рассказ

Представь, что рассказываешь кому-то об игре. Напиши этот рассказ на бумаге, а затем подумай, как превратить его в видеоряд. Титры и озвучка станут отличными помощниками — это и есть скелет хорошего трейлера.

## 3. Сложно? Тогда просто геймплей

Если формат рассказа не подходит, покажи разные аспекты геймплея. Используй трейлер, чтобы продемонстрировать всё самое яркое и запоминающееся.

## 4. Ритм — ключ к удержанию внимания

На Steam трейлеры воспринимаются как набор динамичных скриншотов или гифок. Поэтому каждые 3–4 секунды показывай что-то новое — смену сцены, нового персонажа или другую механику.


## 5. Не бойся спойлеров


Показывай самые интересные элементы игры. Лучше раскрыть пару крутых фишек, чем сделать скучный трейлер, который никого не зацепит.

---


# ТЕГИ (МЕТКИ) ИГРЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ


**Теги — ключ к виджетам** *Featured & Recommended* (рекомендации), *Discovery Queue* и *Games Like This* (похожие игры).


 **Анализируй конкурентов** — Изучай, какие теги используют успешные игры в схожем жанре, и делай выводы.

 **Особое внимание — первым 3–5 тегам.** Именно они имеют наибольший вес и напрямую влияют на попадание твоей игры в рекомендации и подборки.

Остальные теги помогают попасть в раздел "Похожие игры". Чем больше у тебя совпадений с другими проектами, тем выше шанс появиться у них на странице. Но помни: многое зависит от популярности этих игр и числа их вишлистов.

 **Жанровые теги — самые важные.** Именно они больше всего влияют на показ твоей игры в различных виджетах. Располагая их в начале списка, ты усиливаешь шанс на попадание в релевантные рекомендации.

 **Тег *Indie* лучше не использовать.** Он слишком общий. Вместо него выбери более узкие и популярные теги, которые действительно отражают жанр и стиль твоей игры.

 **На что реально влияют теги** — Посмотри запись выступления с [Gamescom 2023](#)

## **Search Keywords / Поиск по ключевым словам**

Введи ключевые слова, которые потенциальные покупатели могут использовать при поиске твоей игры.

СОВЕТ

Эффективность этой функции не подтверждена. По тестам сообщества использование ключевых слов не показало заметных результатов.

## **STEAM ВИДЖЕТ "ПОХОЖИЕ ИГРЫ" ВНИЗУ СТРАНИЦЫ**

СОВЕТ

Виджет "Похожие игры" (Games like this) — это блок внизу страницы игры в Steam, который показывает другим пользователям проекты, которые алгоритмически или вручную связаны с текущей игрой. Этот виджет влияет на органический трафик и виральность, особенно в ранние фазы продвижения.

### **Как формируется виджет**

- **Алгоритмически — по тегам и поведению игроков** Если не указываешь вручную, Steam сам определяет "похожие игры", используя такие факторы:
  - Перекрывающиеся теги (особенно первые 3-5);
  - Игры, которые часто вместе вышлестят/покупают пользователи;
  - Общие жанры и тематика;
  - Пересечения в аудитории (по поведению, например, playtime, регион, язык, отзывы).
- **Вручную — через Publisher Group или Franchise Page**

СОВЕТ


Только в виде отдельного дополнительного блока над блоком "Похожие игры".

Если у тебя есть несколько игр (или ты объединяешься с другими разработчиками), можно явно указать, что отображать: - Создайте Publisher Group (группу разработчика/издателя); - Или Franchise Page (страница серии игр) — в админке Steamworks можно вручную привязывать игры к франшизе. К одной франшизе можно привязать игры разных разработчиков и издателей, а одна игра может входить в несколько франшиз. Подробнее об этом: [Официальная документация Valve по франчайзу](#).

## Как повлиять на этот виджет?

### Алгоритм виджета "Похожие игры" можно "подтолкнуть":

- Используй такие же теги, как у целевых игр, с которыми хочешь быть связан;
- Постарайся попасть в вишлисты и покупки тех же пользователей, кто играет в нужные игры.
- Выпустить игру в релиз — это не шутка. В блок «Похожие игры» на страницах других проектов играм со статусом coming soon крайне сложно попасть.

 *Прямой совет: исследуй теги игр, которые отображаются у тебя в "похожих", и сравни со своими. Возможно, стоит изменить приоритет тегов в Steamworks.*

## ЛОКАЛИЗАЦИЯ СТРАНИЦЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

Локализация страницы игры и самой игры — это не просто формальность или "вежливость" к разным странам. Это критически важный элемент маркетинга, напрямую влияющий на охват, фичеринг и конверсию в покупку.

### Почему локализация важна?

У Steam более 30 языков, и платформа активно использует региональные алгоритмы. Когда страница игры не переведена, ты уменьшаешь свои охваты внутри Steam для пользователей других языков. Такие пользователи часто даже не попадают в твою воронку, потому что:

- **Игре сложнее попасть в персонализированные подборки и рекомендации** для игроков, у которых выбран не поддерживаемый язык.
- **Огромное количество пользователей фильтруют магазин по своему языку**, и если у игры нет перевода на их язык, они её просто не увидят.
- **Платёжеспособная аудитория** (например, Германия, Франция, Япония) почти всегда имеет высокие требования к качеству локализации — если описания на английском или Google Translate-стиле, они уходят.

### Как это работает в механике Steam?

Steam учитывает язык страницы как один из факторов алгоритмических рекомендаций. Если игра не локализована на язык интерфейса игрока, она реже появляется в его персонализированных подборках — Discovery Queue, «Featured & Recommended», «Похожие игры». Это фактор *приоритета*, а не фильтр-блок: игра остаётся в поиске и доступна к покупке — её можно найти напрямую, через куратора или по ссылке.

- **Локализация страницы** (описание, заголовок, теги) поднимает приоритет в рекомендациях для носителей языка.
- **Локализация самого билда** (тексты, UI, сабы) тянет за собой хорошие отзывы и удержание, а это уже влияет на пострелизную видимость и выручку.

Valve не требует локализации, но в документации прямо отмечает: игру с большей вероятностью покажут игрокам, чей язык поддержан (формулировка Valve — «more likely», не «только»). По дистиллированным данным редакции, локализация одной только страницы способна заметно поднять приток вишлистов — в известных кейсах в несколько раз.

СОВЕТ

**Особенно чувствительны языки, далёкие от английского** — японский, корейский, китайский. Их носители реже читают по-английски, поэтому без локализации игра почти не попадает к ним в алгоритмические подборки. Для западноевропейских языков (немецкий, французский) эффект слабее — там многие читают и на английском.

Поэтому рекомендуется переводить хотя бы страницу в магазине на основные поддерживаемые Steam языки. Ориентир по приоритету: упрощённый китайский → русский → немецкий → японский → испанский → бразильский португальский → корейский → польский.

СОВЕТ

Для переводов и удобной работы с текстами внутри игры подойдёт сервис [TG Localize](#) от компании "Targem Games"

## Локализация названий и логотипов

Рекомендуется делать локализацию названий и логотипов для языков с иероглифической письменностью — китайского, японского и корейского, — особенно для китайского.

ЗАМЕТКА

**Дальше по теме.** Когда страница оформлена — переходи к [таймингу и этапам продвижения](#), а перед фестивалями загляни в [Участие в фестивалях](#).

# УЧАСТИЕ В ФЕСТИВАЛЯХ

Участие в фестивалях на Steam — один из ключевых инструментов продвижения инди-игры: даёт временное, но мощное усиление видимости, позволяет собрать обратную связь и часто резко увеличивает число вишлистов. Это не просто событие, где ты "засветишься", — а конкретная механика работы с алгоритмами платформы.

СОВЕТ

**17** **Конкретные даты — на отдельной странице.** Расписание всех распродаж, Next Fest и тематических фестов 2026 (актуальные и прошедшие) собрано в [Календаре фестивалей и распродаж 2026](#). Здесь — про то, как участвовать и что это даёт.

## КАК РАБОТАЕТ УЧАСТИЕ В ФЕСТИВАЛЯХ

Valve проводит несколько фестивалей в год, включая крупнейший — Steam Next Fest, участие в котором возможно только один раз для каждой игры. Чтобы подать заявку, нужна опубликованная страница в Steam (для нерелизнутой игры — статус Coming Soon); демо должно быть готово не к регистрации, а к старту феста (желательно — стабильное и не сильно урезанное). Важно заранее продумать маркетинговую стратегию под этот период, потому что фестиваль — это не автоматический буст, а шанс, который нужно уметь использовать.

После принятия заявки игра появляется на специальной странице фестиваля, которую Steam активно продвигает. Игроки массово пробуют демо и добавляют игру в вишлист, особенно если она визуально или тематически хорошо "попадает" в тренды фестиваля. В течение этого времени игра может появляться и на главной, и в email-рассылках, и в стримах Valve.

## ЧТО ВАЖНО УЧЕСТЬ

Steam учитывает вовлечённость игроков в демо, количество вишлистов, отзывы, количество стримов — всё это формирует поведение алгоритмов в будущем. Именно поэтому фестиваль может стать либо точкой роста, либо разочарованием. Игра без качественной подготовки, демо и трейлера может не получить вообще никакой пользы.

Также Valve всё чаще допускает сторонние фестивали, проводимые партнёрами, например, на темы "игры про котов", "синглплеерные рогаики" и т.п. Эти фестивали могут быть менее массовыми, но при правильной тематике дадут более целевую аудиторию.

У каждого фестиваля — свои технические сроки и дедлайны подачи, и они жёстко фиксированы. Если пропустишь регистрацию, придётся ждать следующего года.

## ЧТО ТАКОЕ STEAM NEXT FEST - ИГРАМ БЫТЬ!

Steam Next Fest — регулярный онлайн-фестиваль, где разработчики демонстрируют демо-версии своих будущих игр. Длится неделю и остаётся важным инструментом продвижения для инди-разработчиков.

Официальное название — *Steam Next Fest: A Celebration of Upcoming Games*. Фестиваль позволяет игрокам тестировать новые игры через демо, а разработчикам — оценить интерес аудитории.

## Когда проходит Steam Next Fest и как узнать точные даты?

Steam Next Fest проводится примерно 3 раза в год: в феврале, июне и октябре. В 2026-м это 2026 23 фев – 2 мар, 15–22 июн и 19–26 окт. Точные даты всегда публикуются в Steamworks в разделе [Event Calendar](#). Valve также присылает уведомления на почту всем разработчикам с подходящими играм.

## Какие игры могут участвовать?

- Игра должна быть нерелизнутой (статус Coming Soon), страница — опубликована.
- Нужно публичное демо (сборка на отдельном depot) — готовое к старту феста, не обязательно к регистрации.
- Каждая игра может участвовать **только один раз** за весь жизненный цикл.
- Необходимы трейлер и базовое описание на английском языке.

## Как участвовать в Next Fest?

Фестиваль проходит полностью онлайн. На главной странице фестиваля представлена удобная система поиска по жанрам, тегам и механикам — Valve стремится сделать поиск интересных игр максимально простым.

## Условия участия:

- игра должна быть не выпущена;
- нужна публичная демо-версия — но она должна быть готова к моменту старта феста, не обязательно на момент регистрации (после фестиваля демо можно удалить);
- у игры должна быть страница в Steam со статусом Coming Soon (опубликованная — до регистрации);

СОВЕТ

Участвовать можно только один раз за весь жизненный цикл игры.

Valve автоматически отправляет приглашения к участию всем подходящим играм, у которых есть страница в Steam. Если приглашение не пришло — можно записаться самому на странице регистрации (opt-in) нужного выпуска Next Fest в Steamworks (ссылки на opt-in каждого выпуска — в [Календаре](#)).

ЗАМЕТКА

### Что многие не знают про регистрацию и отмену АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026

- **Регистрироваться можно заранее, без готового демо.** Демо должно быть готово к старту феста, а не к моменту подачи — занять место и доделывать демо до старта нормально. А вот страница игры в Steam должна быть опубликована до регистрации (для нерелизнутой игры это статус Coming Soon): без страницы зарегистрироваться нельзя, а без готового демо — можно.
- **Кураторского отбора нет.** Игру никто не оценивает вручную — берут все, что проходят по формальным критериям (нерелизнутая, не участвовала в Next Fest раньше, аккаунт в порядке, не пролог/превью уже вышедшей игры).
- **Можно сняться без потерь.** Убрать игру с участия можно в любой момент до старта феста — снять галочку на странице регистрации (дедлайн — до 10:00 по тихоокеанскому времени в день старта). Если вышел до старта, твой единственный «билет» на Next Fest не сгорает: игру можно заявить на следующий фест. Санкций за отмену нет — Valve лишь просит сниматься заранее, чтобы на игру не рассчитывали. Удобно, если передумал или хочешь приберечь участие под более готовый билд.

Источник: [документация Steamworks по Next Fest](#).

**Отдельная страница для демо — не обязательна и денег не стоит.** Демо можно отдать просто зелёной кнопкой «Скачать демо» на странице игры — за это \$100 платить не надо, это не отдельный продукт. Отдельную страницу демо заводят ради отзывов на демо, но это лишняя возня, и тогда статистику демо основной AppID уже не засчитывает себе. Для большинства проще кнопка.

## Почему это важно

Steam Next Fest влияет на всё:

- **рост вишлистов** — в разы быстрее обычного;
- **трафик** — игра получает место на главной фестиваля и рекомендации от алгоритма;
- **обратная связь** — игроки активно тестируют демо и оставляют отзывы;
- **возможность пробного маркетинга** — видишь, как на игру реагирует реальная аудитория перед релизом.

Next Fest — это *не фичеринг от Valve*, но здесь работают похожие алгоритмы подбора. Если игра хорошо принимается аудиторией, получишь дополнительную видимость и попадаешь в персональные подборки на главной фестиваля.

Зачем в это ввязываться: Next Fest даёт концентрированный всплеск вишлистов. По [данным самой Valve](#) (агрегат по фестивалям до 2021) в неделю феста медианный дневной прирост вишлистов подскакивает в разы против обычных недель. Но это во многом импульсные добавления: фестивальные вишлисты, по наблюдениям аналитиков, в среднем слабее конвертируются в покупку, чем заработанные органикой. Так что гнаться за голым числом не стоит — демо нужно, чтобы попасть в фест и удержать дошедших, а основной приток вишлистов даёт сама экспозиция на главной.

## Можно ли участвовать с прологом, DLC или playtest?

- **⚠ Playtest** — формально не мешает: игра с активным Steam Playtest участвовать может. Но Valve не советует гонять плейтест одновременно с фестивалем — аудитория дробится между плейтестом и демо. Лучше что-то одно.
- **✗ DLC и аддоны** — нельзя. Участвует базовая нерелизнутая игра, а не дополнение к уже вышедшей.
- **⚠ Пролог** — по правилам Valve нельзя заявить «пролог, главу 1 или демо-версию уже доступного контента». Самостоятельная неизданная игра со своим AppID и демо — можно; огрызок уже вышедшей игры — нет. И по опыту 2026 прологи в принципе подрастеряли смысл: их видимость Valve задвинул (остался в основном Trending Free),

трафика мало. Демо обычно выгоднее — его хотя бы можно отключить галочкой после феста, а пролог так просто не уберёшь.

## Главная страница фестиваля

На главной показывается видео случайной игры, начиная с середины (12–35 секунд). При наведении на 10 секунд ролик запускается с начала со звуком, иначе показывается следующая игра. Поэтому полезен динамичный геймплейный ролик, где картинка меняется каждые пару секунд.

ЗАМЕТКА

**Как устроена выдача сейчас** с июня 2026 Раньше игры на главной феста ранжировались по общим рейтингам (Trending, Most Played Demos). Теперь Valve перешёл на персонализированную выдачу — глобальных рейтингов фактически больше нет. Первые 1–2 дня фестиваля выдача во многом рандомная (чтобы у всех был стартовый показ), дальше включаются персональные карусели под каждого игрока: по его вишлистам, истории и похожим игрокам. Показ стал точечнее, но «всех видят одинаково» больше не работает — игру подсовывают тем, кому она по вкусу. В одном из наблюдавшихся кейсов после переключения на персонализацию игра добрала +600 вишлистов за ночь против ~+200 за сутки до этого.

Сортировка по выбранным тобой жанрам (1–2) и тегам по-прежнему важна — по ним игра попадает в тематические блоки и персональные подборки. Теги и жанры на странице лучше выставить аккуратно ещё до феста.

### Тайминг и подготовка к Next Fest

Участие требует заранее подготовленной демо-версии — по опыту сообщества, демо должно быть доступно не позднее чем за 2 недели до старта фестиваля. Также:

- заранее подготовь трейлер
- настрой внешний вид страницы демо
- обнови build и метаданные.

За 2–3 недели до фестиваля можно запускать первую волну маркетинга, например, в рассылках, блогах и Twitter/X. Это подогреет интерес и увеличит трафик в первый день фестиваля, когда работает самое важное окно экспозиции.

## Какой результат можно ожидать от участия?

данные на начало 2026

Прирост вишлистов за неделю Next Fest разнится на два порядка, и старые ориентиры «десятки тысяч» давно не норма. По [опросу ~180 разработчиков](#) (Chris Zukowski, февраль 2026) реалистичная картина такая:

- медиана — около **800 вишлистов** за фест;
- середняк — **2 000–3 000**;
- сильный результат — **~15 000**;
- хит — **30 000–45 000**, но столько берут единицы (3–5 игр на весь фест).

Главный предиктор — сколько вишлистов у тебя на входе. Игре, заходящей в фест с парой сотен вишлистов, алгоритм почти не даёт буста; ориентир заметности — хотя бы ~2 000 вишлистов до старта. Пессимистичная оценка сообщества: большинство игр получают и вовсе 10–100 вишлистов.

Живые цифры из кейсов, известных редакции: один созу-проект собрал на фесте +500 вишлистов при конверсии демо→вишлист 0.8%, другой — всего +60 при 0.26%; а игра, зашедшая в календарь с ~1 000 вишлистов, за время вокруг феста выросла до ~22 000. Решает подготовка ДО феста, а не сам факт участия.

## Как попасть в топ фестиваля?

- Чем больше установок демо и вишлистов — тем выше ты в рейтингах.
- Работают те же алгоритмы, что и в Trending Free / Most Played.
- Очень помогает маркетинг ДО фестиваля — соцсети, пресс-релизы, email-рассылки и т.п.
- Если у тебя есть трафик из YouTube или TikTok, он также влияет на позиции.

## Нужна ли трансляция во время фестиваля?


Уже почти нет. с октября 2024 Valve убрал со страницы Next Fest центральный лайвстрим и расписание со слотами, а к 2026 — и свой официальный стрим. Трансляции остались, но задвинуты в отдельную вкладку и заметного буста видимости больше не дают — Valve сам объяснил, что формат мешал игрокам быстро доходить до игр.

Так что стрим теперь — необязательная мелочь. Хочешь — крути на странице записанный геймплей по кругу (для этого есть авто-стримеры вроде [robostreamer.com](#), порядка \$1 за сутки вещания), но рассчитывать на него как на источник трафика под фест не стоит. Силы лучше вложить в само демо и в маркетинг ДО старта.

## А если демо "сырое"? Лучше участвовать или нет?

Если демо не играбельно или вызывает раздражение, это может навредить репутации. Лучше либо отложить участие, либо выпустить демо позже отдельно, без фестиваля, но затем участвовать в следующем фестивале.

СОВЕТ

 **Совет:** участвуй только если есть готовый build, стабильный FPS и ты уверен в продукте. Это твоя единственная попытка использовать Steam Next Fest.

## Можно ли удалить демо после фестиваля?

Да, демо можно удалить после фестиваля Next Fest.

Steam не запрещает удаление демо-версии после фестиваля, и многие разработчики так делают. Но у этого есть последствия с точки зрения маркетинга и алгоритмов.

*После Next Fest демо-версию можно убрать, если готовится следующая волна маркетинга или релиз, и ты не хочешь "выжигать" аудиторию.*

### Когда не стоит удалять демо:

- если оно показывает хорошие метрики (время сессий, удержание);
- если ещё нет ближайших инфоповодов (обновления, релиза);
- если игра слабовато попала в видимость Steam — демо может продолжать собирать вишлисты.

---

## ДРУГИЕ ФЕСТИВАЛИ И СОБЫТИЯ

Фестивали на Steam — это временные страницы в магазине, оформленные как витрина или каталог, посвящённые определённой тематике (жанр, регион, концепция и т.п.). Их организаторами могут быть как Valve, так и внешние партнёры (например, издатели, площадки вроде The MIX, или региональные объединения разработчиков). Valve даёт этим партнёрам технические права на создание и кураторство таких витрин. Такие мероприятия могут носить названия вроде "Turn-Based Festival", "Eastern European Games Showcase" или "Women-Led Games Celebration".

### Как туда попасть?

Чтобы игра попала на фестиваль, нужно:

- либо подать заявку через форму Google/Typeform, которую организаторы распространяют через соцсети, рассылки или чаты разработчиков;
- либо тебя могут пригласить напрямую, если игра подходит по тематике и уже активно продвигается в Steam, это происходит намного реже.

Участие в таких фестивалях всегда добровольное и не гарантируется, даже если подал заявку — кураторы самостоятельно формируют отбор.

## Что даёт участие?

Фестивали:

- создают дополнительную страницу в магазине, которая может получить трафик с главной Steam;
- Steam иногда даёт "раунд видимости" фестивалям — это всплывающие окна, рекомендательные блоки и прочие внутриигровые продвижения;
- иногда требуют наличие демо-версии (но это не Next Fest — ограничений по дате релиза или числу участников нет);
- в некоторых случаях — позволяют попасть в анонсированные Valve "точки роста" вроде "Featured & Recommended" (если игра попала в избранное фестиваля).

Также участие может дать значительный рост вишлистов — особенно если сам рекламируешь участие, делаешь скидку или апдейт.

---

Конкретные сторонние шоукейсы — The MIX, LudoNarraCon, TactiCon, Wholesome, INDIE Live Expo и десяток других — с актуальными датами, формами подачи и дедлайнами собраны в одном месте: смотри блок «Сторонние шоукейсы» в [Календаре фестивалей](#). Список открытых подач быстро меняется, поэтому он живёт там, рядом с календарём, а не дублируется здесь.

---

## КАК НЕ ПРОПУСКАТЬ ФЕСТИВАЛИ?

1. **Подпишись на Steamworks Communication** — будут приходить письма об открытых подачах.
2. **Чат STEAMиздат** — публикуются все формы участия в фестивалях в разделе "Фесты/ Конференции".



# КАЛЕНДАРЬ ФЕСТИВАЛЕЙ И РАСПРОДАЖ 2026

---

АКТУАЛЬНО НА ИЮНЬ 2026

Живой календарь Steam-событий 2026 года: сезонные распродажи, Steam Next Fest и тематические фесты. Даты сверены с официальным [анонсом Steamworks](#). Точные даты, opt-in и условия каждого события всегда в Steamworks → [Event Calendar](#) — даты иногда двигаются, сверяйся перед планированием.

## Как читать колонку «кому»:

- **релизным** — участвуешь скидкой на распродаже, если игра вышла не менее 30 дней назад;
- **нерелизным с демо** — это Next Fest: нужна страница Coming Soon и публичное демо, участие один раз за всю жизнь игры;
- **по тегу** — тематический фест берёт игры с подходящим тегом, в том числе ещё не вышедшие (Coming Soon).

---

## ● АКТУАЛЬНЫЕ И БУДУЩИЕ — 2-Е ПОЛУГОДИЕ 2026

Названия тематических фестов — ссылки на их страницу opt-in в Steamworks (нужен вход в партнёрку; окно подтверждения открывается ближе к дате).

КОГДА	СОБЫТИЕ	КОМУ
25 июн – 9 июл	Летняя распродажа	релизнутым
13–16 июл	<a href="#">Фестиваль социальной дедукции</a>	по тегу
20–27 июл	<a href="#">Фестиваль поездов</a>	по тегу
3–10 авг	<a href="#">Фестиваль киберпанка</a>	по тегу
17–20 авг	<a href="#">Фестиваль кеглей и колышков</a>	по тегу
31 авг – 7 сен	<a href="#">Фестиваль выживания и крафтинга «Игрок против ИИ»</a>	по тегу
10–14 сен	<a href="#">Фестиваль программирования</a>	по тегу
14–21 сен	<a href="#">Фестиваль групповых ролевых игр</a>	по тегу
1–8 окт	Осенняя распродажа	релизнутым
12–19 окт	<a href="#">Кулинарный фестиваль</a>	по тегу
19–26 окт	<b>Steam Next Fest</b>	нерелизнутым с демо (один раз за жизнь игры)
26 окт – 2 ноя	<a href="#">Steam Scream: фестиваль страшных игр</a>	по тегу
16–23 ноя	<a href="#">Фестиваль авто-баттлеров</a>	по тегу
17 дек – 4 янв 2027	Зимняя распродажа	релизнутым

Чёрная пятница в ноябре планируется, но точные даты на Июнь 2026 ещё не объявлены.

## Как участвовать в официальных фестах Steam

У тематических фестов и распродаж из таблицы выше нет отдельной «регистрации по ссылке» — это события самого Steam, участие через opt-in в Steamworks:

- **Тематические фесты — по тегу.** Если у игры есть подходящий тег (например, «Киберпанк» для Cyberpunk Fest), Valve присылает приглашение, и ты подтверждаешь участие в [Steamworks](#) → [Event Calendar](#). Окно opt-in открывается обычно за несколько недель до феста.
- **Сезонные распродажи** — для любой игры, вышедшей  $\geq 30$  дней назад; opt-in на скидку появляется в Steamworks перед распродажей.
- **Next Fest — отдельная заявка** для нерелизнутой игры с демо (один раз за жизнь игры), тоже из Steamworks.

СОВЕТ

Приглашение не пришло, а тег подходит — подай заявку сам со страницы события в Steamworks. Подпишись на письма Steamworks Communication, чтобы не пропустить окно opt-in.

---

## ○ ПРОШЕДШИЕ В 2026 — 1-Е ПОЛУГОДИЕ

Оставлено для понимания ритма Steam и планирования на 2027: тематические фесты повторяются примерно в одни и те же окна год к году, поэтому прошлогодний календарь — рабочая прикидка для следующего.

КОГДА	СОБЫТИЕ
12–19 янв	Детективный фестиваль
26 янв – 2 фев	Фестиваль настольных игр
5–9 фев	Фестиваль печатания (typing)
9–16 фев	PvP-фестиваль
19–23 фев	Фестиваль лошадок (horse)
23 фев – 2 мар	Steam Next Fest (февральский)
9–16 мар	Фестиваль башенной защиты (tower defense)
19–26 мар	Весенняя распродажа
30 мар – 6 апр	Фестиваль дома и быта (house & home)
9–13 апр	Фестиваль игр-искалок (hidden object)
20–27 апр	Средневековый фестиваль
4–11 мая	Фестиваль колодостроя (deckbuilder)
18–25 мая	Океанический фестиваль
8–15 июн	Фестиваль пуль (bullet heaven)
15–22 июн	Steam Next Fest (июньский)

---

## КАКИЕ ФЕСТЫ РЕАЛЬНО ДВИГАТЬ ПОД СЕБЯ

СОВЕТ

Из всего календаря Next Fest — *единственный предрелизный фест, ради которого стоит подгадывать дату релиза*: он один раз за жизнь игры и даёт самый мощный буст видимости. Тематические фесты идут «по тегу» и часто берут даже ещё не вышедшие игры (Coming Soon) — это бесплатный трафик к странице, но ради них дату релиза двигать не нужно: попал по тегу — участвуй, не попал — не страшно. Сезонные распродажи — для уже вышедших игр; планируй под них холд-периоды между скидками.

## СТОРОННИЕ ШОУКЕЙСЫ — КУДА ЕЩЁ НЕСТИ ИГРУ

Кроме официальных фестивалей Steam есть сторонние шоукейсы — их проводят издатели и кураторы, у каждого своя тема и отбор по заявке (форма или сайт организатора). Многие дают страницу события в Steam и трансляцию с охватом.

ВНИМАНИЕ

**Дедлайны у шоукейсов годовые и часто закрываются за месяцы до события.** У каждого ниже — ссылка на подачу (сайт организатора или форма сезона 2026). Формы привязаны к году и могут быть уже закрыты — актуальные открытые подачи и дедлайны ведёт [@alex\\_razur](#) и раздел «Фесты/Конференции» в [чате STEAMиздат](#). Сверяйся там перед подачей.

- **Wholesome Direct / Celebration** — уютные, добрые «cozy» игры (Direct — летом, Celebration в Steam — к осени); с мрачной атмосферой попасть сложно. [сайт](#) · [подать](#) → [форма 2026](#)
- **The MIX Showcase** — крупный уважаемый куратор, онлайн+офлайн, страница события в Steam и трансляция; участие платное (порядка сотен \$). [сайт](#) · [подать](#) → [шоукейсы](#)
- **LudoNarraCon** — большой фестиваль в Steam от Fellow Traveller для нарративных игр; высокая конкуренция. [подать](#) → [через сайт](#)
- **TactiCon** — тактические игры (Hooded Horse + Firesquid); чисто мирные строилки и головоломки не подходят. [сайт](#) · [подать](#) → [форма 2026](#)
- **IndieCade** — событие с премией IndieCade Awards + распродажа в Steam; подача платная, с отбором. [сайт](#) · [подать](#) → [форма](#)

- **Tiny Teams** — игры от команд из  $\leq 5$  человек, событие обычно летом. [подать → форму](#) ищи у [@alex\\_razur](#) (постоянной ссылки нет)
- **Short Games Showcase** — короткие игры (полный опыт <5 часов, без растягивания гриндом), от Ogre Pixel. **ИЗДАНИЕ 2026 НЕ ПОДТВЕРЖДЕНО** [подать → форма](#)
- **INDIE Live Expo** — одна из крупнейших инди-программ (Япония, >3000 игр за историю); лимит дохода для юриц, отбор. [подать → форма 2026](#)

Механика подачи, требования к демо и подробный разбор Next Fest — на странице [Участие в фестивалях](#). Чтобы не пропускать окна opt-in официальных фестов — подпишись на Steamworks Communication.

---

# СТАТИСТИКА И МЕТРИКИ В STEAM

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто уже в Steamworks и хочет читать свои цифры: вишлисты, продажи, UTM-трафик, медианное время игры. Внутри — где что смотреть и как часто данные обновляются.

## ГДЕ ИСКАТЬ СТАТИСТИКУ ПО ИГРЕ?

Раздел Store & Steam Platform Traffic Breakdown в Steamworks — ключевое место, где видно, откуда именно пользователи приходят на страницу твоей игры в Steam. Здесь отображается детальная разбивка трафика по всем источникам и категориям, включая и внутренние, и внешние каналы.

Заходим в управление игрой, далее Marketing Tools & Data → Marketing & Visibility → вкладка "Store & Steam Platform Traffic Breakdown"

*[скриншот — см. оригинал]*

Это не про продажи, а про внимание и клики, которое получает страница игры. Например, ты можешь узнать, сколько людей пришли через «Featured & Recommended», сколько — из Discovery Queue, а сколько — с Reddit, Twitter или по прямой ссылке. Это особенно важно для оценки, работает ли маркетинг вне Steam и насколько эффективно Steam сам продвигает игру.

## ГДЕ И КАК ОТСЛЕЖИВАТЬ ПЕРЕХОДЫ С UTM МЕТКАМИ?

UTM-метки (от *Urchin Tracking Module*) — это кусочки текста, которые добавляются к ссылке и позволяют точно отслеживать, откуда пользователь пришёл на страницу. Они выглядят как:

```
https://store.steampowered.com/app/123456/MyGame/?  
utm_source=vk&utm_medium=social&utm_campaign=launch
```

Ты сам задаёшь эти метки:

- `utm_source` — источник (например, `vk`, `discord`, `reddit`)

- `utm_medium` — тип трафика (например, `social`, `ads`, `video`)
- `utm_campaign` — название кампании (`launch`, `summerfest2026`, `demo-promo` и т.д.)

Steam автоматически отслеживает все переходы по ссылкам с UTM-метками — и показывает их в Steamworks, в разделе:

➔ Заходим в управление игрой, далее Marketing Tools & Data → Marketing & Visibility → вкладка "UTM Analytics"

## ✳ Как и для чего использовать UTM метки

1. При создании промо-постов (в соцсетях, на Reddit, в Discord, на сайте и т.п.), всегда добавляй UTM-метки к ссылке на свою страницу Steam.
2. Пример для Reddit:

```
https://store.steampowered.com/app/123456/MyGame/?  
utm_source=reddit&utm_medium=social&utm_campaign=demo_launch
```

3. Через пару дней зайти в Steamworks и посмотри, сработала ли рассылка: сколько людей кликнули, добавили в вишлист, купили и т.д.

Зачем это нужно

- **Тебе нужно знать, что реально работает.** Например, ты узнаешь, что пост в X (Twitter) дал 10 переходов и 1 вишлист, а Reddit дал 300 переходов и 50 вишлистов — и ты сразу знаешь, где фокусировать усилия.
- **Без UTM ты слеп.** Ты просто не увидишь, откуда пошёл трафик. Даже если он есть.

## ⚙ Технические особенности UTM аналитики в Steam

- Steam обновляет статистику примерно каждые 1-2 часа.
- При больших нагрузках на Steam магазин (распродажи, черная пятница и т.п.) статистика по UTM может долго не обновляться, иногда даже по несколько дней, либо обновляться полностью сразу.
- Для получения полной картины по статистике вишлистов и продаж нужно дождаться минимум 3 дней, поскольку Steam может обновлять данные задним числом, а пользователи могут добавлять игру в вишлист или совершать покупку с задержкой.

Также существует известная проблема: Steam фиксирует далеко не все UTM-добавления в вишлисты, из-за чего статистика всегда неполная. На практике количество добавлений в вишлисты нужно умножать на коэффициент 1,5–2. Например, если по UTM зафиксировано 100 добавлений в вишлист, реальное количество, скорее всего, составляет 150–200 добавлений.

## ГДЕ ПОСМОТРЕТЬ, СКОЛЬКО У ИГРЫ ВИШЛИСТОВ?

Эта статистика лежит в финансовом разделе любой игры — там же, где обычно отображается доход и проданные копии.

Зайди на сайт <https://partner.steampowered.com>, в Products выбери свою игру (кликни на название игры, попадёшь в раздел финансовой статистики, внизу таблицы найди поле Wishlists, см. скриншоты).

Это и есть общее количество вишлистов (т.е. добавлений в желаемое) у игры на данный момент.

Это число включает в себя как добавления, так и удаления из вишлистов — то есть отражает чистый результат: добавления минус удаления на текущую дату.

## Подробная статистика по вишлистам

Также можно кликнуть на "**(view detailed wishlist breakdown)**" и попасть в подробный раздел статистики по истории вишлистов.

*Скриншот показывает статистику уже выпущенной игры. Для игры, которая ещё не вышла, показатели Lifetime Conversion Rate (конверсия из вишлистов в активацию игры), Purchases (покупки) и Gifts (подарки) будут равны нулю.*

Пролистав ниже, можно найти исторический график набора вишлистов, удаления вишлистов, покупок, дарения подарков и т.п.

Чтобы увидеть график, нажми на один из периодов по дате, например за последнюю неделю 1 week

*Пример графика уже выпущенной игры. У игры, которая еще не вышла, будут отсутствовать продажи и подарки (gifts).*



## КОГДА И КАК ЧАСТО ОБНОВЛЯЕТСЯ СТАТИСТИКА ПО ВИШЛИСТАМ?

НА ИЮНЬ 2026

Статистика количества вишлистов обновляется примерно раз в 4–5 часов (раньше — раз в сутки, но с июля 2025 года Valve обновляет заметно чаще). Однако возможны задержки в периоды распродаж и фестивалей — от нескольких часов до нескольких дней.

СОВЕТ

⚠ Летняя сезонная распродажа 2025 в Steam вообще остановила обновление вишлистов на период распродажи. Valve начали писать об этом подобное предупреждение в финансовой админке: **Wishlist reporting has been temporarily paused due to exceptionally high traffic during the Summer Sale. Wishlist reporting (including wishlists collected during the pause period) will be available after the sale has concluded.**

СОВЕТ

Если заметил, что количество вишлистов не обновляется — не переживай, скорее всего Steam просто ещё не обновил статистику.

*Статистика по вишлистам в UTM-аналитике обновляется каждые 1–2 часа, в отличие от общей статистики!*

## ГДЕ ИСКАТЬ СТАТИСТИКУ ПО ПРОДАЖАМ И АКТИВАЦИЯМ?

Steam предоставляет финансовые отчёты и аналитику прямо в админке Steamworks.

Зайди на <https://partner.steampowered.com>, в раздел Products, кликни на название игры — попадёшь в общую текущую статистику продаж и активаций (включая вишлисты).

Пример такой статистики:

- Lifetime Steam revenue (gross) — грязная выручка, включая возвраты и НДС
- Lifetime Steam revenue (net) — чистая выручка, без НДС и с вычетом возвратов
- Net Revenue — такой графы нет, это плагин для браузера, который автоматически считает, сколько примерно заработал разработчик после вычета 30%.

Рекомендуется браузерное расширение от Александра Блинцова, автора игры *Furnish Master*, — оно добавляет множество полезной статистики в финансовые и маркетинговые отчёты: <https://chromewebstore.google.com/detail/steamworks-extra-reports/cdobnjfogldjaihapojppnopiaccgpag>

## Как часто обновляется статистика продаж?

Каждый час, с небольшими задержками во время повышенной нагрузки на магазин Steam. При этом Steam часто сначала показывает часть продаж за текущий час, а в следующий час добавляет оставшиеся продажи за предыдущий период.

*Поэтому, особенно на релизе, учитывайте, что для получения полной картины статистика обновляется примерно каждые 2 часа.*

## СТАТИСТИКА ПО ВРЕМЕНИ ИГРЫ, МЕДИАННОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ И ДРУГИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ АКТИВНОСТИ

Steam предоставляет разработчикам доступ к обширной статистике об активности игроков. Эти данные важны как для анализа продукта, так и для попадания в алгоритмы фичеринга и трендингов.

### Медианное время игры (Median Playtime)

- *Что это:* время, за которое "средний" игрок проходит игру — половина игроков тратит больше времени, половина меньше.
- *Почему важно:* Steam учитывает медиану при оценке качества демоверсии и плейтеста, а также выпущенных игр. Чем она выше, тем больше шансов попасть в различные разделы магазина, и получить признание от игроков.

#### Рекомендации:

- Для демо целевая медиана — 30–40 минут, но чем больше тем лучше.

Если у твоего демо медиана более 50 минут — игра очень нравится игрокам, это огромная заявка на успех при полном релизе.

- Для плейтеста — 20–30 минут

- Для полной игры — сложно назвать точные цифры, но обычно хорошим показателем считается медианное время от 2,5 часов и выше. Впрочем, есть много исключений — например, в играх-песочницах или творческих играх медиана может быть значительно ниже, но это не влияет на их продажи.
- **Подожди хотя бы 2 недели** после начала накопления статистики по медиане — на практике это время растёт, потому что многие игроки повторно возвращаются в игру или демо.

## Другая статистика по игровому времени

В целом, эта статистика менее значима по сравнению с медианным временем. В сообществе разработчиков пока нет единого мнения о том, как она связана с алгоритмами Steam и успехом игр. Нет рекомендуемых минимальных цифр.

## Где посмотреть статистику по времени игры (playtime)?

По ссылке <https://partner.steampowered.com//app/playtime/{AppId}/>, где AppID — ид твоей игры в Steam. Или зайдя в финансовую админку игры, там где отображаются продажи и вишлисты, и найди строку "Median time played".

Рядом со строкой будет ссылка, как тут — "3 hours 34 minutes"; кликни на неё и попадёшь в более подробную статистику.

*Пример отличной медианы для выпущенной игры, на 8 из 10, для игры без сюжета с неплохой реиграбельностью.*

Здесь будет разбивка по часам или по минутам. Для демо и playtest обычно разбивка идёт по минутам, т.к. игроки не играют в них часами.

**СОВЕТ**

Если заметишь резкое падение количества игроков у демо после 10-20 минут — это может сигнализировать о нескольких проблемах: игра недостаточно увлекательна, есть критические баги или tutorial и правила слишком сложны для понимания. Для выпущенных игр обрати внимание на спады активности после 30–60 минут игры.

Неплохой пример статистики для демо игры, которое рассчитано на 45 минут.

---



## ЧТО ЕЩЁ ДАЁТ ВЫСОКОЕ ВРЕМЯ ИГРЫ

Кроме попадания в алгоритмы Steam, у долгого удержания внимания есть побочный эффект: такие игры вызывают интерес у контент-мейкеров — стримеры и ютуберы охотнее берут то, во что игроки реально залипают.

---

# ИНСТРУМЕНТЫ, ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ, СООБЩЕСТВА

---

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто ищет инструменты аналитики, сервисы раздачи ключей и русскоязычные сообщества по Steam. Внутри: SteamDB и аналитика, раздача ключей блогерам, чаты и каналы.

---

 **ИНСТРУМЕНТЫ И СЕРВИСЫ ДЛЯ STEAM**

# ЧАСТЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОШИБКИ

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Тем, кто на что-то напоролся: отказ верификации, не проходит оплата слота, банк не принимает выплату, упала видимость, бан аккаунта. Внутри — частые грабли и как их обойти.

Публикация игры на Steam — это не только творческий и технический вызов, но и бюрократическая головоломка. Ниже — сводка самых распространённых ошибок и проблем, с которыми сталкиваются разработчики, а также советы по их избеганию и решению.

## ❌ ОШИБКИ ПРИ РЕГИСТРАЦИИ И ПРОХОЖДЕНИИ ВЕРИФИКАЦИИ В STEAMWORKS

### ◆ Неверное оформление W-8BEN или W-9 формы

Если указываешь не тот адрес, не совпадающие имена или неверные налоговые номера, Valve может не принять форму. Это ведёт к 30% налогу у источника в продажах на территории США (Withholding tax) даже при наличии налогового соглашения.

🔧 Решение:

- Всегда используй официальные данные из своих документов и ИП.
- При регистрации через Армению или Грузию — заполняй форму W-8BEN с армянским/грузинским TIN (ИНН) и подтверждай его свежим сертификатом ИП.

## 💰 ПРОБЛЕМЫ С ОПЛАТОЙ STEAM DIRECT FEE (СЛОТА)

Valve принимает оплату только картами, поддерживаемыми через Steam. Но российские карты не работают.

🔧 Решение:

- **Зарубежная финтех-карта** (в дружественных юрисдикциях). Конкретные рабочие варианты быстро меняются — актуальные спрашивай в [чате STEAMиздат](#).

- Или попроси помощи в сообществе [STEAMиздат](#) — там помогут оплатить слот за небольшую комиссию.


СОВЕТ

Читай на эту тему: [Как оплатить слот, если карта не проходит?](#)

## БЛОКИРОВКА БАНКОВ И SWIFT-ПЕРЕВОДОВ

Использование неподходящего банка

Некоторые банки блокируют или не принимают SWIFT-переводы от Valve (например, Credo Bank в Грузии и Converse Bank в Армении).

 Решение:

- В Армении: Ameria, Ardshinbank, ACBA — проверены и принимают платежи.
- В Грузии: TBC, Bank of Georgia — стабильно работают.
- В РФ: Райффайзенбанк — для ИП (рублёвый счёт, выплаты идут через транзитный счёт и валютный контроль). Челябинвестбанк под санкциями с мая 2026 и выплаты от Steam больше не принимает.

СОВЕТ


Читай на эту тему: [Россия, Релокация и нерезидентство](#)

## ОШИБКИ МАРКЕТИНГА И ПАДЕНИЕ ВИДИМОСТИ

Игнорирование алгоритмов и требований Steam

Игра может не попасть в разделы Trending, Popular Upcoming, Featured & Recommended если:

- Не переведена на нужные языки.
- Имеет мало вишлистов.
- Имеет некорректные теги и метаданные.

 Решение:

- Изучи [Библию маркетинга](#) — два community-документа STEAMиздат по продвижению, must-read.


- Для Popular Upcoming — ориентир ~8–9 тыс вишлистов (порог плавает, примерно 7–12к; Valve его не раскрывает).
- Используй сервисы: [steamdb.info](https://steamdb.info), [steamtrender.com](https://steamtrender.com), [games-stats.com](https://games-stats.com) — для анализа успеха и ошибок.

СОВЕТ

Читай на эту тему: [Маркетинг и продвижение](#)

## ◆ ОШИБКИ ПРИ УЧЁТЕ ДОХОДОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Разработчики часто забывают, что помимо 30% комиссии Steam, удерживается и налог у источника (Withholding Tax) — и часто он составляет 30%, если страна регистрации не имеет соглашения с США.

 Решение:

- **Армения и Грузия** — дают 0% WHT при правильном оформлении.
- Обязательно консультируйся с бухгалтером в своей стране по налогам.

СОВЕТ


Обрати внимание на статью: [Релокация и нерезидентство](#)

## БЛОКИРОВКИ АККАУНТОВ

Нарушение правил размещения контента

Valve может заблокировать твою страницу, если:

- Загружены материалы, нарушающие правила (например, откровенные изображения без маркировки, фейковые скриншоты).
- Указаны запрещённые внешние ссылки или гифки с интерфейсом Steam.


 Решение:

- Внимательно прочитай требования к [оформлению страниц](#).
- Изучи ошибки и рекомендации от [Steamиздат](#), [Кирилла Орешкина](#) и [Криса](#).



## НЕПРАВИЛЬНОЕ ВРЕМЯ АНОНСА СТРАНИЦЫ И РЕЛИЗА

Разработчики создают страницу игры за 1-2 месяца до релиза, не давая алгоритмам и сообществу времени собрать вишлисты.

 Решение:

- **Анонс страницы за 8-14 месяцев** до релиза.
- Игра должна успеть попасть в фестивали, апкаминг, промо и собрать минимум 20-30к вишлистов к моменту Next Fest.


СОВЕТ

Читай на эту тему: [Маркетинг и продвижение](#)



## НЕПРАВИЛЬНАЯ РАБОТА С РАЗДАЧЕЙ КЛЮЧЕЙ

Раздача ключей случайным людям на Reddit, которые их сливают на G2A.

 Решение:


- Работай через проверенные платформы: [keymailer.co](#), [terminals.io](#), вручную по контактам блогеров.



## УКАЗАНИЕ ФЕЙКОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ РЕГИСТРАЦИИ

Некоторые пытаются "обмануть" систему Steam:

- создают фейковую компанию
- указывают адреса, которых не существует
- подделывают документы.

 Это — прямой путь к бану аккаунта, невозможности публикации и потере всех слотов.


 Решение:

- Используй только реальные компании, ИП и адреса.
- Лучше открыть ИП в Армении или Грузии с реальными документами.


---

## ПРОБЛЕМЫ С АВТОРСКИМИ ПРАВАМИ И ЧУЖИМИ АССЕТАМИ

Использование купленных ассетов без лицензии или в несоответствии с условиями (например, музыка без права коммерческого использования).

 Valve при жалобе может

- заблокировать страницу
- приостановить выплаты
- потребовать устранения нарушения до релиза.


 Решение:

- Используй ассеты только с подтверждённой коммерческой лицензией.
  - Храни все лицензионные документы и чеки.
  - Не пиратить чужие арты, музыку и звуки.
- 


## ПОПЫТКА МАНИПУЛИРОВАТЬ ВИШЛИСТАМИ ИЛИ ОТЗЫВАМИ

Проблема:

- Купленные отзывы.
- Искусственная генерация вишлистов через фейковые аккаунты.

 Valve отслеживает это и может:

- обнулить прогресс
- не дать попасть в фичеринг
- навсегда скрыть игру из алгоритмов.
- крайняя мера - навсегда забанить тебя и все твои игры.


 Решение:

- Работай с реальными игроками и аудиторией.


- Если хочется помочь игре — привлеките друзей, реальных стримеров, не фейков.
- 

## ПОТЕРЯ ДОСТУПА К STEAMWORKS АККАУНТУ

- Создание аккаунта на фрилансера или временного человека.
- Потеря двухфакторной аутентификации.

 Может привести к невозможности:

- управлять игрой
- получать выплаты
- удалять или обновлять билд.

 Решение:

- **Персональный аккаунт**, к которому у тебя всегда будет доступ.
  - Назначай ещё 1-2 админа в аккаунте Steamworks для подстраховки.
  - Включи двух-факторную авторизацию через мобильное приложение Steam.
-

# ТЕРМИНЫ ИЗ STEAM И GAMEDEV

ЗАМЕТКА

**Кому эта страница.** Короткий словарь Steam, Steamworks и геймдева. Загляни, если встретил незнакомое слово — вишлист, капсула, роялти, W-8BEN, гросс и т.д. Здесь собраны термины для работы с Valve, маркетинга и публикации игр.



## ФИНАНСОВЫЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ТЕРМИНЫ

- **Steam Direct Fee** — плата за размещение игры в Steam (100 USD), часто называют «слот».
- **Gross (гросс)** — "грязная" выручка, до вычетов, с учётом возвратов и НДС.
- **Net (нет)** — почти «чистая» выручка после вычетов НДС, скидок и возвратов.
- **TIN** — налоговый номер ИНН — (Taxpayer Identification Number). В Steam нужен для W8BEN/W9.
- **W-8BEN** — налоговая форма для нерезидентов США (её и заполняешь при регистрации). W-9 — только для лиц с налоговым резидентством США; инди из СНГ она не нужна.
- **Withholding Tax** — налог на доходы у источника (например, 30% — если не указан TIN или у страны нет действующего налогового соглашения с США).



## ПЛАТФОРМА И ПУБЛИКАЦИЯ

- Steamworks — портал для разработчиков Steam, где настраиваются билды, страницы и платежи.
- App ID — уникальный числовой идентификатор игры на платформе Steam.
- Depot — отдельный "слой" файлов игры, для разных версий/платформ (Windows, Mac, Linux и т.д.).
- Build — Билд — конкретная сборка игры, загружаемая в Steam.
- Branch — ветка обновлений игры (например, public, beta и др.).
- Package — пакет со Steam-лицензией. Включает права на игру, DLC и т.д.

- Release — Релиз — финальный запуск игры на продажу (релиз).
- 

## ПРОДВИЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ

- Wishlist (вишлист) — список желаемого у пользователя. Ключевая маркетинговая сущность.
  - Visibility Round — ручной раунд видимости, чтобы "вытолкнуть" игру на главную при апдейтах игры после релиза.
  - Steam Next Fest — "Играм быть" — фестиваль демо, участвовать можно только один раз для одной игры.
  - Trending — раздел "в тренде" (алгоритм Steam, зависит от продаж).
  - Popular Upcoming — раздел предстоящих релизов, зависит от вишлистов (ориентир ~8–9 тыс, порог плавает; Valve его не раскрывает).
- 

## ФУНКЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ

- Playtest — отдельная механика в Steam, дающая доступ к игре до релиза (закрытая альфа-версия игры).
  - Demo — демо версия игры.
  - Steam Input API — API для поддержки контроллеров в Steam.
  - Workshop — встроенная платформа пользовательского контента (UGC).
  - Steam Cloud — сохранения в облаке Steam.
  - Steam Controller Config — кастомизация управления для Steam Deck и прочих.
- 

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО

- Prologue — Пролог — отдельная мини-игра или демо, оформленная как игра.
- Bundle — Бандл — набор игр в Steam с общей скидкой.

- Early Access — режим раннего доступа, когда игра не считается "релизнутой".
  - SteamDB / SteamSpy — внешние аналитические сервисы для отслеживания данных по играм.
-