گزارش پارالاکس

چالش‌های صنعت بازی ایران

Parallax
Game Industry Report

2026 - 1405

فهرست

مقدمه و متدولوژی ۰۵

- مقدمه و اهداف گزارش
- محورهای اصلی تمرکز گزارش
- متدولوژی و مراحل اجرایی گزارش

یافته‌های کمی ۰۹

- تفکیک سگمنت‌ها و ساختار هویتی پاسخ‌دهندگان
- سایز و ابعاد تیم‌های بازی‌سازی
- وضعیت تداوم بحران و عبور از آسیب‌ها
- پیامدهای وضعی: نرخ تعدیل نیرو در استودیوها
- زنجیره پیامدها: رفتارشناسی فعالان و پدیده مهاجرت
- سناریوهای پیش‌روی فعالان صنعت بازی
- اولویت‌بندی حمایت‌های مورد تقاضا در صنعت بازی
- قدمت حضور و سابقه فعالیت در صنعت

یافته‌های کیفی ۳۴

- بن‌بست مالی و بحران جذب سرمایه
- بحران مهاجرت و از دست رفتن سرمایه انسانی
- موانع زیرساختی و بن‌بست‌های عملیاتی
- شکاف دانش در تجاری‌سازی و مدیریت کسب‌وکار

پتانسیل‌های صنعت ۴۴

- بر اساس یافته‌های کمی
- بر اساس یافته‌های کیفی

جمع‌بندی ۴۷

- ضرورت تدوین گزارش و اهداف راهبردی
- راه‌اندازی و ماموریت شتاب‌دهنده پارالاکس
- سخن پایانی و چشم‌انداز آینده

هستی فضلی

مدیر توسعه بین‌الملل گلرنگ ونچرز

در سال ۱۴۰۴، ما در گلرنگ ونچرز تصمیم گرفتیم به‌صورت جدی وارد صنعت بازی ایران شویم و از مسیر سرمایه‌گذاری، شتاب‌دهی و توسعه زیرساخت‌های اکوسیستم، سهمی در رشد این صنعت ایفا کنیم. باور ما از ابتدا بر این بود که صنعت بازی، فراتر از یک بازار سرگرمی، می‌تواند به یکی از پیشران‌های اقتصاد دیجیتال ایران تبدیل شود؛ صنعتی متکی بر استعداد، خلاقیت و ظرفیت بین‌المللی شدن که توان خلق ارزش اقتصادی و فرهنگی قابل‌توجهی برای کشور دارد. هدف ما از راه‌اندازی شتاب‌دهنده بازی پارالاکس صرفا سرمایه‌گذاری روی چند تیم یا محصول نبود؛ بلکه تلاش داشتیم حضوری موثر در اکوسیستم داشته باشیم، به رشد آن کمک کنیم و حتی اگر این مسیر در بلندمدت ادامه‌دار نمی‌بود، این حضور بتواند اثری مثبت و ماندگار برای فعالان صنعت بازی ایران بر جای بگذارد. اما مسیر ورود به این صنعت، بسیار دشوارتر از آن چیزی بود که تصور می‌کردیم. هم‌زمان با آغاز فعالیت‌ها، کشور با جنگ دوازده‌روزه مواجه شد و پس از آن نیز محدودیت‌های گسترده زیرساختی، اختلال‌های مداوم اینترنت، کاهش دسترسی فعالان صنعت به بازارهای جهانی و در نهایت تشدید بحران‌ها در ماه‌های پایانی سال، شرایطی را رقم زد که چالش‌های صنعت بازی نه‌تنها کاهش پیدا نکرد، بلکه هر روز عمیق‌تر و پیچیده‌تر شد.

در جریان راه‌اندازی شتاب‌دهنده پارالاکس، ما روزانه روایت‌های متعددی از دشواری‌های توسعه بازی در ایران را از تیم‌ها، استودیوها و شرکت‌های باسابقه این حوزه شنیدیم؛ مسائلی که نشان می‌داد بخشی از مشکلات این صنعت، ساختاری و انباشته شده‌اند. همین موضوع ما را بر آن داشت تا بخشی از این چالش‌ها را در قالب یک گزارش کمی و کیفی، منظم‌تر و مستند ثبت کنیم؛ گزارشی که اکنون پیش روی شماست. امروز، در خرداد ۱۴۰۵ و هم‌زمان با انتشار این گزارش، نخستین دوره شتاب‌دهی پارالاکس را آغاز می‌کنیم. ما به‌رغم تمام دشواری‌ها، همچنان به آینده این صنعت امیدواریم. باور داریم که صنعت بازی ایران، با تکیه بر استعدادهای کم‌نظیر موجود در کشور، ظرفیت رشد قابل‌توجهی دارد و می‌تواند در آینده به یکی از صنایع مهم اقتصاد دیجیتال و صادرات فناوری ایران تبدیل شود. **امیدواریم نخستین تیم‌های حاضر در این دوره، طی شش تا نه ماه آینده بتوانند محصولات خود را وارد بازار کنند و این آغاز مسیری باشد که به شکل‌گیری نسل جدیدی از استودیوهای بازی‌سازی موفق ایرانی منجر شود.**

مقدمه و اهداف گزارش

صنعت بازی‌سازی در ایران، فراتر از یک بازار صرفا سرگرمی، همواره به عنوان یکی از پویاترین پیشران‌های اقتصاد دیجیتال شناخته شده است که به پشتوانه نیروی کار خلاق، جوان و ساختار چابک خود، پتانسیل منحصربه‌فردی برای خلق ارزش افزوده، اشتغال‌زایی تخصصی و ارزآوری فرامرزی داشته است. با این حال، تعادل ارگانیک این اکوسیستم نوپا در سال‌های اخیر به‌ویژه در بازه زمانی ۱۴۰۴ تا خرداد ۱۴۰۵، تحت تاثیر تلاطم‌های شدید کلان اقتصادی، شوک‌های ژئوپلیتیک و انسداد بی‌سابقه زیرساخت‌های ارتباطی با یک گسیختگی ساختاری مواجه شد. ترکش‌های ناشی از نوسانات شدید بازار، در کنار محدودیت‌های دسترسی به ابزارهای بین‌المللی، مدارهای توسعه و نشر بسیاری از تیم‌ها را قفل کرده و بدنه کارشناسی استودیوها را در موقعیت بازآفرینی و چالش تاب‌آوری قرار داده است. ابهام شدید در تصویر آینده صنعت و نبود داده‌های مستند از عمق این آسیب‌ها، ما را در شتاب‌دهنده بازی پارالاکس بر آن داشت تا به عنوان یک نهاد مسئول در اکوسیستم سرمایه‌گذاری خطرپذیر، فرآیند تدوین این گزارش جامع را کلید بزنیم. هدف این سند، فرار از تحلیل‌های کلیشه‌ای و بازتاب عریان واقعیت‌های جاریِ بازار از طریق تقاطع‌گیری داده‌های کمی و روایات کیفی فعالان است. این گزارش تلاش می‌کند با کالبدشکافی دقیق چالش‌ها، ابعاد بحران را برای تصمیم‌گیران، سرمایه‌گذاران و هلدینگ‌های بزرگ ملموس کرده و با ارائه یک نقشه راه عملیاتی، بسترهای لازم را برای احیا، تاب‌آوری و بازگرداندن استعدادهای نسل جدید به مدار توسعه پایدار فراهم سازد.

محورهای اصلی تمرکز گزارش

شناخت عمیق چالش‌ها:

ریشه‌یابی آسیب‌ها و سنجش نرخ تکرارپذیری دغدغه‌ها در سگمنت‌های مختلف صنعت. این محور با هدف تفکیک چالش‌های کلان اکوسیستم از بحران‌های اختصاصی هر لایه طراحی شده است.

رویکرد داده‌محور:

پایبندی به متدولوژی ترکیبی از طریق تقاطع‌گیری آمارهای ساختاریافته (کمی) با روایات تجربی و عمیق (کیفی). این رویکرد، علاوه بر به تصویر کشیدن ابعاد عددی بحران، علت وقوع آن‌ها را کالبدشکافی می‌کند.

نگاه به آینده:

ترسیم و تحلیل سناریوهای پیش‌روی صنعت در صورت تداوم وضع موجود با هدف بازگرداندن پایداری به اکوسیستم. خروجی این محور، مبنای طراحی سرویس‌های کاربردی و حمایتی جدید قرار گرفته است.

متدولوژی و مراحل اجرایی گزارش

ارزیابی همه‌جانبه‌ی آسیب‌های وارده به بدنه صنعت بازی‌سازی، بر یک روش‌شناسی علمی و چرخه‌ای رفت‌وبرگشتی استوار است. فرآیند جمع‌آوری و تحلیل داده‌ها در قالب یک ساختار سه‌مرحله‌ای پیوسته (کیفی ← کمی ← کیفی) چیده شده است تا نتایج نهایی از بالاترین سطح روایی، پایداری و تکرارپذیری برخوردار باشند.

۱- فاز اکتشافی کیفی:

بررسی دغدغه‌ها و عارضه‌یابی مقدماتی با مشارکت مدیران استودیوها و فعالان کلیدی صنعت. خروجی این فاز، صرفا به عنوان مبنا و زیرساخت محتوایی برای طراحی دقیق پرسشنامه‌های فاز کمی مورد استفاده قرار گرفته است.

۲- فاز سنجش کمی:

طراحی و توزیع پرسشنامه‌های ساختار یافته بر اساس نتایج فاز اول، جهت ارزیابی آماری و سنجش میزان فراگیری چالش‌ها در سطح کشور. همچنین لازم به ذکر است فرآیند توزیع این پرسشنامه و دسترسی به فعالان صنعت، با توجه به شرایط ارتباطی، ناپایدار بودن و قطعی اینترنت در کشور، فرآیندی بسیار دشوار و پرچالش برای تیم اجرایی این گزارش بود.

۳- فاز اعتبارسنجی کیفی:

انجام مصاحبه‌های عمیق با فعالان سگمنت‌های مختلف به منظور ریشه‌یابی علّی آسیب‌ها و تبیین سناریوهای آینده صنعت. روایات کارشناسیِ استخراج‌شده در این فاز، ابعاد پنهان آمارهای کمی را کالبدشکافی کرده و مبنای تحلیل‌های بخش کیفی گزارش قرار گرفته است.

نتیجه این فرآیند سه مرحله‌ای، پایداری و تکرارپذیری بالای داده‌ها را نشان می‌دهد؛ به طوری که چالش‌های مطرح‌شده در بخش‌های مختلف، با ادبیات متفاوت اما با ماهیتی کاملاً همسان تکرار شده‌اند.

یافته‌های آماری و ارزیابی کمی اکوسیستم

با هدف سنجش میزان فراگیری چالش‌ها و ارزیابی عینی دغدغه‌های بدنه صنعت، فاز کمی این گزارش با طراحی و توزیع یک پرسشنامه ساختاریافته شامل ۱۴ پرسش کلید خورد. دسترسی به جامعه مخاطبان، علاوه بر ارسال مستقیم به شبکه متخصصان، از طریق بازنشر استراتژیک در رسانه‌ها و کانال‌های ارتباطی مرجع حوزه بازی‌سازی صورت پذیرفت. تیم تحقیق گزارش پس از جمع‌آوری پاسخ‌ها، با پاک‌سازی و نرمالایز کردن داده‌ها، بانک اطلاعاتی منسجمی از نگاه سگمنت‌های مختلف فعالان حقیقی و حقوقی تشکیل داد که مبنای تحلیل‌های آماری این سند قرار گرفته است.

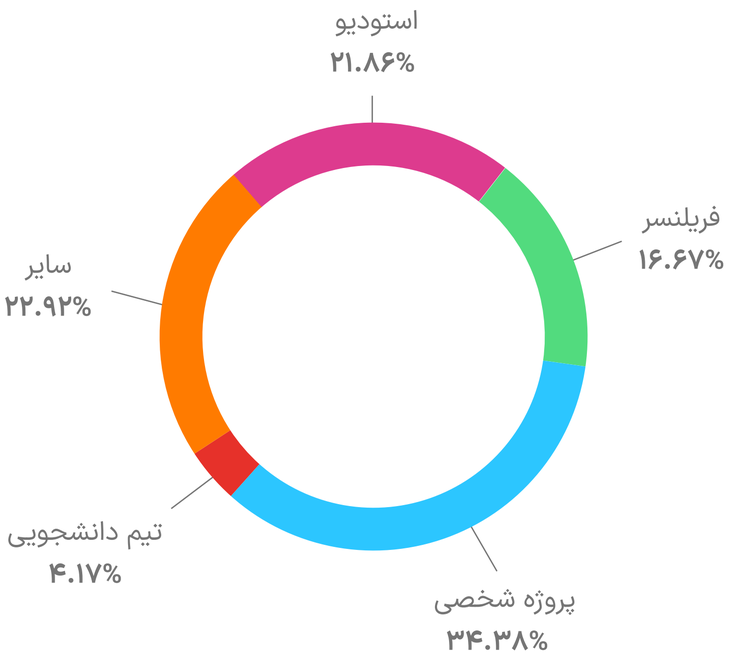
بخش اول:

یافته‌های کمی و پروفایل جامعه آماری

این بخش با تکیه بر داده‌های پرسشنامه‌ای، به ترسیم ویژگی‌های دموگرافیک، ساختار تیم‌ها و تفکیک سگمنت‌های مختلف فعالان صنعت بازی می‌پردازد. این پایش کمی، زیرساخت و متریال لازم را برای ریشه‌یابی چالش‌ها و تحلیل رفتاری اکوسیستم در بخش‌های آتی گزارش فراهم می‌کند.

تفکیک سگمنت‌ها و ساختار هویتی پاسخ‌دهندگان

نخستین گام در تحلیل فاز کمی، شناسایی دقیق مدل فعالیت و سهم هر یک از گروه‌ها در بدنه اکوسیستم است. پاسخ‌دهندگان بر اساس نوع فعالیت خود به ۵ گروه مجزا تفکیک شده‌اند:



۳۴%

غلبه ساختارهای مستقل: پروژه‌های شخصی و مستقل با ۳۴٪ بزرگ‌ترین سهم را در میان پاسخ‌دهندگان دارند که نشان‌دهنده پویایی لایه غیرشرکتی در صنعت است.

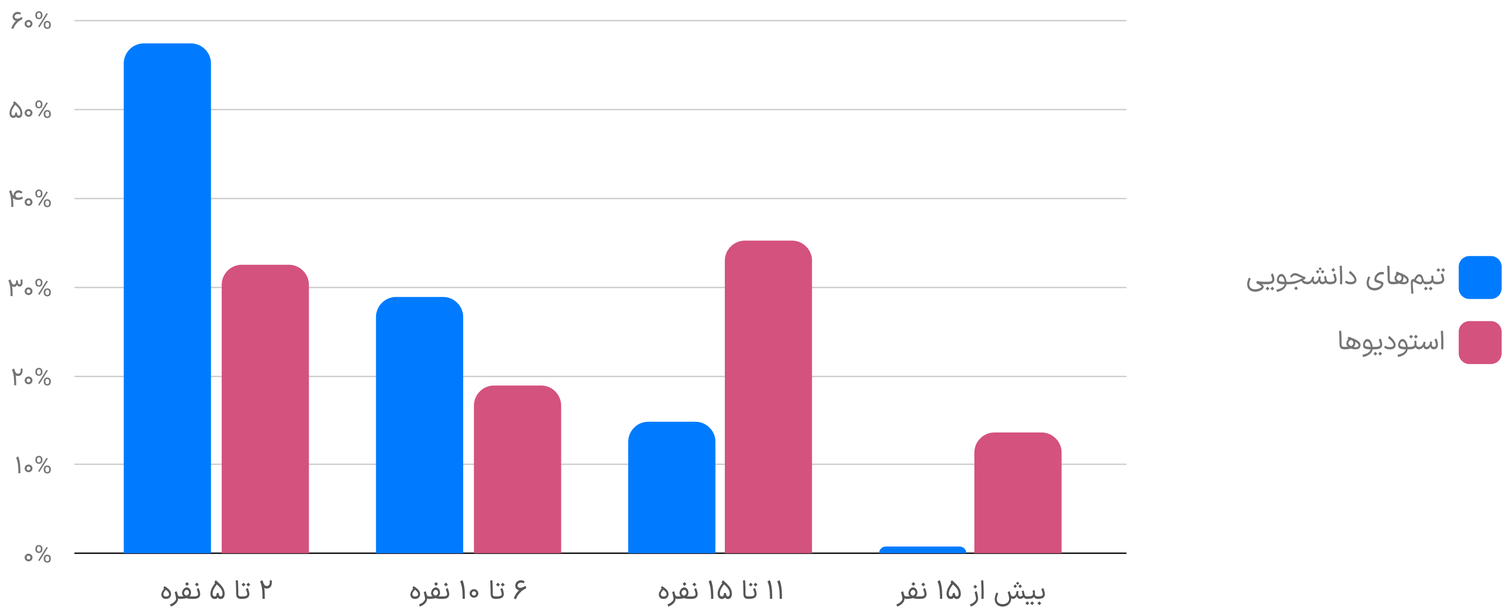
۲۳%

تنوع پیرامونی اکوسیستم: سهم ۲۳ درصدی بخش «سایر» (شامل استریمرها، مشاوران و فعالین رسانه‌ای) گویای آن است که زنجیره ارزش صنعت بازی در ایران فراتر از فرآیند تولید محض، دارای یک بدنه پشتیبان فعال است.

سایز و ابعاد تیم‌های بازی‌سازی

استودیوها و تیم‌های دانشجویی

این پرسش به صورت فیلتر شده و صرفا برای دو گروه استودیوها و تیم‌های دانشجویی به نمایش در آمد تا تنوع تعداد نفرات تیم‌های فعال ارزیابی شود:



۱۵ — ۱۱

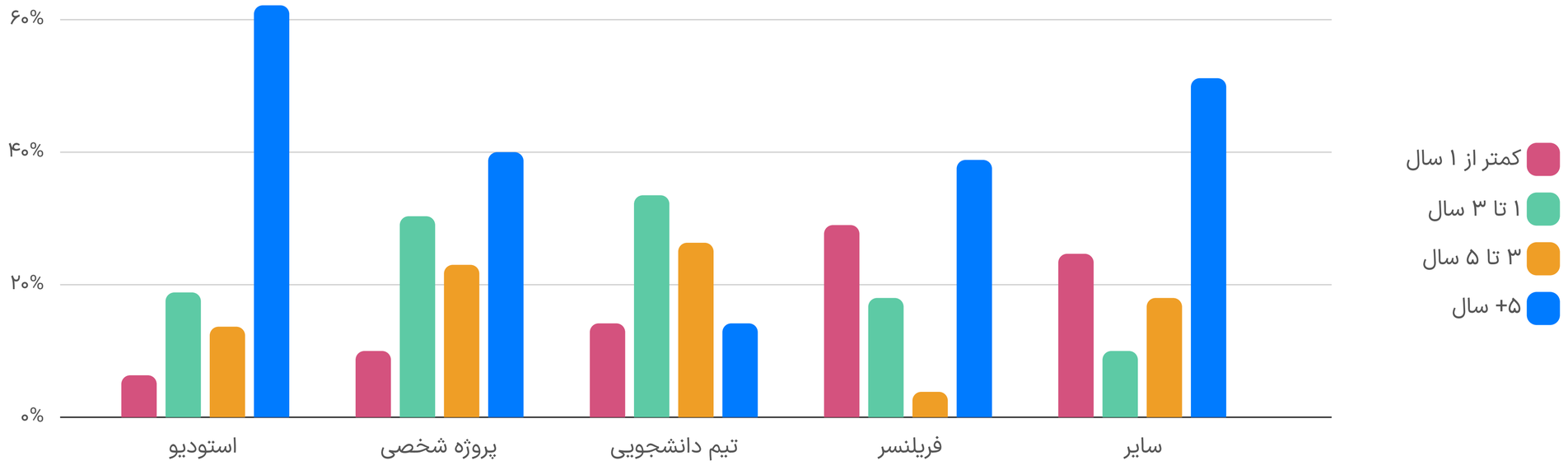
تمرکز استودیوها بر مقیاس متوسط: غالب تیم‌های استودیویی (۳۵٪) سایزی بین ۱۱ تا ۱۵ نفر دارند. این انباشت متمایل به ساختارهای متوسط، می‌تواند نشان‌دهنده تلاش استودیوها برای حفظ تعادل میان هزینه‌های بدنه و ظرفیت تولید است؛ نکته‌ای که در مصاحبه‌های عمیق نیز به آن دست یافتیم و مشخص شد بدنه اصلی و غالب این افراد را نیروهای فنی و برنامه‌نویسان تشکیل می‌دهند.

۵ — ۲

ماهیت چابک تیم‌های دانشجویی: تمرکز ۵۷ درصدی فعالیت‌های دانشجویی در قالب گروه‌های کوچک ۲ تا ۵ نفره، نشان‌دهنده ساختار کاملاً چابک و پروژه‌محور در این لایه است. این مقیاس کوچک هزینه جاری را به شدت پایین آورده و سرعت تست ایده‌های اولیه را بالا می‌برد؛ اما ریسک فروپاشی تیم در فاز تجاری‌سازی محصول را افزایش می‌دهد.

قدمت حضور و سابقه فعالیت در صنعت

ارزیابی قدمت فعالیت سگمنت‌های مختلف، فیلتر ارزشمندی را به دست می‌دهد تا مشخص شود دغدغه‌های هر گروه با گذر زمان چه تغییری می‌کند و چه الگوهایی برای طراحی سرویس‌های متناسب با ماندگاری آن‌ها نیاز است.



۴۵%

بلوغ و پایداری بدنه اصلی: میانگین کل نشان می‌دهد حدود ۴۵٪ پاسخ‌دهندگان، قدمتی فراتر از ۵ سال در صنعت دارند و در نقطه مقابل، تنها ۱۴٪ ورودی جدید (کمتر از یک سال) ثبت شده است. این چگالی بالا، گویای وجود تجربه و بلوغ نسبی در صنعت است.

+۵

رابطه دوام و ساختار حقوقی: استودیوها با ۶۲٪ بالاترین میزان ماندگاری بیش از ۵ سال را دارند. بر اساس یافته‌های کیفی، توانایی بیشتر در جذب سرمایه یکی از عوامل مطرح‌شده برای پایداری و دوام بیشتر استودیوها بوده است.

-۱

درگاه ورود تازه‌واردان: فراوانی بالاتر گزینه‌های «کمتر از یک سال» در بخش فریلنسرها (۲۸٪) و سایر (۲۵٪) نشان می‌دهد نوآوری و اقبال عمومی افراد تازه‌وارد به سمت فعالیت‌های مستقل است. داده‌ها نشان می‌دهد فریلنسینگ به عنوان یکی از مسیرهای رایج کسب تجربه برای ورود به استودیوها عمل می‌کند.

بخش دوم:

ارزیابی آسیب‌ها، پیامدها و رفتارشناسی فعالان

پس از شناخت ویژگی‌های دموگرافیک جامعه آماری، این بخش به تحلیل عمق آسیب‌های وارده به بدنه صنعت بازی‌سازی بر اثر رویدادهای سال ۱۴۰۴، میزان پایداری بحران و در نهایت رفتارهای واکنشی فعالان (نظیر توقف پروژه، تعدیل نیرو و تصمیم به مهاجرت) می‌پردازد.

وضعیت تداوم بحران و عبور از آسیب‌ها

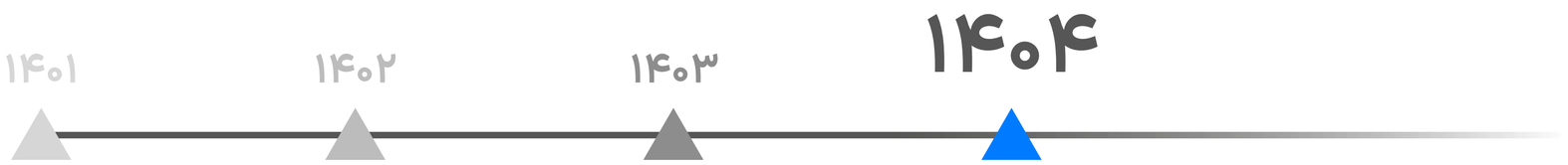
در این بخش بررسی می‌کنیم که چالش‌های به‌وجودآمده تا چه حد زودگذر بوده‌اند؛ در واقع مشخص می‌شود چه درصدی از اهالی صنعت توانسته‌اند وضعیت خود را به حالت عادی برگردانند و چه درصدی هنوز نتوانسته‌اند از زیر بار این مشکلات خارج شوند:

۷۶%

درگیر چالش‌ها **هستند.**

۲۴%

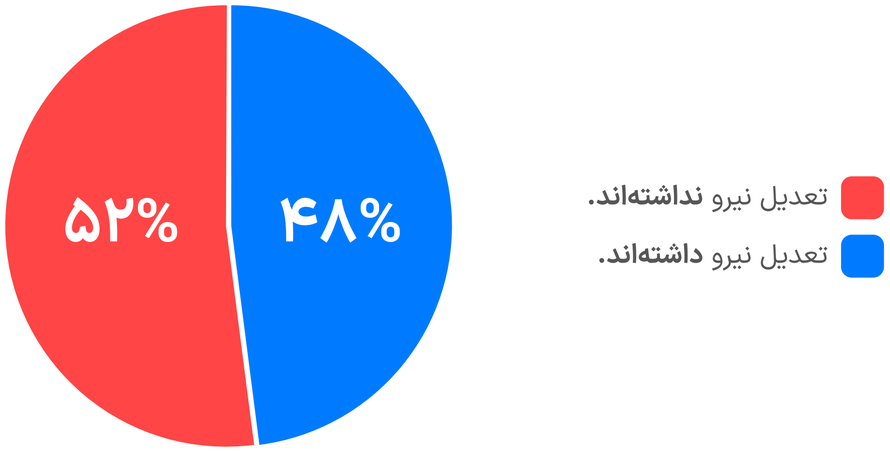
از چالش‌ها **عبور کرده‌اند.**



پایداری چالش‌های ساختاری: اکثریت قاطع اکوسیستم (۷۶%) تا زمان تدوین این گزارش همچنان در حال مواجهه و مدیریت عواقب این چالش‌ها هستند. داده‌های به دست آمده از مصاحبه‌های عمیق فاز کیفی تایید می‌کند که علاوه بر محدودیت‌های نسبی صنعت در سال‌های گذشته، بر اساس روایت مصاحبه‌شوندگان، بسیاری از فعالان آغاز تشدید بحران‌ها را از تابستان ۱۴۰۴ و پس از جنگ دوازده‌روزه ارزیابی کرده‌اند؛ امری که نشان می‌دهد مشکلات موجود، رویدادهایی مقطعی نبوده و موجب تداوم چالش‌هایی ساختاری شده‌اند.

نرخ تعدیل نیرو در استودیوها

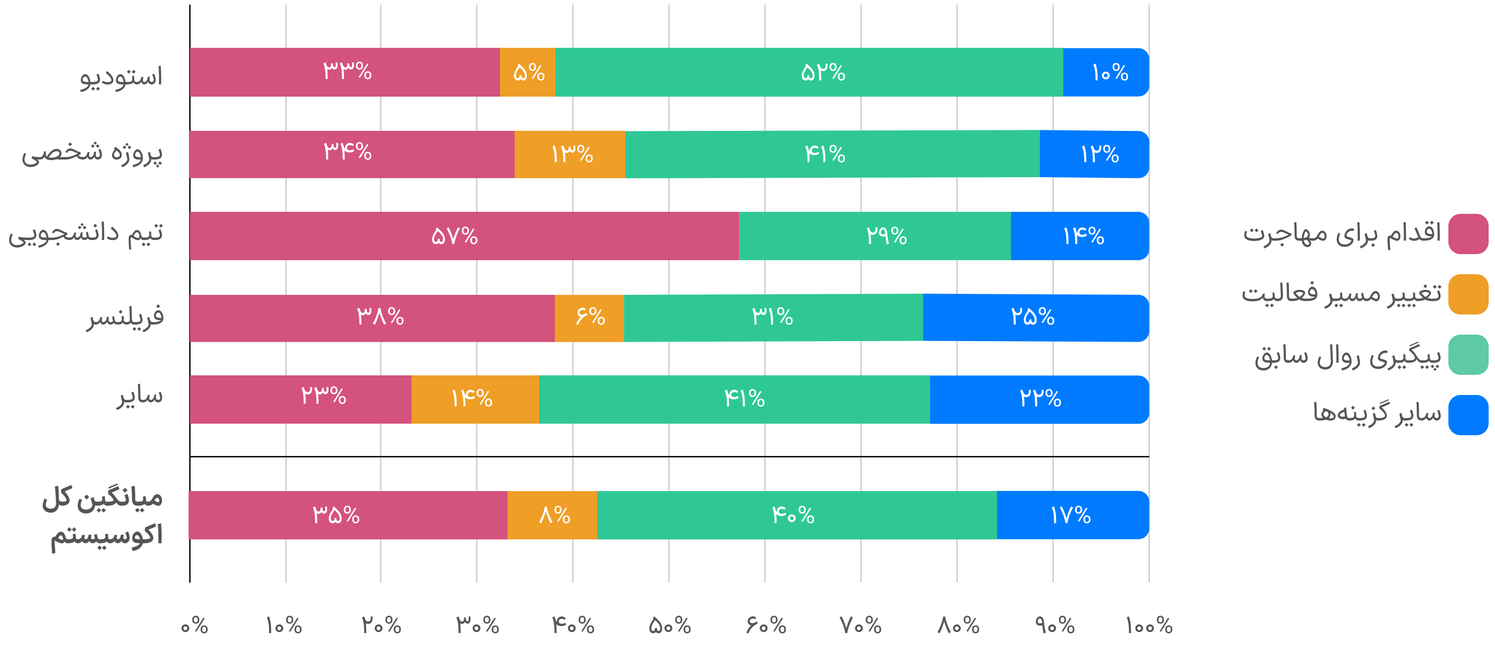
یکی از ملموس‌ترین و نگران‌کننده‌ترین پیامدهای آسیب‌های وارده، کوچک شدن بدنه کارشناسی استودیوها به دلیل فشارهای مالی و انسداد مسیرهای درآمدی است:



نزدیک به نیمی از استودیوهای بازی‌سازی کشور (۴۸%) مجبور به تعدیل نیرو شده‌اند. این رقم در یک صنعت متکی به دانش فنی، به معنای خروج اجباری بخش بزرگی از سرمایه های انسانی خلاق از بدنه شرکت‌های رسمی است.

رفتارشناسی فعالان و پدیده مهاجرت

تحلیل رفتار پاسخ‌دهندگان نشان می‌دهد که آسیب‌های انباشته و به دنبال آن ناامنی شغلی ناشی از تعدیل‌ها، فعالان صنعت را به سمت یک زنجیره واکنشی سوق داده است. در این میان، موضوع اقدام برای مهاجرت به عنوان یکی از جدی‌ترین شاخص‌های رفتاری، خروجیِ این بحران جلوه‌گر شده است:



نکته: گزینه «سایر گزینه‌ها» در این بخش شامل موارد «تعلیق موقت فعالیت»، «بلاتکلیفی/عدم تصمیم‌گیری قطعی» و «خروج کامل از صنعت بازی» بود که به دلیل پایین بودن درصد هر یک از آن‌ها به تفکیک سگمنت‌ها، **جهت بهبود خوانایی آمارها، به صورت تجمیعی در جدول قرار گرفته‌اند.**

نرخ تکان‌دهنده در نسل آینده

تیم‌های دانشجویی با ۵۷٪ تمایل به مهاجرت، بالاترین نرخ را دارند. این بدان معناست که بیش از نیمی از استعدادهای تازه ورود که باید آینده صنعت را بسازند، پیش از ورود جدی به بدنه استودیوهای داخلی، مهاجرت را انتخاب کرده‌اند.

فشار بر نیروهای ارشد و فریلنسرها

۳۸٪ از فریلنسرها و ۳۳٪ از مدیران یا نیروهای استودیوها گزینه مهاجرت را انتخاب کرده‌اند؛ پدیده‌ای که در کنار محدودیت‌های زیرساختی و کاهش جذابیت درآمد ریالی مشاهده می‌شود و احتمال بالای خروج تخصص از بدنه صنعت را نشان می‌دهد.

خطر تخلیه استعدادها و از دست رفتن سرمایه انسانی

میانگین کل نشان می‌دهد که حدود ۳۵٪ از بدنه فعال صنعت بازی کشور در فرآیند یا فکر اقدام برای مهاجرت هستند. این آمار زنگ خطری برای آینده اکوسیستم است. پاسخ‌دهندگان این وضعیت را عمدتا با محدودیت‌های زیرساختی و کاهش جذابیت درآمد ریالی مرتبط دانسته‌اند.

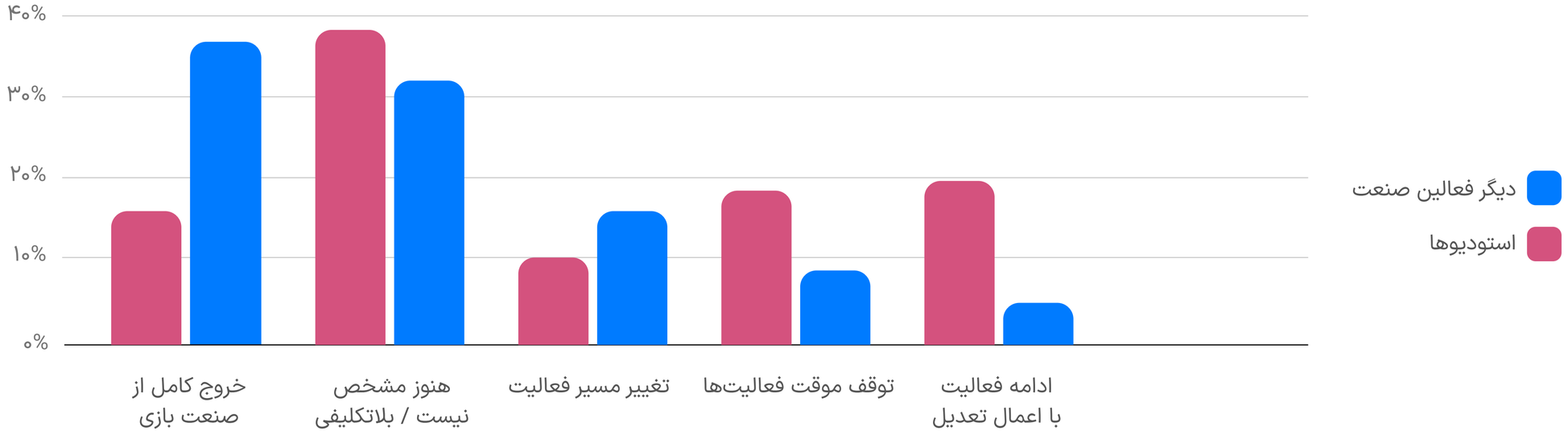
بخش سوم:

ترسیم سناریوهای آینده و چشم‌انداز فعالیت

یکی از شاخص‌ترین اهداف این گزارش، درک جهت‌گیری ذهنی و تصمیمات استراتژیک فعالان صنعت بازی برای ماه‌های پیش رو است. از پاسخ‌دهندگان در سگمنت‌های مختلف خواسته شد تا با توجه به شرایط کنونی، واقع‌بینانه‌ترین سناریوی آینده فعالیت خود را انتخاب کنند.

سناریوهای پیش روی فعالان صنعت بازی

جهت تحلیل عمیق‌تر و مقایسه دقیق‌تر آمارها، پاسخ‌دهندگان به دو کلان‌گروه «استودیوهای بازی‌سازی (ساختارهای شرکتی و حقوقی)» و «فعالین غیر حقوقی اکوسیستم (شامل پروژه‌های شخصی، فریلنسرها، تیم‌های دانشجویی و سایر فعالان)» تفکیک شده‌اند.



سیگنال خروج از صنعت

شاخص‌ترین نشانه فرسایش ظرفیت‌ها این است که ۳۷٪ از فعالین مستقل و ۱۶٪ از استودیوها عملا سناریوی خروج کامل از صنعت بازی را انتخاب کرده‌اند. این آمار زنگ خطری جدی برای اتلاف سرمایه‌های انسانی و فنی اکوسیستم است؛ این یافته می‌تواند بیانگر نیاز بالای بدنه تولید به راهکارهایی برلی تسهیل دسترسی به بازارها و کانال‌های نشر بین‌المللی، برای حفظ پتانسیل تجاری خود باشد.

نرخ بالای بلاتکلیفی

حدود ۳۲٪ از فعالین مستقل و نزدیک به ۳۸٪ از استودیوها گزینه‌ی «هنوز مشخص نیست» را انتخاب کرده‌اند. در ادبیات مدیریت بحران، این حجم از بلاتکلیفی نشان‌دهنده عدم امکان پیش‌بینی میان‌مدت و بلندمدت در بازار به دلیل نوسانات شدید کلان و زیرساختی است که عملا فرآیند برنامه‌ریزی را قفل کرده است.

انقباض در برابر فروپاشی

استودیوهای رسمی با ۱۹٪ تمایل بیشتری به «ادامه فعالیت با اعمال تعدیل» نسبت به فعالین مستقل (۵٪) نشان داده‌اند. تحلیل کیفی نشان می‌دهد ساختارهای شرکتی به دلیل تعهدات سرمایه‌گذاری و دارایی‌های نامشهود، ترجیح می‌دهند با کوچک کردن بدنه (تعدیل) زنده بمانند، در حالی که نیروهای مستقل و فریلنسرها به دلیل چابکی بیشتر، سریع‌تر به سمت خروج کامل یا تغییر مسیر فعالیت حرکت می‌کنند.

سیگنال به نهادهای حمایتی

مجموع درصدهای بلاتکلیفی، توقف موقت و ادامه با تعدیل (که حدود نیمی از جامعه آماری را تشکیل می‌دهد) نشان می‌دهد که بدنه صنعت هنوز کاملاً تسلیم نشده است، بلکه در یک وضعیت انتظار و تاب آوری قرار دارد. این وضعیت می‌تواند فرصت مناسبی برای ورود نهادهای حمایتی، سرمایه‌گذاران و شتاب‌دهنده‌ها فراهم کند.

سرمایه انسانی ماندگار؛ فرصتی برای احیای اکوسیستم

تلاقی داده‌های گزارش نشان می‌دهد که به‌رغم فشارهای ساختاری، بدنه جوان صنعت هنوز کاملا تخلیه نشده و سهم ۱۶ درصدی نیروهای با سابقه کمتر از یک سال، پتانسیل پویایی را در لایه‌های اولیه نشان می‌دهد. با این حال، بالا بودن نرخ تمایل به مهاجرت در میان نسل جدید (۵۷٪ دانشجویان و ۳۸٪ فریلنسرها)، هشدار می‌دهد که این پنجره فرآوری استعدادها به شدت در خطر ریزش قرار دارد؛ بستری مستعد که ماندگاری و پایداری آن در داخل کشور، مطلقا مشروط به تزریق امید، ترسیم آینده روشن و ایجاد بازوهای حمایتی و مهارتیِ فوری است.

بخش چهارم:
حمایت‌های مورد تقاضا و نیازهای اکوسیستم

پایان‌بندی فاز کمی گزارش، به شناسایی اولویت‌ها و انتظارات فعالان صنعت از نهادهای حمایتی، شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران اختصاص دارد. درک این نیازها مشخص می‌کند که برای زنده نگه‌داشتن و احیای بدنه صنعت، منابع مالی و غیرمالی باید در چه کانال‌هایی هدایت شوند.

اولویت‌بندی حمایت‌های مورد تقاضا در صنعت بازی

مبنای طراحی و انتخاب گزینه‌ها در این پرسشنامه، بر اساس این واقعیت است که به طور کلی نیازمندی‌ها و حمایت‌های مورد تقاضا در هر اکوسیستم نوآور، در ۳ دسته اصلی تعریف می‌شوند:

۱ تمرکز بر جذب سرمایه‌های داخلی، تخصیص گرنت‌ها و سرمایه‌های بذری چابک برای تأمین مالی هسته اولیه تیم‌ها. این ابزارها شریان حیاتی بقای تیم‌های نوپا و پیش‌نیاز ورود آن‌ها به فاز پروداکشن به شمار می‌روند.

۲ ارائه خدمات منتورینگ استراتژیک، انتقال تجربه عملیاتی و تسهیل شبکه‌سازی بین‌المللی. این بازو با هدف اتصال مستقیم استودیوهای داخلی به ناشران خارجی جهت توسعه مقیاس بازار طراحی شده است.

۳ فراهم‌سازی زیرساخت‌های فنی پایدار و بدون دغدغه ارتباطی در کنار حل چالش‌های رگولاتوری. این دسته، بسترهای حقوقی لازم برای دور زدن تحریم‌ها و نقد کردن درآمدهای ارزی فعالان را هدف قرار می‌دهد.

اولویت‌بندی حمایت‌های مورد تقاضا در صنعت بازی

تحلیل توزیع پاسخ‌ها در این ۳ دسته اصلی، اولویت‌های حیاتی هر یک از سگمنت‌های بازار را برای نهادهای سرمایه‌گذار مشخص می‌سازد. از پاسخ‌دهندگان خواسته شد تا حیاتی‌ترین حمایت مورد نیاز خود را مشخص کنند و پاسخ‌های دریافتی به تفکیک گروه‌ها به شرح زیر است:

آسیب‌ها	استودیو	پروژه شخصی	فریلنسر	تیم دانشجویی	سایر
جذب سرمایه داخلی	۳۸%	۳۱%	۲۵%	۵۷%	۲۷%
ارتباطات و ناشر بین‌المللی	۳۳%	۲۹%	۳۸%	۱۴%	۲۳%
زیرساخت‌های فنی و ابزار	۸%	۱۳%	۱۰%	۱۰%	۱۴%
چالش‌های قانونی و رگولاتوری	۱۱%	۱۲%	۱۵%	۴%	۱۳%
منتورینگ تخصصی و شبکه‌سازی	۱۰%	۱۵%	۱۲%	۱۵%	۲۳%

STUDIO

سرمایه و مارکت، دو بال بقای استودیوها

برای استودیوهای رسمی و ساختاریافته، جذب سرمایه داخلی (۳۸٪) و دسترسی به ناشر بین‌المللی (۳۳٪) مجموعاً ۷۱٪ نیازها را تشکیل می‌دهند. این داده تأیید می‌کند که استودیوها برای تاب‌آوری اقتصادی به تزریق نقدینگی ریالی و برای رشد مقیاس به کانال‌های نشر خارجی نیازمندند؛ اما با توجه به مصاحبه‌های کیفی انجام‌شده، نقدینگی تنها دغدغه نیست و ارتباطات و نتورک (چه داخلی و چه بین‌المللی) به عنوان یک مکمل کلیدی، جزو خواسته‌ها و نیازهای اصلی استودیوها مطرح شده است.

نقدینگی ریالی شرط بقای استودیوهاست، اما توسعه مقیاس آن‌ها منحصرا به کانال‌های نشر بین‌المللی گره خورده است.

FREELANCER

فریلنسرها در جستجوی بازارهای جهانی

بزرگ‌ترین دغدغه فریلنسرها دسترسی به ناشر بین‌المللی (۳۸٪) است. همچنین آمار تفکیک‌شده نشان می‌دهد که چالش‌های قانونی و رگولاتوری (۱۵٪) برای این گروه وزن بسیار بیشتری نسبت به زیرساخت فنی و اینترنت (۱۰٪) دارد. تحلیل فاز کیفی تایید می‌کند فریلنسرهای ایرانی بیش از آنکه با مسائل فنی درگیر باشند، با بن‌بست‌های ناشی از تحریم، چالش‌های انتقال ارزی و نبود بستر حقوقی مناسب برای کار بین‌المللی دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

چالش اصلی فریلنسرها فراتر از مسائل فنی، بن‌بست‌های حقوقی تحریم و چالش انتقال درآمد ارزی است.

STUDENT

نیاز مطلق تیم‌های دانشجویی به نقدینگی اولیه

۵۷٪ از تیم‌های دانشجویی اولویت اول خود را جذب سرمایه داخلی اعلام کرده‌اند. این آمار نشان می‌دهد نسل جوان و تازه‌وارد پیش از آنکه به فکر توسعه بازار بین‌المللی یا چالش‌های قانونی باشند، برای تشکیل هسته اولیه تیم و بقای چندماهه خود به بودجه‌های حمایتی و سرمایه‌های بذری وابسته‌اند؛ این در حالی است که یکی از موانع اصلی تأمین مالی این گروه ریسک بالای سرمایه‌گذاری خطرپذیر روی تیم‌های بی‌سابقه است که عملا آن‌ها را از چرخه دریافت سرمایه توسط VCهای سنتی حذف می‌کند.

تیم‌های نوپا به دلیل ریسک بالا از چرخه VCهای سنتی حذف شده‌اند و وابستگی مطلق به سرمایه بذری دارند.

OTHER

تفکیک دغدغه‌ها در لایه‌های پیرامونی (سایر فعالین)

در بخش سایر فعالین، دغدغه‌ها به شکل همگونی پخش شده است؛ این گروه به یک اندازه نگران زیرساخت‌های فنی نظیر اینترنت و ابزارها (۱۴٪) و چالش‌های قانونی و مجوزی (۱۳٪) هستند که نشان می‌دهد اختلالات شبکه و بسترهای رگولاتوری، مستقیماً پایداری فعالیت این بخش را هدف قرار داده است.

اختلالات شبکه و بسترهای رگولاتوری، دو عامل هم‌وزن در تهدید پایداری لایه‌های پشتیبان صنعت هستند.

نیاز به شبکه‌سازی و مشاوره در کنار سرمایه

میانگین ۱۵ درصدی نیاز به منتورینگ و شبکه‌سازی در کل اکوسیستم تایید می‌کند که پارادایم سنتی سرمایه‌گذاری صرفاً مالی، دیگر به تنهایی کارآمد نیست. امروزه فعالان صنعت علاوه بر منابع پولی، نیازمند تخصیص مشاوره استراتژیک و اتصال به ناشران بین‌المللی هستند. ارزیابی فاز کیفی نشان می‌دهد تمرکز غالبِ خدمات مشاوره در کشور بر لایه‌های طراحی، تولید و بازاریابی بومی معطوف بوده و بستر بهره‌گیری از متخصصان باسابقه بین‌المللی به شدت محدود شده است؛ خلأ ساختاری مهمی که عارضه اصلی شکست تیم‌ها در مارکت جهانی به‌رغم هزینه‌کردهای سنگین به شمار می‌رود و ضرورت کلیدی یک سرویس منتورینگ تخصصی بین‌المللی را اثبات می‌کند.

تمرکز مفرط بر مشاوره بومی و خلاء نتورک بین‌المللی، عامل اصلی شکست تجاری پروژه‌ها در مارکت جهانی است.

بخش خودکفای صنعت؛ استودیوهای بزرگ

در کنار درخواست‌های متعدد برای انواع حمایت‌ها، نزدیک به ۹٪ از کل جامعه آماری اعلام کرده‌اند که به هیچ‌یک از گزینه‌های حمایتی فوق نیازی ندارند. تحلیل و تقاطع‌گیری داده‌ها نشان می‌دهد که بیش از نیمی از این گروه (۵٪ از کل) را استودیوهای بزرگ و باسابقه تشکیل می‌دهند. این آمار تأیید می‌کند که لایه شرکتی و توسعه‌یافته صنعت، به دلیل برخورداری از چرخه‌های مالی مستقل، زنجیره تامین تثبیت‌شده و دسترسی به کانال‌های مستقیم درآمدی، فراتر از مدارهای حمایتی رایج حرکت می‌کنند و اولویت اصلی آن‌ها نه دریافت کمک، بلکه ثبات در قوانین کلان کسب‌وکار است.

لایه توسعه‌یافته صنعت به دلیل استقلال مالی، نیازمند ثبات در قوانین کلان است، نه بسترهای حمایتی.

خلاصه وضعیت یافته‌های کمی - پایان بخش

تحلیل آماری فاز کمی، تصویر واضحی از یک اکوسیستم پویا اما تحت فشار را ترسیم می‌کند؛ اکوسیستمی که به‌رغم چالش‌های این فاز، نیمی از استودیوهای آن همچنان ساختار قبلی خود را حفظ کرده‌اند. با این حال، چالش تعدیل نیرو و تمایل به مهاجرت یک‌سوم نیروهای تخصصی، نشان می‌دهد این استعدادها برای ماندن و ادامه دادن، بیش از هر چیز به جذب سرمایه، فرصت‌های درآمد ارزی و پُل‌هایی برای ورود به بازار جهانی نیاز دارند. اما اعداد و ارقام به تنهایی نمی‌توانند دلیل اصلی این رفتارها و جزئیات چالش‌ها را بازگو کنند.

برای اینکه درک کنیم این مشکلات دقیقاً چطور فعالیت روزانه بازی‌سازان را با چالش مواجه کرده‌اند و راهکارهای واقعی خروج از این وضعیت چیست، باید از لایه آمار عبور کنیم. در بخش بعدی، وارد یافته‌های فاز کیفی و مصاحبه‌های عمیق با اهالی صنعت می‌شویم تا روایت‌های پشت پرده را بررسی کنیم.

یافته‌های کیفی و مصاحبه‌های عمیق

اگرچه داده‌های آماری فاز کمی، ابعاد و عمق آسیب‌ها را به تصویر کشیدند، اما برای ریشه‌یابی و فهم دقیق‌تر مکانیزم این چالش‌ها، نیاز به واکاوی روایت‌های عمیق کارشناسی بود. در این فاز، از طریق برگزاری جلسات مصاحبه عمیق با تمامی سگمنت‌ها، تجربیات زیسته آن‌ها در مواجهه با بحران‌های سال ۱۴۰۴-۱۴۰۵ استخراج شد. تیم تحقیق و گزارش با این ذهنیت و رویکرد وارد مصاحبه‌های عمیق شد که با طرح سوالاتی هدفمند پیرامون «چالش‌های بازار داخلی»، «موانع ورود به بازار بین‌المللی» و تفکیک دغدغه‌های «تیم‌های کوچک مستقل در برابر شرکت‌های بزرگ»، ریشه مشکلات را وارسی کند. برای اعتبار این رویکرد، از هر سگمنت و دسته از فعالان حداقل ۴ نفر حضور داشتند. تحلیل این گفتگوها نشان داد که دغدغه‌های فعالان صنعت، پراکنده و نامحدود نیست؛ بلکه خروجی این رویکردها در نهایت ما را به ۴ چالش ساختاری و کلان رساند که با فراوانی بالا در تمام سگمنت‌ها تکرار شده‌اند:

۱ جریان نامتوازن مالی و چالش سرمایه‌پذیری

نخستین و کلیدی‌ترین موضوعی که در تمام مصاحبه‌ها به عنوان شریان حیاتی از آن یاد شد، نبود مکانیزم‌های نوین مالی ر و متناسب با نرخ تورم برای توسعه بازی است.

۱۴

شاخص تکرارپذیری در مصاحبه‌ها:

این موضوع و دغدغه‌های همسان با آن، ۱۴ بار به طور مستقیم توسط مصاحبه‌شوندگان مطرح شده است.

کمبود شدید سرمایه اولیه/ بذری

خلاء سرمایه بذری

پیامد عملیاتی

فروپاشی و انحلال هسته‌های اولیه، تیم‌های دانشجویی و مستقل

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

نیاز به گرنت‌ها و فاندهای کوچک، سریع و چابک

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"گسترش کار نیازمند شبکه‌سازی گسترده، هزینه‌های بسیار بالا و سرمایه‌گذاری طولانی‌مدت است و کار یک تیم کوچک نیست."

عدم تناسب سرمایه‌گذاری با تورم

سقوط ارزش ریالی

پیامد عملیاتی

نیمه‌کاره ماندن پروداکشن‌های بزرگ و افت کیفیت محصولات

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

نیاز به ورود شرکت‌ها، هلدینگ‌ها و تیم‌های بزرگ سرمایه‌گذاری به صنعت

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"استودیوهای بزرگ نیز تحت فشار شدید هزینه‌های تبلیغاتی و رقابت در مزایده‌های تبلیغاتی قرار دارند."

ریسک بالای بازگشت سرمایه در بازار داخل

انسداد مارکت داخلی

پیامد عملیاتی

بی‌میلی سرمایه‌گذاران سنتی به ورود به حوزه گیم و رکود بازار

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

کمک به توسعه و فروش بازی‌ها در بازار خارج از ایران

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"بسیاری از سرمایه‌گذاران اعتقاد دارند: «مگر کسی پول برای بازی خرج می‌کند؟»"

سقوط ارزش ارزش‌گذاری‌ها: مصاحبه‌شوندگان تأکید داشتند که به دلیل نوسانات ارزی، سرمایه‌های ریالی جذب‌شده در ابتدای سال، در اواسط پروژه ارزش عملیاتی خود را برای تأمین تجهیزات و پرداخت دستمزدها از دست می‌دهند.

محافظه‌کاری سرمایه‌گذاران سنتی: به دلیل عدم شناخت درست از اقتصاد دیجیتال و به ویژه صنعت بازی، سرمایه‌گذاران سنتی تمایلی به پذیرش ریسک پروداکشن‌های طولانی‌مدت ندارند؛ امری که زنجیره تأمین مالی اکوسیستم را با انسداد مواجه کرده است.

۲ بحران مهاجرت و از دست رفتن سرمایه‌انسانی

پیرو آمارهای تکان‌دهنده فاز کمی درباره تعدیل‌ها و تمایل به خروج از صنعت، فاز کیفی ابعاد انسانی این بحران را کالبدشکافی می‌کند.

۱۲

شاخص تکرارپذیری در مصاحبه‌ها:

این موضوع و دغدغه‌های همسان با آن، ۱۲ بار به طور مستقیم توسط مصاحبه‌شوندگان مطرح شده است.

مهاجرت نیروهای ارشد (Senior)

خروج تخصص از صنعت

پیامد عملیاتی

افت شدید کیفیت فنی، طولانی شدن ددلاین‌ها و قفل شدن پروژه‌ها

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

منتورینگ و مشاوره به تیم‌ها برای ایجاد ساختارهایی مانند Stock Option برای نگه داشت نیروهای کلیدی

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"روند رشد نیروهای انسانی در سال‌های اخیر تغییر کرده و پیدا کردن نیروهای با تجربه و پایدار برای تیم‌ها دشوارتر شده است و اکثر افراد با تجربه مهاجرت کرده‌اند"

شکاف درآمدی ریال/دلار

مهاجرت داخلی

پیامد عملیاتی

تمایل شدید نیروها به فریلنسینگ خارجی و خروج از ساختارهای رسمی داخلی

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

اصلاح نظام دستمزدها و تسهیل بسترهای درآمدزایی ارزی

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"برنامه‌نویسان به پروژه‌های خارجی وصل میشوند و کار داخلی را انجام نمیدهند."

چالش انگیزه شغلی

نبود بستر خلاق

پیامد عملیاتی

کاهش چشمگیر بهره‌وری، خلاقیت و پویایی در فرآیند طراحی بازی

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

کامیونیتی بیلدینگ و ایجاد فضاهای پویا و امیدبخش

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"افرادی که جوان‌تر هستند، مثلاً زیر ۳۰ یا ۴۰ سال، انرژی زیادی دارند و وابستگی کمتری. البته احتمالاً بیشترشان به فکر مهاجرت می‌افتند چون انرژی‌شان در اینجا هدر می‌رود."

بحران جانشینی پرهزینه: مدیران و صاحبان پروژه‌ها اشاره کردند که خروج یک نیروی ارشد (مثلاً تک‌لید یا آرتیست ارشد)، نه تنها پروژه را ماه‌ها عقب می‌اندازد، بلکه فرآیند جذب و آموزش نیروی جایگزین، هزینه‌ای تا ۳ برابر بیشتر را به مجموعه تحمیل می‌کند.

پدیده «مهاجرت داخلی»: بسیاری از متخصصان بدون خروج فیزیکی از کشور، به دلیل تفاوت فاحش ارزش ریال و دلار، ترجیح می‌دهند با شرکت‌های خارجی به صورت فریلنس کار کنند که این امر تیم‌ها و استودیوهای داخلی را از داشتن نیروی متمرکز محروم می‌سازد.

۳ موانع زیرساختی و بن‌بست‌های عملیاتی

این چالش فراتر از یک مانع ساده، به عنوان یک سد فرساینده روزانه توصیف شد که انگیزه و ثبات فعالیت‌ها را نشانه‌گیری می‌کند.

۱۶

شاخص تکرارپذیری در مصاحبه‌ها:

این موضوع و دغدغه‌های همسان با آن، ۱۶ بار به طور مستقیم توسط مصاحبه‌شوندگان مطرح شده است.

اختلالات مداوم اینترنت و فیلترینگ

قفل ابزارهای مرجع

پیامد عملیاتی

قطع شدن دسترسی به ابزارهای مرجع جهانی (Unity, Unreal, Google)

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

تسهیل و تهیه سرویس‌های خارجی، سرورها و زیرساخت

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"سیستم احراز هویت مبتنی بر پیامک بود و چون پیامک‌ها نمی‌رسیدند، پلیرها نمی‌توانستند وارد حساب شوند."

تحریم‌های بین‌المللی

محدودیت دسترسی

پیامد عملیاتی

عدم امکان قانونی برای ثبت اکانت‌های رسمی پابلیشر و دولوپر

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

نیاز به ارتباطات حقوقی معتبر و مستقر در خارج از کشور

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"مشکلات دسترسی به لایسنس نرم‌افزارها و ابزارهای توسعه که اغلب نیازمند واسطه یا پرداخت هزینه‌های بالاتر است"

چالش‌های انتقال ارز و درآمد ارزی

چالش نقدپذیری درآمد ارزی

پیامد عملیاتی

بلوکه شدن یا عدم امکان نقد کردن درآمدهای حاصل از عرضه بازی

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

ایجاد کانال‌های مالی امن و قانونی برای نقد کردن درآمدهای دلاری

نمونه جملات گفته شده در مصاحبه:

"بازی تا ابتدای امسال بیش از ۵۰۰ هزار دلار ترنزکشن داشته و حدود ۱۲ میلیون دلار گردش مالی ایجاد کرده است، البته مالکیت بازی برای ناشر بود؛ ولی سورس و تجربه کامل آن را داریم."

هزینه فرصت سرسام‌آور: بازی‌سازان و فریلنسرها در مصاحبه‌ها اعلام کردند که بخش زیادی از زمان مفید روزانه تیم‌های فنی، به جای توسعه محصول، صرف یافتن راه‌هایی برای دور زدن فیلترینگ و تحریم جهت دسترسی به پکیج‌ها و سرورهای بازی می‌شود.

زیرساخت به مثابه سرمایه: یافته‌های کیفی اثبات می‌کند که در شرایط کنونی، فراهم‌سازی یک زیرساخت عملیاتی پایدار و بدون دغدغه برای فعالان، ارزشی کاملاً هم‌تراز و گاهی فراتر از تزریق مالی دارد؛ چرا که مستقیماً بقای فنی تیم را تضمین می‌کند.

۴ شکاف دانش در تجاری‌سازی و مدیریت کسب‌وکار

یافته‌های کیفی نشان داد که بخش عمده‌ای از شکست‌ها، ناشی از ضعف فنی نیست، بلکه ریشه در عدم اتصال درست محصول به مارکت دارد بسیاری از تیم‌های بازی‌سازی از طراحان بازی و دولوپرها شکل گرفته که به قدر کافی به توسعه کسب و کار و تجاری سازی تسلط ندارند.

۹

شاخص تکرارپذیری در مصاحبه‌ها:

این موضوع و دغدغه‌های همسان با آن، ۹ بار به طور مستقیم توسط مصاحبه‌شوندگان مطرح شده است.

ضعف در دانش مانیتایزیشن (درآمدزایی)

خلاء دانش انتشار

پیامد عملیاتی

عدم تحقق کامل پتانسیل تجاری بازی‌ها به‌رغم کیفیت فنی و هنری بالا

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

منتورینگ تخصصی و انتقال دانش عملیاتی بازار در زمینه‌هایی مانند (Publishing)

نمونه جملات گفت‌شده در مصاحبه:

"فکر می‌کنند اگر بازی را بسازند و منتشر کنند، باید درآمد خودبه‌خود بیاید."

محدودیت به بازار کوچک داخلی

سقف درآمد ریالی

پیامد عملیاتی

سقف درآمدی پایین ریالی و عدم هزینه‌های توسعه

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

ایجاد سرویس‌های منتورینگ و شبکه ارتباطی ویژه بازار بین‌الملل

نمونه جملات گفت‌شده در مصاحبه:

"اگر همین بازی در ترکیه لانچ می‌شد، چندصد میلیون دلار درآمد داشت."

فقدان تفکر و نگاه تجاری در تیم‌ها

تفکر پروداکشن‌محور

پیامد عملیاتی

تمرکز مفرط روی پروداکشن و غفلت ساختاری از مارکتینگ و روابط عمومی

نیاز استراتژیک شناسایی‌شده

جلسات هم‌افزایی تجربه و حضور پابلیشر های با سابقه در کنار تیم‌ها

نمونه جملات گفت‌شده در مصاحبه:

"بازی برای بازار ترکیه لوکالایز شد و تست‌هایی نیز انجام گرفت، اما به دلیل تجربه محدود تیم در زمینه مارکتینگ و بومی‌سازی برای آن بازار، پروژه نتوانست به بازگشت سرمایه برسد."

ضرورت شبکه سازی (Networking) و نگاه بین‌المللی: مصاحبه‌شوندگان بر این باورند که انتقال دانش تجاری نباید صرفاً فرمول‌های تئوریک باشد؛ بلکه باید از طریق فضای شتاب‌دهی و جلسات مداوم انتقال تجربه میان بازی‌سازان باسابقه و تیم‌های نوپا شکل بگیرد. همچنین، این منتورینگ نباید فقط مختص به بازار داخل کشور باشد و باید یک سرویس منتورینگ ویژه برای خارج از ایران نیز در اختیار بازی‌سازها قرار بگیرد.

جدایی تولید از انتشار: بسیاری از تیم‌های مستقل، فریلنسرها و دانشجویان از توان فنی و خلاقیت بالایی برخوردارند، اما به دلیل نداشتن مهارت‌های مدیریت کسب‌وکار و مارکتینگ پس از عرضه، پتانسیل تجاری‌سازی محصول خود را به کل از دست می‌دهند.

خلاصه وضعیت یافته‌های کیفی - پایان بخش

تحلیل تجربیات واقعی بازی‌سازان نشان می‌دهد آسیب‌های این اکوسیستم، فراتر از چالش‌های فنی یا مقطعی هستند و ریشه در ساختار حمایتی دارند. تلاقی هم‌زمانِ کاهش ارزش سرمایه‌های ریالی با تورم، دغدغهٔ حفظ نیروهای متخصص، و موانع دسترسی به درآمدهای ارزی، بدنه تولید را در یک وضعیت انقباض و بقای حداقلی قرار داده است.

خروجی این فاز ثابت می‌کند عارضهٔ اصلیِ حال حاضر صنعت بازی ایران، «شکاف ساختاری میان تولید و انتشار» است؛ جایی که تیم‌های خلاق به‌رغم توان فنی و هنریِ تراز اول، صرفاً به دلیل نداشتن شبکه ارتباطات بین‌المللی و منتورینگ استراتژیک، نمی‌توانند پتانسیل تجاریِ واقعیِ محصولات خود را در مارکت جهانی آزاد کنند.

عبور از این وضعیت، دیگر از مسیر حمایت‌های سنتی و تزریق پول ریالی نمی‌گذرد؛ بلکه نیازمند نهادهای تسهیل‌گر حقوقی و پلتفرمی برای اتصال مستقیم به مارکت جهانی است؛ ضرورتی کلیدی و فرصتی استراتژیک که مبنای مأموریت‌های بخش بعدی قرار گرفته است.

پتانسیل‌های صنعت و ارزش‌های نهفته

بازخوانی دارایی‌های واقعی، ظرفیت‌های انسانی و پتانسیل‌های تجاریِ قفل‌شده در اکوسیستم بازی ایران، با هدف شناسایی دقیق ارزش‌های اقتصادیِ معطل‌مانده و با استناد به داده‌های مستندِ بخش‌های کمی و کیفی گزارش.

بر اساس یافته‌های کمی

واقعیت عینی بازتاب‌یافته در چارت‌های آماری این گزارش، بر خلاف تصور اولیه، نه نشانه‌ای از فروپاشی، بلکه اثبات‌کننده وجود یک هسته سخت، بالغ و به شدت پایداری است که توانسته در برابر سنگین‌ترین تلاطم‌های کلان اقتصادی دوام بیاورد. ارزیابی دقیق پروفایل سابقه فعالیت اکوسیستم روشن می‌کند که نزدیک به نیمی از فعالان این حوزه قدمتی فراتر از ۵ سال دارند و این چگالیِ بلوغ در لایه استودیوهای رسمی به رقم خیره‌کننده ۶۲٪ می‌رسد. این آمار صراحتا اثبات می‌کند که زیرساخت مدیریت تولید در کشور از فاز آزمون‌خطاهای اولیه و آماتوری عبور کرده و بدنه صنعت، تخصص فنی و تجربی خود را به نقطه اشباع رسانده است.از سوی دیگر، انباشت ۴۳ درصدی تیم‌های نوپا و دانشجویی در مقیاس‌های کوچک ۲ تا ۵ نفره، یک ساختار به شدت چابک و ایده‌آل برای توسعه بیزینس را به تصویر می‌کشد.

این تیم‌های مینی‌مال و منعطف، به دلیل ماهیت چابک خود، هزینه جاری و نرخ سوزاندن سرمایه (Burn Rate) فوق‌العاده پایینی دارند و سرعت تست ایده و پروتوتایپ در آن‌ها به شدت بالاست. این فراوانیِ استعدادهای چابک در کنار حضور بخش خودکفایی از صنعت که مستقل از بسترهای حمایتی مرسوم، مدارهای مالی خود را تثبیت کرده است، نشان می‌دهد مارکت ایران بستری کاملا مستعد، آماده و ساختاریافته است. در واقع، آمارهای تعدیل یا انقباض، نشانه ضعف پتانسیل مارکت نیستند، بلکه گویای این فکت هستند که این حجم عظیم از متخصصانِ باسابقه و هسته‌های تولید چابک، صرفا به دلیل نبود شریان‌های مالی نوین و سرمایه بذری، در یک وضعیت انتظار و تاب‌آوری موقت قرار گرفته‌اند و به محض دسترسی به کانال‌های درست، پتانسیل یک جهش بی‌سابقه را دارند.

بر اساس یافته‌های کیفی

وقتی از لایه آمار عبور کرده و به عمق تجربیات زیسته و روایات کیفی بازی‌سازان نفوذ می‌کنیم، بزرگ‌ترین دلیل برای ارزشمندی انحصاری این صنعت آشکار می‌شود: خلاء اصلی اکوسیستم ایران هرگز ضعف فنی، کمبود خلاقیت یا ناتوانی در پروداکشن نبوده است. یافته‌های کیفی به وضوح نشان می‌دهند که تیم‌های خلاق داخلی از توان فنی و هنری تراز اول برخوردارند و محصولات بومی پتانسیل اثبات‌شده‌ای برای خلق تراکنش‌های ۵۰۰ هزار دلاری و گردش‌های مالی میلیونی در مارکت بین‌المللی دارند. شکست‌های تجاری که در گزارش به آن‌ها اشاره شده، صرفاً معلولِ «شکاف ساختاری تولید از انتشار» و نبود شبکه ارتباطات بین‌المللی است؛ به این معنی که محصول باکیفیت جهانی تولید می‌شود، اما پُل حقوقی و استراتژیک برای عرضه آن وجود ندارد. این یعنی سرمایه‌گذار با یک مارکتِ فاقد ارزش روبرو نیست، بلکه با یک «ثروت تولیدشده و آماده» مواجه است که صرفاً پشت سد تحریم و فیلترینگ قفل شده است. این شکاف ساختاری، دقیقا همان نقطه‌ای است که بالاترین پتانسیلِ بازگشت سرمایه را در خود پنهان کرده است. تمایل نیروهای ارشد و فریلنسرها به مهاجرت یا کار بین‌المللی، دقیقا به دلیل شکاف عمیق ارزش ریال و دلار است، نه خستگی از تولید بازی. این بدنه تخصصی به جای خروج فیزیکی از کشور، به شدت مستعدِ پیاده‌سازی مکانیزم‌های مدرنِ مدیریت خلاقیت، مانند سهام تشویقی و اتصال به درآمدهای ارزی است. با حل بن‌بست‌های حقوقیِ نقد کردن درآمد دلاری، این انرژی عظیم فنی می‌تواند در داخل کشور مانیتایز شود. از این رو، کل چالش‌های مطرح‌شده در این فاز، در واقع یک «فرصت انحصاری و معطل‌مانده» برای ورود یک نهاد تسهیل‌گر حقوقی و پلتفرم نشر بین‌المللی است تا قفل این پتانسیل تجاریِ متراکم را باز کند و این بدنه آماده را به مارکت آزاد جهانی متصل سازد.

جمع‌بندی

ضرورت تدوین گزارش و اهداف راهبردی

صنعت بازی‌سازی ایران امروز در حالی با چالش‌های متعددی در حوزه‌های تأمین سرمایه، محدودیت‌های زیرساختی، حفظ نیروی انسانی تخصصی و توسعه بازار دست‌وپنجه نرم می‌کند که شواهد عینی این پژوهش نشان می‌دهد ظرفیت بالای استعدادها و تجربه انباشته فعالان این حوزه همچنان زنده و تاب‌آور است. ارزیابی دقیق ما از مدل‌های رفتاری و پتانسیل‌های نهفته در اکوسیستم اثبات می‌کند که این صنعت، فراتر از یک بازار سرگرمی محدود، پتانسیل و شایستگی کامل را دارد تا به یکی از پیشران‌های اصلی و محرک اقتصاد دیجیتال کشور تبدیل شود. مواجهه روزانه ما با این واقعیت‌ها در جریان شکل‌گیری شتاب‌دهنده، انگیزه‌ای شد تا با تدوین این گزارش جامعِ کمی و کیفی، ریشه‌ها و عارضه‌های واقعی اکوسیستم را به شکلی مستند و شفاف ثبت کنیم. هدف ما از این مستندسازی، بازنگریِ بنیادین در برنامه‌های پیشین و بهبودِ هوشمندانه فرآیندهای شتاب‌دهی و سرمایه‌گذاری متناسب با مقتضیات واقعی صنعت بود؛ سندی راهبردی که اکنون مبنای یک تعهد بلندمدت قرار گرفته است.

راه‌اندازی و ماموریت شتاب‌دهنده پارالاکس

گلرنگ ونچرز تصمیم گرفته است با نگاهی استراتژیک و بلندمدت، سرمایه‌گذاری جدی، ساختاریافته و همه‌جانبه خود را در صنعت بازی آغاز کند. پاسخ مأموریتی ما به شکاف‌های شناسایی‌شده در این گزارش، تمرکز مطلق بر توسعه بازی‌ها و تجهیز استودیوهایی است که از پتانسیل و رویکرد جهانی برخوردارند. داده‌های فاز کمی و کیفی به ما آموخت که ابزارهای حمایتی سنتی دیگر کارآمد نیستند و صنعت برای بقا و شکوفایی، نیازمند یک پلتفرم تسهیل‌گر است.

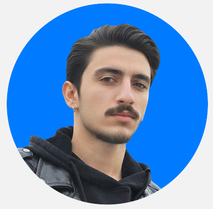
هدف شتاب‌دهنده پارالاکس در این ساختار جدید، تنها به تزریق پول ریالی یا حمایت از چند تیم مستقل خلاصه نمی‌شود؛ بلکه مأموریت اصلی ما، پر کردن شکاف ساختاری میان تولید و انتشار از طریق منتورینگ استراتژیک، تجهیز فنی و ساختن پل‌های حقوقی امن برای ورود موفق بازی‌سازان به بازارهای فرامرزی است. پارالاکس متولد شده است تا با تبدیل چالش‌های محیطی به فرصت‌های بیزینسی، بستر تولیدِ محصولات رقابت‌پذیر در تراز بین‌المللی را فراهم سازد.

OUR TEAM

هستی فضلی
مدیر توسعه بین‌الملل گلرنگ ونچرز

شایان شلیله
مدیر رشد گلرنگ ونچرز

غزل اسدزاده
مدیر برنامه



نیما دادوند
مدیر مارکتینگ

علیرضا بهرامی
تحلیل‌گر ارشد داده

سخن پایانی و چشم‌انداز آینده

ما با تکیه بر حقایق این گزارش و باور به استعدادهای کم‌نظیر موجود در کشور، نخستین دوره شتاب‌دهی پارالاکس را با افقی روشن و امیدوارکننده آغاز می‌کنیم. چشم‌انداز و استراتژی ما در افق هفت‌ساله پیش رو، فراتر از موفقیت‌های مقطعی است؛ ما مسیر پایداری را هدف گرفته‌ایم که به شکل‌گیری استودیوهای مستقل و موفق، رشد جهشیِ صادرات محصولات بازی، ارزآوری پایدار و در نهایت حضور پررنگ، مقتدرانه و جریان‌ساز ایران در صنعت جهانی بازی و سرگرمی منجر شود.

اگر تیمی خلاق، چابک و مصمم هستید که محصولات خود را برای رقابت در مارکت بین‌المللی آماده کنید، پارالاکس بازوی استراتژیک شما در این سفر خواهد بود. اولین چرخه شتاب‌دهی ما آغاز شده است تا ظرفیت‌های محدودشده را به ارزش‌های اقتصادی واقعی در بازار جهانی تبدیل کند.

اولین دوره شتاب‌دهنده پارالاکس آغاز شد.

سرمایه تا سقف $۶۰,۰۰۰

پوشش کامل هزینه کمپین‌های تبلیغاتی جهانی و تسهیل فرآیند پابلیش برای محصولات برتر دوره.

پوشش هزینه‌های تیم

پرداخت کمک‌هزینه ماهیانه به تیم‌های انتخابی هر چرخه در تمام طول دوره، بدون دغدغه مالی.

۶ تا ۹ ماه شتاب‌دهی

منتورینگ مستقیم و گام‌به‌گام برای تیم‌ها در مسیر دیزاین، بهینه‌سازی پروداکت و انتشار بین‌المللی.

برنامه Global-First:

طراحی‌شده برای تیم‌هایی که بر توسعه بازی برای کاربران و مارکت بین‌المللی ساخته می‌شوند است.

جهت اپلای و کسب اطلاعات بیشتر:

parallaxaccelerator.info

SCAN TO APPLY

SCAN TO APPLY

parallaxaccelerator

Contact Us:
info@parallaxaccelerator.com

واژه‌نامه

سرمایه بذری (Seed Funding)

تمین مالی اولیه برای راه‌اندازی، شکل‌گیری هسته اصلی تیم و توسعه نمونه اولیه محصول.

ارسال مستقیم به متخصصان (Direct Outreach)

ارتباط مستقیم، بی‌واسطه و هدفمند با کارشناسان و مدیران ارشد صنعت جهت جمع‌آوری داده‌ها یا همکاری.

نرمالایز کردن داده‌ها (Normalization)

فرآیند استانداردسازی، یکدست‌سازی و حذف خطاهای آماری از داده‌های خام جهت تحلیل دقیق‌تر.

مصاحبه‌های عمیق (Deep Interviews)

گفت‌وگوهای ساختاریافته و کیفی با متخصصان برای تحلیل ریشه‌ای چالش‌ها و سناریوهای پیش‌روی صنعت.

توسعه مقیاس (Scale-up)

مرحله‌ای از رشد کسب‌وکار که با افزایش درآمد و توسعه بازار همراه است.

سرمایه‌گذاری خطرپذیر (VC)

مدل تأمین سرمایه برای شرکت‌های نوپا و استارتاپ‌هایی با پتانسیل رشد بالا و ریسک سرمایه‌گذاری بالا.

هم‌سرمایه‌گذاری (Co-investment)

مشارکت هم‌زمان دو یا چند سرمایه‌گذار در یک طرح برای توزیع ریسک و تأمین هم‌افزای منابع.

سرمایه هوشمند (Smart Money)

سرمایه‌ای که علاوه بر منابع مالی، شبکه ارتباطی، دانش فنی و مشاوره استراتژیک را به تیم تزریق می‌کند.

انتشار (Publishing)

فرآیند تجاری‌سازی، بازاریابی، مدیریت جذب کاربر و عرضه بازی به بازارهای هدف.

مانیتایزیشن (Monetization)

استراتژی‌ها و مدل‌های کسب درآمد و خلق جریان مالی از یک محصول یا کاربران آن.

مهاجرت داخلی (Internal Migration)

فعالیت و اشتغال نیروهای متخصص بومی در شرکت‌ها و استودیوهای خارجی به صورت دورکاری.

سهام تشویقی (Stock Options)

اعطای حق خرید یا مالکیت بخشی از سهام شرکت به کارکنان کلیدی با هدف حفظ و افزایش انگیزه آن‌ها.

سگمنت (Segment)

بخش‌بندی و دسته‌بندی بازار، مخاطبان یا فعالان یک صنعت بر اساس ویژگی‌های مشترک.

رگولاتوری (Regulatory)

نهادها، قوانین و فرآیندهای حاکمیتی که چارچوب‌های قانونی فعالیت کسب‌وکارها را تعیین می‌کنند.

زنجیره ارزش (Value Chain)

مجموعه کامل فرآیندهای متوالی (از ایده و تولید تا مارکتینگ و عرضه) که به یک محصول ارزش اقتصادی می‌بخشند.

Global-First

استراتژی توسعهٔ محصول با تمرکز اولیه و مطلق بر بازارهای بین‌المللی و مخاطبان فرامرزی.

نرخ سوزاندن سرمایه (Burn Rate)

سرعت و میزان مصرف نقدینگی و سرمایهٔ موجود برای پوشش هزینه‌های جاری در یک بازهٔ زمانی مشخص.

منتورینگ (Mentorship)

فرآیند انتقال تجربه، هدایت استراتژیک و ارائهٔ مشاوره‌های تخصصی توسط افراد باسابقه به تیم‌های نوپا.

دارایی نامشهود (Intangible Assets)

دارایی‌هایی که فیزیکی نیستند، اما ارزش اقتصادی دارند؛ مثل مالکیت فکری، لایسنس‌ها، دیتابیس کاربران و...

Build What The World Will Play.