

«ایران» از تحولات بازار سهام گزارش می‌دهد

بازدهی ۲۰ درصدی بازار سهام در سه ماه

طبق بررسی‌های خبرنگار «ایران» بازار سهام ایران همچنان در رتبه نخست بازدهی میان بازارهای مالی است

گروه اقتصادی - اواسط زمستان ۱۴۰۰ بود که در پی تغییر شرایط کلان کشور و افزایش بازدهی انتظاری شرکت‌ها بازار سهام وارد یک روند صعودی شد. در این بازه، گشایش‌های صورت گرفته در تولید و فروش شرکت‌ها، در کنار افزایش قیمت جهانی فلزات و محصولات شیمیایی منجر به شناسایی سودهای بالاتر در اکثر نمادهای بورسی بخصوص سهام شرکت‌های پتروشیمی، پالایشی، فولادی و اکثر صنایع زیرساختی شد. اصلاح قیمت‌ها در محصول نهایی برخی شرکت‌ها و افزایش فروش صادراتی در پی بازشدن تدریجی بازار دیگر کشورها به روی تولیدات ایرانی نیز عامل دیگری بود که بازار را برای سرمایه‌گذاران جذاب می‌نمود. از طرفی، پس از شوک بزرگی که در سال ۱۳۹۹ و پس از «سقوط بزرگ» به بازار سهام ایران وارد شده بود، بازار به فاز رکودی وارد شده و اکثر نمادها با افزایش قیمت روبه‌رو شده بودند. به طوری که در یک پژوهش مشخص شده بود که بیش از نیمی از سهام بازار با کاهش قیمت بیش از ۶۰ تا ۷۰ درصدی مواجه‌اند. اما افزایش تدریجی EPS و کاهش قیمت‌ها رفته رفته نسبت‌های ارزشگذاری بازار را به نقاط جذاب خود نزدیک کرد تا بار دیگر شاهد اوج گرفتن بازار سهام در یک روند منطقی و تدریجی باشیم. حال آمارها نشان می‌دهد که بازدهی و سود سهامداران از بازاری ۱۰۰ روزه گذشته به بیش از ۲۹ درصد (۲۰ درصد در ۳ ماه گذشته) رسیده است. بازدهی‌ای که در مقایسه با بازارهای مالی دیگر همچون طلا و ارز در کنار ریزش ارزها و دیگر بازار سهام دنیا همچنان در رتبه نخست قرار دارد.

آیا رونق به بازار سهام بازگشته است؟
اگر «رونق بازار سهام» را یک پدیده جمعی و نشان دهنده افزایش ضریب اهمیت بازار در انگیزه سرمایه‌گذاری از

طرف سرمایه‌گذاران بدانیم؛ مشخص است که «شاخص کل بازار سهام» نمی‌تواند به تنهایی نشان دهنده رکود یا رونق بورس باشد. در واقع، گرچه شاخص کل بازار سهام می‌تواند بازگو کننده واقعیت‌هایی از بازار باشد اما نمی‌تواند هر آنچه را که در بازار در حال رخ دادن است توضیح دهد. به همین دلیل برای پاسخ به این سؤال که آیا رونق به بازار بازگشته باید روند این شاخص را در کنار نماگرهای دیگری چون تغییرات حجم و ارزش کل معاملات، حجم و ارزش معاملات خرد، درصد شناوری سهام و تعداد کدهای شرکت کننده در عرضه‌های اولیه مقایسه کرد.

افزایش در حجم و ارزش معاملات

با شروع به کار دولت جدید و افزایش امیدها به تغییرات اساسی در بازار سهام ارزش و حجم معاملات نیز شروع به افزایش کرد و در شهریورماه به اوج میزان خود در بازه یک ساله رسید. اما در همین زمان با افزایش فروش اوراق از طرف دولت و فشار عرضه کنندگان باقی مانده از سال‌های ۹۸ و ۹۹، شاخص بار دیگر روند نزولی گرفت و در پی آن ارزش و حجم معاملات نیز کاهش یافت. این روند تا اواسط زمستان ادامه داشت تا بار دیگر این بازه معاملات در بازار جانی دوباره بگیرد و حجم و ارزش معاملات نیز شروع به صعودی قرار گیرد. مقایسه میانگین حجم معاملات ۹۰ و ۲۰۰ روزه حکایت از افزایش حدود ۸ درصدی معاملات در ۳ ماه گذشته در مقایسه با بازه ۲۰۰ روزه دارد.

افزایش در ارزش معاملات خرد

افزایش در معاملات خرد می‌تواند به‌عنوان شاخصی دیگر از رونق و رکود بازار مورد بررسی قرار گیرد. اگر این شاخص در حال افزایش باشد می‌توان نتیجه گرفت که افراد بیشتری در بازار به معاملات سهام پرداخته‌اند و مشارکت در معاملات از طرف

تعداد بیشتری از کدهای معاملاتی صورت پذیرفته است. این شاخص نیز از ابتدای بهمن ماه به‌صورت میانگین ۳۵ درصد افزایش یافته است.

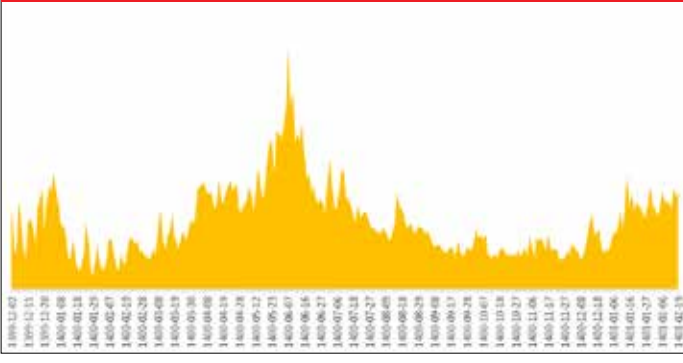
درصد شناوری سهام

درصد شناوری سهام، نماگری است که نشان می‌دهد چه تعداد از سهام در یک بازه ۶ ماهه تا یک ساله در بازار معامله شده است. در واقع این نماگر نشان می‌دهد که چه تعداد سهام از یک نماد و کل بازار آماده عرضه و فروش است و سهامداران قصد ندارند در بلند مدت این سهام را نگه دارند. در بازارهای بزرگ دنیا شرکت‌هایی که وارد بورس می‌شوند باید حداقل تا ۳۰ درصد سهام خود را در بازار عرضه کنند. از مزایای دیگر بالا بودن درصد شناوری سهام این است که امکان دستکاری قیمت‌ها توسط بازیگران سهم کم می‌شود و افراد نمی‌توانند به سادگی با ارسال سفارش‌های هدفمند موجب تغییر بیش از حد قیمت سهام شوند. این نماگر نیز در یک سال گذشته برای بورس در حدود ۲۰ درصد بوده که از ابتدای سال جاری به میانگین ۲۴ درصد رسیده است.

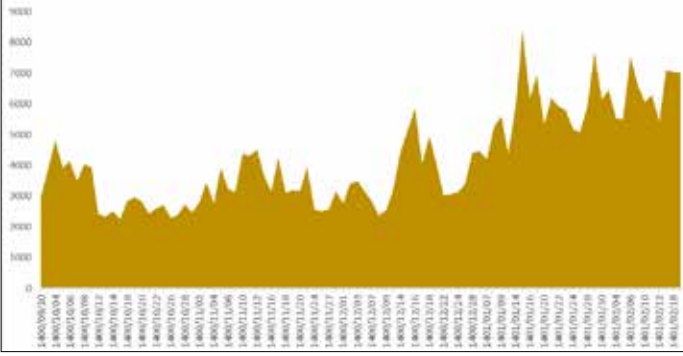
تعداد مشارکت کنندگان در عرضه‌های اولیه در حال بهبود است

هرچند که تعداد مشارکت‌کنندگان در عرضه‌های اولیه تا حدود زیادی به ارزش و نوع سهمی که در بازار عرضه می‌شود بستگی دارد، اما می‌توان از تعداد کدهای شرکت کننده در این بازار به روی آوری یا رویگردانی سهامداران خرید و کدهای حقیقی به بازار نیز پی برد. این شاخص را می‌توان با افزایش عرضه‌های اولیه پیش رو در بازار نیز مقایسه کرد. افزایش تعداد عرضه‌های اولیه می‌تواند بیانگر وجود کشش کافی برای فروش اوراق در بازار باشد که متعاقباً افزایش عمق و رونق بازار را نیز به همراه خواهد داشت.

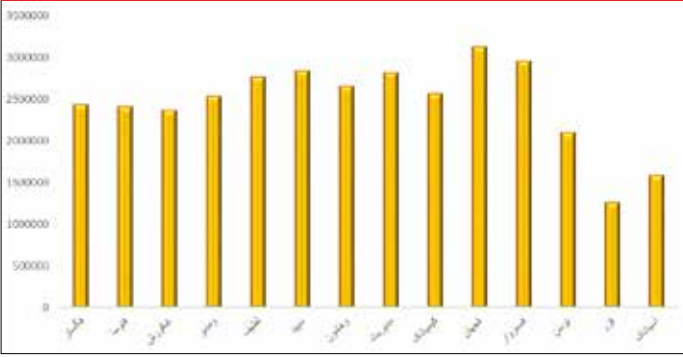
ارزش معاملات بازار سهام



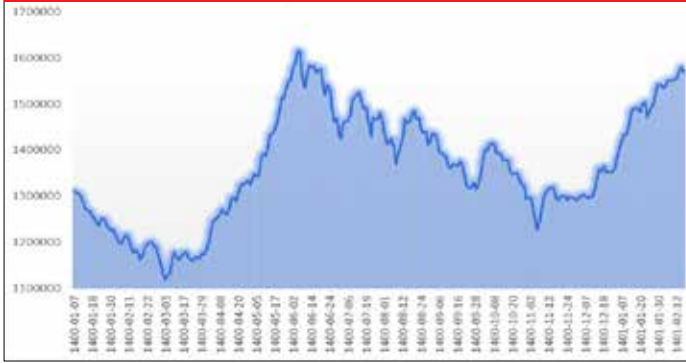
ارزش معاملات خرد (میلیارد تومان)



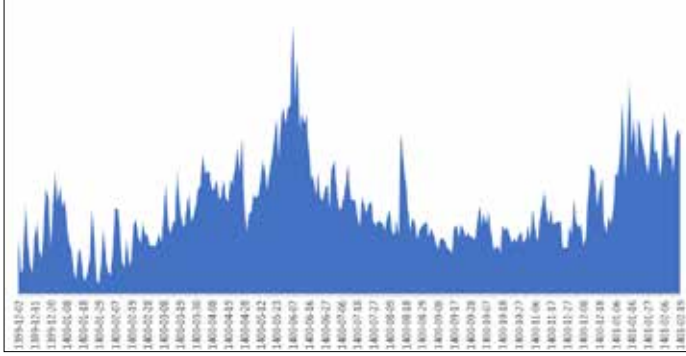
تعداد مشارکت کنندگان در عرضه‌های اولیه



شاخص کل بازار سهام



حجم معاملات بازار سهام



درصد شناوری سهام در بورس



داستان یک پیشرفت چشمگیر

اگر مشتری پرو پا قرص جام‌چام باشید شاید قبلا هم در روزنامه درباره شرکت ره‌آورد دانش فانی خوانده باشید. پیش از هر چیز از سید عرفان حیدری، مدیرعامل این مجموعه درباره پیشرفت شرکت‌شان پرسیدیم.

ما در آن زمان مشغول تولید محصولی به نام فانیکیو بودیم. برای یادآوری بگویم اولین تولید شرکت ما بازی فانیکیو بود که این بازی مبتنی بر بالای بردن اطلاعات و کسب درآمد است. با این هدف که چالش بازی کردن و اشتغال همزمان را حل کند و محصول فانی بیت، اولین بازی موزیکال ایرانی است که توسط یک تیم دانش‌بنیان در سیستان و بلوچستان تولید شده و دومین محصول دانش‌بنیان با این سبک و سیاق در کل کشور است. بعد از ساخت فانی بیت ما به بازی‌های هایپر کژوال روی آوردیم و در حال حاضر بازی‌های ما در سطح بین‌الملل هم منتشر می‌شود. شرکت ما هر ماه دو محصول تولید می‌کند و این بازی‌ها در بستر اپلیکیشن‌هایی مثل

محمد طائب
نشان ایرانی برتر

تیک‌تاک و یوتیوب به مخاطب معرفی می‌شود که رکورد دار هم بوده. یعنی کمتر از یک هفته ۲۰۰ نفر به کاربران ما اضافه شده است که این اتفاق خوبی محسوب می‌شود.

الان چه خبر؟

حیدری در ادامه درباره فعالیت‌های حال حاضر شرکت می‌گوید: «ما دو ماه است مشغول به تولید بازی‌های متاورسی و وی آر (واقعیت افزوده) هستیم و محصولاتی را خلق می‌کنیم که کاربر هم بازی کند و هم ورزش و از این

شرکت ره‌آورد دانش فانی با وجود مدیر و تیم جوان، خودش را در تولید بازی‌های متاورسی بی‌رقیب می‌داند

باره‌آورد دانش فانی بازی کن و کالری بسوزان

خودتان هم جزء بازی‌های حرفه‌ای نشاید، قطعاً دور و برتان تعداد زیادی کودک و نوجوان و حتی جوان می‌شناسید که از هر فرصت کوچکی برای انجام بازی استفاده می‌کنند. به خصوص کودکان بازی‌های تلفن همراه این کار را برای همه راحت کرده است. به همین علت، مثلاً وقتی وارد یک فضای عمومی مثل مترو می‌شویم، بعید نیست از کودک هفت‌ساله تا پیرمرد ۷۰ ساله را ببینیم که سرش داخل گوشی تلفن همراه است و بازی می‌کند. پس وجود تیم‌های پویا و توانمند در تولید بازی، خیلی اهمیت پیدا می‌کند. این بار سراغ یکی از این تیم‌ها رفته‌ایم که بسیار هم اهل نوآوری و تلاش و دوندگی است.

از رقبا چه خبر؟

به گفته حیدری، مدیرعامل شرکت، فضای رقابتی در تولید این سبک بازی‌ها که مبتنی بر متاورس بی‌رقیب است. او می‌گوید در ایران تقریباً دو سال است بعضی شرکت‌ها به تولید بازی‌های تلفن همراه در ژانر هایپرکژوال رو آورده‌اند اما در بخش تولید بازی مبتنی بر فضای متاورسی خودشان را بی‌رقیب می‌دانند. البته این‌که بازار صنعت تولیدات متاورسی تازه شش‌ماه است داغ شده، بی‌تأثیر نیست.

چندمی‌گیری بازی می‌سازی؟

امروزه تولید در دنیای مجازی و کسب درآمد از طریق تکنولوژی‌های نوین خیلی راحت شده است. البته با وجود گسترش شرکت‌های بزرگ بین‌المللی و رقابت جهانی در این زمینه، سختی‌هایی هم در این مسیر وجود دارد. حیدری در این مورد می‌گوید: «روند کسب درآمد موبایلی ابتدا به این صورت بود که مخاطب بعد از ورود به گوگل پلی و اپ‌استور برای دریافت هر بازی باید مبلغی را می‌پرداخت. اما بعد از گذشت چند سال به سمت پرداخت‌های درون برنامه‌ای رفت. در بازی‌های متاورسی مانند روند قبلی گولک پلی باید هزینه بازی‌ها را پرداخت تا بتوان از بستر آن بازی بهره برد. اما به دلیل همه‌گیر شدن این فضا همچنان پرداخت‌ها درون برنامه‌ای است و امکان دارد

خیلی‌ها بعد از مواجهه با مسأله پرداخت بازی قید بازی را بزنند اما تبلیغات کمک زیادی به شناخته شدن بازی، مراحلش و کسب درآمد می‌کند. طبق آمار حدود ۷۵ درصد درآمد بازی‌ها از طریق تبلیغات است که گوگل و همین‌طور تیک‌تاک و فیس‌بوک برای اضافه کردن کاربو تبلیغ نقش به‌سزایی دارند.»

تیم‌سازی در سن پایین

دور هم جمع کردن آدم‌ها با سلیقه مختلف برای تولید یک کار و هدف مشترک از نظر من کار پرچالشی است به خصوص این‌که این اتفاق در سن پایین انجام شود. برای همین از حال و هوای تیم‌سازی در ۲۰ سالگی پرسیدم: «کلا بازی‌سازی برای سنین پایین بیشتر است، به همین علت بیشترین جامعه آماری علاقه‌مندان به بازی را نوجوان و جوان تشکیل می‌دهد. ما در شهر خودمان کارآموز نوجوان زیاد داریم و اعضای اصلی تیم هم غالباً نوجوان و جوان هستند. در واقع بازی‌سازی شغلی است که تا وقتی شما علاقه زیادی به این زمینه نداشته باشید، سمتش نمی‌آید و مثل مغازه‌داری نیست که هر آدمی بتواند آن را تجربه کند. چیزی که تیم ما را کنار هم نگه می‌دارد علاقه شدید به گیم و خلق محصول در این حوزه است.»

چالش والدین بامسأله بازی

بالین‌که بازی‌های شرکت فانی مبتنی بر کسب درآمد بوده است اما می‌دانیم هنوز خانواده‌ها نسبت به این روند کسب درآمد آشنایی نداشته و با نوجوان یا جوان خود برخورد می‌کنند. گویا یکی از مسائل اصلی این شرکت هم همین است و سر درد دلشان را باز می‌کند: «اتفاقاً بزرگ‌ترین مسأله ما همین است. همان‌طور که می‌دانید عمر این صنعت کم است و حرف بیشتر پدر و مادرها این است که بچه‌ها وقت خود را برای بازی کردن تلف



می‌کنند. حتی اگر به درآمد زیادی آنها هم کمک کند. اما جالب است بدانید متاورس و آن افت‌ها به این قضایا پایان می‌دهند و یک کاربر زمانی که در این فضا بازی می‌کند تمام امتیازات کسب شده‌اش تبدیل به دارایی می‌شود.»

یعنی چه می‌شود؟

برای سوال آخر ارزیابی‌شان از آینده کشور در حوزه بازی و سرگرمی پرسیدیم. چیزی که شاید همین الان ذهن خیلی از مخاطبان این مصاحبه شکل گرفته است، به خصوص جوان‌ترهایی که بدشان نمی‌آید تجربه جدیدی برای کسب درآمد به دست بیاورند. ما هم این نکته را به عنوان آخرین سوال از این تیم جوان و آینده‌دار قرار دادیم: «وضعیت بازی‌سازی در ایران طی یکی دو سال اخیر پیشرفت زیادی داشته است اما باز هم با بازار بین‌الملل هنوز هم فاصله زیادی داریم. مثلاً در همسایگی ما کشور ترکیه از سهم سالانه درآمد ۱۰۰ میلیارد دلاری صنعت بازی حدود ۲/۵ میلیارد را به خود اختصاص می‌دهد اما در کشور ما این رقم بسیار کمتر است و این به علت دسترسی نداشتن به بازارهای بین‌الملل و تحریم‌هاست. این موانع باعث می‌شود ما از شناخته شدن، پژوهش‌های زیرساختی و پروموت شدن و... جامانیم. اما به هر حال نباید قانع به توزیع این تولیدات در کشور خودمان باشیم و باتوجه به شکوفایی و خودکفایی در این صنعت باید بتوانیم در سطح جهانی دیده شویم.»

راه‌های ارتباط با این شرکت فناوری

fanistudio.com
erfanheidarifani
۰۹۳۹۳۴۷۲۵۳



برای ورود به سایت این کد را با گوشی اسکن کنید



بازی کژوال چیست

با اهل دانش که حرف می‌زنی یک طرف ماجرا اطلاعات پر و پیمانی است که درباره تخصص آنها به دست می‌آید. ما هم تعریف دقیق بازی‌های کژوال را از این تولیدکننده ۲۰ ساله پرسیدیم و فهمیدیم این مدل بازی‌های تلفن همراه، سریع و نامرتب که خیلی از ما زمان فراغت و بین استراحت‌های کاری مان سراغ‌شان می‌رویم را کژوال می‌گویند. حیدری توضیحات دقیق‌تری درباره این بازی‌ها به جام‌چام داد: «اصول این بازی‌ها بر این استوار است. این بازی‌ها تقریباً دو الی چهار سال است که مورد توجه ویژه‌ای قرار گرفته و به دلیل همه‌گیری استفاده از گوشی‌های هوشمند باعث شده مجموعه‌های تولیدکننده به این بازی‌ها روی آورند. آماری که داریم نشان می‌دهد از ۶۰ میلیون گیمر در سراسر کشور بیش از ۶۰ درصد علاوه بر بازی‌های تحت پی‌سی و کنسول‌های بازی، موبایل گیمر هم هستند. امروزه سرمایه‌سنت گیم بیش از ۶۰ میلیارد دلار است که این یعنی ارزش این صنعت از صنعت موسیقی و سینما هم بیشتر است. حالا با شکل‌گیری و پیشرفت روزافزون متاورس که ۲۰ درصد این بستر مبتنی بر بازی است، شاهد این خواهیم بود که این صنعت بسیار قدرتمند و مهم خواهد شد. اگر شما هم جزو این دسته از افراد هستید که مثلاً داخل مترو، توی صف خرید یا وسط مهمانی‌های شلوغ که حوصله کسی را نداریم، می‌نشیند پای این قبیل بازی‌ها، بد نیست درباره تولیدات شرکت فانی در این زمینه بدانید. برای همین از موفقیت‌شان در ساخت بازی‌های کژوال و هایپرکژوال پرسیدیم.

«بازی‌هایی که ما تولید می‌کنیم حدود شش‌ماه است وارد دسته‌بندی هایپرکژوال شده است. این ژانر از بازی‌ها در دسته اول پرطرفدارترین‌ها از سمت گوگل پلی و اپ‌استور شناخته شده است. هایپرکژوال که به بازی بسیار سریع و راحت گفته می‌شود به این معنی است که در عرض ۳۰ ثانیه کاربر را درگیر می‌کند و در محیط بازی قرار می‌دهد و سرعت تولید و ترند شدن بسیار بالایی دارد و به همین شکل هم زود از دور کنار می‌رود و جای خود را به بازی‌های به روز می‌دهد. دلیل پرطرفدار بودن این سبک بازی‌ها این است که در هر زمان با سرعت بالا کاربر می‌تواند در محیط بازی قرار بگیرد و وقت بگذراند. ما در حال حاضر کام‌های بزرگی در تولید این ژانر بازی‌ها برداشته‌ایم.»