

امیدنامه پذیرش و درج شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت) در فرابورس ایران

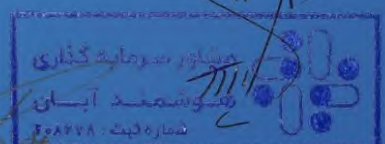


تاریخ برگزاری جلسه هیئت پذیرش: ۱۴۰۲/۱۱/۰۲ نماد معاملاتی: مایکت
گروه: رایانه و فعالیت‌های وابسته آن زیر گروه: سایر فعالیت‌های رایانه‌ای
کد گروه صنعت: ۷۲ کد زیر گروه: ۷۲۰۰
مشاور پذیرش: شرکت مشاور سرمایه گذاری هوشمند آبان

مایکت

مرجع دانلود بازی‌ها و برنامه‌های اندروید

myket.ir

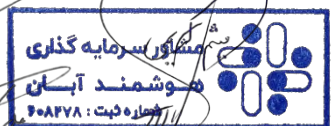


اطلاعیه مهم

به اطلاع تمامی سرمایه‌گذاران، مشاوران سرمایه‌گذاری، سیدگدان‌ها و تمامی اشخاص و نهادهایی که شمول اطلاعیه حاضر مستلزم ذکر نام آن‌ها است می‌رساند؛ مطابق ملاک ماده ۲۱ قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران، انتشار امیدنامه حاضر، صرفاً به منظور اجرای مفاد بند ۱۳ ماده ۱ «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران (شرکت سهامی عام)»، حصول اطمینان از رعایت مقررات قانونی و مصوبات سازمان بورس و اوراق بهادار و سایر مراجع ذیصلاح و شفافیت اطلاعاتی بوده و به منزله تأیید صحت اطلاعات اعلامی، مزایا، تضمین سودآوری و یا توصیه سفارشی در مورد شرکت مزبور توسط شرکت فرابورس ایران (سهامی عام) نمی‌باشد. از این رو ضروری است، پیش از هر اقدام در خصوص سرمایه‌گذاری، از صحت و سقم اطلاعات مندرج اطمینان حاصل فرمایید.

شرکت فرابورس ایران (سهامی عام)

ب



شرکت فرابورس ایران (سهامی عام)

(۱) بیانیه‌های مسئولیت

- این امیدنامه توسط هیئت مدیره و مشاور پذیرش شرکت متقاضی پذیرش تهیه و تأیید شده است که با آگاهی از مقررات و ضمانت‌اجراهای حقوقی و کیفری مربوط از جمله مواد ۴۱ تا ۴۵، ماده ۴۷ و بند ۳ ماده ۴۹ قانون بازار اوراق بهادار، منفرداً و مجتمعاً مسئولیت درستی اطلاعات مندرج در آن به لحاظ عدم وجود هرگونه خطا یا انحراف با اهمیت را به عهده می‌گیرند.
- مشاور پذیرش تأیید می‌نماید که امیدنامه حاضر افشای درست و کاملی از کلیه واقعیات مربوط به عرضه عمومی را به دست می‌دهد.

(۲) بیانیه‌های سلب مسئولیت

- هیئت پذیرش بازار نوآفرین، پذیرش سهام این شرکت در فهرست نرخ‌های فرابورس ایران را بر مبنای اسناد، مدارک و اطلاعاتی که توسط شرکت و مشاور پذیرش ارائه شده، تصویب نموده است و این تصویب به معنی توصیه مشارکت سرمایه‌گذاران بالقوه در عرضه عمومی نیست.
- فرابورس ایران مسئولیتی در قبال صحت و کفایت اطلاعات افشاشده توسط شرکت و محتوای امیدنامه ندارد و در خصوص ضرر ناشی از اتکا به تمام یا بخشی از مندرجات این امیدنامه، از خود سلب مسئولیت می‌نماید. سرمایه‌گذاران باید قبل از تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار شرکت، بررسی جامعی از اطلاعات منتشره و مزیت‌ها و ریسک‌های شرکت انجام دهند.

مقدمه (مختص مرحله درج و عرضه)

بنا به مصوبه ۰۲/۵/۱۰۰۵۲۹۹ هیئت پذیرش بازار نوآفرین، شرکت هوشمند گستر پارس در بازار نوآفرین فرابورس ایران پذیرفته شده است. با توجه به ارائه تعهدات لازم در خصوص موارد مشخص شده در مصوبه مذکور، نام این شرکت از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۰۲ به عنوان شرکت پذیرفته شده در گروه "رایانه و فعالیت‌های وابسته آن" و زیرگروه "سایر فعالیت‌های رایانه‌ای" و نماد مایکت در فهرست بازار نوآفرین فرابورس ایران درج شده است.

چکیده

اوایل سال ۱۳۸۹ استفاده از گوشی‌های هوشمند در ایران به سرعت در حال گسترش بود. کاربران به دنبال فروشگاه‌های بودند که به راحتی و با توجه به نیازها و سلیقه بومی‌شان، اپلیکیشن‌ها و بازی‌های اندرویدی را دانلود کرده و به انجام خریدهای درون‌برنامه‌ای بپردازند. افزایش روزافزون استفاده از گوشی‌های هوشمند و نقش آن‌ها در زندگی روزمره، به همراه تقاضای کاربران برای دسترسی آسان‌تر به اپلیکیشن‌ها، موجب شد تا فروشگاه اندرویدی هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت) در تابستان ۱۳۹۰ تأسیس شود. مایکت فضایی را فراهم کرد که توسعه‌دهندگان بتوانند برنامه‌ها و بازی‌های اندرویدی خود را عرضه کنند و کاربران نیز در محیطی امن و پویا از دسترسی به دنیای اندروید لذت ببرند.

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس در تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۲۷ با شماره ۱۵۳۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ به آدرس استان تهران، شهرستان پردیس، بخش بومهن، دهستان کرشت، روستای مرادتیپه، شهر پردیس فاز ۶، جاده تهران دماوند (پارک فناوری)، کوچه نوآوری ۱۲، پلاک ۱۲۲، طبقه همکف در اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری پردیس به ثبت رسیده است.

موضوع اصلی فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه چنین است: تولید و ارائه نرم‌افزارهای تلفن‌های هوشمند، ارائه خدمات مبتنی بر تلفن‌های همراه، ارائه خدمات هوشمند ابری، انجام امور انفورماتیکی شامل طراحی و تولید و ارائه پشتیبانی نرم‌افزارهای رایانه‌ای اعم از سفارش مشتری و بسته‌های نرم‌افزاری مجاز و واردات و صادرات و پشتیبانی نرم‌افزارهای رایانه‌ای خارجی و فعالیت در زمینه سیستم‌های ویژه رایانه‌ای نظیر اتوماسیون صنعتی و کارت‌های هوشمند و مشاوره و اجرا و نظارت بر اجرای پروژه‌های انفورماتیکی و فعالیت در زمینه شبکه‌های رایانه‌ای و امنیت شبکه و شبکه‌های رایانه‌ای اطلاع‌رسانی و ساخت و تولید سیستم‌های کنترل رایانه‌ای و خرید و فروش و واردات و صادرات تجهیزات رایانه‌ای و دستگاه‌های جانبی رایانه و قطعات و ملزومات رایانه و ارائه خدمات پشتیبانی تجهیزات سخت‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزاری رایانه‌ای و آموزش و پژوهش در زمینه موضوع شرکت و اخذ تسهیلات و اعتبار ریالی و ارزی از بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری اخذ و اعطای نمایندگی از شرکت‌ها و موسسات داخلی و خارجی و تأسیس دفتر نمایندگی در داخل و خارج از کشور و شرکت در مناقصات و مزایدات داخلی و بین‌المللی در زمینه موضوع فعالیت شرکت.

استور اندرویدی مایکت یکی از شرکت‌های گروه حصین است که در سال ۱۳۹۱ کار خود را آغاز کرده است. مایکت حالا در سیزده سالگی، تیمی ۸۰ نفره متشکل از متخصصان و افراد حرفه‌ای اکوسیستم استارت‌آپی ایران را همراه خود دارد.

مایکت در حال حاضر به پشتوانه روحیه تیمی و تلاش تمامی اعضایش ۵۰ میلیون نصب فعال، ۲۶ میلیون کاربر فعال ماهیانه و ۱۸۰ میلیون جستجوی ماهانه دارد.

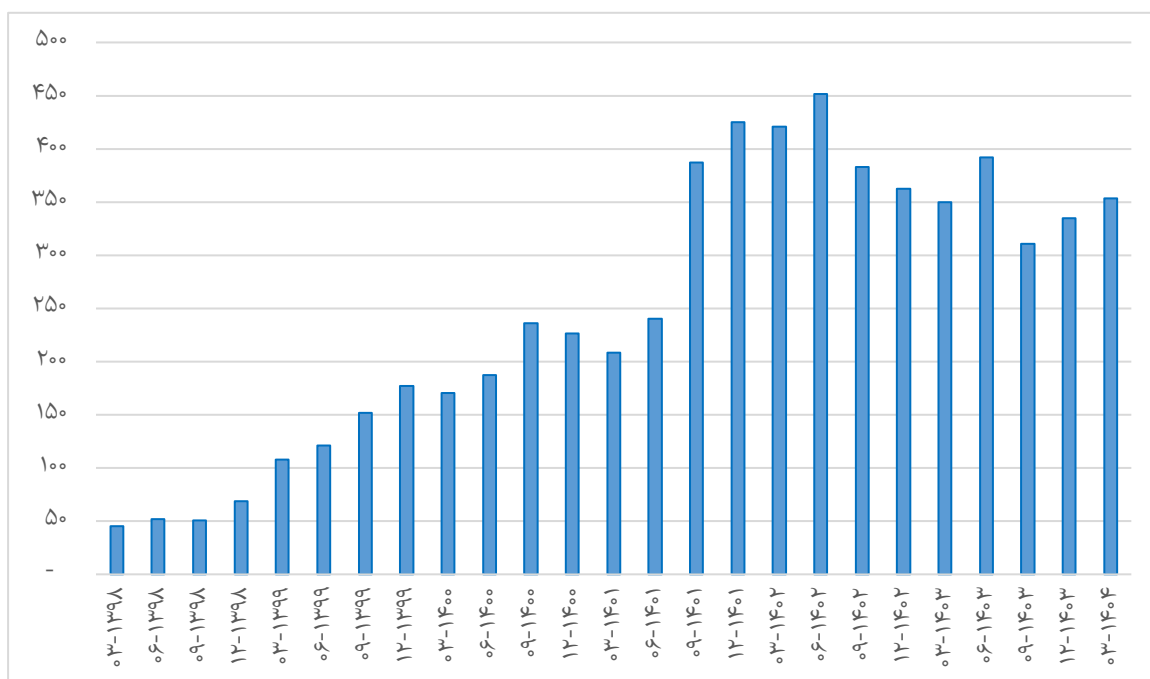


خلاصه اطلاعات شرکت و صنعت مربوطه

خلاصه اطلاعات تنها خلاصه‌ای از اطلاعات مهم شرکت یا گروه است و ضروری است سرمایه‌گذاران پیش از اتخاذ هرگونه تصمیمی در خصوص سرمایه‌گذاری، تمام گزارش امیدنامه را مطالعه کنند و در نظر بگیرند.

مایکت هم‌اکنون شامل یک فروشگاه آنلاین برای برنامه‌ها و بازی‌های قابل استفاده در دستگاه‌های دیجیتالی است که مبتنی بر سیستم‌عامل اندروید هستند. در مایکت، علاوه بر این فروشگاه، سرویس نمایش فیلم و سریال نیز به کاربران ارائه می‌شود. در مایکت توسعه‌دهندگان، نرم‌افزارها و بازی‌های اندرویدی خود را عرضه کرده و کاربران زیادی می‌توانند در محیط امن و پویای آن از گردش در دنیای اندرویدی خود لذت ببرند. این شرکت‌ها جزو کسب‌وکارهای اینترنتی‌ای محسوب می‌شوند که در سال‌های اخیر سرعت رشد و توسعه فراوانی داشته‌اند. از رقبای بین‌المللی شرکت می‌توان به **App Store** و **Google Play** اشاره کرد و از رقبای داخل، شرکت بازار را می‌توان نام برد. تعداد دانلود ماهانه کاربران از مایکت، از فروردین سال ۱۳۹۸ تا خرداد سال ۱۴۰۴ به شرح نمودار زیر می‌باشد:

نمودار ۱ تعداد دانلود از مایکت در هر فصل-میلیون اپلیکیشن



عوامل ریسک

مایکت دارای ریسک رقابت بین رقبا و ریسک مجوزهای کسب و کار می‌باشد. در جدول زیر، ریسک‌های شناسایی شده برای مایکت در سه گروه عملیاتی و داخلی، بازار و رگولاتوری ذکر شده است. احتمال وقوع هر یک از این ریسک‌ها با عبارات "بسیار کم، کم، زیاد و بسیار زیاد" مشخص شده است.

جدول ۱ ریسک‌های شناسایی شده شرکت

کم	نیروی انسانی	ریسک‌های عملیاتی و داخلی
بسیار کم	تکنولوژی و مدیریت محصول	
بسیار کم	امنیت اطلاعات	
بسیار کم	حمله‌های سایبری	
بسیار کم	مسائل اقتصادی کشور	ریسک‌های بازار
کم	رقابت بین رقبا	
بسیار کم	مجوزهای کسب‌وکار	ریسک‌های رگولاتوری
کم	قوانین رقابت	
کم	قوانین نظارتی کسب‌وکار	

خلاصه اطلاعات مالی

خلاصه اطلاعات مالی شرکت هوشمند گستر هوتن پارس طی سال‌های مالی اخیر به شرح

جدول زیر می‌باشد:

مبالغ به میلیون ریال

جدول ۲ خلاصه اطلاعات مالی شرکت

عنوان	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹	دوره مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹	دوره مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹
جمع دارایی‌ها	۷,۵۳۵,۷۳۳	۳,۹۴۹,۵۸۹	۱,۳۹۷,۸۸۴	۶۳۷,۸۰۵	۳۲۹,۷۸۶	۴۶,۳۰۵	۹,۹۳۷
جمع بدهی‌ها	۲,۵۳۹,۸۴۷	۱,۶۸۸,۲۸۹	۳۵۲,۹۴۵	۱۶۹,۳۹۹	۱۷۵,۴۷۲	۱۹,۱۹۳	۹,۹۲۱
جمع حقوق مالکانه	۴,۹۹۵,۸۸۶	۲,۲۶۱,۳۰۰	۱,۰۴۴,۹۳۹	۴۶۸,۴۰۶	۱۵۴,۳۱۴	۲۷,۱۱۳	۱۵
سرمایه	۵۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	۱۰	۱۰	۱۰
درآمد عملیاتی	۷,۹۹۹,۸۸۴	۵,۰۸۹,۰۷۸	۲,۳۸۰,۹۵۴	۷۴۲,۴۶۵	۳۱۳,۷۹۱	۱۱۰,۹۶۷	۷,۸۱۸
بهای تمام‌شده	(۴,۵۶۵,۰۱۲)	(۲,۹۳۸,۳۴۶)	(۱,۵۶۹,۷۹۷)	(۴۱۸,۲۴۲)	(۱۳۶,۹۴۵)	(۶۱,۲۶۷)	(۷,۱۳۵)
هزینه عمومی اداری	(۳۲۸,۷۲۲)	(۶۶۸,۸۲۸)	(۱۹۸,۷۲۰)	(۸۸,۱۸۰)	(۴۵,۳۱۲)	(۲۲,۶۴۶)	(۶۷۷)
سود عملیاتی	۳,۱۰۶,۱۵۰	۱,۴۸۱,۹۰۴	۶۱۲,۴۳۷	۲۳۶,۰۴۳	۱۳۱,۵۳۴	۲۷,۰۵۳	۴,۷
سود خالص	۳,۴۳۴,۵۸۶	۱,۴۱۶,۳۶۱	۵۹۹,۲۴۱	۲۲۷,۰۹۴	۱۲۹,۹۱۱	۲۷,۰۹۷	۵,۵
سود انباشته	۴,۴۴۵,۸۸۶	۱,۷۱۱,۳۰۰	۷۶۹,۹۳۹	۲۰۷,۰۵۱	۱۵۴,۳۰۳	۲۷,۱۰۲	۵,۴
جریان نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۳,۱۹۷,۱۲۴	۱,۰۰۵,۴۴۳	۵۵۲,۵۹۱	۵۸,۶۴۶	(۲۰,۸۲۰)	۱۲,۸۶۴	۸,۹۹۳

فهرست مطالب

فصل اول: کلیات..... ۱

۱-۱ معرفی شرکت..... ۲

۱-۲ تاریخچه و اطلاعات عمومی ۲

۱-۳ اطلاعات عمومی شرکت..... ۴

۱-۴ اطلاعات مربوط به سهامداران شرکت ۶

۱-۵ تغییرات سرمایه شرکت ۷

۱-۶ برنامه افزایش سرمایه شرکت ۷

۱-۷ ارائه خلاصه‌ای از پیشینه فعالیت سهامداران عمده ۷

۱-۸ شرکت‌های زیرمجموعه گروه حصین ۱۱

۱-۹ هدف از حضور در بازار سرمایه ۱۲

۱-۱۰ ساختارها و تشکیلات..... ۱۲

۱-۱۰-۱ ساختار سازمانی شرکت ۱۲

۱-۱۰-۲ اعضای هیئت مدیره ۱۳

۱-۱۰-۳ مدیران کلیدی ۱۵

۱-۱۰-۴ ارکان حاکمیت شرکتی ۱۶

۱-۱۰-۵ ساختار نیروی انسانی شرکت ۲۰

۱-۱۱ ارتباط با شرکت ۲۱

فصل دوم: فعالیت و عملیات شرکت ۲۲

۲-۱ تعاریف و اصطلاحات تخصصی و عملیاتی ۲۳

۲-۲ معرفی و بررسی صنعت از منظر بین‌الملل ۲۴

۲-۲-۱ تغییر اقتصاد جهانی توسط کسب‌وکارهای اینترنتی ۲۴

۲-۲-۲ مدل کسب‌وکار پلتفرمی و سرعت رشد آن ۲۵

۲۷.....	۲_۲_۳ فروشگاه اپلیکیشن
۲۷.....	۲_۲_۴ وضعیت فروشگاه‌های اپلیکیشن
۳۸.....	۲_۳ معرفی و بررسی صنعت از منظر داخلی
۳۸.....	۲_۳_۱ ظرفیت رشد کسب‌وکارهای اینترنتی در ایران
۴۰.....	۲_۳_۲ ظرفیت بازار فروشگاه اپلیکیشن در ایران
۴۰.....	۲_۳_۳ وضعیت کاربران و توسعه‌دهندگان
۴۲.....	۲_۴ رقبا
۴۲.....	۲_۴_۱ شناسایی رقبا
۴۴.....	۲_۴_۲ مایکت در مقایسه با سایر فروشگاه‌های اندرویدی
۴۸.....	۲_۵ معرفی و تشریح فعالیت شرکت
۴۸.....	۲_۵_۱ معرفی فعالیت شرکت و مدل درآمدی
۴۹.....	۲_۵_۲ تحلیل مدل کسب‌وکار مایکت
۵۳.....	۲_۵_۳ منابع درآمدزایی مایکت
۵۷.....	۲_۵_۴ ارزش‌آفرینی مایکت
۶۵.....	۲_۵_۵ مجوزهای کسب، امتیازات و گواهی نامه‌ها
۷۲.....	۲_۶ توصیف راهبردها و اهداف کلی و برنامه ریزی استراتژیک شرکت
۷۲.....	۲_۶_۱ ماموریت مایکت
۷۲.....	۲_۶_۲ معیارهای ارزیابی ماموریت
۷۳.....	۲_۶_۳ ویژگی‌های چشم انداز مطلوب
۷۴.....	۲_۶_۴ ارزش‌های سازمانی
۷۶.....	۲_۷ اطلاعات مربوط به خدمات
۷۶.....	۲_۷_۱ تشریح عملکرد بخش‌های مختلف مایکت
۷۷.....	۲_۷_۲ توضیحات محصولات و بخش‌های نرم‌افزار
۸۴.....	۲_۷_۲_۱۳ تجربه کاربری
۸۹.....	۲_۷_۳ برند مایکت
۹۰.....	۲_۸ ترکیب بهای تمام‌شده
۹۱.....	۲_۸_۱ مبنای تسهیم سهم
۹۱.....	۲_۹ ظرفیت اسمی

۹۲.....	۲_۱۰ اطلاعات مربوط به رشد عملیاتی و درآمدی مایکت
۹۴.....	۲_۱۱ فروش با اهمیت شرکت
۹۴.....	۲_۱۲ نحوه قیمت‌گذاری محصولات، خدمات
۹۴.....	۲_۱۳ رقبای مهم و سهم بازار شرکت
۹۴.....	۲_۱۴ بررسی امکان واردات یا قاچاق محصول مشابه
۹۴.....	۲_۱۵ برنامه‌های فروش و بازاریابی شرکت
۹۴.....	۲_۱۶ تشریح قراردادهای مهم فروش
۹۴.....	۲_۱۷ قوانین و مقررات
۹۵.....	۲_۱۷ اطلاعات رشد تعدادی کاربران
۹۶.....	۲_۱۸ اطلاعات رشد منابع انسانی مایکت
۹۶.....	۲_۱۹ گستره جغرافیایی مایکت
۹۷.....	۲_۲۰ رشد برند مایکت
۹۸.....	۲_۲۰_۱ نحوه تثبیت جایگاه شرکت در بازار رقابتی
۹۹.....	۲_۲۱ دعاوی حقوقی با اهمیت له یا علیه شرکت
۱۰۰.....	۲_۲۲ الزامات و تعهدات حقوقی و مدنی شرکت
۱۰۰.....	۲_۲۳ تحلیل SWOT
۱۰۲.....	۲_۲۴ عوامل ریسک
۱۰۲.....	۲_۲۴_۱ ریسک‌های عملیاتی و داخلی
۱۰۵.....	۲_۲۴_۲ ریسک بازار
۱۰۸.....	۲_۲۵ مقایسه مایکت با شرکت‌های مشابه
۱۱۰.....	فصل سوم: اطلاعات مالی
۱۱۱.....	۳_۱ تغییرات در اهرم رویه‌های حسابداری شرکت
۱۱۱.....	۳_۲ اهرم رویه‌های حسابداری

۳_۲_۱	مبنای اندازه گیری.....	۱۱۱
۳_۲_۲	درآمد عملیاتی.....	۱۱۱
۳_۲_۳	روش شناسایی ثبت درآمد.....	۱۱۱
۳_۲_۴	مخارج تامین مالی.....	۱۱۲
۳_۲_۵	دارایی‌های ثابت مشهود.....	۱۱۲
۳_۲_۶	دارایی‌های نامشهود.....	۱۱۳
۳_۲_۷	زیان کاهش ارزش دارایی‌ها.....	۱۱۳
۳_۲_۸	ذخایر.....	۱۱۴
۳_۲_۹	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان.....	۱۱۴
۳_۲_۱۰	مالیات بر درآمد.....	۱۱۴
۳_۳	قضاوت‌های مدیریت در فرآیند بکارگیری رویه‌های حسابداری و برآوردها.....	۱۱۶
۳_۳_۱	قضاوت‌ها در فرآیند بکارگیری رویه‌های حسابداری.....	۱۱۶
۳_۳_۲	قضاوت مربوط به برآوردها.....	۱۱۶
۳_۴	اطلاعات صورت سود و زیان.....	۱۱۷
۳_۴_۱	اقلام صورت‌های مالی در مقابل تورم.....	۱۱۹
۳_۵	اطلاعات ترازنامه شرکت به صورت مقایسه‌ای.....	۱۲۳
۳_۵_۱	اطلاعات مربوط به اقلام عمده دارایی‌های ثابت مشهود و دارایی‌های نامشهود.....	۱۲۶
۳_۵_۲	سرمایه گذاری بلندمدت و کوتاه مدت.....	۱۲۷
۳_۶	اطلاعات صورت جریان وجه نقد.....	۱۳۹
۳_۷	نسبت‌های مالی شرکت.....	۱۴۰
۳_۸	اطلاعات مربوط به تعهدات و بدهی‌های احتمالی.....	۱۴۱
۳_۹	تشریح سیاست تقسیم سود.....	۱۴۱
۳_۱۰	تسهیلات بانکی.....	۱۴۵
۳_۱۱	وضعیت مالیاتی شرکت.....	۱۴۲
۳_۱۲	جزئیات مرادوات با اشخاص وابسته.....	۱۴۳

فصل چهارم: برنامه‌های آتی ۱۴۷

۴_۱ اهداف مایکت ۱۴۸

۴_۱_۱ افزایش وفاداری کاربر به پلتفرم ۱۴۸

۴_۱_۲ به‌روزرسانی خودکار نرم‌افزارها ۱۴۸

۴_۱_۳ تقویت سرویس پخش ویدیو مبتنی بر تقاضا ۱۴۸

۴_۱_۴ پیشی گرفتن از کافه بازار ۱۴۹

۴_۱_۵ آگاه سازی بیشتر کاربران از برند ۱۴۹

۴_۱_۶ چشم انداز مایکت در صنعت اپلیکیشن ۱۴۹

۴_۲ تحلیل بازار اولیه طرح‌های در دست اجرا و آتی شرکت ۱۵۰

۴_۳ تحلیل بازار محصولات طرح‌های در دست اجرا و آتی شرکت ۱۵۰

۴_۳_۱ بازارهای کوچک ۱۵۱

۴_۳_۲ بازارهای متوسط ۱۵۷

۴_۳_۳ بازارهای بزرگ ۱۶۵

۴_۴ خدمات و محصولات قابل ارائه آتی و مزایای پروژه ۱۶۷

۴_۴_۱ بازی ها ۱۶۷

۴_۴_۲ ویدیو و پخش زنده ۱۶۸

۴_۴_۳ فروشگاه دیجیتال ۱۶۸

۴_۴_۴ نئوبانک ۱۶۹

۴_۵ مخارج انجام شده، مخارج آتی و آثار سود و زیان پروژه‌ها در عملیات آتی ۱۶۹

فصل پنجم: بررسی احراز شرایط به منظور درج / عرضه شرکت ۱۷۰

فهرست جداول

جدول ۱-۱	اطلاعات عمومی شرکت	۴
جدول ۱-۲	سهامداران شرکت	۶
جدول ۱-۳	تغییرات سرمایه	۷
جدول ۱-۴	شرکت‌های زیرمجموعه گروه حصین	۱۱
جدول ۱-۵	مدیران کلیدی	۱۵
جدول ۱-۶	اعضای کمیته حسابرسی	۱۷
جدول ۱-۷	اعضای کمیته پاداش و جبران خدمات	۱۷
جدول ۱-۸	اعضای کمیته مدیریت ریسک	۱۸
جدول ۱-۹	اعضای کمیته ارزیابی عملکرد	۱۸
جدول ۱-۱۰	اعضای کمیته حقوقی و تطبیق	۱۹
جدول ۱-۱۱	اعضای کمیته انتصابات	۱۹
جدول ۱-۱۲	اعضای کمیته بررسی و بازبینی محصول	۱۹
جدول ۱-۱۳	ساختار کلی نیروی انسانی شرکت	۲۰
جدول ۱-۱۴	ساختار نیروی انسانی شرکت	۲۰
جدول ۱-۱۵	ارتباط با شرکت	۲۱
جدول ۲-۱	ترکیب بهای تمام شده	۹۰
جدول ۲-۲	اطلاعات درآمد و حاشیه سود	۹۲
جدول ۲-۳	آثار سود و زیانی قراردادهای مهم مایکت	۹۵
جدول ۲-۴	پرونده‌های حقوقی شرکت	۱۰۰
جدول ۲-۵	عملکرد پلن‌های باگ بانته	۱۰۳
جدول ۲-۶	عوامل ریسک	۱۰۶
جدول ۳-۱	روش شناسایی ثبت درآمد	۱۱۱
جدول ۳-۲	استهلاک دارایی ثابت	۱۱۲
جدول ۳-۳	محاسبات دارایی نامشهود	۱۱۳
جدول ۳-۴	روند صورت سود و زیان	۱۱۷
جدول ۳-۵	اقلام ترازنامه‌ای شرکت	۱۲۳
جدول ۳-۶	اطلاعات مربوط به دارایی ثابت مشهود و نامشهود	۱۲۶
جدول ۳-۷	سهامداران شرکت شرکت مانی پرداز سکویا	۱۲۹
جدول ۳-۸	اعضا هیئت مدیره شرکت مانی پرداز سکویا	۱۲۹

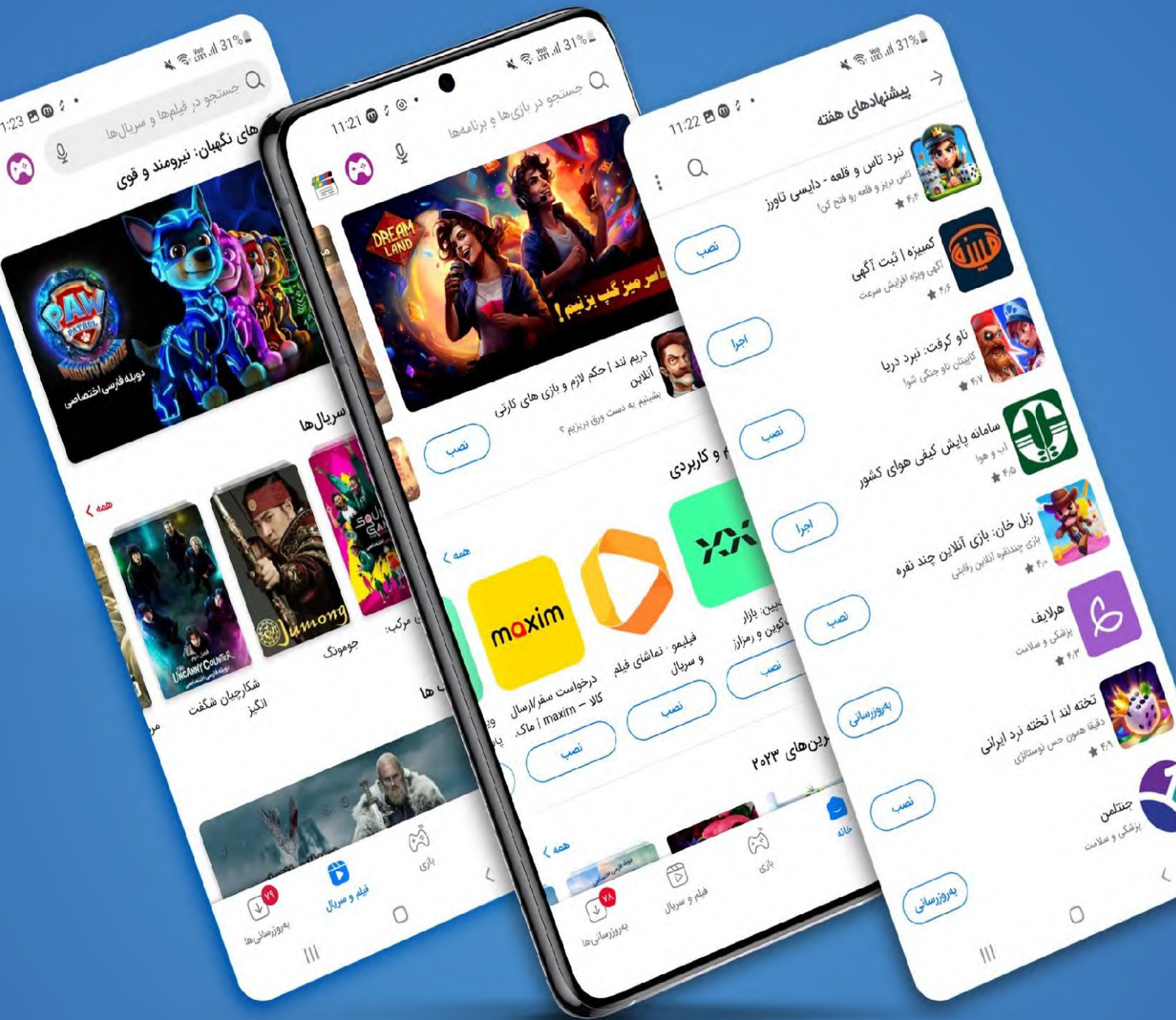
جدول ۳-۹ صورت سود و زیان شرکت مانی پرداز سکویا	۱۳۰
جدول ۳-۱۰ ترازنامه شرکت مانی پرداز سکویا	۱۳۱
جدول ۳-۱۱ سهامداران شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار	۱۳۴
جدول ۳-۱۲ اعضای هیئت مدیره توسعه فناوری هوشمند رایان نگار	۱۳۴
جدول ۳-۱۳ صورت سود و زیان شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار	۱۳۵
جدول ۳-۱۴ ترازنامه شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار	۱۳۷
جدول ۳-۱۵ صورت جریان وجه نقد	۱۳۹
جدول ۳-۱۶ نسبت‌های مالی شرکت	۱۴۰
جدول ۳-۱۷ سیاست‌های تقسیم سود شرکت	۱۴۱
جدول ۳-۱۸ تسهیلات بانکی شرکت	۱۴۵
جدول ۳-۱۹ تسهیلات به تفکیک تامین کننده جاری و بلندمدت	۱۴۶
جدول ۳-۲۰ شرایط تسهیلات به تفکیک نرخ بهره	۱۴۲
جدول ۳-۲۱ وضعیت مالیاتی شرکت	۱۴۲
جدول ۳-۲۲ معاملات با اشخاص وابسته	۱۴۲
جدول ۳-۲۳ مانده حساب های نهایی اشخاص وابسته	۱۴۳
جدول ۴-۱ میزان پیشرفت پروژه‌ها در عملیات آتی شرکت	۱۶۹
جدول ۵-۱ شرایط اعلامی به منظور پذیرش	۱۷۰

فهرست نمودارها

نمودار ۲-۱	تعداد کسب و کارهای پلتفرمی S&P ۵۰۰	۲۶
نمودار ۲-۲	درآمد نرم افزارهای موبایل در کشورهای مختلف	۲۷
نمودار ۲-۳	رشد دانلود موضوعات مختلف	۳۰
نمودار ۲-۴	میزان جهانی رشد دانلود	۳۱
نمودار ۲-۵	تعداد دانلود نرم افزارهای مختلف در دنیا	۳۲
نمودار ۲-۶	درآمد سالانه صنعت نرم افزار	۳۲
نمودار ۲-۷	درآمد سالانه اپلیکیشن ها	۳۳
نمودار ۲-۸	درآمد فصلی اپل	۳۴
نمودار ۲-۹	درآمد بازی ها	۳۴
نمودار ۲-۱۰	درآمد فصلی گوگل پلی	۳۵
نمودار ۲-۱۱	درآمد بازی ها در سطح جهانی	۳۵
نمودار ۲-۱۲	تعداد دانلود بازی ها	۳۶
نمودار ۲-۱۳	طبقه بندی میزان دانلود از Google Play و App Store	۳۶
نمودار ۲-۱۴	کاربران اینترنت	۳۹
نمودار ۲-۱۵	جنسیت استفاده کنندگان از نرم افزار مایکت	۴۷
نمودار ۲-۱۶	درصد استفاده از نرم افزار در هر بازه سنی	۴۷
نمودار ۲-۱۷	کاربر فعال مایکت	۵۶
نمودار ۲-۱۸	پخش فصلی، میلیارد دقیقه	۵۶
نمودار ۲-۱۹	رشد فروش شرکت	۹۳
نمودار ۲-۲۰	سرنه فروش و سودخالص	۹۳
نمودار ۲-۲۱	تعداد کاربر فصلی مایکت	۹۶
نمودار ۲-۲۲	میانگین بازدید روزانه	۹۷
نمودار ۳-۱	رشد صورت مالی در مقایسه با تورم در سال ۱۳۹۹	۱۱۹
نمودار ۳-۲	رشد صورت مالی در مقایسه با تورم در سال ۱۴۰۰	۱۲۰
نمودار ۳-۳	رشد صورت مالی در مقایسه با تورم در سال ۱۴۰۱	۱۲۱
نمودار ۳-۴	رشد تغییر ارقام ترازنامه طی سالیان اخیر	۱۲۵
نمودار ۴-۱	رشد پخش آنلاین موسیقی	۱۵۴
نمودار ۴-۲	اندازه بازار پخش آنلاین موسیقی	۱۵۴
نمودار ۴-۳	نمودار تعداد کاربران گوش دهنده به پخش موسیقی با تمرکز بر روی آسیا	۱۵۵

- نمودار ۴-۴ بازار کتاب‌های صوتی ژانرهای تخیلی و غیرتخیلی در ایالات متحده ۱۵۶
- نمودار ۴-۵ درآمد کتاب‌های صوتی ۱۵۶
- نمودار ۴-۶ تعداد ماهانه شنوندگان کتاب‌های صوتی ۱۵۷
- نمودار ۴-۷ پیش بینی اندازه بازار صنعت گیم ۱۵۸
- نمودار ۴-۸ اندازه بازار جهانی بازی ۱۵۹
- نمودار ۴-۹ تعداد بازیکنان ۱۶۰
- نمودار ۴-۱۰ بازار پخش ویدیو ۱۶۱
- نمودار ۴-۱۱ پیش بینی تعداد کاربران VoD در ایران ۱۶۲
- نمودار ۴-۱۲ بازار پخش ویدیو بر اساس مناطق جغرافیایی ۱۶۲
- نمودار ۴-۱۳ پیش بینی ضریب نفوذ سرویس‌های VoD در ایران ۱۶۳
- نمودار ۴-۱۴ ترکیب دموگرافیک کاربران VoD ایران بر اساس سن ۱۶۳
- نمودار ۴-۱۵ ترکیب دموگرافیک کاربران VoD ایران بر اساس جنسیت ۱۶۴
- نمودار ۴-۱۶ ترکیب دموگرافیک کاربران VoD ایران بر اساس درآمد ۱۶۴
- نمودار ۴-۱۷ میانگین درآمد سالانه از کاربران VoD ایران ۱۶۵
- نمودار ۴-۱۸ ارزش، تعداد کاربران و حساب نئوبانک ۱۶۷

فصل اول: کلیات



مایکت

مرجع دانلود بازی‌ها و برنامه‌های اندروید

myket.ir



۱-۱ معرفی شرکت

تولید و ارائه نرم افزارهای تلفن های هوشمند، ارائه خدمات مبتنی بر تلفن های همراه، ارائه خدمات هوشمند ابری، انجام امور انفورماتیکی شامل طراحی و تولید و ارائه پشتیبانی نرم افزارهای رایانه ای اعم از سفارش مشتری و بسته های نرم افزاری مجاز و واردات و صادرات و پشتیبانی نرم افزارهای رایانه ای خارجی، فعالیت در زمینه سیستم های ویژه رایانه ای نظیر اتوماسیون صنعتی و کارت های هوشمند و مشاوره و اجرا و نظارت بر اجرای پروژه های انفورماتیکی، فعالیت در زمینه شبکه های رایانه ای و امنیت شبکه و شبکه های رایانه ای اطلاع رسانی، ساخت و تولید سیستم های کنترل رایانه ای، خرید و فروش و واردات و صادرات تجهیزات رایانه ای و دستگاه های جانبی رایانه و قطعات و ملزومات رایانه، ارائه خدمات پشتیبانی تجهیزات سخت افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزاری رایانه ای، آموزش و پژوهش در زمینه موضوع شرکت و اخذ تسهیلات و اعتبار ریالی و ارزی از بانک ها و موسسات مالی و اعتباری اخذ، اعطای نمایندگی از شرکت ها و موسسات داخلی و خارجی و تأسیس دفتر نمایندگی در داخل و خارج از کشور و شرکت در مناقصات و مزایدات داخلی و بین المللی در زمینه موضوع فعالیت شرکت می باشد.

۱-۲ تاریخچه و اطلاعات عمومی

رشد روزافزون گوشی های هوشمند و کاربردهای فراوان آن در زندگی روزمره مردم از یک سو و نیاز کاربران به دسترسی آسان به اپلیکیشن ها و بازی های اندرویدی از سوی دیگر، باعث شد تا ایده استور اندرویدی مایکت در تابستان ۱۳۹۰ شکل بگیرد. این شرکت فعالیت خود را با تعداد کمی از افراد آغاز کرد و اکنون تیم آن به ۸۰ نفر رسیده است. این شرکت به عنوان یکی از پلتفرم های محبوب دانلود اپلیکیشن در بین کاربران و توسعه دهندگان ایرانی، در سطح یک مارکت با استانداردهای بین المللی در منطقه حضور داشته است. تمام حقوق مایکت متعلق به شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (به آدرس اینترنتی myket.ir) است. این شرکت یکی از زیرمجموعه های گروه حصین می باشد.

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس هم اکنون شامل یک نرم افزار به نام مایکت می باشد که این فروشگاه آنلاین برای برنامه ها و بازی های قابل استفاده در دستگاه های دیجیتالی است که مبتنی بر سیستم عامل اندروید هستند و در کنار این فروشگاه، سرویس نمایش فیلم و سریال نیز به کاربران ارائه می شود. در نرم افزار مایکت توسعه دهندگان، نرم افزارها و بازی های اندرویدی خود را عرضه کرده و کاربران می توانند در محیط امن و پویای آن از گردش در دنیای اندرویدی خود لذت ببرند.

در زمانه‌ای که تلفن همراه اصلی‌ترین راه دسترسی بشر به تمامی ابعاد زندگی تبدیل شده است، مایکت به دومین بازیگر اصلی صنعت نرم‌افزار تلفن همراه در کشور است. این در حالی است که در سال‌های نه چندان دور، سودای داشتن فروشگاه نرم‌افزار تلفن همراه برای بسیاری از شرکت‌های بزرگ کشور با سرمایه‌های فراوان وجود داشت و در انتها این مایکت بود که توانست با تکیه بر دانش نیروی متخصص و آشنایی با محیط کسب و کار مبتنی بر تلفن همراه، به عنوان یکی از کلیدی‌ترین بازیگران اکوسیستم استارت‌آپی کشور به بیش از ۵۰ میلیون کاربر ایرانی خدمات ارائه کند. مایکت با داشتن ۵۰ میلیون نصب، ۲۶ میلیون کاربر ماهانه، ماهیانه ۱۴۰ میلیون دانلود و ۳۰ میلیون گیگابایت ترافیک ماهانه مشغول به فعالیت است. برآورد ما این است که سهم مایکت از دانلودهای کاربران از استورهای اندرویدی ایران، حدود ۳۵ درصد است. انتشار برنامه یا بازی در مایکت، به سازنده کمک می‌کند که بیشتر و بهتر بتواند کاربر جذب کند. همچنین کاربران زیادی از مایکت برای به روزرسانی برنامه‌های دستگاه خود استفاده می‌کنند که این موضوع نیز برای توسعه‌دهندگان مزیت محسوب می‌شود. از سوی دیگر وجود جامعه فعال کاربران که در مورد برنامه‌ها نظر می‌دهند یا به آنها امتیاز می‌دهند، موجب می‌شود دیگر کاربران با دانش بیشتری نرم‌افزار یا بازی توسعه‌دهنده را نصب کنند. مایکت روزانه آپدیت می‌شود و به صورت آنلاین پاسخگوی سوالات و مشکلات احتمالی کاربران و توسعه‌دهندگان است.

۱-۳ اطلاعات عمومی شرکت

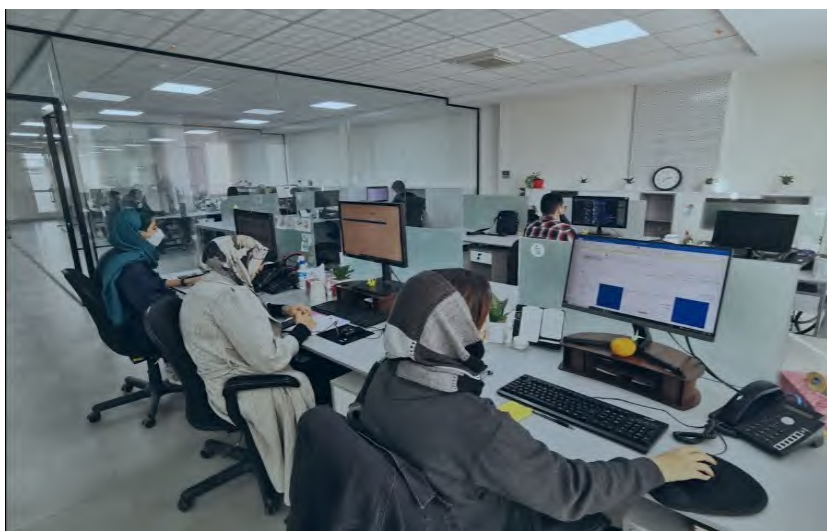
جدول ۱-۱ اطلاعات عمومی شرکت

شرح	مشخصات ناشر
نام شرکت	هوشمند گستر هوتن پارس
نوع شرکت	سهامی خاص
محل ثبت	تهران
شماره ثبت	۱۵۳۵
تاریخ ثبت	۱۳۹۷/۰۷/۲۳
شناسه ملی	۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷
شماره اقتصادی	۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷
تاریخ تاسیس	۱۳۹۷/۰۷/۲۳
شماره ثبت شرکت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار	۱۲۳۸۵
تاریخ ثبت شرکت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار	۱۴۰۳/۱۰/۱۸
موضوع شرکت	تولید و ارائه نرم افزارهای تلفن های هوشمند، ارائه خدمات مبتنی بر تلفن های همراه، ارائه خدمات هوشمند ابری، انجام امور انفورماتیکی شامل طراحی و تولید و ارائه پشتیبانی نرم افزارهای رایانه ای اعم از سفارش مشتری و بسته های نرم افزاری مجاز و واردات و صادرات و پشتیبانی نرم افزارهای رایانه ای خارجی و فعالیت در زمینه سیستم های ویژه رایانه ای نظیر اتوماسیون صنعتی و کارت های هوشمند و مشاوره و اجرا و نظارت بر اجرای پروژه های انفورماتیکی و فعالیت در زمینه شبکه های رایانه ای و امنیت شبکه و شبکه های رایانه ای اطلاع رسانی و ساخت و تولید سیستم های کنترل رایانه ای و خرید و فروش و واردات و صادرات تجهیزات رایانه ای و دستگاه های جانبی رایانه و قطعات و ملزومات رایانه و ارائه خدمات پشتیبانی تجهیزات سخت افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزاری رایانه ای و آموزش و پژوهش در زمینه موضوع شرکت و اخذ تسهیلات و اعتبار ریالی و ارزی از بانک ها و موسسات مالی و اعتباری اخذ و اعطای نمایندگی از شرکت ها و موسسات داخلی و خارجی و تأسیس دفتر نمایندگی در داخل و خارج از کشور و شرکت در مناقصات و مزایدات داخلی و بین المللی در زمینه موضوع فعالیت شرکت.
میزان سرمایه	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
تاریخ آغاز فعالیت	۱۳۹۷/۰۷/۲۳
سال مالی	۲۹ اسفند
آدرس	کیلومتر ۲۰ جاده تهران دماوند، پارک فناوری پردیس، خیابان نوآوری ۱۲، پلاک ۱۲۲
کد پستی	۱۶۵۴۱۲۰۸۲۵
تلفن	۴۵۶۳۷۰۰۰
وب سایت	https://myket.ir
ایمیل	info@myket.ir
حسابرس و بازرس قانونی	مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت دارپا روش
نام مشاوره پذیرش	مشاور سرمایه گذاری هوشمند آبان
روزنامه کثیرالانتشار	روزنامه ابرار



دفتر

مرکزی



مایکت

۱-۴ اطلاعات مربوط به سهامداران شرکت

اطلاعات مربوط به سهامداران شرکت هوشمند گستر هوتن پارس طی سال‌های مالی اخیر به شرح جدول زیر می‌باشد:

جدول ۱-۲ سهامداران شرکت

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		دوره مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		نام سهامداران
درصد مالکیت	تعداد سهام	درصد مالکیت	تعداد سهام	
۶۸%	۳۴۲,۱۴۵,۲۹۸	۶۸%	۳۴۲,۱۴۵,۲۹۸	شرکت مهندسی فن آفرین حصین قشم
۵%	۲۳,۲۰۷,۴۴۰	۵%	۲۳,۲۰۷,۴۴۰	آقای مسعود آراسته ابراهیم پور
۵%	۲۳,۲۰۷,۴۴۰	۵%	۲۳,۲۰۷,۴۴۰	آقای علی ضیاء بشرحق
۴%	۱۸,۲۰۷,۴۴۰	۴%	۱۸,۲۰۷,۴۴۰	آقای وحید رحیمیان
۳%	۱۷,۰۰۰,۰۰۰	۳%	۱۷,۰۰۰,۰۰۰	آقای کمیل کمال
۳%	۱۵,۷۰۷,۴۴۰	۳%	۱۵,۷۰۷,۴۴۰	آقای حسن خالقی
۳%	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۳%	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	خانم خدیجه مشایخ
۲%	۱۰,۷۰۰,۰۰۰	۲%	۱۰,۷۰۰,۰۰۰	آقای سید محمد حسین غفوری
۲%	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۲%	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	آقای حامد کریمیان
۲%	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۲%	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	شرکت همراه کسب و کارهای هوشمند
۱%	۵,۱۵۰,۰۰۰	۱%	۵,۱۴۹,۰۰۰	شرکت خدمات هوشمند حصین همراه پردیس
۱%	۲,۵۰۰,۰۰۰	۱%	۲,۵۰۰,۰۰۰	آقای محمد حسین پور
۱%	۲,۵۰۰,۰۰۰	۱%	۲,۵۰۰,۰۰۰	آقای میثم رجبی نهوجی
۱%	۲,۵۰۰,۰۰۰	۱%	۲,۵۰۰,۰۰۰	خانم حسنیة حشمتی باروق
۰%	۱,۴۴۹,۹۵۶	۰%	۱,۴۴۹,۹۵۶	آقای محمد بردبارخو
۰%	۷۲۴,۹۸۶	۰%	۷۲۴,۹۸۶	آقای سید محمد حمزه خردمند
۰%	۰	۰%	۱,۰۰۰	آقای علیرضا ایزدی رقیچه
۱۰۰%	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰%	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس تعداد ۱۷ سهامدار دارد، که از این تعداد ۱۴ نفر اشخاص حقیقی و ۳ شرکت جزو اشخاص حقوقی می‌باشند. سهامدار عمده شرکت هوشمند گستر هوتن پارس، شرکت مهندسی فن آفرین حصین قشم با ۶۸٪ سهام است و مابقی سهامداران درصد سهام کمتر از ۵٪ دارند و سهامدار خرد محسوب می‌شوند.

۱-۵ تغییرات سرمایه شرکت

جدول ۱-۳ تغییرات سرمایه

تاریخ (سال)	سرمایه قبلی (ریال)	سرمایه جدید (ریال)	مقدار افزایش (ریال)	درصد	محل افزایش سرمایه
۱۴۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۹,۹۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۹۹۹,۹۰۰٪	مطالبات سهامداران
۱۴۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۰٪	سود انباشته
۱۴۰۲	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪	سود انباشته

۱-۶ برنامه افزایش سرمایه شرکت

برنامه افزایش سرمایه شرکت به ۱,۰۰۰ میلیارد ریال از طریق سود انباشته و آورده نقدی سهامدار وجود دارد، هدف شرکت از افزایش سرمایه، انجام فعالیت‌های زیر می‌باشد:

- توسعه زیرساخت‌های فنی
- فعالیت‌های بازاریابی و افزایش آگاهی از برند مایکت در مخاطبان
- همکاری‌های تجاری در حوزه تبلیغات و بازاریابی (co-branding partnerships)
- فعالیت در بازارهای خارجی (با تمرکز بر عراق و افغانستان)
- سرمایه‌گذاری بر روی برنامه‌ها و بازی‌های ممتاز
- توسعه بخش ویدئو و تامین محتوای ویدئویی جدید
- اضافه کردن امکان پخش زنده رخدادهای ورزشی

۱-۷ ارائه خلاصه‌ای از پیشینه فعالیت سهامداران عمده

شرکت مهندسی فن‌آفرین حصین قشم در تاریخ ۱۳۸۳/۰۹/۰۲ به شماره ثبت ۱۳۱۹ و شماره ملی ۱۰۸۶۱۵۰۸۵۵۰ به آدرس قشم، مجتمع مهتاب، واحد ۴۰۳ به ثبت رسید. این شرکت توسط جمعی از دانشجویان عضو باشگاه دانش‌پژوهان جوان که دانش‌آموخته دانشگاه صنعتی شریف بودند، تأسیس شده است. حوزه فعالیت شرکت حصین در زمینه فناوری اطلاعات است و تلاش می‌کند دانش به‌روز این حوزه را به کار بگیرد. امروز هلدینگ حصین با قدمتی نزدیک به دو دهه، مجموعه‌ای بیش از ۱۲ شرکت و واحد کسب‌وکاری در زمینه دانش فناوری اطلاعات است که در حوزه B2B نرم‌افزارهای بانکی، کارت هوشمند و پایانه‌های پرداخت، مازول‌های امنیتی (HSM) و مشاوره امنیت و در حوزه B2B بازار اپلیکیشن‌های اندرویدی (مایکت)، فروشگاه کتاب الکترونیک (طاقچه)، تجارت الکترونیک (گوشی شاپ)، پلتفرم تبلیغاتی دیجیتالی (مگنت)، واردات و خدمات پس از فروش تلفن همراه (فخیم)، تولیدکننده و تامین‌کننده کارت‌های هوشمند و سیم‌کارت (حصین‌گستر)، فعال در حوزه‌های سامانه‌های بانکی و پرداخت (رادین)، خدمات مرتبط با پایانه‌های فروش (آلین)، حمل و نقل هوشمند در ایران (ترابرنت) فعالیت می‌کند.

شرکت‌های زیر مجموعه گروه حصین

- **گوشی شاپ:** فروشگاه اینترنتی گوشی‌شاپ در سال ۱۳۸۴ به‌عنوان وب‌سایت اطلاع‌رسانی و فروشگاه تخصصی گوشی موبایل آغاز به‌کار کرد.
- **مایکت:** مایکت یک استور اندرویدی با بیش از ۳۵۰ هزار برنامه و بازی است که از تابستان ۱۳۹۰ فعالیت خود را آغاز کرده است.
- **طاقچه:** نزدیکترین کتابخانه شهر، طاقچه، اپلیکیشنی است برای لذت بردن از خواندن و شنیدن کتاب. در این اپلیکیشن به هزاران کتاب رایگان، کتاب صوتی، مجله و روزنامه دسترسی خواهید داشت.
- **ترابرنت:** ترابرنت حاصل همکاری استراتژیک چندین شرکت دانش‌بنیان و فناور است که بیشترین تجربه و سابقه را در اجرای پروژه‌های حمل و نقل هوشمند در کشور دارند.
- **مگنت:** راهکارهای جامع بازاریابی دیجیتال، قدرت‌گرفته از پلتفرم اختصاصی مگنت، روش‌های مدرن و کاربردی تبلیغات و بازاریابی دیجیتال را در بستر وب و موبایل فراهم می‌کند.
- **آلین:** آلین از سال ۱۳۹۳ فعالیت در حوزه خدمات مرتبط با پایانه‌های فروش ازجمله بازاریابی، نصب و پشتیبانی از پایانه‌های فروش بانکی را آغاز کرد. در حال حاضر و در مجموع پروژه‌هایی با بیش از ۲۰۰ هزار دستگاه پایانه فروش در دست اجرا دارد.
- **پیشرو فن‌آوری اطلاعات رادین:** شرکت رادین حاصل ادغام دو واحد از کسب‌وکارهای «هلدینگ حصین» یعنی «نوین تلکام» و «حصین ایمن» است. رادین با تمرکز و یکپارچگی ارائه راهکار در پنج حوزه اصلی ازجمله سامانه‌های بانکی و پرداخت، سرویس‌های امنیت فناوری اطلاعات، سامانه‌های اپراتوری مخابرات، نرم‌افزارهای سفارشی و سخت‌افزارهای حوزه امنیت سایبری و مخابرات فعالیت می‌کند.
- **تجارت گستر فخم:** شرکت تجارت گستر فخم انجام امور بازرگانی ازجمله واردات و صادرات کالا به خصوص اجرای پروژه‌های خرید و حمل و ترخیص کالاهای مورد نیاز شرکت حصین را به عهده دارد.

افتخارات گروه حصین:

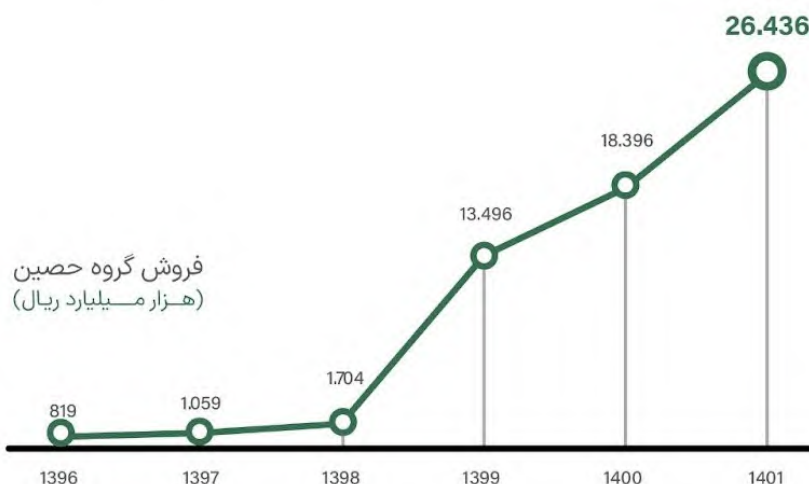
- رتبه ۱ شورای عالی انفورماتیک در زمینه تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سفارش مشتری
- رتبه ۱ شورای عالی انفورماتیک در زمینه امنیت فضای تولید و تبادل اطلاعات
- رتبه ۱ شورای عالی انفورماتیک در زمینه خدمات پشتیبانی
- رتبه ۴ شورای عالی انفورماتیک در زمینه تولید و ارائه دستگاه‌های جانبی
- رتبه ۴ شورای عالی انفورماتیک در زمینه شبکه داده‌های رایانه‌ای و مخابراتی
- رتبه ۴ شورای عالی انفورماتیک در زمینه مشاوره و نظارت بر اجرای طرح‌های انفورماتیک، فناوری اطلاعات و ارتباطات
- برنده جایزه دکتر نوربخش در هشتمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت در بخش امنیت و زیرساخت برای دستگاه HSM سخت‌افزار بومی سِرْبُن



بیش از ۷۰٪ مردم ایران

امروزه به طور مستقیم و غیرمستقیم
از محصولات و خدمات گروه حصین استفاده می کنند.

حصین در سال ۱۳۸۳ توسط جمع کوچکی از فارغ التحصیلان دانشگاه شریف تشکیل شد و اکنون (نیمه سال ۱۴۰۳) به هلدینگ با جمعیتی **بیش از ۷۷۰** نفر تبدیل شده است. این هلدینگ فعال در حوزه فناوری اطلاعات (IT)، **بیش از ۱۰** شرکت زیرمجموعه دارد و در رتبه بندی پانصد شرکت برتر توسط سازمان مدیریت صنعتی در سال ۱۴۰۰، موفق به کسب **رتبه اول** از نظر رشد سریع شد و جایگاه **۱۷۸** را در میان شرکت های برتر کشور کسب کرد.



ارزش‌های محوری حصین:

- صداقت و سلامت مالی
- تعامل سازنده، نگاه برابر و تواضع
- سخت‌کوشی و ارزش‌آفرینی

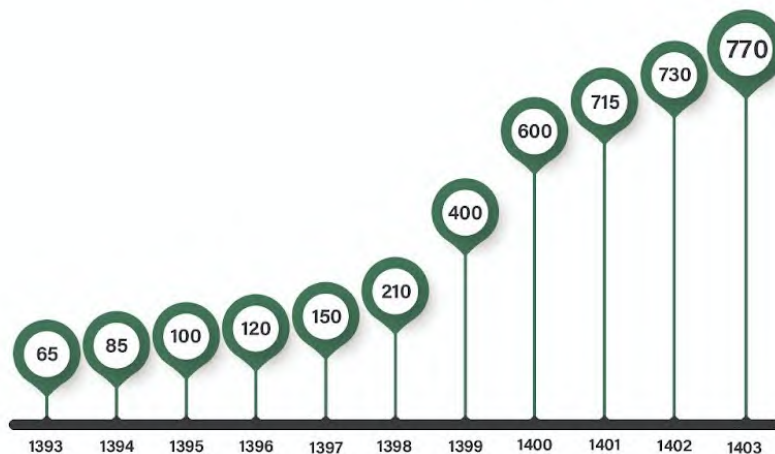
ماموریت حصین:

مادری شرکت‌هایی با قابلیت نوآوری بالا (محصول، فرایند و مدل کسب‌وکار) از طریق ایجاد یا سرمایه‌گذاری و با هدف تولید بیشترین مجموع ارزش ممکن

ویژگی‌های خانواده ۷۷۰ نفری ما

- سهامدار بودن اعضای کلیدی مجموعه
- رشد و ارتقای مدیران از درون مجموعه
- جذب، نگهداشت و جلوگیری از مهاجرت نخبگان با فراهم کردن شرایط مطلوب همکاری

روند توسعه منابع انسانی گروه حصین



HASIN GROUP

۱-۸ شرکت های زیرمجموعه گروه حصین
جدول ۱-۴ شرکت های زیرمجموعه گروه حصین

نام شرکت	لوگوی شرکت	توضیحات
هوشمند گستر هوتن پارس		فروشگاه اندرویدی با بیش از ۳۵۰ هزار بازی و اپلیکیشن، بیش از ۵۰ میلیون نصب و ۲۲ هزار توسعه دهنده.
حصین گستر پردیس	 شرکت توسعه سامانه های نرم افزاری حصین گستر پردیس	بزرگترین تولیدکننده و تامین کننده کارت های هوشمند و سیم کارت با تامین بیش از ۱۴۰ میلیون کارت هوشمند به همراه توسعه نرم افزارهای بومی مرتبط آن. همچنین یکی از با سابقه ترین تامین کنندگان و تولیدکنندگان سخت افزار و نرم افزارهای مرتبط با شبکه بانکی و پرداخت، با تولید انواع پایانه های فروش EFT-POS ثابت، سیار و PINPAD
تجارت گستر فخیم		شرکتی که به صورت تخصصی در حوزه واردات و خدمات پس از فروش تلفن همراه فعالیت می کند.
تارا ترابرن		اولین بازارگاه آنلاین حمل و نقل جاده ای کشور که راهکارهای هوشمند و فناوری های برای بهینه سازی بازار لجستیک کشور طراحی می کند تا تمام ذینفعان بازار حمل و نقل بتوانند نیاز خود را سریع و بدون نیاز به ابزارهای دیگر، برآورده کنند.
پیشرو فناوریان آلین کیش		مجموعه ای فعال در حوزه خدمات مرتبط با پایانه های فروش از جمله بازاریابی، نصب و پشتیبانی پایانه های فروش بانکی
تجارت الکترونیک همراه پادرا		فروشگاه قدیمی و معتبر برای محصولات دیجیتال از جمله گوشی، تبلت و گجت با امکان خرید قسطی.
پیشرو فناوری اطلاعات رادین		مجموعه ای فعال در حوزه های سامانه های بانک و پرداخت الکترونیک، سامانه های تلکام، سخت افزارها و نرم افزارهای امنیت فناوری اطلاعات.
خدمات هوشمند ایده طلایی هاتف معاصر		پلتفرم خرید و مطالعه کتاب های الکترونیکی و صوتی، با بیش از ۱۳۰ هزار کتاب و امکان دانلود ۲۰ هزار محتوای رایگان.
میدیا گستران نوین تجارت محیا		یکی از آژانس های برتر کشور در حوزه تبلیغات، برند و ارتباطات که به کسب و کارها کمک می کند اهداف رشد خود را محقق کنند. برای این کار، مگنت راهکارهایی گسترده در حوزه های متنوعی مانند طراحی کمپین های خلاقانه، برندینگ، روابط عمومی، شبکه های اجتماعی، سئو، تبلیغات گوگل، اپلیکیشن مارکتینگ، انواع تبلیغات وب و... ارائه می کند.
فناوران اکسون پردازش		شرکت تخصصی فعال در بازار موبایل کشور، به عنوان توزیع کننده موبایل و تجهیزات جانبی آن.
مانی پرداز سکویا		سکوی یکپارچه خدمات مالی برای اشخاص و سازمان ها، با هدف ارائه آسان و سریع خدمات برخط، سرمایه گذاری هوشمند و خدمات بیمه و پرداخت

۱-۹ هدف از حضور در بازار سرمایه

۱) در دسترس بودن اطلاعات کافی و به موقع برای سهامداران به منظور نزدیک کردن ارزش بازار به ارزش ذاتی شرکت است. شرکت‌هایی که وارد بازار سرمایه می‌شوند ملزم هستند اطلاعات مالی خود نظیر صورت وضعیت مالی، صورت عملکرد مالی و صورت جریان نقد خود و هرگونه اطلاعات دیگری که می‌تواند بر تصمیمات اقتصادی استفاده کنندگان از صورت‌های مالی اثر گذارد را افشا کنند.

۲) تامین منابع مالی که از طریق فروش سهام می‌باشد.

۳) به این دلیل که در بازار سرمایه بر اساس مکانیزم عرضه و تقاضا قیمت شکل می‌گیرد و نقدشوندگی بالاتری وجود دارد، استفاده از وثیقه گذاری سهام برای اعتبار دهنده ساده‌تر می‌شود و شرکت بهتر می‌تواند تامین مالی کند.

۱-۱۰ ساختارها و تشکیلات

۱-۱۰-۱ ساختار سازمانی شرکت

ساختار سازمانی مایکت در زیر نشان داده شده است:



مدیرعامل

رئیس هیئت مدیره

۱-۱۰-۲ اعضای هیئت مدیره

لیست اعضای هیئت مدیره شرکت و سابقه فعالیت آنها به شرح زیر می باشد:

عضو: مسعود آراسته

سمت: رئیس هیئت مدیره

مدرک تحصیلی: کارشناسی مهندسی نرم افزار

سابقه:



- دانش آموخته کارشناسی مهندسی نرم افزار از دانشگاه صنعتی شریف
- هم بنیان گذار گروه حصین
- مدیرعامل و عضو هیئت مدیره گروه حصین از سال ۱۳۸۷
- رئیس هیئت مدیره شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت)
- رئیس هیئت مدیره شرکت میدیا گستران نوین تجارت محیا (مگنت)
- رئیس هیئت مدیره شرکت هاتف طلایی هوشمند معاصر (طاقچه)
- رئیس هیئت مدیره شرکت تارا ترابرن
- رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک پادرا (گوشی شاپ)

عضو: سید محمدحسین غفوری

سمت: نائب رییس هیئت مدیره

مدرک تحصیلی: دکتری

سابقه:



- مدیر عامل شرکت حصین همراه از ۱۳۹۳
- مدیر سرمایه گذاری گروه حصین از ۱۳۹۹
- عضو هیئت مدیره شرکت های هاتف (طاقچه) و پادرا (گوشی شاپ)
- دانش آموخته کارشناس مهندسی صنایع و کارشناس ارشد MBA (پذیرش بدون کنکور) از دانشگاه صنعتی شریف
- دانش آموخته دکتری مدیریت تکنولوژی از دانشگاه علامه طباطبائی



عضو: محمد حسین پور

سمت: عضو اصلی هیئت مدیره

مدرک تحصیلی: کارشناسی علمی کاربردی الکترونیک

سابقه:

- عضو هیئت مدیره شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت)
- عضو هیئت مدیره شرکت میدیا گستران نوین تجارت محیا (مگنت) از سال ۱۳۹۷
- مدیرعامل شرکت میدیا گستران نوین تجارت محیا (مگنت) از سال ۱۳۹۷
- هم بنیان‌گذار رسانه تجارت نیوز
- هم بنیان‌گذار رسانه نی نی سایت



عضو: علیرضا ایزدی رقیچه

سمت: عضو اصلی هیئت مدیره

مدرک تحصیلی: کارشناس ارشد حسابداری

سابقه:

- مدیرمالی گروه حصین از سال ۱۳۹۸ تا کنون
- مدیر تامین مالی و بودجه شرکت مهندسی و ساختمان صنایع نفت OIEC ۱۳۹۵-۱۳۹۱
- مدیر حسابداری کافه بازار از سال ۱۳۹۵-۱۳۹۸
- دانش آموخته کارشناسی ارشد حسابداری از دانشکده علامه طباطبائی
- رتبه ۱ ورودی کارشناسی حسابداری دانشگاه تهران در سال ۱۳۸۱



عضو: وحید رحیمیان

سمت: مدیر عامل

مدرک تحصیلی: کاندیدای دکتری

سابقه:

- مدیر عامل مایکت از سال ۱۳۹۵
- مدیر فنی و عضو هیئت مدیره شرکت حصین از سال ۱۳۸۴
- استاد مدعو دانشگاه صنعتی شریف
- رتبه ۱۱ کنکور سراسری سال ۱۳۸۰
- دانش آموخته ممتاز کارشناسی و کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی شریف
- رتبه ۲ کنکور دکتری مهندسی نرم‌افزار در سال ۱۳۹۶
- دانش آموخته دکتری مهندسی نرم‌افزار در دانشگاه صنعتی شریف

۱۰-۳ مدیران کلیدی

نمونه‌ای از افراد کلیدی و مدیران شرکت در ادامه ذکر می‌گردد:

جدول ۱-۵ مدیران کلیدی

عضو	سمت	تاریخ انتصاب	سوابق تحصیلی
وحید رحیمیان	مدیر عامل	۱۳۹۵	- استاد مدعو دانشگاه صنعتی شریف - دانشجوی دکترای مهندسی نرم‌افزار در دانشگاه صنعتی شریف - دانش‌آموخته ممتاز کارشناسی و کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی شریف
علیرضا شیخانی	مدیر استراتژی و عملیات	۱۳۹۹	- دانش آموخته MBA از دانشگاه تهران - کارشناسی ارشد مهندسی مواد از دانشگاه تهران - کارشناسی مهندسی مواد از دانشگاه صنعتی شریف
کمیل کمال	راهبر فنی	۱۳۹۰	کارشناسی علوم کامپیوتر از دانشگاه یزد
خدیجه مشایخ	راهبر فنی	۱۳۹۲	- کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی شریف - کارشناسی مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه علم و صنعت
حسام سلیمانی راد	مدیر پشتیبانی توسعه‌دهندگان	۱۳۹۱	کارشناسی نرم‌افزار
ثریا رضایی	مدیر همکاری‌های تجاری	۱۳۹۶	- دانش آموخته MBA از دانشگاه تهران - کارشناسی مهندسی سخت‌افزار از دانشگاه سمنان
سمیرا کاظمی	مدیر محتوا	۱۳۹۴	- کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی امیرکبیر - دانشجو ممتاز کارشناسی مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه تهران
مجید فرجی مهباری	مدیر توسعه نرم‌افزار	۱۳۹۶	- کارشناسی ارشد MBA دانشگاه سمنان - کارشناسی مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه بین‌المللی امام خمینی (ره) قزوین
شبنم اسماعیلی	مدیر توسعه نرم‌افزار	۱۳۹۵	- کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی امیرکبیر - دانشجو ممتاز کارشناسی مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه تهران
روح الله ملکی	مدیر توسعه نرم‌افزار	۱۴۰۰	کارشناسی مهندسی کامپیوتر از دانشگاه بیرجند
جواد رحمتی	مدیر توسعه نرم‌افزار	۱۳۹۳	- کارشناسی ارشد هوش مصنوعی از دانشگاه صنعتی امیرکبیر - کارشناسی مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه بین‌المللی امام خمینی (ره) قزوین
الهه هنرور	مدیر توسعه نرم‌افزار	۱۳۹۳	کارشناسی مهندسی نرم‌افزار
امین وکیل	مدیر زیرساخت	۱۳۹۸	دیپلم
محمد رضایی	مدیر توسعه هوش مصنوعی	۱۳۹۸	فوق دیپلم مهندسی عمران از دانشگاه تهران
امید مسعودی	مدیر پشتیبانی کاربران	۱۳۹۵	کارشناسی مهندسی نرم‌افزار
نفیسه زارعی فر	مدیر بازاریابی و انتشار ویدیو	۱۴۰۱	کارشناسی مهندسی صنایع

عضو	سمت	تاریخ انتصاب	سوابق تحصیلی
سمیه فولادوند	مدیر حسابداری	۱۳۹۷	• کارشناسی حسابداری
سمیرا عزیززاده	مدیر منابع انسانی	۱۴۰۲	• کارشناسی ارشد MBA از دانشگاه الزهرا • کارشناسی مهندسی عمران از دانشگاه تربیت دبیر شهید رجایی
آرمان وکیل	مدیر مارکتینگ	۱۴۰۰	• دیپلم
سپیده نجفی	مدیر امور مشتریان تجاری	۱۳۹۹	• کارشناسی مهندسی نرم افزار از دانشگاه آزاد
محمد حقوردی زاده	مدیر محصول تبلیغات	۱۴۰۱	• کارشناسی ارشد MBA از دانشگاه صنعتی امیرکبیر • کارشناسی مهندسی صنایع از دانشگاه صنعتی شریف

۴-۱-۱۰ ارکان حاکمیت شرکتی

در شرکت سعی شده حاکمیت شرکت به خوبی انجام شود و کمیته‌های مدنظر به منظور شفافیت، حفاظت از حقوق سهامداران، رعایت از حقوق ذینفعان و مسئولیت‌پذیری هیئت مدیره تشکیل شوند. اعضای هیئت مدیره استقلال لازم را دارند و دو عضو هیئت مدیره غیرموظف هستند. ضمن اینکه کمیته حسابرسی، معاملات وابسته و مشکوک را بررسی می‌کند. شرکت علاوه بر کمیته‌های مرسوم کمیته‌های دیگری همچون کمیته منابع انسانی و کمیته بررسی و بازبینی محصول را دارد که این کمیته‌ها کمک می‌کنند تا شرکت به اهداف و برنامه‌های بلندمدت خود برسد. قابل توضیح است که کمیته‌های مذکور در شرکت‌های تکنولوژی محور بسیار حیاتی و بااهمیت می‌باشند.

۴-۱-۱۰-۱ کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی یکی از بنیادی‌ترین و اصلی‌ترین ارکان راهبری شرکت محسوب می‌شود. این کمیته حسابرسی شرکت هوشمند گستر هوتن پارس به عنوان نماینده مدیرعامل در راستای نظارت بر کار مدیریت مالی ارشد، حسابرسان درون سازمانی، کسب اطمینان از انجام اقدامات صحیح و اصلاحی توسط مدیران فعالیت می‌کند. همچنین این کمیته را می‌توان به عنوان نماینده سهامداران برای حفاظت از منافع و حقوق آنان دانست.

جدول ۱-۶ اعضای کمیته حسابرسی

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	مسعود آراسته ابراهیم‌پور	عضو کمیته
۲	سید محمدحسین غفوری	عضو کمیته
۳	علیرضا ایزدی	عضو کمیته

۲-۴-۱۰ کمیته پاداش و جبران خدمات

به‌منظور اتخاذ تصمیمات صحیح و عادلانه در خصوص سیاست‌ها و راهبردهای کلان مرتبط با نیروی انسانی، کمیته پاداش و جبران خدمات شرکت هوشمند گستر هوتن پارس با بررسی و مرور عملکرد، میزان بهره‌وری و اثربخشی نیروی انسانی نسبت به حقوق و دستمزد، پاداش، خدمات رفاهی و تمامی مواردی که به‌صورت مستقیم و غیر مستقیم به‌عنوان اقدامی برای جبران خدمات نیروی انسانی محسوب می‌شود تصمیم‌گیری می‌کند.

جدول ۱-۷ اعضای کمیته پاداش و جبران خدمات

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	وحید رحیمیان	رئیس کمیته
۲	فائزه فائزی	عضو کمیته
۳	علیرضا شیخانی	عضو کمیته

۳-۴-۱۰ کمیته مدیریت ریسک

کمیته مدیریت ریسک بر اساس الزامات حاکمیت شرکتی و اختیارات تفویض‌شده از سوی هیئت مدیره با هدف کمک ایشان برای دستیابی به اهداف و برنامه‌های استراتژیک شرکت شکل گرفته‌است. این کمیته ضمن اخذ مشاوره از خبرگان و کارشناسان مجرب اکوسیستم استارت‌آپی، سعی بر یکپارچه‌سازی مدیریت ریسک فعالیت‌های شرکت، ارائه پیشنهادهای لازم در راستای افزایش بهره‌وری آن و کمک به مدیران ارشد در تصمیم‌گیری‌ها دارد. حوزه ریسک‌هایی که مورد بررسی این کمیته شامل ریسک‌های قانونی و حقوقی (مثل رگولاتوری)، ریسک‌های مالی (مثل ریسک نقدینگی)، ریسک‌های فنی (مثل قطع شدن سرورها و اختلال در عملکرد نرم‌افزار) و ریسک‌های امنیتی (مثل حمله سایبری) است.

جدول ۸-۱ اعضای کمیته مدیریت ریسک

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	سید محمد حسین غفوری	رئیس کمیته
۲	علیرضا ایزدی	عضو کمیته
۳	مسعود آراسته ابراهیم‌پور	عضو کمیته
۴	وحید رحیمیان	عضو کمیته
۵	علیرضا شیخانی	عضو کمیته

۴-۱۰-۱ کمیته ارزیابی عملکرد

کمیته ارزیابی عملکرد شرکت هوشمند گستر هوتن پارس در راستای راهبری و استقرار نظام مدیریت عملکرد، تدوین معیارها و شاخص‌های ارزیابی، مقایسه و تحلیل نتایج ارزیابی عملکرد برنامه‌های اجرایی، بازبینی و در صورت نیاز توسعه یا تعدیل برنامه‌های در دست اقدام و آتی اقدام نموده است و به‌صورت ادواری و منظم با حضور رهبران ارشد شرکت هوشمند گستر هوتن پارس با هدف افزایش بهره‌وری و سنجش دقیق عملکرد شرکت برگزار می‌شود.

جدول ۹-۱ اعضای کمیته ارزیابی عملکرد

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	کمال کمال	رئیس کمیته
۲	خدیجه مشایخ	عضو کمیته
۳	سمیرا عزیززاده	عضو کمیته
۴	علیرضا شیخانی	عضو کمیته
۵	فائزه فائزی	عضو کمیته

۵-۴-۱۰ کمیته حقوقی و تطبیق

کمیته حقوقی شرکت هوشمند گستر هوتن پارس با هدف مشاوره و بررسی جوانب حقوقی تصمیمات اتخاذ شده، نظارت و پیگیری پرونده‌های حقوقی، اتخاذ تدابیر و تمهیدات لازم جهت پاسخ به ابهامات و شبهات حقوقی و قانونی پیش‌آمده، نظارت، بررسی و مستندسازی تخلفات احتمالی نیروی انسانی شرکت، گردآوری و تنظیم مجموعه قوانین و مقررات مهم و مرتبط با امور جاری و ارائه آن به رهبران ارشد و هیئت مدیره، تشکیل شده است. حضور این کمیته در بین کمیته‌های تخصصی حاکمیت شرکتی شرکت هوشمند گستر هوتن پارس، گواه حرکت قانونمندان و اصولی در مسیر رشد و تعالی سازمان است.

جدول ۱۰-۱ اعضای کمیته حقوقی و تطبیق

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	سید محمدحسین غفوری	رئیس کمیته
۲	حسن خالقی	عضو کمیته
۳	مصطفی حسن رئیسی	عضو کمیته

۴-۱۰-۱ کمیته انتصابات

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس با دیدگاه توجه و ایجاد محیط امن و قابل پیشرفت برای منابع انسانی به عنوان سرمایه اصلی سازمان نسبت به تشکیل کمیته منابع انسانی با موضوع بررسی و تشکیل ساختار سازمانی مناسب، تعریف شرح وظایف و پست‌های سازمانی، نظارت بر برنامه‌ریزی آموزشی و ارائه دوره‌های لازم جهت ارتقاء سطح دانش و مهارت کارکنان، نظارت بر حسن اجرای وظایف نیروی انسانی و انجام امور مرتبط به مسیر ارتقاء شغلی کارکنان اقدام نموده است.

جدول ۱۱-۱ اعضای کمیته انتصابات

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	وحید رحیمیان	رئیس کمیته
۲	حسن خالقی	عضو کمیته
۳	فائزه فائزی	عضو کمیته

۴-۱۰-۲ کمیته بررسی و بازبینی محصول

با توجه به این که محصول شرکت هوشمند گستر هوتن پارس، یک محصول کاملاً نرم‌افزاری است، بنابراین رکن محصول در ساختار شرکت بسیار حائز اهمیت است. هدف اصلی این کمیته، با توجه به پایش معیارهای کیفیت تجربه کاربران و از طرفی ایده‌های خلاقانه و نوآورانه‌ای که در تیم مدیریت محصول شرکت مطرح می‌شود، سعی در بهبود محصول حاضر و ارائه تجربه کاربری با کیفیت بالاتر برای کاربران است.

جدول ۱۲-۱ اعضای کمیته بررسی و بازبینی محصول

ردیف	نام و نام خانوادگی عضو	سمت در کمیته
۱	کمیل کمال	رئیس کمیته
۲	خدیجه مشایخ	عضو کمیته
۳	مجید مهیار فرجی	عضو کمیته
۴	محمد حق‌وردی	عضو کمیته

۵-۱۰ ساختار نیروی انسانی شرکت

تعداد پرسنل مایکت ۸۲ نفر است که به تفکیک واحدهای عملیاتی در جدول زیر آمده است:

جدول ۱-۱۳ ساختار کلی نیروی انسانی شرکت

واحد سازمانی	تعداد نفرات	واحد سازمانی	تعداد نفرات
فنی	۴۰	منابع انسانی	۴
محصول	۴	محتوا	۶
بازاریابی	۱۱	توسعه کسب و کار	۵
عملیات	۱۰	مالی	۲

ساختار نیروی انسانی شرکت با توجه به نوع فعالیت از نیروی تحصیل کرده و جوان کشور می باشد و با توجه به جدول زیر مشخص است که حدود ۹۴٪ از نیروی انسانی شرکت از جامعه لیسانس و فوق لیسانس می باشد. جدول زیر این آمار را به خوبی نشان می دهد.

جدول ۱-۱۴ ساختار نیروی انسانی شرکت

از لحاظ نوع قرارداد			از لحاظ تحصیلات	
رسمی	قراردادی	شرح	تعداد	تحصیلات
۰	۰	صف	۰	دکتری
۰	۰	ستاد		
۰			مجموع کل:	
۰	۲۵	صف	۲۶	فوق لیسانس
۰	۱	ستاد		
۲۶			مجموع کل:	
۰	۴۸	صف	۵۱	لیسانس
۰	۳	ستاد		
۷۷			مجموع کل:	
۰	۵	صف	۵	دیپلم و فوق دیپلم
۰	۰	ستاد		
۸۲			مجموع کل:	

میانگین سنی نیروی انسانی شرکت ۲۹ سال می باشد.

۱۱- ارتباط با شرکت

به طور خلاصه راه‌های ارتباطی با شرکت در جدول زیر بیان می‌شود:

جدول ۱-۱۵ ارتباط با شرکت

شرح	راه ارتباطی
جاده تهران دماوند، پارک فناوری پردیس، کوچه نوآوری ۱۲ پ ۱۲۲ کد پستی ۱۶۵۴۱۲۰۸۲۵	آدرس دفتر مرکزی
تهران، خیابان وزرا، کوچه سیزدهم، پلاک ۱۱، طبقه ۵	آدرس شعبه اول
۰۲۱-۷۶۲۵۰۳۸۲	تلفن دفتر مرکزی
۰۲۱-۴۵۶۳۷۰۰۰	تلفن شعبه اول
https://myket.ir	وبگاه رسمی شرکت
info@myket.ir	رایانامه رسمی شرکت
روزنامه ابرار	روزنامه کثیرالانتشار

فصل دوم: فعالیت و عملیات شرکت



مرجع دانلود بازی‌ها و برنامه‌های اندروید

myket.ir



۲-۱ تعاریف و اصطلاحات تخصصی و عملیاتی

ساختار بازارهای دوسویه

اصلی‌ترین ارزش پیشنهادی بازارهای دوسویه این است که به‌عنوان واسطه، ارتباط میان خریدار و فروشنده را ممکن می‌سازند تا بتوانند کالا یا خدمات خود را به فروش برسانند. در بازارهای دوسویه هر دو سمت بازار می‌توانند یکدیگر را پیدا کنند و در یک بستر قابل اعتماد معامله کنند. این پلتفرم‌ها نیز به طور معمول با دریافت کارمزد از هر معامله یا هزینه تبلیغات درآمدزایی می‌کنند.

اثر شبکه‌ای

اثر شبکه‌ای به این معنی است که ارزشی که یک پلتفرم می‌تواند به کاربران خود ارائه دهد، به تعداد کاربران آن بستگی دارد که در قالب یک شبکه در حال همکاری با یکدیگر هستند. یک مثال ساده از اهمیت اثر شبکه‌ای استفاده از تلفن‌های خانگی است. اگر تنها عده محدودی تلفن خانگی داشتند، در این صورت آیا پیشنهاد تلفن خانگی مبنی بر تماس از راه دور ارزشمند بود؟ ارزش بالای بستر ارتباطی تلفن خانگی به تعداد زیادی از افرادی است که از آن استفاده می‌کنند.

UI یا User Interface

رابط کاربری که به اختصار به آن UI نیز گفته می‌شود، در واقع جنبه ظاهری و بصری است که به‌عنوان واسطه تعامل کاربر با سیستم شناخته می‌شود.

B2C یا Business to Consumer

نوعی معامله تجاری است که در آن کسب‌وکارها محصولات یا خدمات را مستقیماً به مصرف‌کنندگان می‌فروشند.

نئو بانک

این بانک‌ها که برای سلیقه نسلی طراحی شده که با شبکه‌های اجتماعی خو گرفته‌اند، این امکان را به مشتریان می‌دهد تا تمام خدمات بانکی را از بانکی دریافت کنند که فقط ماهیتش در موبایل و فضای مجازی است و شعب فیزیکی ندارد.

ریسک رگولاتوری

این ریسک به معنای ریسک ناشی از تغییرات قوانین و مقررات است. با توجه به نوپا بودن این صنعت، احتمال تغییر قوانین و مقررات وجود دارد که این تغییرات می‌تواند به عنوان ریسک رگولاتوری شناخته شود.

ضریب نفوذ

ضریب نفوذ نسبت فروش یا رواج محصولی در میان جامعه آماری مورد بحث را نشان می‌دهد. مفهوم ضریب نفوذ اینترنت و اپلیکیشن‌ها در کشور نیز به همین معنا و در واقع میزان نفوذ هریک در افراد کشور را نشان می‌دهد.

فضای ابری

به فضای تحت وب و اینترنت گفته می‌شود. این فضا به کاربران اجازه می‌دهد برای ذخیره‌سازی اطلاعات، به‌جای استفاده از حافظه کامپیوتر و تلفن همراه از فضای وب استفاده کنند و در هر زمان بتوانند به این فضا دسترسی پیدا کنند.

۲_۲ معرفی و بررسی صنعت از منظر بین‌الملل

۲_۲_۱ تغییر اقتصاد جهانی توسط کسب‌وکارهای اینترنتی

با اینکه هنوز ابتدای راه کسب‌وکارهای اینترنتی هستیم و تنها چند دهه از ظهور این شرکت‌ها می‌گذرد اما شاهد آن هستیم که شرکت‌های اینترنتی در حوزه‌های مختلف گوی سبقت را از مدل‌های سنتی کسب‌وکار ربوده‌اند و توانستند با به‌کارگیری تکنولوژی و روش‌های کارآمدتر، سهم بازار بیشتری را از آن خود کنند. هم اکنون ۴ شرکت در بین ۵ شرکت برتر دنیا از نظر ارزش بازار و چهار برند اول دنیا از نظر ارزش برند، کسب‌وکارهای اینترنتی هستند، در حالی که در سال ۲۰۰۱ تنها یک شرکت اینترنتی در لیست ۱۰ برند ارزشمند دنیا حضور داشت. هرچه به سمت سال‌های جدید حرکت کرده‌ایم، سهم شرکت‌های تکنولوژی‌محور افزایش یافته است و سهم شرکت‌های دارایی‌محور طی ۲۳ سال اخیر رو به نزول بوده است.

چرا شرکت‌های اینترنتی در نبرد با بزرگان صنایع سنتی پیروز بوده‌اند؟

شرکت‌های اینترنتی با استفاده از دو مزیت اصلی اینترنت و ارتباطات توانسته‌اند اولاً محدودیت‌های جغرافیایی و زمانی رسیدن به مشتری را مرتفع کنند؛ به عبارتی یعنی از طریق اینترنت هم به مشتریان بسیار بیشتری دسترسی دارند و هم با هزینه بسیار پایین‌تر به‌صورت ۲۴ ساعته محصولات و خدمات خود را در اختیار کاربران و مصرف‌کنندگان قرار می‌دهند، که باعث هم‌افزایی تعداد مشتریان و تکرار خرید مشتریان شده است و در نتیجه درآمد این کسب‌وکارها نسبت به کسب‌وکارهای سنتی افزایش چشمگیری داشته است. ثانیاً با استفاده از اینترنت، واسطه‌های زنجیر ارزش برای رسیدن محصول به دست مصرف‌کننده نهایی را تا حد ممکن کاهش داده‌اند که این باعث کاهش هزینه‌ها و در نتیجه کاهش قیمت محصول ارائه‌شده به مشتری و خرید بیشتر مشتری شده است.

شرکت‌های اینترنتی به دلیل اینکه با هزینه پایین‌تر و سرعت بالاتر (نسبت به کسب‌وکارهای سنتی) قادر به تغییرات بنیادین عملیاتی در فرآیندها و خدمات خود می‌باشند، از چابکی بالایی در مقابل تغییرات بازار برخوردار هستند و با انعطاف بیشتر نیاز کاربران و مشتری‌های خود را برآورده می‌کنند.

شفافیت و اعتماد دو مزیتی است که شرکت‌های اینترنتی با ایجاد رابطه دوطرفه از طریق اینترنت به دست آورده‌اند، با ایجاد بستری برای اشتراک‌گذاری و جمع‌آوری نظرات مشتریان این اعتماد به برند روزبه‌روز افزایش یافته به طوری که موجب تکرار خرید کاربران ازین کسب‌وکارها می‌شود.

۲-۲-۲ مدل کسب‌وکار پلتفرمی و سرعت رشد آن

یکی از مدل‌های اصلی کسب‌وکارهای اینترنتی که با سرعت بالایی در جهان گسترش پیدا کرده، مدل پلتفرمی است. در این مدل، کاربران دارایی‌هایشان را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند ولی خود پلتفرم دارایی فیزیکی موضوع خدمت و یا محصول مورد معامله را ندارد. یک گروه از کاربران (عرضه‌کنندگان خدمت یا محصول)، دارایی خودشان را با دیگر کاربران (متقاضیان خدمت یا محصول) به اشتراک می‌گذارند. بدین معنی که عرضه‌کنندگان در عوض اخذ مبلغی مشخص، دارایی یا خدمت خود را در اختیار متقاضیان قرار می‌دهند.

تفاوت‌های اساسی پلتفرم با روش‌های قدیم اشتراک‌گذاری، کاهش هزینه تراکنش و همچنین سهولت و دسترسی‌پذیری است. تا پیش از اینترنت اگرچه امکان اشتراک‌گذاری وجود داشت اما به دلیل مشکلات عملیاتی معمولاً هزینه آن از منفعتش بیشتر بود. به همین دلیل است که قابلیت رشد شرکت‌هایی با مدل پلتفرمی در بستر اینترنت فوق‌العاده بالا می‌باشد.

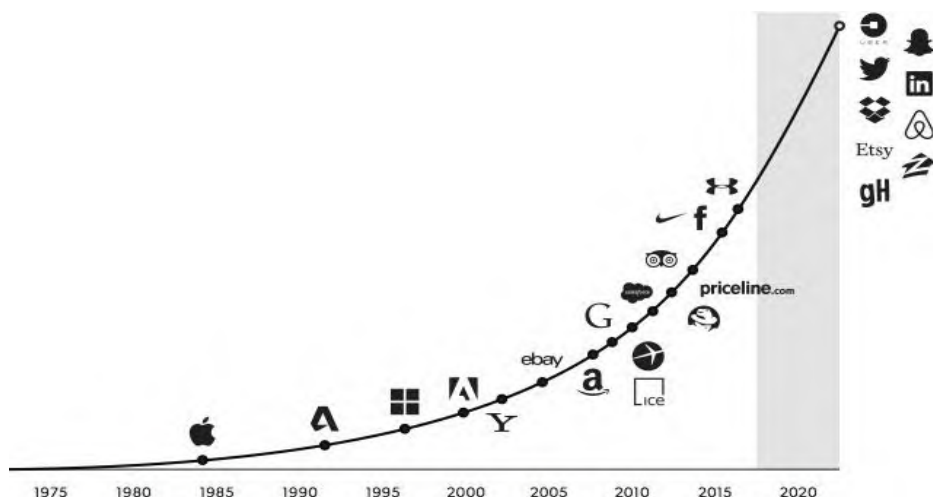
مدل کسب‌وکار پلتفرمی برای اغلب صنایع قابل اجرا است ولی بیشترین تاثیر آن در صناعی می‌باشد که عرضه‌کننده یک دارایی گران‌قیمت را با متقاضی به اشتراک می‌گذارد. چون عرضه‌کننده هزینه زیادی برای کسب آن دارایی انجام داده است و برای بهینه‌کردن سود سرمایه خود زمانی که از آن دارایی استفاده نمی‌کند تمایل دارد آن را اجاره دهد. ویلا، آپارتمان و خودرو مهم‌ترین مثال‌های این نوع دارایی‌ها هستند. کسب‌وکارهای پلتفرمی با استفاده از ویژگی‌های زیر، کارایی عملیاتی را به نهایت خود رسانده و سود زیادی تولید می‌کنند:

- نقل و انتقال مالی در بستر پلتفرم دیجیتال؛
- کاهش حداکثری فاصله بین عرضه‌کننده و متقاضی از طریق پلتفرم؛
- استفاده از سیستم نظرسنجی و امتیازدهی برای ارزیابی کیفیت عرضه‌کننده خدمت یا دارایی.

آمارها حاکی ازین است که در طی ۵ سال گذشته میزان استفاده از کسب‌وکارهای پلتفرمی ۵ برابر شده‌است. هم اکنون ۳۰ درصد جمعیت جهان کاربر این پلتفرم‌ها هستند، در حالی که پنج سال قبل، تنها ۶ درصد از این پلتفرم‌ها استفاده می‌کردند. پیش‌بینی می‌شود که روند سریع رشد پلتفرم‌ها در سال‌های آتی نیز در سراسر دنیا ادامه داشته باشد. در حال حاضر حدود ۱۰ درصد ایرانی‌ها از پلتفرم‌ها استفاده می‌کنند، با توجه به روند جهانی، پیش‌بینی می‌شود در طول چند سال آینده این مقدار حداقل دو برابر شود.

تعداد کسب‌وکارهای پلتفرمی در ۵۰۰ سهام برتر بازار بورس آمریکا را هم می‌توانید مشاهده کنید که بیانگر رشد این کسب‌وکارها در سال‌های اخیر است. طی ۵۰ سال این تعداد از ۰ به ۳۰ عدد رسیده است.

نمودار ۲-۱ تعداد کسب و کارهای پلتفرمی S&P ۵۰۰



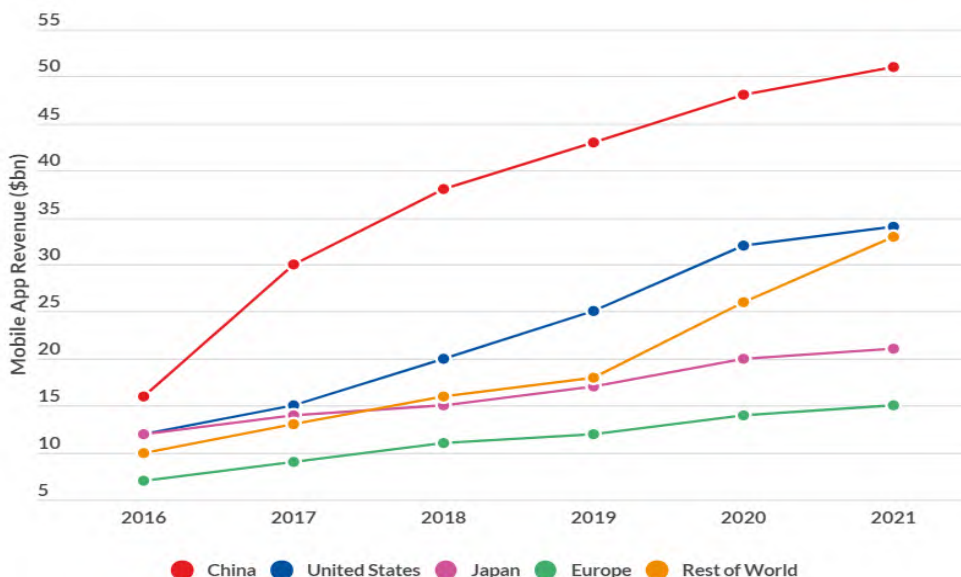
توانایی ایجاد درآمد و سود بدون نیاز به دارایی فیزیکی یکی از اساسی‌ترین مزیت‌های رقابتی پلتفرم‌ها نسبت به کسب‌وکارهای سنتی است و باعث می‌شود بازده سرمایه‌گذاری پلتفرم‌ها نسبت به سایر مدل‌های کسب‌وکار بسیار بالاتر باشد و در بلند مدت حاشیه سود بالاتری نسبت به سایر کسب‌وکارها تولید می‌کنند. بنابراین پلتفرم‌ها با خلق ارزش برتر برای کاربران خود، سرعت رشد بسیار بالا و همین‌طور کارایی و بازده سرمایه‌گذاری بسیار بالا توانسته‌اند برترین جایگاه را بین مدل‌های مختلف کسب‌وکار در بازارهای سرمایه به خود اختصاص دهند، به نحوی که کسب‌وکارهای پلتفرمی بیش از ۴ برابر بالاتر از سایر مدل‌های کسب‌وکار ارزش‌گذاری می‌شوند و بر اساس روند داده‌های گذشته، این تفاوت همچنان در حال افزایش است.

۲_۲_۳ فروشگاه اپلیکیشن

قدمت صنعت اپلیکیشن موبایل در جهان بیش از یک دهه است از سال ۲۰۰۸ که سیستم عامل منبع باز (open source) اندروید معرفی شد و گوشی‌های هوشمند با این OS توسعه یافتند، نرم‌افزارهای متنوعی در حوزه‌های گوناگون تولید شد. فروشگاه‌های اپلیکیشن، فضایی برای خرید و دانلود این نرم‌افزارها هستند. بازیگران اصلی بین المللی این حوزه، Google Play و App Store هستند که به ترتیب به ارائه اپلیکیشن‌های اندروید و iOS مشغول هستند.^۱

نمودار زیر، روند رشد درآمد صنعت اپلیکیشن را از سال ۲۰۱۶ نمایش می‌دهد.^۲ برای کشورهای چین، آمریکا و ژاپن به‌عنوان پرچمداران فروش اپلیکیشن، نمودار مجزا رسم شده‌است. همانطور که مشخص است فروش این صنعت در جهان با شتاب زیادی در حال رشد است.

نمودار ۲-۲ درآمد نرم‌افزارهای موبایل در کشورهای مختلف



۲_۲_۴ وضعیت فروشگاه‌های اپلیکیشن

آمارهای درآمدی دو فروشگاه اپلیکیشن Google Play و App Store حاکی از روند رو به رشد و آینده روشن این صنعت است. در ادامه بخشی از آمارهای مهم این دو فروشگاه تشریح شده است.

¹ <https://www.businessofapps.com/data/app-revenues/>

² <https://www.businessofapps.com/data/app-revenues/>

۱_۲_۲_۴ گزارش فروشگاه‌های Google play و App Store در سال‌های اخیر^۱

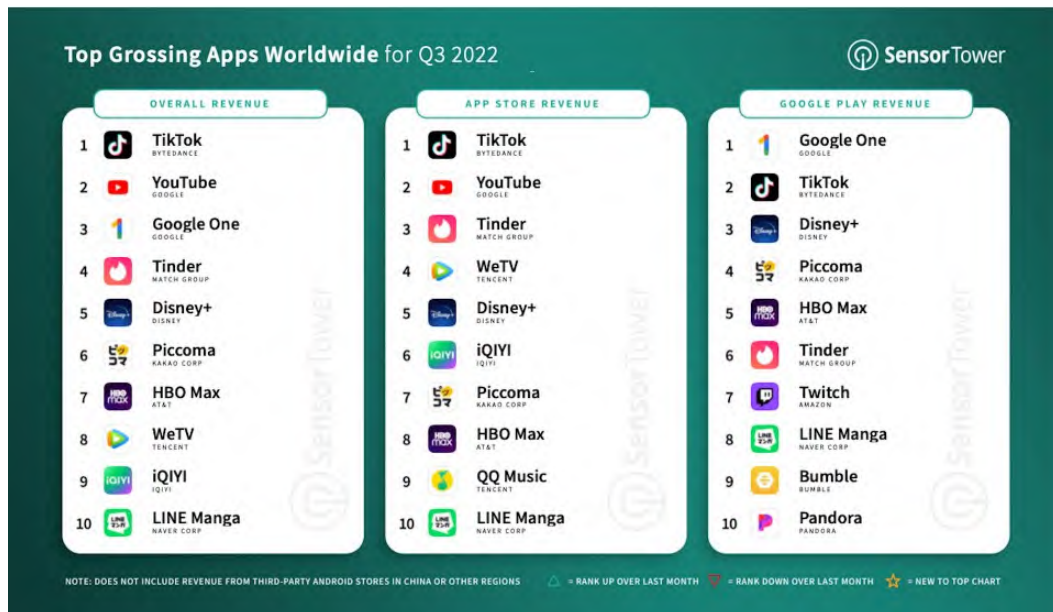
در سال ۲۰۲۲ صنعت اپلیکیشن به درآمد ۱۲۷ میلیارد دلاری رسید و تعداد دانلودها از مرز ۱۴۲ میلیارد عبور کرد.

تعداد نصب Google Play سه برابر نصب‌های App Store است و App Store تنها ۱۵ درصد سهم از بازار را به خود اختصاص داده است. علی‌رغم این آمار، ۶۷ درصد درآمد این صنعت متعلق به App Store است. در سال ۲۰۲۲ تعداد ۳۲/۶ میلیارد برنامه در اپ استور دانلود شده است که در مقایسه با آمار بالغ بر ۱۱۰ میلیارد عددی گوگل پلی، عدد چشمگیری نیست. بخشی از این اتفاق به این علت است که گوشی‌های iPhone گران قیمت هستند و معمولا در مناطقی محبوبیت بالاتر و خرید بیشتری دارند که سطح درآمد و میزان خرید اپلیکیشن بالاست. کاربران در کشورهای با سطح درآمد بالاتر مانند ژاپن و آمریکا، تمایل بیشتری به استفاده از اپلیکیشن‌های پولی دارند. بازار اصلی Google Play در هند، آسیای جنوب شرقی و آمریکای جنوبی است که نسبتا درآمد سرانه کمتری دارند. به علاوه App Store در چین فعال است در حالیکه Google Play در این کشور تحریم شده است. طبق برآوردها، سایر فروشگاه‌های اپلیکیشن اندرویدی فعال در چین جمعا حدود ۸ میلیارد دلار در سال درآمد دارند. هر دو فروشگاه Google Play و App Store طی سال‌های اخیر به بلوغ رسیده‌اند و راه‌های جدیدی برای افزایش درآمد توسعه‌دهندگان ایجاد کرده‌اند. روش‌هایی مانند پلتفرم‌های چندمنظوره تبلیغاتی، سیستم پرداخت داخل اپلیکیشن و خدمات اشتراک (Subscription).

^۱ <https://www.businessofapps.com/data/report-app-data/>

پلتفرم TikTok در سال ۲۰۲۲ رتبه نخست دانلود را به خود اختصاص داد. در جدول ذیل که از بخشی از گزارش SensorTower^۱ است، لیست مقایسه‌ای از درآمد محبوب‌ترین اپلیکیشن‌ها به تفکیک فروشگاه و نیز به صورت تجمعی در سه ماه سوم سال ۲۰۲۲ درج شده است.^۲

تصویر ۲-۱ خلاصه آمارهای کلیدی صنعت اپلیکیشن در فصل سوم سال ۲۰۲۲



- درآمد صنعت بالغ بر ۱۲۷ میلیارد دلار بوده و سهم iOS از این درآمد، ۶۷ درصد بوده است.
- در نیمه اول امسال، فروشگاه اپل (App Store) حدود ۴۳/۷ میلیارد دلار از فروش درون برنامه‌ای، اشتراک‌ها، و برنامه‌ها و بازی‌های پرمحتوا تولید کرد که نسبت به سال گذشته ۵/۶ درصد رشد داشته و از ۴۱/۴ میلیارد دلار به ۴۳/۷ میلیارد دلار افزایش یافته است. در طرف مقابل، بازار گوگل کاهش ۷/۴ درصدی در هزینه‌ها را مشاهده کرد که باعث تولید ۲۱/۳ میلیارد دلار در مقابل ۲۳ میلیارد دلار نیمه اول سال ۲۰۲۱ شده است.
- در حوزه فروش سایر اپلیکیشن‌ها غیر از بازی، iOS با فروش ۲۵/۶ میلیارد دلاری بیشتر از Google Play با فروش ۱۵/۶ میلیارد دلاری درآمد داشت.
- اپلیکیشن TikTok پردانلودترین اپلیکیشن و Honor of Kings پرفروش‌ترین بازی سال ۲۰۲۲ بود که ۱/۶۵ میلیارد دلار درآمد داشت.

بررسی موسسه SensorTower نشان می‌دهد در تابستان سال ۲۰۲۱ با افزایش سطح واکسیناسیون و کاهش محدودیت‌های قرنطینه تعداد دانلود اپلیکیشن‌های مرتبط با سفر و مسیر یابی مطابق نمودار ذیل رشد قابل توجهی داشته است.

علی‌رغم فروکش کردن موج‌های کرونا، انتظار می‌رفت که اقبال نسبت به اپلیکیشن‌های مرتبط با پزشکی و سلامت کاهش یابد یا با رشد کمتری ادامه پیدا کند، اما آمارها نشان می‌دهند که رشد دانلود این اپلیکیشن‌ها ادامه داشته و کماکان دو برابر زمان قبل از شیوع کرونا است. این روند افزایشی در نمودار ذیل مشهود است.

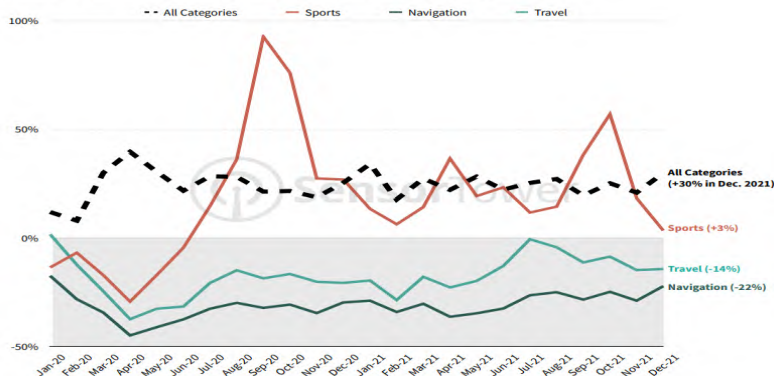
¹ <https://sensortower.com/blog/app-revenue-and-downloads-2021/>

² <https://sensortower.com/blog/app-revenue-and-downloads-q3-2022>

تصویر ۲-۲ داندود جهانی بر اساس موضوعات مختلف و میانگین ماهانه قبل و بعد از کرونا

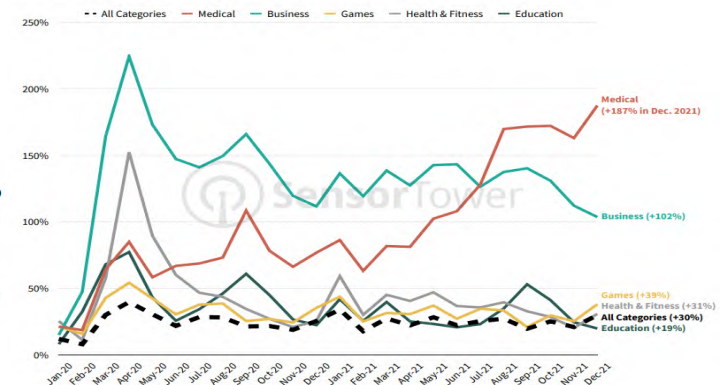
Travel Apps Continue to Bounce Back

Worldwide download growth by category vs. the monthly average from 2019



Business and Medical App Popularity Remains High

Worldwide download growth by category vs. the monthly average from 2019

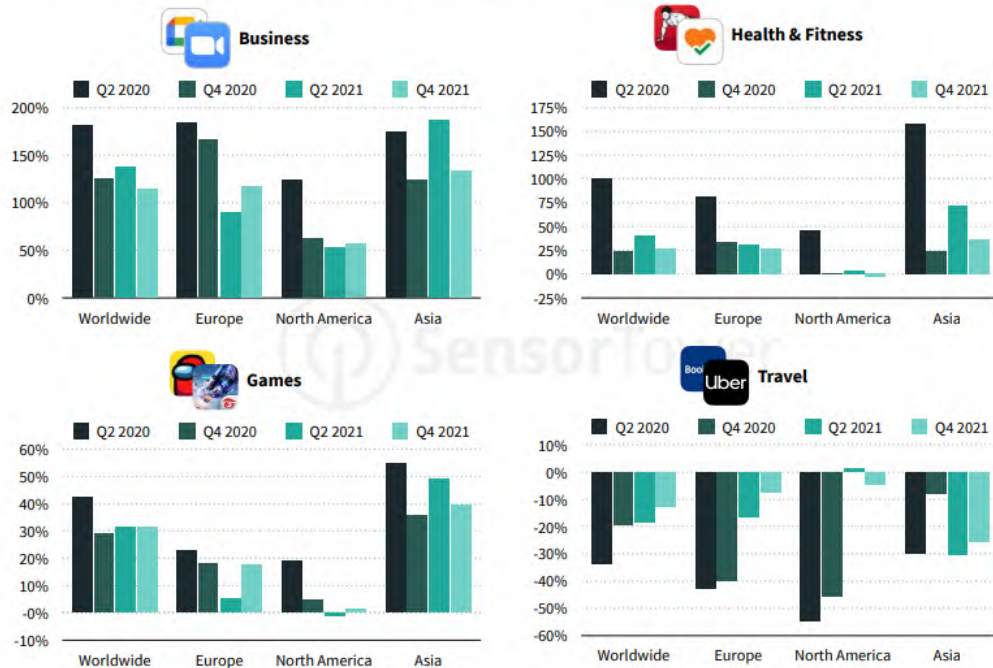


البته سرعت واکنش مردم در مناطق مختلف دنیا و تغییرات میزان داندود یکسان نبوده است. این تنوع رفتاری در نمودارهای مقایسه‌ای زیر مشهود است. این نمودار فصل دوم و چهارم سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ را در حوزه ۴ گروه از اپلیکشن‌ها برای سه قاره آسیا، اروپا و آمریکای شمالی بررسی کرده‌است. از نمودارها این طور برداشت می‌شود که در آمریکای شمالی و بعد در اروپا، در زمان کوتاه‌تری رفتارهای حاکی از بازگشت به شرایط قبل از کرونا ایجاد شد.

نمودار ۲-۳ رشد داندود موضوعات مختلف

A Return to Normal Was Quickest in North America

Download growth by category vs. the quarterly average from 2019



SensorTower¹ آمارهای دانلود Google Play و App Store را در فصل زمستان سالهای ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ مقایسه کرده است و همانطور که از نمودارهای مربوطه مشهود است، فروشگاه گوگلی پلی در فصل پایانی ۲۰۲۲ نسبت به مدت زمان مشابه در سال قبل، شاهد کاهش ۹/۰ درصدی دانلود بوده اما App Store ۴/۲ درصد رشد داشته است.

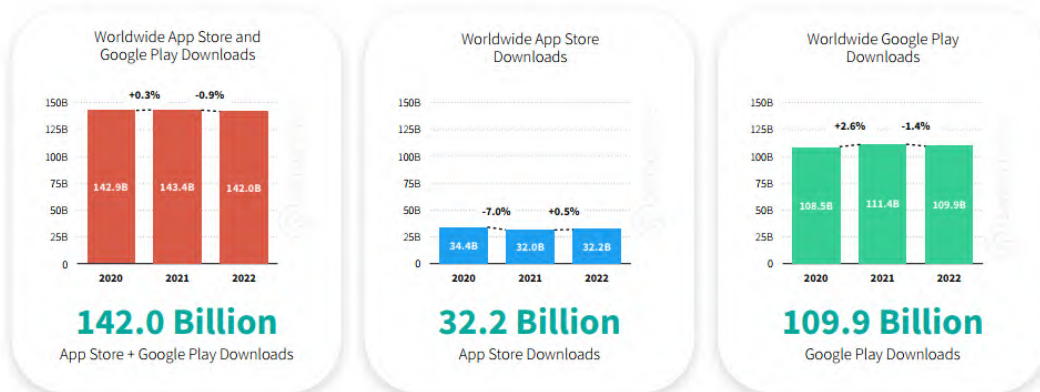
تصویر ۳-۲ رشد دانلود در فصل زمستان ۲۰۲۲



در مقایسه‌ای کلی‌تر، Sensor Tower آمارهای سه سال اخیر این دو فروشگاه را ارزیابی کرده است که این مقایسه نشان می‌دهد تعداد دانلود اپ استور طی یک سال گذشته شاهد افزایش ۵/۰ درصدی بوده است اما گوگل پلی کاهش ۴/۱ درصدی را تجربه کرده است.

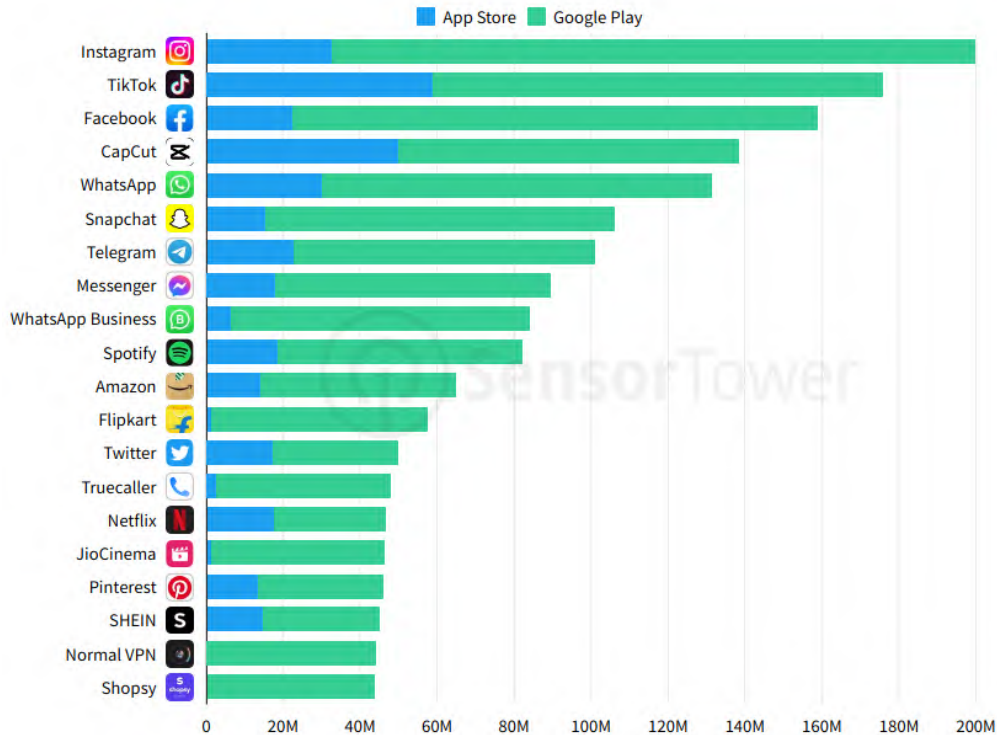
در بررسی انجام‌شده موسسه مذکور، بررسی مقایسه‌ای از سهم بازار بر اساس تعداد دانلود برترین اپلیکیشن‌ها بین دو فروشگاه Google Play و App Store انجام شده است. این بررسی که صرفاً مربوط به آمار فصل زمستان ۲۰۲۲ است، می‌تواند دورنمایی از ترجیحات مخاطب در اختیار توسعه‌دهندگان قرارداد دهد.

نمودار ۴-۲ میزان جهانی رشد دانلود



¹ <https://go.sensortower.com/rs/351-RWH-315/images/Sensor-Tower-Q4-2022-Data-Digest.pdf>

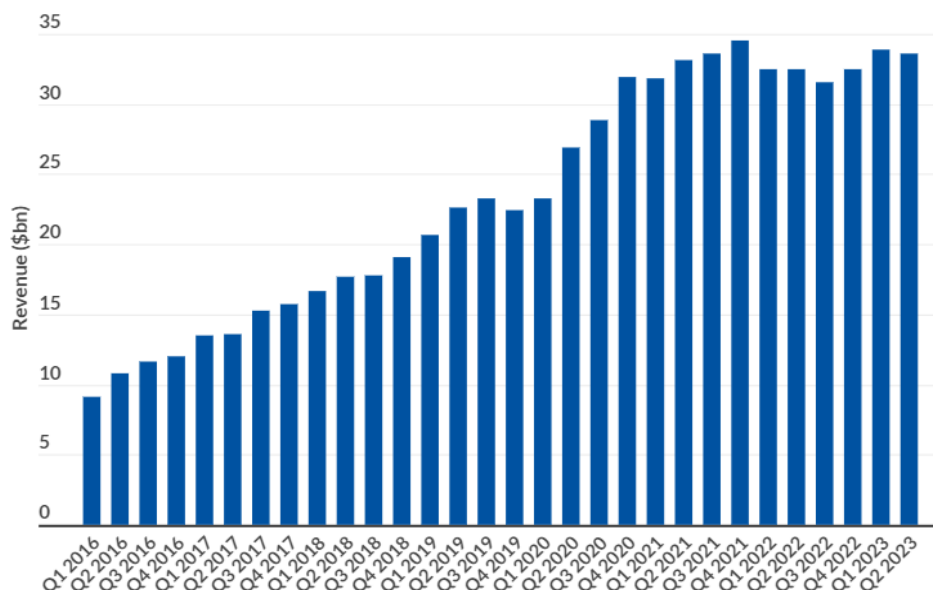
نمودار ۵-۲ تعداد دانلود نرم افزارهای مختلف در دنیا



در ادامه به بررسی آمارهای مالی صنعت بر مبنای گزارش^۱ منتشره Sensor Tower, App Annie پرداخته شده است.

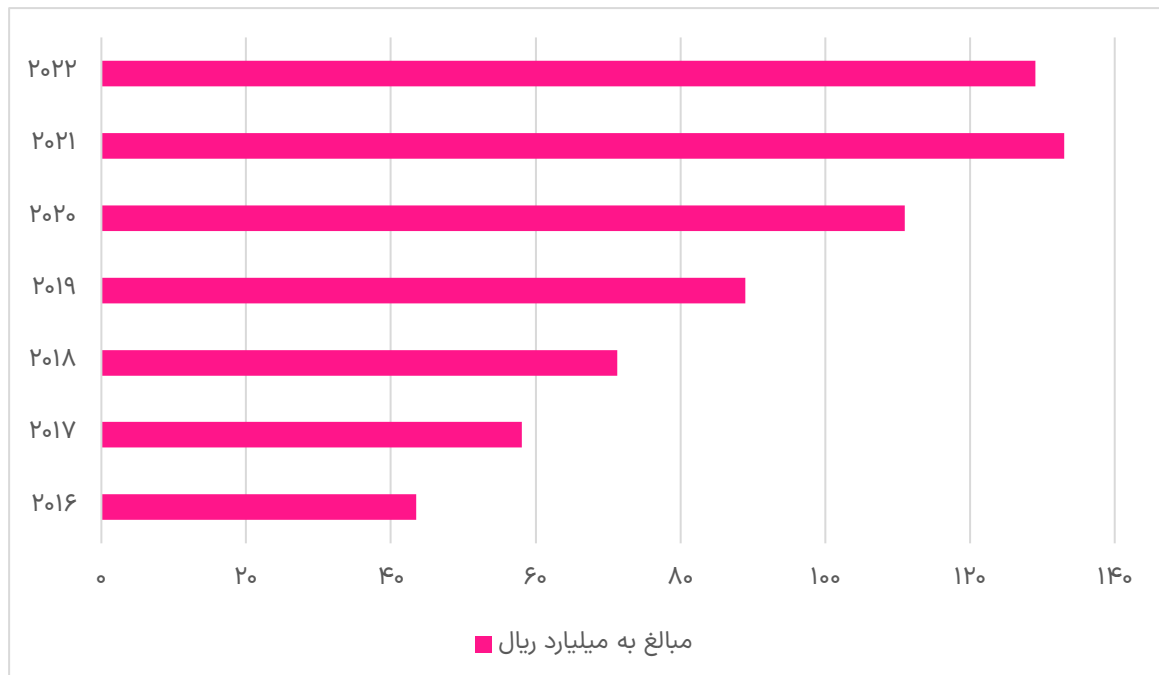
در نمودار زیر روند فصلی درآمد صنعت اپلیکیشن از سال ۲۰۱۶ تا انتهای فصل دوم سال ۲۰۲۳ به تصویر کشیده شده است. روند کلی، حاکی از افزایش است.

نمودار ۶-۲ درآمد سالانه صنعت نرم افزار



¹ <https://www.businessofapps.com/data/app-revenues/>

نمودار ۲-۷ درآمد سالانه اپلیکیشن‌ها

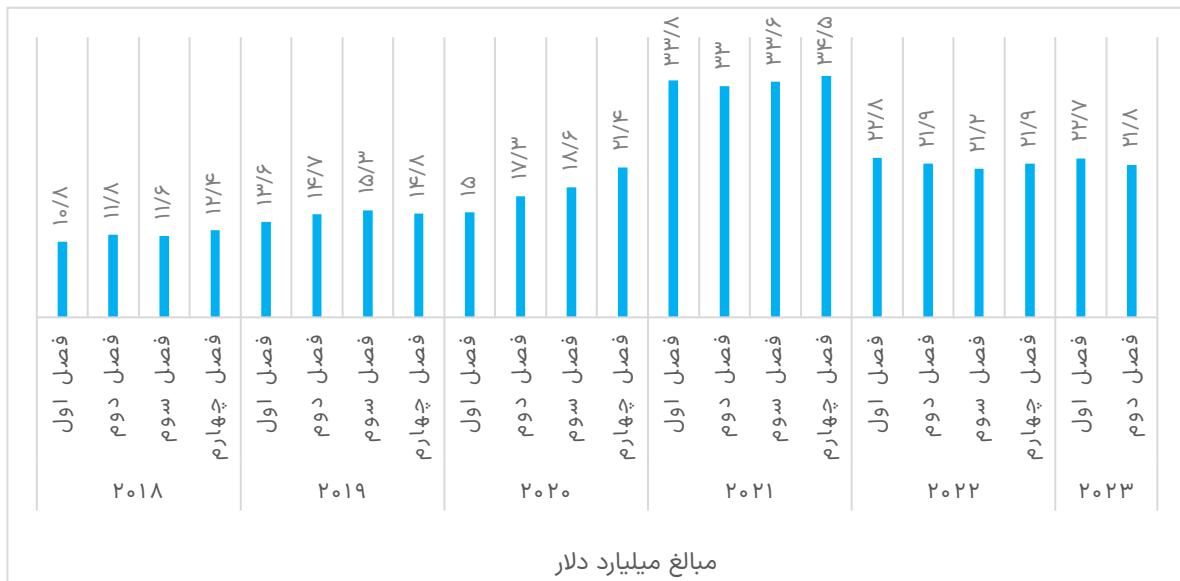


روند افزایش درآمد سالانه صنعت (مجموع درآمد App Store و Google Play) طی چهار سال، به شرح جدول بیش از ۲/۵ برابر شده است. درآمد شامل آیتم‌های تبلیغات، خرید درون برنامه، خرید اپلیکیشن و Subscription است. درآمد طی سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۹، روند افزایشی با شیب تقریباً ثابت داشته‌است اما در سال ۲۰۲۱ سه فصل آخر با تاثیرپذیری از دوران قرنطینه کرونا، میزان افزایش درآمد چشم‌گیرتر بوده است.

مقایسه روند درآمد iOS و Android

علی‌رغم اینکه تعداد کاربران iOS کمتر از یک پنجم تعداد کاربران Android است، عملکرد درآمدی iOS بسیار بیشتر از اندروید است. iOS در کشورهایی مثل آمریکای شمالی، ژاپن و انگلستان محبوبیت دارد، حال آنکه اندروید در کشورهایی با سرانه درآمد کمتر مانند برزیل، هند و اسپانیا رایج است. نمودار درآمدی این دو شرکت گویای اختلاف فروش این دو فروشگاه است. اگر چه این دو شرکت از نظر مبلغ درآمد، بسیار متفاوت هستند، اما درآمد هر دو شرکت افزایش داشته است. در ادامه نمودارهای مرتبط درآمدی این دو شرکت ارائه می‌گردد.

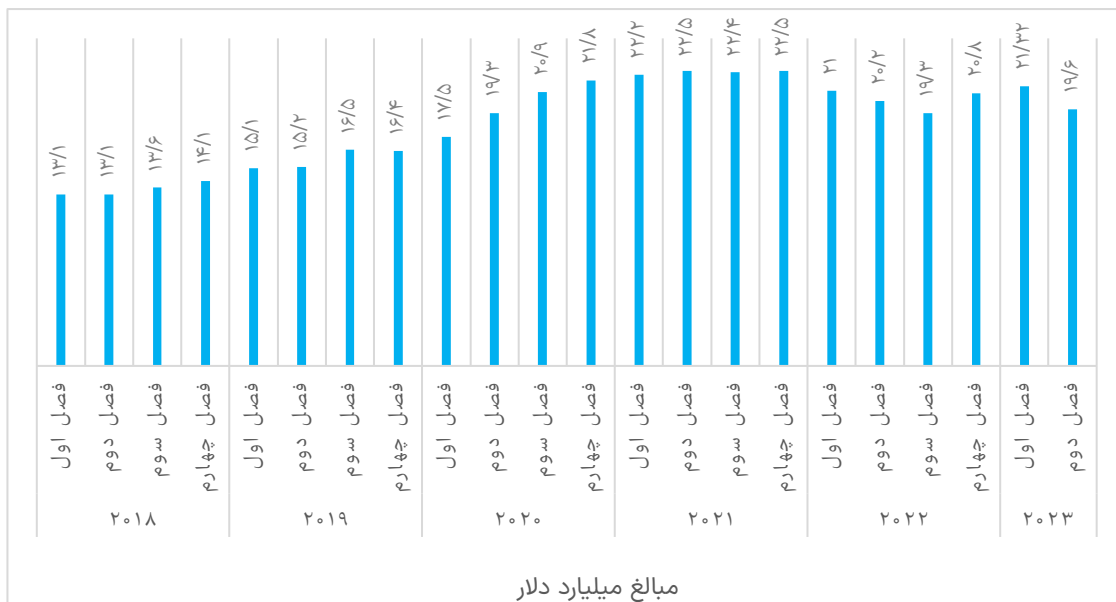
نمودار ۸-۲ درآمد فصلی اپل



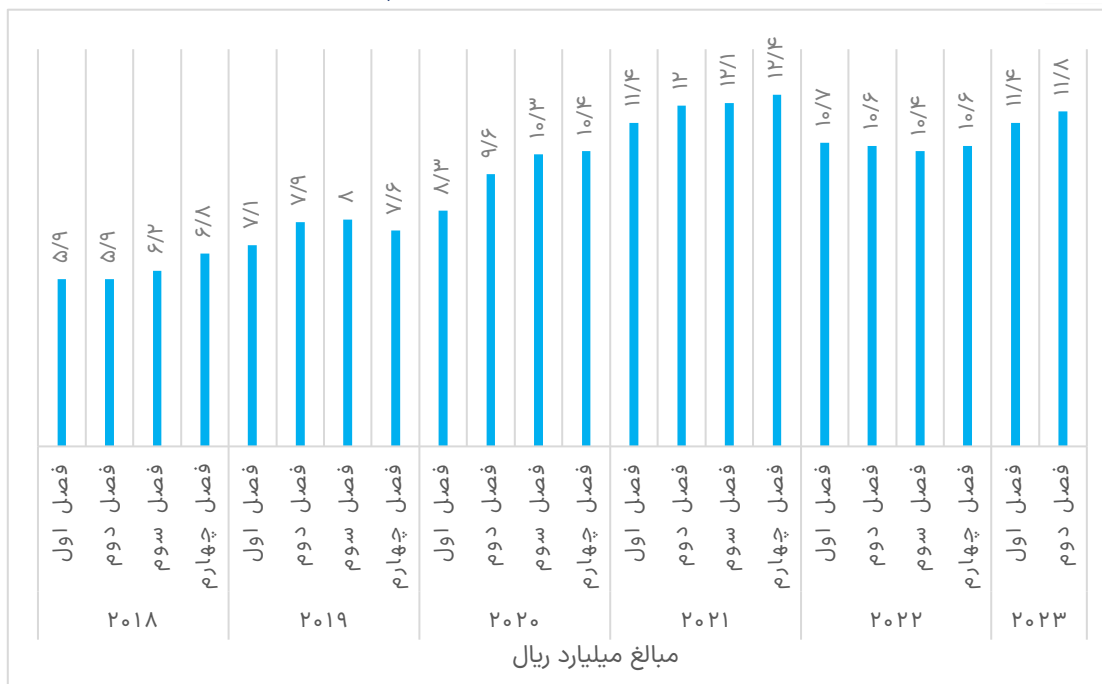
درآمد فصلی حاصل از اپلیکیشن‌های بازی

به طور میانگین درآمد بازی‌ها در طی زمان افزایش یافته است. در فصل زمستان ۲۰۱۹ و بهار ۲۰۲۰ جهش قابل ملاحظه‌ای در درآمد اپلیکیشن‌های بازی ایجاد شده است که ناشی از تشدید تدابیر قرنطینه در دوران کرونا بوده است.

نمودار ۹-۲ درآمد بازی‌ها

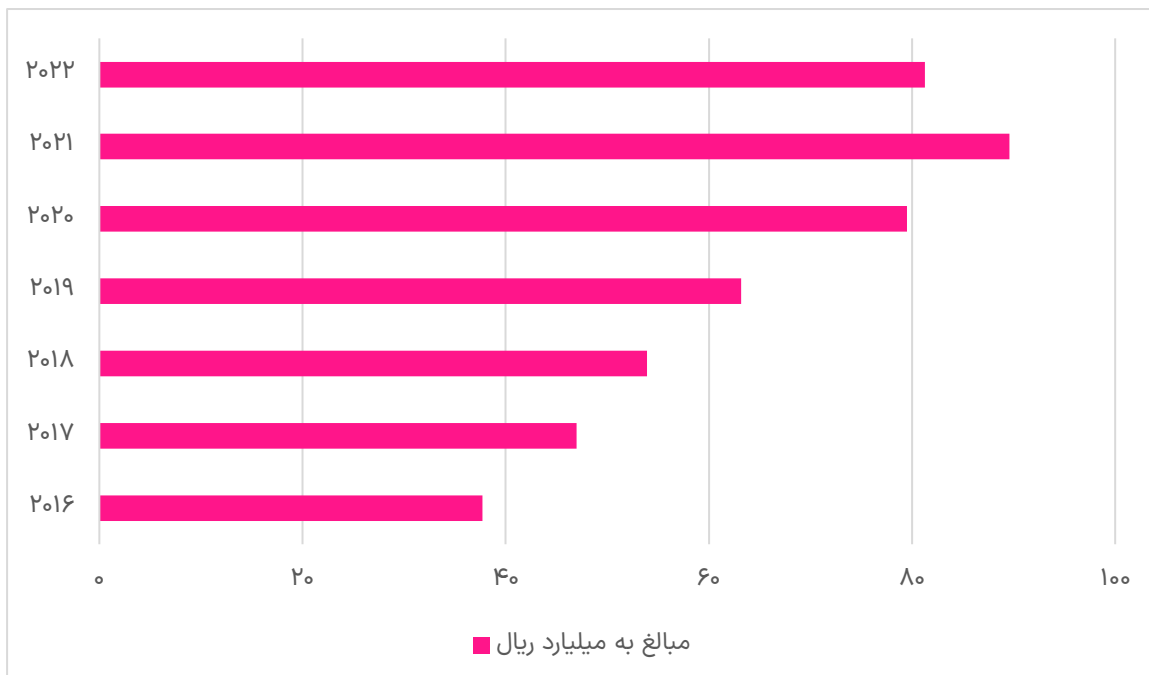


نمودار ۲-۱۰ درآمد فصلی گوگل پلی



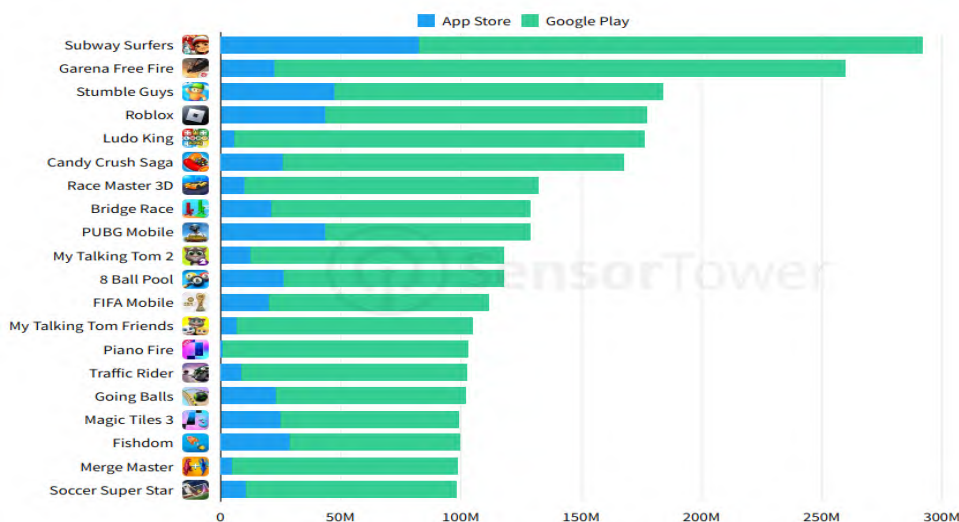
همانطور که در جدول بالا مشخص است، درآمد فروش اپلیکیشن‌های بازی طی سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۲ بیش از ۲ برابر شده است و بیشترین درصد افزایش در سال ۲۰۱۷ و ۲۰۲۰ به ترتیب با ۲۷ و ۲۵ درصد افزایش اتفاق افتاده است.

نمودار ۲-۱۱ درآمد بازی‌ها طی سالیان اخیر در سطح جهانی



محبوبترین بازی‌ها در فصل زمستان ۲۰۲۲ طبق گزارش Sensor Tower به شرح نمودار ذیل هستند. اطلاعات این جدول می‌تواند برآورد خوبی از سلیقه مخاطبان در حوزه بازی ارائه کند و راهنمای توسعه‌دهندگان بازی باشد.

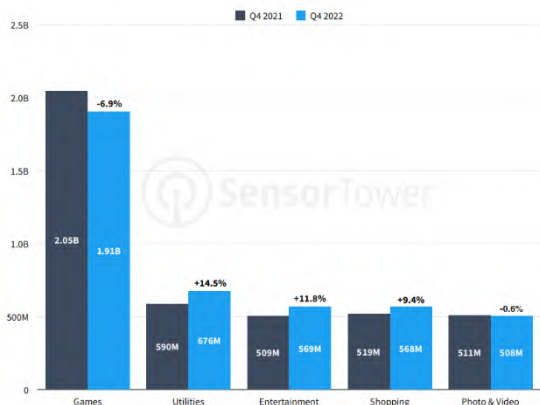
نمودار ۱۲-۲ تعداد دانلود بازی‌ها



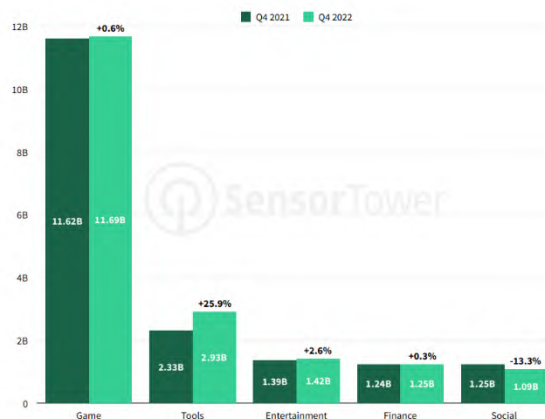
طبقه‌بندی میزان دانلود بر اساس گروه اپلیکیشن: مقایسه زمستان ۲۰۲۱ با زمستان ۲۰۲۲

نمودار ۱۳-۲ طبقه‌بندی میزان دانلود از App Store و Google Play

App Store



Google Play



نحوه قیمت‌گذاری و تسهیم درآمد ناشران بین‌المللی

قیمت‌گذاری محصولات فروشی و همچنین محصولات خریدنی درون برنامه‌ای، توسط توسعه‌دهندگان بازی‌ها و برنامه‌ها انجام می‌شود و استور نقشی در قیمت‌گذاری ندارد. طبق گزارش ¹Sensor Tower، کمتر از ۲ درصد درآمد بازی در استور، متعلق به ناشرانی است که کمتر از یک میلیون دلار از App Store درآمد داشته‌اند. این موضوع هم‌راستا با اعلامیه شرکت اپل است که بر اساس آن توسعه‌دهندگانی با درآمد کمتر از یک میلیون دلار در یک سال واجد شرایط سهم درآمدی ۸۵ درصدی هستند، اما توسعه‌دهندگانی با درآمدی بیش از مقدار مذکور، مالک ۷۰ درصد درآمد خواهند بود. به بیان دیگر اگر سازندگان برنامه یا همان توسعه‌دهنده‌ها موفق شوند برنامه‌ای ارائه دهند که تا مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار فروش رود، سهم فروش فروشگاه اپل استور از این نرم‌افزار ۱۵ درصد و سهم سازنده نرم‌افزار ۸۵ درصد خواهد بود اما اگر مبلغ فروش این نرم‌افزار بیش از ۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار شود این نسبت به ۷۰ درصد برای سازنده نرم‌افزار و ۳۰ درصد برای فروشگاه اپل استور تغییر خواهد کرد.

¹ <https://sensortower.com/blog/app-store-revenue-share-analysis>

۲_۳ معرفی و بررسی صنعت از منظر داخلی

۲_۳_۱ ظرفیت رشد کسب و کارهای اینترنتی در ایران

ویژگی‌های خاص ایران موجب شده است که سرعت رشد کسب و کارهای اینترنتی آن بالاتر از روند جهانی برآورد شود. در ادامه به ذکر علل این موضوع می‌پردازیم:

الف) ضریب نفوذ اینترنت و تلفن همراه هوشمند ایران قابل قیاس با کشورهای پیشرفته دنیا و بسیار بالاتر از کشورهای هم‌رده و در حال توسعه بوده و به همین علت، خدمات اینترنت محور در ایران قابلیت رشد زیادی دارند. مفهوم شاخص ضریب نفوذ تلفن همراه، محاسبه نسبت تعداد مشترکین خطوط تلفن همراه به جمعیت کل کشور است. بر اساس آمار منتشرشده توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، تعداد کل مشترکین تلفن همراه تا پایان سال ۱۴۰۱، نزدیک به ۱۴۸,۲۴۲,۳۰۸ عدد بوده و ضریب نفوذ تلفن همراه حدود ۱۷۵ درصد اعلام شده است. در سال ۱۴۰۰ تعداد کل مشترکین تلفن ۱۴۰,۰۵۸,۸۷۹ عدد بوده و ضریب نفوذ تلفن همراه حدود ۱۶۶.۶۳ درصد اعلام شده است. با توجه به این آمار، ضریب نفوذ تلفن همراه در ایران در سال ۱۴۰۱ با رشد ۵ درصدی نسبت به سال گذشته همراه بوده است. ضریب نفوذ تلفن همراه هوشمند به معنای نسبت تعداد کاربران تلفن همراه هوشمند به کل جمعیت است. کاربر تلفن همراه هوشمند به فردی اطلاق می‌شود که حداقل یکبار در ماه از تلفن همراه هوشمند استفاده می‌کند. این شاخص می‌تواند معیاری جهت شناخت پتانسیل توسعه تجارت الکترونیکی به خصوص تجارت الکترونیکی موبایل و به‌کارگیری اپلیکیشن‌های مختلف در این حوزه ارائه دهد.

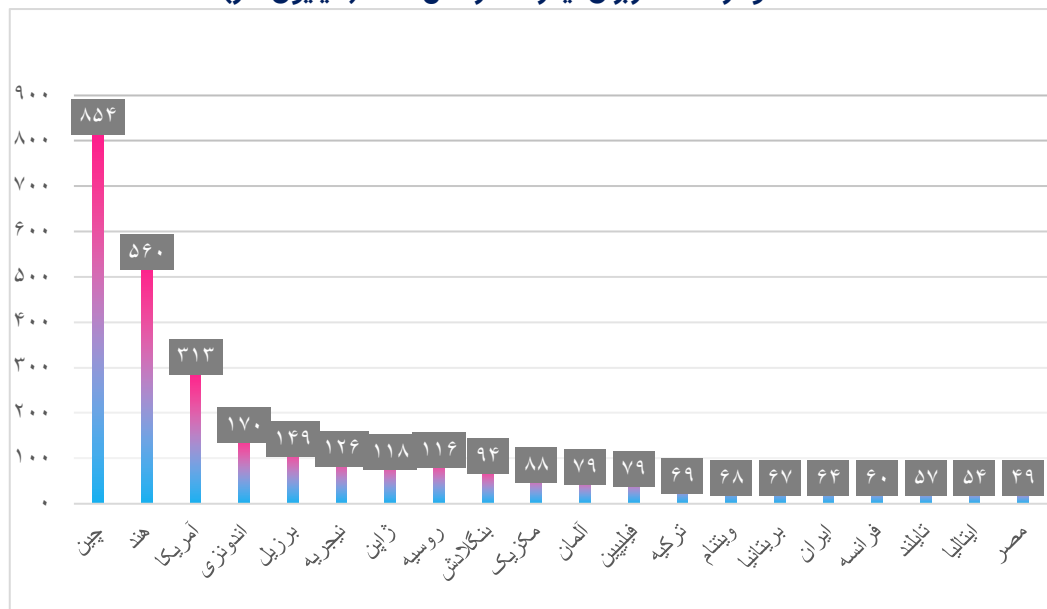
طبق آمار جهانی منتشرشده در سال ۲۰۲۲، تعداد کاربران تلفن هوشمند در ایران نزدیک به ۶۶ میلیون نفر برآورد شده و از این منظر در جایگاه چهاردهم جهان قرار گرفته است. ضریب نفوذ تلفن همراه هوشمند در سال ۲۰۲۲ در ایران بیشتر از ۷۴ درصد برآورد شده است. این میزان در مقایسه با سال قبل حدود ۹ درصد رشد داشته است. طبق این آمار ضرورت تولید تلفن هوشمند در داخل کشور بیش از گذشته بر همگان آشکار و مبرهن است.

مطابق با آمار ارائه‌شده توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، تا پایان سال ۱۴۰۱ ضریب نفوذ اینترنت پهن باند ۱۳۷ درصد اعلام شده است. این رقم نسبت به مدت زمان مشابه در سال قبل حدود ۸ درصد رشد داشته است. همچنین مطابق با این آمار در سال ۱۴۰۱، نیز مانند سال گذشته حدود ۹ درصد از ارتباطات پهن باند اینترنت مربوط به ۳g و حدود ۹۱ درصد مربوط به شبکه ۴g بوده است. طبق گزارش جهانی در سال ۲۰۲۲ ضریب نفوذ اینترنت در جهان، ۶۷ درصد

بوده است.^۱ بر این اساس ضریب نفوذ اینترنت در ایران در سال ۱۴۰۱ همانند سال‌های گذشته بالاتر از میانگین جهانی بوده است. آخرین آمارهای سازمان تنظیم مقررات ارتباطات از روند رو به رشد توسعه اینترنت و موبایل در کشور حکایت دارد.

مطابق با آماری که از سوی رگولاتوری منتشر شده است، جمع خطوط واگذار شده همراه در کشور اکنون به حدود ۲۰۹ میلیون مشترک رسیده که از این تعداد حدود ۱۴۰ میلیون خط فعال هستند. ضریب نفوذ موبایل به ۱۷۵ درصد رسیده است. این در حالی است که در پایان سال ۹۹ تعداد مشترکان موبایل ۱۳۱ میلیون و ۵۴ هزار نفر و ضریب نفوذ موبایل در کشور نیز ۱۵۵.۱۹۹ درصد اعلام شده بود. در نمودار زیر هم تعداد کاربران اینترنت در سال ۲۰۲۱ نمایش داده شده است که ایران در رتبه شانزدهم قرار گرفته است. ضریب نفوذ اینترنت هم حدود ۸۰ درصد است که بالاتر از میانگین جهانی است و این نشان از رشد بالای کاربران اینترنت در ایران دارد.^۲

نمودار ۲-۱۴ کاربران اینترنت در سال ۲۰۲۱ (میلیون نفر)



ب) سطح تحصیلات کشور ایران باعث شده است که دسترسی به نیروهای متخصص و نخبه بالا باشد. از آنجا که این کسب و کارها بر پایه نیروی انسانی متخصص کار می‌کنند، تحصیلات بالای ایرانیان مزیت مهمی برای کشور محسوب می‌شود.

- ایران سالانه حدود ۸۰۰,۰۰۰ فارغ التحصیل دانشگاهی دارد که ۲۰ درصد از این تعداد در رشته فنی و مهندسی تحصیل کرده‌اند.

¹ <https://www.internetworldstats.com>

² <https://www.internetworldstats.com/top20.htm>

- ایران با حضور در ۳۱ دوره المپیاد جهانی کامپیوتر در مجموع ۱۲۳ مدال کسب کرده است و به‌طور میانگین، جزو ۱۰ کشور برتر دنیا در این حوزه بوده‌است.

(ج) در ایران سرعت توسعه کسب‌وکارهای سنتی نسبت به رقبای سنتی خارجی کمتر بوده است. به‌عنوان مثال هنوز شرکت‌های زنجیره‌ای گسترده و قوی مثل فروشگاه‌ها، رستوران و هتل‌های زنجیره‌ای، شرکت‌های تاکسیرانی گسترده و غیره به معنای مدرنشان شکل نگرفته‌است و تک‌تک بنگاه‌های اقتصادی کوچک توان رقابت مالی و کیفی به مراتب پایین‌تری برای مقابله با پلتفرم‌ها خواهند داشت. علاوه بر این، نامتوازن بودن جغرافیایی و زمانی عرضه و تقاضا در کسب‌وکارهای سنتی، باعث کاهش استفاده بهینه از دارایی‌ها شده و سوددهی و توان رقابتی کسب‌وکارهای سنتی را کاهش داده‌است. لذا با ورود جدی پلتفرم‌ها، ارزش افزوده دریافتی کاربران به مراتب بیشتر از وضعیت فعلی خواهد بود و در نتیجه سرعت استقبال مردم و رشد این کسب‌وکارها بیشتر خواهد بود.

(د) نیاز کشور به اشتغال‌زایی و کم بودن سرمایه مورد نیاز برای این نوع اشتغال‌زایی، جذابیت موضوع را برای جامعه افزایش می‌دهد.

۲_۳_۲ ظرفیت بازار فروشگاه اپلیکیشن در ایران

در ایران این صنعت از سال ۱۳۹۰ با راه‌اندازی اولین مارکت‌های اندرویدی شروع به کار کرد. با توسعه اندروید به عنوان یک سیستم عامل متن‌باز، تعداد بسیار زیاد و متنوعی اپلیکیشن موبایل در زمینه‌های مختلف تولید شد و پیرو آن استورها یا فروشگاه اپلیکیشن به عنوان محلی برای ارائه و فروش این اپلیکیشن‌ها ایجاد شدند. با رشد روزافزون گوشی‌های هوشمند و کاربردهای فراوان آن در زندگی روزمره مردم از یک سو و نیاز کاربران به دسترسی آسان به اپلیکیشن‌ها و بازی‌های اندرویدی از سوی دیگر، زمینه‌ای شد برای توسعه اپ استورهای ایرانی که با ایجاد اعتماد و درگاه‌های پرداختی امن و همچنین اضافه کردن ارزش‌های بومی، به گسترش فرهنگ استفاده از اپلیکیشن‌ها کمک کردند و مسیر رشد خود را هموار ساختند.

اصلی‌ترین ذینفعان صنعت عبارت هستند از:

- مارکت‌های اپلیکیشن
- کاربران تلفن‌های هوشمند
- توسعه‌دهندگان اپلیکیشن

۲_۳_۳ وضعیت کاربران و توسعه‌دهندگان

مایکت به‌عنوان یک پلتفرم محتوایی، بستری را در اختیار توسعه‌دهندگان می‌گذارد. تا اپلیکیشن‌های خود را به کاربران عرضه کنند. همچنین کاربران علاوه بر دسترسی به اپلیکیشن‌ها و

بازی‌های مورد نیاز خود، می‌توانند از سرویس ویدیوی این پلتفرم استفاده کنند. مایکت علاوه بر قراردادن اپلیکیشن‌های توسعه‌دهندگان، فیلم‌ها و انیمیشن‌های متعددی را برای کاربران خود فراهم کرده است.

۱-۳-۲ کاربران

به طور بالقوه، هر کاربری که از تلفن هوشمند اندرویدی استفاده می‌کند، می‌تواند کاربر یک استور اندرویدی باشد. کاربرانی که استورها از آن‌ها درآمد دارند، کاربرانی هستند که ماهانه یک برنامه را دانلود می‌کنند. این کاربران را کاربران فعال می‌نامیم. برآورد می‌شود در ایران حدود ۶۰ میلیون کاربر فعال وجود داشته باشد که کمتر از ۱۰ درصد این کاربران اقدام به خرید اپلیکیشن یا محصولات درون برنامه‌ای می‌نمایند.

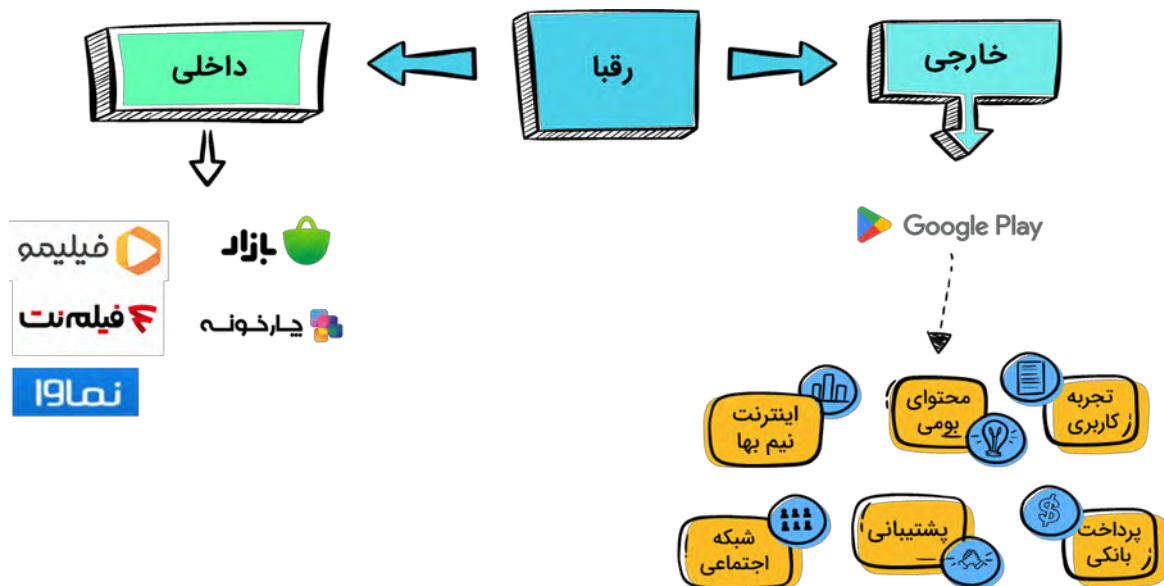
۲_۳_۳_۲ توسعه دهندگان

امروزه بیش از ۲۰،۰۰۰ تیم توسعه‌دهنده در ایران وجود دارند. تعداد استودیوهای بازی‌سازی ایرانی که به تولیدات در سطح بین‌المللی می‌پردازند، اندک است. این امر به دلیل محدودیت‌های داخلی و خارجی و نبود دسترسی به منابع و فناوری‌های پیشرفته است.^۱ در سال‌های اخیر تیم‌هایی با هدف نشر بازی‌های خارجی در ایران به این گروه اضافه شده‌اند. گزارش موبایل مارکتینگ شرکت تیپسل از آمار کاربران ایرانی در مقایسه با آمارهای جهانی، گویای جایگاه کلیدی صنعت نرم‌افزاری در ایران است:



¹<https://www.smithsonianmag.com/smart-news/inside-irans-budding-video-game-industry-180957856/>

۲-۴-۱ شناسایی رقا



به طور کلی رقبا مایکت به دو دسته داخلی و خارجی تقسیم می‌شود. رقبا داخلی از دو منظر فروشگاه اندرویدی و سرویس نمایش فیلم و سریال (VoD) مورد بررسی قرار می‌گیرند. در بخش فروشگاه اندرویدی می‌توان به کافه بازار و چارخونه اشاره کرد. در بخش سرویس نمایش فیلم و سریال نیز پلتفرم‌هایی مانند فیلیمو، فیلمنت و نماوا را می‌توان از رقبا مایکت دانست. در ادامه به بررسی برخی از رقا پرداخته می‌شود.

کافه بازار:

با توجه به این که کافه بازار سهم بازار بیشتری نسبت به مایکت دارد، لازم است جهت حفظ سهم بازار و گسترش آن با برنامه‌ها و خصوصیات و اهداف آن آشنا باشیم و رفتارشان را مورد بررسی و تحلیل و ارزیابی قرار دهیم تا بتوانیم در برنامه‌ریزی‌ها و تدوین استراتژی سازمان خود این مطالب و نکات حائز اهمیت را لحاظ کنیم. می‌توان گفت که در ایران بازار اپلیکیشن به اصطلاح اقیانوس آبی است و با تدوین استراتژی و برنامه‌ریزی مناسب می‌توان به سهم بازار مناسب و سود قابل توجهی دست پیدا کرد. در ادامه به معرفی کافه بازار پرداخته و با آن بیشتر آشنا می‌شویم:

کافه بازار یک فروشگاه نرم‌افزار اندروید است که در بهمن‌ماه ۱۳۸۹ توسط محمدجواد کوپایی، حسام میرآرمندی و تعدادی از دانشجویان دانشگاه شریف طراحی شد. در کافه بازار بیش از ۱۳۰ هزار نرم‌افزار کاربردی اندرویدی ایرانی که توسط ۵۶ هزار توسعه‌دهنده تولید شده به بیش از ۵۰ میلیون کاربر ارائه می‌شود. در اسفند سال ۱۳۹۳ این برنامه ۱۷ میلیون نصب فعال و ۱۴ میلیون

حساب کاربری فعال داشته است. این میزان در اواخر سال ۹۵ به ۳۲ میلیون نصب فعال رسید و در ابتدای سال ۱۳۹۸ از مرز ۴۰ میلیون نصب فعال گذشته است. درآمد توسعه دهندگان از فروش و تبلیغات ۱۲ میلیارد تومان در سال ۱۳۹۳ اعلام شد.

در انتهای سال ۱۳۹۹ کافه بازار به عنوان بستر توزیع و پخش برنامه، بازی و ویدیو بیش از ۴۴ میلیون نصب فعال داشته است. کاربران بازار در طول یک سال ۱/۶ میلیارد بار برنامه و بازی دانلود یا بروزرسانی کرده اند. بیش از ۲۸۰ میلیارد تومان درآمد نصیب توسعه دهندگان بازی و برنامه شده که در مقایسه با سال ۱۳۹۸ به میزان ۴۸ درصد افزایش داشته است. طبق آخرین اخبار بازار بیش از ۶۷ هزار نفر توسعه دهنده دارد و در این برنامه بیش از ۱۶۱ هزار عدد بازی و برنامه فعال وجود دارد.

گزارش سالانه بازار در انتهای سال ۱۴۰۱، آمار قابل توجهی را نشان می دهد. طبق این آمار، تعداد نصب برنامه از این اپ استور به ۱/۸ میلیارد نصب و تعداد به روزرسانی برنامه از بازار به ۶۳۰ میلیون به روزرسانی رسیده است. همچنین طبق گزارشی که از عملکرد کاربران گوشی های اندرویدی در بازار جمع آوری شده، تعداد جستجوی برنامه از بازار در این سال ۱/۱۷ میلیارد و تعداد جستجوی بازی ۸۸۴ میلیون مورد بوده است.

کاربران چقدر برنامه و بازی نصب و به روزرسانی کردند؟



کاربران چقدر بازی و برنامه جست و جو کردند؟



گزارش سال بازار
در ۵ دقیقه

۳

چارخونه:

با توجه به توضیحات موجود در سایت چارخونه، بازار جامع محتوای دیجیتال، حوزه هایی مانند بازی، موسیقی، فیلم، کتاب، روزنامه و مجله را پوشش می دهد. برخی از این اپلیکیشن ها رایگان و برخی دیگر پولی هستند که کاربران می توانند از طریق شارژ ایرانسل، درگاه بانکی، به صورت اشتراکی و یا موردی خریداری کنند.

چارخونه متعلق به شرکت ایرانسل است و با وجود این که از توان مالی بالایی برخوردار است اما به دلیل سهم بازار کم رقیب جدی مایکت محسوب نمی شود.

۲_۴_۲ مایکت در مقایسه با سایر فروشگاه های اندرویدی

در این بخش با ارائه آمار و ارقام و نمودارهای متفاوت به بررسی مایکت در بازار فروشگاه های اندرویدی می پردازیم.

درباره مایکت

۲۶ میلیون نفر

ماهانه به مایکت سر می‌زنند و دانلود، آپدیت یا خرید خود را از مایکت انجام می‌دهند



۵۰ میلیون نفر

در حال حاضر مایکت را روی گوشی خود نصب دارند و از آن استفاده می‌کنند.



۳۰ میلیون گیگابایت ترافیک

ماهانه از مایکت محتوا دریافت می‌شود.



۱۸۰ میلیون جستجو

برای یافتن بازی‌ها و برنامه‌ها همراه توسط کاربران در مایکت انجام می‌شود.



۳۵۰ هزار بازی و برنامه

در مایکت در اختیار کاربران قرار داده شده است



۲۲ هزار توسعه دهنده

برنامه‌ها و بازی‌های خود را در مایکت منتشر کرده‌اند



۶ میلیون بازدید

روزانه از مایکت انجام می‌شود



۱۴۰ میلیون دانلود

ماهانه از طریق مایکت انجام می‌شود



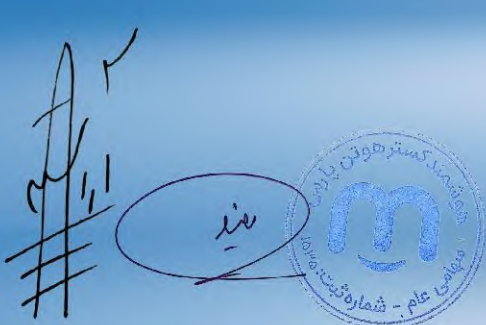
۱۴۰ هزار فیلم و سریال

از طریق مایکت قابل مشاهده است



۲ میلیارد دقیقه پخش

ماهانه فیلم و سریال درون برنامه مایکت انجام می‌شود



ویژگی‌های عمومی



امنیت بالای برنامه‌ها

سرعت و کیفیت شگفت‌انگیز

دانلود به‌روزترین نسخه برنامه‌ها



پشتیبانی کامل و همیشگی

دریافت آسان بازی‌های دیتادار

دانلود با ترافیک نیم‌بها

مزایا نسبت به کافه بازار



رایگان برای توسعه‌دهندگان

توسعه‌دهندگان برای حضور در مایکت و استفاده از خدمات آن، نیازی به پرداخت هزینه ماهانه یا سالانه ندارند و می‌توانند بازی‌ها و برنامه‌های خود را به صورت رایگان در مایکت منتشر نمایند.

سرویس پخش فیلم و سریال

در سرویس پخش مایکت، بیش از ۱۰ هزار فیلم و سریال ایرانی و خارجی موجود و قابل مشاهده است.

دانلود به‌روزترین نسخه‌ها

بازی‌ها و برنامه‌هایی که توسط Google Play برای کاربران ایرانی تحریم شده‌اند، به صورت منظم و همزمان با انتشار جهانی، در مایکت نیز به روزرسانی و منتشر می‌شوند.

قابلیت جست‌وجوی پیشرفته

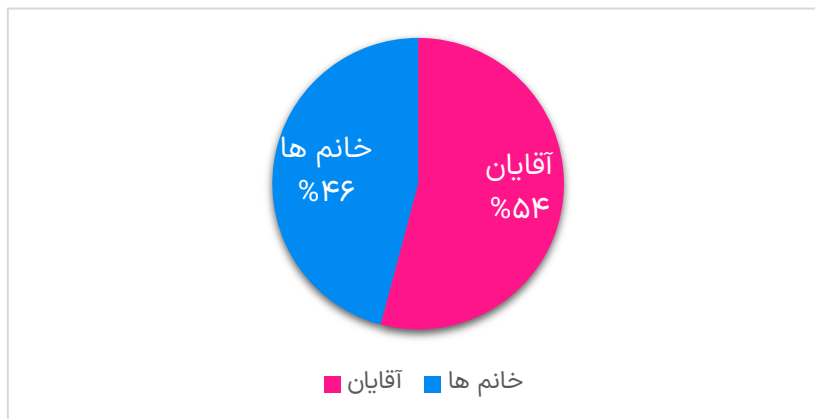
کاربران برای پیدا کردن بازی‌ها و برنامه‌های خود در مایکت نیاز به انجام اقدام خاص و پیچیده‌ای ندارند و به راحتی می‌توانند با استفاده از جستجوی پیشرفته مایکت، بازی یا برنامه مورد علاقه خود را به سرعت پیدا کرده و دانلود نمایند.



۲-۴-۲-۱ اطلاعات کاربران مایکت به تفکیک جنسیت و سن

با اختلاف حدود ۱۰ درصد، آقایان بیشتر از خانمها از مایکت استفاده می‌کنند. آقایان ۵۴ درصد کاربران مایکت را تشکیل داده‌اند در حالی که خانمها ۴۶ درصد از کاربران هستند. بیشترین کاربران مایکت از لحاظ سن افراد ۲۵ الی ۳۴ ساله هستند و جالب اینکه بیش از ۵ درصد کاربران مایکت بالای ۶۵ سال سن دارند که موضوع تنوع هرم سنی استفاده کنندگان از این اپلیکیشن را نشان می‌دهد.

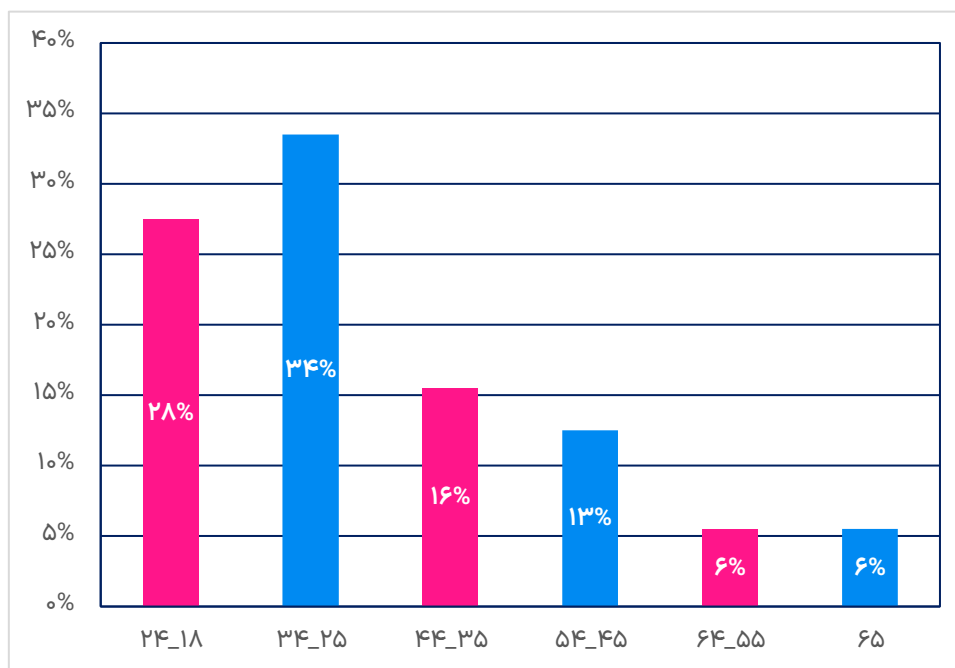
نمودار ۲-۱۵ جنسیت استفاده کنندگان از نرم افزار مایکت



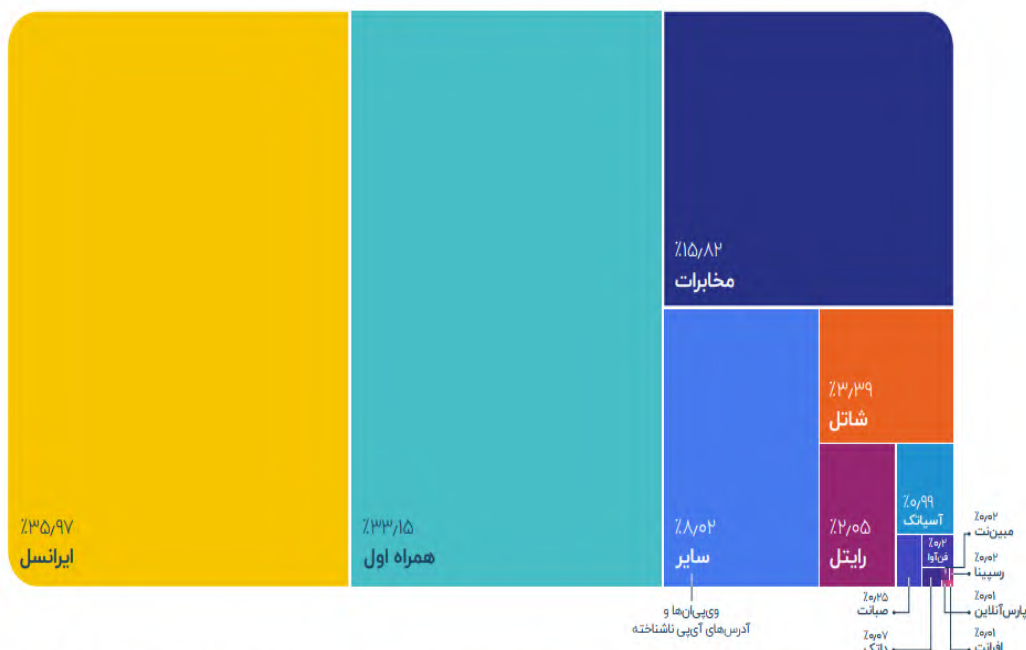
۲-۴-۲-۲ آمار توزیع اینترنت کاربران مایکت

طبق بررسی مایکت، اصلی‌ترین اینترنت مورد استفاده کاربران هنگام استفاده از این اپلیکیشن اینترنت اپراتورهای همراه اول و ایرانسل و در جایگاه سوم، اینترنت مخابرات بوده است.

نمودار ۲-۱۶ درصد استفاده از نرم افزار در هر بازه سنی



توزیع ترافیک به تفکیک شبکه اینترنت



این آمار بر اساس رنج‌های آدرس آی‌پی هر یک از سرویس‌دهنده‌های اینترنت، با بررسی مجموع حجم اینترنت مصرفی کاربران در سال ۱۴۰۱ تهیه شده است؛ مجموع حجم دانلود کاربران از مایکت ماهانه بیش از ۲۴ میلیون گیگابایت است. با توجه به اینکه اطلاعات رنج آی‌پی‌ها عمدتاً از اینترنت دریافت شده، ممکن است این آمارها خطای جزئی داشته باشد.

۲_۵ معرفی و تشریح فعالیت شرکت

۲_۵_۱ معرفی فعالیت شرکت و مدل درآمدی

حیطه فعالیت مایکت مطابق اساسنامه این شرکت به شرح ذیل می‌باشد:

تولید و ارائه نرم‌افزارهای تلفن‌های هوشمند، ارائه خدمات مبتنی بر تلفن‌های همراه، ارائه خدمات هوشمند ابری، انجام امور انفورماتیکی شامل طراحی، تولید و ارائه پشتیبانی نرم‌افزارهای رایانه‌ای اعم از سفارش مشتری و بسته‌های نرم‌افزاری مجاز، واردات و صادرات و پشتیبانی نرم‌افزارهای رایانه‌ای خارجی و فعالیت در زمینه سیستم‌های ویژه رایانه‌ای نظیر اتوماسیون صنعتی و کارت‌های هوشمند، مشاوره اجرا و نظارت بر اجرای پروژه‌های انفورماتیکی، فعالیت در زمینه شبکه‌های رایانه‌ای و امنیت شبکه‌های رایانه‌ای، اطلاع‌رسانی ساخت و تولید سیستم‌های کنترل رایانه‌ای، خرید و فروش و واردات و صادرات تجهیزات رایانه‌ای و دستگاه‌های جانبی رایانه و قطعات و ملزومات رایانه‌ای، ارائه خدمات پشتیبانی تجهیزات سخت افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزاری رایانه‌ای و آموزش و پژوهش در زمینه موضوع شرکت، اخذ تسهیلات و اعتبار ریالی و ارزی از بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری، اخذ و اعطای نمایندگی از شرکت‌ها و موسسات داخلی

و خارجیه تأسیس دفتر نمایندگی در داخل و خارج از کشور، شرکت در مناقصات و مزایدات داخلی و بین المللی در زمینه موضوع فعالیت شرکت.



۲_۵_۲ تحلیل مدل کسب‌وکار مایکت

بسترهایی که دو گروه خریداران و فروشندگان را در یک شبکه از کاربران گرد هم می‌آورند، بازارهای دوسویه اینترنتی یا پلتفرم‌های دوجویی (Two-sided Market) نامیده می‌شوند. آن‌ها به کمک زیرساخت و قوانین لازم، معامله محصولات و خدمات فیزیکی یا دیجیتال را تسهیل می‌کنند. با وجود اینکه امروزه شاید بیشتر از گذشته این پلتفرم‌ها مورد توجه قرار گرفته‌اند، اما از قدمت زیادی برخوردار هستند. به عنوان مثال پمپ‌بنزین را می‌توان از بازارهای دو سویه با سابقه در نظر گرفت. پمپ‌بنزین‌ها محصولات تولیدکنندگان سوخت را به خودروسواران عرضه می‌کنند که این نمونه ساده‌ای از بازارهای دوسویه می‌باشد. اما با پیشرفت تکنولوژی و به خصوص اقتصاد مشارکتی (Economy Sharing) این پلتفرم‌ها به طرز باورنکردنی رشد کردند. آمازون، اوبر، موتور جستجوی گوگل، سیستم عامل ویندوز و فروشگاه اندرویدی گوگل پلی را می‌توان از نمونه‌های امروزی بازارهای دوسویه اینترنتی دانست. مایکت هم همانند همتای خارجی خود یعنی گوگل پلی، پلتفرم دوجویی محسوب می‌شود.

۲_۵_۲_۱ ساختار بازارهای دوسویه

اصلی‌ترین ارزش پیشنهادی بازارهای دوسویه این است که به عنوان واسطه، ارتباط میان خریدار و فروشنده را ممکن می‌سازد تا بتوانند کالا یا خدمات خود را به فروش برسانند. در بازارهای دوسویه هر دو سمت بازار می‌توانند یکدیگر را پیدا کنند و در یک بستر قابل اعتماد معامله کنند.

این پلتفرم‌ها نیز به طور معمول با دریافت کارمزد از هر معامله یا هزینه تبلیغات درآمدزایی می‌کنند.

۲-۲-۲ اثر شبکه‌ای

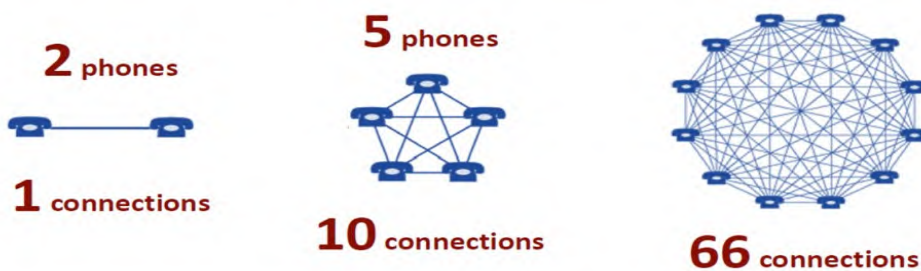
ارزش شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها نیز به میزان اثر شبکه‌ای یا همان تعداد کاربران آن بستگی دارد؛ هر چقدر تعداد کاربر بیشتری داشته باشند، اثر شبکه‌ای بالا به آن‌ها کمک می‌کند تا بیشتر و بیشتر توسط دیگر افراد استفاده شده و ارزششان افزایش یابد. به هر میزان که پلتفرم بتواند تعداد کاربران بیشتری را جذب کند، می‌تواند میان تقاضا و عرضه تعادل را برقرار کرده و برای کاربران ارزشمند تلقی شود. زمانی که اثر شبکه‌ای یک بازار دوسویه افزایش یابد، هزینه جذب کاربر کاهش می‌یابد. در پی اثر شبکه‌ای بالا، تعداد خریداران بیشتر به معنای تقاضای بیشتر است که افزایش عرضه را به همراه خواهد داشت.

عرضه بیشتر به معنای حق انتخاب بیشتر خریداران، در دسترس بودن کالا یا خدمات و رقابت فروشندگان در قیمت‌گذاری است. تمامی این عوامل می‌تواند پلتفرم را به سمت ساختار شبیه به بازار رقابت کامل سوق دهد. بازار رقابت کامل، بازاری است که شرکت‌های زیادی به فروش محصولی مشابه مشغول‌اند و هیچ شرکتی آنقدر بزرگ نیست که بتواند روی قیمت بازار اثر بگذارد. هر چقدر که اثر شبکه‌ای بالاتر می‌رود، پلتفرم رشد کرده و منفعت آن برای کاربران بیشتر و بیشتر خواهد شد. در این صورت کاربران حاضر خواهند بود برای استفاده از این پلتفرم هزینه بیشتری پرداخت کنند. با افزایش پرداختی کاربران، پلتفرم قدرتمندتر خواهد شد و توانایی خلق ارزش‌های بهتر و بیشتری برای کاربران را به دست خواهد آورد.

شکل ۲-۱ کارکرد اثر شبکه‌ای

Platforms Leverage Network Effects

More users = more value = more users...



در شکل بالا می‌توانیم اثر شبکه‌ای را در مثال تلفن مشاهده می‌کنیم. با افزایش و گسترش تلفن‌ها، ارتباطات بین آن‌ها نیز به صورت تصاعدی افزایش پیدا می‌کند که این پدیده در پلتفرم‌های دوجوهی مانند مایکت نیز به طور مشهودی قابل مشاهده است.

۲-۵-۲-۳ چالش مرغ و تخم مرغ

همان طور که اشاره شد، اصلی‌ترین ارزش پیشنهادی بازارهای دوسویه تسهیل ارتباط خریدار با فروشنده است. به همین دلیل معمولاً این پلتفرم‌ها در ارزش آفرینی برای کاربران خود با معمای معروف «مرغ و تخم مرغ» مواجه هستند؛ به این معنی که باید بتوانند تعداد مناسب و کافی از مشتری از هر دو وجه را در مدت زمان کوتاهی در کنار هم جمع کنند.

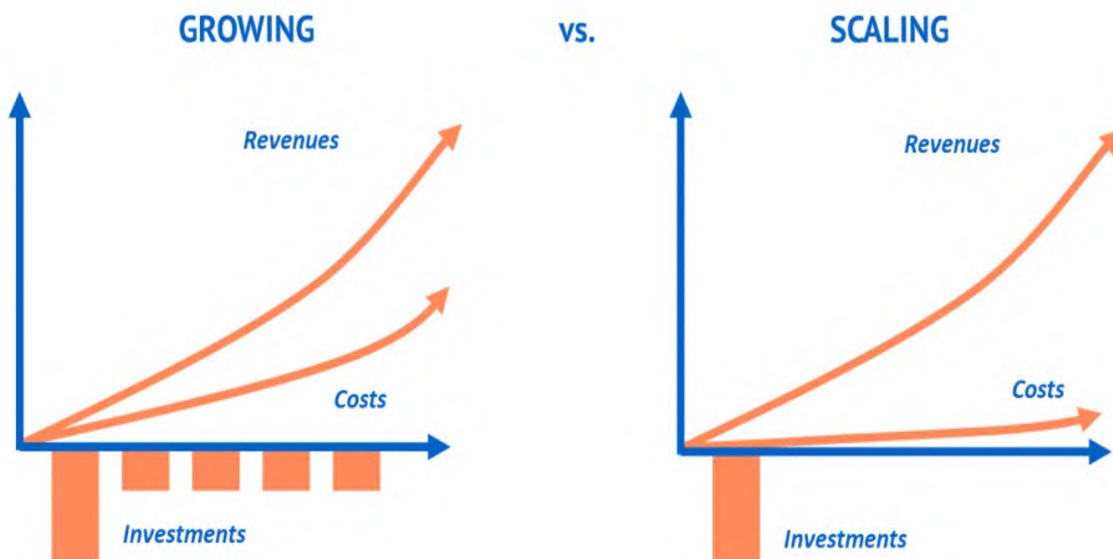
در صورت عدم تعادل بین دو وجه به طوری که عرضه و تقاضا به تعادل نرسد، پلتفرم یک وجه از مشتریان را از دست خواهد داد و در نتیجه اثر شبکه‌ای کافی شکل نخواهد گرفت. به همین دلیل بسیار مهم است که بازارهای دوسویه تعداد مشتریان هر دو وجه را به صورت هم زمان و متعادل افزایش دهند. البته در صورتی که جذب مشتریان یک وجه سخت‌تر باشد، پیشنهاد می‌شود ابتدا جذب این دسته از مشتریان در دستور کار پلتفرم‌ها قرار گیرد و به محض جذب تعداد کافی از آن‌ها، سراغ وجه دیگر رفت که راحت‌تر می‌توان آن‌ها را به فعالیت در پلتفرم ترغیب کرد. یکی دیگر از راه‌هایی که بازارهای دوسویه می‌توانند بر معمای مرغ و تخم مرغ غلبه کنند، پرداخت یارانه به یک وجه از مشتریان است. معمولاً این یارانه به وجهی از مشتریان ارائه می‌شود که تعدادشان نسبت به وجه دیگر بیشتر است و با ورود خود به پلتفرم عامل درآمدزایی وجه دیگر خواهد بود. در این صورت پلتفرم با ارائه ارزش پیشنهادی خود با قیمتی بسیار ارزان یا رایگان به یک وجه از مشتریان، مشکل تقاضا را حل خواهد کرد. به عبارت دیگر، اگر پلتفرم بتواند به اندازه کافی از خریداران را جذب کند، سمت دیگر که عرضه‌کننده محصول یا خدمت هستند، با مشاهده حجم بالایی از تقاضا جذب پلتفرم خواهند شد. مایکت برای حل این چالش، برای ارائه خدمات به کاربران گوشی‌های اندرویدی هیچ هزینه‌ای از آن‌ها دریافت نمی‌کند تا بتواند به تعداد کاربران زیادی دست یابد. زمانی که توسعه‌دهندگان با میلیون‌ها مشتری بالقوه در پلتفرم مایکت مواجه می‌شوند، در نتیجه برای انتشار برنامه یا بازی خود در این بستر ترغیب می‌شوند.

۲-۵-۲-۴ مقیاس‌پذیری

به کمک اثر شبکه‌ای است که پلتفرم‌ها می‌توانند با سرعت بالایی مقیاس بگیرند و کسب‌وکار خود را گسترش دهند. یکی از ویژگی‌های جذاب بازارهای دوسویه، مقیاس‌پذیری بالا و سریع آن‌ها است. از آنجا که این پلتفرم‌ها نیازی ندارند خدمات یا محصولات را خودشان تولید یا ارائه کنند، دیگر نیازی به سرمایه‌گذاری اولیه سنگین ندارند. به همین دلیل با سرمایه مالی و انسانی کمتری

می‌توانند در مدت زمان کوتاه‌تری نسبت به بازارهای سنتی رشد زیادی را تجربه کنند. مایکت بدون استخدام تعداد زیادی برنامه‌نویس برای توسعه اپلیکیشن، تعداد زیادی برنامه و بازی را در دسترس کاربران گوشی‌های هوشمند اندرویدی قرار داده است. مهم‌ترین مزیت بازارهای دوسویه برای فروشندگان مواجهه با حجم بزرگی از تقاضا از سمت خریداران است. با وجود اینکه فروشندگان می‌توانند خود از طریق کانال‌های بازاریابی مختلف تقاضای خریداران را به سمت کسب و کار خود سوق دهند، اما اثر شبکه‌ای پلتفرم‌های دوجوهی به حدی بالاست که فروشندگان را راضی به فعالیت در این بسترها می‌کند. یکی از مشکلات راه‌اندازی کسب و کارها، هزینه بالای بازاریابی و جذب مشتری است. این موضوع گاهی اوقات باعث می‌شود تا تمرکز کسب و کارهای کوچک و متوسط از هسته اصلی کسب و کار برداشته شود. همچنین انجام این کار برای کسب و کارها هزینه انسانی و مالی بالایی دارد.

شکل ۲-۲ شماتیک مقیاس‌پذیری

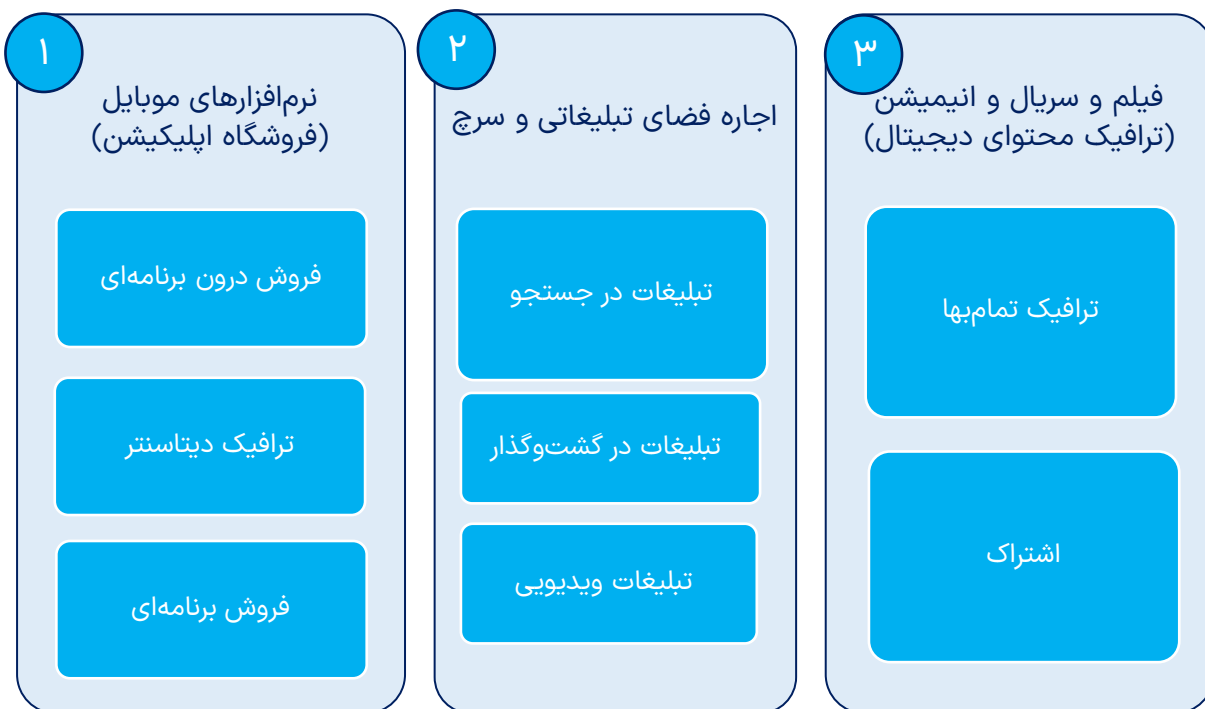


در تصویر بالا می‌توانیم تفاوت رشد و مقیاس را مشاهده کنیم. در مقیاس، با هزینه و سرمایه‌گذاری کمتر، بازده بیشتری نسبت به رشد وجود دارد.

بازارهای دوسویه این امکان را به کسب و کارها می‌دهند تا در هزینه‌های مالی و زمانی خود صرفه‌جویی کنند و از طریق پلتفرم‌ها به تعداد زیادی از مشتریان دست یابند. در عوض درصدی از هر تراکنش را به پلتفرم پرداخت کنند. پلتفرم مایکت این امکان را به توسعه‌دهندگان می‌دهد تا به میلیون‌ها کاربر با گوشی‌های هوشمند دسترسی پیدا کنند. این امکان باعث می‌شود تا توسعه‌دهندگان با تمرکز بالایی روی توسعه برنامه و بازی‌های اندرویدی فعالیت کنند و در نهایت اپلیکیشن خود را از طریق این پلتفرم به میلیون‌ها نفر عرضه کنند.

با دسترسی به میلیون‌ها کاربر، توسعه‌دهندگان به درآمد بیشتری دست خواهند یافت. همچنین اپلیکیشن‌هایی که از مرحله عرضه و معرفی محصول گذشته‌اند، می‌توانند برای مرحله رشد و جذب کاربران بیشتر در این بستر به تبلیغات اپلیکیشن و کسب وکار خود بپردازند. ابزارهای تبلیغاتی مایکت می‌تواند اپلیکیشن را به صورت هدفمند و بسته به نیاز کسب وکار، در معرض کاربران بالقوه قرار دهد. تبلیغ‌دهندگان می‌توانند با توجه به دسته‌بندی اپلیکیشن خود و بر اساس معیارهایی همچون واژه جستجو شده، علاقه‌مندی کاربران و... خود را به مشتریان بالقوه معرفی کنند و بازدهی بیشتری از هزینه‌های تبلیغاتی خود کسب کنند.

۳_۵_۲ منابع درآمدزایی مایکت



۱-۳-۵-۲ فروش برنامه‌ای و درون برنامه‌ای

اولین منبع درآمد مایکت از طریق فروش برنامه‌ها و بازی‌های توسعه‌دهندگان است که درصدی را تحت عنوان کمیسیون از آنها دریافت می‌کند. این فروش خود به دو دسته برنامه‌ای و درون برنامه‌ای تقسیم می‌شود. فروش برنامه‌ای شامل برنامه‌هایی می‌شود که از ابتدا نیازمند خرید می‌باشند و رایگان نیستند. فروش درون برنامه‌ای هم مربوط به بازی‌ها و برنامه‌هایی است که برای نصب کردن رایگان هستند، اما برای دریافت امکانات بیشتر می‌توان در آن‌ها پرداخت انجام داد. اشتراک ماهانه، سکه‌ی بازی، الماس بازی و غیره نمونه‌هایی از محصولات درون برنامه‌ای هستند و کاربر برای دسترسی‌ها و قابلیت‌های بیشتر نیازمند خرید از درون برنامه است که سهمی از مبلغ این خرید، به مایکت تعلق می‌گیرد.

درآمد مایکت از فروش برنامه‌ها و برنامه‌های درون برنامه‌ای به شرح زیر است که در قرارداد توسعه‌دهندگان به تفصیل به آن پرداخته شده است.

عطف به بند ۱۲.۵ قرارداد توسعه‌دهندگان، متمم حاضر در خصوص حقوق مادی برنامه‌ها و یا محتوایی که عرضه آن‌ها معوض (غیر رایگان) است («متمم»)، لازم‌الاجرا می‌باشد.

ماده ۱- فروش و پرداخت:

۱) در خصوص هر برنامه و محتوای معوض (از جمله محصولات درون برنامه‌ای، اشتراک و غیره)، توسعه‌دهنده می‌بایست با در نظر داشتن مفاد بند ۱.۲ متمم، قیمت مورد نظر خود برای فروش آن برنامه یا محتوا به کاربر همراه با مبلغ مالیات بر ارزش افزوده مطابق با قوانین کشور را در پنل توسعه‌دهنده ثبت نماید («قیمت نهایی»). هر برنامه یا محتوای معوض با قیمتی معادل قیمت نهایی آن جهت خرید در مایکت به کاربران عرضه می‌شود و پس از تکمیل فرآیند خرید هر برنامه یا محتوای معوض و پرداخت قیمت نهایی آن از سوی هر کاربر، مایکت یک صورت حساب الکترونیکی معادل قیمت نهایی برای آن کاربر صادر می‌کند.

۲) مبلغ مالیات بر ارزش افزوده مطابق با قوانین کشور از مبلغ هر صورت حساب صادره به موجب بند ۱.۱ این متمم، کسر و به مرجع مالیاتی ذی ربط پرداخت می‌شود و مابقی مبلغ هر «صورت حساب» (فروش خالص)، به شرح ذیل بین توسعه‌دهنده و مایکت تقسیم خواهد شد:

۱) در هر سال شمسی، تا زمانی که مجموع مبالغ صورت حساب‌های صادره به موجب بند ۱.۱ متمم در خصوص هر حساب توسعه‌دهندگی، پس از کسر مبالغ مسترد شده به کاربران مطابق بند ۱.۳ متمم، به مبلغ کمتر یا برابر با ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (ده میلیارد) ریال نرسیده است، از مبلغ فروش خالص مربوط به آن برنامه در همان سال، ۸۵ (هشتاد و پنج) درصد متعلق به توسعه‌دهنده و ۱۵ (پانزده) درصد باقیمانده، متعلق به مایکت خواهد بود.

(۲) در هر سال شمسی، از زمانی که مجموع مبالغ صورت حساب های صادره به موجب بند ۱.۱ در خصوص هر حساب توسعه دهندگی، پس از کسر مبالغ مسترد شده به کاربران مطابق بند ۱.۳ این متمم، به مبلغ فراتر از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (ده میلیارد) ریال برسد، از مبلغ فروش خالص مربوط به آن برنامه در همان سال، ۷۰ (هفتاد) درصد متعلق به توسعه دهنده و ۳۰ (سی) درصد باقیمانده، متعلق به مایکت خواهد بود.

(۳) هر سال شمسی در این قرارداد از تاریخ ابتدای خرداد همان سال تا پایان اردیبهشت سال آینده محسوب می گردد.

۲-۵-۳-۲ تبلیغات

مایکت با محور قراردادن مشتری همواره سعی کرده است دو مولفه مهم را در درآمدزایی از تبلیغات در نظر داشته باشد. اول آنکه تبلیغات مرتبط با محتوایی باشد که کاربر در حال مشاهده آن است و کاربر حس ازشم گسیختگی محتوا در هنگام استفاده از مایکت را نداشته باشد. دومین مولفه نیز این است که تبلیغات تا جای ممکن برای کاربر شخصی سازی شده باشد به نحوی که بتواند نیاز کاربر را پیش بینی کند. از این طریق هم اثربخشی تبلیغات بالاتر می رود و هم کاربر حس تعلق بیشتری به محتوای دریافتی دارد. توجه به این دو نکته مهم در کنار دانش و تخصص تیم های جذب مشتریان تبلیغات و تیم های داده کاوی باعث شده است کاربران مایکت احساس نارضایتی از مشاهده تبلیغات در مایکت نداشته باشند.

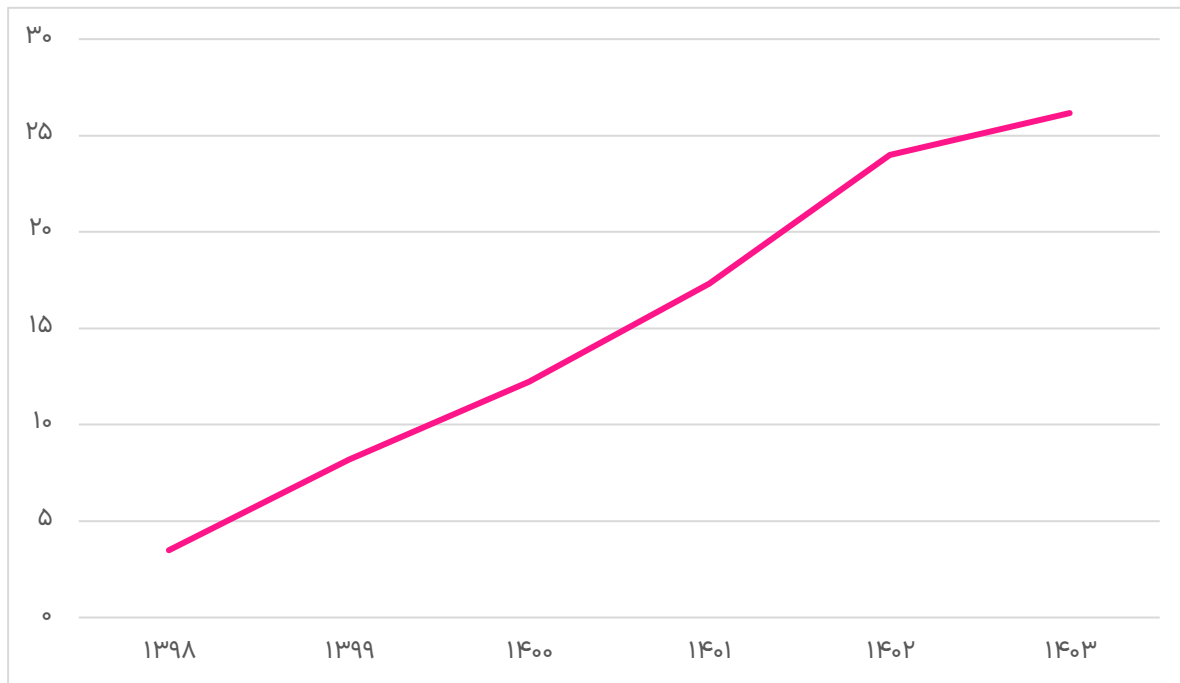
۲-۵-۳-۳ ترافیک اینترنت

امروزه سرگرمی ارزان، یکی از ارکان توسعه خدمات در بستر اینترنت و تلفن همراه به شمار می رود. بدیهی است که بخشی از محتواهای موجود در بازار محتواهای تازه تولید شده ای هستند که تنها با درآمدزایی از طریق تبلیغات نمی توان هزینه های تامین محتوا را جبران کرد. در مقابل بسیاری از مشتریان هستند که پرداخت بهای اشتراکی برای دریافت یک محتوای خاص را برای خود به صرفه نمی دانند یا خرید یک محتوا (مثلا فایل یک فیلم خاص) برای ایشان توجیه اقتصادی و مطلوبیت کافی را ندارد. به همین جهت در مایکت مسیر جدیدی از درآمد خلق شده است که کاربر به جای خرید اشتراک و یا خرید یک فایل با هزینه بالا، بخشی از هزینه مشاهده محتوا را با پذیرش تمام بها بودن اینترنت مصرفی برای دریافت آن محتوا، پرداخت می کند. این روش معادل اجاره دادن محتوا است که در پلتفرم های جهانی محبوبیت بالایی دارد، با این تفاوت که کاربر وارد مسیر درگاه بانکی برای پرداخت نمی شود و به سهولت می تواند از محتوا بهره مند شود. همچنین از آنجایی که ترافیک بالایی از مسیر مایکت مصرف می شود، شرکت جزو مشتری های خاص دیتاسترهای بزرگ تلقی می شود و از طریق بستن قرارداد با آنها نیز درآمد کسب می کند.

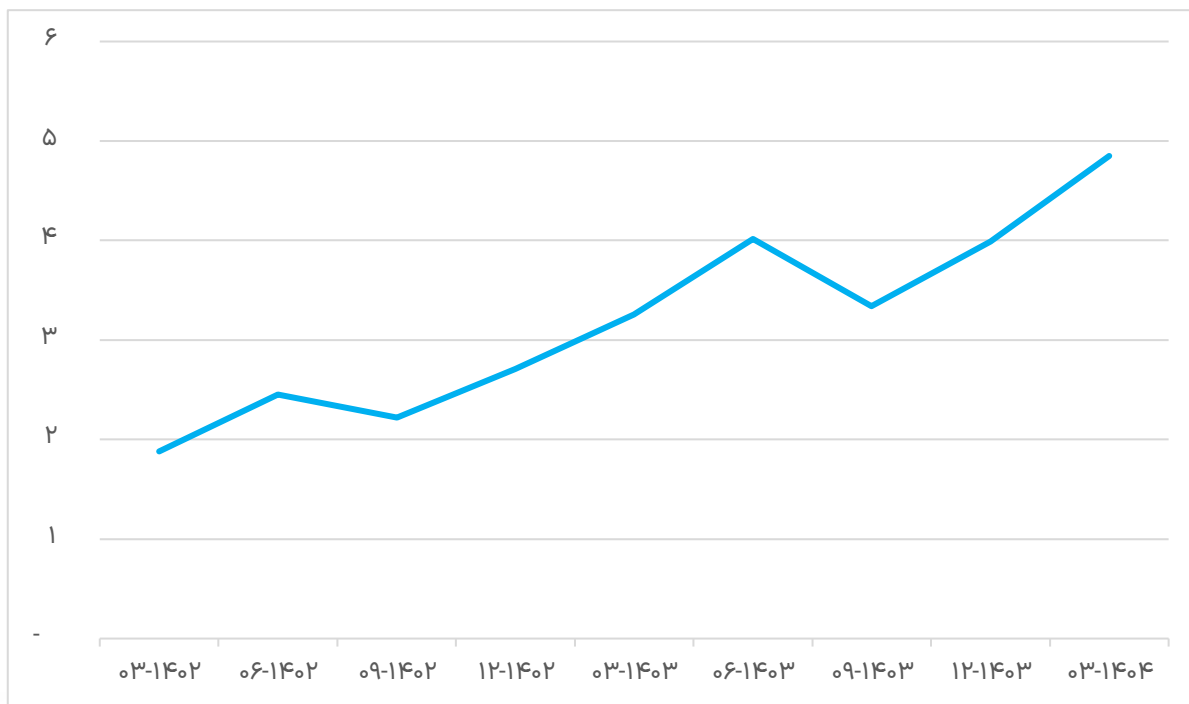
۲_۵_۳_۴ کاربر فعال و پخش فصلی مایکت

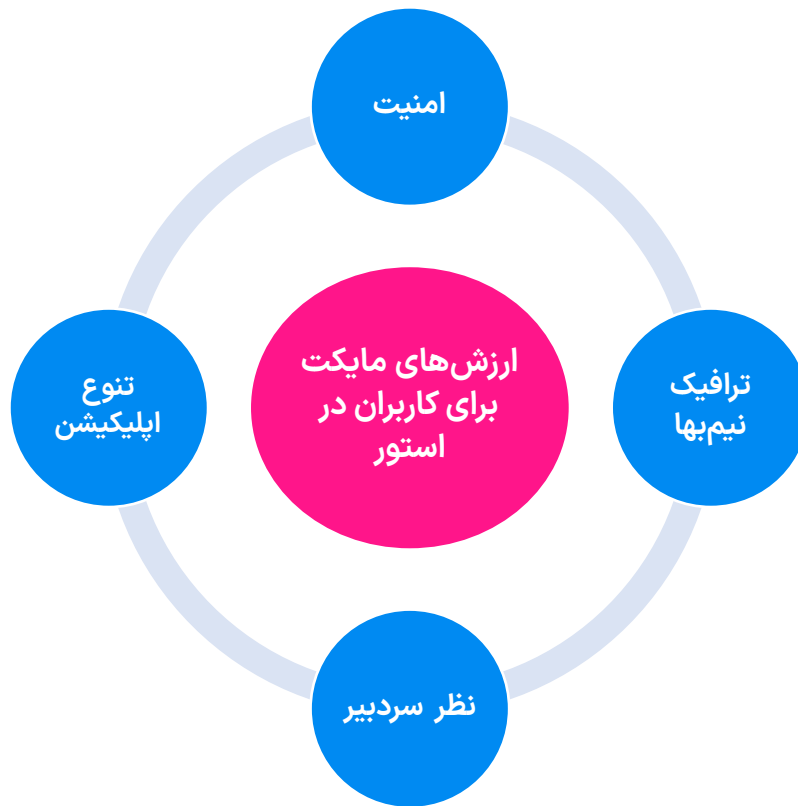
کاربر فعال و زمان پخش فیلم به صورت نمودارهای زیر می باشد:

نمودار ۲-۱۷ کاربر فعال مایکت-میلیون نفر



نمودار ۲-۱۸ پخش فصلی-میلیارد دقیقه





با توجه به نیازهای متفاوت گروه‌های متفاوت کاربران، ارزش آفرینی مایکت برای هر کاربر ممکن است متمایز از سایر کاربران باشد؛ بدین معنا که اهمیت قابلیت‌ها و امکانات مختلف مایکت در نظر تمامی کاربران یکسان نیست. همچنین امکانات مایکت در تقابل با رقیب خارجی (گوگل پلی)، رقیب داخلی (کافه‌بازار) و روش‌های جانبی نصب اپلیکیشن (از وبسایت و شبکه‌های اجتماعی) متفاوت است. در زیر برخی از اصلی‌ترین ویژگی‌های مایکت از منظر کاربران بیان شده است.

امنیت: مایکت با استفاده از تکنولوژی‌های به‌روز دنیا از اطلاعات کاربران محافظت نموده و امنیت اطلاعات و داده‌های کاربران را فراهم می‌کند. در مایکت هر اپلیکیشن قبل از انتشار، به‌صورت انسانی توسط کارشناسان مایکت بررسی و توسط چندین آنتی‌ویروس چک می‌شود.

ترافیک نیم‌بها: ترافیک دانلود نرم‌افزار و بازی برای کاربران مایکت نیم‌بها محاسبه می‌شود.

نصب آسان دیتای بازی‌ها: برای نصب بازی‌های دیتادار (بازی‌های حجیم و با گرافیک بالا مانند فیفا، کالاف دیوتی و غیره) به‌صورت دستی، کاربر باید فایل‌های خاصی را در پوشه‌های خاصی کپی کند. نصب این بازی‌ها در مایکت با یک کلیک و به آسانی انجام می‌شود.

واسط کاربری مناسب: فروشگاه مایکت رابط کاربری زیبا و مناسبی دارد. دسته‌بندی و جایگیری اپلیکیشن‌ها به درستی چیده شده است. کاربران با ورود به اپلیکیشن می‌توانند دسترسی خوبی به امکانات مایکت داشته باشند.

تنوع اپلیکیشن‌ها: حدود ۳۵۰ هزار اپلیکیشن در مایکت قرار دارد که تقریباً شامل تمام بازی‌ها و برنامه‌های مورد نیاز کاربران می‌باشد و به‌صورت دائمی به‌روزرسانی می‌شوند.

توضیحات فارسی برای بازی‌های خارجی: اکثر بازی‌های خارجی در مایکت دارای ترجمه فارسی توضیحات هستند. (یا توسط سردبیران به‌صورت تفصیلی در مورد آنها توضیحات نوشته شده است).

نظرات سایر کاربران: در مورد اکثر برنامه‌ها و بازی‌های مایکت، کاربران نظرات خود را ثبت کرده‌اند که به کاربران دیگر در انتخاب بهتر اپلیکیشن‌ها کمک می‌کند.

نظر سردبیر: اپلیکیشن‌های پرانلود توسط سردبیران مایکت مورد بررسی قرار می‌گیرند و مزایا و معایب هر برنامه یا بازی، به‌صورت مشخص به کاربر نمایش داده می‌شود.

ویدئوی کوتاه معرفی اپلیکیشن: بسیاری از برنامه‌ها و بازی‌های مایکت، ویدئوی کوتاهی برای معرفی خود دارند که موجب می‌شود بدون نیاز به دانلود و نصب، کاربر بتواند مناسب بودن آن را برای خود مشخص کند.

تگ‌های اطلاعاتی: همه برنامه‌ها و بازی‌ها در مایکت، تگ‌های اطلاعاتی دارند که هم به شناخت بهتر ویژگی‌های برنامه یا بازی کمک می‌کنند، هم با کلیک روی هر تگ می‌توان اپلیکیشن‌های مشابه را به آسانی پیدا کرد.

موتور جستجوی پیشرفته: امکان جستجوی برنامه‌ها و بازی‌ها (همچنین فیلم و سریال) به‌صورت فارسی یا انگلیسی در مایکت فراهم است. با استفاده از روش‌های مختلف پردازش متن، الگوریتم‌های به‌روز جستجو، و همچنین روش‌های هوش مصنوعی و داده‌کاوی، پاسخ متناسب با هر جستجو در کوتاه‌ترین زمان به کاربران ارائه می‌شود.

پیشنهاد‌های شخصی‌سازی شده: موتور پیشنهاد دهنده (recommender) مایکت بر اساس رفتار قبلی هر کاربر (دانلودها، جستجوها، نظرات، ...) و رفتار کاربران مشابه با کاربر، پیشنهاد‌های خاص وی را به کاربر ارائه می‌کند.

شبکه اجتماعی کاربران: کاربران مایکت می‌توانند برای خود صفحه اختصاصی بسازند، در مورد بازی‌ها و برنامه‌ها بنویسند، یا لیستی از اپلیکیشن‌های مورد علاقه خود بسازند و در اختیار سایر کاربران قرار دهند.

پشتیبانی سریع: تیم پشتیبانی مایکت در اسرع وقت مشکلات گزارش شده توسط کاربران را بررسی می‌کند و به آنها پاسخ می‌دهد. فراتر از پشتیبانی پرداخت، تیم مایکت مشکلات کاربران در دانلود و نصب برنامه‌های رایگان را نیز بررسی و در حد امکان به کاربران در زمینه‌های مختلف کمک می‌کند.

روش‌های مختلف پرداخت: علاوه بر پرداخت اینترنتی با کارت‌های بانکی، کاربران می‌توانند از طریق کیف پول آپ و کیف پول دیجی‌پی نیز محصولات درون‌برنامه‌ای بازی‌ها و برنامه‌ها را خریداری کنند

امنیت پرداخت: فرآیند پرداخت در مایکت به‌صورت کاملاً امن انجام می‌شود. تمامی ارتباطات شبکه‌ای بر بستر https انجام می‌شود.

عدم دریافت مجوز دسترسی اضافی: اپلیکیشن مایکت تقریباً هیچ دسترسی (permissions) از گوشی کاربر دریافت نمی‌کند. صرفاً در صورت بازی‌های دیتادار، برای قرار دادن خودکار فایل‌های دیتا در پوشه مربوطه، دسترسی به کارت حافظه دریافت می‌شود. اپلیکیشن مایکت در هیچ شرایطی دسترسی به مکان کاربر، دفترچه تلفن، یا مجوزهای حساس دیگر را از کاربر دریافت نمی‌کند.

گارانتی خرید برنامه‌های پولی: برنامه‌های پولی خریداری شده در مایکت، تا ۲۴ ساعت بدون قید و شرط قابل بازپس‌دهی هستند. در صورت درخواست کاربر برای بازگشت وجه مبلغ به کیف‌پول، بدون هر گونه فرآیند انسانی در هر ساعتی از شبانه‌روز عودت وجه انجام می‌شود.

مقابله با تقلب در نظرات: مایکت با الگوریتم‌های مختلف نظرات غیرواقعی را شناسایی و آن‌ها را حذف می‌کند. لذا تخریب یا تعریف غیرواقعی از اپلیکیشن‌ها معمولاً در مایکت وجود ندارد. این موضوع موجب می‌شود کاربر با خیال راحت از نظرات سایر کاربران استفاده کند.

مقابله با تقلب در آمارهای دانلود: مایکت به‌عنوان مرجع دانلود بازی‌ها و برنامه‌های اندروید، همیشه سعی می‌کند آمار دقیقی از تعداد کاربران متمایز دانلود کننده اپلیکیشن ارائه دهد. با الگوریتم‌های مختلف، داده‌های فیک (که با هدف بالا بردن آمار انجام می‌شود) شناسایی و حذف می‌شوند.

آپدیت‌های سریع: به‌روزرسانی‌های بازی‌ها و برنامه‌ها در سریع‌ترین زمان ممکن در اختیار کاربران مایکت قرار می‌گیرد.



پخش زنده رخدادهای ورزشی: با توجه به مخاطب جوان مایکت، پخش زنده رخدادهای ورزشی (مانند بازی‌های فوتبال داخلی و خارجی) در این پلتفرم جهت سهولت دسترسی به تماشای این موارد ایجاد شده است.

امکان مشاهده فیلم و سریال بدون خرید اشتراک: در حال حاضر بیش از ۱۰ هزار عنوان فیلم و سریال در مایکت وجود دارد که برای مشاهده آن‌ها نیاز به خرید اشتراک وجود ندارد. برخی از عناوین به‌صورت نیم‌بها به کاربران عرضه می‌شوند و برای مشاهده برخی دیگر، نیاز به استفاده از اینترنت تمام بهای سیم کارت (همراه اول، ایرانسل، رایتل) است.

محتوای جامع ویدیویی با توجه به قرارداد با تمام اپراتورهای موبایل: در حال حاضر همکاری در حوزه ترافیک با همراه اول و ایرانسل و رایتل در حال انجام است. حفظ این قراردادهای تجاری و همچنین تعامل با سایر اپراتورهای موبایل و اینترنت ثابت از فعالیت‌های اصلی مایکت است.

تامین محتوا از طریق مشارکت اسپانسر در تولید و ارائه محتوا: ساخت برنامه‌های زنده ویدئویی (reality show) و همچنین وجود سریال‌های ایرانی روز می‌تواند به جذابیت محتواهای موجود کمک جدی بکند. در این میان با توجه به امکان ارائه تضمین حداقل تعداد نمایش، امکان همکاری موثر با تولیدکنندگان یا ارائه‌کنندگان این نوع محتواها وجود دارد.

پیشنهاد ویدیوی مرتبط با اپ: در مایکت، ویدیوهای مرتبط با اپ‌هایی که توسط کاربران جستجو و استفاده شده است به آن‌ها پیشنهاد می‌شود.

۲_۴_۲ ارزش آفرینی مایکت برای توسعه دهندگان

دسترسی به بیش از ۵۰ میلیون کاربر ایرانی: مایکت بیش از ۵۰ میلیون نصب فعال دارد و هر برنامه درون مایکت به آسانی در اختیار این جامعه مخاطب قرار می‌گیرد. مارکت اندروید ایرانی مشتمل بر ۸۰ میلیون کاربر است و مایکت بیش از نیمی از کاربران را به خود جذب نموده است.

امکان افزایش نصب با تبلیغات: تبلیغات یکی از مهم‌ترین بخش‌های معرفی هر محصول است و مایکت به‌عنوان یکی از بزرگترین بازیگران حوزه اندروید امکان تبلیغ در پلتفرم را برای همکاران تجاری خود فراهم کرده است. تبلیغات در جستجوی مایکت، یکی از سریع‌ترین و موثرترین راه‌های افزایش تعداد نصب اپلیکیشن و معرفی بازی‌ها و برنامه‌ها در بستری با بیش از ۳۵۰ هزار بازی و برنامه است. به خصوص زمانی که یک برنامه موبایل در حال انجام تبلیغات برای گرفتن کاربر است، تبلیغات در استور یک راه بسیار موثر برای رسیدن به جامعه کاربران مرتبط است.

تبلیغات در جستجوی ویدئو: در زمانی که کاربران درون مایکت به جستجوی ویدئو می‌پردازند، امکان افزایش نصب اپلیکیشن (مثلاً با نمایش اپلیکیشن فیلیمو به‌عنوان search ads) وجود دارد. همچنین برای کاربران اینترنت ثابت، با فرستادن کاربر به اپلیکیشن‌های مقصد امکان نصب اپلیکیشن وجود دارد.

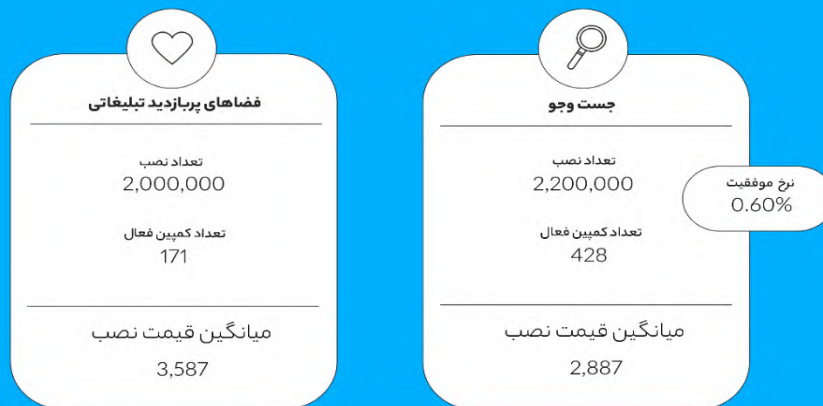
تبلیغات داخل ویدئو: نمایش تیزرهای تبلیغاتی در ابتدای نمایش ویدئو (pre-roll) و همچنین در میانه نمایش (mid-roll) یکی دیگر از راهکارهای تبلیغاتی مایکت است. با توجه به عمر کم محصول، در حال حاضر استفاده کمی از پتانسیل‌های تبلیغات ویدئویی می‌شود. در نمایه زیر گزارش سالانه آژانس تبلیغاتی مگنت را مشاهده می‌کنید.

شکل ۳-۲ انواع تبلیغات در اپ استور

انواع تبلیغات در اپ استور مایکت



آمار کلی تبلیغات در اپ استور مایکت



افزایش نرخ مشتری: نرخ موفقیت پرداخت درون برنامه، در حالتی که اپلیکیشن به صورت مستقیم فایل APK خود را در اختیار کاربر قرار دهد معمولا کمتر از نرخ موفقیت پرداخت کاربر استور است. کاربر مایکت به واسطه اعتمادی که به مایکت دارد، با احتمال بیشتری حاضر به انجام پرداخت بانکی از طریق درگاه درون برنامه‌ای مایکت می‌شود. با توجه به فیشینگ و سرقت‌های بر بستر اینترنت که در این سال‌ها رواج پیدا کرده است وجود بستری که کاربران با اطمینان، امکان خرید

محصول مورد نظر خود را داشته باشند از الزامات حوزه تکنولوژی اندروید است. لازم به ذکر است که پشتیبانی خرید کاربران و امکان دسترسی آسان به سرویس دهنده یکی دیگر از دغدغه‌های کاربران است و مایکت با پشتیبانی ۲۴ ساعته و پیگیری خرید انجام شده و تحویل محصول به کاربر در صدد رفع دغدغه کاربران است.

تسویه حساب به موقع: مبالغ دریافت شده از خریداران بازی‌ها و برنامه‌ها، به صورت منظم به توسعه‌دهندگان پرداخت می‌شود. در سال‌های اخیر مایکت روال بسیار منظمی را در واریز وجه توسعه‌دهندگان داشته که موجب می‌شود توسعه‌دهندگان نسبت به دریافت به موقع درآمد خود از مایکت، خیال راحت داشته باشند. در پایان هر ماه شمسی اگر مبلغ حساب توسعه‌دهنده به حد نصاب ۱۰۰ هزار تومان رسیده باشد، تسویه حساب به صورت خودکار انجام می‌شود.

امکان پاسخ‌گویی به نظرات کاربران: توسعه‌دهنده می‌تواند به نظرات کاربران پاسخ دهد (هم در اپلیکشن مایکت و هم از طریق پنل توسعه‌دهندگان مایکت) و این پاسخ به صورت متمایز نمایش داده می‌شود. این روش سبب ایجاد ارتباط نزدیکتر کاربران و همکاران تجاری مایکت می‌شود.

همکاری با توسعه‌دهنده: در صورتی که توسعه‌دهنده اطلاعات کافی در اختیار تیم مایکت قرار دهد که نشان‌دهنده نظرات سازمان‌یافته در جهت تخریب برنامه یا بازی باشد، مایکت با همکاری توسعه‌دهنده از این اقدامات جلوگیری می‌کند.

درآمدزایی از طریق بک لینک: در سرویس بکلینک مایکت، توسعه‌دهنده که قبلاً به صورت رایگان لینک دانلود برنامه یا بازی خود را به استورهای اندرویدی (گوگل‌پلی، کافه‌بازار، مایکت، و غیره) قرار می‌داد، می‌تواند با انجام یک فرآیند ساده در پنل توسعه‌دهنده مایکت، از این موضوع برای خود درآمدزایی کند. در واقع این قابلیت را به توسعه‌دهنده می‌دهد تا به ازای هر کلیک یکتا (Unique Click) روی دکمه دانلود برنامه از مایکت (در وبسایت خود)، درآمدی را دریافت کند. این درآمد به صورت اعتبار سرچ‌ادز در انتهای ماه به حساب توسعه‌دهنده واریز خواهد شد.

ارائه نرم‌افزار بدون پرداخت حق اشتراک: ثبت نام توسعه‌دهندگان در مایکت رایگان است و توسعه‌دهندگان نیازی نیست تا هزینه‌ای برای درج نرم‌افزار یا بازی خود بر روی مایکت خرج کنند. در صورتی که دریافت حق اشتراک در پلتفرم‌های مشابه امری مرسوم است.

سهولت استفاده: استفاده از بستر مایکت برای توسعه‌دهندگان بسیار کاربردی و راحت بوده و توسعه‌دهندگان به راحتی می‌توانند از پنل خود استفاده کنند.

فراهم کردن امکان نمایش و پروموت اپلیکیشن در فضاهای پربازدید مایکت: این بخش در خصوص ارزش افزوده خلق شده برای توسعه‌دهندگان محصولات با کیفیت و امکان نمایش

برنامه‌های ایرانی با کیفیت در معرض نمایش است. که علاوه بر افزایش نصب موجب گسترش استفاده کاربران ایرانی از اپلیکیشن‌های بومی می‌شود.

ارائه ویژگی‌های توسعه اپلیکیشن: مثل انتشار تدریجی، امکان تعریف کارپرداز، محتواهای آموزشی ساخت نرم‌افزار اندرویدی در پایگاه دانش.

۳_۴_۵_۲ ارزش آفرینی مایکت برای جامعه

۱. دسترسی عمومی بیشتر به برنامه‌ها و بازی‌های جهانی: مایکت بستری برای جامعه فراهم نموده است که کاربران غیرحرفه‌ای موبایل به آسانی امکان دانلود برنامه‌های کاربردی و بازی‌ها را داشته باشند و بتوانند از آنها استفاده کنند. وجود دسته‌بندی مخصوص کودکان، لیست‌های مبتنی بر رفتار کاربری، امنیت محتوا و پلتفرم، ترافیک نیم‌بها از مزایایی است که به این هدف کمک کرده است.

۲. ارائه راه کار به کسب‌وکارهای مختلف: مایکت با توجه به امکاناتی که در اختیار توسعه‌دهندگان قرار داده است، بستر مناسبی را برای ارائه به کسب‌وکارهای مختلف فراهم کرده است. بستری که صاحبان کسب و کار می‌توانند برنامه‌های خود را به راحتی در آن منتشر کنند.

۳. کمک به بازار جوان بازی‌سازی در ایران: مایکت با کاهش سود خود و کمک در جنبه‌های مختلف بازی و بازی‌سازی به رشد این صنعت کمک می‌کند. از آنجایی که این صنعت در ایران نوپا است، مایکت اهتمام ویژه‌ای به آن دارد و امیدوار است این صنعت در ایران شکوفا شده و بدرخشد و همواره همراه این صنعت بوده و در این مسیر نیز به حمایت و کمک خود ادامه خواهد داد.

۴. سردبیری محتوا متناسب با سلیق کاربران ایرانی: مدیریت و نظارت دائمی مایکت بر محتوای موجود در برنامه متناسب با علایق و سلیق کاربران ایرانی به والدین این امکان را می‌دهد تا با خیالی آسوده اجازه‌ی استفاده از اپلیکیشن را به فرزندان خود بدهند.

۵. ایجاد اشتغال: در بحث اشتغال‌زایی مایکت ۸۰ نفر را به صورت مستقیم مشغول به کار کرده‌است و همچنین بیش از ۲۰ هزار نفر غیر مستقیم (همکاران تجاری مایکت) مشغول به کار شده‌اند.

۶. صرفه‌جویی در هزینه‌های ارزی: جلوگیری از خروج ارز برای خرید اینترنت بین‌الملل، جهت ایجاد دسترسی کاربران به بازی‌ها و برنامه‌های جهانی

۵_۲ مجوزهای کسب، امتیازات و گواهی نامه ها







جمهوری اسلامی ایران
بسیاست مالی نظارت بر سازمان های صنعتی کشور
دبیرخانه هیئت عالی نظارت
اتحادیه کشوری صنف کسب و کارهای مجازی (اتحادیه کشوری)

شناسه صنفی: ۰۴۶۷۶۴۰۷۲۲
تاریخ صدور: ۱۴۰۰/۰۵/۲۴
تاریخ انقضا: ۱۴۰۵/۰۵/۲۴
مباشر ندارد



نوع شخص: حقوقی
نوع فعالیت: خدماتی
کد آیسیک: ۵۲۱۱۲۴

پروانه کسب

رسته شغلی: عرضه انواع خدمات در فروشگاههای مجازی



شماره ثبت: ۱۵۳۵
کد ملی: ۲۱۲۱۷۳۷۵۳۷

شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷
شماره شناسنامه: ۳۷۱۳
نشانی وب سایت: www.myket.ir

نام شرکت: هوشمند گستر هوتن پارس
نام واحد:
نام پدر: منصور
استان: تهران

پلاک آبی:
پلاک ثبتی:

شهر/بخش: تهران
نشانی: تهران - عباس آباد - اندیشه - خیابان دکتر علی شریعتی - کوچه شهید رضا شکرآبی (زهره) - پلاک ۱۱ - طبقه سوم - واحد شمالی
کدپستی: ۱۵۶۸۹۱۷۶۳۴

رئیس اتحادیه: حمید محمدی
نامبرده مجاز می باشد بر اساس قانون نظام صنفی و مقررات مربوط در این مکان واحد صنفی دایر نماید.

هویت اعتبار یا انقضای پروانه کسب منوط به استعلام شناسه صنفی آن از سایت www.iranianasnaf.ir می باشد

مجوز شرکت دانش بنیان

بسمه تعالی

کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان

تاییدیه شرکت‌های دانش بنیان

نام شرکت	هوشمند گستر هوتن پارس	شناسه ملی	۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷
استان	تهران	تاریخ تایید	۱۴۰۲/۱۰/۱۶
حوزه فناوری	۰۷- فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای	نوع تایید	نوآور

- به موجب این تاییدیه، شرکت/موسسه فوق الذکر بر اساس ارزیابی انجام شده طبق «آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان» و «قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و اختراعات»، بصورت شرکت/موسسه دانش بنیان تایید شده است.
- این تاییدیه لزوماً به معنای تایید همه کالاها و خدمات شرکت به عنوان کالا و خدمات دانش بنیان نیست. بلکه ممکن است صرفاً برخی از کالاها و خدمات شرکت، مورد تایید کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان قرار گرفته باشند.
- اعتبار و صحت این تاییدیه از آدرس pub.daneshbonyan.ir قابل استعلام است.
- این تاییدیه به صورت خودکار و از طریق سامانه دانش بنیان (pub.daneshbonyan.ir) صادر شده است.
- شرکت‌های تایید شده در کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان، تا زمانی که تاییدیه آن‌ها در فهرست سامانه دانش بنیان (pub.daneshbonyan.ir) قرار دارد، می‌توانند از مزایای قانون حمایت از شرکت‌های دانش بنیان استفاده کنند و در صورت ارزیابی مجدد و عدم تایید شرکت، از این فهرست حذف خواهند شد.
- استفاده از هرگونه حمایت، منوط به استعلام دستگاه اجراکننده حمایت، از دبیرخانه کارگروه ارزیابی شرکت‌های دانش بنیان و تایید آن از سوی این دبیرخانه می‌باشد. در غیر این صورت دستگاه اجرایی ذیربط بر طبق قانون و مقررات مربوط مسئول خواهد بود. اجرای هر کدام از حمایت‌ها، مطابق دستورالعمل‌های اجرایی مراجع ذیربط می‌باشد.
- در صورت هرگونه تخلف در استفاده از تسهیلات مربوط توسط شرکت‌های تایید شده، مطابق مجازات‌های ماده ۱۱ قانون «حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و اختراعات» با آن‌ها برخورد می‌شود.

تاریخ چاپ تاییدیه: ۱۴۰۲/۱۰/۲۰

دبیرخانه کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان

گواهی نامه رتبه بندی و احراز صلاحیت شرکت های انفورماتیکی



ریاست جمهوری
سازمان برنامه و بودجه کشور

شماره: ۳۳۸۲۳۰
تاریخ: ۱۴۰۱/۰۷/۰۵

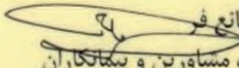
گواهینامه صلاحیت خدمات انفورماتیکی

جناب آقای وحید رحیمیان
مدیرعامل محترم شرکت هوشمند گستر هوتن پارس
شماره ثبت: ۱۵۳۵

به استناد آیین نامه احراز صلاحیت و رتبه بندی شرکت های انفورماتیکی و با رعایت مفاد بخشنامه شماره ۱۰۰/۱۰۳۵۵۶ مورخ ۱۳۸۷/۱۱/۰۷ و سایر مقررات مربوطه، و با توجه به احراز شرایط لازم و تایید صلاحیت آن شرکت در سامانه جامع تشخیص صلاحیت عوامل نظام فنی اجرایی به این وسیله صلاحیت آن شرکت برای انجام خدمات فناوری اطلاعات از تاریخ صدور این گواهینامه تا پایان دوره ارزشیابی و حداکثر تا تاریخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۴ اعلام می گردد.

شناسه ملی شرکت: ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷
مقتضی است برای مشاهده جزئیات گواهینامه صادره به پایگاه <https://sajar.mporg.ir> مراجعه فرمایید.

رعایت قانون برگزاری مناقصات ابلاغیه شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۱۳۸۳/۱۱/۱۷ رئیس مجلس شورای اسلامی، آیین نامه های اجرایی مربوطه و ظرفیت کاری مجاز در زمان ارجاع کار توسط آن شرکت ضروری است.


رئیس امور نظام فنی اجرایی، مشاورین و پیمانکاران

- هرگونه تغییر در ارکان و سهام شرکت و اطلاعات امتیازآوران (مدیرعامل، هیأت مدیره و کارکنان امتیازآور)، باید حداکثر ظرف سه ماه در سامانه ساجات (<https://sajat.mporg.ir>) ثبت شود.
- هر قرارداد جدید حداکثر ظرف سه ماه پس از انعقاد قرارداد و صورت وضعیت های جدید پس از تأیید کارفرما باید در سامانه ساجات ثبت شود، تا امتیاز آنها هنگام تشخیص صلاحیت دوره بعد و آزادسازی ظرفیت منظور شود.

در صورت مغایرت مطالب این گواهی نامه با اطلاعات موجود در پایگاه <https://sajar.mporg.ir>، اطلاعات پایگاه اصالت دارد.

ش: ۶۰۲۵۲۷

ثبت دامنه کشوری



پرسش های متداول

گزارش تخلف

ثبت شکایت

شناسنامه کسب و کار

نماد تجارت الکترونیکی



سایت نماد تجارت الکترونیکی « شناسنامه کسب و کار »

شناسنامه کسب و کار 'مایکت'



هوشمند گستر هوتن پارس

صاحب امتیاز :

۱۳۹۷/۱۲/۲۲

تاریخ اعطا :

معتبر تا تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۱۴

تاریخ اعتبار :



ثبت علامت تجاری مایکت



سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
مرکز مالکیت معنوی

گواهی نامه ثبت علامت

شناسه یکتا: ۱۴۰۳۵۰۳۴۰۰۰۱۰۰۴۸۱۳

رمز تصدیق: ۲۶۷۳۶۴

شماره اظهارنامه علامت تجاری: ۱۳۹۹۵۰۱۴۰۰۰۱۱۳۲۸۴۷

شماره ثبت علامت تجاری: ۴۶۲۲۹۳

تاریخ اظهارنامه علامت تجاری: ۱۳۹۹/۱۱/۱۵

تاریخ ثبت علامت تجاری: ۱۴۰۲/۰۸/۲۹

اجزاء علامت تجاری

دایره آبی رنگ معادل صورت انسان که حرف m لاتین در میان آن با رنگ سفید درج شده و ائینهای آن نمایانگر چشم و ابرو و خط منحنی سفید رنگ پایین نشان دهنده دهان یک شخص در حال خنده می باشد که در مجموع یک فرد با صورت خندان را نشان می دهد و در زیر این دایره آبی رنگ کلمه مایکت به فارسی در سمت راست و کلمه myket به لاتین در سمت چپ هر دو به رنگ آبی درج شده است طبق نمونه

تصویر علامت



مایکت myket

مشخصات مالک

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس سهامی خاص، شماره ثبت: ۱۵۳۵، شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷، نشانی: استان تهران - منطقه ۱۶، شهرستان پردیس، بخش بومهن، دهستان کرشت، روستا پارک فناوری، محله پردیس فاز ۶ (پارک فناوری)، جاده تهران دماوند (پارک فناوری)، کوچه نوآوری ۱۲، پلاک ۱۲۲، طبقه همکف، کد پستی: ۱۶۵۴۱۲۰۸۲۵، تابعیت جمهوری اسلامی ایران

کالا و خدمات و طبقه بندی بین المللی

طبقه ۹: نرم افزار تلفن همراه،
طبقه ۳۵: صادرات،

مدت اعتبار: ۱۰ سال

تاریخ شروع اعتبار: ۱۳۹۹/۱۱/۱۵

تاریخ پایان اعتبار: ۱۴۰۹/۱۱/۱۵

رئیس اداره ثبت علائم تجاری و نشانه های جغرافیایی

امضاء

طیبه میرزایی

سرپرست اداره ثبت علائم تجاری و نشانه های جغرافیایی
طبقه میرزایی

این ثبت مجوزی برای فعالیت های تبلیغی، نام گذاری اماکن و محصولات در داخل کشور نبوده و انجام این امر منوط به اخذ مجوزهای قانونی لازم از دستگاه های ذی ربط می باشد.

جهت تصدیق اقلام اطلاعاتی مندرج در این گواهی نامه الکترونیک به نشانی الکترونیک my.ssaa.ir مراجعه کنید.

صفحه ۱ از ۲

مجوز ساترا



سامانه جامع ساترا - اعتبارسنجی مجوز

مجوز انتشار

مجوز تولید

مجوز رسانه

شماره مجوز	آدرس اینترنتی رسانه	نام رسانه
شماره مجوز	آدرس اینترنتی رسانه	مایکت

بررسی مجوز

تعداد موارد یافت شده: ۱

شماره مجوز	آدرس اینترنتی رسانه	نام رسانه
TR1418	myket.ir	مایکت
مالک رسانه	نوع مالکیت رسانه	نوع مجوز
وحید رحیمیان	حقیقی	رسانه نمایشی - سطح ۲
تاریخ اعتبار مجوز	تاریخ صدور مجوز	مدیر رسانه
1403/12/29	1401/07/01	وحید رحیمیان

معتبر

۷۰



مجوز فعالیت سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور



سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور
استان تهران

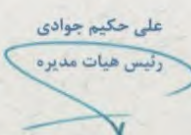
سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران
مجوز فعالیت

شماره: ۳۰۴۴/ص ت ۱۴۰۲
تاریخ عضویت اولیه: ۱۳۹۸/۱۰/۱۷
تاریخ انقضای عضویت: ۱۴۰۳/۱۰/۱۷

بدینوسیله به شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (سهامی خاص) به مدیریت آقای/خانم امید (میمیان) و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ با شماره نظام صنفی رایانه‌ای ۲۱۰۱۳۹۶۷ اجازه داده می‌شود که طبق قانون حمایت از پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای مصوب ۱۳۷۹/۱۰/۴ مجلس شورای اسلامی و آیین‌نامه اجرایی شماره ۲۱۱۸۵/ت ۲۶۰۸۹-هـ مورخ ۱۳۸۳/۰۴/۲۴ مصوب دولت جمهوری اسلامی تحت پوشش نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات در نشانی تهران، محله آرژانتین، خیابان شهید امدد قصیر، خیابان سیزدهم، پلاک ۱۱، طبقه پنجم به فعالیت بپردازد.

صحت این مجوز در سایت tehran.irannsr.org قابل مشاهده است.

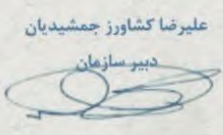
علی حکیم جوادی
رئیس هیات مدیره







علیرضا کشاورز جمشیدیان
دبیر سازمان



۲_۶ توصیف راهبردها و اهداف کلی و برنامه ریزی استراتژیک شرکت

۲_۶_۱ ماموریت مایکت

مایکت در تلاش است تا با استفاده از تکنولوژی‌های روز دنیا و به‌کارگیری نخبگان خلاق و پویای کشور، نیاز مردم ایران را در زمینه بازار نرم‌افزارهای موبایل داخلی و خارجی برطرف نماید. فلسفه وجودی شرکت مبتنی بر خلق ارزش برای کاربر خود است. سازمان بر خود می‌داند که بستری مناسب جهت درآمد زایی توسعه‌دهندگان نرم‌افزارهای داخلی فراهم کنند که بتوانند محصول خود را در بازاری بومی و بدون نگرانی از عوامل بازدارنده خارجی، منتشر کرده و به دست مشتری خود برسانند. مایکت همیشه به دنبال حمایت از فضای رقابتی سالم و به دور از هرگونه عمل انحصارطلبانه است تا بیشترین بهره در این فضا، عاید مشتری شود. مایکت همچنین مهیا کردن بازاری کارآمد جهت درآمدزایی جوانان مستعد و نخبه ایرانی از طریق توسعه و به نمایش گذاشتن ایده‌های نوآورانه و مبتکرانه خود و همچنین پرورش اکوسیستم کارآفرینی کشور را همیشه از وظایف خود دانسته‌اند. در همین راستا و تقویت پلتفرم محتوایی بیشتر، مایکت بستر تماشای فیلم و انیمیشن را هم به‌منظور خلق ارزش محتوایی برای کاربر خود بوجود آورده است. مایکت با ارائه امکانات و خدمات در صدد این است که افراد قوی و متنوع با کار در این شرکت در ایران بمانند.

۲_۶_۲ معیارهای ارزیابی ماموریت

با توجه به امکان تعریف ماموریت‌های متفاوت برای سازمان، نیاز است تا با استفاده از معیارهایی به قضاوت ماموریت‌های گوناگون برای یک سازمان نشست. ما برای ارزیابی از ۹ معیار زیر کمک می‌گیریم.

بازار	مشتری	محصول
بازاری که ما هدف گرفته‌ایم، بازار کاربران اندرویدی ایران است و در تلاش هستیم تا بتوانیم در کنار رقبای داخلی و خارجی خود، سهم بازار خود را افزایش دهیم.	ما درصدد افزایش سطح رضایت مشتری با فراهم کردن دسترسی به نرم‌افزارهای متعدد داخلی و خارجی و آرشیو کاملی از فیلم و سریال و انیمیشن و همچنین ایجاد بستری مناسب برای توسعه‌دهندگان به‌منظور عرضه محصولات خود به کاربران متعدد هستیم.	مایکت در تلاش است محصولی کاربردی با ظاهری کاربرپسند و سرعت بالا و امکانات مناسب به‌منظور رقم زدن بهترین تجربه کاربری برای کاربران فراهم نماید.

تصور مردم	کارکنان	فناوری
مایکت در تلاش است که آگاهی مردم نسبت به محصولات و ارزش‌های خود را افزایش داده و برند خود را در ذهن مردم به‌عنوان انتخاب اول برای دانلود نرم‌افزار و بازی ثبت کند.	ما در تلاش هستیم که همواره تجربه‌ای لذت بخش، همراه با یادگیری و پیشرفت در کنار فرهنگ سازمانی غنی برای کارکنان خلاق و شایسته خود فراهم آوریم.	ما همیشه در تلاشیم که از تکنولوژی روز دنیا در بهبود محصول خود استفاده کرده و همگام با لبه‌های تکنولوژی در دنیا پیش رویم.

بقاء رشد و سودآوری	فلسفه	شایستگی متمایز
مادامی که هدف مایکت برطرف کردن نیازهای کاربران بوسیله تکنولوژی باشد، این شرکت در مسیر بقا و سودآوری قرار خواهد گرفت.	فلسفه وجود مایکت، خلق ارزش و فراهم کردن راحتی برای مردم است که اینکار را اکنون با ارائه بستری مناسب برای توسعه‌دهنده و کاربر به‌منظور برطرف کردن نیاز هر دوطرف، انجام می‌دهد.	محصول کم نقص در کنار دسترسی آسان و بهینه با وجود نرم‌افزار و بازی‌های مختلف و متنوع، باعث ایجاد تمایز بین مایکت و سایر رقبا شده است.

۲_۶_۳ ویژگی‌های چشم انداز مطلوب

برای اینکه چشم انداز بتواند نقش خود را در برانگیختن احساس و فراهم آوردن زمینه تلاش و تعهد ایفا کند، باید از ویژگی‌های زیر برخوردار باشد:

- جهت و مقصد شفاف داشته باشد
- تجلی بخش شرایط مثبت‌تر و متعالی‌تر، به طوری که هرگونه شک و شبهه راجع به آینده را رفع کند.
- انرژی بخش، افتخارآمیز و برانگیزاننده باشد.
- بلند پروازانه و ایده‌آل و بلند نظران (جاه طلبانه) قابلیت ایجاد چالش و سعی در کمال جویی را فراهم کند.
- ایجادکننده استانداردهای متعالی و ایده‌آل برای بهبود عملکرد کارکنان باشد.
- منعکس کننده خصوصیات منحصر به فرد باشد.
- امور غیر مهم در سازمان را غریب کرده و تمرکز کارکنان را به امور حیاتی و تحقق بخش آینده طلایی جلب کند.
- پلی بین حال و آینده شرکت باشد.
- قابلیت تبدیل به اهداف ماموریتی عملی و امکان تبیین و اندازه‌گیری را داشته باشد.
- فرصت‌های موجود را نشان داده و نحوه بهره‌گیری از آنها را بنمایاند.

۲_۶_۳_۱ چشم انداز مایکت

- افزایش سهم بازار از ۳۵ درصد به ۵۰ درصد طی دو سال آینده
- کاهش اختلاف با رقیب دیرینه
- تبدیل شدن به رهبر بازار داخلی
- افزایش آگاهی مردم از برند شرکت

۲_۶_۴ ارزش‌های سازمانی

زیرساخت فرهنگ سازمانی، ارزش‌های مورد احترام آن است و بقای سازمان و رشد آن به اصول راهنما وابسته است. این ارزش‌های سازمانی رفتار کارکنان در سازمان را مورد توجه قرار می‌دهد. بسیاری از محققان بر این باورند که نگهداری پایدار یک سازمان به میزان اهتمام کارکنان به ارزش‌های اعلامی آن است.

در تعیین ارزش‌های سازمانی باید پنج ویژگی مورد عنایت قرار گیرد:

- (۱) شفاف و قابل رویت باشد.
 - (۲) مبنای رشد افراد در سازمان باشد.
 - (۳) با چشم انداز و اهداف سازمانی همسو باشد.
 - (۴) ارزش‌ها باید نسبت به هم همسو و هم‌افزا باشند.
 - (۵) ارزش‌ها همان بایدها و نبایدهای سازمان هستند که آرمان‌ها و مأموریت سازمان بر مبنای آنها تدوین شده و تصویر آینده و مطلوب سازمان در آن شکل می‌گیرد.
- در تعیین ارزش‌های سازمانی باید الزامات محیطی، به خصوص مورد قبول بودن آنها در جامعه به‌عنوان یک ارزش مطرح در اجتماع تاکید شود چرا که در حال حاضر برنده شدن از طریق استفاده از ارزش‌های منفی از دید جامعه مطرود است و تنها اخلاق حرفه‌ای و رقابت سالم را می‌پذیرند.

۲_۶_۴_۱ ارزش‌های سازمانی مایکت

این ارزش‌های محوری در استخدام و اخراج نیروهای شرکت موثر بوده و سازمان در جهت تحقق آنها هزینه می‌کند. تیم رهبری نیز این ارزش‌ها را محترم شمرده و آنها را همانند سایر کارمندان مهم دانسته و خود را موظف به اجرای آنها می‌کند.

- خلق ارزش: در مایکت این مورد اهمیت دارد که هر عملی در راستای خلق یک ارزش باشد.
- صداقت: تمام گزارشات و عملکردهای کارمندان با صراحت و شفافیت به مدیران خود انتقال می‌یابد. تمامی ارتباطات، فارغ از جایگاه سازمانی، بر مبنای صداقت است.
- حمایت‌گری: از ارزش‌های مایکت این است که همواره به دنبال رشد و پیشرفت به‌صورت جمعی بوده و همه اعضای تیم در هر موقعیتی که توانایی کمک رساندن به سایر اعضا را داشته باشند، از این مهم دریغ نخواهند کرد.
- خوش تعاملی و تواضع: در محیط شرکت مایکت همه در یک سطح قرار دارند و نگاه هرمی و بالا به پایین وجود ندارد. مدیران با سایر کارمندان تفاوتی ندارند و در عین احترام به جایگاه دیگران با یکدیگر تعامل دارند. معاشرت و هم‌صحبتی بین کارمندان مایکت از ارزش بسیار بالایی برخوردار است.
- سخت کوشی: یکی از نکات برجسته شرکت مایکت نسبت به شرکت‌های دیگر، سخت کوشی زبان‌زد و درخور توجه کارمندان آن است که جزو ارزش‌های اصلی سازمان محسوب می‌شود.

۲_۴_۲ ارزش‌های آرمانی مایکت

- دل‌سوزی و اولویت قائل بودن برای حل مشکلات و بی تفاوت نبودن: کارمندان مایکت هیچ‌گاه به مشکلات شرکت بی‌تفاوت نبوده و خود را موظف به حل مشکل در کمترین زمان می‌دانند. کارمندان شرکت را بخشی از هویت خود می‌دانند و نسبت به مشکلات آن دلسوز هستند.
- خلاقیت: در شرکت، همه به دنبال راهکارهای جدید و نوآورانه هستند و تفکر خارج از چارچوب در حل مشکلات و مسائل نقش کلیدی دارد.
- حساسیت و علاقه به بهترین بودن: هرکس در جایگاه خود در راستای رسیدن به خروجی و محصول کم‌نقص و عالی با رویکرد چابک و افزایش بازدهی است.

۲_۷ اطلاعات مربوط به خدمات

۲_۷_۱ تشریح عملکرد بخش‌های مختلف مایکت

وضعیت محتوا و توسعه‌دهندگان (سردبیری)

- اکثر برنامه‌های فارسی در مایکت وجود دارند. با این وجود کمبود تعداد بازی‌های ایرانی در مایکت حس می‌شود.
- به دلیل تعامل مناسب با توسعه‌دهندگان، رابطه خوبی بین تیم اجرایی مایکت و توسعه‌دهندگان وجود دارد.

وضعیت UI و تیم فنی

- UI جدید مایکت با پیروی از آخرین متريال دیزاین اندروید طراحی شده است.
- سرویس مایکت از نظر Quality of Service در بین رقبای خود وضعیت مناسبی دارد.
- علاوه بر امکانات یک مارکت استاندارد فیچرهای دیگری نیز در مایکت توسعه پیدا کرده است.

امکانات (فیچرهای) خاص مایکت

- کد هدیه محصولات اپلیکیشن برای توسعه‌دهندگان
- مای گارانتی برای کاربران، ضمانت همه برنامه‌ها
- سرویس صدورمجوز برای جلوگیری از تکثیر غیرقانونی اپلیکیشن‌ها
- شبکه اجتماعی مای‌نت
- پشتیبانی تلفنی برای توسعه‌دهندگان
- سرویس درخواست برنامه (مجاز) از گوگل پلی برای کاربران
- پشتیبانی از multiple APK و ارائه دقیق‌ترین به‌روزرسانی‌های برنامه‌های خارجی
- امکان برگزار کردن جشنواره‌های امتیازی و رقابتی در بین کاربران
- پایگاه دانش مایکت، بستری تعاملی با توسعه‌دهندگان برای ارائه مستندات فنی

ویژگی‌های محصول

محصول اصلی مایکت، نرم‌افزار اندروید این شرکت بوده که دارای بخش‌های زیر است:

- دانلود برنامه
- قسمت نرم‌افزارها
- شبکه اجتماعی مایکت
- سرویس ویدیو
- آپدیت سریع نرم‌افزارها

- نمایش نظرات کاربران و نقدهای آنها
- پروموت کردن اپلیکیشن‌های باکیفیت

اطلاعات برنامه

مایکت همیشه سعی داشته است کاربران بتوانند از میان گزینه‌های متعدد بهترین انتخاب‌ها را در کوتاه‌ترین زمان داشته باشند لذا با توجه به تجربه کاربری کاربران مایکت، اطلاعات مهم برنامه‌ها به صورتی کاملاً متفاوت با دیگر رقبای داخلی و خارجی به کاربران عرضه می‌شود. در ادامه امکان برچسب‌گذاری نیز به این استور اندرویدی اضافه شده است که در آن بازی‌ها به این ویژگی مجهز شده‌اند. دسته بندی بازی‌های موبایلی تنوع زیادی دارد و طیف وسیعی را شامل می‌شود که با برچسب‌گذاری می‌توان توصیف خلاصه‌ای از آن را به کاربر نمایش داد و برای هر دسته از بازی‌ها، زیرعنوانی تعیین کرد. لذا با هدف کمک به کاربران از طریق این دو ویژگی توانسته‌ایم اطلاعات کامل و در عین حال خلاصه‌ای از برنامه‌ها و بازی‌ها به کاربران ارائه دهیم تا تصمیم درستی برای نصب آن‌ها بگیرند.

۲_۷_۲ توضیحات محصولات و بخش‌های نرم‌افزار

۲_۷_۲_۱ برنامه‌ها و بازی‌ها

هسته اصلی خدمات مایکت ارائه یک بستر دو وجهی عرضه و تقاضا به توسعه‌دهندگان نرم‌افزار و کاربران نهایی تلفن‌همراه است که از این طریق کاربران می‌توانند به میلیون‌ها برنامه و بازی که مبتنی بر سیستم‌عامل اندروید توسعه یافته‌اند دسترسی پیداکنند.

۲_۷_۲_۲ فیلم و سریال

یکی از ابعاد اصلی استفاده از تلفن‌همراه در ایران و جهان، دسترسی به محتوای سرگرمی در پلتفرم تلفن‌همراه است. با توجه به رشد نمایی سطح پوشش کاربری که مایکت در سال‌های اخیر داشته است، همواره با این نیاز کاربران ایرانی مواجه بوده است که این بعد از سرگرمی را با کمترین هزینه ممکن به ایشان ارائه نماید. مایکت از ابتدای تابستان ۱۴۰۰ این دسترسی را برای کاربران خود فراهم کرده است. سرویس نمایش فیلم، سریال و انیمیشن یکی از مزایای مایکت نسبت به سایر رقبا محسوب می‌شود.

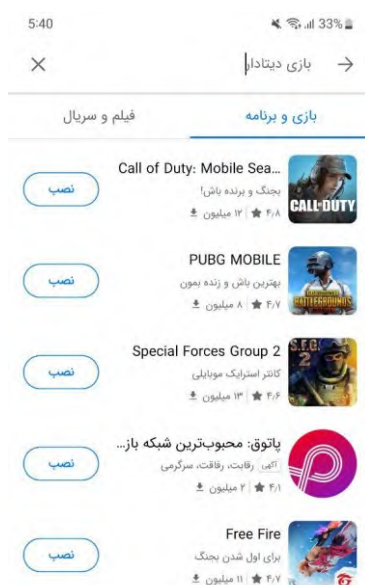
۲_۷_۲_۳ برنامه‌های خارجی

مایکت از روز اول شکل‌گیری، برخلاف رقیب دیرینه خود، توجه ویژه‌ای به برنامه‌ها و بازی‌های خارجی منتشر شده در گوگل‌پلی داشته‌است. کاربران ایرانی همیشه به دلیل وجود مشکلات

دسترسی محدودی به محتواهای برنامه‌ها و بازی داشته‌اند و مایکت با دانش فنی بسیار پیچیده همیشه توانسته است، تا حد امکان زمینه دسترسی به محتواهای بین‌المللی را با حفظ امنیت کاربران و همچنین در نظر گرفتن مسائل فرهنگی و اخلاقی، فراهم کند. همچنین مایکت با این مزیت رقابتی ویژه خود همواره باعث کاهش مصرف اینترنت بین‌الملل و صرفه‌جویی اقتصادی در هزینه ارز در بعد اقتصاد کلان کشور را داشته است. بر همین اساس کاربران ایرانی همیشه جدیدترین بروزرسانی‌های برنامه‌ها و بازی‌های بین‌المللی را از مایکت دریافت کرده‌اند و این امر علاوه بر رضایتمندی کاربران به‌عنوان یکی از مزیت‌های رقابتی ویژه مایکت به شمار می‌رود.

۴_۲_۷ بازی دیتا دار

یکی از ویژگی‌های کلیدی مایکت برای کاربران حرفه‌ای بازی‌ها، امکان نصب بازی‌های دیتا دار بوده است. این ویژگی از اولین روزهای معرفی بازی‌های دیتا دار به مایکت اضافه شد و این در حالی است که تا سال‌ها رقیب اصلی مایکت چنین بازی‌های با کیفیتی را به کاربران ارائه نمی‌کرد. این ویژگی کلیدی نیز به‌عنوان یکی دیگر از مزیت‌های عمده، رضایت کاربران فعال و وفادار مایکت را در حد بسیار بالایی نگه داشته است.



۲_۷_۲_۵ دانلود زمان دار

هزینه اینترنت همواره یکی از کلیدی ترین عوامل تصمیم برای کاربران ایرانی به شمار می رود. مایکت با توجه به وجود بسته های رایگان و نیمه های اینترنت که توسط اپراتورهای تلفن همراه و ارائه دهندگان اینترنت ارائه می شده است، با ارائه ویژگی منحصر به فرد دانلود زمان دار این امکان را برای کاربران فراهم کرده است که بتوانند دانلودهای خود را برای زمانی در آینده که مطلوبشان است، برنامه ریزی کنند و مایکت در زمان مقرر شده توسط کاربر، دانلود برنامه و یا بازی را آغاز کند. این ویژگی نیز یکی از ویژگی های منحصر به فرد و محبوب کاربران مایکت به شمار می رود.



۲_۷_۲_۶ دانلود آسان برنامه ها

تلفن های هوشمند دیگر از یک سخت افزار محدود استفاده نمی کنند. قدرت آنها به شکل قابل توجهی افزایش پیدا کرده و اینترنت همراه نیز تقریباً سرعت قابل قبولی در ایران دارد. با توجه به این نکات کاربران دوست ندارند از نرم افزارهایی استفاده کنند که کند باشند و یا بارگیری آنها با مشکلاتی همراه باشد. خوشبختانه اکثر کسب و کارهای ایرانی از سرورهای داخلی استفاده می کنند و از کیفیت قابل قبولی برخوردار هستند، اما چیزی که باعث می شود مایکت کمی متفاوت تر از سایرین باشد، این است که شما کنترل خوبی روی برنامه های دانلود شده، آپدیت شده و یا لیست علاقه مندی های خود دارید. در هر لحظه می توانید یک لیست دانلودی برای اینترنت شبانه درست کنید و با یک زمان بندی خودکار اقدام به نصب نرم افزارها یا بازی های مورد نیاز خود کنید.

۲_۷_۲_۷ امنیت بالا

مایکت برای حفظ سلامت و امنیت دستگاه کاربران، موارد زیر را انجام می دهد:

پیش از آنکه یک برنامه یا بازی بخواهد وارد مایکت شود، سپر امنیت وضعیت سلامت آن را به کمک آنتی ویروس های متنوعی از جمله Kaspersky، Bitdefender و McAfee بررسی می کند و در صورتی که آن برنامه یا بازی را مخرب شناسایی کند، از انتشار آن در استور جلوگیری می کند. سپر امنیت

مایکت تمام برنامه‌ها و بازی‌های موجود بر روی دستگاه کاربر را از لحاظ امنیتی بررسی کرده و در صورت مشاهده فایل مخرب، کاربر را مطلع می‌سازد. کارشناسان مایکت به‌صورت مداوم صحت عملکرد برنامه‌ها را پیش از ورود به استور و ضمن حضور در آن، مورد بررسی قرار می‌دهند و در صورت بروز هرگونه مشکل سریعاً از انتشار آن‌ها در استور ممانعت به عمل می‌آورند. گزارش کاربران و بازخورد نهادهای رسمی نیز مایکت را در ارائه برنامه‌ها و بازی‌های معتبر و سالم یاری می‌دهند. سپر امنیت مایکت، از طریق ارسال اعلان بر روی دستگاه کاربر، او را از وجود برنامه یا برنامه‌های مخرب بر روی دستگاه خود مطلع ساخته و از او می‌خواهد که این برنامه یا برنامه‌ها را از روی دستگاه حذف نمایند. کاربران می‌توانند با مراجعه به قسمت «مارکت من» در مایکت، وارد بخش «سپر امنیت مایکت» شده و از وجود یا عدم وجود برنامه‌های مخرب بر روی دستگاه خود مطلع شوند.

عملکرد بخش «سپر امنیت مایکت» به چه صورت است؟

زمانی که کاربر وارد بخش «سپر امنیت مایکت» در قسمت «مارکت من» می‌شود، سپر امنیت به‌صورت خودکار شروع به اسکن نمودن برنامه‌های موجود بر روی دستگاه کاربر کرده و پس از اتمام اسکن او را از وضعیت برنامه‌های موجود بر روی دستگاه مطلع می‌سازد. نتیجه اسکن سپر امنیت مایکت یکی از دو حالت زیر است:

(۱) سپر امنیت مایکت هیچ برنامه مخربی بر روی دستگاه کاربر شناسایی نکرده است و همه برنامه‌های نصب شده بر روی دستگاه او ایمن هستند.

(۲) سپر امنیت یک یا بیش از یک برنامه یا بازی را بر روی دستگاه کاربر مخرب شناسایی کرده است و فهرست آن‌ها را به کاربر نمایش می‌دهد.

مایکت چه رفتارهایی را مخرب می‌شناسد؟

به طور کلی مایکت برنامه‌هایی را که یک یا چند مورد از رفتارهای زیر را داشته باشند، مخرب شناسایی می‌کند:

- برنامه‌هایی که در مسیر استفاده کاربر اختلال به وجود آورده و برای او ایجاد مزاحمت دارند.
- برنامه‌هایی که به طور مداوم، تبلیغات ناخواسته و آزاردهنده را بر روی دستگاه کاربر ارسال می‌کنند و دائماً در مسیر استفاده او از برنامه اختلال ایجاد می‌کنند، مخرب هستند.
- همچنین برنامه‌هایی که برای کاربر اعلان‌های تبلیغاتی مختلف ارسال می‌کنند، با توجه به اینکه محتوای این اعلان‌ها با محتوای برنامه همخوانی ندارد و صرفاً جنبه تبلیغاتی دارد، در دسته برنامه‌های مخرب قرار می‌گیرند.
- برنامه‌های کلاهبرداری، اخذ اعتبار و دریافت پول از کاربر: برنامه‌هایی که کاربر را فریب می‌دهند تا او را عضو یک سرویس ارزش افزوده کنند از نظر مایکت مخرب هستند. به این برنامه‌ها به اصطلاح فیشینگ می‌گویند. اغلب برنامه‌های فیشینگ، کاربر را مجبور به تعویض رمز یا ارائه رمزهای شخصی می‌کنند و سپس با استفاده از اطلاعاتی که از کاربر به دست می‌آورند، اقدامات مخربی را به انجام می‌رسانند.

می‌رسانند. این برنامه‌ها برای کاربر از طریق سیم‌کارت هزینه ایجاد کرده و درآمد کسب می‌کنند از این رو مایکت کاربر را نسبت به این برنامه‌ها آگاه کرده و فضای استور را از وجود آن‌ها در امان نگه می‌دارد.

- برنامه‌هایی که در کاربر ایجاد ترس و نگرانی می‌کنند: ترس‌افزارها، برنامه‌ها یا بازی‌هایی هستند که با ارسال اعلان‌های مختلف سعی دارند کاربر را نسبت به استفاده از برنامه فعلی نگران کرده و او را به استفاده از یک برنامه جایگزین تشویق نمایند. این برنامه‌ها کاربر را نسبت به آلوده شدن دستگاه به فایل‌های مخرب ترسانده و نگران می‌کنند. این در حالی است که هیچ موضوع ترسناک یا نایمنی دستگاه کاربر را تهدید نمی‌کند و این صرفاً یک ترفند است. این قبیل برنامه‌ها، از راه دسترسی به اطلاعات کاربران و فعالیت آن‌ها در دستگاه خود، اهداف مخربی را دنبال می‌کنند. جاسوس‌افزارها اغلب از کاربر می‌خواهند که اجازه دسترسی آن‌ها به قسمت‌هایی از دستگاه را که از نظر فنی نیازی به آن نیست صادر نمایند. این اجازه معمولاً توسط کاربران به دلیل عدم آگاهی از جاسوس‌افزارها صادر می‌شود. در برخی مواقع نیز جاسوس‌افزارها بدون کسب اجازه از کاربر به قسمت‌هایی از دستگاه راه می‌یابند که از نظر فنی نیازی به ورود آن‌ها به این بخش‌های دستگاه وجود ندارد. برنامه‌های دیگری نیز در این زمینه فعالیت می‌کنند که از طریق دسترسی به پیامک‌های کاربر و یا جعل درگاه‌های پرداخت و صفحات بانکی و مواردی از این دست، رمزها و اطلاعات شخصی کاربر را به دست آورده و برای او مشکلات بسیاری را به وجود می‌آورند. کلیه این برنامه‌ها توسط مایکت شناسایی می‌شوند.
- برنامه‌هایی که به‌صورت مخفیانه به انجام عملیات مخرب اقدام می‌کنند: شما ممکن است این برنامه‌ها را با نام‌های تروجان، بدافزارها، DDOS، Miner، بدافزار پنهان و اسامی از این دست بشناسید. به طور کلی این قبیل برنامه‌ها بدون اطلاع کاربر به‌صورت مخفیانه اقدام به دانلود فایل‌های مخرب یا انجام رفتارهای مخرب کرده و بدیهی است که آسیب‌هایی را برای دستگاه کاربر به ارمغان می‌آورند. کلیه این برنامه‌ها توسط مایکت شناسایی می‌شوند.

۸_۲_۷ بازگشت پول

یکی دیگر از ویژگی‌های متفاوت و خاص مایکت که برای اولین بار در بازارهای ایرانی شاهد آن هستیم امکان بازگشت وجه در صورتی ناراضایتی از نرم‌افزارهای خریداری شده است. احتمالاً برای شما هم پیش آمده است که هنگام خرید یک نرم‌افزار پولی، فریب اسکرین شات‌ها یا وعده‌های تبلیغاتی آن‌ها را خورده باشید و بعد از خرید متوجه شدید که برنامه خریداری شده با چیزی که به شما وعده داده شده بود تفاوت بسیاری دارد. با این ویژگی شما می‌توانید بعد از پرداخت هزینه و خرید یک برنامه، تا زمان مشخصی اگر از برنامه خریداری شده راضی نبودید درخواست بازگشت وجه دهید تا بدون هیچ سوال یا محدودیتی، وجه پرداخت شده به حساب مایکت شما برگشت داده شود. در صفحه هر برنامه مدت زمانی که برای گارانتی و بازگشت وجه در نظر گرفته شده، درج شده است. بعد از انجام خرید، تا زمان معین شده، گزینه بازگشت پول را مشاهده خواهید کرد که می‌توانید با لمس آن، وجه خود را پس بگیرید.

نکته جالبی که برای توسعه‌دهندگان وجود دارد حق استفاده برای نرم‌افزارهای پولی است به این معنا که می‌توانید با قرار دادن کد مربوطه در نرم‌افزار خود، از اجرای آن در گوشی‌های دیگر جلوگیری کنید و مانند پلی استور، مانع نشر غیرمجاز نرم‌افزارهای خود در وب سایت‌ها و فضای مجازی شوید.

۲_۷_۲_۹ طراحی بصری جذاب

یک نرم افزار باید در ابتدا ظاهری جذاب داشته باشد و از رنگ های مناسب و تجربه کاربری رضایت بخشی برخوردار باشد. وقتی وارد یک مکان جدید می شویم، نیاز داریم بفهمیم هر چیز چگونه کار می کند. اگر نتوانیم با طراحی ارتباط برقرار کنیم، به احتمال زیاد نرم افزار را کنار می گذاریم و به سراغ جایگزین های آن می رویم. این موضوع تنها درباره فروشگاه ها نیست، بلکه شامل سایر محصولات نیز می شود. همچنین، برنامه ها با توجه به کاربردها به دقت دسته بندی شده اند.

۲_۷_۲_۱۰ رابط کاربری

مایکت برای تسهیل استفاده کاربران، دو مسیر عمده دسترسی برای ایشان به محتواهای مختلف فراهم کرده است. مسیر اول، ارائه محتواهای به روز و با کیفیت به صورت روزانه و سردبیری شده توسط تیم محتوا است. همچنین در این صفحات با استفاده از الگوریتم های پیشرفته ماشین لرنینگ محتواهای شخصی سازی شده نیز به کاربران نمایش داده می شود. این ترکیب تیم سردبیری محتوا و هوش مصنوعی، علاوه بر ارائه متنوع و روزآمد محتوا به کاربران، زمینه ساز رضایت توسعه دهندگان از مایکت را فراهم کرده است که این موضوع یکی از نقاط قوت مایکت نسبت به رقیب به شمار می رود.

مسیر دوم و بسیار مهم برای دسترسی کاربران به برنامه ها و بازی ها، فراهم کردن امکان جستجو برای کاربران است. علاوه بر اینکه کاربران می توانند با جستجوی نام یا بخشی از نام یک اپلیکیشن به راحتی به آن دسترسی داشته باشند، می توانند بدون دانستن نام نرم افزارها و تنها با جستجوی عبارت های مفهومی نیز به برنامه ها و بازی های مرتبط دسترسی پیدا کنند. هنگامی که کاربر یک عبارت را در مایکت جستجو می کند، با لیستی از نتایج مواجه می شود که نزدیک ترین ارتباط را با عبارت جستجو شده دارند و کاربر به راحتی می تواند از میان محتواهای ارائه شده، برنامه یا بازی مورد نظر خود را پیدا و نصب کند. مایکت با ترکیب الگوریتم های تحلیل متون توضیحات نرم افزار و الگوریتم های رفتاری کاربران با تکیه بر تحلیل میلیاردها داده جستجوی کاربران، همواره سعی داشته است که یکی از پیشرفته ترین موتورهای جستجو را در میان کسب و کارهای دیجیتال ایران داشته باشد. لازم به ذکر است که بر همین اساس مایکت توانسته است در مدت زمان بسیار کوتاهی موتور جستجوی خود را با کیفیت بسیار بالا برای استفاده در بخش فیلم و سریال به کاربران عرضه کند.

جهت کمک به توسعه دهندگان و کسب و کارهای کوچک و متوسط برای مشاهده شدن توسط کاربران و کمک به رسیدن به تعداد نصب اولیه مطلوب چند راه موثر استفاده شده است. اول، لیست تازه های منتخب در صفحات مربوط به برنامه و بازی و همچنین در صفحات دسته بندی های

برنامه و بازی نمایش داده می‌شود که این موضوع باعث می‌شود برنامه‌ها بتوانند نه تنها در صفحات اول بلکه در صفحات تخصصی خود را در معرض دید کاربران قرار دهند. دوم، کمک به نمایش بیشتر این برنامه‌ها در الگوریتم‌های جستجوی موضوعی است، به نحوی که کاربر امکان مقایسه این برنامه‌ها را با برنامه‌های قدیمی‌تر داشته باشد.

این تنها بخش کوچکی از الگوریتم‌های هوش مصنوعی مایکت است که به توسعه‌دهندگان نرم‌افزار کمک می‌کند مایکت را به‌عنوان یک شریک تجاری قابل اتکا برای خود ببینند و تعامل مثبت، سازنده و بلندمدت با مایکت داشته باشند.

۲-۷-۲-۱۱ نظرات

یکی از بخش‌های اصلی و جدا نشدنی فروشگاه‌های مدرن امروزی، بخش نظرات کاربران آن‌ها است. این نظرات می‌توانند به تصمیم‌گیری کاربران دیگر برای استفاده از محصولات کمک بسیار ویژه‌ای داشته باشند. بخش نظرات کاربران در مایکت در ابتدا یکی از بخش‌هایی بود که کاربران مشارکت عمده‌ای در اشتراک گذاری نظراتشان انجام نمی‌دادند ولی طی سه سال اخیر با تغییرات عمده‌ای که در این بخش ایجاد شد، نرخ مشارکت کاربران برای به اشتراک گذاشتن نظرات جهش قابل توجهی داشت.

یکی از این اتفاقات اضافه کردن بخش «نظر سردبیر» بود. یکی از مواردی که در مایکت و استورهای اندرویدی دیگر همیشه مشاهده می‌شده است وجود لیست‌های «انتخاب سردبیر» بود. این لیست‌ها با وجود قابلیت اعتماد بخشی بالا به کاربر نمی‌توانستند علت این انتخاب را برای کاربران شرح دهند ولی مایکت با کمک متخصصین تیم بررسی برنامه‌ها توانست به شکلی خلاصه و در عین حال کاربردی علت انتخاب برنامه‌ها به‌عنوان انتخاب سردبیر را در بخش «نظر سردبیر مایکت» با کاربران به اشتراک بگذارد. این روش علاوه بر کمک به کاربران برای انتخاب بهتر، روحیه اشتراک گذاری و شیوه صحیح و استاندارد اشتراک گذاری نظرات را برای مایکت به همراه داشت تا جایی که رشد ۱۰۰ درصدی در نرخ اشتراک نظر میان کاربران مایکت اتفاق افتاد.

همچنین یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد این بخش در مایکت، امکان پاسخ کاربران به نظر یک کاربر است. این امکان باعث شده است کاربران بتوانند مشکلات احتمالی یک برنامه یا بازی را به یکدیگر اطلاع دهند و در عین حال با استفاده از تجارب خود مشکلات احتمالی دیگر کاربران را نیز حل نمایند.

۱۲_۲_۷_۲ کاهش مصرف اینترنت کاربر

همانطور که پیش از این نیز بیان شد، یکی از دغدغه‌های اصلی کاربران ایرانی حجم اینترنت مصرفی ایشان در قبال محتواهای دریافتی است. مایکت برای رسیدگی به این دغدغه از روزهای اول ارائه بستر محتوا با اینترنت نیم‌بها، به این بستر متصل شده است تا هزینه کاربران را به حداقل برساند.

یکی از دغدغه‌های کلیدی در آپدیت بازی‌های خوب، نیز حجم بسیار بالای آن‌ها است. مایکت به‌عنوان اولین شرکت ایرانی توانست این دغدغه را پاسخ دهد و با ارائه ویژگی به‌روزرسانی تفاضلی، کاربران تنها بخش متفاوت از بازی نصب شده روی دستگاه‌شان را دانلود می‌کنند به نحوی که به‌عنوان نمونه در یک مورد به‌روزرسانی به اندازه یک و نیم گیگابایت تنها با دانلود ۵۴ مگابایت می‌توانستند به نسخه جدید بازی دست پیدا کنند.

۱۳_۲_۷_۲ تجربه کاربری

امروزه نرم‌افزارهای موبایل به سرعت در حال رشد و تکامل می‌باشند، در بازاری که کیفیت و کارایی همواره جهت وفاداری به برند الزامی اند ساخت یک تجربه کاربری ساده و روان کلید موفقیت هر پروژه توسعه نرم‌افزار موبایل می‌باشد. تجربه کاربری یکی از امکانات حیاتی در ارتباط با حوزه دیجیتال است و به احساس کاربر و نحوه تفکر و نگرش او درباره محصول باز می‌گردد. تجربه کاربری به ساخت چیزی ارزشمند، راحت و تاثیرگذار برای بازار هدف مربوط می‌شود. چنانچه نرم‌افزار سردرگم کننده و خسته کننده باشد تجربه کاربری ضعیفی را در اختیار کاربران خواهد گذاشت و کاربران به احتمال زیاد آن را پاک خواهند کرد. یکی از مسائلی که از ابتدا مایکت به آن توجه خاص و ویژه‌ای کرده است، تجربه کاربری است. این شرکت همواره کوشیده است تجربه کاربری و رضایت کاربران خود از کار با نرم‌افزار را افزایش دهد. در ادامه تجربه کاربری مایکت به شما نمایش داده خواهد شد:

کاربر به محض ورود به اپلیکیشن مایکت و دیدن اولین صفحه، با دو هدف با اپلیکیشن روبرو می‌شود:

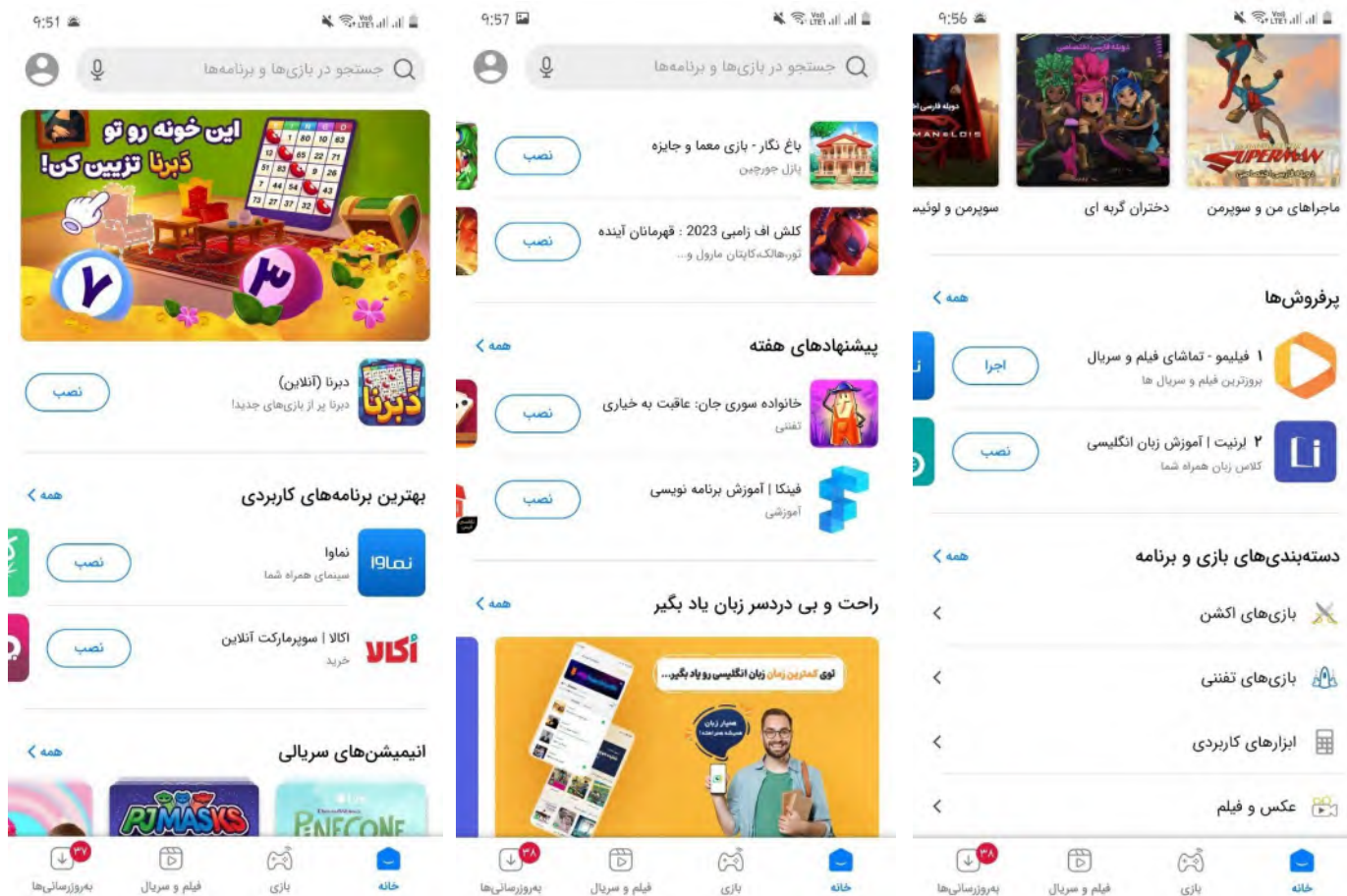
- کاربر میداند چه می‌خواهد (یک اپلیکیشن خاص - یک فیلم خاص)
- عنوان مشخص و واضحی در ذهن ندارد و صرفاً می‌خواهد از چیزی که ما به او معرفی می‌کنیم و برای کاربر جذابیت ایجاد می‌کند، استفاده کند.

خانه: صفحه خانه دارای امکانات زیر است:

- (۱) نمایش بازی یا برنامه در عنوان خاص
- (۲) معرفی یک برنامه یا بازی به صورت خاص
- (۳) نمایش تبلیغات
- (۴) نمایش برنامه/ بازی‌های مختص هر کاربر

۵) نمایش دسته‌بندی‌های موجود در مایکت، برای کاربرانی که به یک دسته‌بندی خاص علاقه دارند.

جستجو: جهت انجام «جستجو» کاربر قسمت بالای صفحه را انتخاب می‌کند.



به محض زدن روی قسمت جستجو در بالای صفحه، کاربر با «تاریخچه جستجو» هایش به‌منظور نمایش جستجوهای قبلی و نمایش «برترین‌های پیشنهادی» به‌منظور نمایش موارد داغ یا تبلیغات روبه‌رو می‌شود:



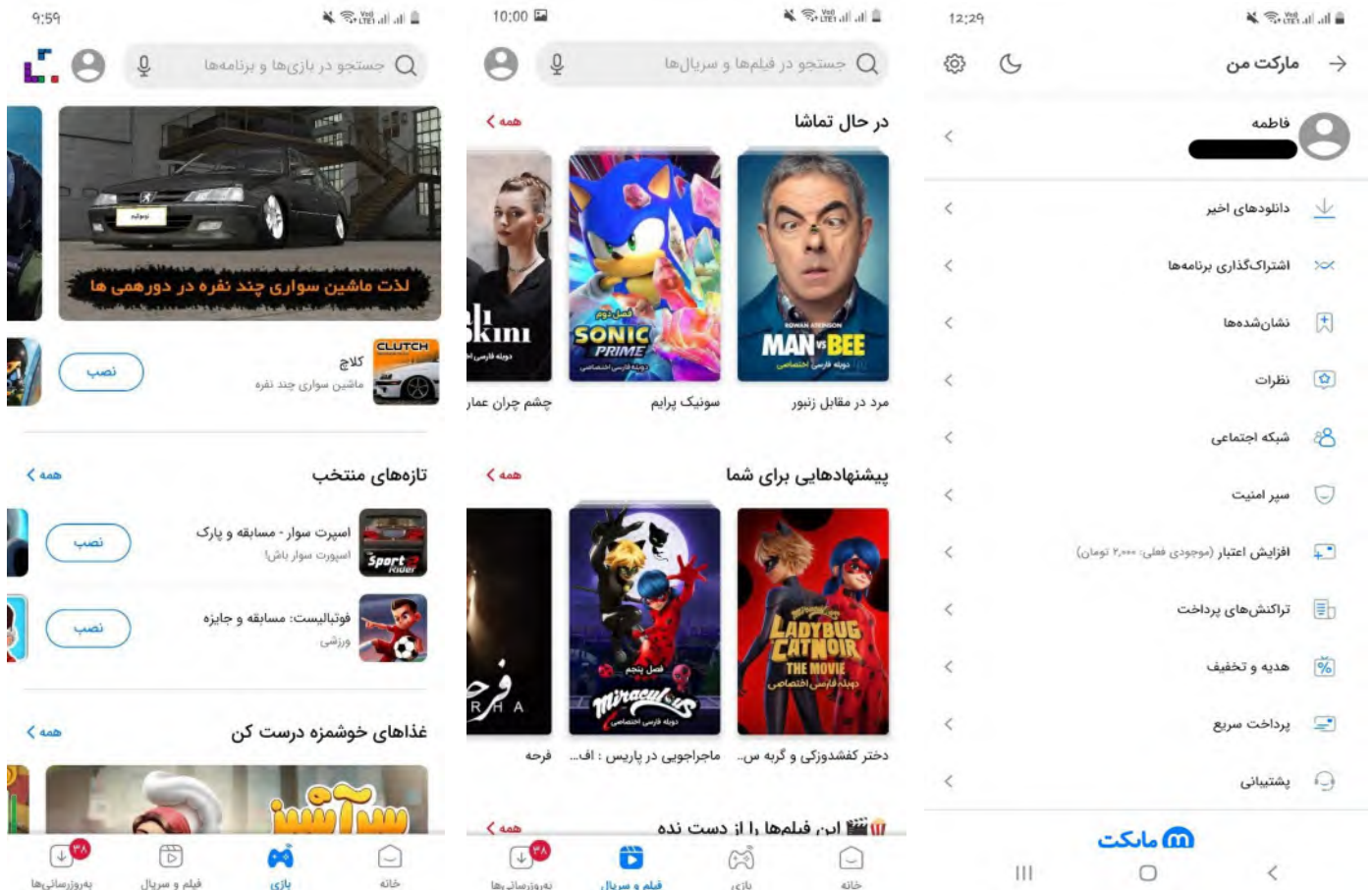
در صورتی که کاربر جستجوی مورد نظرش را انجام دهد، اطلاعات تکمیلی که برای کاربر مهم است و به او اجازه مقایسه و انتخاب می‌دهد در نتایج نمایش داده می‌شود. همچنین امکان جابجا شدن بین دو تب «بازی و برنامه» و «فیلم و سریال» و نمایش «تبلیغ مرتبط» وجود دارد:



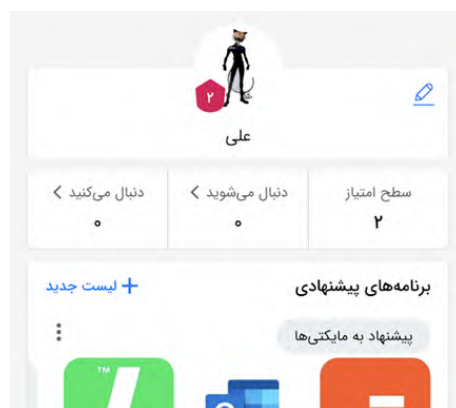
بازی: کاملاً شبیه به صفحه خانه است با تمرکز به «بازی» و کل صفحه تنها شامل «بازی» می‌باشد.

فیلم و سریال: کاملاً شبیه به صفحه خانه است با تمرکز به «فیلم و سریال» و کل صفحه تنها شامل «فیلم و سریال» می‌باشد.

مارکت من: در این قسمت اطلاعات خاص هر کاربر و دسترسی‌هایی که می‌تواند داشته باشد نمایش داده می‌شود.



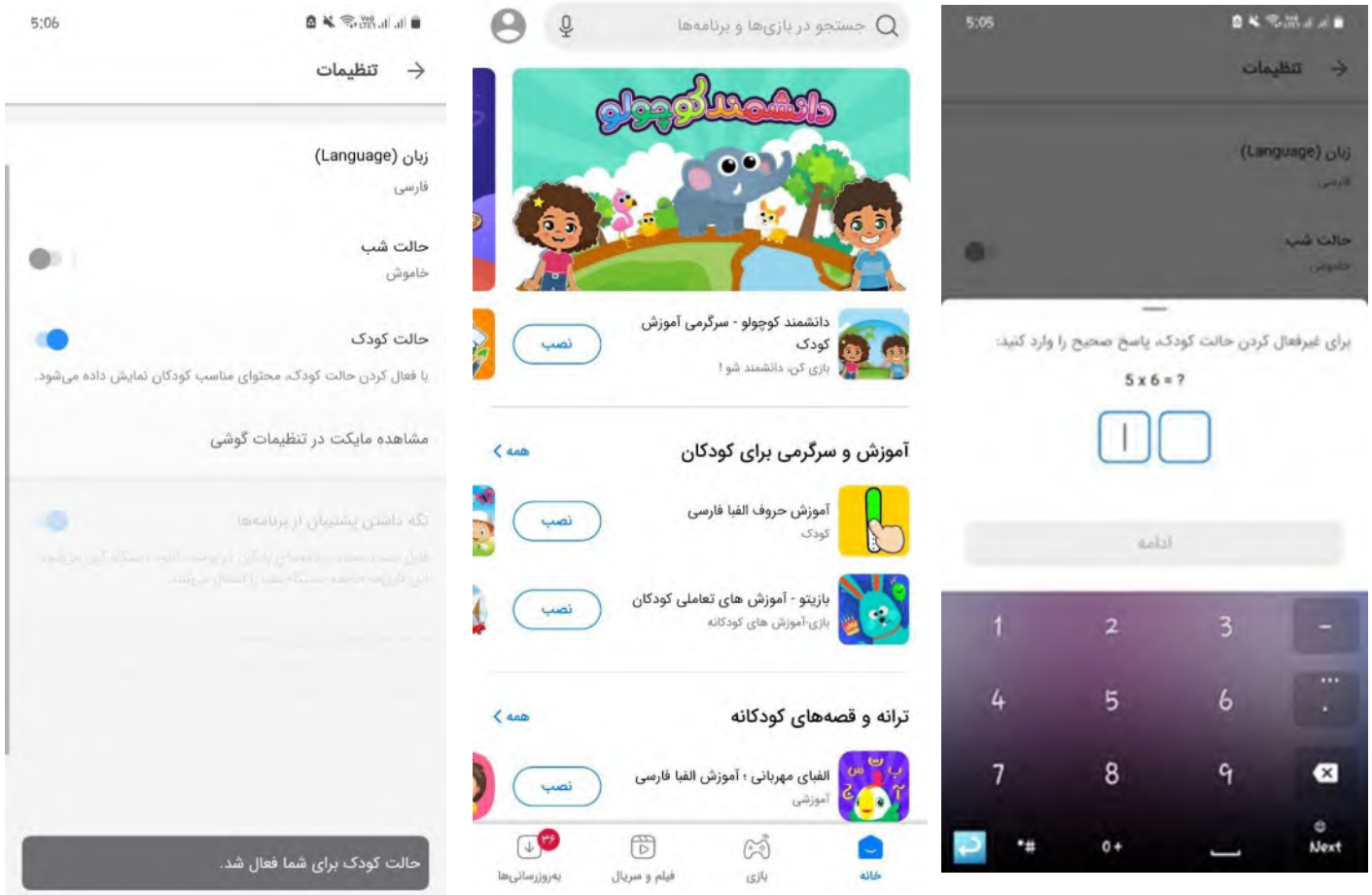
همچنین مایکت دارای یک شبکه اجتماعی می‌باشد که کاربران می‌توانند در خصوص علاقه‌مندی‌های خود صحبت کنند و آن علاقه‌مندی را به کاربران دیگر پیشنهاد دهند که در این قسمت قابل پیگیری است:



خدمات نظارت والدینی:

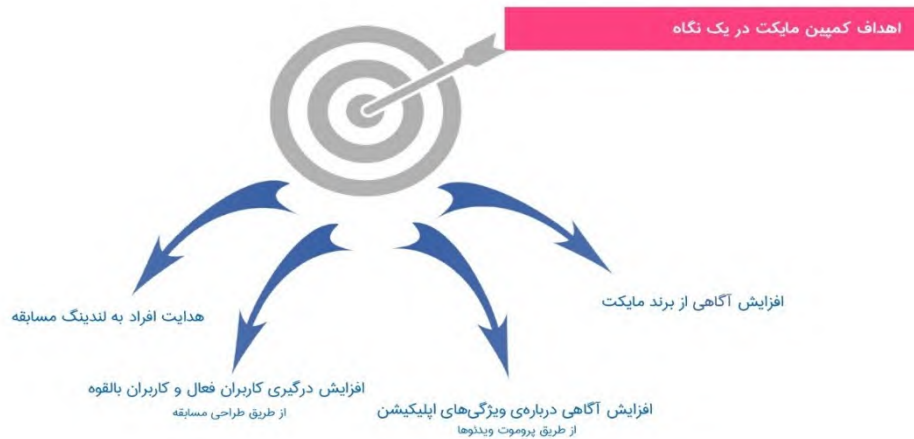
در بخش تنظیمات حساب کاربری قابلیت با عنوان "حالت کودک" وجود دارد که با فعال کردن آن، محتوای مناسب کودک نمایش داده می‌شود.

برای غیر فعال کردن حالت کودک پس از خاموش کردن دکمه "حالت کودک"، پرسشی از کاربر صورت می‌گیرد و در صورت صحیح بودن پاسخ، حالت کودک غیر فعال می‌شود.



کمپین‌های تبلیغاتی مایکت

در یک سال گذشته عمده فعالیت‌های ما در اینستاگرام بر مبنای ایجاد Awareness درمورد مایکت و ایجاد یک جامعه کاربری وفادار به مایکت بوده است. آرکتایپ مایکت در اینستاگرام ترکیبی از Sage و Jester به صورت ۵۰-۵۰ بوده و اهداف زیر دنبال شده است:



نتیجه بخشی از تلاش‌های تیم مارکتینگ مایکت در بخش تبلیغات در ادامه ارائه شده است:



۲-۸ ترکیب بهای تمام شده شرکت در ۵ سال اخیر

ترکیب بهای تمام شده شرکت هوشمند گستر هوتن پارس طی سالیان اخیر به شرح جدول زیر می باشد. این ترکیب با توجه به تغییر لاین های درآمدی در سالیان مختلف، متفاوت می باشد اما به طور کلی سهم پرداختی به توسعه دهنده نرم افزار با اهمیت ترین قسمت از بهای تمام شده شرکت می باشد در جدول زیر اقلام بهای تمام شده همراه تحلیل عمودی آن ها طی سالیان اخیر تقدیم حضور می گردد.

مبالغ به میلیون ریال

جدول ۲-۱ ترکیب بهای تمام شده

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹	
	مبلغ	نسبت به کل	مبلغ	نسبت به کل	مبلغ	نسبت به کل	مبلغ	نسبت به کل	مبلغ	نسبت به کل	مبلغ	نسبت به کل	مبلغ	نسبت به کل
سهم پرداختی به توسعه دهنده نرم افزارهای موبایل مایکت	۳,۶۴۸,۰۳۳	%۸۰	۲,۶۲۹,۹۳۱	%۹۰	۱,۲۶۷,۲۴۸	%۸۱	۳۹۴,۵۲۰	%۹۴	۱۲۹,۲۰۶	%۹۴	۵۷,۱۴۹	%۹۳	۵,۲۸۵	%۷۴
سهم پرداختی به توسعه دهندگان کتاب الکترونیکی مایکت	۹۱,۰۱۶	%۲	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰
اجاره فضای تبلیغاتی	۱۶۸,۲۰۳	%۴	۱۴,۴۶۴	%۰	۱۱,۹۹۸	%۱	۷,۹۰۰	%۲	۵,۸۳۷	%۴	۳,۳۱۸	%۵	۰	%۰
ترافیک محتوای دیجیتال	۱۷۱,۹۴۱	%۳	۱۲,۷۰۰	%۰	۱۰,۶۲۸	%۱	۴,۴۷۰	%۱	۱,۹۰۱	%۱	۸۰۰	%۱	۱,۸۵۰	%۲۶
خرید ترافیک محتوای دیجیتال	۲۱۸,۳۴۰	%۵	۲۶۶,۹۹۹	%۹	۲۵۰,۲۱۱	%۱۶	۹,۳۵۱	%۲	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰
اجاره فضای تبلیغاتی	۱۳۲,۲۶۹	%۳	۷,۹۱۷	%۰	۱۵,۹۱۷	%۱	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰
ترافیک محتوای دیجیتال (سایر)	۱۳۵,۲۰۹	%۳	۶,۳۳۴	%۰	۱۳,۷۹۵	%۱	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰	۰	%۰
جمع بهای تمام شده	۴,۵۶۵,۰۱۲	%۱۰۰	۲,۹۳۸,۳۴۶	%۱۰۰	۱,۵۶۹,۷۹۷	%۱۰۰	۴۱۸,۲۴۲	%۱۰۰	۱۳۶,۹۴۵	%۱۰۰	۶۱,۲۶۷	%۱۰۰	۷,۱۳۵	%۱۰۰

نکته: به علت تفاوت ماهیتی شرکت با شرکت های صنعتی، نمی توان برای شرکت به صورت معمول اجزای بهای تمام شده را معین کرد، چون شرکت موجودی کالا به صورت مرسوم ندارد بلکه نرم افزارها و برنامه هایی که خریداری کرده و سهم توسعه دهنده آن را می پردازد به عنوان موجودی کالا (غیر فیزیکی) شناخته می شود.

۲-۸-۱ مبنای تسهیم سهم

مایکت و توسعه دهنده از فروش نرم افزار به صورت درصدی شریک هستند. بدین صورت که این موضوع بر مبنای رقبا می باشد به صورتی که در گوگل پلی و آپ استور سهم ۳۰ درصد برای سهم شرکت ها و ۷۰ درصد سهم توسعه دهنده می باشد. شرکت هوتن گستر هوشمند پارس (مایکت) تا مبلغ ۱ میلیارد تومان را به صورت ۸۵ درصد برای توسعه دهنده و ۱۵ درصد مابقی برای مایکت می شود. مبالغ بالاتر از ۱ میلیارد تومان به صورت ۳۰ درصد سهم مایکت و ۷۰ درصد سهم توسعه بندی تقسیم می گردد. به همین صورت در ایران رقیب اصلی مایکت یعنی کافه بازار نیز به همین نسبت تقسیم می کند.

۲-۹ ظرفیت اسمی

این شرکت و صنعت مربوط به آن ظرفیت اسمی بر مبنای ظرفیت اسمی سایر شرکت های تولیدی ندارد به این علت که نه در تجهیز و نه در مجوزهای مربوطه، محدودیت خاصی برای شرکت در نظر گرفته نشده است. تنها محدودیت این شرکت در زمان اوج استفاده از سرورهای شرکت می باشد. ممکن است ظرفیت سرور پر شود که در این صورت شرکت برای رفع مشکل، سرور جدید اجاره می کند که البته این مورد بسیار نادر می باشد.

۱۰_۲ اطلاعات مربوط به رشد عملیاتی و درآمدی مایکت

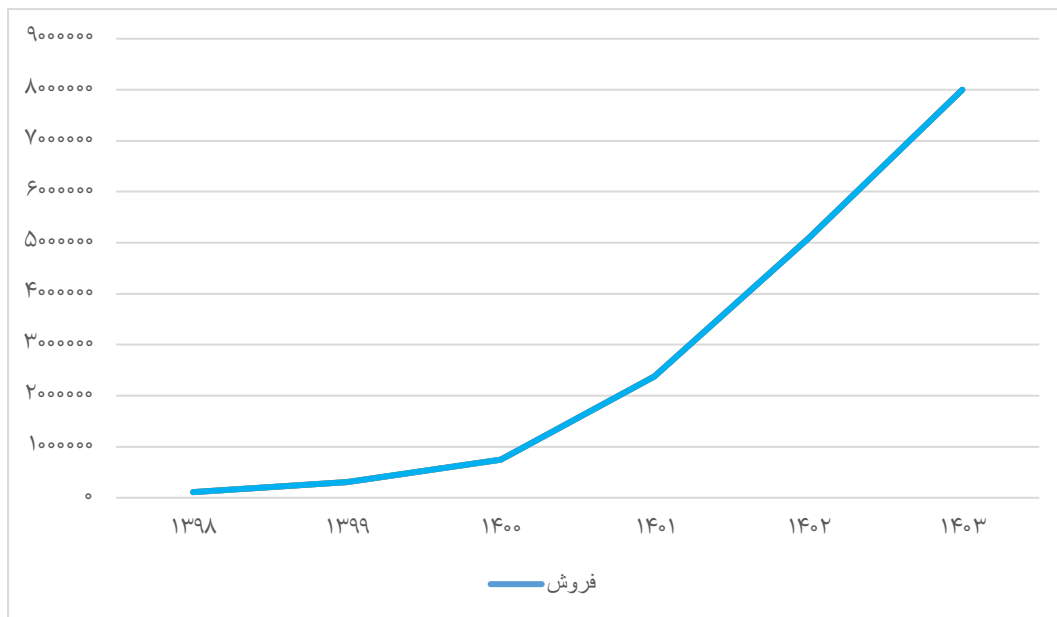
در ادامه اطلاعات مالی مربوط به درآمد عملیاتی شرکت طی سالیان اخیر و بررسی حاشیه سود هر یک از اقلام بررسی می‌گردد. شرکت در سالیان اخیر با اضافه کردن لاین‌های درآمدی موجب تنوع بخشیدن و کنترل ریسک‌های مربوط به درآمد شرکت است. درآمدهای عملیاتی ضمن رشد طی سالیان اخیر با رشد چند برابر نسبت به تورم نشاندهی ارزش اقتصادی شرکت می‌باشد. در ادامه این روند به صورت جدول ارائه می‌گردد.

مبالغ به میلیون ریال

جدول ۲-۲ اطلاعات درآمد و حاشیه سود سالیان اخیر

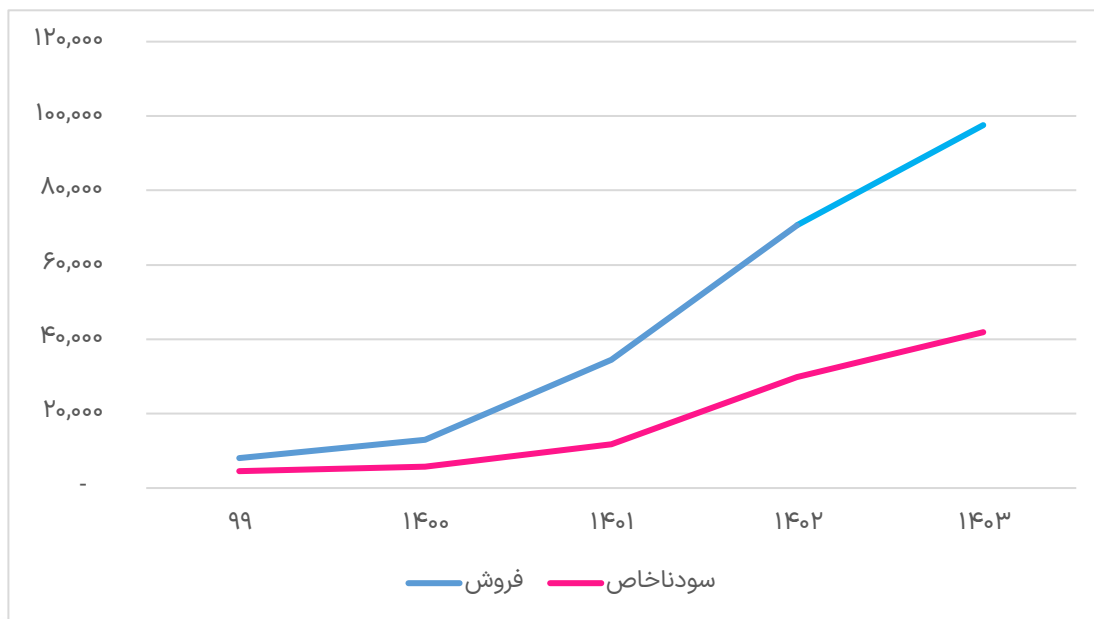
دوره مالی سالانه منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹			دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹			دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹			دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹			دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰			شرح
حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	فروش	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	فروش	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	فروش	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	فروش	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص	فروش	
۳۰٪	۵۵,۲۷۸	۱۸۴,۴۸۵	۱۸٪	۸۵,۷۱۸	۴۸۰,۲۳۹	۱۸٪	۲۸۲,۲۲۵	۱,۵۴۹,۴۷۴	۲۰٪	۶۷۵,۳۷۷	۳,۳۰۵,۳۰۹	۱۹٪	۸۸۰,۹۴۰	۴,۵۲۸,۹۷۳	نرم افزار موبایل
۰٪	۰	۰	۰٪	۰	۰	۰٪	۰	۰	۰٪	۰	۰	۳۰٪	۳۸,۹۰۶	۱۲۹,۹۲۲	کتاب الکترونیکی
۹۱٪	۶۱,۱۹۱	۶۷,۰۲۸	۹۳٪	۱۰۰,۵۷۸	۱۰۸,۴۷۸	۸۹٪	۲۳۳,۰۸۰	۲۶۰,۹۹۵	۹۷٪	۶۶۸,۴۶۳	۶۹۰,۸۴۴	۸۵٪	۱,۶۶۱,۷۱۵	۱,۹۶۲,۱۸۸	اجاره فضای تبلیغاتی
۸۵٪	۱۰,۳۷۶	۱۲,۲۷۷	۷۴٪	۴۴,۲۶۲	۶۰,۰۸۳	۵۲٪	۲۹۵,۸۵۲	۵۷۰,۴۸۶	۷۴٪	۸۰۶,۸۹۱	۱,۰۹۲,۹۲۵	۶۲٪	۸۵۳,۳۱۱	۱,۳۷۸,۸۰۱	ترافیک محتوای دیجیتال
۱۰۰٪	۵۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	۱۰۰٪	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۰٪	۰	۰	۰٪	۰	۰	۰٪	۰	۰	کارت خرید نرم افزار
۵۶٪	۱۷۶,۸۴۵	۳۱۳,۷۹۰	۴۴٪	۳۳۰,۵۵۸	۷۴۸,۸۰۰	۳۴٪	۸۱۱,۱۵۷	۲,۳۸۰,۹۵۵	۴۲٪	۲,۱۵۰,۷۳۱	۵,۰۸۹,۰۷۸	۴۳٪	۳,۴۳۴,۸۷۲	۷,۹۹۹,۸۸۴	جمع

نمودار ۱۹-۲۰ روند فروش شرکت طی ۶ سال گذشته

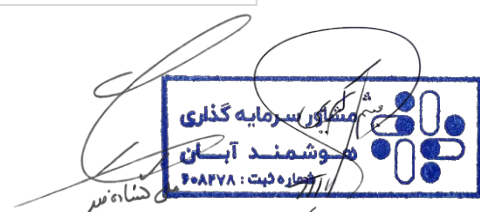


به علت نوع فعالیت شرکت نیروی انسانی از اهمیت بالایی برخوردار است. یکی از عواملی که می‌تواند شرایط شرکت و بهره‌وری آن را مشخص کرد، میزان سودآوری و رشد شرکت به ازای هر نفر نیروی انسانی در سال‌های مختلف می‌باشد. در نمودار زیر این مورد از تقسیم فروش و سود ناخالص به تعداد نیروی انسانی در سال‌های مختلف مورد بررسی قرار گرفته است. همانطور که در نمودار مشاهده می‌گردد، این نمودار همواره رو افزایش می‌باشد.

نمودار ۲۰-۲۰ سرانه فروش و سود ناخالص به ازای هر نفر نیروی انسانی



Handwritten signature and scribbles.



۲-۱۱ فروش با اهمیت شرکت

به علت اینکه فروش شرکت به مصرف کننده نهایی که شامل حقیقی و حقوقی می باشد، این فروش به تعداد زیادی اشخاص انجام می گردد، به همین علت شرکت فروش با اهمیت خاصی ندارد و ریسک مشتری واحد در این شرکت مشاهده نمی شود.

۲-۱۲ نحوه قیمت گذاری محصولات، خدمات و بیان عوامل مؤثر بر آن

نحوه قیمت گذاری شرکت به صورت حق العمل کاری می باشد یعنی قیمت نرم افزار و یا محتوای دیجیتال از بیرون شرکت تعیین شده و شرکت درصدی از سود را باتوجه به قرارداد برداشت می کند.

۲-۱۳ رقبای مهم و سهم بازار شرکت

از رقبای مهم شرکت در سطح بین الملل می توان google play و app store را نام برد و در سطح داخل رقیب اصلی شرکت نرم افزار کافه بازار می باشد. به علت در دسترس نبودن اطلاعات صورت های مالی بازار نمی توان اظهار نظر دقیقی در مورد آن داشت.

۲-۱۴ بررسی امکان واردات یا قاچاق محصول مشابه

میزان تعرفه گمرکی و امکان رقابت با محصولات مشابه خارجی، محصولات جانشین امکان قاچاق و تعرفه برای شرکت وجود ندارد ولی شرکت امکان رقابت با شرکت مشابه خارجی را به علت مزایای بیان شده همچون برنامه های به روز، ترافیک نیم بها و... دارد.

۲-۱۵ برنامه های فروش و بازاریابی شرکت

شرکت در حال تحقیق و توسعه بر روی موارد جدیدی همچون بازی، موسیقی، کتاب صوتی، ویدیو، پخش زنده و غیره می باشد که در سرفصل ۴ به صورت مبسوط توضیح داده شده است.

۲-۱۶ تشریح قراردادهای مهم فروش

ارائه خدمات با ذکر جزئیاتی نظیر موضوع، تاریخ، مدت و مبلغ قرارداد به تفکیک مشتریان عمده

۲-۱۷ قوانین و مقررات

قوانین و مقررات حاکم بر محصولات و آسیب پذیر بودن صنعت در برابر واردات قوانین حاکمیتی و نظارتی خاصی در این صنعت وجود ندارد که البته این یکی از ریسک های شرکت می باشد اما مایکت با تبیین قوانین نظارتی سعی در کنترل این ریسک دارد.

مایکت در راستای کاهش ریسک تعاملات تجاری با همکاران کلیدی خود، قراردادهای بلندمدتی منعقد نموده است. در این نوع قراردادهای در ابتدا به صورت مبالغ ریالی نیست، بلکه ابتدا بر اساس حجم مصرف ترافیک اینترنت برای دیتا سنتر و اپراتورهای موبایل مد نظر می‌باشد، سپس از این حجم مصرفی میزان درآمد شرکت به صورت ریالی مشخص می‌گردد بوده، به‌عنوان مثال جنس قراردادهای دیتا سنترها و اپراتورهای موبایل به جای مبالغ پولی به‌صورت حجم مصرف ترافیک اینترنت است.

جدول زیر آثار سود و زیانی برآوردشده در خصوص قراردادهای بلندمدت شرکت در سال ۱۴۰۳ را نشان می‌دهد. همچنین لازم به ذکر است منظور از اپراتورهای موبایل سه شرکت همراه کسب‌وکارهای هوشمند (همراه اول)، شرکت خدمات ارتباطی رایتل و شرکت ویستا مدیای عصر جدید (ایرانسل) است.

جدول ۲-۳ آثار سود و زیانی قراردادهای مهم مایکت

شماره	نام شرکت	موضوع قرارداد	تاریخ قرارداد	تاریخ انقضا	اثر سود و زیانی
۱	میدیا گستران نوین تجارت محیا (مگنت)	اجاره خدمات نرم‌افزار کاربردی استور اندرویدی مایکت از طریق وب	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۳/۱۲/۲۹	%۳۱
۲	دیتا سنترها	خرید ترافیک محتوای دیجیتال	۱۴۰۲/۰۵/۰۱	۱۴۰۴/۰۵/۰۱	%۴
۳	اپراتورهای موبایل	تولید، تامین و نشر محتوای دیجیتال	۱۴۰۱/۰۳/۰۱	۱۴۰۴/۰۲/۳۱	%۳۳

تضامین این قراردادها

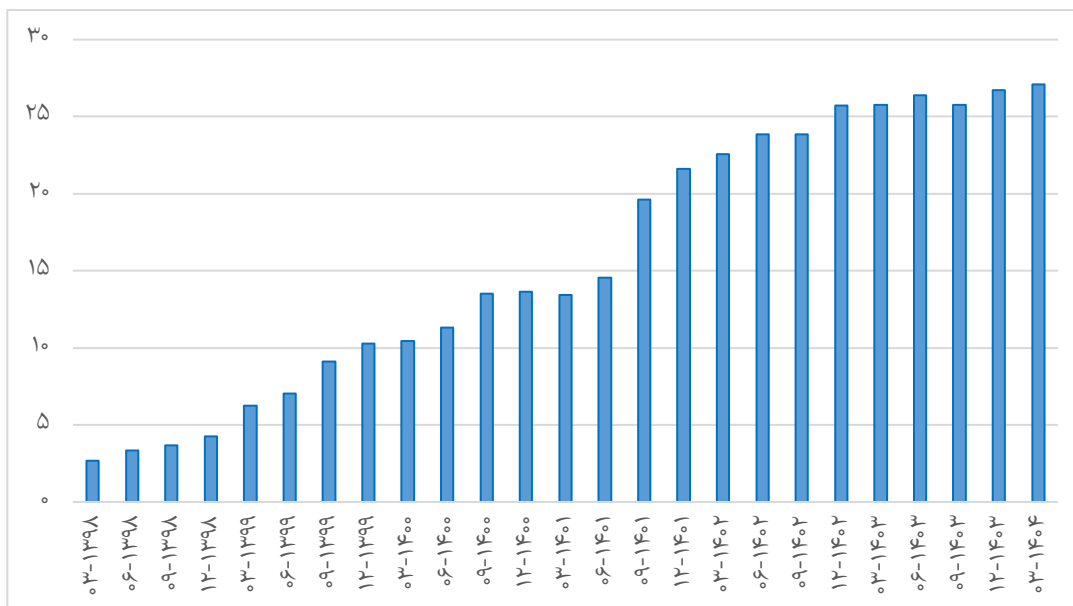
مگنت بازوی اجرایی شرکت مایکت است و مشکلی از بابت تضامین نداریم. در مورد توسعه دهنده و دیتا سنتر نه تنها تضامین خاصی از طرف مایکت داده نشده است، بلکه وجوه حاصله ابتدا از طریق درگاه پرداخت و سایر روش‌ها به حساب‌های مایکت واریز می‌شود، سپس مایکت سهم توسعه دهنده یا دیتا سنتر را پرداخت می‌کند و از این بابت نگرانی بابت عدم واریز یا پرداخت دیر هنگام از طرف، طرف مقابل وجود ندارد.

۲-۱۷ اطلاعات رشد تعدادی کاربران

نمودار زیر بیانگر رشد کاربران مایکت از فروردین ۱۳۹۸ تا خرداد ۱۴۰۴ است:

همچنین تا پاییز ۱۴۰۰، در حدود ۲ میلیون نفر از محصولات موجود مایکت خرید داشته‌اند.

نمودار ۲۰-۲۱ تعداد کاربر فصلی مایکت-میلیون نفر



۲-۱۸ اطلاعات رشد منابع انسانی مایکت

شرکت ابتدا با چند نفر نیروی انسانی فعالیت خود را در سال ۱۳۹۰ آغاز کرد و در حال حاضر شرکت بالای ۸۰ نفر پرسنل دارد.

۲-۱۹ گستره جغرافیایی مایکت

توزیع درآمد توسعه‌دهندگان در کشور

میزان ۸۶ درصد، درصد درآمد کل توسعه‌دهندگان در اختیار توسعه‌دهندگان استان تهران است. استان خراسان رضوی با ۴ درصد در جایگاه دوم قرار دارد و سایر استان‌ها در مجموع فقط ۱۰ درصد درآمد را دارند.

توزیع خریداران در کشور

بیش از نیمی از خریداران از سه استان تهران، آذربایجان غربی و خراسان رضوی هستند. ۳۲ درصد خریداران محتوای دیجیتال در استان تهران هستند. خراسان جنوبی کمترین خرید محتوای دیجیتال را داشته است.

توزیع درآمد توسعه‌دهندگان بازی در کشور

میزان ۸۰ درصد درآمد توسعه‌دهندگان بازی در اختیار توسعه‌دهندگان استان تهران است. گیلان با ۸ درصد در جایگاه دوم و استان خراسان رضوی با ۴ درصد در جایگاه سوم قرار دارد.

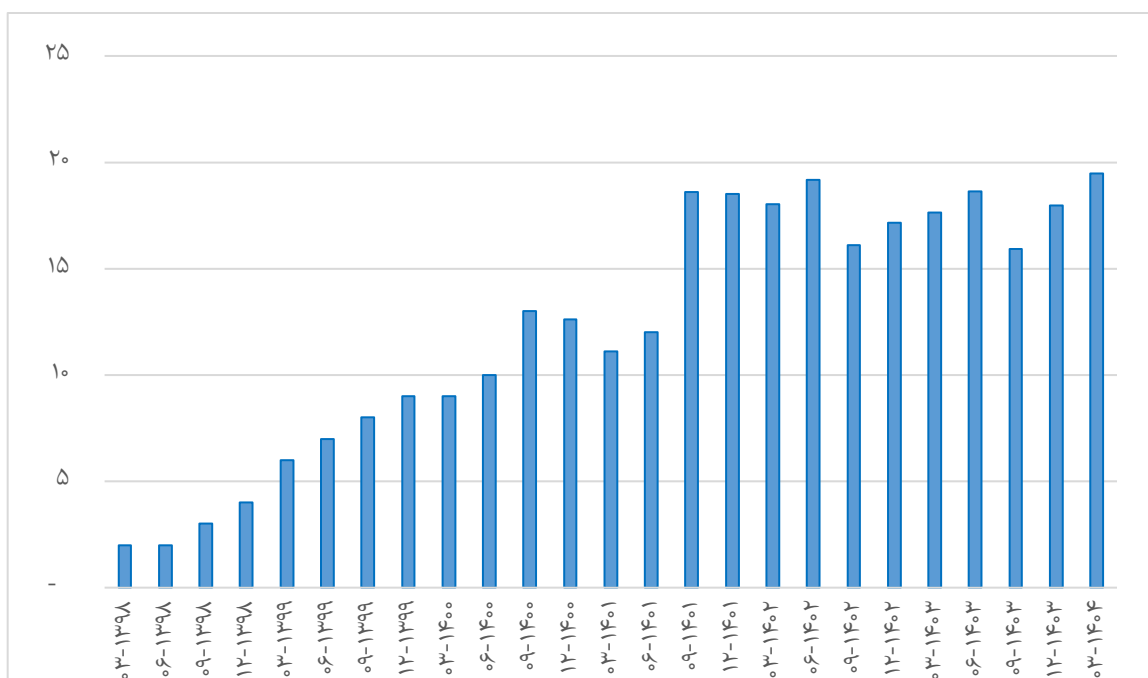
توزیع خریداران بازی در کشور

بیشترین خریداران بازی از سه استان تهران، خراسان رضوی و آذربایجان غربی هستند. اصفهان، البرز و گیلان در جایگاه سوم تا چهارم خریداران در بازی بوده و ۴۸ درصد از خرید بازی، در دو استان تهران و خراسان رضوی صورت می‌گیرد.

۲۰۲۰ رشد برند مایکت

نمودار زیر بیانگر افزایش بازدید کاربران مایکت از فروردین ۱۳۹۸ تا خرداد ۱۴۰۴ است.

نمودار ۲۰۲۲ میانگین بازدید روزانه-میلیون بازدید



همانطور که مشخص است روند افزایشی بوده و میانگین بازدید روزانه در مهر ماه سال ۱۴۰۰، به بیش از ۴ میلیون رسیده است.

۲-۲۰-۱ نحوه تثبیت جایگاه شرکت در بازار رقابتی و ایجاد چشم‌انداز سودآوری دوره‌های آتی

ریسک بقا و مقیاس کافی برای رشد آتی، دو موضوع اصلی در بحث سهم بازار و اهمیت آن برای بازیگران فعال در صنعت هستند. در ادامه به بررسی و توضیح هر یک از این موارد پرداخته شده است:

۲-۲۰-۱-۱ ریسک بقا

با توجه به تعداد کم بازیگران این صنعت و همچنین بازار روبه رشد این حوزه با توجه به مطالب گفته شده در قسمت‌های قبل، عملاً چنین ریسکی برای مایکت وجود ندارد. فعالیت و رشد مناسب مایکت در این سال‌ها نشان داده است که این ریسک تهدید شدیدی محسوب نمی‌شود و شرکت در پی افزایش سهم بازار خود از سایر رقبا است و به دنبال حفظ موقعیت فعلی و جلوگیری از کاهش سهم بازار خود در این مقطع نیست و از این دوره گذر کرده است.

۲-۲۰-۱-۲ مقیاس کافی برای موفقیت و رشد آتی

مایکت تاکنون توانسته است بیش از ۵۰ میلیون کاربر و ۲۲ هزار توسعه‌دهنده داشته باشد و به این معنا است که میزان آگاهی نسبتاً خوبی از این برند در بین مردم وجود دارد. با توجه به این آمار و ارقام و همچنین تعداد دانلود بالای برنامه‌ها و بازی‌ها، می‌توان آینده مناسب و رو به رشدی را برای مایکت در نظر گرفت. از آنجایی که در بازار فعلی دو بازیگر قدرتمند وجود دارد، مایکت امید دارد با سرمایه‌گذاری روی ایده‌های جدید و تقویت زیرساخت و محصول فعلی خود جایگاه خود را در این بازار ارتقا دهد و به بازیگر اول این بازار تبدیل شود. با توجه به توسعه بازار اندرویدی ایران و ضریب نفوذ اینترنت و رشد چند سال اخیر مایکت، این فرضیه دور از ذهن نخواهد بود.

۲-۲۱ دعاوی حقوقی با اهمیت له یا علیه شرکت

اظهار نظر وکیل شرکت در مورد دعاوی حقوقی مرتبط با شرکت هوشمندگستر هوتن پارس به شرح

زیر می باشد:

شماره: ۱۱۰-م-۱۴۰۳

تاریخ: ۱۴۰۳ / ۰۴ / ۰۲

پیوست: ندارد

هوشمندگستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۱۴۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



بسمه تعالی

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت) در ۳ سال اخیر هیچ پرونده‌ای حقوقی که در آن به طور مستقیم خوانده واقع شده باشد یا ادعایی علیه آن مطرح شده باشد نداشته است. همچنین این شرکت در یک پرونده حقوقی به عنوان خواهان، علیه شرکت سامان سرمایه هما طرح دعوی نموده که این پرونده به صدور حکم قطعی محکومیت علیه شرکت فوق الذکر انجامیده است که پس از صدور اجرائیه به سازش ختم شده و مبلغ ۲۶,۳۳۱,۲۸۹,۶۸۷ ریال بابت مطالبات از شرکت سامان سرمایه هما دریافت شده است.

نام شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت) در چند دعاوی کیفری در مواقعی که شخصی با حساب بانکی دیگری خریدی در مایکت انجام می‌داده، در کنار سایر مشتکی عنیه مطرح شده که در تمامی آنها به جهت عدم توجه اتهام به شرکت هوشمند گستر هوتن پارس، قرار منع تعقیب صادر و قطعی گردیده است.

مدیر عامل

وحید رحیمیان



مشاور حقوقی

مصطفی حسن رئیسی



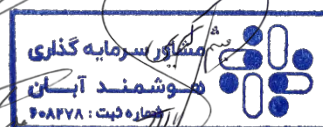
myket
android store

تهران / کیلومتر ۲۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نبش خیابان نوآوری ۱۲ / پلاک ۱۲۲

www.myket.ir

info@myket.ir

تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰



خلاصه‌ای از پرونده‌های حقوقی شرکت در جدول زیر آورده شده است:

جدول ۲-۴ پرونده‌های حقوقی شرکت

ردیف	خواهان	خوانده	حقوقی/کیفری (مالی/غیرمالی)	کلاس پرونده	آثار ریالی	مرجع رسیدگی شده (شعبه/مجتمع)	ملاحظات حقوقی آخرین وضعیت پرونده
۱	مایکت	-	حقوقی	۱۴۰۲۶۸۹۲۰۰۰۲۸۱۹۳۴۹	مبلغ محکومیت ۲۶,۳۳۱,۲۸۹,۶۸۷ ریال است.	شعبه ۱۴۰ مجتمع تخصصی تجاری تهران	صدور رای به نفع مایکت رای بدوی
۲	-	مایکت (مشتکی عنه)	کیفری	۱۴۰۱۹۱۹۲۰۰۰۱۲۶۰۱۶۳	-	شعبه ۱۱ بازپرسی دادسرای ناحیه ۱۲ تهران	صدور قرار منع تعقیب دادسرا قرار منع تعقیب
۳	-	مایکت	حقوقی	۱۴۰۲۶۸۹۲۰۰۰۲۷۴۵۹۶۵	-	شعبه ۷ دادگاه حقوقی تهران	صدور قرار رد دعوی قرار رد دعوی

- لازم به ذکر است به دلیل حفظ حریم شخصی، از ذکر اسامی افراد خودداری شده است.

۲-۲۲ الزامات و تعهدات حقوقی و مدنی شرکت

قراردادهای شرکت به صورتی انجام می‌شود که کمترین بار حقوقی در آینده را داشته باشد. لذا در حال حاضر شرکت هیچ قراردادی که تعهد حقوقی و مدنی بااهمیتی برای شرکت و سهامداران ایجاد شود، ندارد.

۲-۲۳ تحلیل SWOT

مزایای استفاده از تجزیه و تحلیل SWOT

تجزیه و تحلیل SWOT یک روش موثر برای هدایت جلسات استراتژی کسب‌وکار است. این روش به همه افراد حاضر در جلسه امکان می‌دهد تا درباره نقاط قوت و ضعف اصلی شرکت بحث کرده و سپس به شناسایی فرصت‌ها و تهدیدها بپردازند و در نهایت به ایده‌های کلیدی دست یابند. اغلب، تحلیل SWOT که پیش از جلسه انجام می‌شود، ممکن است در طول جلسه تغییر کند و عواملی را نمایان سازد که تا پیش از این کارگروه از آن‌ها آگاه نبوده‌اید.

یک شرکت می‌تواند از تجزیه و تحلیل SWOT برای جلسات استراتژی کلی کسب‌وکار یا بخش‌های خاصی مانند بازاریابی، تولید یا فروش استفاده کند. به این ترتیب، استراتژی کلی توسعه‌یافته از تحلیل SWOT، پیش از اجرا به بخش‌های موردنظر فیلتر می‌شود. همچنین می‌توانید به‌طور معکوس با تحلیل اختصاصی یک بخش شروع کرده و در نهایت به تحلیل کلی SWOT برسید. این تحلیل زمانی بهترین

عملکرد را دارد که گروه‌ها یا صداها متنوع در سازمان بتوانند به جای ارائه پیام‌های از پیش تعیین‌شده، آزادانه و با دقت داده‌های واقعی را مطرح کنند.

توسعه محصولات جدید: مایکت با شناسایی نیاز کاربران و توسعه‌دهندگان در زمینه بازار اندرویدی و با نگاه به دو وجهی بودن پلتفرم، محصولات جدیدی را توسعه داده است.

کفایت و شایستگی موسسان و هیئت مدیره مدیران و موسسان مجموعه: طی این مدت همیشه نشان دادند که از کفایت و شایستگی خوبی برخوردار هستند و مجموعه با استفاده از آنها می‌تواند به مقاصد خود برسد.

تیم فنی متخصص و زبردست: مایکت همیشه به‌عنوان یک سیاست در پی استخدام بهترین و زبده ترین نیروهای فنی بوده است. محصول فعلی مایکت نتیجه تیم فنی متخصص این شرکت است.

نوآوری و ایده پردازی خلاقانه: همانطور که پیش‌تر گفته شد، خلاقیت از ارزش‌های سازمان بوده و این نوآوری و خلاقیت را می‌توان در محصول مایکت به‌عنوان یک نقطه قوت مشاهده و لحاظ کرد.

برتری محصول: مایکت با نیازسنجی مداوم، نوآوری و استفاده از به‌روزترین روش‌های یادگیری ماشینی، امکاناتی حتی فراتر از خواسته‌های کاربران ارائه کرده است. توسعه داخلی کلیه محصولات مایکت باعث شده است که این شرکت بتواند با چابکی به نیازهای بازار پاسخ دهد.

عدم آگاهی از برند مایکت در مخاطبان هدف؛ برند کافه‌بازار در ذهن کاربران قوی‌تر (شناخته‌شده‌تر) است به طوری که نام کافه‌بازار به نام عمومی برای دانلود برنامه‌های ایرانی در سیستم عامل اندروید تبدیل شده است.

محدودیت بودجه در زمینه بازاریابی و تبلیغات؛ کافه‌بازار به‌عنوان رقیب اصلی مایکت، به‌واسطه توان مالی بالاتر، تبلیغات و پروموشن‌های وسیع‌تر و بیشتری انجام می‌دهد.



رفع تحریم‌ها: با رفع و برداشته شدن تحریم‌ها، فرصتی کم‌نظیر برای مایکت ایجاد می‌شود که می‌تواند با عقد قرارداد با شرکت‌های مختلف خارجی، از آن‌ها در راستای سودآوری خود بهترین استفاده را کند.

افزایش عادت مردم به زندگی دیجیتال این فرصت را در اختیار کسب‌وکارهای اینترنتی مثل مایکت داد که تعامل خود را با کاربران خود افزایش دهند.

پتانسیل بازار مصرف‌کنندگان خدمات اینترنتی: این پتانسیل در ایران بالاست و تقاضای بالقوه زیادی برای این‌گونه کسب‌وکارها وجود دارد. همچنین، تنوع بالای مخاطبان هدف موجب می‌شود تا گروه‌های مختلفی از افراد جامعه ایرانی را بتوان به محصول علاقه‌مند و درگیر کرد.

همچنین پتانسیل خوبی برای گسترش بازار در خاورمیانه و کشورهای همسایه وجود دارد. نبود فضای استارت‌آپی و پلتفرم‌های اینترنتی در کشورهای همسایه و خاورمیانه، یک فرصت کم‌نظیر را برای مایکت به‌منظور توسعه برنامه‌های خود فراهم می‌نماید.

نوپا بودن فضای استارت‌آپی کشور که فضای خالی زیادی برای گسترش کسب‌وکار و خدمات جدید ایجاد می‌کند. در نتیجه، چابکی تیم‌های مایکت، موجب می‌شود تا از این فضاهای خالی برای پیشرفت استفاده کنند.

افزایش آگاهی کاربران: با افزایش آگاهی کاربران از برند مایکت، فرصت بسیار مناسبی برای شرکت فراهم می‌شود که ارزش‌های خود را به معرض تماشای کاربران بگذارد و مزیت‌های رقابتی

عدم وجود قوانین رقابتی و مشخص نظارتی بر کسب‌وکارهای اینترنتی:

یکی از تهدیدهای بزرگ برای مایکت است. در صورتی که قوانین رقابتی به‌درستی تدوین نشوند، شرایط کار مایکت مختل می‌گردد.

رفتار انحصارطلبانه رقبا: یکی از تهدیدهای موجود برای مایکت، رفتار انحصارطلبانه رقبا بوده است که این کار تبعات زیادی برای مایکت داشته است.

مهاجرت نخبگان: با افزایش مشکلات اقتصادی و دلایل دیگر، نخبگان کشور به خصوص نیروهای فنی اقدام به مهاجرت نمودند که این باعث کاهش نیروی نخبه فنی شده است.

وضعیت ناپایدار اقتصادی: شرایط متغیر و نامطمئن اقتصاد کلان کشور، برنامه‌ریزی آتی را دشوار می‌کند.

۲_۲۴ عوامل ریسک

۲_۲۴_۱ ریسک‌های عملیاتی و داخلی

۲_۲۴_۱_۱ نیروی انسانی

به دلیل وجود مشکلات اقتصادی کلان کشور، بسیاری از نخبگان تصمیم به مهاجرت گرفته و در حال خارج شدن از کشور هستند. مایکت همیشه در تلاش بوده که نیروهای نخبه و متخصص جوان را جذب کند و در این امر هم موفق بوده و تیم فنی مایکت از تخصص بالایی برخوردار هستند. یکی از ریسک‌های موجود برای سازمان مسئله مهاجرت نیروهای نخبه سازمان و کشور است.

۲_۲۴_۱_۲ تکنولوژی و مدیریت محصول

یکی از مباحث مهم در حوزه تکنولوژی، سرعت تغییرات بسیار بالای این صنعت است. شرکت‌ها باید بتوانند خود را با مسیرهای جدید همراه کنند و از تغییرات این حوزه عقب نمانند. یکی از بزرگترین ریسک‌های شرکت‌های تکنولوژی مربوط به سرعت و چابکی بالای این حوزه است. مایکت با داشتن نیروهای فنی متخصص و چابک بودن خود همیشه با این تغییرات همراه بوده و در سریعترین زمان ممکن خود را با روندهای تکنولوژی همراه کرده و از بازار عقب نمانده است. رویکرد مدیریت مایکت همیشه چابک بوده است و به استقبال تغییرات سریع تکنولوژی می‌رود.

۲_۲۴_۱_۳ امنیت اطلاعات

از ریسک‌های شرکت‌های تکنولوژی می‌توان حملات سایبری و امنیت اطلاعات را نام برد. اطلاعات کاربران و توسعه‌دهندگان در این صنعت بسیار حائز اهمیت است. مایکت از ابتدا توجه زیادی در این زمینه داشته و همیشه کوشیده است با مدیریت موثر این ریسک‌ها، محیطی امن برای کاربران خود فراهم آورد. در این راستا به‌منظور نگهداشت اطلاعات کاربران و توسعه‌دهندگان تمهیدات زیر در نظر گرفته شده است:

(۱) هک‌های کلاه سفید و پلن‌های باگ بانتي

مایکت به‌صورت مداوم با هک‌های کلاه سفید همکاری کرده و پلن‌های باگ بانتي را پیاده‌سازی می‌کند تا به‌صورت پیشگیرانه، آسیب‌پذیری‌های نرم‌افزاری را که ممکن است منجر به از دست رفتن اطلاعات گردند، شناسایی و برطرف نماید. این همکاری پیوسته با این هک‌ها به مایکت این امکان را

می‌دهد که در مقابل تهدیدات سایبری به صورت فعال عمل کرده و امنیت نرم‌افزارها و سیستم‌ها را تضمین نماید.

جدول ۲-۵ عملکرد پلن‌های باگ بانتی طی ۲ سال اخیر

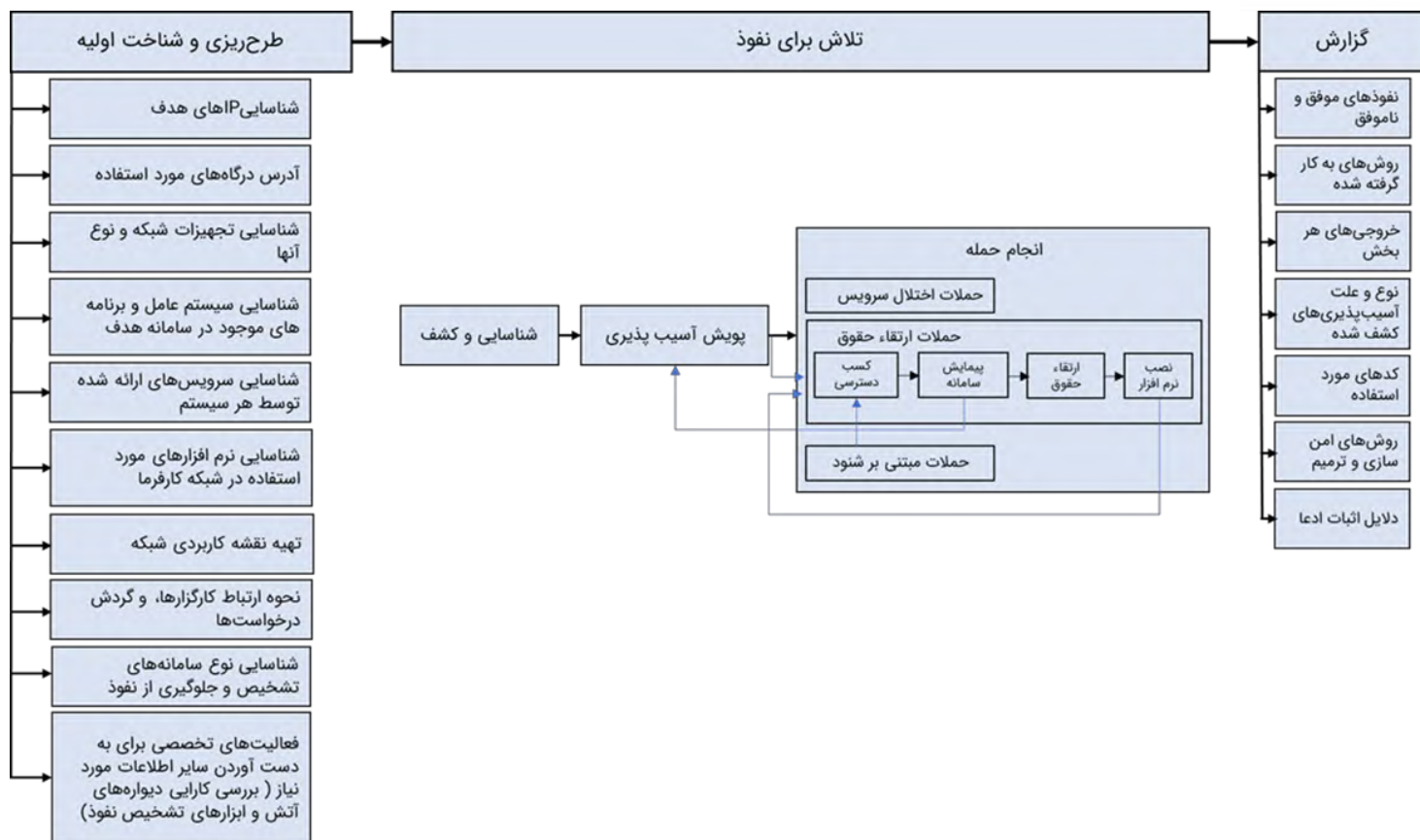
تعداد گزارش‌های تایید شده توسط پلتفرم باگ بانتی	تعداد گزارش‌های پرداخت شده توسط مایکت	تعداد کل گزارش‌ها
۶۰	۳۳	۱۴۰



۲) تست نفوذ

به منظور بررسی قابلیت مقاومت در برابر حملات و اطمینان از اثربخشی اقدامات امنیتی، مایکت از تست نفوذ بهره می‌برد. این ابزار حیاتی به ما این امکان را می‌دهد که ضعف‌ها و آسیب‌پذیری‌های احتمالی در سیستم‌ها را شناسایی کرده و اقدامات مناسب برای تقویت امنیت اتخاذ کنیم، تا اطمینان حاصل شود که سیستم‌های ما در برابر حملات مخرب محافظت شده‌اند.

مراحل تست نفوذ در فلوچارت زیر ارائه شده است. این آزمون جهت شناسایی و پالایش آسیب‌پذیری‌ها در بازه‌های زمانی مشخص تکرار می‌شود.



(۳) رک اختصاصی

مایکت از رک‌های اختصاصی که در دیتاست‌های گوناگون مستقر هستند استفاده می‌کند، به گونه‌ای که منابع رک و سرورها به صورت اختصاصی و انحصاری در اختیار این سازمان قرار دارند.

(۴) توزیع دیتا در دیتاست‌های مختلف

به جهت افزایش امنیت و اطمینان از پایداری سرویس، داده‌های مایکت در دیتاست‌های مختلفی قرار داده شده است. این اقدام نه تنها به کاهش ریسک‌های امنیتی کمک کرده است، بلکه در صورت قطع یا خرابی در یک دیتاست، امکان جابجایی سریع سرورها و بازیابی سرویس به سرعت و به طور شفاف فراهم شده است. این اقدامات باعث اطمینان از دسترسی پایدار کاربران و حفاظت بهتر از اطلاعات ایشان است.

۲_۲۴_۲ ریسک بازار

۲_۲۴_۲_۱ مسائل اقتصادی کشور

اتفاقات اقتصادی کشور مانند تورم بر روی صنعت و مایکت تاثیرگذار است و یکی از بزرگترین ریسک‌های سازمان، مسائل اقتصادی کشور است که می‌تواند تاثیر بسزایی داشته باشد و باید تا حد امکان این ریسک را کاهش داد.

۲_۲۴_۲_۲ رقابت بین رقبا

رقبای موجود در این حوزه مثل کافه بازار سهم بازار خوبی دارند و یکی از بزرگترین ریسک‌های مایکت رقابت با شرکت‌های بزرگی مثل کافه بازار است. مایکت با تکیه بر دانش و نیروی متخصص خود سهم بازار خود را بیشتر کرده است و امیدوار است در آینده به نفر اول این بازار تبدیل شود. کافه بازار هم به دلیل داشتن منابع مالی مناسب و تیم فنی زبردست همیشه در تلاش بوده تا جایگاه و سهم بازار خود را در این رقابت حفظ کند.

۲_۲۴_۲_۳ ریسک رگولاتوری

این ریسک به معنای ریسک ناشی از تغییرات قوانین و مقررات است. با توجه به نوپا بودن این صنعت، احتمال تغییر قوانین و مقررات وجود دارد که این تغییرات می‌تواند به عنوان ریسک رگولاتوری شناخته شود.

۲_۲۴_۲_۴ مجوزهای کسب و کار

یکی از دغدغه‌ها و ریسک‌های موجود برای شرکت‌ها و سازمان‌ها مجوزهای کسب و کار است که مایکت تمام مجوزهای مورد نیاز را کسب کرده و این ریسک را تا جای ممکن کاهش داده است.

۲_۲۴_۲_۵ قوانین رقابت

رفتار انحصارطلبانه رقبا در میدان رقابت، یکی از ریسک‌هایی است که مایکت همیشه حضور آن را حس کرده و با رفتارهای مختلف کوشیده تا از رفتار انحصارطلبانه رقبا بکاهد و این ریسک را کاهش دهد. باید قوانین در این حوزه به نحوی تبیین شود که رفتار ضد رقابتی تا جای ممکن کاهش پیدا کند و این ریسک کم‌رنگ‌تر شود.

۲-۲۴-۲-۶ قوانین نظارتی کسب و کار

عدم وجود قوانین نظارتی ریسک بالایی را برای شرکت بوجود می‌آورد. با تبیین قوانین نظارتی این ریسک تا حد زیادی کاهش یافته و نگرانی مایکت بابت این موضوع کمتر خواهد شد.

جدول ۲-۶ عوامل ریسک

ردیف	عامل ریسک	درصد وقوع	شدت اثر	تشریح اقدامات انجام شده
۱	تکنولوژی و مدیریت محصول	۴۰٪	۲۰٪	این ریسک در این صنعت موضوع کاملاً مرسوم است. تیم مایکت جهت کنترل این ریسک اقدامات زیر را انجام می‌دهد: - ایجاد تیم تخصصی R&D متخصص و فنی - بررسی دائم و موشکافه‌ی اتفاقات تکنولوژی بازارهای روز دنیا - حفظ سرعت و چابکی تیم مایکت جهت به روز رسانی تکنولوژی
۲	امنیت اطلاعات	۲۰٪	۴۰٪	مایکت از ابتدا توجه زیادی در این زمینه داشته و همیشه کوشیده است با مدیریت موثر این ریسک‌ها، محیطی امن برای کاربران خود فراهم آورد. در این راستا به‌منظور نگهداشت اطلاعات کاربران و توسعه‌دهندگان تمهیدات زیر در نظر گرفته شده است: - استفاده از هک‌های کلاه سفید و پل‌های باگ بان‌تی - استفاده از تست نفوذ جهت بررسی مقاومت در برابر حملات و اقدامات احتمالی در مقابل آن‌ها - مالکیت رک اختصاصی شرکت مایکت - توزیع دیتا در دیتاسنترهای مختلف
۳	نیروی انسانی	۲۰٪	۳۰٪	مایکت برای کنترل این ریسک اقدامات زیر را انجام می‌دهد: - ایجاد بستر مناسب جهت رشد نیروی انسانی تا انگیزه‌ی نیروی انسانی جهت فعالیت حفظ گردد. - بررسی علل نیروهای خروجی در کمیته تخصصی انتصابات به فصلی - انتقال سهام شرکت به نیروهای کلیدی - استفاده از نیروهای نخبه و دانشگاهی و آموزش آن‌ها به صورت کارآموزی تا در صورت خروج نیروی کار نیروی جایگزین در دسترس باشد.
۴	مسائل اقتصادی کشور	۳۰٪	۲۰٪	شرکت مایکت جهت کنترل این ریسک اقدامات زیر را انجام می‌دهد: - استفاده از لاین‌های مختلف درآمدی جهت کنترل ریسک درآمد - استفاده از کمترین میزان بدهی و استفاده از ساختار سرمایه مبتنی بر حقوق صاحبان سهام تا در صورت شرایط بد اقتصادی شرکت ریسک ورشکستگی مواجه نباشد - حفظ انعطاف پذیری مالی مناسب با نظر نقدینگی و شرایط فورس ماژور - استفاده از درگاه پرداخت مایکت بدین صورت که وجوه اپلیکیشن ابتدا به حساب‌های بانکی مایکت واریز می‌شود و سپس مایکت به سهم توسعه دهنده را پرداخت می‌کند تا بدین صورت شرکت با مشکل عدم وصول مطالبات کمتری مواجه باشد.

ردیف	عامل ریسک	درصد وقوع	شدت اثر	تشریح اقدامات انجام شده
۵	ریسک رگولاتوری	۵۰٪	۱۰٪	امکان این ریسک در این صنعت مشهود می‌باشد. شرکت هوشمند گستر هوتن پارس جهت این ریسک اقدامات زیر را انجام می‌دهد: - مایکت با حفظ چابکی خود این ریسک را در استراتژی‌ها در نظر دارد تا در صورت وقوع قوانین جدید به سرعت تطابق یابد. - از طرفی طی سالیان گذشته با اضافه کردن لاین‌های درآمدی بیشتر و برنامه برای لاین‌های درآمدی آتی همچون پادکست، تنوع مناسبی به سبد محصولات درآمدی می‌دهد. در این شرایط تاثیر تغییر قوانین و مقررات تا حدودی کنترل می‌گردد. - ضمناً به علت سهم از بازار بالای دو اپلیکیشن مایکت و کافه بازار و رشد سالیان گذشته این دو شرکت، رقیب قدرتمند دیگری وجود ندارد که بتواند با استفاده از تغییر قوانین سهم این این دو شرکت را بگیرد.
۶	رقابت بین رقبا	۲۰٪	۲۰٪	به طور کلی با توجه به سابقه و شرایط کافه بازار و مایکت شرکت‌های دیگر رقیب قدرتمندی محسوب نمی‌شوند و رقابت کلی بین این دو شرکت می‌باشد. راهکار شرکت هوشمند گستر هوتن جهت کنترل این ریسک عبارتند از: - بررسی دقیق رقبا و بازاریابی مناسب - استفاده از تیم فنی قوی و زیر دست - بخش تحقیق و توسعه فعال و ایجاد لاین‌های خدمات جدید همچون ویدئو
۷	مجوزهای کسب‌وکار	۳۰٪	۱۰٪	این ریسک در این صنعت وجود دارد. اما مایکت تمامی مجوزهای لازم را در اختیار دارد که لیست آن‌ها در پیوست امیدنامه درج شده است. اخذ این مجوزها نشان از پیگیری شرکت در جهت تمامی مجوزهای مورد نیاز می‌باشد.

۲-۲۵ مقایسه مایکت با شرکت‌های مشابه

با توجه به اینکه شرکت مشابهی در بورس وجود ندارد، بنابراین به صورت‌های مالی آن‌ها دسترسی نداریم، نمی‌توان در این مورد مقایسه‌ای انجام داد.

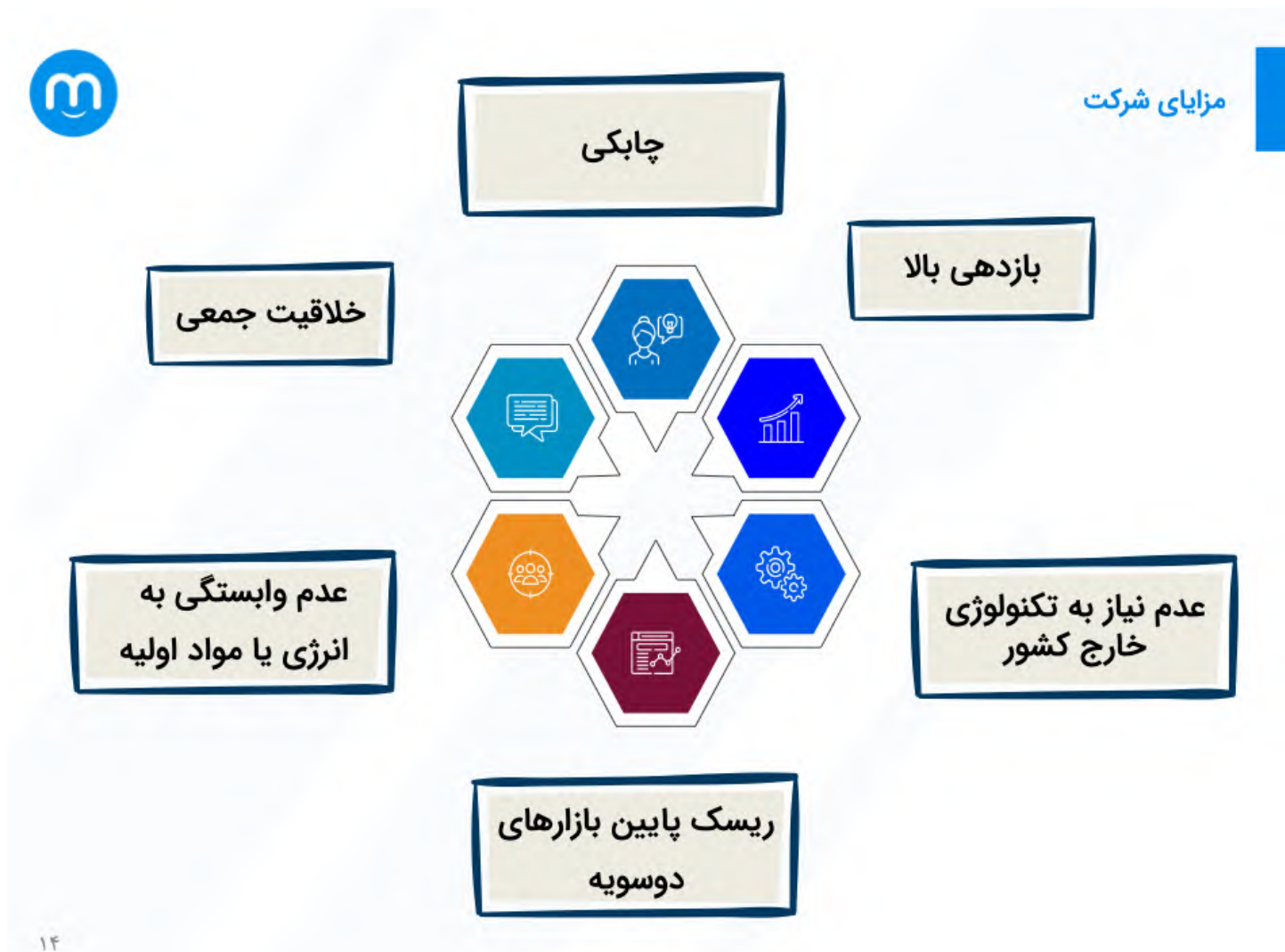
طبق آخرین تحقیق انجام شده، آمارهای نصب نرم‌افزار مایکت در مقایسه با رقیب ایرانی خود به شرح ذیل است:

تصویر ۲-۴ آمارهای مقایسه‌ای مایکت



مزایای شرکت

مزایای شرکت مایکت به طور خلاصه به شرح تصویر زیر می باشد:



فصل سوم: اطلاعات مالی



مرجع دانلود بازی‌ها و برنامه‌های اندروید

myket.ir

Handwritten signature and scribbles in the bottom left corner.



۳_۱ تغییرات در اهم رویه‌های حسابداری شرکت

شرکت تغییرات مهمی در رویه‌های حسابداری نداشته است.

۳_۲ اهم رویه‌های حسابداری

۳_۲_۱ مبنای اندازه‌گیری استفاده شده در تهیه صورت‌های مالی

صورت‌های مالی بر مبنای بهای تمام شده تاریخی تهیه شده است.

۳_۲_۲ درآمد عملیاتی

درآمد عملیاتی به ارزش منصفانه مابه‌ازای دریافتی یا دریافتی و به کسر مبالغ برآوردی از بابت برگشت از فروش و تخفیفات اندازه‌گیری می‌شود.

درآمد عملیاتی حاصل از فروش کالا، در زمان تحویل کالا به مشتری، شناسایی می‌گردد.

درآمد ارائه خدمات، در زمان ارائه خدمات، شناسایی می‌گردد.

۳_۲_۳ روش شناسایی ثبت درآمد

لازم به ذکر است که در صورت‌های مالی شرکت، شناسایی درآمد و بهای تمام شده برای سه منبع اصلی درآمدزایی مایکت بر اساس مفروضات زیر در نظر گرفته شده است:

جدول ۳-۱ روش شناسایی ثبت درآمد

منابع درآمدزایی	درآمد	بهای تمام شده
اجاره فضای تبلیغاتی و سرچ	فروش جایگاه تبلیغات به صورت انحصاری به آژانس تبلیغاتی مگنت (شرکت میدیا گستران نوین تجارت محیا)	هزینه زیرساخت سخت‌افزاری و نرم‌افزاری
نرم‌افزارهای موبایل (فروشگاه اپلیکیشن)	فروش درون برنامه‌ای و برنامه‌ها (برنامه‌های درون پرداخت و پولی)	سهم پرداخت شده به توسعه‌دهندگان
فیلم و سریال و انیمیشن (ترافیک محتوای دیجیتال)	فروش ترافیک به اپراتور، فروش اشتراک به کاربران	سهم پرداخت شده به تامین‌کنندگان محتوا

۳_۲_۴ مخارج تامین مالی

مخارج تامین مالی در دوره وقوع به عنوان هزینه شناسایی می شود، به استثنای مخارجی که مستقیماً قابل انتساب به تحصیل از دارایی های واجد شرایط، می باشند.

۳_۲_۵ دارایی های ثابت مشهود

دارایی های ثابت مشهود، بر مبنای بهای تمام شده اندازه گیری و در حسابها ثبت می شود. مخارج بعدی مرتبط با دارایی های ثابت که موجب بهبود وضعیت دارایی در مقایسه با استاندارد عملکرد ارزیابی شده اولیه آن گردد و منجر به افزایش منافع اقتصادی حاصل از دارایی شود به مبلغ دفتری دارایی اضافه و طی عمر مفید باقیمانده دارایی های مرتبط مستهلک می شود. مخارج روزمره تعمیر و نگهداری دارایی ها که به منظور حفظ وضعیت دارایی در مقایسه با استاندارد عملکرد ارزیابی شده اولیه دارایی انجام می شود، در زمان وقوع به عنوان هزینه شناسایی می گردد.

استهلاک دارایی های ثابت مشهود، مشتمل بر دارایی های ناشی از اجاره سرمایه ای، با توجه به الگوی مصرف منافع اقتصادی آتی مورد انتظار (شامل عمر مفید برآوردی) دارایی های مربوط و با در نظر گرفتن آیین نامه استهلاکات موضوع ماده ۱۴۹ اصلاحیه مصوب ۱۳۹۴/۰۴/۳۱ قانون مالیات های مستقیم مصوب اسفندماه ۱۳۶۶ و اصلاحیه های بعدی آن و بر اساس نرخ ها و روش های زیر محاسبه می شود:

جدول ۳-۲ استهلاک دارایی ثابت

نوع دارایی	نرخ استهلاک	روش استهلاک
اثاثیه و منصوبات	۵ و ۶ و ۱۰ ساله	مستقیم

برای دارایی های ثابتی که طی ماه تحصیل می شود و مورد بهره برداری قرار می گیرد، استهلاک از اول ماه بعد محاسبه و در حسابها منظور می شود. در مواردی که هر یک از دارایی های استهلاک پذیر (به استثنای ساختمان ها و تاسیسات ساختمانی) پس از آمادگی جهت بهره برداری به علت تعطیل کار یا علل دیگر برای بیش از ۶ ماه متوالی در یک دوره مالی مورد استفاده قرار نگیرد، میزان استهلاک آن برای مدت یاد شده معادل ۳۰ درصد نرخ استهلاک منعکس در جدول بالاست. در این صورت چنانچه محاسبه استهلاک بر حسب مدت باشد، ۷۰ درصد مدت زمانی که دارایی مورد استفاده قرار نگرفته است، به باقی مانده مدت تعیین شده برای استهلاک دارایی در این جدول اضافه خواهد شد.

استهلاک دارایی‌های تجدیدارزیابی شده با توجه به مبلغ دفتری جدید (پس از تجدیدارزیابی)، طی عمر مفید باقیمانده محاسبه و در حساب‌ها منظور می‌شود.

۳-۲-۶ دارایی‌های نامشهود

دارایی‌های نامشهود، بر مبنای بهای تمام شده اندازه‌گیری و در حساب‌ها ثبت می‌شود. مخارج از قبیل مخارج معرفی یک محصول یا خدمت جدید مانند مخارج تبلیغات، مخارج انجام فعالیت تجاری در یک محل جدید یا با یک گروه جدید از مشتریان مانند مخارج آموزش کارکنان، و مخارج اداری، عمومی و فروش در بهای تمام شده دارایی نامشهود منظور نمی‌شود. شناسایی مخارج در مبلغ دفتری یک دارایی نامشهود، هنگامی که دارایی آماده بهره‌برداری است، متوقف می‌شود. بنابراین، مخارج تحمل شده برای استفاده یا بکارگیری مجدد یک دارایی نامشهود، در مبلغ دفتری آن منظور نمی‌شود.

استهلاک دارایی‌های نامشهود با عمر مفید معین، با توجه به الگوی مصرف منافع اقتصادی آتی مورد انتظار مربوط و بر اساس نرخ‌ها و روش‌های زیر محاسبه می‌شود:

جدول ۳-۳ محاسبات دارایی نامشهود

نوع دارایی	نرخ استهلاک	روش استهلاک
نرم‌افزارها	۳ ساله	مستقیم

۳-۲-۷ زیان کاهش ارزش دارایی‌ها

در پایان هر دوره گزارشگری، در صورت وجود هرگونه نشانه‌ای دال بر امکان کاهش ارزش دارایی‌ها، آزمون کاهش ارزش انجام می‌گیرد. در این صورت مبلغ بازیافتنی دارایی برآورد و با ارزش دفتری آن مقایسه می‌گردد. چنانچه برآورد مبلغ بازیافتنی یک دارایی منفرد ممکن نباشد، مبلغ بازیافتنی واحد مولد وجه نقدی که دارایی متعلق به آن است تعیین می‌گردد.

آزمون کاهش ارزش دارایی‌های نامشهود با عمر مفید نامعین، بدون توجه به وجود یا عدم وجود هرگونه نشانه‌ای دال بر امکان کاهش ارزش، به طور سالانه انجام می‌شود.

مبلغ بازیافتنی یک دارایی (یا واحد مولد وجه نقد)، ارزش فروش به کسر مخارج فروش یا ارزش اقتصادی، هر کدام بیشتر است می‌باشد. ارزش اقتصادی برابر با ارزش فعلی جریان‌های نقدی آتی

ناشی از دارایی با استفاده از نرخ تنزیل قبل از مالیات که بیانگر ارزش زمانی پول و ریسک‌های مختص دارایی که جریان‌های نقدی آتی برآوردی بابت آن تعدیل نشده است، می‌باشد.

تنها در صورتی که مبلغ بازیافتنی یک دارایی از مبلغ دفتری آن کمتر باشد، مبلغ دفتری دارایی (یا واحد مولد وجه نقد) تا مبلغ بازیافتنی آن کاهش یافته و تفاوت به‌عنوان زیان کاهش ارزش بلافاصله در صورت سود و زیان شناسایی می‌گردد.

در صورت افزایش مبلغ بازیافتنی از زمان شناسایی آخرین زیان که بیانگر برگشت زیان کاهش ارزش دارایی (واحد مولد وجه نقد) می‌باشد، مبلغ دفتری دارایی تا مبلغ بازیافتنی جدید حداکثر تا مبلغ دفتری با فرض عدم شناسایی زیان کاهش ارزش در سال‌های قبل، افزایش می‌یابد. برگشت زیان کاهش ارزش دارایی (واحد مولد وجه نقد) نیز بلافاصله در صورت سود و زیان شناسایی می‌گردد.

۳_۲_۸ ذخایر

ذخایر، بدهی‌هایی هستند که زمان تسویه و یا تعیین مبلغ آن توام با ابهام نسبتاً قابل توجه است. ذخایر زمانی شناسایی می‌شوند که شرکت دارای تعهد فعلی (قانونی یا عرفی) در نتیجه رویدادهای گذشته باشد، خروج منافع اقتصادی برای تسویه تعهد محتمل باشد و مبلغ تعهد به گونه‌ای اتکاپذیر قابل برآورد باشد.

ذخایر در پایان هر دوره مالی بررسی و برای نشان دادن بهترین برآورد جاری تعدیل می‌شوند و هرگاه خروج منافع اقتصادی برای تسویه تعهد، دیگر محتمل نباشد، ذخیره برگشت داده می‌شود.

۳_۲_۹ ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان

بابت مزایای پایان خدمت کارکنان براساس یک ماه آخرین حقوق ثابت و مزایای مستمر برای هر سال خدمت آنان محاسبه و در پایان همان سال به ایشان پرداخت می‌گردد.

۳_۲_۱۰ مالیات بر درآمد

۳_۲_۱۰_۱ هزینه مالیات

هزینه مالیات، مجموع مالیات جاری و انتقالی است. مالیات جاری و مالیات انتقالی در صورت سود و زیان منعکس می‌شوند، مگر در مواردی که به اقلام شناسایی شده در صورت سود و زیان جامع یا حقوق صاحبان سرمایه مرتبط باشند که به ترتیب در صورت سود و زیان جامع یا مستقیماً در حقوق مالکانه شناسایی می‌شوند.

۳-۲-۱۰-۲ مالیات انتقالی

مالیات انتقالی، بر اساس تفاوت موقتی بین مبلغ دفتری دارایی‌ها و بدهی‌ها برای مقاصد گزارشگری مالی و مبالغ مورد استفاده برای مقاصد مالیاتی محاسبه می‌شود.

در پایان هر دوره گزارشگری برای اطمینان از قابلیت بازیافت مبلغ دفتری دارایی‌های مالیات انتقالی، محتمل بودن وجود سود مشمول مالیات در آینده قابل پیش‌بینی برای بازیافت دارایی مالیات انتقالی ارزیابی می‌گردد و در صورت ضرورت، مبلغ دفتری دارایی‌های مزبور تا میزان قابل بازیافت کاهش داده می‌شود. چنین کاهش، در صورتی برگشت داده می‌شود که وجود سود مشمول مالیات به میزان کافی، محتمل باشد.

۳-۲-۱۰-۲ تهاثر دارایی‌های مالیات جاری و بدهی‌های مالیات جاری

شرکت دارایی‌های مالیات جاری و بدهی‌های مالیات جاری را تنها در صورتی تهاثر می‌کند که اولاً حق قانونی برای تهاثر مبالغ شناسایی داشته باشد و دوماً قصد تسویه بر مبنای خالص، یا بازیافت و تسویه همزمان دارایی و بدهی را داشته باشد.

۳-۲-۱۰-۳ مالیات جاری و انتقالی دوره جاری

مالیات جاری و انتقالی در سود و زیان شناسایی می‌شود، به استثنای زمانی که آن‌ها مربوط به اقلامی باشند که در سایر اقلام سود و زیان جامع یا مستقیماً در حقوق مالکانه شناسایی می‌شوند، که در این خصوص، مالیات جاری و انتقالی نیز به ترتیب در سایر اقلام سود و زیان جامع یا مستقیماً در حقوق مالکانه شناسایی می‌شود.

۳-۲-۱۰-۴ رویه مالیاتی شرکت مطابق با دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌های مالیاتی

دانش‌بنیان

نظر به اینکه مایکت از ابتدای تأسیس تاکنون (در زمان تدوین این سند در شهریورماه ۱۴۰۳) به‌عنوان شرکت دانش‌بنیان شناخته شده است، این شرکت مشمول معافیت‌های مالیاتی شرکت‌های دانش‌بنیان بوده است.

طبق ماده ۲۰ آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، درآمدهای مشمول مالیات شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان از معافیت موضوع ماده ۱۰۵ قانون مالیات‌های مستقیم برخوردار می‌باشند.

مایکت تا پایان سال ۱۴۰۱ از معافیت صددرصدی مالیاتی برخوردار بوده و از سال ۱۴۰۲، وضعیت دانش‌بنیان مایکت به نوع نوآور تغییر یافته است. همچنین معافیت مالیاتی کامل حذف شده و به اعتبار مالیاتی تبدیل شده است.

اعتبار مالیاتی به این معناست که به جای معافیت کامل، شرکت می‌تواند هزینه‌های تحقیق و توسعه و پروژه‌های نوآورانه خود را اعلام کند و بر اساس ارزش‌گذاری این پروژه‌ها، اعتبار مالیاتی دریافت کند. این اعتبار می‌تواند برای کسر مالیات بر درآمد مایکت در سال ۱۴۰۲ و سال‌های بعد مورد استفاده قرار گیرد.

در حال حاضر، پروژه‌های مذکور در مرحله ارزیابی توسط «کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان» وابسته به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری می‌باشند.

۳_۳ قضاوت‌های مدیریت در فرآیند بکارگیری رویه‌های حسابداری و برآوردها

۳_۳_۱ قضاوت‌ها در فرآیند بکارگیری رویه‌های حسابداری

نحوه فروش در نرم‌افزار مایکت بدین گونه است که کلیه برنامه‌ها و نرم‌افزارهایی که صاحبان آن‌ها دراستور اندرویدی مایکت قرار داده اند توسط کاربران گوشی‌های اندروید خریداری و به نسبت ۸۵ به ۱۵ طبق تفاهم نامه موجود به حساب فروش و بهای تمام شده بین شرکت و صاحبان نرم‌افزار منظور می‌گردد.

فروش اجاره فضای تبلیغاتی و ترافیک محتوای دیجیتال نیز براساس قراردادهای موجود با اشخاص حقوقی به صورت ماهانه محاسبه و فاکتور فروش برای آن‌ها صادر می‌گردد و در پایان سال هزینه حقوق و دستمزد پرسنل پشتیبانی اجاره فضا به بهای تمام شده آن و هزینه حقوق پرسنل پشتیبانی ترافیک محتوا نیز به حساب بهای تمام شده ترافیک محتوای دیجیتال منظور می‌گردد.

۳_۳_۲ قضاوت مربوط به برآوردها

استهلاک دارایی ثابت نامشهود، با توجه به بررسی‌های انجام شده توسط متخصصان مربوطه، ارزش دارایی نامشهود ایجاد شرکت (اپ استور مایکت) دارای عمر سه ساله می‌باشند

۴_۳ اطلاعات صورت سود و زیان مربوط به ۷ سال اخیر

در ادامه به بررسی صورت سود و زیان شرکت طی سالیان اخیر می‌پردازیم. با توجه به جدول زیر فروش شرکت در سال ۱۳۹۷ از مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان به مبلغ بیش از ۵۰۰ میلیارد رسیده است که این موضوع نشان‌دهنده رشد بالای شرکت طی سالیان اخیر می‌باشد. در هر سال اقلام صورت سود و زیان به صورت تحلیل عمودی نیز مورد بررسی قرار گرفته است. بر این اساس مهمترین اقلام هزینه‌ای شرکت بهای تمام شده با حدود ۶۰ درصد فروش و هزینه عمومی اداری به طور میانگین با ۱۲ درصد فروش می‌باشند. شرکت هزینه مالی بسیار جرئی دارد و از این محل متحمل ریسکی نمی‌باشد، از طرفی شرکت از معافیت مالیاتی برخوردار است. حاشیه سود عملیاتی شرکت به طور متوسط طی سالیان اخیر ۲۵ درصد می‌باشد. در جدول زیر جزئیات مطالب بیان شده ارائه می‌گردد:

مبالغ به میلیون ریال

جدول ۴-۳ روند صورت سود و زیان طی سالیان اخیر

شرح	سال مالی منتهی ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ به		سال مالی منتهی ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ به		سال مالی منتهی ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ به		سال مالی منتهی ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ به		سال مالی منتهی ۱۳۹۹/۱۲/۲۹ به		سال مالی منتهی ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به		سال مالی منتهی ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ به	
	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ
درآمد عملیاتی	۱۰۰٪	۷,۹۹۹,۸۸۴	۱۰۰٪	۵,۰۸۹,۰۷۸	۱۰۰٪	۲,۳۸۰,۹۵۴	۱۰۰٪	۷۴۲,۴۶۵/۵	۱۰۰٪	۳۱۳,۷۹۱	۱۰۰٪	۱۱۰,۹۶۷	۱۰۰٪	۷,۸۱۷
بهای تمام شده	-۵۷٪	(۴,۵۶۵,۰۱۲)	-۵۸٪	(۲,۹۳۸,۳۴۶)	-۶۶٪	(۱,۵۶۹,۷۹۷)	-۵۶٪	(۴۱۸,۲۴۲)	-۴۴٪	(۱۳۶,۹۴۵)	-۵۵٪	(۶۱,۲۶۷)	-۹۱٪	(۷,۱۳۵)
سود ناخالص	۴۳٪	۳,۴۳۴,۸۷۲	۴۲٪	۲,۱۵۰,۷۳۲	۳۴٪	۸۱۱,۱۵۷	۴۴٪	۳۲۴,۲۲۳	۵۶٪	۱۷۶,۸۴۶	۴۵٪	۴۹,۷۰۰	۹٪	۶۸۲
عمومی اداری	-۴٪	(۳۲۸,۷۲۲)	-۱۳٪	(۶۶۸,۸۲۸)	-۸٪	(۱۹۸,۷۲۰)	-۱۲٪	(۸۸,۱۸۰)	-۱۴٪	(۴۵,۳۱۲)	-۲۰٪	(۲۲,۶۴۶)	-۰/۰۸٪	(۶۶۷)
سود عملیاتی	۳۹٪	۳,۱۰۶,۱۵۰	۲۹٪	۱,۴۸۱,۹۰۴	۲۵٪	۶۱۲,۴۳۶	۳۲٪	۲۳۶,۰۴۲	۴۲٪	۱۳۱,۵۳۴	۲۴٪	۲۷,۰۵۲	۰/۰۶۱٪	۴/۷۴۱
هزینه‌های مالی	-۳٪	(۲۰۰,۹۶۹)	-۲٪	(۱۰۰,۵۵۱)	-۰/۵٪	(۱۳,۷۷۲)	-۱٪	(۹,۷۹۳)	-۱٪	(۱,۸۱۳)	۰٪	۰	۰٪	۰
سایر غیرعملیاتی	۷٪	۵۲۹,۴۰۵	۳۵,۰۰۸	۱٪	(۵۷۶)	۰٪	(۸۴۴)	۰٪	(۱۹۰)	۰٪	(۴۴)	-۰/۰۴٪	(۰/۹)	۰
سود خالص قبل از کسر مالیات	۴۳٪	۳,۴۳۴,۸۷۲	۲۸٪	۱,۴۱۶,۳۶۱	۲۵٪	۵۹۹,۲۴۱	۳۱٪	۲۲۷,۰۹۳	۴۱٪	۱۲۹,۹۱۱	۲۴٪	۲۷,۰۹۷	۰/۰۷٪	۵/۶۶۲
مالیات بر درآمد	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰
سود خالص	۴۳٪	۳,۴۳۴,۸۷۲	۲۸٪	۱,۴۱۶,۳۶۱	۲۵٪	۵۹۹,۲۴۱	۳۱٪	۲۲۷,۰۹۳	۴۱٪	۱۲۹,۹۱۱	۲۴٪	۲۷,۰۹۷	۰/۰۷٪	۵
سود انباشته در ابتدای سال	۲۱٪	۱,۷۱۱,۳۰۰	۱۵٪	۷۶۹,۹۳۹	۸٪	۲۰۷,۰۵۰	۰٪	۱۵۴۳,۰۲	۰٪	۲۷۱,۰۱	۰٪	۵	۰٪	۰
سود قابل تخصیص	۶۸٪	۵,۱۴۵,۸۸۶	۴۳٪	۲,۱۸۶,۳۰۰	۴۳٪	۸۰۶,۲۹۱	۰٪	۲۱۵,۷۴۰	۰٪	۱۲۹,۹۱۰	۰٪	۲۷,۰۹۷	۰٪	۵/۴
اندوخته قانونی	۱٪	۵۰,۰۰۰	۱٪	۵۰,۰۰۰	۱٪	۲۵,۰۰۰	۰٪	۱۱,۳۵۵	۰٪	۱	۰٪	۱	۰٪	۰/۲
سود سهام مصوب	۹٪	۷۰۰,۰۰۰	۴٪	۲۰۰,۰۰۰	۰٪	۳۲,۷۰۹	۰٪	۱۲,۹۹۱	۰٪	۲,۷۰۹	۰٪	۰/۵۶	۰٪	۰
سود انباشته در پایان دوره	۵۶٪	۴,۴۴۵,۸۸۶	۱,۷۱۱,۳۰۰	۰٪	۷۶۹,۹۳۹	۰٪	۲۰۷,۰۵۰	۰٪	۱۵۴,۳۰۲	۰٪	۲۷,۱۰۱	۰٪	۵/۳	۰٪

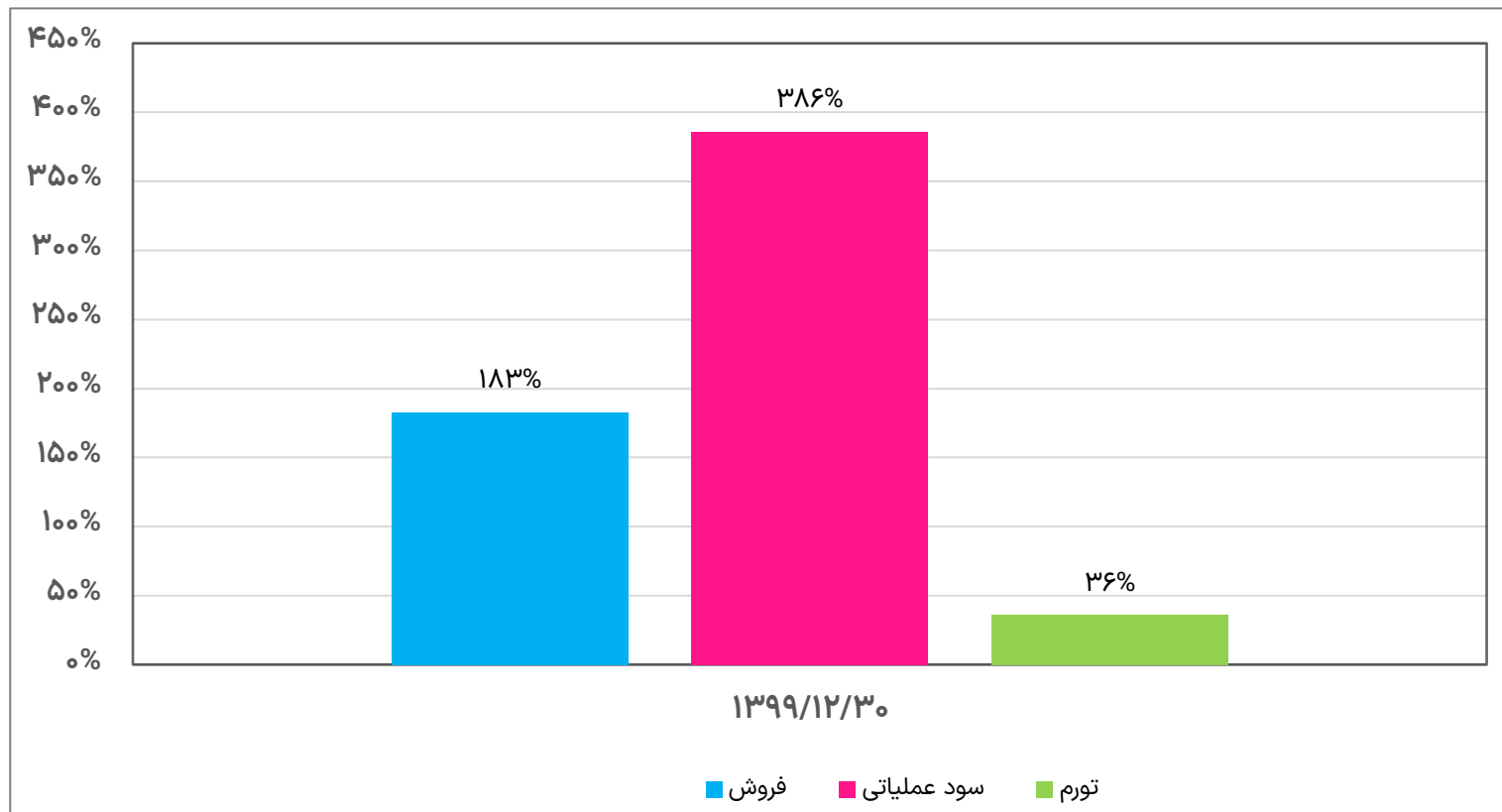
شرح		سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹	
		درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ
تعداد سهام		-	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	-	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	-	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	-	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	-	۱۰,۰۰۰	-	۱۰,۰۰۰	-	۱۰,۰۰۰
سود عملیاتی هر سهم (ریال)		-	۶,۲۱۲	-	۲,۹۶۴	-	۲,۴۵۰	-	۹۴۴	-	۱۳,۱۴۴,۲۷۴	-	۲,۷۰۵,۲۰۰	-	۴۷۴
سود غیر عملیاتی هر سهم (ریال)		-	۱,۰۵۹	-	۷۰	-	۲/۳۰	-	۳/۳۸	-	۱۸,۹۷۰	-	۴,۴۰۰	-	۹۲/۱
سود هر سهم (ریال)		-	۶,۸۶۹	-	۲,۸۳۳	-	۲,۳۹۷	-	۹۰۸	-	۱۳,۳۶۳,۳۴۰	-	۲,۷۰۹,۷۰۰	-	۵۶۶/۱

لازم به ذکر می‌باشد که شرکت سال ۱۳۹۷ تاسیس شده و در نتیجه، صورت‌های مالی سال ۱۳۹۷ شامل ۵ ماه و ۷ روز می‌باشد و یک سال کامل نیست.

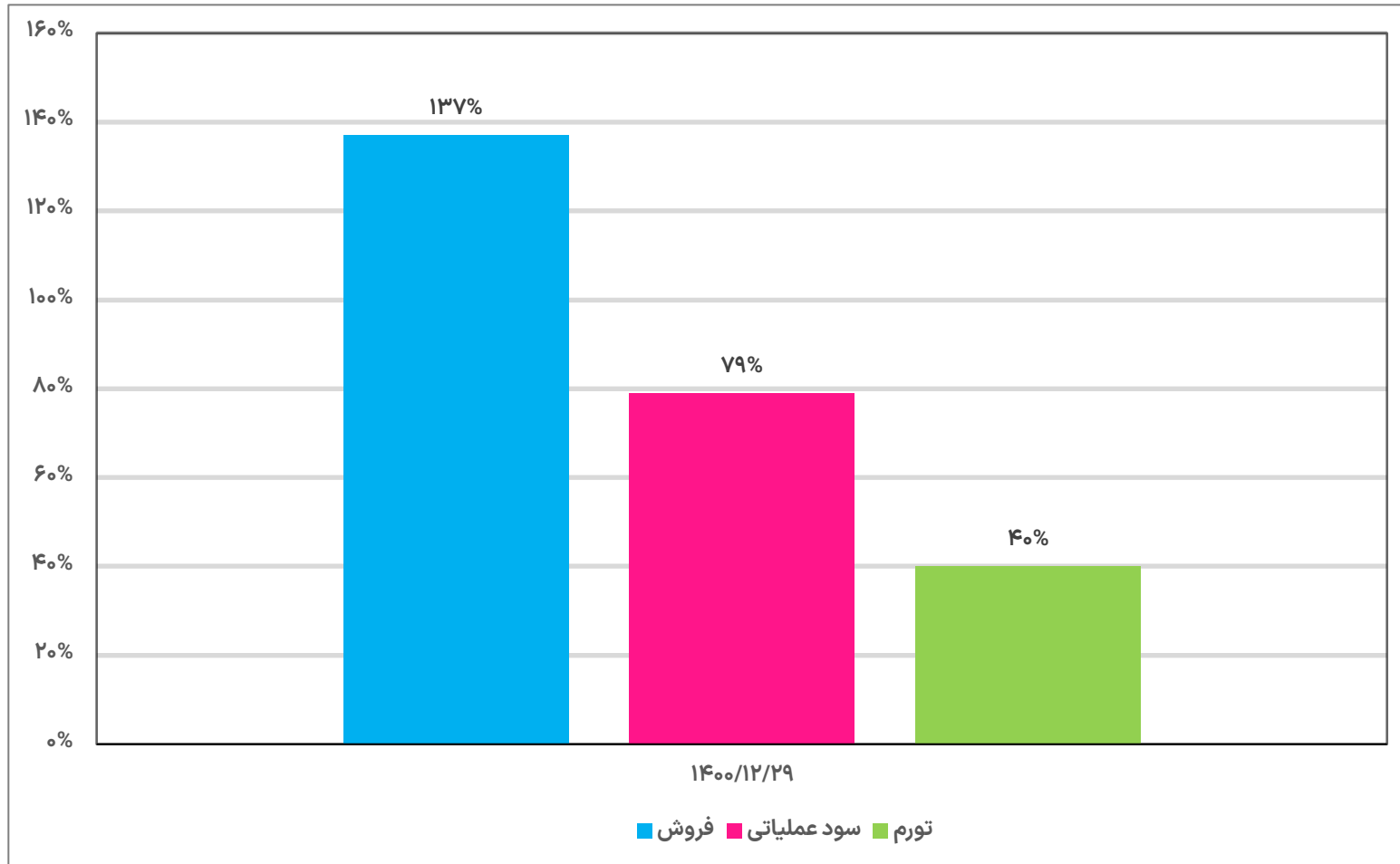
۱_۴_۳ اقلام صورت‌های مالی در مقابل تورم

از آنجایی که کشور ما در حال حاضر با تورم شدید مواجه است و رشد بسیاری از شرکت‌ها به علت تورم و افزایش قیمت‌ها می‌باشد که اصطلاحاً به این نوع رشد اسمی گویند. در مقابل رشد حقیقی به صورت واقعی‌تر شرایط و روند شرکت را نشان می‌دهد. به جهت مقایسه روند طی شده شرکت مایکت طی سالیان اخیر، میزان فروش و سود عملیاتی که از مهمترین اقلام جاری سودآوری شرکت‌ها می‌باشد، با تورم طی سالیان ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۲ مورد بررسی قرار گرفته است. این نمودارها به صورت زیر ارائه می‌گردد.

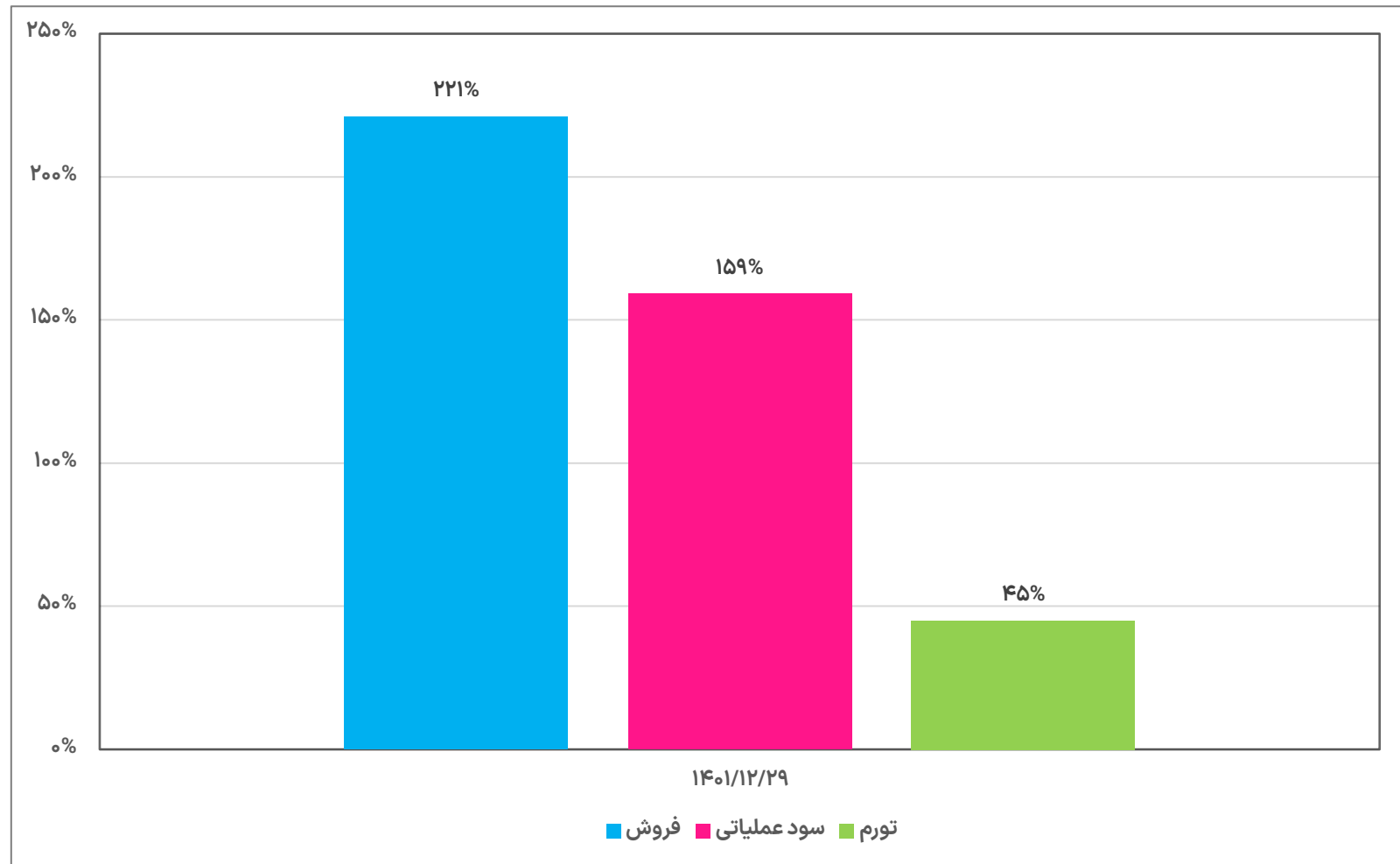
نمودار ۱-۳ رشد صورت مالی در مقایسه با تورم در سال ۱۳۹۹



نمودار ۲-۳ رشد صورت مالی در مقایسه با تورم در سال ۱۴۰۰



نمودار ۳-۳ رشد صورت مالی در مقایسه با تورم در سال ۱۴۰۱



Bar chart showing growth rates for three categories: Sales Growth (113%), Operational Profit Growth (141%), and Inflation (41%) for the period 1402/12/29.

Category	Growth Rate (%)
رشد فروش	113%
رشد سود عملیاتی	141%
تورم	41%

۵_۳ اطلاعات ترازنامه شرکت در ۵ سال اخیر به صورت مقایسه‌ای

اطلاعات مربوط به ترازنامه و تحلیل عمودی اقلام آن طی سالیان اخیر به شرح جدول زیر می‌باشد. ترازنامه‌ی شرکت‌های پلتفرمی متفاوت از شرکت‌های تولیدی می‌باشد به همین علت اقلامی همچون موجودی مواد و کالا در صورت‌های مالی شرکت‌های پلتفرمی نیست که به همین علت باعث آزاد شدن بخشی از سرمایه در گردش این نوع شرکت‌ها می‌شود، این موضوع در نهایت منتج به جریان نقد آزاد بهتر و سودآوری بالاتر می‌گردد. ساختار سرمایه شرکت در سال‌های مختلف، متفاوت می‌باشد اما به طور کلی مابین ۲۵ تا ۴۰ درصد از دارایی‌های شرکت از محل بدهی تامین می‌شوند و مابقی از محل حقوق صاحبان سهام که این موضوع نشان از کنترل بدهی در ساختار سرمایه شرکت دارد.

در جدول زیر نکات مربوط به هر یک از اقلام ترازنامه و جدول تحلیل عمودی اقلام ترازنامه‌ای ارائه می‌گردد.

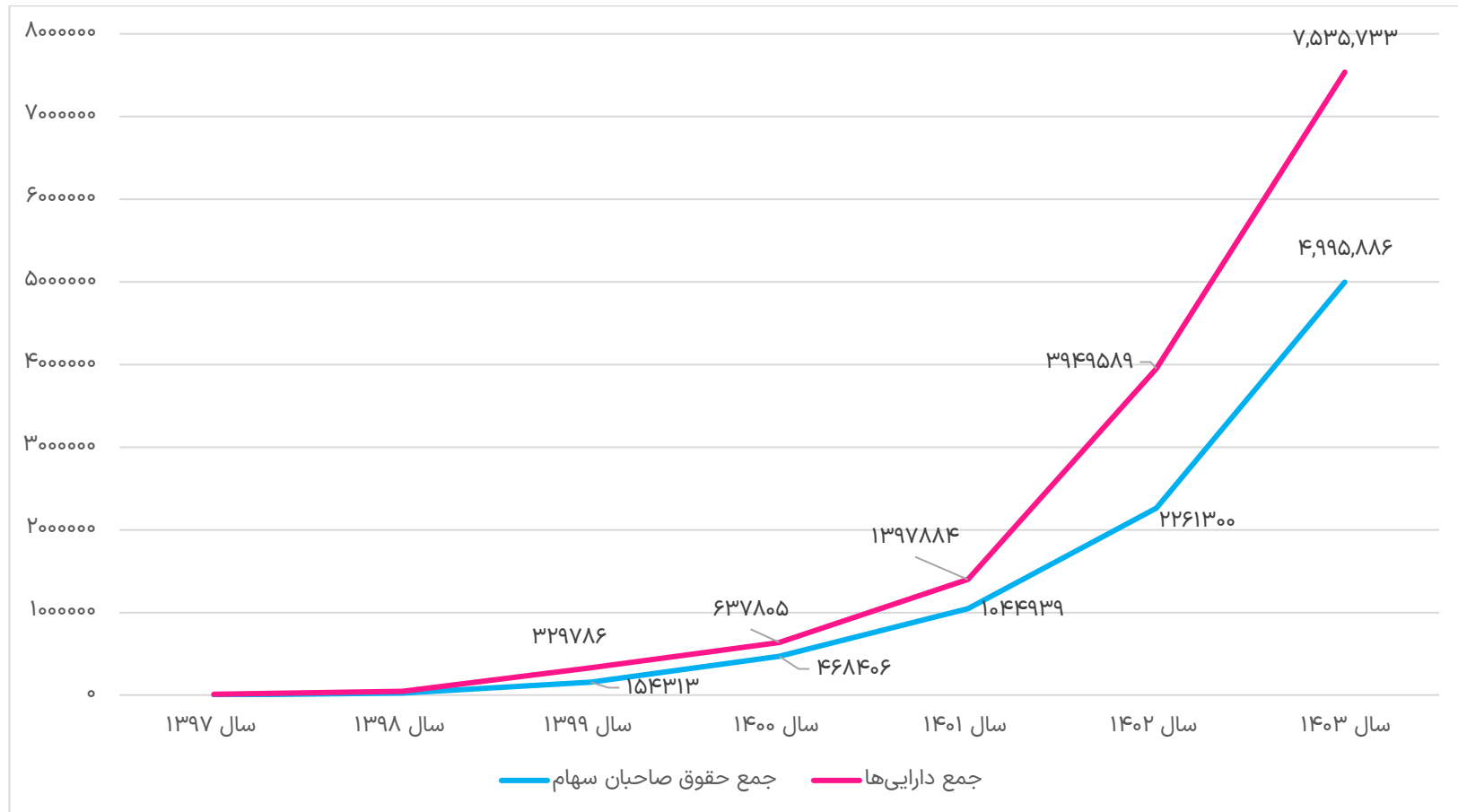
جدول ۵-۳ اقلام ترازنامه‌ای شرکت طی سالیان اخیر

مبالغ به میلیون ریال

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹	
	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد
موجودی نقد	۳۵۶,۶۲۸	۵%	۱,۱۳۰,۶۲۴	۲۹%	۵۰۷,۸۵۶	۳۶%	۳۳,۸۶۱	۵%	۱۶,۲۵۴	۵%	۲,۴۶۸	۵%	۴۸۲	۵%
دریافتنی‌های تجاری و غیرتجاری	۲,۷۲۶,۷۰۲	۳۶%	۱,۷۵۱,۱۳۴	۴۴%	۷۷۸,۷۵۸	۵۴%	۵۲۱,۵۲۰	۸۲%	۲۷۵,۱۷۴	۸۳%	۲۴,۸۶۴	۴۱%	۱,۴۰۶	۱۴%
سرمایه گذاری های کوتاه مدت	۱,۸۴۴,۳۹۶	۲۴%	۹۵۳,۹۱۳	۲۴%	۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%
جمع دارایی‌های جاری	۴,۹۲۷,۷۲۶	۶۵%	۳,۸۳۵,۶۷۰	۹۷%	۱,۲۸۶,۶۱۴	۹۲%	۵۵۵,۳۸۲	۸۷%	۲۹۱,۴۲۸	۸۸%	۲۷,۳۳۳	۵۹%	۱,۸۸۹	۱۹%
سرمایه‌گذاری بلند مدت	۲,۵۰۴,۷۶۰	۳۳%	۴,۷۶۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%	۰	۰%
دارایی‌های نامشهود	۱۹,۹۳۵	۰%	۲۹,۸۸۶	۱%	۴۴,۸۱۲	۳%	۶۶,۶۳۲	۱۰%	۳۵,۷۶۳	۱۱%	۱۸,۹۷۳	۴۱%	۸,۰۴۸	۸۱%
دارایی‌های ثابت مشهود	۸۳,۳۱۲	۱%	۷۹,۲۷۳	۲%	۶۶,۴۴۸	۴%	۱۵,۷۹۱	۲%	۲,۵۹۵	۱%	۰	۰%	۰	۰%
جمع دارایی‌های غیرجاری	۲,۶۰۸,۰۰۷	۳۵%	۱۱۳,۹۱۹	۳%	۱۱۱,۲۷۰	۸%	۸۲,۴۲۳	۱۳%	۳۸,۳۵۸	۱۲%	۱۸,۹۷۳	۴۱%	۸,۰۴۸	۸۱%

شرح		سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹	
		مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد
جمع دارایی‌ها		۷,۵۳۵,۷۳۳	۱۰۰٪	۳,۹۴۹,۵۸۹	۱۰۰٪	۱,۳۹۷,۸۸۴	۱۰۰٪	۶۳۷,۸۰۵	۱۰۰٪	۳۲۹,۷۸۶	۱۰۰٪	۴۶,۳۰۵	۱۰۰٪	۹,۹۳۷	۱۰۰٪
پرداختی‌های تجاری و غیر تجاری		۱,۵۵۲,۱۷۹	۲۱٪	۶۶۳,۲۶۹	۱۷٪	۲۳۸,۶۳۷	۱۷٪	۷۳,۰۰۰	۱۱٪	۱۰۳,۷۳۵	۳۱٪	۱۶,۶۳۷	۳۶٪	۶,۹۰۲	۶۹٪
مالیات پرداختنی		۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪
سود سهام پرداختنی		۶۴,۰۰۰	۱٪	۲۰,۹۸۴	۱٪	۱۷,۰۶۴	۱٪	۱۵	۲٪	۲,۷۱۰	۱٪	۰.۵۶۶	۰٪	۰	۰٪
تسهیلات مالی دریافتی کوتاه‌مدت		۸۹۰,۷۰۰	۱۲٪	۹۸۰,۸۳۶	۲۵٪	۶۹,۶۴۶	۵٪	۲۸,۵۱۸	۴٪	۱۶,۴۸۳	۵٪	۰	۰٪	۰	۰٪
پیش‌دریافت‌ها		۳۲,۹۶۸	۰٪	۲۳,۲۰۱	۱٪	۱۵,۲۵۷	۱٪	۱۱,۹۷۳	۲٪	۱۳,۴۹۸	۴٪	۲,۵۱۸	۵٪	۳,۰۱۹	۰٪
جمع بدهی‌های جاری		۲,۵۳۹,۸۴۷	۳۴٪	۱,۶۸۸,۲۸۹	۴۳٪	۳۴۰,۶۰۵	۲۴٪	۱۲۹,۱۹۳	۲۷٪	۱۳۶,۴۲۸	۴۱٪	۱۹,۱۹۲	۴۱٪	۹,۹۲۱	۱۰۰٪
تسهیلات مالی دریافتی بلندمدت		۰	۰٪	۰	۰٪	۱۲,۳۴۰	۱٪	۴۰,۲۰۶	۶٪	۳۹,۰۴۴	۱۲٪	۰	۰٪	۰	۰٪
جمع بدهی‌های غیرجاری		۰	۰٪	۰	۰٪	۱۲,۳۴۰	۱٪	۴۰,۲۰۶	۶٪	۳۹,۰۴۴	۱۲٪	۱۹,۱۹۲	۴۱٪	۹,۹۲۱	۱۰۰٪
جمع بدهی‌ها		۲,۵۳۹,۸۴۷	۳۴٪	۱,۶۸۸,۲۸۹	۴۳٪	۳۵۲,۹۴۵	۲۵٪	۱۶۹,۳۹۹	۲۶٪	۱۷۵,۴۷۲	۵۳٪	۱۹,۱۹۲	۴۱٪	۹,۹۲۱	۱۰۰٪
سرمایه		۵۰۰,۰۰۰	۷٪	۵۰۰,۰۰۰	۱۳٪	۲۵۰,۰۰۰	۱۷٪	۲۵۰,۰۰۰	۳۹٪	۱۰	۰٪	۱۰	۰٪	۱۰	۰٪
علی الحساب افزایش سرمایه		۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۱۵۰,۰۰۰	۲۳٪	۰	۰٪	۰	۰٪	۰	۰٪
اندوخته قانونی		۵۰,۰۰۰	۱٪	۵۰,۰۰۰	۱٪	۲۵,۰۰۰	۱٪	۱۱,۳۵۵	۱٪	۱	۰٪	۱	۰٪	۰.۲۸۳	۰٪
سود انباشته		۴,۴۴۵,۸۸۶	۵۹٪	۱,۷۱۱,۳۰۰	۴۳٪	۷۶۹,۹۳۸	۵۵٪	۲۰۷,۰۵۰	۳۲٪	۱۵۴,۳۰۲	۴۷٪	۲۷,۱۰۱	۵۹٪	۰	۰٪
جمع حقوق صاحبان سهام		۴,۹۹۵,۸۸۶	۶۶٪	۲,۲۶۱,۳۰۰	۵۷٪	۱,۰۴۴,۹۳۹	۷۴٪	۴۶۸,۴۰۶	۷۳٪	۱۵۴,۳۱۳	۴۷٪	۲۷,۱۱۲	۵۹٪	۱۵	۰٪
جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام		۷,۵۳۵,۷۳۳	۱۰۰٪	۳,۹۴۹,۵۸۹	۱۰۰٪	۱,۳۹۷,۸۸۴	۱۰۰٪	۶۳۷,۸۰۵	۱۰۰٪	۳۲۹,۷۸۶	۱۰۰٪	۴۶,۳۰۵	۱۰۰٪	۹,۹۳۷	۱۰۰٪

نمودار ۳-۴ روند تغییر ارقام ترازنامه طی سالیان اخیر



۱_۵_۳ اطلاعات مربوط به اقلام عمده دارایی‌های ثابت مشهود و دارایی‌های نامشهود

اطلاعات مربوط به بهای تمام شده، استهلاک انباشته و ارزش دفتری مجموع دارایی‌های ثابت مشهود و نامشهود در جدول زیر مشاهده می‌گردد:

جدول ۳-۶ اطلاعات مربوط به دارایی ثابت مشهود و نامشهود مبالغ به میلیون ریال

شرح	بهای تمام شده			استهلاک انباشته			ارزش دفتری		
	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۱
دارایی ثابت مشهود	۱۲۲,۳۷۷	۱۰۱,۰۷۷	۷۳,۹۳۱	۳۹,۰۶۵	۲۱,۸۰۴	۷,۴۸۳	۸۳,۳۱۲	۷۹,۲۷۳	۶۶,۴۴۸
دارایی نامشهود	۶۷,۴۹۶	۶۷,۴۹۶	۶۷,۴۹۶	۴۷,۵۶۱	۳۷,۶۱۰	۲۲,۶۸۴	۱۹,۹۳۵	۲۹,۸۸۶	۴۴,۸۱۲

۳_۵_۲ سرمایه گذاری بلندمدت و کوتاه مدت

سرمایه گذاری کوتاه مدت

شرکت مازاد وجه نقد را به صورت سرمایه‌گذاری کوتاه مدت با مدیریت کنترل ریسک در دارایی‌های مختلف سرمایه‌گذاری کرده است. این سرمایه‌گذاری‌ها ضمن نقدشوندگی بالا، سودآوری نیز برای شرکت خواهند داشت. سرمایه‌گذاری‌های بیان شده به شرح زیر توضیح داده شده است:

۱_ صندوق سرمایه گذاری یکم آبان: این صندوق به صورت سهامی توسط سبذگردان آبان اداره می‌شود. شرکت هوشمند گستر هوتن پارس برای کنترل ریسک غیرسیستماتیک ناشی از سرمایه‌گذاری مستقیم در سهام، خرید واحدهای صندوق را انجام داده است. تعداد ۱,۲۲۳ عدد از واحدهای این صندوق به ارزش ۴۱,۴۴۶ میلیون ریال توسط شرکت هوشمند گستر هوتن پارس خریداری شده است. ارزش هر واحد در زمان خرید به مبلغ ۳۳,۸۸۸,۷۹۸ ریال بوده است. در تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ ارزش هر واحد این صندوق به مبلغ ۳۴,۱۳۴,۰۳۶ ریال می‌باشد.

۲_ صندوق پشتوانه طلای لوتوس: این صندوق از نوع صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس کالای ایران و اولین صندوق کالایی بازار سرمایه کشور است که موضوع فعالیت آن سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار مبتنی بر گواهی سپرده سکه و شمش طلا و اوراق مشتقه مربوط به آن است.

صندوق پشتوانه طلای لوتوس در دارایی‌هایی به شرح زیر سرمایه‌گذاری می‌کند:

- **گواهی سپرده سکه و شمش طلا:** از جمله ویژگی‌های آن شفافیت قیمتی، در دسترس بودن قیمت روز و نقدشوندگی بالای آن است.

- **اوراق مشتقه سکه و شمش طلا:** صندوق برای پوشش ریسک قیمتی گواهی سپرده سکه و شمش طلا می‌تواند در بازار اوراق مشتقه آن موقعیت خرید و فروش اتخاذ کند.

شرکت هوشمند گستر هوتن پارس تعداد ۷۶۶,۱۹۱ واحد از این صندوق به ارزش ۱۹۲,۴۶۷ ریال که ارزش هر واحد در زمان خرید ۲۵۰,۹۱۲ ریال بوده است را خریداری کرده است. در تاریخ صورت‌های مالی یعنی ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ ارزش هر واحد از این صندوق به مبلغ ۲۵۰,۸۹۶ ریال می‌باشد.

۳_ سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت نزد بانک خاورمیانه: شرکت هوشمند گستر هوتن پارس مبلغ ۷۲۰,۰۰۰ میلیون ریال از وجوه نقد را نزد بانک خاورمیانه سپرده گذاری کرده است. اگر چه انتظار بازده

کمتری از سپرده گذاری هست، اما حفظ بالاترین سطح از نقدشوندگی در بانکی با رتبه اعتباری بالا از دیدگاه‌های شرکت هوشمند گستر هوتن پارس جهت این سرمایه گذاری بوده است.

سرمایه گذاری بلند مدت

۱- شرکت مانی پرداز سکویا:

شرکت سهامی خاص مانی پرداز سکویا در تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۷ به شماره ثبت ۶۲۲۴۸۲ به شناسه ملی ۱۴۰۱۲۸۰۳۰۶۲ تاسیس و ثبت شد. موضوع فعالیت این شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات، انجام امور انفورماتیکی شامل طراحی و تولید و ارائه و پشتیبانی نرم‌افزارهای رایانه‌ای اعم از سفارش مشتری و بسته‌های نرم‌افزاری و فعالیت در زمینه سیستم‌های ویژه رایانه‌ای نظیر اتوماسیون صنعتی و کارت‌های هوشمند و مشاور و نظارت بر اجرای پروژه‌های انفورماتیکی و همچنین اجرای پروژه‌های انفورماتیکی و فعالیت در زمینه شبکه‌های رایانه‌ای و امنیت شبکه و شبکه‌های رایانه‌ای اطلاع‌رسانی و ساخت و تولید سیستم‌های کنترل رایانه‌ای و ارائه خدمات پشتیبانی تجهیزات سخت‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزاری رایانه‌ای داخلی و خارجی و آموزش و پژوهش، توسعه، فروش، تجزیه و تحلیل، نظارت فنی، پیاده‌سازی، پشتیبانی و نگهداری فنی و عرضه خدمات مربوط به سیستم‌های یکپارچه سازمانی، سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتریان، اتوماسیون صنعتی، انبار و توزیع کالا؛ ارائه خدمات مشاوره مدیریت در خصوص مدیریت استراتژیک، مدیریت منابع انسانی، بازاریابی غیر شبکه ای مجاز (غیر هرمی) و ارائه خدمات مشاوره‌ی آن، توسعه خدمات نوین فنی، طراحی، پیاده‌سازی و بهینه‌سازی فرآیندها، افتتاح حساب‌های بانکی و اخذ وام و تسهیلات و اعتبارات از کلیه بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری دولتی و خصوصی داخلی یا خارجی برای شرکت، انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی، شرکت در مناقصات، پیمان‌ها و مزایده‌های دولتی و خصوصی و بین‌المللی و عقد قرارداد با سازمان‌ها، نهادها، ادارات و شرکت‌ها و موسسات دولتی و غیردولتی و بین‌المللی در زمینه موضوع فعالیت شرکت، ایجاد شعب و نمایندگی در داخل و خارج از کشور، شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی، انجام فعالیت‌های مجاز تجاری و بازرگانی، واردات، صادرات، خرید و فروش کالاها و خدمات مجاز، اخذ و اعطای نمایندگی از و به شرکت‌ها و مؤسسات داخلی و خارجی در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط سهامداران این شرکت به شرح جدول زیر می‌باشند:

نام و نام خانوادگی/نام شخص حقوقی	تعداد سهام	درصد سهامداری
مهندسی فن آفرین حصین قشم	۴,۷۴۹,۹۹۹	۴۷٪
هوشمند گستر هوتن پارس	۴,۷۴۹,۹۹۹	۴۷٪
پیشرو فناوری اطلاعات رادین	۴۹۹,۹۹۸	۵٪
سید محمدحسین غفوری	۱	۰٪
علی صالحی لنگرودی	۱	۰٪
میثم رجبی نهوجی	۱	۰٪
مین فریدی راد	۱	۰٪
جمع	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪

نام و نام خانوادگی عضو	نماینده شخص حقوقی	سمت در هیئت مدیره
مسعود آراسته ابراهیم پور	مهندسی فن آفرین حصین قشم	رئیس هیئت مدیره
سید محمد حسین غفوری	هوشمند گستر هوتن پارس	نایب رئیس هیئت مدیره
علی صالحی لنگرودی	---	عضو اصلی هیئت مدیره
میثم رجبی نهوجی	---	عضو اصلی هیئت مدیره
امین فریدی راد	-----	عضو اصلی هیئت مدیره و مدیرعامل

مشارکت در سرمایه گذاری
دشمنان آبان
شماره ثبت: ۶۰۴۷۶۸

جدول ۳-۹ صورت سود و زیان شرکت مانی پرداز سکویا

شرح	مانده سال جاری	مانده سال قبل
درآمدهای عملیاتی	°	°
کسر می‌شود: بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	°	°
سود(زیان) ناخالص	°	°
هزینه حقوق دستمزد و مزایا	°	°
هزینه بازاریابی و تبلیغات	°	°
هزینه مطالبات مشکوک الوصول و سوخت شده	°	°
هزینه حق حضور در جلسات هیات مدیره	°	°
هزینه های حسابرسی و حسابداری	°	°
هزینه مشاوره	°	°
هزینه اجاره محل غیر از کارخانه	°	°
سایر هزینه های فروش اداری و عمومی	۱۲۰,۰۰۰	°
جمع هزینه های فروش اداری و عمومی	۱۲۰,۰۰۰	°
سایر درآمدهای عملیاتی	°	°
سایر هزینه های عملیاتی	°	°
سود(زیان) عملیاتی	(۱۲۰,۰۰۰)	°
سود(زیان) ناشی از فروش داراییهای غیر منقول	°	°
سود(زیان) ناشی از فروش سایر دارایی ها	°	°
سود(زیان) حاصل از فروش مواد اولیه	°	°
سود(زیان) حاصل از فروش سرمایه گذاری	°	°
سود(زیان) ناشی از تسعیر داراییها و بدهیهای ارزی غیر مرتبط با عملیات اصلی	°	°
سود سهام / سهم الشرکه	°	°
سود حاصل از اوراق مشارکت	°	°
سود سپرده های سرمایه گذاری	°	°
درآمد اجاره	°	°
درآمد مشمول مالیات درآمد اتفاقی	°	°
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	°	°
خالص سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	°	°
هزینه های مالی	°	°
سود(زیان) ویژه	(۱۲۰,۰۰۰)	°

جدول ۳-۱۰ ترازنامه شرکت مانی پرداز سکویا

شرح	مانده سال جاری	مانده سال قبل
دارایی ها		
دارایی های غیر جاری		
دارایی های ثابت مشهود (ارزش دفتری)	°	°
سرمایه گذاری در املاک	°	°
دارایی های نامشهود	°	°
سرمایه گذاری های بلند مدت سرمایه گذاری های بلند مدت	°	°
دریافتی های بلند مدت	°	°
سایر دارایی ها	°	°
جمع دارایی های غیر جاری	°	°
دارایی های جاری		
پیش پرداخت ها	°	°
موجودی مواد و کالا	°	°
دریافتی های تجاری و سایر دریافتی ها	°	°
سرمایه گذاری های کوتاه مدت	°	°
موجودی نقد	۳,۴۹۹,۸۸۰,۰۰۰	°
دارایی های غیر جاری نگهداری شده برای فروش	°	°
جاری شرکا / سهامداران	۶,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	°
جمع دارایی های جاری	۹,۹۹۹,۸۸۰,۰۰۰	°
جمع دارایی ها	۹,۹۹۹,۸۸۰,۰۰۰	°
حقوق مالکانه و بدهی ها		
حقوق مالکانه		
سرمایه	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	°
افزایش سرمایه در جریان	°	°
صرف سهام	°	°
صرف سهام خزانه	°	°
اندوخته قانونی	°	°
سایر اندوخته ها	°	°
مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها و سایر سودهای تحقق نیافته	°	°
سود و زیان انباشته	(۱۲۰,۰۰۰)	°
سهام خزانه	°	°
جمع حقوق مالکانه	۹,۹۹۹,۸۸۰,۰۰۰	°
بدهی ها		

Handwritten signature and stamp of the Ministry of Education, Government of Punjab, Pakistan.

۲- شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار:

شرکت سهامی خاص توسعه فناوری هوشمند رایان نگار در تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۲۱ به شماره ثبت ۵۹۷۰۵۶ به شناسه ملی ۱۴۰۱۱۲۲۷۱۷۳ ثبت و تاسیس شد. موضوع فعالیت: تولید و ارائه نرم افزارهای تلفن های هوشمند، ارائه خدمات مبتنی بر تلفن های همراه، نرم افزارهای پیشرفته ذخیره سازی مدیریت و ارائه محتوا، توسعه شبکه های پیشرفته تحویل محتوا با قابلیت جستجوی پیشرفته، ویدئوی واقعیت مجازی، فناوری واقعیت افزوده، ارائه خدمات هوشمند ابری، انجام امور انفورماتیکی و ویدئویی شامل طراحی و تولید و ارائه پشتیبانی نرم افزارهای فناوری اطلاعات و ارتباطات و رایانه ای و اعم از سفارش مشتری و بسته های نرم افزاری و ویدئویی مجاز، نرم افزارهای نوآورانه و پیشرفته ویدئویی، پلتفرم های زیرساخت پردازش محتوای ویدئویی، واردات و صادرات و پشتیبانی نرم افزارهای رایانه ای خارجی و فعالیت در زمینه سیستم های ویژه رایانه ای نظیر اتوماسیون صنعتی و کارت های هوشمند و مشاوره و اجرا و نظارت بر اجرای پروژه های انفورماتیکی و فعالیت در زمینه شبکه های رایانه ای و امنیت شبکه و شبکه های رایانه ای اطلاع رسانی و ساخت و تولید سیستم های کنترل رایانه ای و خرید و فروش و واردات و صادرات تجهیزات رایانه ای و دستگاه های جانبی رایانه، و قطعات و ملزومات رایانه و ارائه خدمات پشتیبانی تجهیزات سخت افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزاری رایانه ای، پشتیبانی پیش تولید و بهینه سازی محصولات ویدئویی و آموزش و پژوهش در زمینه موضوع شرکت و اخذ تسهیلات و اعتبار ریالی و ارزی از بانک ها و موسسات مالی و اعتباری اخذ و اعطای نمایندگی از شرکت ها و موسسات داخلی و خارجی و تأسیس دفتر نمایندگی در داخل و خارج از کشور و شرکت در مناقصات و مزایدات داخلی و بین المللی در زمینه موضوع فعالیت شرکت در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط. مرکز اصلی شرکت: استان تهران، شهرستان تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، محله آرژانتین-ساعی، خیابان شهید احمد قصیر، خیابان سیزدهم، پلاک ۱۱، طبقه چهارم کدپستی ۱۵۱۳۸۱۶۳۰۴

سرمایه این شرکت مبلغ ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰,۰۰۰ سهم ریالی نام عادی می باشد. از این سهام ۹۷٪ آن یعنی ۹,۹۹۷ عدد متعلق به شرکت هوشمند گستر هوتن پارس می باشد:

سهامداران شرکت به شرح زیر می باشد:

جدول ۱۱-۳ سهامداران شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار

سهامداران	تعداد سهام	درصد سهامداری
شرکت هوشمند گستر هوتن پارس	۹,۹۹۷	۹۹.۷٪
سایر	۳	۰.۳٪
جمع	۱۰,۰۰۰	۱۰۰٪

اعضای هیئت مدیره این شرکت عبارتند از:

جدول ۱۲-۳ اعضای هیئت مدیره توسعه فناوری هوشمند رایان نگار

نام و نام خانوادگی/نام شخص حقوقی	نماینده شخص حقوقی	سمت در هیئت مدیره
مسعود آراسته ابراهیم پور	—	رئیس هیئت مدیره
شرکت هوشمند گستر هوتن پارس	وحید رحیمیان	نایب رئیس هیئت مدیره
سید محمد حسین غفوری	—	عضو هیئت مدیره
امیر حسین لطیفی	—	مدیرعامل

شرکت شرکت هوشمند گستر هوتن پارس در حال برنامه ریزی است تا فعالیت های مرتبط با لاین ویدیو را از مایکت خارج و به تدریج به شرکت رایان نگار منتقل کند. این اقدام با هدف حفظ چابکی و انعطاف پذیری شرکت مایکت صورت می گیرد تا از افزایش بیش از حد حجم عملیات شرکت مادر جلوگیری شود. علاوه بر این، مایکت قصد دارد تا پروژه های توسعه ای و متمرکز مرتبط با حوزه ویدیو را در شرکت رایان نگار به صورت مستقل و جداگانه پیگیری کنید، که این امر می تواند به رشد بهتر و کارایی بالاتر کمک کند.

شرکت رایان نگار بخش فیلم و سریال در سال ۱۴۰۰ به استور اندرویدی مایکت اضافه شد تا به صورتی متمایز و بدون رقابت منفی با توسعه دهندگان اپلیکیشن های درون مایکت، کاربران بتوانند بدون خرید اشتراک، فیلم ها و سریال های مد نظر خود را تماشا کنند. پخش ویدئوها درون اپلیکیشن مایکت انجام می شود و مدل اصلی کسب درآمد، ترافیک و تبلیغات است. با توجه به استقبال کاربران مایکت از بخش فیلم و سریال، ادامه کار این بخش در سال ۱۴۰۱ در قالب یک شخصیت حقوقی

مستقل انجام شد. شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار به آدرس اینترنتی [/https://rayannegar.com](https://rayannegar.com) در تعامل با مایکت، بخش فیلم و سریال را توسعه می‌دهد.

لازم به ذکر است که تمامی حقوق مرتبط با شرکت رایان نگار در اختیار شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (مایکت) می‌باشد و انتقال بخشی از لاین درآمدی به رایان نگار هیچ ارزشی از مایکت کسر نمی‌کند، بلکه صرفاً از بخشی به بخش دیگری منتقل می‌شود و تمام سودآوری و حقوق شرکت رایان نگار متعلق به مایکت است. در ادامه صورتهای مالی شرکت رایان نگار که در سال ۱۴۰۲ به صورت عدم فعالیت بوده است. ارائه می‌گردد.

جدول ۱۳-۳ صورت سود و زیان شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار

شرح	مانده سال جاری	مانده سال قبل
درآمدهای عملیاتی	°	°
کسر می‌شود: بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	°	°
سود(زیان) ناخالص	°	°
هزینه حقوق دستمزد و مزایا	°	°
هزینه بازاریابی و تبلیغات	°	°
هزینه مطالبات مشکوک الوصول و سوخت شده	°	°
هزینه حق حضور در جلسات هیات مدیره	°	°
هزینه های حسابرسی و حسابداری	°	°
هزینه مشاوره	°	°
هزینه اجاره محل غیر از کارخانه	°	°
سایر هزینه های فروش اداری و عمومی	۱۰,۶۴۳,۲۴۵	۱۴,۷۳۲,۲۶۸
جمع هزینه های فروش اداری و عمومی	۱۰,۶۴۳,۲۴۵	۱۴,۷۳۲,۲۶۸
سایر درآمدهای عملیاتی	°	°
سایر هزینه های عملیاتی	°	°
سود(زیان) عملیاتی	(۱۰,۶۴۳,۲۴۵)	(۱۴,۷۳۲,۲۶۸)
سود(زیان) ناشی از فروش داراییهای غیر منقول	°	°
سود(زیان) ناشی از فروش سایر دارایی ها	°	°
سود(زیان) حاصل از فروش مواد اولیه	°	°
سود(زیان) حاصل از فروش سرمایه گذاری	°	°
سود(زیان) ناشی از تسعیر داراییها و بدهیهای ارزی غیر مرتبط با عملیات اصلی	°	°
سود سهام / سهم الشرکه	°	°
سود حاصل از اوراق مشارکت	°	°
سود سپرده های سرمایه گذاری	°	°

شرح	مانده سال جاری	مانده سال قبل
درآمد اجاره	•	•
درآمد مشمول مالیات درآمد اتفاقی	•	•
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	•	•
خالص سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	•	•
هزینه های مالی	۱۱۳,۰۲۸	•
سود(زیان) ویژه	(۱۰,۷۵۶,۲۷۳)	(۱۴,۷۳۲,۲۶۸)

جدول ۱۴-۳ ترازنامه شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار

شرح	مانده سال جاری	مانده سال قبل
دارایی ها		
دارایی های غیر جاری		
دارایی های ثابت مشهود (ارزش دفتری)	°	°
سرمایه گذاری در املاک	°	°
دارایی های نامشهود	°	°
سرمایه گذاری های بلند مدت سرمایه گذاری های بلند مدت	°	°
دریافتی های بلند مدت	°	°
سایر دارایی ها	۸۵۵,۳۵۷,۰۹۴	°
جمع دارایی های غیر جاری	۸۵۵,۳۵۷,۰۹۴	°
دارایی های جاری		
پیش پرداخت ها	°	°
موجودی مواد و کالا	°	°
دریافتی های تجاری و سایر دریافتی ها	۷۶,۹۸۲,۱۳۸	°
سرمایه گذاری های کوتاه مدت	°	°
موجودی نقد	۹۳۷,۷۴۵,۱۳۹	۱۱۴,۷۱۱,۴۱۲
دارایی های غیر جاری نگهداری شده برای فروش	°	°
جاری شرکا / سهامداران	°	°
جمع دارایی های جاری	۱,۰۱۴,۷۲۷,۲۷۷	۱۱۴,۷۱۱,۴۱۲
جمع دارایی ها	۱,۸۷۰,۰۸۴,۳۷۱	۱۱۴,۷۱۱,۴۱۲
حقوق مالکانه و بدهی ها		
حقوق مالکانه		
سرمایه	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
افزایش سرمایه در جریان	°	°
صرف سهام	°	°
صرف سهام خزانه	°	°
اندوخته قانونی	°	°
سایر اندوخته ها	°	°
مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها و سایر سودهای تحقق نیافته	°	°
سود و زیان انباشته	(۲۵,۴۸۸,۵۴۱)	(۱۴,۷۳۲,۲۶۸)
سهام خزانه	°	°
جمع حقوق مالکانه	(۱۵,۴۸۸,۵۴۱)	(۴,۷۳۲,۲۶۸)
بدهی ها		

Handwritten signature and stamp of the Ministry of Education, Government of Punjab, Pakistan.

۳_۶ اطلاعات صورت جریان وجه نقد شرکت در ۵ سال اخیر

مبالغ به میلیون ریال

جدول ۱۵-۳ صورت جریان وجه نقد

شرح	دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	دوره مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	دوره مالی سالانه منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های عملیاتی:					
نقد حاصل از عملیات	۳,۱۹۷,۱۲۴	۱,۰۰۵,۴۴۳	۵۵۲,۵۹۱	۵۸,۶۴۶	(۲۰,۸۲۰)
پرداخت های نقدی بابت مالیات بردرآمد	۰	۰	۰	۰	۰
جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی	۳,۱۹۷,۱۲۴	۱,۰۰۵,۴۴۳	۵۵۲,۵۹۱	۵۸,۶۴۶	(۲۰,۸۲۰)
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری :					
پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های نامشهود	۰	۰	(۳۹۱)	۰	(۱۶,۷۹۰)
پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های ثابت مشهود	(۲۱,۳۰۰)	(۲۷,۱۴۶)	(۵۶,۹۱۴)	(۱۴,۴۱۷)	(۲,۶۰۰)
پرداخت های نقدی برای تحصیل سرمایه گذاری بلند مدت	(۲,۵۰۰,۰۰۰)	(۹۵۸,۶۶۳)	(۱۰)	۰	۰
دریافت های نقدی حاصل از فروش سرمایه گذاری های کوتاه مدت	۲۵۱,۰۰۵	۰	۰	۰	۰
پرداخت نقدی بابت خرید سرمایه گذاری کوتاه مدت	(۱,۰۷۰,۰۰۰)	۰	۰	۰	۰
دریافت های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه گذاری ها	۳۱۷,۲۶۵	۹۱۵	۵۷۵	۸۴۵	۱۹۰
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری	(۳,۰۲۳,۰۳۰)	(۹۸۴,۸۹۳)	(۵۶,۷۴۰)	(۴۴,۴۴۱)	(۱۹,۲۰۰)
جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت های تامین مالی	۱۷۶,۰۹۴	۲۰,۵۴۹	۴۹۵,۸۵۱	۱۴,۲۰۵	(۴۰,۰۲۰)
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های تامین مالی :					
دریافت های ناشی از تسهیلات	۱,۸۵۱,۰۰۰	۱,۷۱۹,۵۶۷	۶۵,۹۰۰	۳۱,۰۰۰	۵۸,۰۰۰
پرداخت های نقدی بابت اصل تسهیلات	(۱,۹۷۰,۴۶۳)	(۸۲۰,۷۱۸)	(۵۲,۶۳۸)	(۱۷,۸۰۳)	(۲,۴۷۲)
پرداخت های نقدی بابت سود تسهیلات	(۱۷۱,۶۴۲)	(۱۰۰,۵۵۱)	(۱۳,۷۷۲)	(۹,۷۹۴)	(۱,۷۲۲)
پرداخت های نقدی بابت سود سهام	(۶۵۶,۹۸۴)	(۱۹۶,۰۸۰)	(۲۱,۳۴۷)	۰	۰
جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های تامین مالی	(۹۴۸,۰۸۹)	۶۰۲,۲۱۸	(۲۱,۸۵۷)	۳,۴۰۳	۵۳,۸۰۶
خالص افزایش در موجودی نقد	(۷۷۳,۹۹۵)	۶۲۲,۷۶۸	۴۷۳,۹۹۴	۱۷,۶۰۸	۱۳,۷۸۶
مانده موجودی نقد در ابتدای سال	۱,۱۳۰,۶۲۳	۵۰۷,۸۵۶	۳۳,۸۶۲	۱۶,۲۵۴	۲,۴۶۸
مانده موجودی نقد در پایان سال	۳۵۶,۶۲۸	۱,۱۳۰,۶۲۳	۵۰۷,۸۵۶	۳۳,۸۶۲	۱۶,۲۵۴

۷-۳ نسبت‌های مالی شرکت

نسبت‌های مالی شاخص‌هایی هستند که درک شرایط مالی شرکت را آسان‌تر می‌کنند. در جدول زیر نسبت‌های مالی شرکت در چهار دسته نسبت‌های نقدینگی، اهرمی، سودآوری و فعالیت شرکت طی سالیان گذشته مورد بررسی قرار گرفته است.

نسبت‌های نقدینگی شرایط نقد داخل شرکت و کنترل ریسک نقدینگی شرکت را مورد بررسی قرار می‌دهد. نسبت‌های اهرمی شرایط بدهی و ساختار سرمایه شرکت را تجزیه و تحلیل می‌کند. گروه سوم یعنی نسبت‌های سودآوری، سودآوری شرکت را مورد بررسی قرار می‌دهد و در نهایت نسبت‌های فعالیت شرایط فعالیت شرکت را بررسی می‌کنند.

در جدول زیر تمامی این نسبت‌ها طی ۶ سال گذشته مورد بررسی قرار گرفته‌اند:

جدول ۱۶-۳ نسبت‌های مالی شرکت در سالیان اخیر

گروه نسبت	شرح نسبت مالی	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹
نقدینگی	نسبت جاری (مرتبه)	۱.۹	۲.۲	۳.۷۷	۴.۳۰	۲.۱۴
	نسبت آبی (مرتبه)	۱.۹	۲.۲	۳.۷۷	۴.۳۰	۲.۱۴
	نسبت پول نقد	۷٪	۲۹٪	۱.۵	۲۶٪	۱۲٪
اهرمی	نسبت بدهی	۳۴٪	۴۲٪	۲۵٪	۲۷٪	۵۳٪
	بدهی به حقوق صاحبان سهام	۵۱٪	۷۴٪	۳۳٪	۳۶٪	۱.۱۳۷
	نسبت مالکانه	۶۶٪	۵۷٪	۷۴٪	۷۳٪	۴۷٪
سودآوری	حاشیه سود ناخالص	۴۳٪	۴۲٪	۳۴٪	۴۴٪	۵۶٪
	حاشیه سود عملیاتی	۳۹٪	۲۹٪	۲۵٪	۳۲٪	۴۲٪
	حاشیه سود خالص	۴۳٪	۲۸٪	۲۵٪	۳۱٪	۴۱٪
	بازده حقوق صاحبان سهام	۶۹٪	۶۲٪	۵۷٪	۴۸٪	۸۴٪
	بازده دارایی‌ها	۴۶٪	۳۵٪	۴۲٪	۳۶٪	۳۹٪
فعالیت	گردش دارایی‌ها	۱.۰۶	۱.۲۹	۱.۷	۱.۱۶	۰.۹۵

در توضیحات جدول بالا لازم به ذکر است که تاریخ شروع به فعالیت شرکت مهر ماه سال ۱۳۹۷ بوده است و تا پایان آن سال یعنی ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ صورت‌های مالی شرکت برای دوره ۵ ماهه تکمیل شده و به همین علت نسبت‌های مالی در این سال نتایج نرمالی ندارد.

۳_۸ اطلاعات مربوط به تعهدات و بدهی‌های احتمالی

شرکت هیچ گونه تعهد و بدهی احتمالی خاصی ندارد.

۳_۹ تشریح سیاست تقسیم سود در ۵ سال اخیر

شرکت کمترین میزان ممکن طبق قانون تجارت (۱۰ درصد) از سود را تقسیم می‌کند و ترجیح می‌دهد سود شرکت به صورت انباشته داخل شرکت بماند. علت این نگهداری سود در داخل شرکت، بازدهی مناسب شرکت می‌باشد که سهامدار عمده تمایلی به تقسیم سود بالا ندارد. در جدول زیر میزان سودآوری شرکت و تقسیم سود ارائه می‌گردد.

جدول ۱۷-۳ سیاست‌های تقسیم سود شرکت

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹
سود خالص	۳,۴۳۴,۵۸۶,۰۰۰,۰۰۰	۱,۴۱۶,۳۶۱,۰۰۰,۰۰۰	۵۹۹,۲۴۱,۶۲۳,۱۰۵	۲۲۷,۰۹۳,۸۲۸,۷۸۵	۱۲۹,۹۱۰,۷۹۹,۶۶۵	۲۷,۰۹۷,۶۳۸,۴۶۸
سود نقدی (DPS)	۱,۷۱۷,۲۹۳,۰۰۰,۰۰۰	۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۲,۷۰۹,۳۸۲,۸۷۸	۱۲,۹۹۱,۰۷۹,۹۶۶	۲,۷۰۹,۷۶۳,۸۴۷
درصد تقسیم سود	۵۰٪	۴۹٪	۳۳٪	۱۰٪	۱۰٪	۱۰٪

۱۱-۳ تسهیلات بانکی

تسهیلات بانکی شرکت به همراه جزئیات همچون نام بانک، درصد بهره اسمی، درصد بهره موثر و غیره در جدول زیر ارائه می‌گردد:

جدول ۱۸-۳ تسهیلات بانکی شرکت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹			سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹			سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰			شرح
جمع	بلند مدت	جاری	جمع	بلند مدت	جاری	جمع	بلند مدت	جاری	
۸۱,۹۸۷	۱۲,۳۴۰	۶۹,۶۴۷	۹۸۰,۸۳۶	-	۹۸۰,۸۳۶	۸۹۰,۷۰۰	-	۸۹۰,۷۰۰	تسهیلات دریافتی

جدول ۱۹-۳ تسهیلات به تفکیک تامین کننده جاری و بلندمدت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	شرح
۸۹,۵۴۲	۱,۰۳۹,۸۸۳	۸۹۵,۸۰۶	بانک‌ها
(۷,۵۵۵)	(۵۹,۰۴۷)	(۳۴,۴۳۴)	سود و کارمزد سال های آتی
-	-	۲۹,۳۲۸	سود و کارمزد جرائم معوق
۸۱,۹۸۷	۹۸۰,۸۳۶	۸۹۰,۷۰۰	خالص
(۱۲,۳۴۰)	-	-	حصة بلند مدت
۶۹,۶۴۷	۹۸۰,۸۳۶	۸۹۰,۷۰۰	حصة جاری

جدول ۲۰-۳ شرایط تسهیلات به تفکیک نرخ بهره

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	شرح
۴۰,۲۰۶	۱۰,۳۳۶	-	۱۸ درصد
۳۷,۳۲۶	-	-	۱۲ درصد
۴,۴۵۵	۲,۰۰۵	-	۴ درصد
-	۹۶۸,۴۹۶	۸۹۰,۷۰۰	۲۳ درصد
۸۱,۹۸۷	۹۸۰,۸۳۶	۸۹۰,۷۰۰	جمع

سررسید تمامی تسهیلات شرکت در سال ۱۴۰۳ می باشد و ضمانت این تسهیلات چک و سفته است،

۳-۱۲ وضعیت مالیاتی شرکت

وضعیت مالیاتی شرکت از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ به شرح زیر می باشد:

جدول ۳-۲۱ وضعیت مالیاتی شرکت مبالغ به میلیون ریال

توضیحات	سال منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سال منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰					درآمد مشمول مالیات ابرازی	سود (زیان) ابرازی	سال مالی
	مالیات پرداختنی	مانده پرداختنی	پرداختی	قطعی	تشخیصی	ابرازی			
رسیدگی به دفاتر	۰	۰	۱۸	۱۸	۱۲۳	۰	۰	۶	۱۳۹۷
رسیدگی به دفاتر	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۷,۰۹۸	۱۳۹۸
رسیدگی به دفاتر	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۲۹,۹۱۱	۱۳۹۹
رسیدگی به دفاتر	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۲۷,۰۹۴	۱۴۰۰
رسیدگی نشده	۰	۰	۰	۰	۹۴۵	۰	۰	۵۹۹,۲۴۲	۱۴۰۱
رسیدگی به دفاتر	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱,۴۱۶,۳۶۱	۱۴۰۲
رسیدگی نشده	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۳,۴۳۴,۵۸۶	۱۴۰۳
	-	-	-	-	۱,۰۶۸	-	-	جمع	

همانگونه که در جدول بالا اشاره شده است مالیات عملکرد سالهای ۱۳۹۷ الی ۱۴۰۰ و ۱۴۰۲ شرکت قطعی و تسویه شده است. از آنجایی که شرکت از ابتدای فروردین سال ۱۴۰۲ عضو پارک علم و فناوری و تمام فعالیت های شرکت و کارکنان شاغل وفق تصویب نامه شماره ۱۶۵۳۰۴/ت/۵۲۲۳۴ مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۱۶ هیئت وزیران و بخشنامه شماره ۲۰۰/۹۵/۴ مورخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۲ سازمان امور مالیاتی، منطبق با حوزه فعالیت مصوب شرکت در پارک با عنوان "عرضه برنامه های کاربردی و محتوای دیجیتال در بستر تلفن همراه" بوده لذا طبق قانون مشمول معافیت مالیاتی برای سال ۱۴۰۳ می باشد و از این رو ذخیره ای در حسابها منظور نگردیده است.

براساس ماده ۲۰ آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان، و به منظور حمایت از این شرکت ها، درآمدهای مشمول مالیات شرکت ها و مؤسسات دانش بنیان از معافیت موضوع ماده ۱۰۵ قانون مالیات های مستقیم برخوردار هستند. شرکت طبق مجوز موجود در سایت آنلاین دانش بنیان توسط کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت ها و مؤسسات دانش بنیان مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۱۲ به عنوان شرکت دانش بنیان پذیرفته شده است.

۱۴۳

شماره ثبت: ۹۰۸۲۷۸
شماره ثبت: ۹۰۸۲۷۸
شماره ثبت: ۹۰۸۲۷۸

شماره ثبت: ۹۰۸۲۷۸
شماره ثبت: ۹۰۸۲۷۸
شماره ثبت: ۹۰۸۲۷۸

نظر به اینکه مایکت از ابتدای تأسیس تاکنون (در زمان تدوین این سند در شهریورماه ۱۴۰۳) به عنوان شرکت دانش بنیان شناخته شده است، این شرکت مشمول معافیت های مالیاتی شرکت های دانش بنیان بوده است.

طبق ماده ۲۰ آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان، درآمدهای مشمول مالیات شرکت ها و موسسات دانش بنیان از معافیت موضوع ماده ۱۰۵ قانون مالیات های مستقیم برخوردار می باشند. مایکت تا پایان سال ۱۴۰۱ از معافیت صد درصدی مالیاتی برخوردار بوده و از سال ۱۴۰۲، وضعیت دانش بنیان مایکت به نوع نوآور تغییر یافته است. همچنین معافیت مالیاتی کامل حذف شده و به اعتبار مالیاتی تبدیل شده است.

اعتبار مالیاتی به این معناست که به جای معافیت کامل، شرکت می تواند هزینه های تحقیق و توسعه و پروژه های نوآورانه خود را اعلام کند و بر اساس ارزش گذاری این پروژه ها، اعتبار مالیاتی دریافت کند. این اعتبار می تواند برای کسر مالیات بر درآمد مایکت در سال ۱۴۰۲ و سال های بعد مورد استفاده قرار گیرد.

در حال حاضر، پروژه های مذکور در مرحله ارزیابی توسط «کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت ها و مؤسسات دانش بنیان» وابسته به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری می باشند.

۳-۱۰ جزئیات مراودات با اشخاص وابسته (وفق ماده ۱۲۹ قانون تجارت)

معاملات انجام شده با اشخاص وابسته طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ به شرح جدول زیر می باشد.

جدول ۳-۲۲ معاملات با اشخاص وابسته

مبالغ به میلیون ریال

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	خرید سرمایه گذاری	تضمین تسهیلات دریافتی
شرکت اصلی	شرکت فن آفرین حصین قشم	سهامدار عضو هیات مدیره مشترک	✓	۱۱۸,۹۴۹	۳۷۷,۷۶۰	۲,۵۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰
شرکت های گروه	شرکت میدیا گستر نوین تجارت محیا	عضو هیات مدیره مشترک	✓	۷۵,۸۳۶	۱,۹۶۲,۱۸۸	-	-
	تجارت گستر فخمیم	عضو هیات مدیره مشترک	✓	۲۰۶	۰	-	۵۷۰,۰۰۰
	ایده طلایی هاتف معاصر	عضو هیات مدیره مشترک	✓	۱۱۷,۷۰۴	۰	-	-
سایر اشخاص	شرکت همراه کسب و کارهای هوشمند	سایر	✓	۱۳۹	۵۱۹,۱۴۰	-	-
جمع کل				۳۱۲,۸۳۴	۲,۸۵۹,۰۸۸	۲,۵۰۰,۰۰۰	۱,۰۷۰,۰۰۰

معاملات با اشخاص وابسته به شرح ذیل می باشد:

معاملات با شرکت حصین: فاکتورهای زیرساخت مربوط به کارهایی اجرایی می باشد که از جانب هلدینگ برای مایکت انجام می گردد.

با شرکت میدیا گستران نوین تجارت محیا (مگنت): فاکتورهای خرید از مگنت مربوط به کارهای تبلیغاتی می باشد که برای مایکت انجام داده است.

با شرکت ایده طلایی هاتف معاصر (طاقچه): شرکت طاقچه یکی از دولوپرهایست که در اپ مایکت کار میکند و مراوده مالی مربوطه مانند باقی توسعه دهندگان می باشد.

جدول ۳-۲۳ مانده حساب های نهایی اشخاص وابسته

مبالغ به میلیون ریال

شرح	نام شخص وابسته	دریافتنی های تجاری	سایر دریافتنی ها	سپرده های دریافتنی	سود سهام دریافتنی	پرداختنی های تجاری	سایر پرداختنی ها	سپرده های پرداختنی	سود سهام پرداختنی	۱۴۰۳/۱۲/۳۰		۱۴۰۲/۱۲/۲۹	
										طلب	بدهی	طلب	بدهی
شرکت اصلی	شرکت فن آفرین حصین قشم	۲۰۹,۲۳۴	۰	۲۶۸,۸۸۸	۰	۰	(۸۰۷,۴۶۲)	(۵,۹۴۷)	(۵۰,۰۰۰)	۰	(۳۸۵,۲۸۷)	۵۰۹,۷۱۳	۰
سهامداران دارای نفوذ قابل ملاحظه	شرکت خدمات هوشمند حصین همراه پردیس	۱۱,۱۷۵	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۱,۱۷۵	۰	۰	(۹,۳۲۱)
سایر اشخاص وابسته	شرکت میدیا گستر نوین تجارت محیا	۱,۴۹۳,۵۴۴	۰	۹۸,۱۰۹	۴۸	(۱۴,۳۹۱)	۰	(۴,۳۶۵)	۰	۱,۵۷۲,۹۴۵	۰	۳۳۸,۷۳۸	۰
	تجارت گستر فخم	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	(۴۰)
	ایده طلایی هاتف معاصر	۰	۰	۰	۰	(۳,۰۹۹)	۰	۰	۰	۰	(۳,۰۹۹)	۰	(۲,۴۰۸)
	شرکت همراه کسب وکارهای هوشمند	۶۴,۴۱۶	۰	۴۸,۷۰۸	۰	(۶)	۰	۰	(۱۴,۰۰۰)	۹۹,۱۱۸	۰	۵۴۲,۲۸۵	۰
	شرکت مانی پرداز سکویا	۰	۰	۱۲۷,۶۵۳	۰	۰	۰	۰	۰	۱۲۷,۶۵۳	۰	۰	۰
	آقای وحید رحیمیان	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	(۲۹)
	آقای مسعود آراسته ابراهیم پور	۰	۰	۰	۰	۰	(۴)	۰	۰	۰	(۴)	۰	(۶)
	آقای سید محمد حسین غفوری	۰	۰	۰	۰	۰	(۱)	۰	۰	۰	(۱)	۰	(۱۱۱)
	آقای کامل کمال	۰	۱۷۵	۰	۰	۰	(۳)	۰	۰	۱۷۲	۰	۰	(۱۸۳)
	حامد کریمیان	۰	۰	۰	۰	۰	(۲)	۰	۰	۰	(۲)	۰	(۱۹۵)
جمع کل		۱,۷۷۸,۳۶۹	۱۷۵	۵۴۳,۳۵۸	۴۸	(۱۷,۴۹۶)	(۸۰۷,۴۶۲)	(۱۰,۳۱۲)	(۶۴,۰۰۰)	۱,۸۱۱,۰۶۳	(۳۸۸,۳۹۳)	۱,۳۹۰,۷۳۶	(۱۲,۴۹۳)

فصل چهارم: برنامه‌های آتی



مرجع دانلود بازی‌ها و برنامه‌های اندروید

myket.ir



چشم انداز مایکت در صنعت
اپلیکیشن

آگاه سازی بیشتر کاربران از برند

تقویت سرویس پخش ویدیو
مبتنی بر تقاضا

تحلیل بازار محصولات طرح های در
دست اجرا و آتی شرکت

افزایش وفاداری کاربر به پلتفرم

تحلیل بازار مواد اولیه طرح های در
دست اجرا و آتی شرکت

به روز رسانی خودکار نرم افزارها

۳۳

از آن خود کند. اهداف بالا اهداف اصلی مایکت بوده و فروش و بحث مالی و اقتصادی در الویت دوم آنها قرار دارد. درواقع هدف اولیه مایکت این بوده که برای کاربران ایرانی هنگام نصب نرم افزار اولین گزینه باشد و در حال حاضر برای اینکار باید با کافه بازار رقابت کند.

۴-۱-۴ پیشی گرفتن از کافه بازار در برخی از شاخص های عملکردی تا سال ۱۴۰۳

مایکت قصد دارد تا انتهای سال ۱۴۰۳، در بعضی از دسته بندی ها و شاخص های عملکردی، از رقیب خود پیشی بگیرد و پرچمدار بازار شود. یکی از برنامه های اصلی شرکت، خلق محتوای ارزشمند برای کاربر متناسب با علایق و سوابق آن در همه سرویس های خود است. همچنین یکی دیگر از برنامه های شرکت، ایجاد بهبود در فضای جست و جو، پیشنهادات، دادن اطلاعات محتوایی و سردبیری و کمک کردن به کاربر در رفع مشکل است. در صورت رفع مشکلات ناشی از تحریم ها، شرکت قصد دارد ایجاد امکان پرداخت درون برنامه ای نرم افزارهای خارجی با استفاده از کارت های عضو شبکه شتاب را به محصول خود اضافه کند.

۴-۱-۵ آگاه سازی بیشتر کاربران از برند

شرکت احساس می کند که میزان آگاهی کاربران اندروید در ایران از برند خود پایین است و قصد دارد در راستای افزایش این آگاهی، اقدامات متناسبی را انجام دهد.

۴-۱-۶ چشم انداز مایکت در صنعت اپلیکیشن

همان طور که انتظار می رود در آینده با افزایش استفاده از تلفن های هوشمند، اندازه این صنعت افزایش خواهد یافت. همراه با این افزایش، مایکت همزمان با استفاده از این فرصت با دو رویکرد اصلی قصد رقابت در این صنعت را دارد:

- مایکت چشم انداز خود را حفظ شیب رشد کسب و کار و بهبود دائمی کیفیت سرویس و همچنین تعامل بیشتر با توسعه دهندگان معرفی می کند.
- تبدیل شدن به بزرگترین و پربازدیدترین فروشگاه نرم افزارهای اندرویدی در ایران

۴_۲ تحلیل بازار اولیه طرح‌های در دست اجرا و آتی شرکت

اپلیکیشن اولیه توسط برنامه نویسان اجرا می‌شود که مهمترین مسئله نیروی انسانی و خلاقیت آن‌ها می‌باشد و رشد و حفظ و نگهداری نیروی انسانی برای شرکت‌های در این حوزه بسیار حائز اهمیت می‌باشد و مدیریت منابع انسانی شرکت تلاش زیادی در این راستا انجام می‌دهد.

۴_۳ تحلیل بازار محصولات طرح‌های در دست اجرا و آتی شرکت

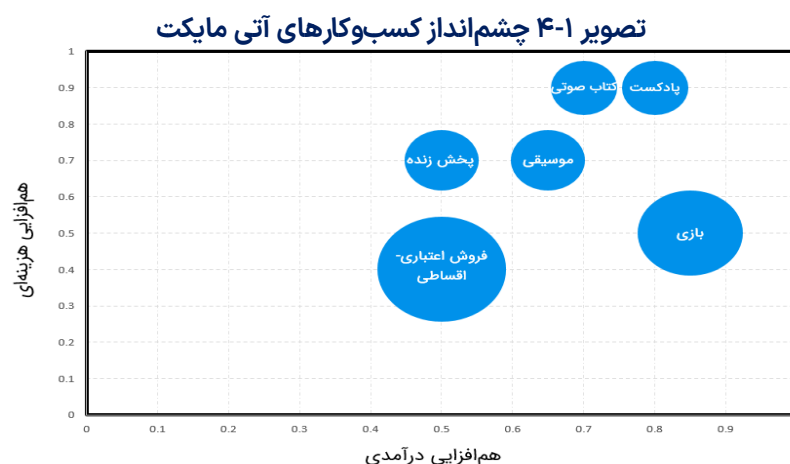
مایکت با استفاده از پتانسیل‌ها و منابع و دارایی‌های نامشهود خود مانند تیم فنی زبده و همچنین کاربران خود علاوه بر رشد کسب‌وکار فعلی (بازار اندروید)، می‌تواند حوزه کسب‌وکار خود را گسترش داده و از فرصت‌های درآمدزایی موجود استفاده کند. شرکت قصد دارد در آینده و در بازه‌های مختلف کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت پا در عرصه‌های جدید گذاشته و بازارهای بالقوه را بالفعل نماید. دو معیار مهم تصمیم‌گیری برای توسعه، اندازه بازار و هم‌افزایی است.

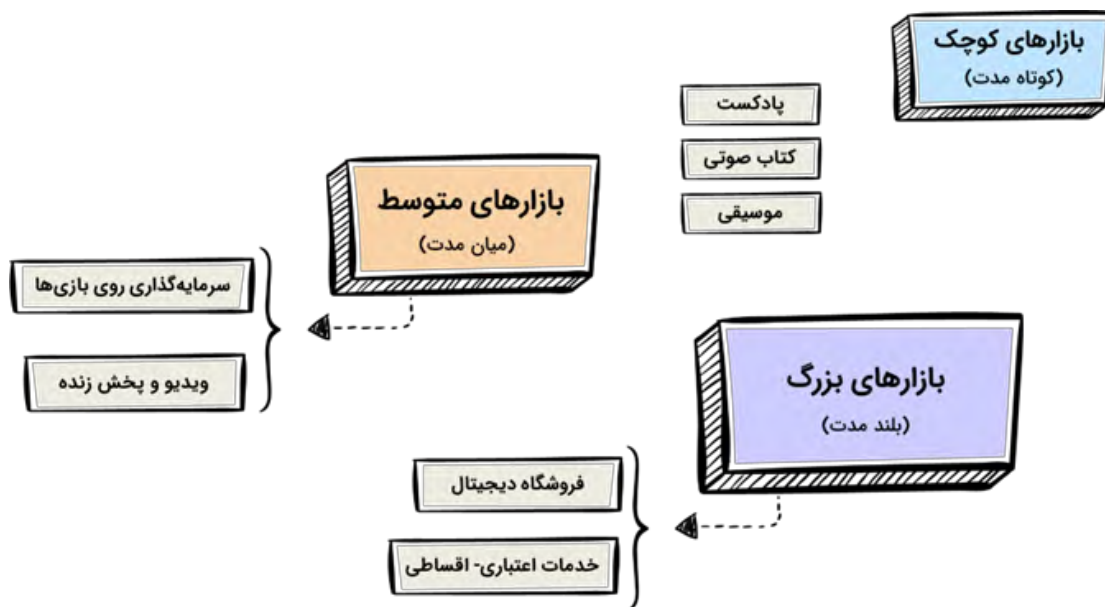
۱- هم‌افزایی: هم‌افزایی در دو بعد هم‌افزایی هزینه‌ای و درآمدی طبقه‌بندی و تقسیم می‌شود.

هم‌افزایی هزینه‌ای: به این مفهوم که بتوان از زیرساخت‌های موجود برای راه‌اندازی خدمتی جدید با حداقل هزینه بهره برد. به طور مثال از بستر موجود مایکت می‌توان برای انتشار پادکست یا کتاب صوتی استفاده کرد و راه‌اندازی بستر پادکست و کتاب صوتی هزینه سرمایه‌گذاری زیادی نیاز ندارد. هم‌افزایی درآمدی: به این معنا که بتوان یک خدمت جدید را به همان کاربران فعلی ارائه کرد. به طور مثال بازار هدف پخش زنده تفاوت چندانی با کاربران فعلی مایکت و سیستم پخش ویدیو آن ندارد.

۲- اندازه بازار: اندازه دایره‌های موجود در نمودار به صورت نسبی نمایانگر اندازه بازار در آن حوزه

است.





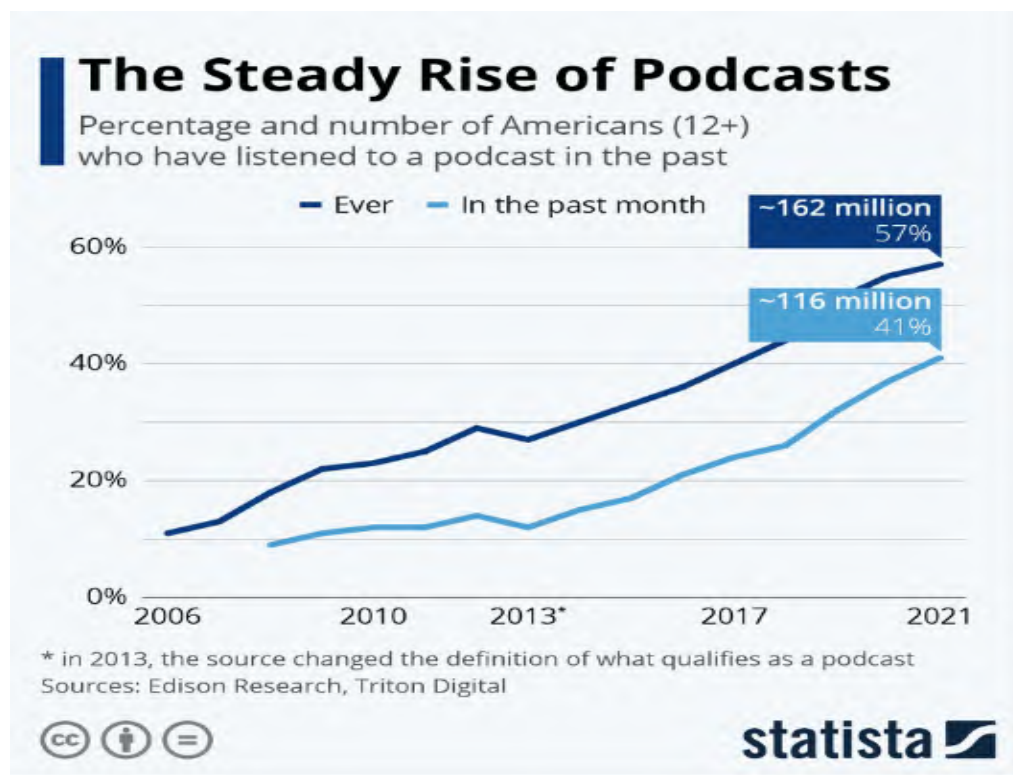
۱_۳_۴ بازارهای کوچک (کوتاه مدت)

پادکست

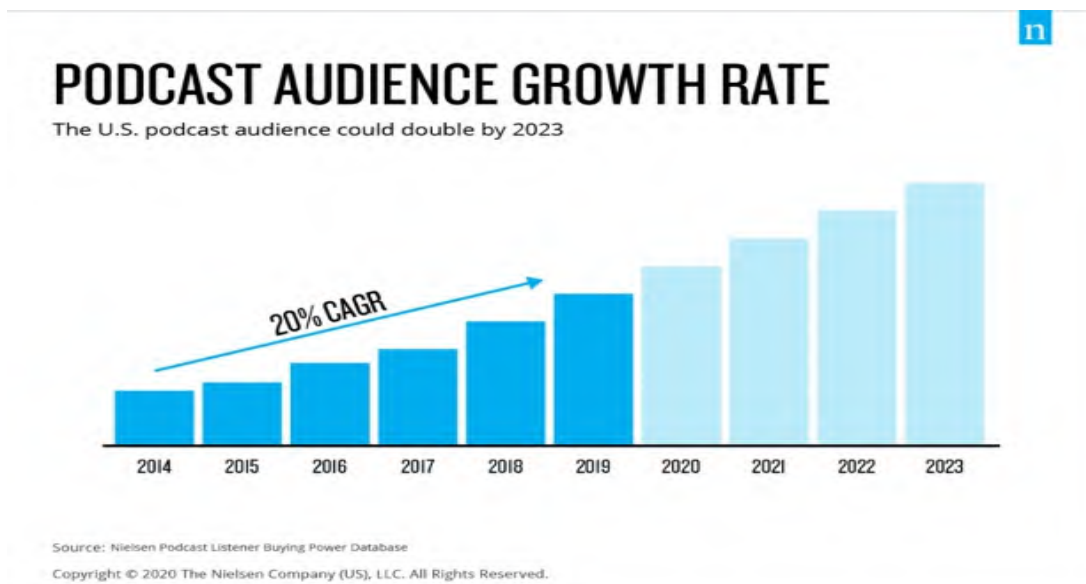
پادکست یکی از محبوب‌ترین ابزارها و روش‌های یادگیری و رشد و توسعه فردی است. در حال حاضر شاهد انواع زیادی از آن در سطح اینترنت هستیم که هر یک کیفیت و جذابیت مختص به خود را دارند. پادکست‌های امروزی تنها همانند برنامه‌های گفتگو محور و مصاحبه‌ای نیستند، بلکه قالب‌های متفاوتی دارند. آن‌ها مانند وبلاگ‌ها موضوعات متفاوت دارند مانند موضوعات ورزشی، علمی، تاریخی، طنز، خبری و... از ویژگی‌های جالب آن می‌توان به حالت صوتی آن اشاره کرد که علاوه بر دارا بودن جذابیت شنیداری شما را قادر می‌سازد تا آن را دانلود کنید و بعداً گوش کنید. از آنجایی که امروزه وقت و فرصت کافی برای خواندن مطالب در وبلاگ و حتی کتاب خواندن نداریم، می‌توانیم با گوش کردن به پادکست‌ها در زمان‌های مرده مانند زمانی که در اتوبوس یا مترو هستیم، از این اوقات بهترین استفاده را کرده و مطالب و نکات جدید و آموزنده یاد بگیریم. حتی در حین دویدن، رانندگی و ورزش نیز می‌توان پادکست گوش کرد و به عبارتی می‌توانیم بگوییم در هر مکان و زمانی شما می‌توانید پادکست گوش کنید. از سویی دیگر با رشد روزافزون پادکست‌ها، موضوعات مختلف و تخصصی نیز دربر گرفته می‌شوند و شما می‌توانید پادکست‌های مورد نظر خود را از بین پادکست‌های مختلف موجود انتخاب کنید. یکی دیگر از مزایای استفاده از پادکست‌ها امکان پخش سریع آن است که می‌توانید خودتان تنظیم کنید. دسترسی به پادکست‌ها با در دسترس شدن گوشه‌های هوشمند بسیار راحت و آسان شده است و تقریباً همه افراد به آن دسترسی دارند. نکته حائز اهمیت بعدی و فرصت

جدید که مایکت در راستای تحقق آن در سال‌های آینده گام خواهد برداشت، حوزه تبلیغات در پادکست‌ها است. بازار پادکست، بازار رو به رشدی است که با استقبال خوبی مواجه شده است و تعداد کاربران آن روزبه‌روز افزایش می‌یابد. بر اساس گفته‌های حاصل از پژوهش‌های Hawke Media بر روی تاثیر بازاریابی در پادکست، ۷۱ درصد از کسانی که به پادکست‌ها گوش داده‌اند، از وبسایت اسپانسر دیدن نموده‌اند. ۶۲ درصد هم اذعان کردند که به خرید از آن برند خاص فکر کرده‌اند. همچنین ۷۸ درصد از شنوندگان پادکست به این امر اعتراف کرده‌اند که شنیدن تبلیغ پادکستی، برایشان جالب و سرگرم‌کننده است. مایکت با توجه به داشتن کاربر و تیم فنی و بستر مناسب برای اینکار، در برنامه‌های آتی خود ورود به حوزه پادکست را در نظر گرفته است و امیدوار است بتواند از این فرصت بهترین استفاده را در جهت سودآوری و رسیدن به اهداف خود انجام دهد. در نمایه ۴-۲ تعداد افراد بالای ۱۲ سال که در ایالات متحده به پادکست گوش می‌دهند، نمایش داده شده است. همانطور که قابل مشاهده است، از سال ۲۰۰۶ تا سال ۲۰۲۱، ۶۰ درصد رشد داشته است که این نشان از پیشرفت و رشد این حوزه دارد.

تصویر ۴-۲ تعداد افرادی که به پادکست گوش می‌دهند



تصویر ۳-۴ رشد شنونده‌های پادکست

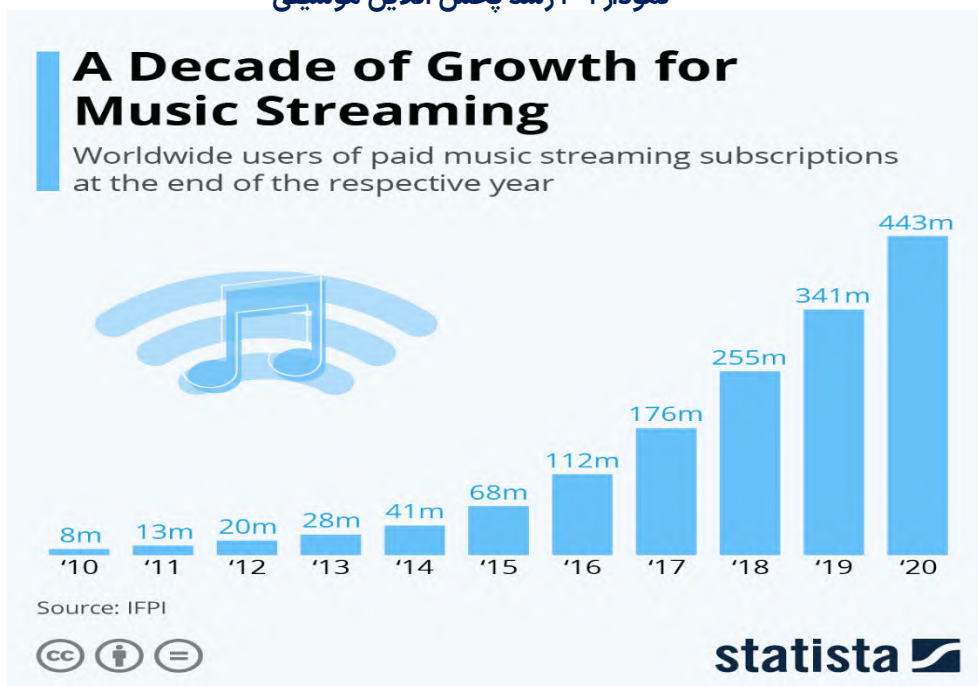


موسیقی

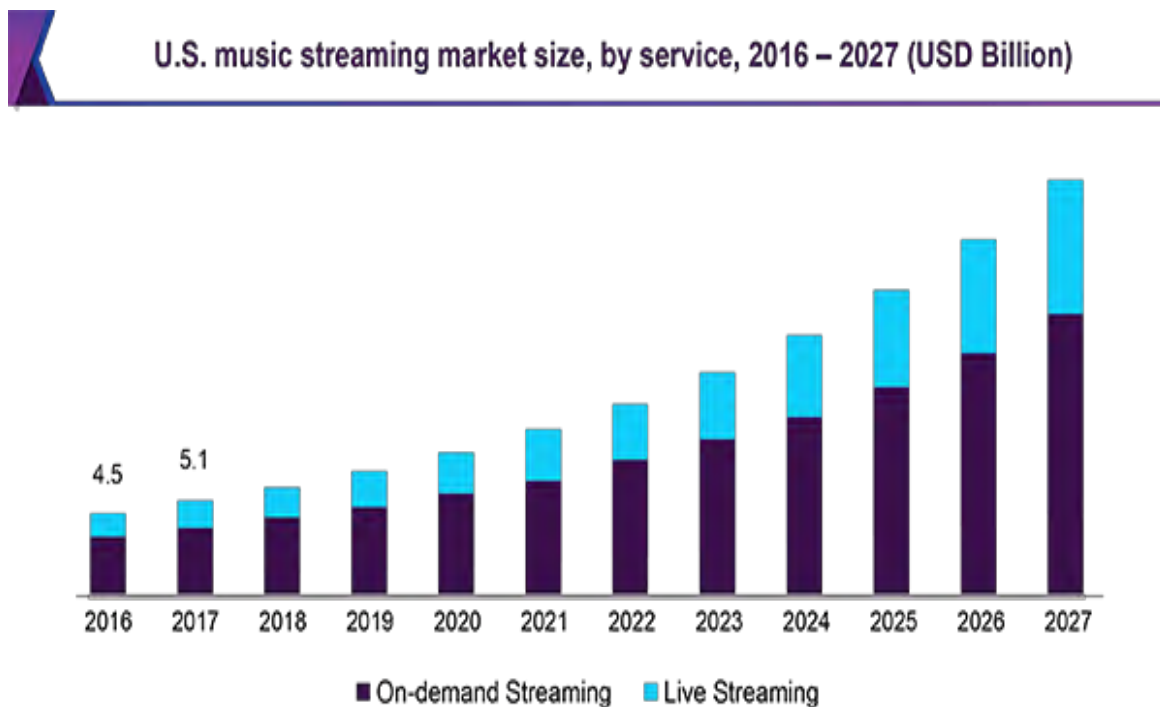
یکی از حوزه‌هایی که از قدیم تا امروزه مورد توجه بوده و کاربران متعددی داشته است، موسیقی است. یکی از تفریحات و لذت‌های همیشگی جامعه گوش دادن به موسیقی است که روزبه‌روز نیز با توسعه این صنعت و ظهور خواننده‌های جدید رشد پیدا کرده است. مایکت قصد دارد تا بستری مناسب برای کاربران خود فراهم نماید تا بتوانند در کنار استفاده از برنامه‌های اندرویدی و سامانه ویدیو، از سامانه موسیقی جهت گوش کردن به موسیقی‌های دلخواه خود استفاده کنند. صنعت پخش موسیقی در دنیا روزبه‌روز در حال افزایش است و مایکت با توجه به توانایی‌ها و نقاط قوت خود می‌تواند از این بازار بالقوه استفاده کرده و رضایت کاربران خود را با اضافه کردن این ویژگی، افزایش دهد.

در نمایه ۴-۴ رشد پخش آنلاین موسیقی در دهه‌های مختلف و همچنین اندازه بازار پخش موسیقی در آمریکا نمایش داده شده است که همانطور که قابل مشاهده است پیش بینی می‌شود آینده درخشانی برای این صنعت وجود دارد. در این نمودار می‌توان دید که تعداد کاربرانی که برای موسیقی حق اشتراک خریدند از ۸ میلیون در سال ۲۰۱۰ به عدد ۴۴۳ میلیون در سال ۲۰۲۰ رسیده است. یعنی در عرض ۱۰ سال تعداد کاربران ۵۵ برابر شده است.

نمودار ۴-۱ رشد پخش آنلاین موسیقی



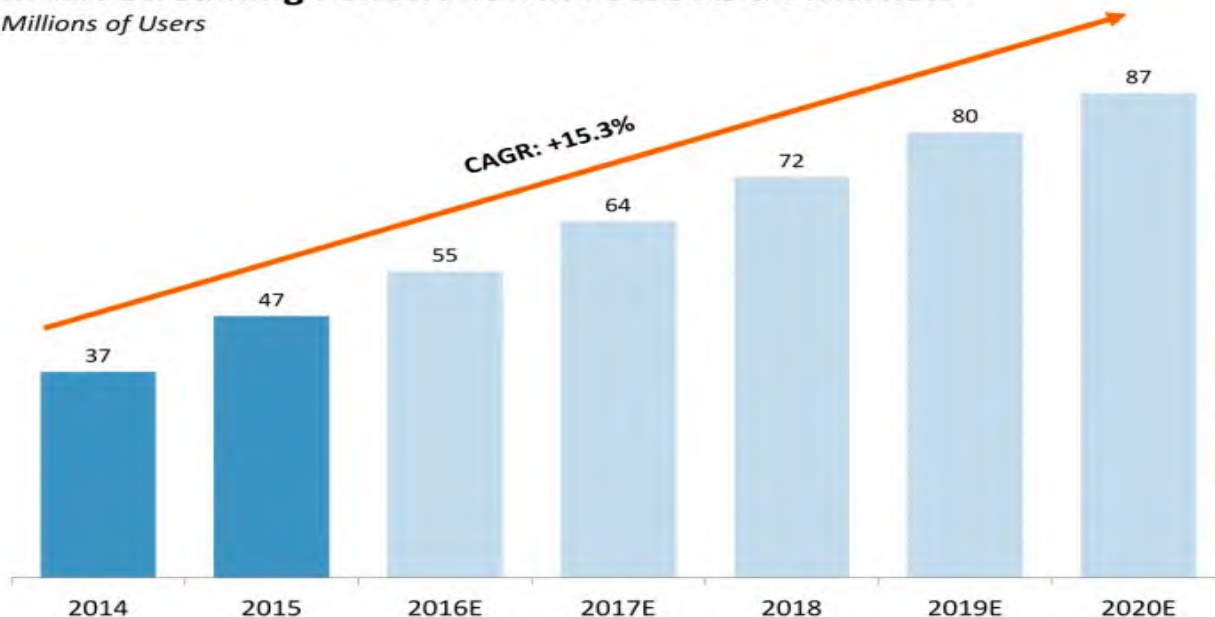
نمودار ۴-۲ اندازه بازار پخش آنلاین موسیقی



نمودار ۳-۴ نمودار تعداد کاربران گوش دهنده به پخش موسیقی با تمرکز بر روی آسیا

Music Streaming Penetration in Focus Asian Markets

Millions of Users



کتاب صوتی

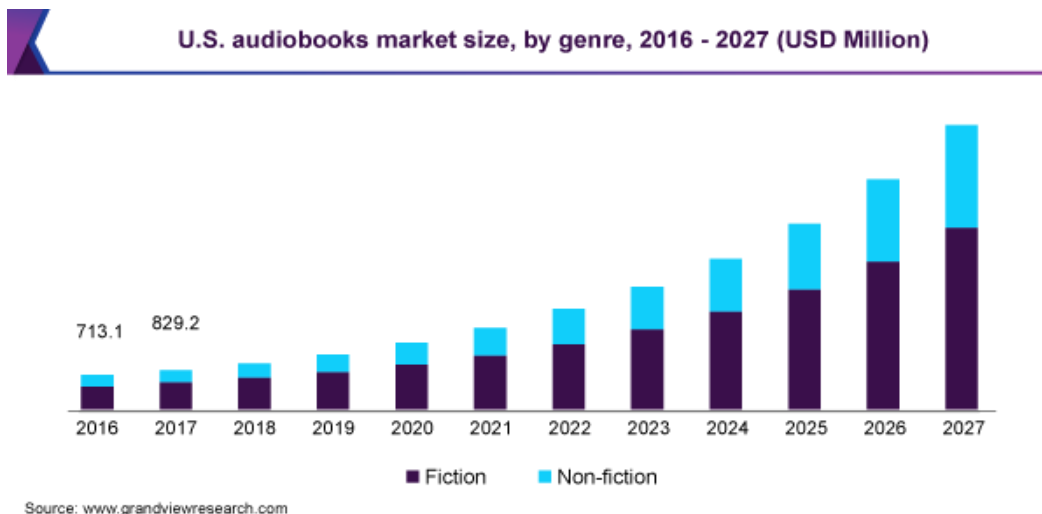
مطالعه و کتابخوانی همیشه جزو کارها و برنامه‌هایی بوده و هست که در برنامه همه جوامع نقش اساسی داشته است و انسان‌ها همیشه می‌کوشند که مطالعه کتاب را در برنامه‌های روزانه خود بگنجانند اما با افزایش پیچیدگی‌ها و روزمرگی‌ها پیدا کردن زمان و فرصت خالی برای اینکار کمی سخت‌تر شده است و اینجاست که کتاب‌های صوتی به کمک ما آمدند. ما می‌توانیم در هر لحظه و مکان از این امکان استفاده کنیم و هر کتابی را که بخواهیم، گوش دهیم. کتاب‌های صوتی مزایای بسیار زیادی از جمله قابل حمل بودن، دسترسی به هزاران کتاب تنها با تلفن همراه، جذابیت گوش کردن به شخصیت‌های مختلف و ... دارند. داستان‌های صوتی می‌توانند ما را تحت تأثیر قرار دهند، مبهوتمان کنند و قادرمان سازند تا چیزی فراتر از خود را تجربه کنیم. از این رو صنعت کتاب‌های صوتی روزبه‌روز در حال افزایش است. به گفته دیلویت^۱، بازار جهانی کتاب‌های صوتی، در مسیر رشد ۲۵

¹ Deloitte

درصدی قرار گرفته است. صنعت کتاب‌های صوتی نیز مانند پادکست رشد بسیار زیادی داشته و پیش بینی می‌شود این روند را ادامه دهد.

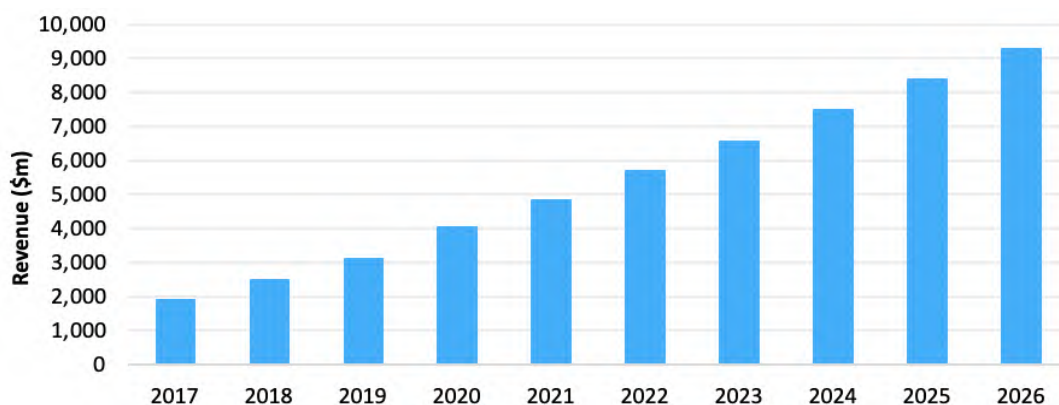
در نمودار زیر نرخ رشد اندازه بازار کتاب‌های صوتی در ایالات متحده^۱ نمایش داده شده است.

نمودار ۴-۴ بازار کتاب‌های صوتی ژانرهای تخیلی و غیرتخیلی در ایالات متحده



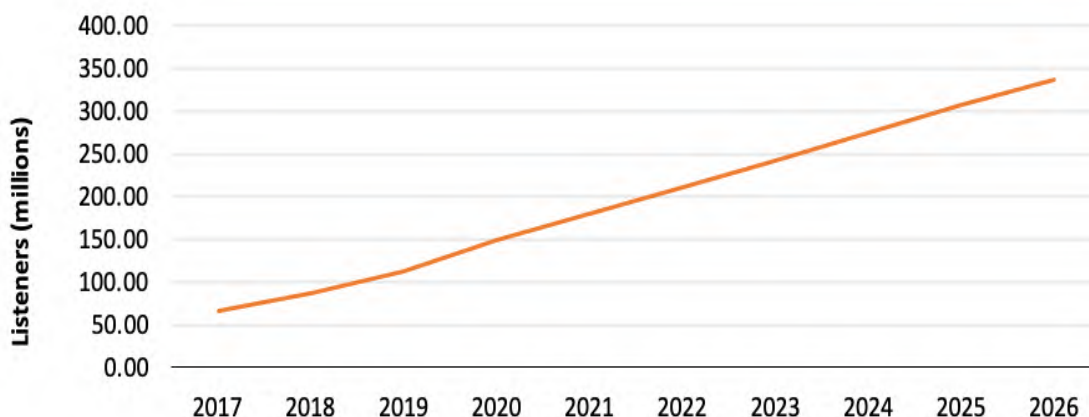
در نمودارهای زیر درآمد حاصل از کتاب‌های صوتی و همچنین تعداد شنونده‌ها نمایش داده شده است که همانطور که توضیح داده شد، این صنعت در ایران دارای پتانسیل رشد بالایی است که نمودارها نیز این نکته را اذعان دارند.

نمودار ۴-۵ درآمد کتاب‌های صوتی



¹ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/audiobooks-market>

نمودار ۴-۶ تعداد ماهانه شنوندگان کتاب‌های صوتی



مایکت با توجه به بازار و تعداد کاربرانی که دارد، در پی آن است که با راه اندازی قسمت کتاب صوتی خود، ارزش جدیدی را برای کاربران خود در جهت افزایش رضایت آن‌ها خلق کند و همچنین در جهت تحقق اهداف مالی خود گام بردارد.

۲_۳_۴ بازارهای متوسط (میان مدت)

سرمایه‌گذاری روی بازی‌ها

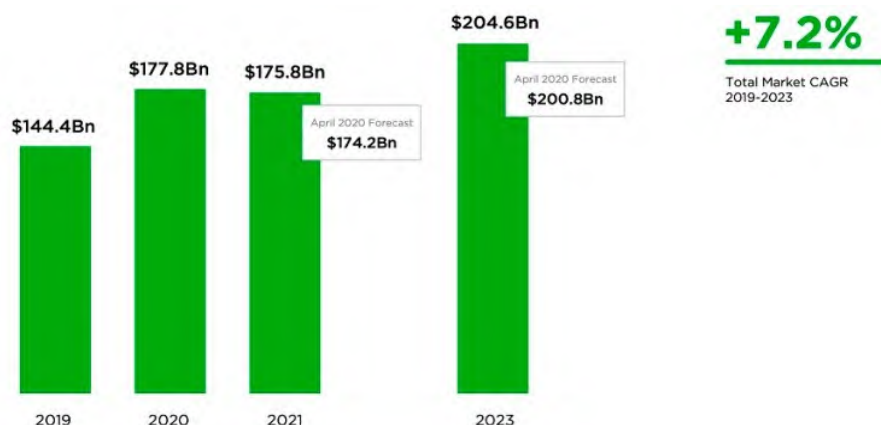
در حال حاضر صنعت بازی یکی از پردرآمدترین صنایع جهان بوده و درآمد برخی از شرکت‌های بازی سازی حتی از درآمد حاصل از فروش نفت هم بیشتر است. ارزش صنعت بازی‌های موبایل تا پایان سال ۲۰۲۰ به ۷۷/۲ میلیارد دلار رسیده است. گردش مالی صنعت بازی در سال ۲۰۲۰ برابر ۱۵۹/۳ میلیارد دلار است. هرچند که عدد ۱۵۹ میلیارد دلار عدد بسیار بزرگی است. اما اگر بدانید که این عدد دو سال پیش ۱۱۰ میلیارد دلار بوده قطعا ارزش آن برای شما بسیار بیشتر خواهد شد. رشد سالانه ۹/۳ درصدی گردش مالی بازی در سطح جهان نشان می‌دهد که بازی‌های رایانه‌ای، کنسولی و موبایلی توانسته‌اند توجهات زیادی را به خود جلب کنند و درآمد چشمگیری را نصیب سازندگان خود کنند.

مؤسسه تحقیقاتی Newzoo که در تحلیل و ارائه آمار صنعت بازی تخصص دارد، اخیرا گزارشی را از وضعیت فعلی این صنعت و پیش‌بینی آینده آن منتشر کرده است. این مؤسسه تا پایان سال ۲۰۲۱ ارزش بازار بازی‌های ویدیویی را ۱۷۵/۸ میلیارد دلار برآورد کرده است و تخمین زده تا سال ۲۰۲۴ به بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار خواهد رسید. نیوزو درواقع پیش‌بینی کرده که نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) این بازار از سال ۲۰۱۹ تا سال ۲۰۲۴ تقریبا ۸/۷ درصد خواهد بود که در نتیجه ارزش آن در سال ۲۰۲۴

به ۲۱۸/۷ میلیارد دلار می‌رسد. همچنین ارزش بازار ویدیو گیم در سال ۲۰۲۳ از ۲۰۰ میلیارد دلار عبور می‌کند.

در حال حاضر نزدیک به ۳ میلیارد گیم در دنیا وجود دارند که در سال ۲۰۲۱ قرار است ۱۷۵/۸ میلیارد دلار برای صنعت بازی درآمدزایی کنند. البته باتوجه به کاهش سهم بازار کنسول‌ها و پی‌سی، این رقم نسبت به یک سال پیش تقریباً ۱/۱ درصد کاهش پیدا کرده است. سهم بازار پی‌سی با ۲/۸ درصد کاهش نسبت به یک سال پیش به ۳۵/۹ میلیارد دلار رسیده است؛ درحالی‌که سهم بازار کنسول‌ها کاهش بیشتری را تجربه کرده و با ۸/۹ درصد کاهش نسبت به سال قبل، به ۴۹/۲ میلیارد دلار رسیده است. دلیل کاهش سهم این پلتفرم‌ها به تأثیرات همه‌گیری کرونا نسبت داده می‌شود که باعث تأخیر در انتشار بازی‌های بزرگ و کمبود کنسول‌های نسل نهمی در سراسر جهان شده است.

نمودار ۴-۷ پیش بینی اندازه بازار صنعت گیم



پیش بینی اندازه بازار صنعت بازی که نشان می‌دهد در سال ۲۰۲۳ از ۲۰۰ میلیارد دلار عبور می‌کند.

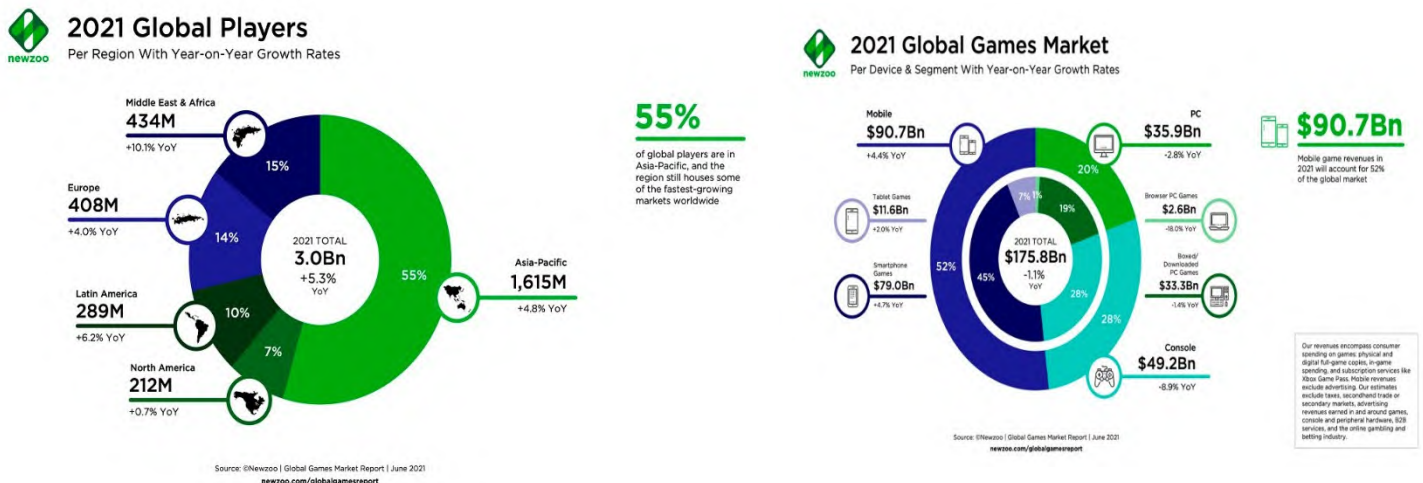
نیوزو^۱ تخمین زده که بازار موبایل گیمینگ در سال ۲۰۲۱ تقریباً ۹۰/۷ میلیارد دلار برای کل صنعت درآمدزایی می‌کند و نسبت به یک سال قبل ۴/۴ درصد رشد خواهد کرد. بخش موبایل گیمینگ کمتر از بخش کنسول و پی‌سی گیمینگ تحت تأثیر آثار منفی همه‌گیری کرونا قرار گرفته و به همین خاطر در سال جاری میلادی بیش از نیمی از بازار بازی را تشکیل می‌دهد.

¹ Newzoo

منطقه آسیا-اقیانوسیه با داشتن ۵۵ درصد سهم بازار، دارای بیشترین تعداد بازیکنان در سراسر دنیا است. این موضوع البته خیلی عجیب نیست؛ چراکه نزدیک به ۵۴ درصد جمعیت آنلاین دنیا در این منطقه زندگی می‌کنند. همچنین می‌دانیم کشورهایی چون چین، هند و کشورهای جنوب شرق آسیا جمعیت بسیار زیادی را در خود جای داده‌اند و در برخی از این مناطق رشد جمعیت همچنان سیر صعودی دارد. این خود یکی از دلایل اصلی سهم ۵۵ درصدی آسیا-اقیانوسیه از کل بازیکنان جهان است.

از طرفی بسیاری از شرکت‌های مهم و شناخته‌شده بازی‌سازی که در اروپا و آمریکای شمالی مستقر هستند، بیشتر از گذشته به بازارهای خاورمیانه، آفریقا و آمریکای لاتین توجه نشان می‌دهند. تعداد بازیکنان در این مناطق به سرعت در حال افزایش است و از این نظر در جهان رتبه اول را دارند. افزایش آمار بازیکنان در خاورمیانه، آفریقا و آمریکای لاتین چند دلیل از جمله رشد جمعیت آنلاین این مناطق، بهبود زیرساخت‌های اینترنت و ارزان‌تر شدن بسته‌های اینترنت دارد.

نمودار ۸-۴ اندازه بازار جهانی بازی به تفکیک دستگاه و تعداد بازیکنان جهان در سال ۲۰۲۱ به تفکیک قاره



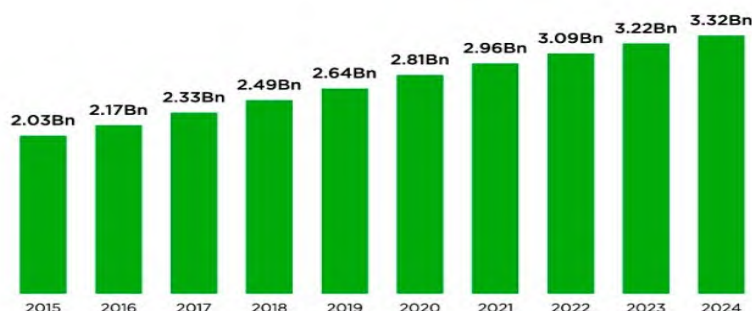
از ۳ میلیارد گیمر در جهان در سال ۲۰۲۱، تقریباً ۲/۸ میلیارد نفر آن‌ها روی موبایل بازی می‌کنند. به‌گفته نیوزو این موضوع نیز چند دلیل دارد؛ محبوبیت بسیار بالای بازی‌های موبایلی در منطقه آسیا-اقیانوسیه، دسترسی گسترده به گوشی‌های موبایل در تمام مناطق جهان و سهولت در استفاده از بازی‌های موبایل. از طرف دیگر ۱/۴ میلیارد نفر در سراسر دنیا پی سی گیمر و ۹۰۰ میلیون نفر هم کنسول گیمر هستند.

تعداد بازیکنان در سراسر دنیا از سال ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۱ تقریباً ۵/۴ درصد افزایش پیدا کرده که رشد چشمگیری محسوب می‌شود. بسیاری از بازیکنان جدید در دوران همه‌گیری کرونا به صورت جدی وارد این بازار شده‌اند و البته این دسته از افراد همچنان به تجربه بازی‌ها ادامه می‌دهند و برای آن‌ها پول خرج می‌کنند. با این حال، این به این معنی نیست که رشد تعداد بازیکنان تنها در دوران کرونا اتفاق افتاده و این روند صعودی قرار است حتی پس از دوران مذکور هم ادامه داشته باشد. در سال ۲۰۱۵ تعداد کل بازیکنان جهان کمی بیش از ۲ میلیارد نفر بود و نیوزو پیش‌بینی می‌کند که این رقم در سال ۲۰۲۴ به ۳/۳ میلیارد نفر خواهد رسید.^۱

نمودار ۹-۴ تعداد بازیکنان بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴



2015-2024 Global Players Forecast Toward 2024



+5.6%

Total Players CAGR
2015-2024

Mobile Players in 2021
2.8Bn

Console Players in 2021
0.9Bn

PC Players in 2021
1.4Bn

Source: ©Newzoo | Global Games Market Report | June 2021
newzoo.com/globalgamesreport

با توجه به توضیحات گفته شده می‌توان به اهمیت این صنعت در دنیا و ایران پی برد. مایکت همیشه ارزش ویژه‌ای برای گیمرها قائل شده است. انتخاب اول گیمرها نیز برای دانلود بازی‌ها به خصوص بازی‌های دیتادار، مایکت بوده است و از این رو سازمان قصد دارد با سرمایه‌گذاری روی بازی‌های داخلی و حمایت از بازی سازان ایرانی، بخش گیم و بازی‌های ویدیویی خود را گسترش دهد و در کنار ایجاد بستری مناسب برای بازی سازان، از این بازار رو به رشد استفاده کند. مایکت به جهت اطلاع از ذائقه و سلیقه کاربران بومی خود، برنامه دارد تا به سرمایه‌گذاری و تولید بازی‌های کاربرپسند رو آورد که رضایت مشتری‌های خود و به خصوص اهالی صنعت گیم را افزایش دهد.

¹ <https://www.zoomg.ir/game-news/336639-newzoo-game-market-analysis/>

انتشار بازی‌های داخلی در فضای بین‌المللی:

همانطور که در این قسمت توضیح داده شد، مایکت توجه ویژه‌ای به صنعت بازی و بازی‌سازی دارد. یکی از برنامه‌های آتی شرکت در راستای حمایت از بازی‌سازی و بازی‌سازان ایرانی، انتشار بازی‌های بومی در بازارهای بین‌المللی است. جای خالی بازی‌های با کیفیت ایرانی در فضای جهانی به چشم می‌خورد که این ناشی از وجود موانع این کار را برطرف کرده و برخی مشکلات دیگر است. مایکت قصد دارد تا جای ممکن، موانع انتشار بازیهای داخلی در فضای بین‌المللی را برطرف کرده و دروازه جدید به سوی بازی‌سازی ایران باز کند.

ویدیو و پخش زنده:

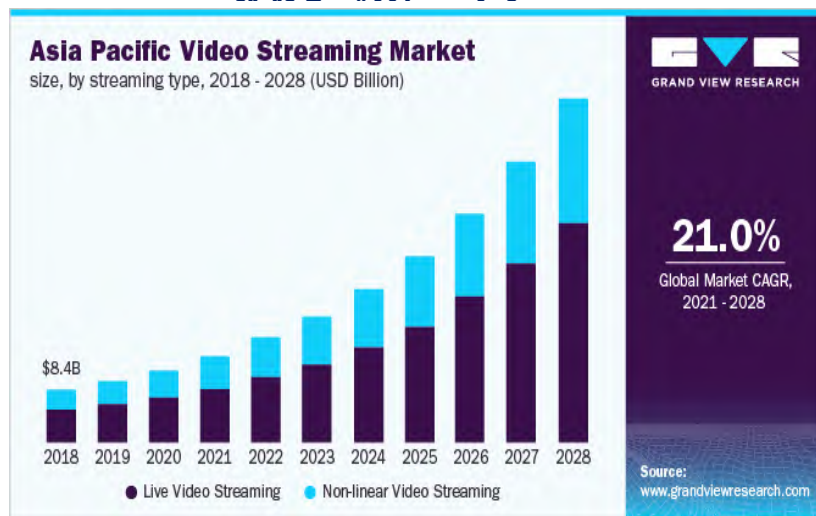
ویدیوی در خواستی (VoD: Video-On-Demand) به مجموعه محتواهای تصویری گفته می‌شود که از طریق اینترنت در اختیار کاربران قرار می‌گیرند. سه مدل درآمدی عمده برای توزیع محتوای ویدئویی وجود دارد:

- پرداخت به ازای نمایش (TVoD یا Transactional- VoD)
- پرداخت به ازای عضویت مدت‌دار (SVoD یا Subscription-VoD)
- پرداخت به ازای دانلود (EST یا electronic-sell through) است که در آن کاربر به طور دائمی مالک فایل نمایش ویدیو است.

البته در ایران مدل درآمدی مبتنی بر ترافیک تمام‌بها (premium data) نیز وجود دارد.

یکی دیگر از حوزه‌هایی که مایکت در برنامه آینده خود قرار داده است، ورود به حوزه پخش زنده است. مایکت به دلیل بستر و زیرساختی که هم اکنون دارد و همچنین برگزاری کمپین‌هایی در این

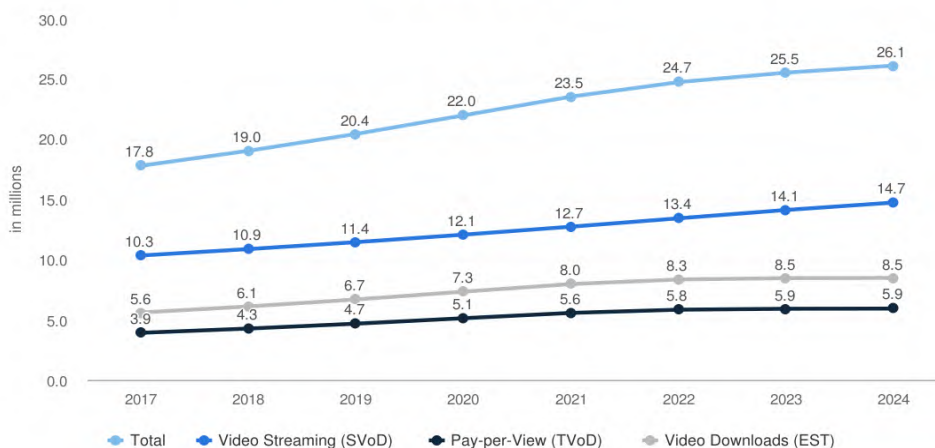
نمودار ۱۰-۴ بازار یخش ویدیو



حوزه مانند پخش فوتبال دربی، توانایی پیاده سازی سیستم پخش زنده برنامه‌های تلویزیونی را دارد و با توجه به استقبال مردم به این حوزه، مایکت می‌تواند بخش خوبی از این بازار رو به توسعه را در اختیار بگیرد.

نمودار ۴-۱۱ پیش‌بینی تعداد کاربران VoD در ایران

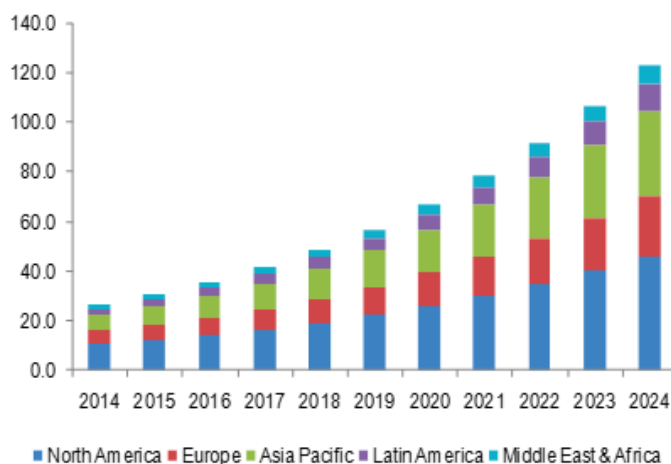
Users in the Video-on-Demand market
in millions (Iran)



Source: Statista (COVID-19 impact will be implemented Q2 2020), December 2019

statista

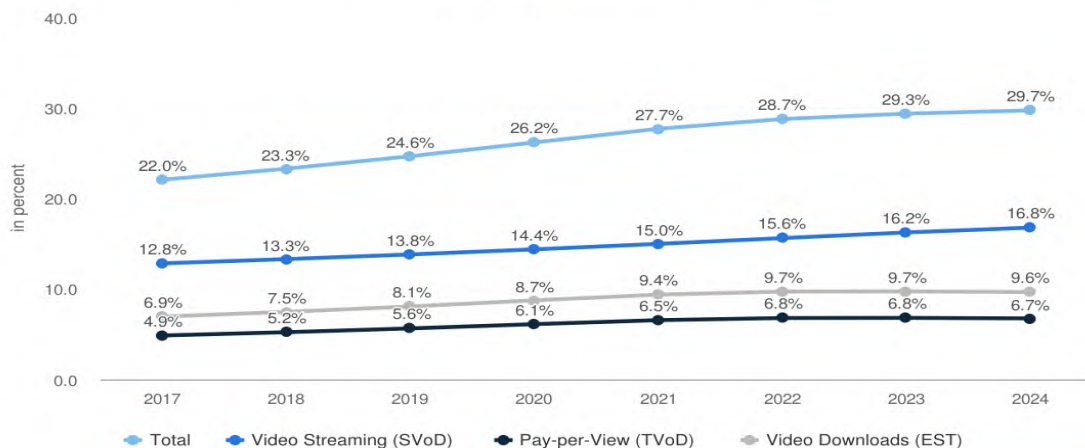
نمودار ۴-۱۲ بازار پخش ویدیو بر اساس مناطق جغرافیایی



Attribute	Details
Base Year	2016
Historic Analysis	2014 & 2015
Forecast	2017 to 2024

نمودار ۱۳-۴ پیش‌بینی ضریب نفوذ سرویس‌های VoD در ایران

Penetration Rate in the Video-on-Demand market
in percent (Iran)

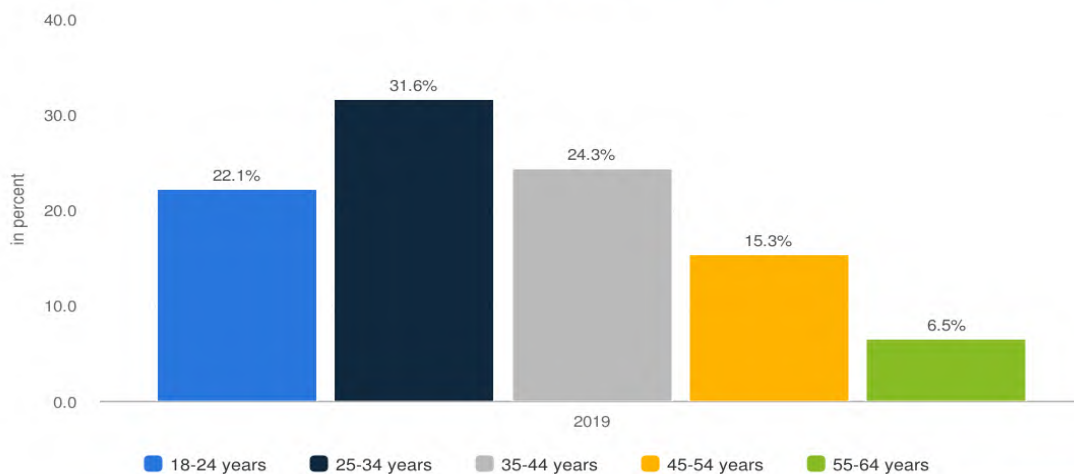


Source: Statista (COVID-19 impact will be implemented Q2 2020), December 2019

statista

نمودار ۱۴-۴ ترکیب دموگرافیک کاربران VoD ایران بر اساس سن

Users by age in the Video-on-Demand market
in percent (Iran)

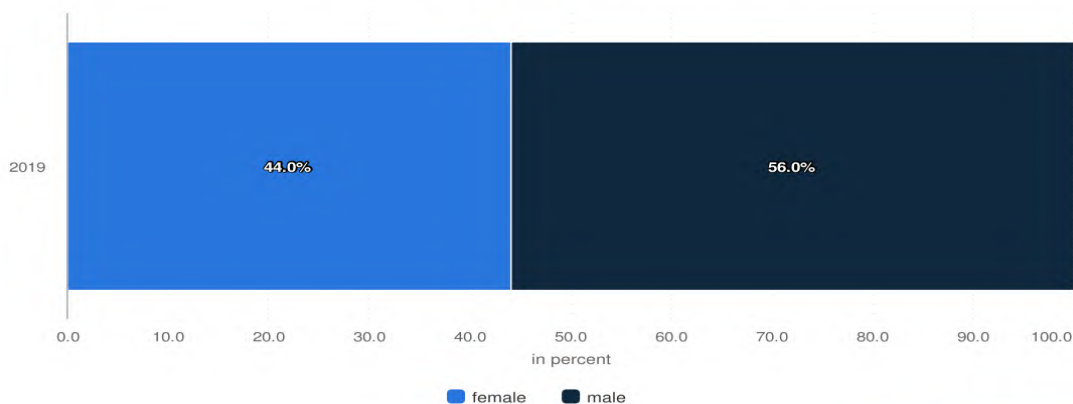


Source: Statista Global Consumer Survey, October 2019

statista

نمودار ۱۵-۴ ترکیب دموگرافیک کاربران VoD ایران بر اساس جنسیت

Users by gender in the Video-on-Demand market
in percent (Iran)

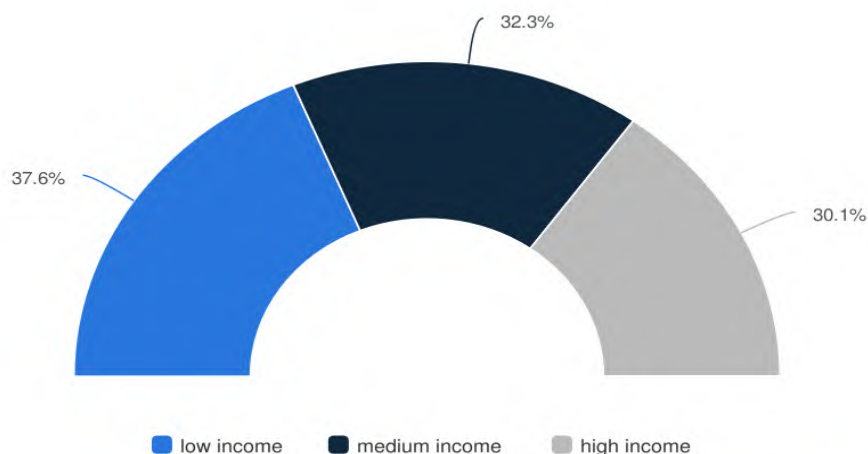


Source: Statista Global Consumer Survey, October 2019

statista

نمودار ۱۶-۴ ترکیب دموگرافیک کاربران VoD ایران بر اساس درآمد

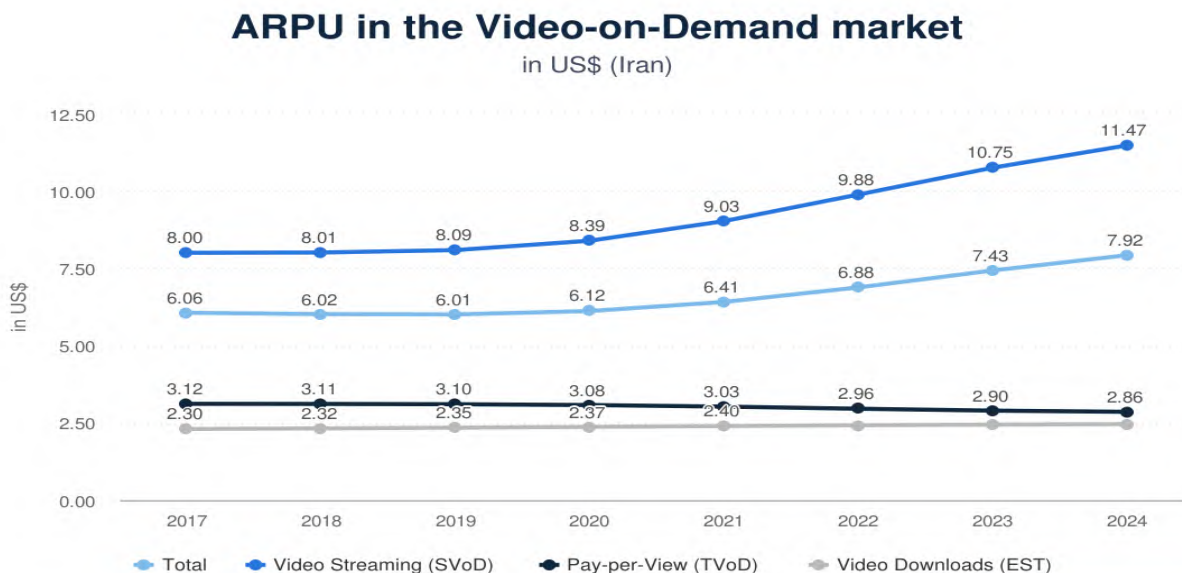
Users by income in the Video-on-Demand market
in percent (Iran)



Source: Statista Global Consumer Survey, October 2019

statista

نمودار ۱۷-۴ میانگین درآمد سالانه از کاربران VoD ایران



Source: Statista (COVID-19 impact will be implemented Q2 2020), December 2019

statista

۳_۳_۴ بازارهای بزرگ (بلند مدت)

فروشگاه دیجیتال:

یکی از بزرگترین حوزه‌های کسب‌وکار دیجیتال، فروش آنلاین کالا است. در میان کل کالاهای دیجیتال بخش بزرگی از فروش را شامل می‌شوند بر اساس گزارش سال ۱۴۰۰ دیجی‌کالا، بیشترین کالای فروخته شده (مجموع ریالی) گوشی موبایل بوده است. بر این اساس، راه‌اندازی فروشگاه کالای دیجیتال در برنامه مایکت قرار گرفته است.

دلیل اصلی راه‌اندازی فروشگاه کالای دیجیتال، اندازه بازار است. اندازه بازار کشور (GMV) در زمینه گجت‌های هوشمند (گوشی موبایل، تبلت، ساعت هوشمند، و...) بیشتر از ۴ میلیارد دلار است. در سال ۱۴۰۰ بیش از ۱۸ میلیون گوشی در کشور به فروش رسیده است. همچنین فروش دیجیتال این کالاهای چیزی حدود ۵ درصد کل بازار (سالانه ۲۰۰ میلیون دلار) است که البته این سهم در حال گسترش است.

از سوی دیگر حدود ۸۵ درصد خریدهای انجام شده در دیجی کالا (بر اساس گزارش سال ۱۴۰۰) بر روی گوشی‌های موبایل انجام می‌شود که مزیت مایکت را به عنوان پلتفرمی که کاربران موبایل زیادی به صورت ماهانه به آن سر می‌زنند، نشان می‌دهد.

اصلی‌ترین دلایل موفقیت یک فروشگاه کالای دیجیتال موارد زیر است:

اعتماد کاربران به فروشگاه (مرتبط با شناخته شدن برند)، قیمت مناسب، موجودی کافی از کالاها، سرویس تحویل قابل اتکا (هم تحویل سریع و هم تحویل اقتصادی)، پشتیبانی فروش مناسب، امکان پرداخت اعتباری / اقساطی

با توجه به نقش شرکت‌های گروه حصین (هولدینگ مادر مایکت) در چرخه عمر گوشی‌های هوشمند (واردات از سازنده اصلی، گارانتی و خدمات پشتیبانی، شبکه فروش B2B، فروشگاه گوشی شاپ)، امکان عرضه کالا به قیمت مناسب و تضمین موجودی کافی از کالاها امکان‌پذیر می‌شود. در حوزه تحویل کالا، شبکه فروش B2B حصین ارسال به مراکز استان را در لحظه امکان‌پذیر می‌کند، همچنین برای تحویل آنی توافقات با دو شرکت پست خصوصی انجام شده است. پشتیبانی فروش و خدمات پس از فروش بر اساس امکانات گوشی شاپ و همچنین ویرا در لحظه قابل دسترس است.^۱ همانطور که در توضیحات بالا بیان شد فارغ از تامین کالاهای مورد نیاز کاربران در فروشگاه دیجیتال، به منظور تحقق شعار افزایش قدرت خرید کاربران، مایکت نیازمند یک زیرساخت قوی در حوزه خرید اعتباری/اقساطی می‌باشد. به این منظور برای برآورده کردن این زیرساخت مالی، یکی از اقدامات مهم، فراهم کردن خدمات خرید اعتباری و اقساطی درون مایکت است.

خدمات اعتباری - اقساطی

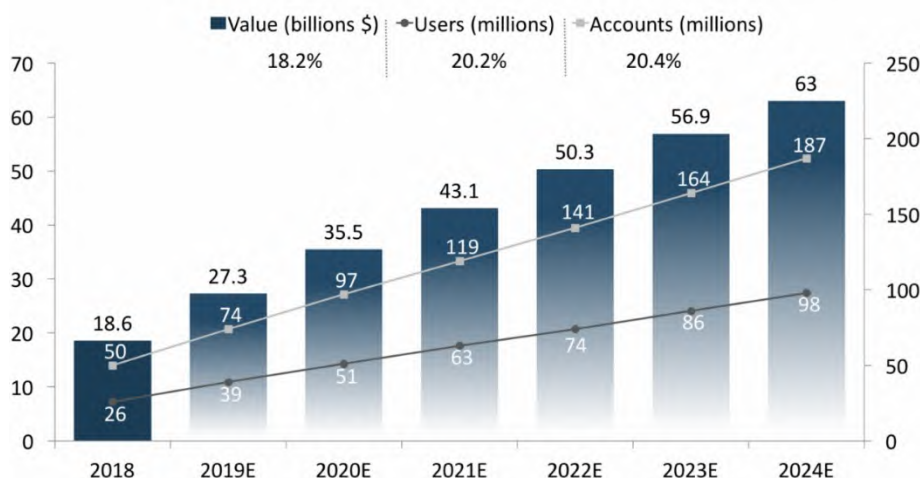
یکی از حوزه‌هایی که در دنیا به سرعت در حال پیشرفت است و در ایران هنوز جایگاه اصلی خود را پیدا نکرده است، نئوبانک است. امروزه در کنار بانک‌هایی که شعب فیزیکی دارند و خدمات خود را نیز برای ارائه بهتر به مشتریان دیجیتالی می‌کنند، نسل جدیدی از بانک‌ها آمده‌اند که به آن‌ها نئو بانک گفته می‌شود. این بانک‌ها که برای سلیقه نسلی طراحی شده که با شبکه‌های اجتماعی خو گرفته‌اند، این امکان را به مشتریان می‌دهد تا تمام خدمات بانکی را از بانکی دریافت کنند که فقط

^۱ ویرا سرویس در زمینه تعمیرات موبایل و تبلت و ارائه خدمات پس از فروش با استفاده از تجهیزات پیشرفته و متخصصین حرفه‌ای، فعالیت می‌کند.

ماهیتش در موبایل و فضای مجازی است و شعب فیزیکی ندارد. با گسترش فضای دیجیتال و تلفن‌های همراه هوشمند اهمیت نئو بانک بیشتر شده است. در ایران خوشبختانه این بازار پتانسیل رشد بسیار بالایی دارد. با توجه به نمایه ۲۲-۴ می‌توان اهمیت نئو بانک را درک کرد و رشد این حوزه را از لحاظ تعداد کاربران و ارزش متوجه شد.

نمودار ۱۸-۴ ارزش، تعداد کاربران و حساب نئو بانک

Global Neobank Value, Users, And Accounts



مایکت در نظر دارد تا با استفاده از نقاط قوت خود مانند نیروی فنی و کاربران راضی، در بازارهای جدید و نوظهور مانند نئو بانک حضور پیدا کرده و از این فرصت و بازار رو به جلو حداکثر استفاده را بکند. این بازار به جهت تراکنش مالی زیاد و امکان ارائه خدمات اعتباری و اقساطی برای مایکت جذاب است. در آینده سازمان قصد دارد خدمات اعتباری و اقساطی خود را در این بستر در خدمت کاربران قرار دهد.

۴_۴ خدمات و محصولات قابل ارائه آتی و مزایای پروژه

۴_۴_۱ بازی‌ها

مایکت همیشه ارزش ویژه‌ای برای گیمرها قائل شده است. انتخاب اول گیمرها نیز برای دانلود بازی‌ها به خصوص بازی‌های دیتادار، مایکت بوده است و از این رو سازمان قصد دارد با سرمایه‌گذاری روی بازی‌های داخلی و حمایت از بازی سازان ایرانی، بخش گیم و بازی‌های ویدیویی خود را گسترش دهد و در کنار ایجاد بستری مناسب برای بازی سازان، از این بازار رو به رشد استفاده کند. مایکت به

جهت اطلاع از ذائقه و سلیقه کاربران بومی خود، برنامه دارد تا به سرمایه‌گذاری و تولید بازی‌های کاربرپسند رو آورد که رضایت مشتری‌های خود و به خصوص اهالی صنعت گیم را افزایش دهد. یکی از برنامه‌های آتی شرکت در راستای حمایت از بازی‌سازی و بازیسازان ایرانی، انتشار بازی‌های بومی در بازارهای بین‌المللی است. جای خالی بازی‌های با کیفیت ایرانی در فضای جهانی به چشم می‌خورد که این ناشی از وجود موانع و برخی مشکلات دیگر است که مایکت قصد دارد موانع این کار را برطرف کرده و دروازه جدید به سوی بازی‌سازی ایران باز کند.

۴_۴_۲ ویدیو و پخش زنده

یکی دیگر از حوزه‌هایی که مایکت در برنامه آینده خود قرار داده است، ورود به حوزه پخش زنده است. مایکت به دلیل بستر و زیرساختی که هم اکنون دارد و همچنین برگزاری کمپین‌هایی در این حوزه مانند پخش فوتبال دربی، توانایی پیاده سازی سیستم پخش زنده برنامه‌های تلویزیونی را دارد و با توجه به استقبال مردم به این حوزه، مایکت می‌تواند بخش خوبی از این بازار رو به توسعه را در اختیار بگیرد.

۴_۴_۳ فروشگاه دیجیتال

راه‌اندازی فروشگاه کالای دیجیتال در برنامه مایکت قرار گرفته است. با توجه به نقش شرکت‌های گروه حصین (هولدینگ مادر مایکت) در چرخه عمر گوشی‌های هوشمند (واردات از سازنده اصلی، گارانتی و خدمات پشتیبانی، شبکه فروش B2B، فروشگاه گوشی‌شاپ)، امکان عرضه کالا به قیمت مناسب و تضمین موجودی کافی از کالاها امکان‌پذیر می‌شود.

در حوزه تحویل کالا نیز شبکه فروش B2B حصین ارسال به مراکز استان را در لحظه امکان‌پذیر می‌کند، همچنین برای تحویل آنی توافقات با دو شرکت پست خصوصی انجام شده است. برای پشتیبانی فروش و خدمات پس از فروش نیز بر اساس امکانات گوشی‌شاپ و همچنین ویرا در لحظه قابل دسترس است. همانطور که در توضیحات بالا بیان شد فارغ از تامین کالاهای مورد نیاز کاربران در فروشگاه دیجیتال، به‌منظور تحقق شعار افزایش قدرت خرید کاربران، مایکت نیازمند یک زیرساخت قوی در حوزه خرید اعتباری/اقساطی می‌باشد. به این منظور برای برآورده کردن این زیرساخت مالی، یکی از اقدامات مهم فراهم کردن خدمات خرید اعتباری و اقساطی داخل مایکت است.

۴_۴ نئوبانک

مایکت در نظر دارد تا با استفاده از نقاط قوت خود مانند نیروی فنی و کاربران راضی، در بازارهای جدید و نوظهور مانند نئوبانک حضور پیدا کرده و از این فرصت و بازار رو به جلو حداکثر استفاده را بکند. این بازار به جهت تراکنش مالی زیاد و امکان ارائه خدمات اعتباری و اقساطی برای مایکت جذاب است. در آینده سازمان قصد دارد خدمات اعتباری و اقساطی خود را در این بستر در خدمت کاربران قرار دهد.

۴_۵ مخارج انجام شده، مخارج آتی و آثار سود و زیان پروژهها در عملیات آتی

در جدول زیر، خلاصه‌ای از پیشرفت پروژهها و هزینه‌های آنها در پنج حوزه مختلف کسب‌وکار مایکت ارائه شده‌است. هر یک از این پروژهها به مجموعه‌ای از فعالیت‌های مرتبط در آن حوزه اشاره دارد که به دلیل حفظ محرمانگی، جزئیات آنها ذکر نشده‌است. همچنین، طبق توضیحات مندرج در جدول، انتظار می‌رود که تمامی این پروژهها تأثیر مثبتی بر سودآوری و عملکرد آینده شرکت داشته باشند.

جدول زیر خلاصه‌ای از پیشرفت پروژهها و هزینه‌های آنها در پنج حوزه مختلف کسب‌وکار مایکت را ارائه می‌دهد. هر یک از این پروژهها به مجموعه‌ای از فعالیت‌های مرتبط در آن حوزه اشاره دارد که به منظور حفظ محرمانگی، جزئیات آنها ذکر نشده‌است. پروژه ۱ مربوط به توسعه بخش اپلیکیشن، پروژه ۲ به اقدامات عملیاتی در حوزه ویدئو، پروژه ۳ به توسعه تبلیغات، پروژه ۴ به ارائه فروشگاه، و پروژه ۵ به فرآیندهای مدیریت سرمایه و بازگشت آن اختصاص دارد. همچنین، بر اساس اطلاعات مندرج در جدول، انتظار می‌رود تمامی این پروژهها تأثیر مثبتی بر سودآوری و عملکرد آتی شرکت داشته باشند.

جدول ۴-۱ میزان پیشرفت پروژهها در عملیات آتی شرکت

شرح	واحد	میزان پیشرفت	مخارج انجام شده	مخارج باقیمانده	آثار سود در عملیات آتی شرکت
پروژه ۱	میلیون ریال	۲۴٪	۱۰۴,۸۰۹	۵۴۲,۷۱۹	۵٪
پروژه ۲	میلیون ریال	۲۲٪	۲۵,۵۰۵	۱۸۸,۳۸۵	۶٪
پروژه ۳	میلیون ریال	۱۹٪	۵۰,۱۷۸	۵۴۱,۶۲۵	۷٪
پروژه ۴	میلیون ریال	۸٪	۱۵,۲۰۰	۵۸۴,۷۶۷	۴٪
پروژه ۵	میلیون ریال	۴٪	۷,۵۰۰	۷۱۱,۵۰۶	۲٪

(۵) فصل پنجم: بررسی احراز شرایط به منظور درج / عرضه شرکت

درخواست پذیرش شرکت هوشمند گستر هوتن پارس در جلسه مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۰۲ هیئت پذیرش بازار نوآفرین مطرح شد و تقاضای پذیرش سهام شرکت مزبور در فهرست نرخ‌های تابلوی دانش بنیان بازار نوآفرین فرابورس ایران مورد تصویب قرار گرفت و مقرر شد قبل از درج نام شرکت در فهرست نرخ‌های فرابورس و عرضه سهام، اقدامات زیر انجام و اطلاعات و مدارک مربوط به فرابورس ارائه گردد: اقدامات صورت گرفته در خصوص شروط هیئت پذیرش به صورت جدول ذیل آورده شود:

جدول ۵-۱ شرایط اعلامی به منظور پذیرش

شماره بند	شرایط اعلامی به منظور پذیرش	اقدامات انجام شده
۱	تبدیل شخصیت حقوقی (سهامی خاص به عام) و ثبت شرکت به عنوان ناشر فرابورسی نزد سازمان بورس و اوراق بهادار صورت پذیرد.	به استناد روزنامه مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۶ و مجوز ۱۲۲/۱۵۸۲۶۲ سازمان بورس اوراق بهادار تبدیل شخصیت صورت پذیرفته است.
۲	باتوجه به لزوم تکمیل اطلاعات و ذکر جزئیات، موارد ذیل در امیدنامه نهایی شرکت تشریح گردد:	
۲-۱	افشای رویه مالیاتی شرکت مطابق با دستورالعمل‌ها و آیین نامه های مالیاتی شرکت های دانش بنیان	در صفحات ۱۱۵ و ۱۱۶ امیدنامه تشریح شده است.
۲-۲	تمهیدات شرکت جهت نگهداشت اطلاعات مشتریان و کاربران، پوشش ریسک حملات سایبری و امنیت اطلاعات و داده ها و تشریح ریسک های عملیاتی و غیر عملیاتی	در صفحات ۱۰۲ الی ۱۰۷ امیدنامه ذکر گردید.
۲-۳	تشریح مدل درآمدی و رویه کسب، شناسایی و ثبت درآمد شرکت	در صفحات ۴۷ الی ۵۵ و ۱۱۱ امیدنامه، تشریح شده است.
۲-۴	اظهارنظر مشاور / مدیر حقوقی شرکت در خصوص دعاوی حقوقی له یا علیه و مخومه شرکت اصلی و شرکت فرعی طی سه سال اخیر	در صفحات ۹۹ و ۱۰۰ امیدنامه، نامه مشاور حقوقی در خصوص دعاوی حقوقی شرکت ارائه شده است.
۲-۵	تشریح برنامه های شرکت در خصوص رقبا و ایجاد لاین های درآمدی جدید شرکت	در صفحات ۴۲ الی ۴۵ امیدنامه تشریح شده است.
۲-۶	مفاد بااهمیت و آثار سودو زبانی قراردادهای بلندمدت منعقد شرکت و ضمانت اجرائی مربوط به آنها	در صفحات ۹۴ و ۹۵ ارائه گردیده است.
۲-۷	برنامه شرکت جهت پروژه های در دست اقدام شامل میزان پیشرفت، مخارج پیش بینی شده و مخارج آتی و درصد پیشرفت و مخارج باقیمانده و آثار سود و زبانی پروژه ها در عملیات آتی شرکت	در صفحات ۱۴۸ الی ۱۶۹ تشریح شده است.
۳	پیش از درج تعهدات ذیل از سهامدار عمده اخذ شود:	

شماره بند	شرایط اعلامی به منظور پذیرش	اقدامات انجام شده
۳-۱	قبول و جبران هرگونه کسری ذخیره بااهمیت بدهی های افشا شده که ذخیره کافی برای آنها اعمال نشده و بدهی های افشا نشده سنوات قبل از عرضه اولیه سهام	طی نامه شماره ۱۸۳-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۳-۲	لحاظ آثار مالی احتمالی دعاوی حقوقی، مغایرت در حساب ها یا تعهدات، بدهی ها و تعدیلات احتمالی در فرآیند ارزش گذاری شرکت	طی نامه شماره ۱۸۳-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۳-۳	عرضه ۳۰ درصد سهام در فرآیند عرضه اولیه و اختصاص بخشی از آن به بازارگردان با هماهنگی معاونت بازار فرابورس	طی نامه شماره ۱۷۵۴-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۸/۲۶، ارائه شده است.
۳-۴	انجام قیمت گذاری منصفانه خدمات در قراردادهای فی مابین شرکت های گروه و عدم انتقال منافع بین شرکت های گروه به منظور رعایت حقوق همه سهامداران به شکل یکسان	طی نامه شماره ۱۸۳-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۳-۵	صدور اوراق اختیار فروش باتأیید فرابورس ایران در زمان عرضه اولیه	طی نامه شماره ۱۸۳-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۳-۶	تقبل تعهدات و بدهی های احتمالی و معوق مربوط به قبل از تاریخ عرضه اولیه	طی نامه شماره ۱۸۳-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۳-۷	اخذ مجوز از هیات پذیرش بازار نوآفرین در خصوص فروش یا واگذاری شرکت های تابعه	طی نامه شماره ۱۸۳-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۳-۸	اخذ تعهدنامه های مندرج در بندهای ۲ تا ۴ ماده ۶ ضوابط اختصاصی پذیرش سهام شرکت های دانش بنیان، فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال، فناوری و خلاق (پیوست یک دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران)	طی نامه شماره ۱۷۵۴-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۸/۲۶، ارائه شده است.
۴	پیش از درج تعهدات ذیل از هیأت مدیره شرکت اخذ شود:	
۴-۱	استقرار نظام حاکمیت شرکتی و کمیته های تخصصی در راستای رعایت قوانین و مقررات بازار سرمایه و اصلاحیه قانون تجارت و سایر قوانین مرتبط	طی نامه شماره ۱۸۷-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۴-۲	تأمین پوشش بیمه ای مناسب و کافی برای اموال و دارایی ها در سنوات آتی	طی نامه شماره ۱۸۷-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، ارائه شده است.
۵	اخذ تأییدیه حسابرس در خصوص سیستم کنترل های داخلی متناسب با سطح فعالیت های شرکت به نحوی که متضمن حفظ و رعایت حقوق و منافع سهامداران به صورت یکسان باشد.	طی نامه شماره ۴۱۶۷-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۳۰، ارائه شده است.
۶	اخذ تأییدیه حسابرس مبنی بر برخورداری شرکت از کفایت سیستم حسابداری مالی و سیستم بهای تمام شده متناسب با حجم فعالیت شرکت و شرایط پذیرش در فرابورس جهت افشای مناسب اطلاعات	طی نامه شماره ۴۱۶۷-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۳۰، ارائه شده است.
۷	اخذ تأییدیه حسابرس درخصوص تأمین پوشش بیمه ای مناسب و کافی برای اموال و دارایی های شرکت	طی نامه شماره ۴۱۶۷-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۳۰، ارائه شده است.

172

شماره بند	شرایط اعلامی به منظور پذیرش	اقدامات انجام شده
۱۷	تأییدیه ها و گواهی نامه های مندرج در ماده ۶ ضوابط اختصاصی پذیرش سهام شرکت های دانش بنیان ، فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال ، فناوری و خلاق (پیوست یک دستورالعمل پذیرش ، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران) با هماهنگی رئیس هیأت پذیرش بازار نوآفرین انجام شود:	
۱۷-۱	گواهی کیفیت نرم افزارهای مورد استفاده شرکت صادره از مراکز مورد تأیید مدیریت راهبردی افتا	بندهای ۵ و ۷ ماده ۶ پیوست یک دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق اوراق بهادار در فرابورس ایران (ضوابط اختصاصی پذیرش سهام شرکت های دانش بنیان، فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال، فناوری و خلاق) بدلیل عدم ارائه خدمات به سازمان ها و دستگاه های دولتی غیرزیرساختی در خصوص شرکت مذکور موضوعیت ندارد. همچنین مقرر گردید پیش از درج شرکت، گواهی فنی محصولات نرم افزاری از سازمان فناوری اطلاعات ایران ارائه گردد و پیش از عرضه سهام، گواهی ارزیابی امنیتی در خصوص تست نفوذ از شرکت های دارای مجوز افتا و گواهی حق نشر از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی ارائه گردد.
۱۷-۲	تأییدیه فنی نرم افزار از سازمان فناوری اطلاعات ایران	
۱۷-۳	گواهی سلامت و احراز اصالت نرم افزار از سازمان فناوری اطلاعات ایران	
۱۷-۴	گواهی حق نشر، عرضه، اجرا و حق بهره برداری مادی و معنوی از نرم افزارها از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی	

بدینوسیله صحت مندرجات امیدنامه و تطبیق آن با صورت های مالی شرکت تأیید می گردد.

مهر و امضاء متقاضی پذیرش



مهر و امضاء مشاور پذیرش





پیوست‌ها

پیوست ۱ تعهدنامه سهامدار عمده

شماره: ۱۸۳-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
پیوست: دارد

هوشمند گستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۴۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



جناب آقای علم الهدی

معاونت محترم توسعه بازار فرابورس ایران

با سلام؛

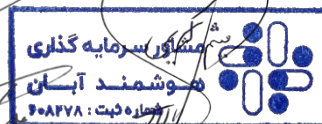
با توجه به پذیرش شرکت هوشمند گستر هوتن پارس در بازار نوآفرین فرابورس ایران در راستای احراز شرایط پذیرش مندرج در نامه شماره ۰۲/۵/۱۰۰۵۳۹۹ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۴ شرکت فرابورس ایران، اینجانب شرکت مهندسی فن آفرین حصین قشم با ۶۸/۳۴ درصد از سهام شرکت مذکور به عنوان سهامدار عمده، متعهد می‌گردد:

- ۱- هرگونه کسری ذخیره با اهمیت بدهی‌های افشا شده که ذخیره کافی برای آن‌ها اعمال نشده و همچنین بدهی‌های افشا نشده سنوات قبل از عرضه اولیه سهام را قبول و جبران آن را تقبل می‌نماید.
- ۲- هرگونه آثار مالی احتمالی دعاوی حقوقی، مغایرت در حساب‌ها یا تعهدات، بدهی‌ها و تعدیلات احتمالی در فرایند ارزش-گذاری شرکت هوشمند گستر هوتن پارس را تقبل می‌نماید.
- ۳- تعهد می‌نماید انجام قیمت‌گذاری منصفانه خدمات در قراردادهای فی‌مابین شرکت‌های گروه و عدم انتقال منافع بین شرکت‌های گروه به منظور رعایت حقوق همه سهامداران به شکل یکسان رعایت شود.
- ۴- تعهد می‌نماید در زمان عرضه اولیه اوراق اختیار فروش را با تایید شرکت فرابورس ایران صادر نماید.
- ۵- هرگونه تعهدات و بدهی‌های احتمالی و معوق مربوط به قبل از تاریخ عرضه اولیه سهام شرکت هوشمند گستر هوتن پارس را تقبل می‌نماید.
- ۶- تعهد می‌نماید پیش از اقدام به هرگونه فروش و یا واگذاری شرکت‌های تابعه از هیات پذیرش بازار نوآفرین مجوز اخذ نماید.
- ۷- تعهد می‌نماید تمامی اقدامات لازم را در راستای استقرار نظام حاکمیت شرکتی و کمیته‌های تخصصی در جهت رعایت قوانین و مقررات بازار سرمایه و اصلاحیه قانون تجارت و سایر قوانین مرتبط مبذول نماید.
- ۸- طی سنوات آتی همواره پوشش بیمه‌ای مناسب و کافی در خصوص اموال و دارایی‌های شرکت را تامین نماید.
- ۹- تعهدنامه‌های مندرج در بندهای ۱ الی ۴ ماده ۶ ضوابط اختصاصی پذیرش سهام شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال، فناوری و خلاق (پیوست یک دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران) را اخذ نماید.
- ۱۰- ۲۰ درصد از سهام در فرآیند عرضه اولیه و اختصاص بخشی از آن به بازگردان یا هماهنگی معاونت بازار فرابورس عرضه گردد.

myket
android store

تهران / کیلومتر ۲۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نبش خیابان نوآوری ۱۲ / پلاک ۱۲۲
تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰
info@myket.ir
www.myket.ir

۱۷۴



هوشمند گستر هوتن پارس

شماره: ۱۸۳-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
پیوست: دارد

شناسه ملی: ۴۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)

هوشمند گستر هوتن پارس

شماره: ۱۸۳-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
پیوست: دارد

شناسه ملی: ۴۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)

سهمدار عمده حقوقی هوشمند گستر هوتن پارس					
شخص حقوقی	شناسه ملی حقوقی	درصد سهام	تعداد سهام	صاحبان امضا مجاز مطابق روزنامه رسمی شماره ۲۳۶۸۸ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۶	امضاداران مجاز/ مهر شرکت
شرکت مهندسی فن آفرین حصین قشم	۱۰۸۶۱۵۰۸۵۵۰	۶۸٪	۳۴۲,۱۴۵,۴۹۸	وحید رحیمیان مسعود آراسته ابراهیم پور علی ضیاء بشرحق حسن خالقی	

اعضاء هیات مدیره هوشمند گستر هوتن پارس			
اعضاء حقیقی هیات مدیره	کد ملی	امضاء و اثر انگشت شخص حقیقی	سمت طبق روزنامه رسمی
مسعود آراسته ابراهیم پور	۰۰۶۸۲۷۳۴۵۲		رئیس هیات مدیره
وحید رحیمیان	۲۱۲۱۷۳۷۵۳۷		مدیر عامل
محمد حسین پور	۲۱۶۱۸۵۳۵۲۱		عضو اصلی هیات مدیره
علیرضا ایزدی رفیجه	۰۰۷۴۸۳۱۶۱۵		عضو هیات مدیره

اعضاء حقوقی هیات مدیره	شناسه ملی	نماینده حقوقی	امضاء صاحبان مجاز حقوقی + مهر	سمت طبق روزنامه رسمی
موسسه خدمات هوشمند حصین همراه پردیس	۱۴۰۰۴۰۳۳۹۴۵	سید محمد حسین غفوری شماره ملی: ۰۰۷۹۴۲۲۰۴۷		نایب رئیس هیات مدیره

تهران / کیلومتر ۲۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نشانی خیابان نوآوری ۱۲ / پلاک ۱۲۲
تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰ | info@myket.ir | www.myket.ir

تهران / کیلومتر ۲۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نشانی خیابان نوآوری ۱۲ / پلاک ۱۲۲
تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰ | info@myket.ir | www.myket.ir

پیوست ۲ تعهدات آثار احتمالی بدهی‌ها از هیئت مدیره

شماره: ۱۸۴-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
بیمه: دارد

هوشمند گستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



جناب آقای علم الهدی

معاونت محترم توسعه بازار فرابورس ایران

با سلام؛

احتراماً در راستای روند پذیرش شرکت هوشمند گستر هوتن پارس و همچنین موضوع بند ۱۲ نامه شماره ۰۲/۵/۱۰۰۵۲۹۹ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۴ شرکت فرابورس ایران، اینجانبان مسعود آراسته ابراهیم پور، سید محمد حسین غفوری، وحید رحیمیان، علیرضا ایزدی رقیچه و محمد حسین پور اعضای هیات مدیره شرکت هوشمند گستر هوتن پارس متقاضی پذیرش اعلام می‌دارند آثار مالی احتمالی دعاوی حقوقی، تعهدات و بدهی‌های احتمالی ناشی از بیمه و مالیات، مغایرت حساب‌ها و کفایت ذخایر لحاظ شده برای آن‌ها در دفاتر و صورت‌های مالی لحاظ شده است و این امر در امیدنامه نیز افشا می‌گردد.

اعضاء حقیقی هیات مدیره	کد ملی	اعضاء و اثر انگشت شخص حقیقی	سمت طبق روزنامه رسمی (پیوست)
مسعود آراسته ابراهیم پور	۰۰۶۸۲۷۳۴۵۲		رئیس هیات مدیره
وحید رحیمیان	۲۱۲۱۷۳۷۵۳۷		مدیر عامل
محمد حسین پور	۲۱۶۱۸۵۳۵۲۱		عضو اصلی هیات مدیره
علیرضا ایزدی رقیچه	۰۰۷۴۸۳۱۶۱۵		عضو هیات مدیره

اعضاء حقوقی هیات مدیره	شناسه ملی	نماینده حقوقی	اعضاء صاحبان مجاز حقوقی + مهر	سمت طبق روزنامه رسمی (پیوست)
موسسه خدمات هوشمند حصین همراه پردیس	۱۴۰۰۴۰۳۳۹۲۵	سید محمد حسین غفوری شماره ملی: ۰۰۷۹۴۲۲۰۴۷		نایب رئیس هیات مدیره



www.myket.ir

info@myket.ir

تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰



پیوست ۳ تعهدنامه ارکان پذیرش

شماره: ۱۸۵-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
موضوع: دارد

هوشمند گستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



بسمه تعالی

جناب آقای علم الهدی

معاونت محترم توسعه بازار فرابورس ایران

موضوع: تعهدنامه متقاضی پذیرش - موضوع ماده ۲۳ مکرر دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق -
بهادار در فرابورس ایران

با سلام و احترام :

نظر به تکلیف مذکور در ماده (۲۳) مکرر «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران» (مصوب مورخ ۱۳۸۸/۰۱/۲۵ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار با آخرین اصلاحات مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۴) مبنی بر اظهار مکتوب ارکان پذیرش (موضوع بند ۲۳ ماده ۱ دستورالعمل مذکور) ناظر به آگاهی از مسئولیت‌های مربوط به فرایند پذیرش، شرکت هوشمند گستر هوتن پارس به شماره ثبت ۱۵۳۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷، به عنوان «متقاضی پذیرش» (موضوع بند ۲ ماده ۱ دستورالعمل فوق‌الذکر) یا نمایندگی آقای مسعود آراسته ابراهیم پور، به کد ملی ۰۰۶۸۳۷۳۴۵۲، با سمت رئیس هیأت مدیره و آقای وحید رحیمیان، به کد ملی ۰۲۱۲۱۷۳۷۵۳۷، با سمت مدیرعامل (به موجب آگهی روزنامه رسمی شماره ۲۳۱۰۰، مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۴)، به نحو لازم و غیرقابل انکار اقرار نمود به کلیه تکالیف، تعهدات، الزامات و مسئولیت‌های قانونی خویش ناشی از کلیه قوانین و مقررات مربوطه از جمله قوانین و مقررات مجری در بازار سرمایه همچون «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران» و سایر مقررات و ضوابط مربوطه مصوب شورای عالی بورس و اوراق بهادار، هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و یا شرکت فرابورس ایران، علم و آگاهی کامل و کافی داشته و ضمن پذیرش کلیه مسئولیت‌های قانونی و مقرراتی مربوطه تعهد به اجرای کلیه قوانین، مقررات، ابلاغیه‌ها و مکاتبات‌های مربوطه طی فرایند پذیرش خود، حق طرح هرگونه ادعا و اعتراض در خصوص عدم اطلاع از وظایف، مسئولیت‌ها و ریسک‌های مربوطه ناشی از عدم رعایت موارد فوق را از خود سلب و ساقط نمود.

	وحید رحیمیان (با ذکر تاریخ)	مسعود آراسته ابراهیم پور (با ذکر تاریخ)
	۱۳/۹/۰۳	۱۴۰۳/۰۵/۰۳

myket
android store

تهران / کیلومتر ۲۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نیش خیابان نوآوری ۱۴ / پلاک ۱۲۴

www.myket.ir

info@myket.ir

تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰

شماره: ۱۸۶-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
نمونه: ندارد

هوشمند گستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۱۴۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



بسمه تعالی

جناب آقای علم الهدی

معاونت محترم توسعه بازار فرابورس ایران

موضوع: تعهدنامه مشاور حقوقی متقاضی پذیرش - موضوع ماده ۲۳ مکرر دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران

با سلام و احترام :

نظر به تکلیف مذکور در ماده (۲۳) مکرر «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران» (مصوب مورخ ۱۳۸۸/۰۱/۲۵ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار با آخرین اصلاحات مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۴) مبنی بر اظهار مکتوب ارکان پذیرش (موضوع بند ۲۳ ماده ۱ دستورالعمل مذکور) مبنی بر آگاهی از مسئولیت‌های مربوط به فرایند پذیرش، آقای مصطفی حسن رئیسی، فرزند ابراهیم، متولد ۱۳۷۱/۰۴/۰۸، به شماره شناسنامه ۰۵۵۰۱۰۵۷۳۷ و کد ملی ۰۵۵۰۱۰۵۷۳۷، به عنوان «مشاور حقوقی متقاضی پذیرش»، با عنایت به مشارکت در فرایند پذیرش شرکت هوشمند گستر هوتن پارس، به شماره ثبت ۱۵۳۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ که «متقاضی پذیرش» اطلاق می‌گردد، به نحو لازم و غیرقابل انکار اقرار نمود به کلیه تکالیف، تعهدات، الزامات و مسئولیت‌های قانونی خویش ناشی از کلیه قوانین و مقررات مربوط از جمله قوانین و مقررات مجری در بازار سرمایه همچون «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران» و سایر مقررات و ضوابط مربوط مصوب شورای عالی بورس و اوراق بهادار، هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و یا شرکت فرابورس ایران، علم و آگاهی کامل و کافی داشته و ضمن پذیرش کلیه مسئولیت‌های قانونی و مقرراتی مربوطه تعهد به اجرای کلیه قوانین، مقررات، ابلاغیه‌ها و مکاتبات مربوطه طی فرایند پذیرش شرکت متقاضی پذیرش، حق طرح هرگونه ادعا و اعتراض در خصوص عدم اطلاع از وظایف، مسئولیت‌ها و ریسک‌های مربوط ناشی از عدم رعایت موارد فوق را از خود سلب و ساقط نمود.

مصطفی حسن رئیسی
(با ذکر تاریخ)

مصطفی حسن رئیسی
مدیرعامل شرکت هوشمند گستر هوتن پارس

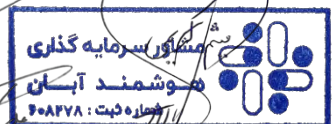
myket
android store

تهران / کیلومتر ۴۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نیش خیابان نوآوری / ۱۲ / پلاک ۱۲۲

www.myket.ir

info@myket.ir

تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰



پیوست ۴ تعهدنامه هیئت مدیره

شماره: ۱۸۷-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
پیوست: دارد

هوشمند گستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۱۴۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



جناب آقای علم الهدی

معاونت محترم توسعه بازار فرابورس ایران

با سلام؛

احتراماً در راستای روند پذیرش شرکت هوشمند گستر هوتن پارس و همچنین موضوع بند ۴، ۱۰، ۱۱، ۱۳، ۱۴، ۱۵، ۱۷ نامه شماره ۰۲/۵/۱۰۰۵۳۹۹ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۴ شرکت فرابورس ایران، اینجانبان مسعود آراسته ابراهیم پور، سید محمد حسین غفوری، وحید رحیمیان، علیرضا ایزدی رقیچه و محمد حسین پور اعضای هیات مدیره شرکت هوشمند گستر هوتن پارس متقاضی پذیرش متعهد می‌گردد:

- ۱- تمامی اقدامات لازم را در راستای استقرار نظام حاکمیت شرکتی و کمیته‌های تخصصی در جهت رعایت قوانین و مقررات بازار سرمایه و اصلاحیه قانون تجارت و سایر قوانین مرتبط مبذول نماید.
- ۲- طی سنوات آتی همواره پوشش بیمه ای مناسب و کافی در خصوص اموال و دارایی‌های شرکت را تامین نماید.
- ۳- برنامه شرکت جهت بهره برداری موثر یا خروج از ترکیب سهامداری شرکت توسعه فناوری هوشمند رایان نگار ارائه گردیده است. (پیوست)
- ۴- پیش از عرضه سهام، انتقال مالکیت سهام شرکت میدیا گستران نوین تجارت مجا به شرکت هوشمند گستر هوتن پارس انجام می‌گردد.
- ۵- تأییدیه ها و گواهی نامه های مندرج در ماده ۶ ضوابط اختصاصی پذیرش سهام شرکت های دانش بنیان، فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال، فناوری و خلاق (پیوست یک دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران) با هماهنگی رئیس هیات پذیرش بازار نوآوری انجام خواهد شد.
- ۶- انتقال کامل مالکیت برند مایکت بنام شرکت هوشمند گستر هوتن پارس انجام شد و به پیوست به حضورتان تقدیم می‌گردد.
- ۷- فرم آگاهی ارکان پذیرش درخصوص مسئولیت‌های مربوطه به فرآیند پذیرش ارائه گردد.
- ۸- پیش از عرضه سهام، توثیق ۵۰ درصد از سهام متعلق به سهامدار عمده شرکت مطابق با آخرین صورت‌های مالی حسابرسی شده (نوع ب-۱) یا اخذ وکالتنامه رسمی دال بر اختیار رفع توثیق، فروش، واگذاری و دریافت وجه حاصل از فروش به ذینفعی فرابورس ایران انجام شود.

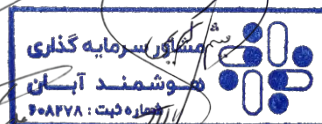
myket
android store

تهران / کیلومتر ۴۰ جاده دماوند / پارک فناوری پردیس / نبش خیابان نوآوری ۱۲ / پلاک ۱۴۲

www.myket.ir

info@myket.ir

تلفن: ۰۲۱ ۴۵۶۳ ۷۰۰۰



هوشمند گستر هوتن پارس

شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ (سهامی خاص)



شماره: ۱۸۷-م-۱۴۰۳
تاریخ: ۱۴۰۳/۰۶/۰۷
پیوست: دارد

اعضاء حقیقی هیات مدیره	کد ملی	امضاء و اثر انگشت شخص حقیقی	سمت طبق روزنامه رسمی (پیوست)
مسعود آراسته ابراهیم پور	۰۰۶۸۲۷۳۴۵۲		رئیس هیات مدیره
وحید رحیمیان	۲۱۲۱۷۳۷۵۳۷		مدیر عامل
محمد حسین پور	۲۱۶۱۸۵۳۵۲۱		عضو اصلی هیات مدیره
علیرضا ایزدی رقیچه	۰۰۷۴۸۳۱۶۱۵		عضو هیات مدیره

اعضاء حقوقی هیات مدیره	شناسه ملی	نماینده حقوقی	امضاء صاحبان مجاز حقوقی + مهر	سمت طبق روزنامه رسمی (پیوست)
موسسه خدمات هوشمند حصین همراه پردیس	۱۴۰۰۴۰۳۳۹۴۵	سید محمد حسین غفوری شماره ملی: ۰۰۷۹۴۲۲۰۴۷		نایب رئیس هیات مدیره

پیوست ۵ تعهدنامه حصین جهت قدرالسهم بدهی و تعهدات

شماره: ۱۴۰۳-۹۷۸

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۵/۳۰

پیوست:



جناب آقای علم الهدی

معاونت محترم توسعه بازار فرابورس ایران

با سلام و احترام؛

در راستای احراز شرایط پذیرش مندرج در ماده ۲۴ دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران، شرکت مهندسی فن آفرین حصین قسم دارنده ۶۸/۴۳ درصد از سهام شرکت هوشمند گستر هوتن پارس، به عنوان سهامدار عمده، هرگونه تعهدات و بدهی‌های احتمالی و معوق افشا نشده مربوط به قبل از تاریخ عرضه سهام شرکت مذکور را، به نسبت قدرالسهم خود تقبل می‌نماید.

علی ضیاء بشرحق

عضو هیات مدیره



مسعود آراسته ابراهیم پور

مدیرعامل و عضو هیات مدیره

میدان آرژانتین، خیابان شهید احمدقصر (بخارست)، خیابان سیزدهم، پلاک ۱۱
www.hasin.ir | info@hasin.ir ◀ ۰۲۱-۹۲۰۰۹۲۱۰ | ۰۲۱-۵۷۷۶۳۰۰۰ ◀
Hasin Group

شماره ۲۳۱۰۰ WWW.DASTOOR.IR روزنامه رسمی ۱۴۰۳/۰۴/۲۸ WWW.RRK.IR ۱۲

شماره ۱۴۰۳۲۰۴۰۱۰۶۰۰۵۰۷
۱۴۰۳/۰۴/۲۳
آگهی تغییرات شرکت هوشمند گستر هوتن پارس شرکت
سهلی خاص به شماره ثبت ۱۵۳۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۸۱۱۵۸۷
آگهی تغییرات شرکت هوشمند گستر هوتن پارس
به شماره ۱۴۰۰۷۸۱۱۵۸۷ و به شماره ثبت ۱۵۳۵ استناد

۱۴۰۳/۰۴/۱۸ صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۰۶۸۲۷۳۴۵۲ به سمت عضو اصلی هیئت مدیره تا تاریخ

۱۰۴۵/۱/۱۶۷ مورخ ۱۴۰۳/۳/۲۷ نیروی انتظامی تصمیمات ذیل

شهرستان تبریز، بخش مرکزی، شهر تبریز، دمشقیه، خیابان شهید حسن رضائزاد، بلوار علامه طباطبائی جنوبی، پلاک ۴، طبقه ۲، واحد ۱۵ و کد پستی ۵۱۵۴۷۹۱۱۷۳ تغییر

مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی: استان

مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰ سهم ۱۰۰۰۰ ریالی
کدپستی ۷۳۸۱۷۷۳۹۳۷ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از
بلوار شهید مطهری، خیابان ولی عصر، پلاک ۲۰، طبقه همکف

موسسین: طی گواهی یانکی شماره ۱۳۲ مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۰۵ بانک ملی شعبه بلوار منطهری اقلید با کد ۷۵۵۲ پرداخت گردیده است و الباقی در تعهد صاحبان سهام می باشد اعضا هیئت مدیره آقای

اساسنامه بازرسان خاتم نجمی غیبی به شماره ملی ۲۵۲۹۵۷۷۹۸۹
به سمت بازرس علی‌البدل به مدت ۱ سال آقای منصور شریفی به

1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 26



آب

BoArya

پیوست ۷ تاییدیه حسابرس

شماره: ۱۴۰۳/۴۱۶۷

تاریخ: ۱۴۰۳/۱۰/۳۰

پیوست: -



Daria Ravesh

برسمانی

مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت

دارپاروش

شماره ثبت: ۲۵۸۰۴۰

(مجلسداریان رسمی و مستشاران بورس)

جناب آقای دکتر شیرازی

مدیرعامل محترم شرکت فرابورس ایران (سهامی عام)

باسلام

احتراماً، عطف به نامه شماره ۱۰۰-م-۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۲۰ شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (سهامی خاص)، باتوجه به بررسی های بعمل آمده توسط این مؤسسه، مبنی بر اظهارنظر درخصوص بند ۷ ماده ۵ و بند ۱۱ ماده ۶ دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران، در فرآیند پذیرش سهام شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (سهامی خاص) در شرکت فرابورس ایران، به استحضار می رساند:

- در راستای برنامه ریزی و اجرای عملیات حسابرسی صورت های مالی سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ آن شرکت، کنترل های داخلی مرتبط با گزارشگری مالی به منظور تعیین روش های حسابرسی برای اظهارنظر نسبت به صورت های مالی، ارزیابی شده است. این ارزیابی لزوماً تمام نقاط ضعف با اهمیت را آشکار نمی کند. منظور از نقطه ضعف با اهمیت، وضعیتی قابل گزارش است که طراحی یا اجرای یک یا چند جزء کنترل های داخلی، خطر تحریف های با اهمیت ناشی از وقوع اشتباه یا تقلب و عدم کشف به موقع آن توسط کارکنان مربوط را به سطحی نسبتاً پایین کاهش ندهد. براساس ارزیابی انجام شده و در چارچوب نحوه عمل فوق، مؤسسه به موردی که نقطه ضعف با اهمیت درخصوص کنترل های داخلی مرتبط با گزارشگری مالی محسوب شود، برخورد نکرده است.
- در حسابرسی صورت های مالی مذکور، سیستم اطلاعات حسابداری (شامل حسابداری مالی و حسابداری بهای تمام شده) مورد ارزیابی قرار گرفته که در این خصوص نیز به شواهدی مبنی بر نا مطلوب بودن و نامناسب بودن سیستم های یاد شده برخورد نشده است.
- طبق یادداشت توضیحی ۲-۱۰ صورتهای مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ شرکت از پوشش بیمه ای برای اموال و دارایی های شرکت برخوردار می باشد.
- مفاد استاندارد ۱۷ حسابداری و نحوه شناسایی و تفکیک هزینه های سرمایه ای و هزینه های جاری شرکت و رویه شناسایی دارایی های نامشهود مطابق با اصول پذیرفته شده حسابداری رعایت گردیده است.
- صحت روند شناسایی و ثبت درآمدهای شرکت مطابق با استانداردها و اصول پذیرفته شده حسابداری مورد تأیید می باشد.

مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت دارپاروش

(حسابداران رسمی)

داریوش امین نژاد

عضویت: ۸۰۰۰۹۰

عضویت: ۸۰۰۳۰۸

(حسابداران رسمی)

فکس: ۸۸۶-۱۹۸۸

تلفن: ۸۸۶-۱۹۸۷

فکس: ۸۸۶-۱۹۸۷

کدپستی: ۱۴۳۵۴۳۸۱۱

ملاصدرا، خیابان شیرازی جنوبی، کوچه اتحاد، پلاک ۱۰، طبقه ۱

office@dariaravesh.com

www.dariaravesh.com

شماره: ۱۴۰۳/۱۰۱۸

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۳/۲۰

پیوست: -



Daria Ravesh

مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت

داریاروش

شماره ثبت: ۲۵۸۰۴

(حسابداران رسمی و مستشاران بورس)

بسم تعالی

جناب آقای شیرازی

مدیرعامل محترم شرکت فرا بورس ایران

موضوع: تعهدنامه حسابرس مستقل و بازرس قانونی متقاضی پذیرش - موضوع ماده ۲۳ مکرر دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرا بورس ایران

با سلام،

احتراماً نظر به تکلیف مذکور در ماده (۲۳) مکرر "دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرا بورس ایران" (مصوب مورخ ۱۳۸۸/۰۱/۲۵ هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار با آخرین اصلاحات مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۴) مبنی بر اظهار مکتوب ارکان پذیرش (موضوع بند ۲۳ ماده ۱ دستورالعمل مذکور) ناظر به آگاهی از مسئولیت‌های مربوط به فرآیند پذیرش، مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت داریاروش (حسابداران رسمی) به شماره ثبت ۲۵۸۰۴ و شناسه ملی ۱۰۳۲۰۲۷۲۹۳۸، به عنوان "حسابرس مستقل و بازرس قانونی متقاضی پذیرش" با نمایندگی آقای داریوش امین‌نژاد به کد ملی ۰۰۵۰۷۴۹۷۶۵، با سمت مدیرعامل و عضو هیئت مدیره (به موجب آگهی روزنامه رسمی شماره ۲۲۶۲۷ مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۰۲)، با عنایت به مشارکت در فرآیند پذیرش شرکت هوشمند گستر هوتن پارس (سهامی خاص)، به شماره ثبت ۱۵۳۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۷۸۹۱۵۸۷ که "متقاضی پذیرش" اطلاق می‌گردد، به نحو لازم و غیرقابل انکار اقرار نمود به کلیه تکالیف، تعهدات، الزامات و مسئولیت‌های قانونی خویش ناشی از کلیه قوانین و مقررات مربوط از جمله قوانین و مقررات مجری در بازار سرمایه همچون "دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرا بورس ایران" و سایر مقررات و ضوابط مربوط مصوب شورای عالی بورس و اوراق بهادار، هیأت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و یا شرکت فرا بورس ایران، علم و آگاهی کامل و کافی داشته و ضمن پذیرش کلیه مسئولیت‌های قانونی و مقرراتی مربوطه تعهد اجرای کلیه قوانین، مقررات، ابلاغیه‌ها و مکاتبه‌های مربوط طی فرآیند پذیرش شرکت متقاضی پذیرش، حق طرح هرگونه ادعا و اعتراض درخصوص عدم اطلاع از وظایف، مسئولیت‌ها و ریسک‌های مربوط ناشی از عدم رعایت موارد فوق را از خود سلب و ساقط نمود.

مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت داریاروش

(حسابداران رسمی)

محمدجعفر دهقان طوزجانی

داریوش امین‌نژاد



۸۸۶۰۱۹۸۸ الی ۹۰

تلفن:

۸۸۶۰۱۹۸۲

فکس:

کدپستی: ۱۴۳۵۸۴۳۸۱۱

ملاصدرا، خیابان شیرازی جنوبی، کوچه اتحاد، پلاک ۱۰، طبقه ۱

office@dariaresh.com

www.dariaresh.com

قرارداد تیپ عرضه برنامه و محتوای دیجیتال

ماده ۱- طرفین قرارداد:

۱.۲- شخص حقیقی یا حقوقی با مشخصات سجلی یا ثبتی مندرج در پندل توسعه‌دهنده مایکت که قصد انتشار برنامه و محتوای دیجیتال در مایکت را دارد که از این پس «توسعه‌دهنده» نامیده می‌شود.

ماده ۲- تعاریف:

۲.۱- مایکت: یک نرم‌افزار ارائه‌دهنده خدمات، جهت عرضه محصولات نرم‌افزاری بر بستر اندروید است. نشانی سایت مایکت myket.ir است.

۲.۲- توسعه‌دهنده: عبارت است از طرف این قرارداد که برنامه یا محتوای متعلق به خود را، که بدون سفارش قبلی از ناحیه مایکت تهیه کرده، در مایکت برای استفاده کاربران عرضه می‌کند.

۲.۳- برنامه: منظور نرم‌افزارها، بازی‌ها و سایر محصولات دیجیتال متعلق به توسعه‌دهنده است.

۲.۴- محتوا: منظور تمام و انواع متعلقات برنامه به هر جنس، شکل و نوعی شامل پایگاه داده، متن و عکس، صدا و فیلم، ظاهر، خدمات، تبلیغات، سایر متعلقات دیجیتالی داخل برنامه، توضیحات قابل دسترسی از طریق برنامه، اطلاعات محصول و دیگر موارد ممکن است.

۲.۵- پنل توسعه‌دهنده: فضایی که مایکت به صورت برخط جهت بارگذاری برنامه/محتوا، مدارک شناسایی و سایر متعلقات در اختیار توسعه‌دهنده قرار می‌دهد و برخی اطلاعات مربوط به توسعه‌دهنده در آن نمایش داده می‌شود و راه ارتباط اصلی و رسمی مایکت و توسعه‌دهنده است.

۲.۶- حساب کاربری توسعه‌دهنده: حسابی است که با اختصاص نام و رمز عبور به توسعه‌دهنده
تعلق گرفته است و توسعه‌دهنده توسط آن به بنل دسترسی خواهد داشت.

۲.۷- کاربر: فردی است که از طریق مایکت اقدام به نصب برنامه می‌کند.

ماده ۳- موضوع قرارداد:

به موجب این قرارداد مایکت به عنوان ارائه دهنده خدمات میزبانی، فضایی در مایکت را در اختیار توسعه دهنده می‌گذارد تا توسعه دهنده برنامه یا محتوای متعلق به خود را - که بدون سفارش قبلی از ناحیه مایکت تهیه کرده است - مطابق با قوانین و مقررات برای استفاده کاربران ارائه نماید.

ماده ۴- مدت قرارداد:

قرارداد حاضر، به مدت یک سال از تاریخ امضای طرفین لازم‌الاجرا خواهد بود و در صورت عدم فسخ، به طور خودکار و به صورت سالانه تمدید خواهد شد.

ماده ۵- مبلغ قرارداد

ثبت نام به عنوان توسعه دهنده در مایکت کاملاً به صورت رایگان است و مبلغی جهت حق اشتراک سالیانه از توسعه دهنده گرفته نمی‌شود، اما توسعه دهنده و مایکت تعهداتی نسبت به هم دارند که در ماده‌های ۶ و ۷ تفاهم‌نامه آمده است.

ماده ۶- حقوق و تعهدات توسعه دهنده:

۶.۱- به موجب این قرارداد، توسعه دهنده متعهد می‌شود که سند «راهنمای انتشار برنامه‌ها» را که در بخش مستندات سایت قرار دارد و به عنوان پیوست این قرارداد محسوب و بخش لاینفکی از آن تلقی می‌شود، به دقت مطالعه و به آن عمل نموده و تعهدات و شرایط آن را می‌پذیرد. سند مذکور ممکن است در زمان‌های مختلف رأساً از سوی مایکت تغییر نماید که در این صورت توسعه دهنده همواره ملزم و متعهد به رعایت آخرین نسخه به همراه اصلاحات احتمالی بعمل آمده در آن خواهد بود.

تبصره: سند «راهنمای انتشار برنامه» حاوی دستورالعمل نحوه بارگذاری و عرضه برنامه یا محتوا در فضای مایکت است و فاقد هرگونه سفارش و دستورالعمل ساخت برنامه یا محتوا می‌باشد.

۶.۲- به موجب قرارداد حاضر، کلیه حقوق معنوی مربوط به محتوا متعلق به توسعه دهنده خواهد بود.

۶.۳- به موجب قرارداد حاضر، توسعه دهنده تضمین می‌کند که از اهلیت قانونی لازم برای انعقاد معاملات برخوردار است و چنانچه به نمایندگی از یک شخص حقوقی به عنوان توسعه دهنده این

قرارداد را منعقد می‌نماید، دارای اختیار قانونی لازم برای این کار است و مدارک نمایندگی خود را به مایکت ارائه می‌دهد.

۶.۴- به موجب قرارداد حاضر، توسعه‌دهنده مسئول تطابق محتوای برنامه با کلیه قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران و کسب مجوزهای مربوطه شناخته می‌شود.

۶.۵- توسعه‌دهنده مسئول است پیش از ارائه هرگونه محتوا به مایکت، اختیارات قانونی لازم به منظور اعمال حقوق ناشی از این قرارداد را کسب نموده، و فارغ از هرگونه ادعا از سوی اشخاص ثالث اختیار عرضه آن و سایر شئون مرتبط با این قرارداد و موضوع آن را دارا باشد.

۶.۶- توسعه‌دهنده اقرار می‌نماید که از کلیه مقررات قانونی از جمله مفاد قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای مصوب ۱۳۷۹، قانون تجارت الکترونیک، قانون حمایت از حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان و سایر قوانین مربوط اطلاع کامل دارد و پای‌بند به رعایت آن‌ها است. در صورت ادعا یا مطالبه حق از ناحیه اشخاص ثالث، مسئول پاسخ‌گویی و جبران خسارات احتمالی خواهد بود و مایکت هیچ‌گونه مسئولیتی در این خصوص نخواهد داشت.

۶.۷- به موجب قرارداد حاضر، توسعه‌دهنده در خصوص هرگونه ادعای کاربران یا سایر اشخاص نسبت به برنامه یا محتوای ارائه شده از هر حیث پاسخ‌گو خواهد بود و مایکت مسئولیتی نسبت به این دعاوی نخواهد داشت.

۶.۸- به موجب قرارداد حاضر، توسعه‌دهنده متعهد به تحویل صحیح و کامل برنامه و یا محتوا از قبیل اشتراک و محصولات درون‌برنامه‌ای (در طول بازه زمانی مربوط به آن) و یا سایر موارد ارائه شده به کاربر است. در غیر این صورت مسئولیت تأمین خسارات وارده به مایکت، کاربر یا هر شخص ثالث دیگر بر عهده توسعه‌دهنده خواهد بود.

۶.۹- به موجب قرارداد حاضر، توسعه‌دهنده مجاز به درخواست هیچ نوع دسترسی به اطلاعات کاربر در برنامه خود، به جز آن‌چه مورد نیاز کارایی برنامه است، نبوده و در غیر این صورت مسئولیت ناشی از آن را بر عهده خواهد داشت. مایکت حق بررسی دسترسی‌های هر برنامه و نسخه‌های به‌روزرسانی آن را داراست. چنانچه توسعه‌دهنده در نتیجه استفاده کاربران از محتوای تولید شده، به هرگونه اطلاعات شخصی کاربران از جمله نام، رمز عبور، یا سایر اطلاعات و داده‌های شخصی آنان دسترسی پیدا کند، متعهد است:

الف- کلیه قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران در رابطه با حریم خصوصی را رعایت نماید و در صورت نقض، عواقب آن را بپذیرد.

ب- تنها برای مقاصدی که کاربر مجاز دانسته است از این اطلاعات استفاده نماید.

ج- هرگونه گردآوری، استفاده، تغییر و ذخیره اطلاعات کاربران را تنها با اجازه کاربر و به صورت آشکارا انجام دهد.

۶.۱۰- به موجب قرارداد حاضر، توسعه دهنده مسئول حفاظت از نام کاربری و رمز عبور پنبلی که به او اختصاص یافته است، شناخته می شود و مسئولیت تمامی فعالیت هایی را که با نام کاربری او انجام می گیرند، بر عهده خواهد داشت.

۶.۱۱- در صورتی که به تشخیص مایکت، توسعه دهنده هر یک از مواد قرارداد حاضر را نقض نموده یا مرتکب تخلف شود، مایکت مجاز به متوقف نمودن همکاری شامل حذف برنامه، حذف محصولات درون برنامه ای، تعلیق حساب کاربری، توقف تصفیه حساب، غیرفعال نمودن حساب کاربری مایکت و به طور کلی هرگونه اقدام دیگری که مایکت مناسب تشخیص می دهد خواهد بود. قطع همکاری می تواند به صورت یک جانبه انجام شود. این قطع همکاری از طریق ایمیل به اطلاع توسعه دهنده خواهد رسید و مایکت می تواند اقدام به تعیین خسارت مربوطه و دریافت آن از توسعه دهنده بنماید.

موارد تخلف شامل و نه محدود به موارد زیر است:

الف- عرضه برنامه های خارجی یا ایرانی توسعه دهندگان دیگر به نام خود.

ب- هرگونه نقض حقوق مالکیت فکری اشخاص ثالث اعم از مادی و معنوی و عرضه هرگونه نسخه ترجمه یا دستکاری شده برنامه های دیگران بدون رضایت صاحب اصلی برنامه.

ج- انجام هرگونه فعالیت متقلبانه که به طور غیرعادی و غیرواقعی منجر به رشد و یا نزول برنامه و یا محتوای ارائه شده از سوی خود و یا دیگر توسعه دهندگان گردد. برای مثال، نصب انبوه برنامه های خود با هدف معرفی برنامه به کاربران به عنوان یک برنامه پرنصب یا ارائه نظرات و رتبه دهی مثبت یا منفی به تعداد زیاد توسط توسعه دهنده به برنامه خود یا دیگر توسعه دهندگان.

د- هرگونه تلاش در راستای فریب دادن کاربران، در برنامه های خود و دیگر توسعه دهندگان شامل دستکاری در سیستم مایکت و یا ارائه هر نوع پیشنهاد به کاربر در جهت ترغیب وی به ارسال نظر از طریق سایر مشوق ها، مانند اهدای جوایز درون و خارج از برنامه منتشر شده در مایکت.

ه- عدم پشتیبانی و پاسخ‌گویی به مشکلات و پرسش‌های کاربران و مایکت در خصوص بخش‌های مختلف برنامه، کارکرد و تغییر در هریک از بخش‌های داخلی و یا توضیحات برنامه در مایکت پس از انتشار که منجر به نارضایتی کاربران شود.

و- عدم رعایت موازین و شئون اخلاقی و عرفی نسبت به مایکت و کاربران در کلیه مکاتبات و تماس‌ها.

ز- در دسترس قرار ندادن راه‌های ارتباطی پاسخ‌گو مانند ایمیل و شماره تماس در داخل برنامه و صفحه برنامه در مایکت جهت تماس کاربران.

۶.۱۲- همراه با تحویل هر برنامه باید اطلاعات لازم، قالب و نحوه ارسال برنامه‌ها یا نسخه‌های به‌روزرسانی نیز به شرح فرآیند معمول مایکت جهت انتشار ارائه گردد. توسعه‌دهنده موظف به ارائه اطلاعات صحیح در این خصوص است.

۶.۱۳- به‌موجب قرارداد حاضر، توسعه‌دهنده موظف به ارسال مدارک و ارائه اطلاعات ذیل در پیل توسعه‌دهندگان خواهد بود:

الف) اشخاص حقیقی:

تصویر کارت شناسایی ملی، کدپستی محل سکونت، شماره تلفن و نشانی دقیق محل سکونت. شماره همراه، در صورت داشتن برنامه پولی کد شبا

ب) اشخاص حقوقی:

تصویر روزنامه رسمی تأسیس و تصویر کارت ملی مدیر عامل، گواهی ثبت نام مالیات بر ارزش افزوده، شماره تلفن، کد اقتصادی، شناسه ملی، شماره ثبت، نشانی دقیق شخص حقوقی و کدپستی. شماره همراه، در صورت داشتن برنامه پولی کد شبا

۶.۱۴- به‌موجب قرارداد حاضر، توسعه‌دهنده موافقت می‌نماید که علامت و نام تجاری «مایکت» یا هر علامت دیگر متعلق به آن را، مگر به‌موجب رضایت پیشین مایکت و یا در مواردی که فرآیند مربوط به آن در بخش رسانه‌های سایت مایکت آمده است، به هیچ وجه مورد استفاده قرار ندهد.

۶.۱۵- به‌موجب قرارداد حاضر توسعه‌دهنده متعهد است در صورت تغییر اطلاعات تماس خود آن را فوراً به اطلاع مایکت برساند.

۶.۱۶- به موجب قرارداد حاضر، توسعه دهنده مجاز به اجبار کاربران برای ایجاد ارتباطهای خارج از مایکت اعم از تماس تلفنی، پیامکی، ایمیلی، اینترنتی، ثبت نام در وبسایت های دیگر و یا مراجعه حضوری، به هر دلیلی جهت فعال سازی برنامه، استفاده از برنامه، امکانات برنامه، رفع مشکل، اطلاع رسانی، به روزرسانی و دیگر موارد، بدون اطلاع و رضایت کامل کاربر نخواهد بود.

۶.۱۷- به موجب قرارداد حاضر، توسعه دهنده متعهد است برنامه و یا محتوا را به ازای یک بار دریافت کاربر با مایکت در تعداد دستگاه هایی که به صورت متعارف ممکن است مورد نیاز کاربر باشد در اختیار وی قرار دهد.

۶.۱۸- توسعه دهنده می تواند تقاضای انتقال قرارداد به دیگری را به مایکت ارائه نماید. مایکت ظرف مدت هفت روز به این تقاضا رسیدگی خواهد کرد.

۶.۱۹- توسعه دهنده مکلف است به منظور انتشار نرم افزارهای خود مطابق ماده ۴ آیین نامه سامان-دهی و توسعه رسانه ها و فعالیت های فرهنگی دیجیتال و تبصره ۲ آن، شناسه الکترونیکی محتوای دیجیتال از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی کسب نماید و در صورتی که شناسه مزبور توسط توسعه دهنده اخذ نگردد، نرم افزار فاقد شناسه، قابلیت انتشار را در مایکت نخواهد داشت.

تبصره- در راستای اجرای بند فوق توسعه دهنده از تاریخ اجرای ماده ۴ آیین نامه سامان دهی و توسعه رسانه ها و فعالیت های فرهنگی دیجیتال و تبصره ۲ آن به مایکت اختیار کامل اخذ شناسه الکترونیک محتوای دیجیتال را داده است. به این منظور مایکت می تواند در راستای تسهیل انتشار برنامه توسعه دهنده و کمک به وی شناسه الکترونیکی محتوای دیجیتال را خود برای توسعه دهنده اخذ نماید.

۶.۲۰- توسعه دهنده موظف است در تمامی کانال های انتشار که نسخه اپلیکیشن خود را معرفی می نماید و یا کاربر را به اپلیکیشن ارجاع می دهد مایکت را نیز در کنار سایر استورها معرفی نماید. مانند لینک دانلود یا معرفی اپلیکیشن در وبسایت خود، تبلیغات دیجیتال و تبلیغات محیطی.

۶.۲۱- توسعه دهنده موظف است به روزرسانی نسخه اپلیکیشن خود را در اسرع وقت برای مایکت ارسال نماید. به روزرسانی لازم است همزمان با به روزرسانی در سایر استورها و سایت خود برنامه باشد و یا زودتر از سایر پلتفرم ها صورت پذیرد. در صورت تخلف، خسارات وارد شده به مایکت برعهده توسعه دهنده خواهد بود.

ماده ۷- حقوق و تعهدات مایکت:

۷.۱- به موجب قرارداد حاضر، مایکت می‌تواند:

الف- محتوای ارائه شده توسط توسعه‌دهنده و محتوای پیوند داده شده با آن را به منظور ارزیابی و آزمایش، مورد استفاده قرار داده و آن را روی یک یا چند دستگاه نگهداری نماید.

ب- بعد از خاتمه قرارداد، نسخه برنامه و اطلاعات مربوط به آن را نگهداری نموده و حافظه اطلاعاتی مربوط به سوابق حضور برنامه در مایکت را نیز حفظ نماید.

ج- نسبت به انتشار، عدم انتشار و حذف نظرات کاربران در هر کجا و در هر موردی اقدام کند و در مواردی که نظرات یک برنامه به هر دلیلی براساس تشخیص مایکت قابل کنترل نباشد، ارسال نظرات برای یک برنامه را غیرفعال و یا به هر نحوی از انحاء محدود کند.

۷.۲- مایکت می‌تواند کلیه مکالمات و مکاتبات با توسعه‌دهندگان و همچنین کلیه مکاتبات اعم از کتبی، الکترونیکی، شفاهی و ... را به منظور بهبود کیفیت ارائه خدمات ضبط، ذخیره و نگهداری نماید. مایکت می‌تواند به تشخیص خود، هر کجا که لازم است از مکالمات و مکاتبات مزبور استفاده نماید.

۷.۳- مایکت می‌تواند در هر زمان به تشخیص خود نسبت به تغییر، به‌روزرسانی، بهبود یا اصلاح در پنل توسعه‌دهندگان، برنامه و سایت مایکت اقدام نماید.

۷.۴- به موجب این قرارداد، مایکت هیچ‌گونه مسئولیتی در رابطه با خسارات وارد شده به توسعه‌دهنده، از جمله از دست رفتن داده یا محتوا، سود، یا شهرت تجاری و یا سایر موارد مربوط به وی ندارد.

۷.۵- به موجب این قرارداد، سایت، محتوا، خدمات یا سایر اطلاعاتی که توسط مایکت و اشخاص وابسته به آن، مسئولان، مدیران، کارکنان، نمایندگان، شرکاء و دارندگان امتیاز (که مجموعاً تحت عنوان مایکت از آن‌ها نام برده می‌شود) به توسعه‌دهنده ارائه می‌گردد، بر اساس داشته‌های فعلی است. مایکت تلاش خواهد نمود تا این اطلاعات دقیق، قابل اتکاء، به موقع، بدون اشکال یا قطعی باشند. با این حال به دلیل بروز مشکلات احتمالی، مایکت نمی‌تواند این موارد را تضمین نماید.

۷.۶- به موجب این قرارداد، مایکت نمی‌تواند عدم سوء استفاده از محتوای توسعه‌دهنده را تضمین نماید و هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال نواقص امنیت فناوری نخواهد داشت.

۷.۷- به موجب این قرارداد، در صورت مشاهده هرگونه تلاش جهت رخنه و نفوذ به بخش‌های مختلف و یا ایجاد تغییر در هر محتوای ارائه شده توسط مایکت، حق پیگیری از طریق مراجع قانونی و قضایی برای مایکت محفوظ است.

۷.۸- مایکت می‌تواند در مواقع لزوم نسبت به حمایت از حقوق مادی و معنوی در ارتباط با برنامه و محتوای ارائه شده از سوی توسعه‌دهنده از طرق مختلف قانونی اقدام نماید، با وجود این مسئولیتی در قبال هرگونه سوء استفاده اشخاص ثالث و یا نقض احتمالی حقوق توسعه‌دهنده توسط اشخاص ثالث نخواهد داشت.

۷.۹- مایکت مجاز است شرایط و بندهای قرارداد را از طریق تنظیم اسناد الحاقی، متمم، اضافه نمودن اسناد جانبی و یا مکمل حاوی شروط معین و حسب مورد سایر روش‌ها در هر زمان تغییر داده و یا اصلاح نماید. تغییرات به محض به‌روزرسانی و یا در زمانی که مایکت معین می‌کند، لازم‌الاجرا خواهند بود. توسعه‌دهنده مسئولیت بررسی به‌روزرسانی احتمالی قرارداد را بر عهده دارد. این تغییر از طریق پنل کاربری یا ایمیل به اطلاع توسعه‌دهنده رسیده و تأیید شرایط جدید در مهلت مقرر و استمرار همکاری با مایکت، پس از لازم‌الاجرا شدن این تغییرات به منزله قبول آن است. چنانچه توسعه‌دهنده در مهلت مقرر نسبت به تأیید این شرایط اقدام ننماید، مایکت می‌تواند نسبت به تعلیق قرارداد، انسداد حساب کاربری یا هر اقدام دیگری دال بر توقف همکاری با توسعه‌دهنده تا زمان پذیرش شرایط جدید از سوی وی اقدام نماید.

۷.۱۰- در صورتی که در خصوص هر یک از شروط عدم مسئولیت یا تحدید مسئولیت یا نقض هر یک از مقررات کشور در رابطه با توزیع برنامه و محتوای توسعه‌دهنده، مسئولیتی بر مایکت تحمیل گردد، توسعه‌دهنده موظف است که کلیه خسارات مادی و معنوی وارده بر مایکت را جبران نماید.

۷.۱۱- مایکت در صورت لزوم، اطلاعات مربوط به توسعه‌دهندگان را با دستور رسمی نهادهای قضایی و انتظامی، در اختیار ایشان قرار خواهد داد.

ماده ۸- محرمانگی:

به موجب قرارداد حاضر، مایکت و توسعه‌دهنده به طور متقابل متعهد به حفظ اطلاعات فنی و غیرفنی محرمانه‌ای هستند که به‌منظور و با هدف امضای این قرارداد با یکدیگر به اشتراک گذاشته‌اند و این دسته از اطلاعات عبارت است از اطلاعات فنی، دانش فنی، طرح‌ها و نقشه‌ها.

کلیه مکاتبات اعم از کتبی، الکترونیکی و شفاهی محرمانه تلقی میشود و افشای مکاتبات و مذاکرات از سوی توسعه‌دهنده موجب خواهد شد وی ملزم به جبران کلیه خسارات وارده به تشخیص غیر قابل اعتراض مایکت گردد.

ماده ۹- خاتمه و فسخ قرارداد:

۹.۱- مایکت می‌تواند در مدت اعتبار این قرارداد بنا به تشخیص خود، قرارداد را خاتمه داده و با اخطار قبلی یا بدون آن دسترسی توسعه‌دهنده به حساب کاربری را مسدود نموده، برنامه‌ها را حذف کرده و یا حساب کاربری توسعه‌دهنده را معلق نماید. در این صورت تمامی حقوق و امتیازات اعطا شده از جانب مایکت به توسعه‌دهنده متوقف خواهد شد و حق مایکت برای رد درخواست مجدد همکاری با توسعه‌دهنده محفوظ است.

۹.۲- توسعه‌دهنده در مدت اعتبار این قرارداد می‌تواند با اخطار کتبی و قبلی ده روزه قرارداد حاضر را فسخ نماید. در این صورت مایکت عرضه برنامه‌های توسعه‌دهنده را متوقف خواهد نمود. اما مایکت هیچ‌گونه تعهدی نسبت به بازگرداندن کپی محتوا، هزینه سالانه قرارداد یا سایر موارد ارائه شده توسط توسعه‌دهنده نخواهد داشت. در صورت خاتمه این قرارداد طرفین همچنان نسبت به ماده ۷ قرارداد حاضر متعهد خواهند بود.

ماده ۱۰- تفسیر قرارداد

۱۰.۱- بنا بر توافق طرفین، در تفسیر و اجرای این قرارداد، هر امری که در نتیجه در نظر نگرفتن «حسن نیت» حاصل شود فاقد اعتبار و برخلاف قصد و رضای طرفین عقد است. همچنین در تفسیر قرارداد موجود کلیه شرایط، اعم از مذاکرات طرفین، اوضاع و احوال حاکم بر انعقاد قرارداد، هدف از انعقاد آن، روح کلی حاکم بر قرارداد و نیز عرف حاکم بر این نوع معاملات و منطق مد نظر قرار خواهد گرفت.

۱۰.۲- در صورتی که به موجب حکم دادگاه یا قوانین جاری کشور، هر یک از مقررات این قرارداد نامعتبر شناخته شود، اولاً خدش‌های به سایر مفاد قرارداد وارد نشده و ثانیاً پیشنهاد مایکت در خصوص اجرای سایر مفاد قرارداد به نحوی که بیشترین تطابق را با اراده اولیه طرفین داشته باشد، پذیرفته خواهد شد.

ماده ۱۱- حل و فصل اختلافات

کلیه اختلافات و دعاوی ناشی از این قرارداد و یا راجع به آن از جمله انعقاد، اعتبار، فسخ، نقض، تفسیر یا اجرای آن در ابتدا از طریق صلح و سازش فصل خواهد شد. چنانچه اختلافات مزبور ظرف مدت یک ماه از تاریخ ابلاغ اعلامیه حدوث اختلاف از این طریق حل و فصل نگردد این امر به مرکز دאوری اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران ارجاع می‌گردد که مطابق با قانون اساسنامه و آئین دאوری آن مرکز با رأی یک نفر داور بصورت قطعی و لازم الاجراء حل و فصل گردد. (داور علاوه بر مقررات حاکم، عرف تجاری ذی‌ربط را نیز مراعات خواهد نمود.) شرط دאوری حاضر، موافقتنامه‌ای مستقل از قرارداد اصلی تلقی می‌شود و در هر حال لازم الاجراء است.

تبصره- ابلاغ رأی داور به طرفین از طریق پست سفارشی دو قبضه انجام خواهد شد.

ماده ۱۲- سایر مقررات

۱۲.۱- این قرارداد تابع قوانین جمهوری اسلامی ایران است.

۱۲.۲- عدم اعمال هریک از حقوق مایکت (مصرح در این قرارداد) به منزله انصراف از حق اعمال و اجرای آن در آینده نخواهد بود.

۱۲.۳- قرارداد حاضر متضمن کلیه توافقات طرفین بوده و توافقات و اظهارات پیشین، اعم از شفاهی و کتبی، در ارتباط با موضوع این قرارداد از تاریخ انعقاد فاقد هرگونه اثر خواهد بود.

۱۲.۴- کلیه اخطارها، پیام‌ها و مکاتبات مایکت از طریق آدرس ایمیل‌های تحت دامنه myket.ir، به‌روزرسانی مستندات، پنل و یا وبلاگ رسمی توسعه‌دهندگان صورت می‌گیرد. مایکت مسئولیتی در خصوص عدم توجه و یا عدم مشاهده پیام‌ها توسط توسعه‌دهنده نخواهد داشت.

۱۲.۵- در خصوص حقوق مادی برنامه‌ها و یا محتوایی که عرضه آن‌ها معوض (غیررایگان) است، متمم قرارداد حاضر در ۳ ماده مجری خواهد بود.

۱۲.۶- قرارداد حاضر که شامل ۱۲ ماده و یک متمم است، در ۲ نسخه که تماماً حکم واحد را داشته توسط طرفین تنظیم، امضاء و مبادله گردیده و طرفین متعهد به اجرای کلیه تعهدات مربوط به خود شده‌اند.

متمم قرارداد عرضه برنامه و محتوای دیجیتال

عطف به بند ۱۲.۵ قرارداد توسعه‌دهندگان، متمم حاضر در خصوص حقوق مادی برنامه‌ها و یا محتوایی که عرضه آن‌ها معوض (غیر رایگان) است («متمم»)، لازم‌الاجرا می‌باشد.

ماده ۱- فروش و پرداخت:

۱.۱- در خصوص هر برنامه و محتوای معوض (از جمله محصولات درون برنامه‌ای، اشتراک و غیره)، توسعه‌دهنده می‌بایست با در نظر داشتن مفاد بند ۱.۲ متمم، قیمت مورد نظر خود برای فروش آن برنامه یا محتوا به کاربر همراه با مبلغ مالیات بر ارزش افزوده مطابق با قوانین کشور را در پنل توسعه‌دهنده ثبت نماید («قیمت نهایی»). هر برنامه یا محتوای معوض با قیمتی معادل قیمت نهایی آن جهت خرید در مایکت به کاربران عرضه می‌شود و پس از تکمیل فرآیند خرید هر برنامه یا محتوای معوض و پرداخت قیمت نهایی آن از سوی هر کاربر، مایکت یک صورت حساب الکترونیکی معادل قیمت نهایی برای آن کاربر صادر می‌کند.

۱.۲- مبلغ مالیات بر ارزش افزوده مطابق با قوانین کشور از مبلغ هر صورت حساب صادره به موجب بند ۱.۱ این متمم، کسر و به مرجع مالیاتی ذی ربط پرداخت می‌شود و مابقی مبلغ هر «صورت حساب (فروش خالص)» به شرح ذیل بین توسعه‌دهنده و مایکت تقسیم خواهد شد:

الف: در هر سال شمسی، تا زمانی که مجموع مبالغ صورت حساب‌های صادره به موجب بند ۱.۱ متمم در خصوص هر حساب توسعه‌دهندگی، پس از کسر مبالغ مسترد شده به کاربران مطابق بند ۱.۳ متمم، به مبلغ کمتر یا برابر با ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (ده میلیارد) ریال نرسیده است، از مبلغ فروش خالص مربوط به آن برنامه در همان سال، ۸۵ (هشتاد و پنج) درصد متعلق به توسعه‌دهنده و ۱۵ (پانزده) درصد باقیمانده، متعلق به مایکت خواهد بود.

ب: در هر سال شمسی، از زمانی که مجموع مبالغ صورت حساب‌های صادره به موجب بند ۱.۱ در خصوص هر حساب توسعه‌دهندگی، پس از کسر مبالغ مسترد شده به کاربران مطابق بند ۱.۳ این متمم، به مبلغ فراتر از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (ده میلیارد) ریال برسد، از مبلغ فروش خالص مربوط به آن برنامه در همان سال، ۷۰ (هفتاد) درصد متعلق به توسعه‌دهنده و ۳۰ (سی) درصد باقیمانده، متعلق به مایکت خواهد بود.

هر سال شمسی در این قرارداد از تاریخ ابتدای خرداد همان سال تا پایان اردیبهشت سال آینده محسوب می‌گردد.

۱.۳- توسعه‌دهنده به مایکت اجازه می‌دهد که در صورت مواجهه با نارضایتی کاربر، به تشخیص خود اقدام به بازگرداندن مبلغ صورت حساب مربوطه به کاربر نماید. بدیهی است مبلغ بازگردانده شده مطابق با این بند مشمول کسورات و تقسیم موضوع بند ۱.۲ متمم نخواهد شد.

۱/۴- تمامی نسخه‌های به‌روزرسانی برنامه، به ازای یک بار دریافت، همواره به طور رایگان قابل دریافت خواهند بود.

۱.۵- مایکت یک بار در هر ماه، با درخواست توسعه‌دهنده، مطابق با بند ۱.۲ متمم نسبت به تصفیه حساب مبالغ متعلق به توسعه‌دهنده اقدام می‌کند. به منظور تصفیه حساب مایکت با توسعه‌دهنده، لازم است که مبالغ متعلق به توسعه‌دهنده به موجب بند ۱.۲ متمم در روز پرداخت حداقل به مبلغ یک میلیون ریال رسیده باشد. مبالغ کمتر از مبلغ ذکر شده، در پایان سال و به درخواست توسعه‌دهنده تصفیه خواهند شد.

۱.۶- تصفیه حساب موضوع بند ۱.۶ متمم، از طریق واریز به شماره شبایی انجام خواهد گرفت که توسعه‌دهنده در پنل توسعه‌دهنده ثبت نموده است. شماره شبای مذکور می‌بایست متعلق به توسعه‌دهنده و به نام وی باشد و توسعه‌دهنده به موجب این متمم، انتساب شبای مذکور به خود را تصدیق می‌کند. در صورت هرگونه اشتباه در ثبت شماره شبای مذکور، مایکت مسئولیتی در این خصوص نخواهد داشت و واریز به شماره شبای مندرج در پنل توسعه‌دهنده، به منزله تصفیه حساب مایکت با توسعه‌دهنده است.

۱.۷- توسعه‌دهنده متعهد است حداکثر ظرف مدت یک ماه پس از تصفیه حساب به موجب بند ۱.۵ متمم، مطابق با اطلاعات مالی مندرج در پنل، نسبت به صدور صورت حساب رسمی در خصوص سهم خود از فروش خالص، اقدام نموده و صورت حساب مذکور را برای مایکت ارسال کند. تصفیه حساب ماه‌های بعد مطابق با بند ۱.۶ متمم، منوط به ارسال صورت حساب موضوع این بند است.

ماده ۲- کسورات قانونی:

۲.۱- در خصوص مسائل مالیاتی هر یک از طرفین مسئول تمام فعالیت‌های خود، اظهار و پرداخت مالیات‌های مربوطه هستند. مایکت در خصوص ثبت اسناد و ارائه گزارش‌ها به طور کامل از قوانین دارایی و مالیاتی کشور پیروی می‌کند و هیچ مسئولیتی در قبال نحوه ارائه گزارش‌های مالیاتی توسعه‌دهندگان بر عهده ندارد.

۲.۲- با توجه به اینکه توسعه‌دهنده به تنهایی و بدون هیچگونه تبعیت دستوری و اقتصادی، برنامه و محتوای خود را در مایکت ارائه کرده است، قرارداد حاضر و چارچوب همکاری بین مایکت و توسعه‌دهنده مشمول مفاد قوانین کار و تأمین اجتماعی نخواهد بود.

۲.۳- هرگونه کسورات قانونی مطابق دستورالعمل‌ها و تعرفه‌های رسمی کشور اعم از این که در زمان یا بعد از انعقاد قرارداد وضع شود، در محاسبات و صورت‌حساب‌ها لحاظ شده و به مراجع ذی‌ربط پرداخت خواهد شد.

ماده ۳- به‌روزرسانی و تاریخ اجرا:

متمم حاضر در ۳ ماده به‌عنوان جزء لاینفک قرارداد عرضه برنامه و محتوای دیجیتال، در خصوص حقوق مادی برنامه‌ها و یا محتواهای معوض (غیر رایگان)، برای اجرا از تاریخ اول آذر ماه ۱۴۰۰، به‌روزرسانی شد و مورد توافق طرفین است.