

اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای 

شرکت: پیشگامان فن آوری و دانش آرامیس	سرمایه ثبت شده: 2,462,567
نماد: نیسی	سرمایه ثبت نشده: 0
کد صنعت (ISIC): 722012	اطلاعات و صورت‌های مالی میان دوره‌ای 9 ماهه منتهی به 1403/09/30 (حسابرسی نشده)
سال مالی منتهی به: 1403/12/30	وضعیت ناشر: پذیرفته شده در فرابورس ایران

صورت سود و زیان

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰		شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
					عملیات در حال تداوم:
۱۰۲	۱۰,۴۰۶,۲۷۵	۷,۴۶۷,۲۴۴	۱۵,۰۵۱,۷۹۶		درآمدهای عملیاتی
(۱۰۰)	(۷,۲۳۱,۹۳۰)	(۵,۲۴۱,۸۸۲)	(۱۰,۵۰۶,۹۶۹)		بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱۰۴	۳,۱۷۴,۳۴۵	۳,۲۲۵,۳۶۲	۴,۵۴۴,۸۲۷		سود(زیان) ناخالص
(۱۳۹)	(۵۴۴,۴۲۴)	(۴۴۴,۱۵۶)	(۱,۰۶۳,۵۱۱)		هزینه های فروش، اداری و عمومی
--	.	.	(۴۰۴,۷۱۶)		هزینه کاهش ارزش دریافتی ها (هزینه استثنایی)
۱۰۸	۱۷۰,۰۱۴	۱۱۱,۴۷۹	۳۳۱,۶۷۱		سایر درآمدها
(۴۵۳)	(۸,۷۷۱)	(۳,۵۶۰)	(۱۴,۱۳۴)		سایر هزینه‌ها
۷۴	۳,۷۹۱,۱۶۴	۱,۸۹۰,۱۲۵	۳,۲۹۴,۱۴۷		سود(زیان) عملیاتی
(۶)	(۴۶۵,۴۸۳)	(۳۳۴,۰۷۱)	(۳۴۴,۹۴۶)		هزینه های مالی
۳۷۵	(۱۳۳,۵۰۶)	۲۳,۳۹۷	۱۰۶,۴۷۶		سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی
۹۲	۲,۱۹۲,۱۷۵	۱,۵۸۸,۴۵۱	۳,۰۵۵,۶۷۷		سود(زیان) عملیات در حال تداوم قبل از مالیات
					هزینه مالیات بر درآمد:
۱۹	(۴۰۱,۸۸۳)	(۳۵۶,۰۳۱)	(۲۸۶,۸۳۹)		سال جاری
.	.	.	.		سال‌های قبل
۱۲۵	۱,۷۹۰,۲۹۳	۱,۲۳۲,۴۲۰	۲,۷۶۸,۸۴۸		سود(زیان) خالص عملیات در حال تداوم
					عملیات متوقف شده:
.	.	.	.		سود (زیان) خالص عملیات متوقف شده
۱۲۵	۱,۷۹۰,۲۹۳	۱,۲۳۲,۴۲۰	۲,۷۶۸,۸۴۸		سود(زیان) خالص
					سود(زیان) پایه هر سهم:
۹۸	۹۳۲	۶۰۱	۱,۱۹۰		عملیاتی (ریال)
۳۴	(۱۹۸)	(۹۹)	(۶۵)		غیرعملیاتی (ریال)
۱۲۴	۷۳۴	۵۰۲	۱,۱۲۵		ناشی از عملیات در حال تداوم
.	.	.	.		ناشی از عملیات متوقف شده

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
۱۲۴	۷۴۴	۵۰۲	۱,۱۲۵	سود(زیان) پایه هر سهم
۱۲۵	۷۳۷	۵۰۰	۱,۱۲۴	سود (زیان) خالص هر سهم- ریال
۰	۲,۴۶۲,۵۶۷	۲,۴۶۲,۵۶۷	۲,۴۶۲,۵۶۷	سرمایه
				دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰
				دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰
				دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

صورت سود و زیان جامع

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
۱۲۵	۱,۷۹۰,۲۹۲	۱,۲۳۲,۴۲۰	۲,۷۶۸,۸۴۸	سود(زیان) خالص
				سایر اقلام سود و زیان جامع که در دوره های آتی به صورت سود و زیان تجدید طبقه بندی نخواهد شد:
۰	۰	۰	۰	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت مشهود
۰	۰	۰	۰	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی
۰	۰	۰	۰	سایر
۰	۰	۰	۰	مالیات بر درآمد اقلام فوق
۰	۰	۰	۰	جمع
				سایر اقلام سود و زیان جامع که در دوره های آتی به صورت سود و زیان تجدید طبقه بندی خواهد شد:
۰	۰	۰	۰	سایر
۰	۰	۰	۰	مالیات بر درآمد اقلام فوق
۰	۰	۰	۰	جمع
۰	۰	۰	۰	سایر اقلام سود و زیان جامع سال پس از کسر مالیات
۱۲۵	۱,۷۹۰,۲۹۲	۱,۲۳۲,۴۲۰	۲,۷۶۸,۸۴۸	سود(زیان) جامع سال
				توضیحات

صورت وضعیت مالی

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

درصد تغییر	تجدید ارائه شده به تاریخ ۱۴۰۲/۰۱/۰۱	تجدید ارائه شده به تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	به تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	
				دارایی‌ها
				دارایی‌های غیرجاری
۲۰۵	۱۳۹,۱۰۰	۱۶۴,۲۵۱	۵۰۰,۶۵۱	دارایی‌های ثابت مشهود
۰	۰	۰	۰	سرمایه‌گذاری در املاک

درصد تغییر	تجدید ارائه شده به تاریخ ۱۴۰۲/۰۱/۰۱		تجدید ارائه شده به تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		به تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۲۰		شرح
	حسابرسی شده		حسابرسی شده		حسابرسی نشده		
۱۸۲	۶,۱۵۰,۸۰۸	۷,۹۱۲,۹۳۴	۲۲,۲۸۷,۰۲۴	دارایی‌های نامشهود			
(۳۶)	۲۰	۷۸	۵۰	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت			
۰	۰	۰	۰	دریافتنی‌های بلندمدت			
۰	۰	۰	۰	دارایی مالیات انتقالی			
۲	۱۶,۵۶۲	۴,۵۶۲	۴,۶۶۲	سایر دارایی‌ها			
۱۸۲	۶,۳۰۶,۴۹۱	۸,۰۸۱,۸۲۶	۲۲,۷۹۲,۳۹۸	جمع دارایی‌های غیرجاری			
				دارایی‌های جاری			
۶۶۶	۳۴,۳۶۶	۸۶,۱۱۰	۶۵۹,۷۶۳	سفرشات و پیش‌پرداخت‌ها			
۳۵۶	۵,۵۸۱	۹,۰۵۶	۴۱,۳۰۸	موجودی مواد و کالا			
۳۰	۳۹۱,۷۲۱	۱,۲۸۲,۸۲۰	۱,۷۹۶,۸۹۲	دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها			
(۶۱)	۵,۵۲۱	۶۶,۷۶۱	۲۵,۷۹۴	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت			
۷	۶۲۹,۷۶۶	۲۵۷,۰۷۷	۲۸۲,۲۲۶	موجودی نقد			
۵۳	۱,۰۶۶,۹۵۵	۱,۹۰۱,۸۲۴	۲,۹۰۷,۰۸۲	دارایی‌های نگهداری شده برای فروش			
۰	۰	۰	۰	جمع دارایی‌های جاری			
۵۳	۱,۰۶۶,۹۵۵	۱,۹۰۱,۸۲۴	۲,۹۰۷,۰۸۲	جمع دارایی‌ها			
۱۵۷	۷,۳۷۲,۴۴۶	۹,۹۸۲,۶۵۰	۲۵,۶۹۹,۴۸۱	حقوق مالکانه و بدهی‌ها			
				حقوق مالکانه			
۰	۲,۴۶۲,۵۶۷	۲,۴۶۲,۵۶۷	۲,۴۶۲,۵۶۷	سرمایه			
۰	۰	۰	۰	افزایش سرمایه در جریان			
۰	۰	۰	۰	صرف سهام			
--	۰	۴۶,۵۲۸	۰	صرف سهام خزانه			
(۱۱)	۴۵,۴۰۰	۱۳۴,۹۱۵	۱۲۰,۵۷۴	اندوخته قانونی			
۰	۰	۰	۰	سایر اندوخته‌ها			
۰	۰	۰	۰	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها			
۰	۰	۰	۰	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی			
۹۸	۷۷۱,۸۱۵	۲,۳۹۶,۲۵۴	۴,۷۲۵,۲۴۵	سود(زیان) انباشته			
--	(۲۵,۰۱۵)	(۲۱,۰۸۲)	۰	سهام خزانه			
۴۶	۲,۲۵۴,۷۶۷	۵,۰۱۹,۱۸۲	۷,۳۱۸,۲۸۶	جمع حقوق مالکانه			
				بدهی‌ها			
				بدهی‌های غیرجاری			
۱۳۵	۸۱۹,۳۹۰	۱,۱۱۲,۴۸۰	۲,۶۱۱,۲۹۴	پرداختنی‌های بلندمدت			
۰	۰	۰	۰	تسهیلات مالی بلندمدت			
۰	۰	۰	۰	بدهی مالیات انتقالی			

درصد تغییر	تجدید ارائه شده به تاریخ ۱۴۰۲/۰۱/۰۱		تجدید ارائه شده به تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		به تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۲۰		شرح
	حسابرسی شده		حسابرسی شده		حسابرسی نشده		
۵۷	۲۵۱,۴۴۳		۲۸۶,۸۱۷		۶۰۵,۷۵۶		ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۱۱۵	۱,۰۷۰,۸۲۳		۱,۴۹۹,۳۹۷		۳,۳۱۷,۰۵۰		جمع بدهی‌های غیرجاری
							بدهی‌های جاری
۵۰۶	۷۱۵,۶۷۳		۱,۱۸۴,۷۸۲		۷,۱۷۶,۳۷۸		پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۳۶	۲۶۷,۴۳۷		۶۸۵,۸۵۶		۹۳۰,۹۰۲		مالیات پرداختنی
۴,۳۳۳	۱,۱۲۵		۲,۲۵۴		۹۹,۹۳۹		سود سهام پرداختنی
۳۵۰	۱,۹۸۱,۷۴۶		۱,۵۰۳,۹۵۵		۶,۷۷۳,۹۴۴		تسهیلات مالی
۶۸	۸۱,۸۶۵		۸۸,۳۶۹		۱۴۷,۹۳۹		ذخایر
۶۳,۲۸۷	۰		۵۵		۳۴,۸۶۳		پیش‌دریافت‌ها
۳۳۸	۳,۰۴۷,۸۴۶		۳,۴۶۵,۱۷۱		۱۵,۱۶۴,۰۴۵		
۰	۰		۰		۰		بدهی‌های مرتبط با دارایی‌های نگهداری‌شده برای فروش
۳۳۸	۳,۰۴۷,۸۴۶		۳,۴۶۵,۱۷۱		۱۵,۱۶۴,۰۴۵		جمع بدهی‌های جاری
۳۷۰	۴,۱۱۸,۶۷۹		۴,۹۶۴,۴۶۸		۱۸,۳۸۱,۰۹۵		جمع بدهی‌ها
۱۵۷	۷,۳۷۳,۴۴۶		۹,۹۸۳,۶۵۰		۲۵,۶۹۹,۴۸۱		جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت تغییرات در حقوق مالکانه

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

شرح	سرمایه	افزایش سرمایه در جریان	صرف سهام	صرف سبام	اندرخته	اندرخته‌ها	سایر	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی	سود انباشته	سبام خزانة	جمع کل
مانده در ۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۳,۴۶۳,۵۶۷	۰	۰	۰	۲۵,۴۰۰	۰	۰	۰	۰	۷۷۱,۸۱۵	(۲۵,۰۱۵)	۳,۲۵۴,۷۶۷
اصلاح اشتباهات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
تغییر در رویه‌های حسابداری	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
مانده تجدید ارائه شده در ۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۳,۴۶۳,۵۶۷	۰	۰	۰	۲۵,۴۰۰	۰	۰	۰	۰	۷۷۱,۸۱۵	(۲۵,۰۱۵)	۳,۲۵۴,۷۶۷
تغییرات حقوق مالکانه در سال ۱۴۰۲/۱۲/۲۹												
سود(زیان) خالص گزارش شده در صورت‌های مالی سال ۱۴۰۲/۱۲/۲۹										۱,۷۹۰,۳۹۳		۱,۷۹۰,۳۹۳
اصلاح اشتباهات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
تغییر در رویه‌های حسابداری	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
سود(زیان) خالص تجدید ارائه شده سال ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱,۷۹۰,۳۹۳	۰	۱,۷۹۰,۳۹۳
سایر اقلام سود و زیان جامع پس از کسر مالیات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
سود(زیان) جامع سال ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱,۷۹۰,۳۹۳	۰	۱,۷۹۰,۳۹۳
سود سهام مصوب	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	(۷۶,۳۳۹)		(۷۶,۳۳۹)
افزایش سرمایه	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
افزایش سرمایه در جریان	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
خرید سهام خزانة	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	(۱۲۰,۸۲۵)	(۱۲۰,۸۲۵)	(۱۲۰,۸۲۵)
فروش سهام خزانة	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۳۴,۷۵۸		۱۷۱,۲۸۶

شرح	سرمایه	افزایش سرمایه در جریان	صرف سهام	صرف سهام خزانه	اندوخته قانونی	سایر اندوخته‌ها	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی	سود انباشته	سهام خزانه	جمع کل
انتقال از سایر اقلام حقوق مالکانه به سود و زیان انباشته				۰			۰	۰	۰		۰
تخصیص به اندوخته قانونی					۸۹,۵۱۵				(۸۹,۵۱۵)		۰
تخصیص به سایر اندوخته‌ها						۰			۰		۰
مانده تجدید ارائه شده در ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۲,۴۶۲,۵۶۷	۰	۰	۴۶,۵۲۸	۱۳۴,۹۱۵	۰	۰	۰	۲,۳۹۶,۲۵۴	(۲۱,۰۸۲)	۵,۰۱۹,۱۸۲
تغییرات حقوق مالکانه در دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰											
سود (زیان) خالص در دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰									۲,۷۶۸,۸۴۹		۲,۷۶۸,۸۴۹
سایر اقلام سود و زیان جامع پس از کسر مالیات									۰		۰
سود (زیان) جامع در دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰									۲,۷۶۸,۸۴۹		۲,۷۶۸,۸۴۹
سود سهام مصوب									(۴۹۲,۵۱۴)		(۴۹۲,۵۱۴)
افزایش سرمایه	۰		۰			۰			۰		۰
افزایش سرمایه در جریان	۰	۰									۰
خرید سهام خزانه										۰	۰
فروش سهام خزانه										۲۱,۰۸۲	۲۱,۰۸۲
انتقال از سایر اقلام حقوق مالکانه به سود و زیان انباشته				(۴۶,۵۲۸)			۰	۰	۴۸,۳۱۵		۱,۷۸۷
تخصیص به اندوخته قانونی					(۱۴,۳۴۱)				۱۴,۳۴۱		۰
تخصیص به سایر اندوخته‌ها						۰			۰		۰
مانده در ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	۲,۴۶۲,۵۶۷	۰	۰	۰	۱۲۰,۵۷۴	۰	۰	۰	۴,۷۲۵,۱۴۵	۰	۷,۲۱۸,۲۸۶

صورت جریان‌های نقدی

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

شرح	دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰			درصد تغییر
	حسابرسی نشده	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی شده	
جریانهای نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی:				
نقد حاصل از عملیات	۱۱,۵۱۲,۲۵۲	۳,۵۸۹,۰۹۶	۵,۲۹۲,۳۴۱	۲۳۱
پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۴۱,۷۸۲)	(۶۹,۷۶۶)	(۱۸۲,۶۳۳)	۴۰
جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۱۱,۴۷۰,۴۷۰	۳,۵۱۹,۳۳۰	۵,۱۰۹,۷۰۸	۲۲۶
جریانهای نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:				
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۰	۲۳۴	۰	--
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۴۶۲,۴۸۰)	(۶۹,۱۲۷)	(۱۰۱,۰۷۸)	(۵۷۰)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های غیرجاری نگهداری‌شده برای فروش	۰	۰	۰	۰
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود	۰	۰	۰	۰
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود	(۱۸,۹۹۱,۴۰۳)	(۳,۲۱۷,۲۲۸)	(۴,۵۵۰,۲۳۶)	(۴۷۲)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۰	۰	۰	۰
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۰	(۲۱۰,۰۱۲)	(۵۸)	--
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری در املاک	۰	۰	۰	۰
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری در املاک	۰	۰	۰	۰

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰		شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
	۳۹,۸۷۳	۰	۴۰,۹۶۷	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	
--	(۱۴,۱۲۳)	(۱۵,۰۰۰)	۰	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	
۳۷	(۳۳۱,۹۴۸)	(۱۱۷,۰۴۰)	(۸۴,۸۵۷)	پرداخت‌های نقدی بابت تسهیلات اعطایی به دیگران	
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از استرداد تسهیلات اعطایی به دیگران	
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود تسهیلات اعطایی به دیگران	
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سهام	
(۵۶)	۸,۹۳۴	۶,۰۹۵	۳,۶۶۴	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها	
(۴۳۴)	(۴,۹۴۸,۷۳۶)	(۳,۷۳۳,۱۷۹)	(۱۹,۴۹۶,۱۰۹)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری	
(۳,۸۵۶)	۳۶۱,۹۷۳	(۲۰۲,۸۴۹)	(۸,۰۲۵,۶۳۹)	جریان خالص ورود (خروج) نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی	
				جریانهای نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی:	
	۴۰۰,۰۰۰	۰	۳,۴۹۸,۸۱۴	دریافت‌های نقدی حاصل از افزایش سرمایه	
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از صرف سهام	
(۷۸)	۱۸۵,۰۸۱	۱۰۴,۴۵۰	۳۳,۸۶۹	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانه	
--	(۱۳۰,۸۲۵)	(۱۱۶,۳۱۶)	۰	پرداخت‌های نقدی برای خرید سهام خزانه	
۳۰۸	۳,۴۰۵,۵۷۳	۳,۱۵۴,۸۳۹	۶,۶۴۳,۳۸۰	دریافت‌های نقدی حاصل از تسهیلات	
۱۹	(۲,۹۱۰,۶۸۷)	(۱,۸۶۶,۹۳۵)	(۱,۵۰۶,۰۹۱)	پرداخت‌های نقدی بابت اصل تسهیلات	
۲۴	(۴۳۸,۱۶۰)	(۳۷۶,۱۷۳)	(۳۱۳,۳۴۶)	پرداخت‌های نقدی بابت سود تسهیلات	
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از انتشار اوراق مشارکت	
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت اصل اوراق مشارکت	
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود اوراق مشارکت	
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از انتشار اوراق خرید دین	
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت اصل اوراق خرید دین	
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود اوراق خرید دین	
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت اصل اقساط اجاره سرمایه‌ای	
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود اجاره سرمایه‌ای	
(۵۹۱)	(۵۵,۹۴۳)	(۵۷,۱۳۹)	(۳۹۴,۸۳۸)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	
--	(۵۳۴,۹۶۱)	(۱۵۷,۱۷۴)	۸,۰۵۱,۸۸۸	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی	
--	(۳۷۳,۹۸۹)	(۳۶۰,۰۳۳)	۲۶,۳۳۹	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد	
(۴۳)	۶۳۹,۷۶۶	۶۳۹,۷۶۶	۳۵۷,۰۷۷	مانده موجودی نقد در ابتدای سال	
۰	۳۰۰	۰	۰	تأثیر تغییرات نرخ ارز	
۴۳	۳۵۷,۰۷۷	۳۶۹,۷۴۳	۳۸۳,۳۳۶	مانده موجودی نقد در پایان سال	
۰	۰	۰	۰	معاملات غیرنقدی	
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰					
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰					
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹					

اطلاعات این فرم گزیده ای از اطلاعات گزارش تفسیری مدیریت می باشد که هیئت مدیره شرکت مطابق با مفاد دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان موظف به ارائه آن در پیوست این اطلاعیه می باشد و این اطلاعات جایگزین گزارش مذکور نیست.

درآمدها و بهای تمام شده قراردادهای

مبالغ به میلیون ریال

شرح قراردادهای / خدمات	نام طرف قرارداد	تاریخ انعقاد قرارداد	تاریخ شروع قرارداد	تاریخ انتام قرارداد	مبلغ کل قرارداد	مبانی نحوه شناخت درآمد	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹			دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰			دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۳۰		دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۲/۳۱		نوضیحات تکمیلی
							درآمد محقق شده در سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	بهای تمام شده در سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	سود(زیان) ناخالص	درآمد محقق شده در دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	بهای تمام شده در دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	سود(زیان) ناخالص	درآمد تجمیعی قرارداد تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	بهای تمام شده تجمیعی قرارداد تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	برآورد درآمد دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۳۰	برآورد درآمد دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۳۰	
کمسیون سفر		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۹,۹۸۱,۲۶۶	(۶,۹۳۶,۵۶۷)	۳,۰۴۴,۷۰۰	۱۴,۷۷۲,۰۸۴	۴,۴۶۰,۶۷۱	۱۴,۷۷۲,۰۸۴	۸,۷۱۵,۳۰۸	(۷,۹۷۸,۶۱۵)	۰	۰	-
سرویس تلفنی		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۳۰۷,۹۲۷	(۲۱۲,۹۹۷)	۹۳,۹۳۱	۳۴۹,۰۶۱	۷۵,۳۰۳	۳۴۹,۰۶۱	۱۴۲,۰۵۲	(۱۳۰,۷۱۲)	۰	۰	-
سفیر متخلف		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۲۸,۵۵۹	(۲۶,۷۹۷)	۱۱,۷۶۲	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	-
راه اندازی مجدد		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۲۲,۸۰۶	(۱۶,۵۴۴)	۷,۲۶۲	۳۹,۶۰۳	۸,۹۴۰	۳۹,۶۰۳	۲۷,۹۹۰	(۲۴,۱۸۶)	۰	۰	-
سوپیشینه سفیران		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۱۶,۹۴۹	(۱۱,۷۷۹)	۵,۱۷۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	-
پکیج تخفیف مسافر		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	-
سایر درآمدهای عملیاتی		۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۰۱/۰۱	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۰	صدور فاکتور	۳۷,۷۶۸	(۲۶,۲۴۶)	۱۱,۵۲۰	۴۸	۱۳	۴۸	۶۱,۱۵۰	(۴۷,۶۲۳)	۰	۰	-
جمع							۱۰,۴۰۶,۲۷۵	(۷,۲۳۱,۹۳۰)	۳,۱۷۴,۳۴۵	۱۵,۰۵۱,۷۹۶	۴,۵۴۴,۸۳۷	۱۵,۰۵۱,۷۹۶	۸,۹۴۶,۵۰۱	(۸,۱۸۱,۱۳۵)	۰	۰	

بهای تمام شده

مبالغ به میلیون ریال

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ (میلیون ریال)	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰ (میلیون ریال)
مواد مستقیم مصرفی	۰	۰
دستمزد مستقیم تولید	۱,۶۲۴,۹۰۸	۲,۰۹۵,۲۲۴
سربار تولید	۵,۵۹۷,۰۲۲	۸,۴۱۱,۶۴۵
جمع	۷,۲۳۱,۹۳۰	۱۰,۵۰۶,۹۶۹
هزینه جذب نشده در تولید	۰	۰
انتقال به حساب داراییهای ثابت	۰	۰
جمع هزینه های تولید	۷,۲۳۱,۹۳۰	۱۰,۵۰۶,۹۶۹
خالص افزایش (کاهش) موجودی کالای در جریان ساخت	۰	۰

شرح	سال مالي منتهي به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ (میلیون ریال)	دوره ۹ ماهه منتهي به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰ (میلیون ریال)
بهاي تمام شده كالاي توليد شده	۷,۲۳۱,۹۳۰	۱۰,۵۰۶,۹۶۹
خالص افزايش (كاهش) كالاي ساخته شده	.	.
بهاي تمام شده كالاي فروش رفته	۷,۲۳۱,۹۳۰	۱۰,۵۰۶,۹۶۹
بهاي تمام شده خدمات ارايه شده	.	.
جمع بهاي تمام شده	۷,۲۳۱,۹۳۰	۱۰,۵۰۶,۹۶۹

برآورد شرکت از تغییرات عوامل بهای تمام شده

دوره ۳ ماهه منتهي به ۱۴۰۲/۱۲/۳۰	با رشد درآمدی هزینه های مربوط نیز افزایش پیدا میکند
دوره ۳ ماهه منتهي به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	با رشد درآمدی هزینه های مربوط نیز افزایش پیدا میکند

وضعیت کارکنان

شرح	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۰۹/۳۰	برآورد ۱۴۰۲/۱۲/۳۰	برآورد ۱۴۰۴/۰۳/۳۱
تعداد پرسنل عملیاتی شرکت	۹۶۶	۱,۰۸۲	۱,۱۹۰	۱,۱۹۰
تعداد پرسنل غیرعملیاتی شرکت	۵۲	۷۳	۸۰	۸۰

توضیحات وضعیت کارکنان

«جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»
اطلاعات این فرم گزیده ای از اطلاعات گزارش تفسیری مدیریت می باشد که هیئت مدیره شرکت مطابق با مفاد دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان موظف به ارائه آن در پیوست این اطلاعیه می باشد و این اطلاعات جایگزین گزارش مذکور نیست.

هزینه های سربار و هزینه های عمومی و اداری شرکت

شرح	هزینه سربار				هزینه های اداری، عمومی و فروش			
	سال مالی منتهي به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	دوره ۹ ماهه منتهي به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	برآورد در دوره ۳ ماهه منتهي به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	برآورد در دوره ۳ ماهه منتهي به ۱۴۰۳/۱۲/۲۹	سال مالی منتهي به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	دوره ۹ ماهه منتهي به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	برآورد در دوره ۳ ماهه منتهي به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	برآورد در دوره ۳ ماهه منتهي به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱
هزینه حقوق و دستمزد	۸۳۹,۶۲۵	۱,۰۵۵,۶۴۶	۲,۲۰۷,۶۵۲	.	۲۷۲,۱۹۹	۲۵۲,۷۵۹	۱۶۲,۴۱۹	.
هزینه استهلاک	۲,۷۷۶,۱۵۷	۴,۷۳۰,۸۹۵	۲,۸۲۰,۲۸۸	.	۸,۳۷۸	۱۲,۸۲۹	۲,۰۸۹	.
هزینه انرژی (آب، برق، گاز و سوخت)	۲,۴۱۹	۱,۵۰۱	۳,۰۹۴	.
هزینه مواد غیر مستقیم مصرفی
هزینه تبلیغات	۸۶۱,۸۲۶	۹۴۲,۷۷۵	.	.	۱۴۷,۰۵۹	۱۷۹,۸۱۸	۱۲۸,۹۷۶	.
حق العمل و کمیسیون فروش
هزینه خدمات پس از فروش
هزینه مطالبات مشکوک الوصول	۵,۴۸۵	۲۰۱,۹۰۲	۲۲۱,۹۰۲	.
هزینه حمل و نقل و انتقال
سایر هزینه ها	۱,۱۱۹,۴۰۴	۱,۶۸۲,۳۲۹	۱,۷۳۸,۳۱۰	.	۱۰۸,۸۸۴	۲۱۲,۷۰۲	۱۰۳,۸۹۶	.
جمع	۵,۵۹۷,۰۲۲	۸,۴۱۱,۶۴۵	۸,۷۵۶,۲۵۱	.	۵۴۲,۴۲۴	۱,۰۶۳,۵۱۱	۶۳۳,۳۷۶	.

برآورد شرکت از تغییرات هزینه های عمومی ، اداری ، تشکیلاتی و خالص سایر درآمدها (هزینه ها) عملیاتی

دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	متناسب با رشد درآمدی هزینه های مربوط نیز افزایش پیدا میکند.
دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	متناسب با رشد درآمدی هزینه های مربوط نیز افزایش پیدا میکند.

وضعیت ارزی

شرح	نوع ارز	۱۴۰۲/۱۲/۲۹		۱۴۰۲/۰۹/۳۰	
		مبلغ ارزی	مبلغ ریالی	مبلغ ارزی	مبلغ ریالی
«جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»					
اطلاعات این فرم گزیده ای از اطلاعات گزارش تفسیری مدیریت می باشد که هیئت مدیره شرکت مطابق با مفاد دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان موظف به ارائه آن در پیوست این اطلاعیه می باشد و این اطلاعات جایگزین گزارش مذکور نیست.					

سایر درآمدهای عملیاتی

شرح	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۰۹/۳۰
سایر درآمدهای عملیاتی	۱۷۰,۰۱۴	۲۳۱,۶۷۱
جمع	۱۷۰,۰۱۴	۲۳۱,۶۷۱

سایر هزینه های عملیاتی

شرح	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۰۹/۳۰
سایر هزینه ها	۸,۷۷۱	۱۴,۱۲۴
جمع	۸,۷۷۱	۱۴,۱۲۴

جزئیات منابع تامین مالی شرکت در پایان دوره

مبالغ به میلیون ریال

محل تامین	نرخ سود	مانده اول دوره تسهیلات ارزی و ریالی (میلیون ریال)	مانده پایان دوره (اصل و فرع)			ریالی	مانده اول دوره تسهیلات ارزی و ریالی (میلیون ریال)	نرخ سود	مبلغ هزینه مالی طی دوره	سایر توضیحات	
			ارزی								ریالی
			معادل ریالی تسهیلات ارزی	مبلغ ارزی	نوع ارز						
تسهیلات دریافتی از بانکها	۲۳	۱,۵۰۳,۹۵۵	۰	۰	۰	۶,۷۷۲,۹۴۴	۲۳	۳۴۴,۹۴۶			
تسهیلات تسویه شده از ابتدای سال مالی تا پایان دوره		۰						۰			
جمع		۱,۵۰۳,۹۵۵	۰	۰	۰	۶,۷۷۲,۹۴۴		۳۴۴,۹۴۶			
انتقال به دارایی								۰			
هزینه مالی دوره								۳۴۴,۹۴۶			

برآورد شرکت از برنامه های تامین مالی و تغییرات هزینه های مالی شرکت

دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	تامین مالی از طریق افزایش سرمایه و از طریق بانکها و سایر نهادهای مجاز
دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	تامین مالی از طریق افزایش سرمایه و از طریق بانکها و سایر نهادهای مجاز
«جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»	
اطلاعات این فرم گزیده ای از اطلاعات گزارش تفسیری مدیریت می باشد که هیئت مدیره شرکت مطابق با مفاد دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان موظف به ارائه آن در پیوست این اطلاعیه می باشد و این اطلاعات جایگزین گزارش مذکور نیست.	

تشریح برنامه های شرکت جهت تکمیل طرح های توسعه

طرح های عمده در دست اجرا	هزینه های برآوردی ریالی طرح - میلیون ریال	هزینه های برآوردی ارزی طرح	نوع ارز	هزینه های انجام شده تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۲۰ - میلیون ریال	هزینه های برآوردی تکمیل طرح - میلیون ریال	درصد پیشرفت طرح در تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد پیشرفت طرح در تاریخ ۱۴۰۲/۰۹/۲۰	درصد پیشرفت برآوردی طرح در تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۰	درصد پیشرفت برآوردی طرح در تاریخ ۱۴۰۲/۰۳/۲۱	تاریخ برآوردی بهره برداری از طرح	تشریح تاثیر طرح در فعالیتهای آنی شرکت	توضیحات
--------------------------	---	----------------------------	---------	---	---	-------------------------------------	-------------------------------------	---	---	----------------------------------	---------------------------------------	---------

وضعیت شرکتهای سرمایه پذیر

نام شرکت	سال مالی	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹			دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۲۰			تشریح آخرین وضعیت و برنامه های آنی شرکت در شرکت سرمایه پذیر
		درصد مالکیت	بهای تمام شده	درآمد سرمایه گذاری - میلیون ریال	درصد مالکیت	بهای تمام شده	درآمد سرمایه گذاری - میلیون ریال	

سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی - درآمد سرمایه گذاری ها

شرح	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۰۹/۲۰
سود حاصل از سرمایه گذاری در صندوق های سرمایه گذاری با درآمد ثابت	۳,۷۶۹	۱,۰۳۳
زیان کاهش ارزش سرمایه گذاری در سهام	۰	
سود سپرده های بانکی	۵,۱۶۴	۱,۶۳۳
سود/زیان حاصل از خرید و فروش سهام	۳۹,۸۷۳	۱۰۰,۰۰۰
جمع	۴۸,۸۰۶	۱۰۲,۶۶۵

سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی - اقلام متفرقه

شرح	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۰۹/۲۰
سایر درآمد/ هزینه های غیر عملیاتی	(۳۱۶,۱۱۳)	۳,۸۱۱
سود/زیان حاصل از فروش دارایی ها	۳۳,۸۰۰	
جمع	(۱۸۲,۳۱۳)	۳,۸۱۱

برنامه شرکت در خصوص تقسیم سود

مبلغ سود انباشته پایان سال مالی گذشته	سود سهام پیشنهادی هیئت مدیره در سال مالی گذشته	مبلغ سود خالص سال مالی گذشته	سود سهام مصوب مجمع سال مالی گذشته	پیشنهاد هیئت مدیره در خصوص درصد تقسیم سود سال مالی جاری
۲,۳۹۶,۲۵۴	۲۸	۱,۷۹۰,۲۹۳	۴۹۲,۵۱۲	۱۰

سایر برنامه های با اهمیت شرکت

دوره ۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۰	ارتقا وتوسعه سوپر اپلیکیشن - رشد در شهرها -
دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۲۱	ارتقا وتوسعه سوپر اپلیکیشن - رشد در شهرها -

سایر توضیحات با اهمیت

«جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت ها و مغروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»
--



گزارش تفسیری مدیریت

دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۳

شرکت پیشگامان فناوری و دانش آرامیس (سهامی عام)



در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت‌هایی که سهام آنها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه‌اند. گزارش تفسیری مدیریت باید همراه با صورت‌های مالی و یادداشت‌های همراه آن مطالعه شود. این گزارش شامل جملات آینده‌نگرانه‌ایست که با رویدادهای آتی یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباطند. (کلماتی نظیر پیش‌بینی، باور، برآورد، انتظار، تمایل، خواسته، احتمال و اصطلاحات مشابهی که به شرکت مربوط است بیانگر جملات آینده‌نگرانه است) جملات آینده‌نگرانه نشان‌دهنده انتظارات، باورها یا پیش‌بینی‌های جاری از رویدادها و عملکرد مالی آتی است. این جملات در معرض ریسک‌ها، عدم قطعیت‌ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند. لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۳/۱۰/۳۰ به تایید هیئت مدیره شرکت تپسی رسیده است.

امضا	نوع عضویت (موظف/غیر موظف)	سمت	نماینده اشخاص حقوقی	اعضای هیات مدیره
	غیر موظف	رئیس هیأت مدیره	علی ابراهیمی کردار	شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش
	غیر موظف	نائب رئیس هیأت مدیره	مرتضی موسی‌خانی	شرکت فروشگاه‌های زنجیره ای افق کوروش
	موظف	مدیرعامل و عضو هیأت مدیره	سیدمصطفی سیدحسینی	شرکت گروه نوآوران تجارت الکترونیک هستی
	غیر موظف	عضو هیأت مدیره	میلاد جلاپور	شرکت گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش
	غیر موظف	عضو هیأت مدیره	سهیل حاجی‌پور مقدم	شرکت بازرگانی افق کوروش

۵	معرفی تپسی
۶	تاریخچه تپسی
۶	موضوع فعالیت اصلی شرکت
۷	رسالت وجودی
۷	تپسی در یک نگاه
۷	آخرین ترکیب سهامداری تپسی
۸	اعضای هیئت مدیره
۸	چارت سازمانی
۹	افراد کلیدی
۱۰	ماهیت کسب و کار
۱۱	معرفی و بررسی صنعت از منظر بین المللی
۱۶	معرفی و بررسی صنعت از منظر داخلی
۱۸	ظرفیت بازار تاکسی‌های اینترنتی در ایران
۲۰	وضعیت پرداخت های به دولت و اطلاعات بازارگردانی شرکت
۲۱	جزئیات و پرداخت سود سهام و دعاوی حقوقی
۲۲	لیست شرکتهای فرعی مشمول تلفیق
۲۳	راهبردها و اهداف مدیریت
۲۵	ورود به شهرهای جدید
۲۶	مدیریت و کاهش هزینه‌ها
۲۶	تغییر رفتار مصرف‌کننده و افزایش عمق بازار

۲۸ منابع، توانمندی‌ها و ریسک‌ها

۲۹ منابع انسانی تپسی

۲۹ برند تپسی

۳۰ فن‌آوری پیشرفته

۳۱ ارائه تجربه مشتری در استاندارد جهانی

۳۳ ریسک‌های عملیاتی

۳۵ ریسک‌های بازار

۳۶ ریسک‌های رگولاتوری

۳۷ گزارشگری پایداری

۳۸ ارزش آفرینی

۴۰ کمک‌های عام‌المنفعه

۴۱ اصول حاکمیت شرکتی

۴۲ نتایج عملکرد و عملیات مالی

۴۳ صورت سود و زیان

۴۴ صورت وضعیت مالی

۴۵ صورصورت جریان وجه نقد

۴۶ ریز هزینه‌ها، دارایی نامشهود و مخارج انتقالی



بخش اول

معرفی تپسی

- تاریخچه تپسی
- موضوع فعالیت اصلی شرکت
- رسالت وجودی
- تپسی در یک نگاه
- آخرین ترکیب سهامداری تپسی
- اعضای هیئت مدیره
- چارت سازمانی
- افراد کلیدی

تاریخچه تپسی

شرکت پیشگامان فناوری و دانش آرامیس (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۴۰۰۵۷۵۱۴۹۹ در تاریخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۲ طی شماره ۴۸۹۸۷۲ در اداره ثبت شرکت‌های تهران به ثبت رسیده است.

در تاریخ ۹۹/۱۱/۲۶ به استناد صورتجلسه مجمع به شرکت سهامی عام تبدیل شد. تپسی در تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۲۹ در بازار دوم فرابورس پذیرفته شد و با نماد معاملاتی تپسی در گروه رایانه و فعالیتهای وابسته به آن و زیرگروه مشاوره و تهیه نرم افزار و با کد ۷۲۲۰ و شماره ثبت ۱۱۹۰۶ پذیرفته شد، پس از احراز کلیه شرایط پذیرش از تاریخ ۱۴۰۰/۰۹/۰۷ بعنوان دویست و هفتادمین نماد معاملاتی (یکصد و شصت و چهارمین شرکت در بازار دوم)، در فهرست فرابورس ایران درج گردید.

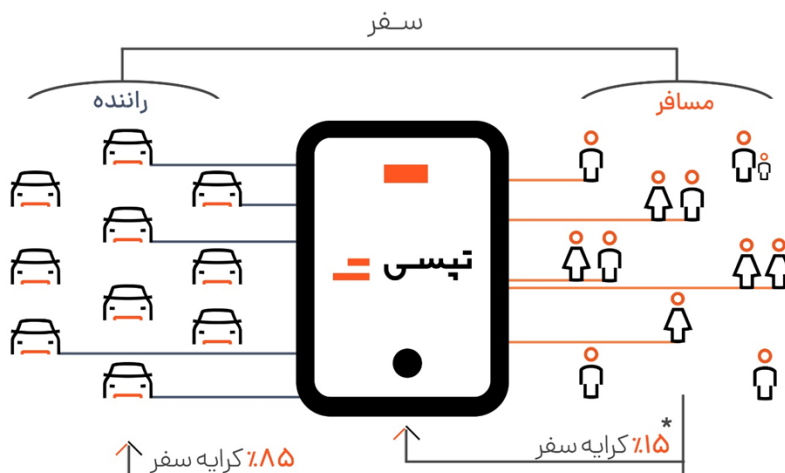
نشانی مرکز اصلی شرکت در تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار بهزاد، نبش کوچه باغستان یکم، پلاک ۲ به کدپستی ۱۹۹۸۶۳۵۸۲۰ است.

محل فعالیت تپسی شهر تهران است، علاوه بر آن، دفاتر منطقه ای نیز در استان های دیگر مشغول به کار هستند.

موضوع فعالیت اصلی شرکت

تپسی با ارائه‌ی یک پلتفرم اینترنتی گسترده و بهینه، سفرهای درون‌شهری را چه از نظر زمان و چه از نظر هزینه، برای کاربران تسهیل و به‌صرفه کرده است. این شرکت از ظرفیت بالقوه صدها هزار خودرو شخصی و تاکسی موجود در سطح شهرها استفاده کرده و آن‌ها را به میلیون‌ها مسافر که نیاز به جابجایی در سطح شهر دارند، متصل می‌کند.

نقش تپسی، ایجاد ارتباط بین این دو گروه کاربران است و تلاش می‌کند ارتباط آن‌ها را با استفاده از الگوریتم‌های قیمت‌گذاری، توزیع سفر، هوش مصنوعی و اعمال قوانین دقیق و رویه‌های پشتیبانی و امنیت سفر، بهینه کرده و شبکه‌ی قابل‌اعتمادی را ایجاد کند که تجربه خوشایندی از سفر با تپسی، چه به‌عنوان مسافر و چه به‌عنوان راننده داشته باشند.



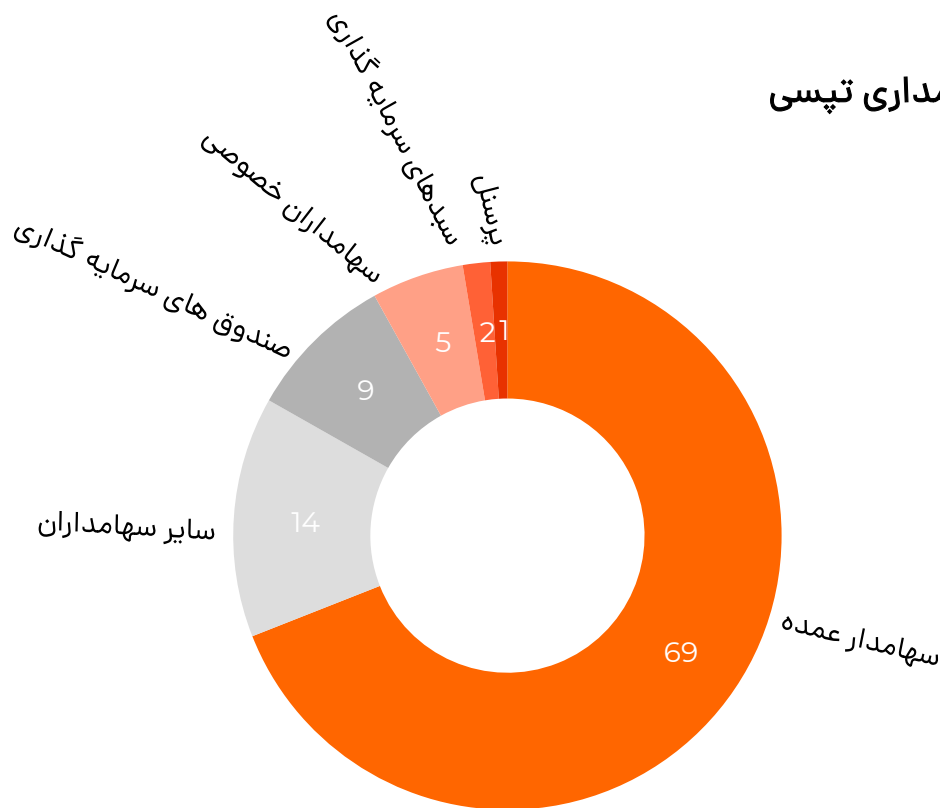
رسالت وجودی

ما برآنیم تا با تیمی حرفه‌ای و اهل رقابت، با بکارگیری فناوری روز دنیا و با تمرکز بر مصرف‌کننده ایرانی، در مسیر حل مسائل پیچیده‌ی حمل و نقل شهری گام برداریم

تیپسی در یک نگاه

<p>تعداد مسافران</p>  <p>۲۹/۵۹ میلیون نفر مسافر ثبت شده</p>	<p>تعداد رانندگان</p>  <p>۳/۰۹ میلیون نفر راننده تایید شده</p>	<p>تعداد پرسنل شرکت</p>  <p>۱۱۵۵ نفر پرسنل شامل ۴۳۴ نفر پرسنل بازاریاب میدانی</p>
<p>درآمد ماهانه</p>  <p>۱۶۷ میلیارد تومان</p>	<p>ارزش سفر ماهانه</p>  <p>۱/۱۱۵ میلیارد تومان</p>	<p>مناطق تحت پوشش</p>  <p>۳۳ استان تحت پوشش به همراه شهرهای تابعه آنها</p>

آخرین ترکیب سهامداری تیپسی



معرفی اعضای هیأت مدیره

طبق ماده ۳۷ قانون حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار

اعضای هیأت مدیره

سیدمصطفی سیدحسینی

- عضو هیأت مدیره و مدیرعامل (موظف)
- بیش از ۱۰ سال سابقه معاونت در شرکتهای گروه صنعتی گلرنگ، عضو هیأت مدیره افق کوروش، اوکالا و زپ
- تحصیلات: دکتری حسابداری دانشگاه تهران، کارشناسی ارشد دانشگاه تهران

میلااد جلیار

- عضو هیأت مدیره (غیرموظف)
- بیش از ده سال سابقه در شرکتهای گروه صنعتی گارنگ، عضو هیات مدیره فروشگاههای فامیلی، زپ، تیسی شاپ، اوکالا و ...
- تحصیلات: فوق لیسانس حسابداری از دانشگاه تهران

سهیل حاجی پور مقدم

- عضو هیأت مدیره (غیرموظف)
- بیش از ۲۰ سال تجربه بین المللی در زمینه راهبری و استراتژی تکنولوژی، محصول و کسب و کارهای پلتفرمی
- تحصیلات: مهندسی الکترونیک دانشگاه تهران، فوق تخصص علوم کامپیوتر از دانشگاه UCLA

اعضای هیأت مدیره

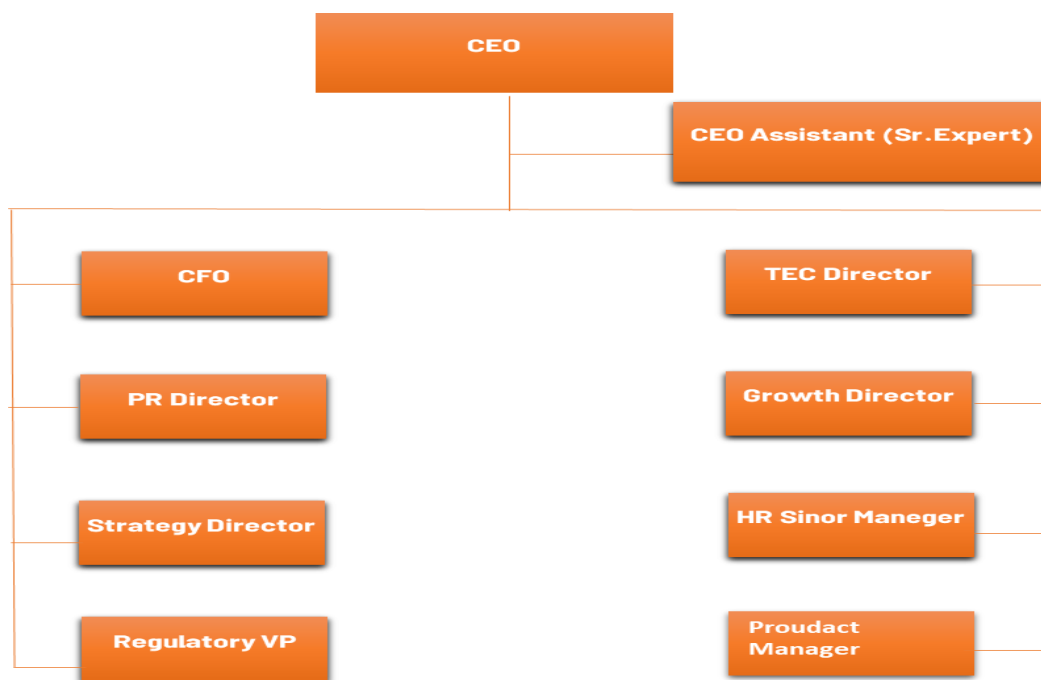
علی ابراهیمی کردلر

- رئیس هیأت مدیره (غیرموظف)
- بیش از ۲۲ سال سابقه معاونت در شرکتهای گروه صنعتی گلرنگ همچنین بیش از ۱۹ سال سابقه عضویت در هیأت مدیره شرکتهای همگروه
- عضو هیأت علمی دانشگاه تهران
- تحصیلات: دکتری حسابداری، حسابداری رسمی و کارشناس رسمی دادگستری

مرتضی موسی خانی

- نایب رئیس هیأت مدیره (غیرموظف)
- مدرس دانشگاه تهران و شهید بهشتی، عضو هیأت مدیره بانک ملت، مسئول تاسیس و معاونت پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی قزوین و ۲۰ سال رئیس کمیته ملی ربوکاپ ایران
- تحصیلات: دکتری دانشگاه تربیت مدرس، کارشناسی و کارشناسی ارشد دانشگاه تهران

چارت سازمانی



افراد کلیدی تپسی

محمدجواد ایزدی - مدیر ارشد فنی

- کارشناسی ارشد کامپیوتر تهران - رتبه ۱ کنکور ارشد
- برنز المپیاد کامپیوتر کشوری



سیدمصطفی سیدحسینی- مدیر عامل

- دکتری حسابداری از دانشگاه تهران
- ۱۰ سال سابقه معاونت شرکتهای گروه صنعتی گلرنگ



جواد عابدی - مدیر پروژه های فنی

- مهندسی برق و علوم کامپیوتر از دانشگاه شریف
- مدال نقره المپیاد جهانی ریاضی و طلا المپیاد کشوری



علی ناظمی - معاون ارشد سرمایه گذاری و مالی

- عضو هیئت علمی دانشگاه خوارزمی
- دکتری مدیریت و اقتصاد



علی الهی - مدیر ارشد راهبردی هوش مصنوعی

- کارشناسی ارشد هوش مصنوعی دانشگاه تهران
- مقام دوم مسابقات برنامه نویسی غرب آسیا (ACM-ICPC)



مصطفی قلیزاده - مدیر ارشد راهبردی کسب و کارهای جدید

- مهندسی عمران دانشگاه شریف
- رتبه اول مسابقات جهانی رباتیک سنگاپور - رتبه دوم مسابقات رباتیک خوارزمی



زینب تقوی - مدیر بخش بازار

- فوق دکتری بیو انفورماتیک از دانشگاه Wayne
- مدال نقره المپیاد جهانی ریاضی و طلا المپیاد کشوری





بخش دوم

ماهیت کسب و کار

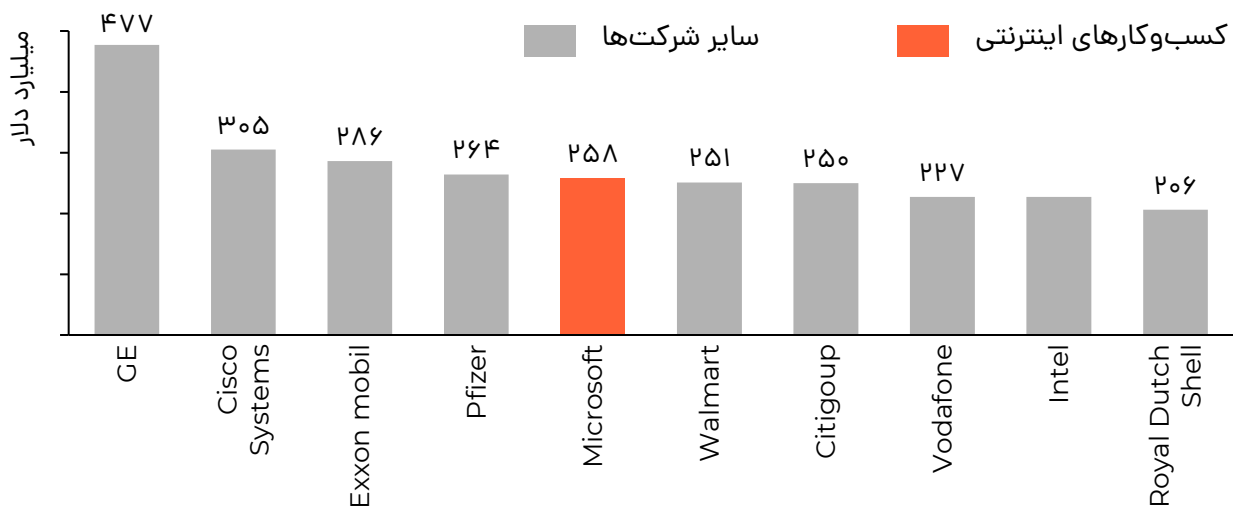
- معرفی و بررسی صنعت از منظر بین المللی
- معرفی و بررسی صنعت از منظر داخلی
- ظرفیت بازار تاکسی‌های اینترنتی در ایران

معرفی و بررسی صنعت از منظر بین المللی

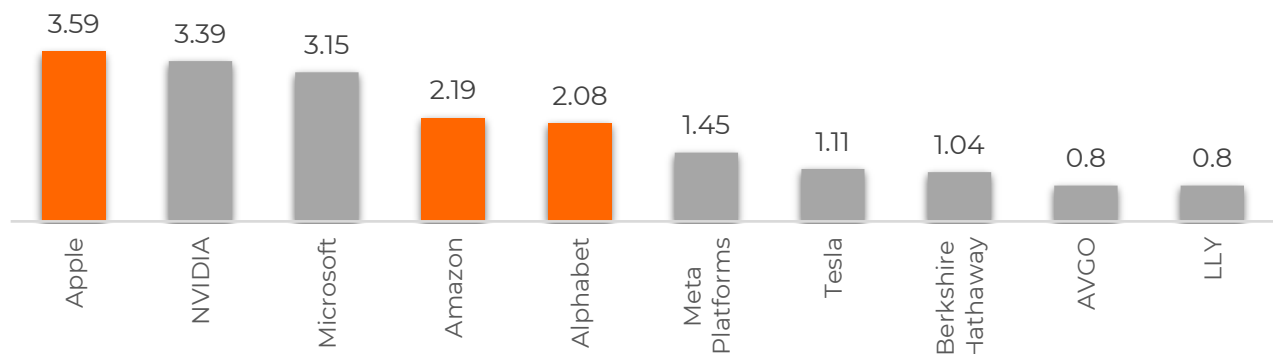
تغییر اقتصاد جهانی توسط کسب و کارهای اینترنتی

امروز شاهد آن هستیم که شرکت‌های اینترنتی مدل‌های سنتی کسب و کار را شکسته‌اند و توانسته‌اند با خلق ارزش از روش‌های کارآمدتر، از غول‌های صنعت پیشی بگیرند. این روند از چند سال گذشته در دنیا آغاز شده و شرکت‌های اینترنتی یکی پس از دیگری صنایع سنتی بزرگ را کنار می‌زنند و این هنوز ابتدای راه کسب و کارهای اینترنتی در جهان است. هم‌اکنون ۴ شرکت برتر دنیا از نظر ارزش بازار و ۴ برند اول دنیا از نظر ارزش برند، شرکت‌های اینترنتی هستند، در حالی که در سال ۲۰۰۰ تنها یک شرکت اینترنتی در لیست ۱۰ برند ارزشمند دنیا حضور داشت.

بازرزش‌ترین شرکت‌های جهان در سال ۲۰۰۰ میلادی (میلیارد دلار)



بازرزش‌ترین شرکت‌های جهان در سال ۲۰۲۴ میلادی (میلیارد دلار)



مدل کسب‌وکار پلتفرمی و سرعت رشد آن

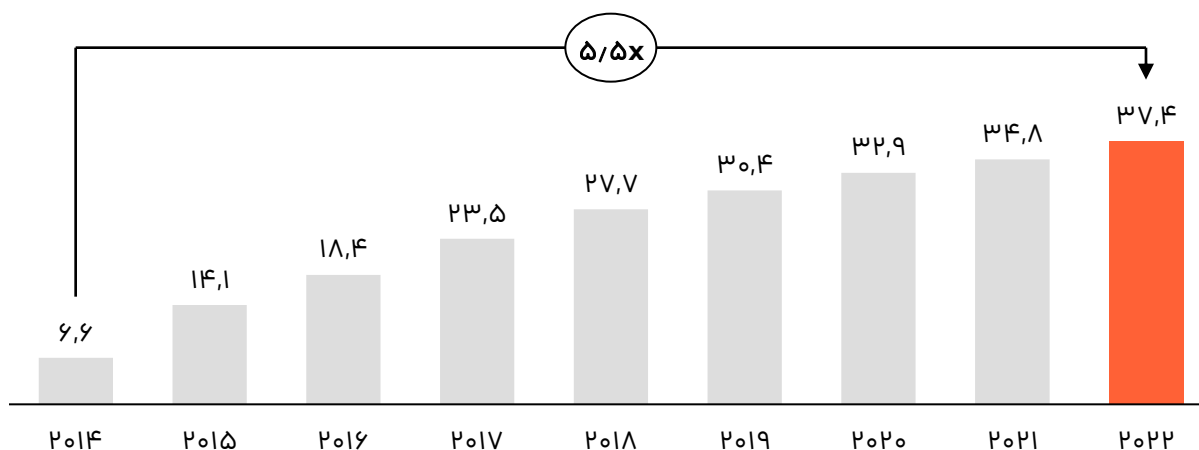
یکی از مدل‌های اصلی شرکت‌های اینترنتی که با سرعت بالایی در جهان گسترش پیدا کرده، مدل پلتفرمی است. در این مدل، کاربران دارایی‌هایشان را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند و خود پلتفرم، دارایی فیزیکی موضوع خدمت و یا محصول مورد معامله را ندارد. یک گروه از کاربران (عرضه‌کنندگان خدمت یا محصول)، دارایی خودشان را با گروهی دیگر از کاربران (متقاضیان خدمت یا محصول) به اشتراک می‌گذارند. شعار این مدل کسب‌وکار این است که: «آنچه برای من است، برای تو هم هست، با پرداخت مبلغی هزینه». بدین معنی که عرضه‌کنندگان در قبال اخذ مبلغی مشخص، دارایی یا خدمت خود را در اختیار متقاضیان قرار می‌دهند. در این مدل، افراد ملک، خودرو، اثر هنری و بسیاری از دارایی‌های دیگر خود را به‌طور مستقیم باهم به اشتراک می‌گذارند و این معامله از طریق اینترنت انجام می‌شود.

کسب‌وکارهای پلتفرمی با استفاده از ویژگی‌های زیر، کارایی عملیاتی را به نهایت خود رسانده و سود زیادی تولید می‌کنند:

- از یک پلتفرم دیجیتالی برای نقل‌وانتقال مالی استفاده می‌کنند.
- فاصله بین عرضه‌کننده و متقاضی را از طریق پلتفرم به حداقل می‌رسانند.
- با گرفتن بازخورد و امتیاز از مشتریان، سطح کیفیت را بالا می‌برند.

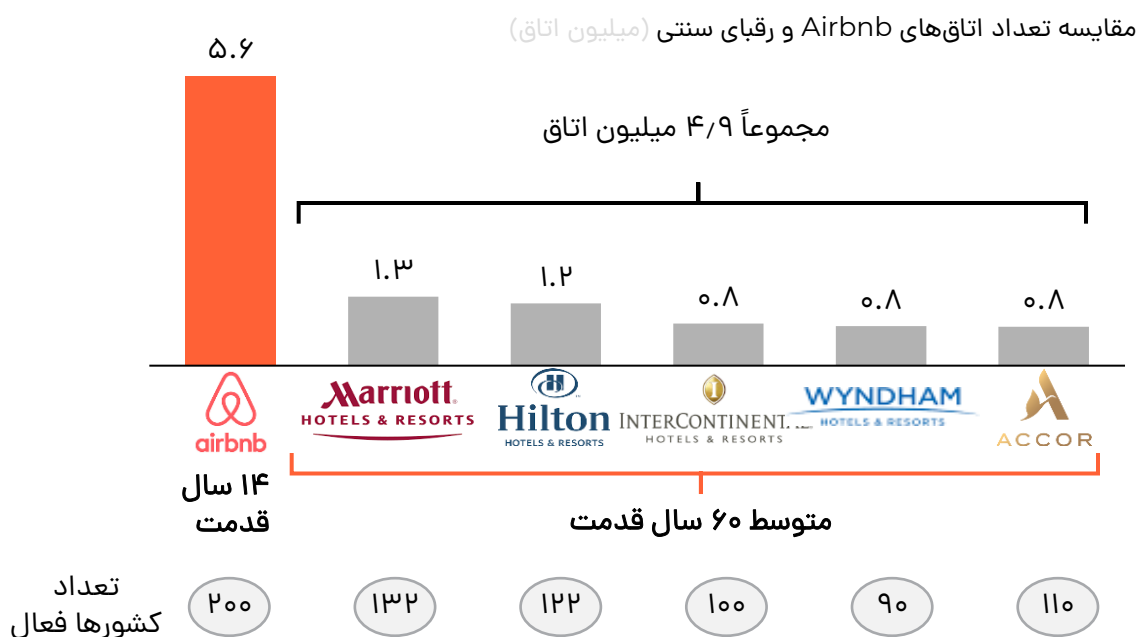
روند ترویج کسب‌وکارهای پلتفرمی در میان مردم جهان نشان می‌دهد که در طی ۵ سال، میزان استفاده از این سرویس‌ها بیش از ۵ برابر شده است. هم‌اکنون ۳۷ درصد جمعیت جهان کاربر این پلتفرم‌ها هستند، درحالی‌که پنج سال قبل، تنها ۶ درصد از این پلتفرم‌ها استفاده می‌کردند. پیش‌بینی می‌شود که روند سریع رشد پلتفرم‌ها در سال‌های آتی نیز در سراسر دنیا ادامه داشته باشد.

استفاده مردم جهان از کسب و کارهای پلتفرمی (درصد)



منبع: Emarketer

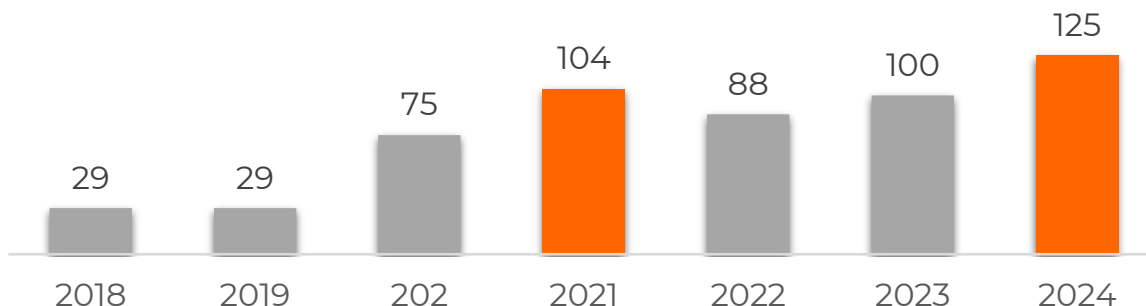
از نمونه‌های پلتفرم‌های موفق، استارت‌آپ Airbnb است که با مدل کسب‌وکار پلتفرمی، با ایده اجاره بخشی از خانه که بلااستفاده است به کسانی که می‌خواهند مدت کوتاهی در یک شهر اقامت کنند، تاسیس و موفق به جذب سرمایه شد که با سرعت قابل‌توجهی رشد کرد. این شرکت هم‌اکنون در ۱۹۱ کشور دنیا فعال است و موفق شده است تعداد اتاق‌هایی معادل ۱.۵ برابر مجموع هتل‌های زنجیره‌ای بزرگ با قدمت بالای ۶۰ سال در شبکه‌اش فراهم کند.



منبع: مطالعه و مرور ادبیات

این شرکت با استفاده از مدل کسب‌وکار پلتفرمی توانسته بدون تملک حتی یک اتاق و با استفاده از دارایی‌های عرضه‌کنندگان، از مجموع بزرگ‌ترین هتل‌های زنجیره‌ای با سابقه دنیا، ظرفیت اتاق بالاتری ایجاد کند. امکان رشد سریع کسب و کارهای پلتفرمی باعث جذابیت زیاد آنها برای سرمایه‌گذاران می‌شود، بطوریکه رشد ارزش بازار و فروش Airbnb طی دو سال گذشته در حالی رخ داده که به دلیل سرمایه‌گذاری برای رشد، زیان داشته است.

ارزش شرکت Airbnb (میلیارد دلار)

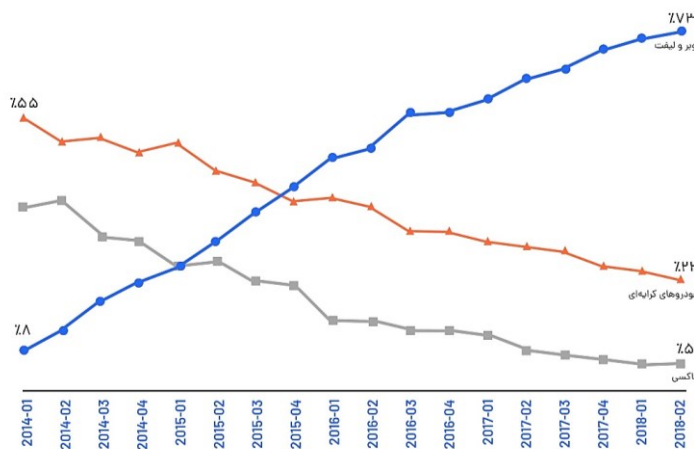


تاکسی‌های اینترنتی، یکی از موفق‌ترین مدل‌های کسب‌وکار آنلاین

مفهوم تاکسی اینترنتی، در سال ۲۰۰۹، توسط شرکت اوبر در سانفرانسیسکو متولد شد و با استفاده از ظرفیت خالی خودروها هم برای خود، هم برای صاحبان خودرو و هم برای مسافران ارزشی فوق‌العاده اقتصادی خلق کرد. ارزش افزوده معرفی‌شده توسط پلتفرم اوبر به قدری ارزشمند و مؤثر در سایر کسب‌وکارها بود که اقتصاد، واژه اوبریزاسیون را خلق کرد و کسب‌وکارهای دیگری به دنبال توسعه پلتفرم برای صنعت خود رفتند.

پس از موفقیت اوبر، شرکت لیفت به‌عنوان دومین بازیگر وارد صنعت تاکسی اینترنتی در آمریکا شد. رشد این دو پلتفرم به قدری سریع بود که تنها در مدت ۴ سال، سهم خود را از بازار تاکسی و خودروهای کرایه‌ای در آمریکا از ۸٪ به ۷۳٪ افزایش دادند و به یکی از اصلی‌ترین مدل‌های حمل‌ونقل شهری تبدیل شدند.

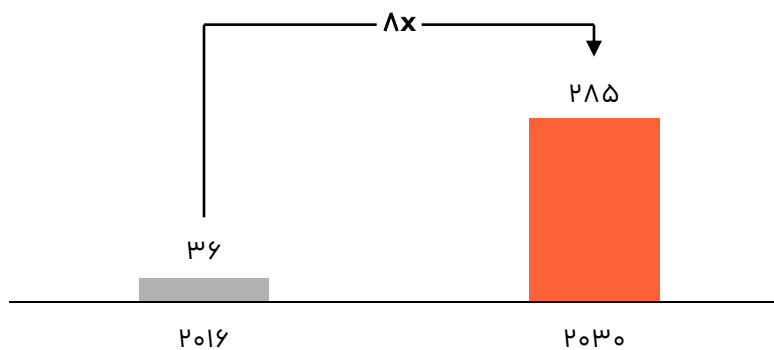
سهم بازار تاکسی‌های اینترنتی با تاکسی و خودرو کرایه‌ای (درصد)



منبع: Business insider

تاکسی‌های اینترنتی به قدری گسترش یافته‌اند که سبک حمل‌ونقل افراد جامعه را تغییر داده‌اند و این ابتدای مسیر تاکسی‌های اینترنتی است. پیش‌بینی می‌شود حجم بازار تاکسی‌های اینترنتی تا سال ۲۰۳۰ میلادی، ۸ برابر شود.

سایز بازار تاکسی‌های اینترنتی جهان (میلیارد دلار)



منبع: Goldman Sachs

موفقیت و رشد سریع اوبر و افق روشن این صنعت موجب شد که تاکسی‌های اینترنتی به سرعت در گوشه و کنار دنیا متولد شده و با سرعت زیاد رشد کنند. برخی از شرکت‌های بزرگ تاکسی اینترنتی نظیر اوبر، گرب و ایزی تاکسی به سرعت شروع به گسترش حوزه فعالیت خود در نقاط مختلف دنیا کردند، ولی در اکثر موارد این بازیگران کوچک‌تر محلی بودند که گوی سبقت را از آن‌ها ربوده و برنده رقابت در گستره فعالیت خودشان شدند.

هم‌زمان با گسترش جغرافیایی این شرکت‌ها، بازیگران محلی نیز در اقصی نقاط جهان پدیدار شدند و در نتیجه رقابتی جدی بین بازیگران محلی و بازیگران بین‌المللی برای تصاحب این بازار سودده شکل گرفت. در زیر نگاهی به تاریخچه رقابت بین بازیگران بین‌المللی و محلی در بازارهای مختلف تاکسی اینترنتی می‌اندازیم:

شرایط فعلی	بازیگران	کشور
دی دی برنده رقابت در چین شد	• Uber	
بعد ها وارد بازار آمریکای جنوبی هم شد	• DiDi	
هر دو در حال رقابت هستند	• Uber	
در حال حاضر اولا ۶۰ درصد بازار را در اختیار دارد	• OLA	
ایزی تاکسی از کشور خارج شد	• EASY TAXI 	
Tro Tro به عنوان بازیگر محلی بازار را در اختیار گرفت	• 	
ضرر ۳ میلیون دلاری ایزی تاکسی	• EASY TAXI 	
رقبای داخلی برنده رقابت شدند	• JORDAN TAXI 	
شکست عملیات ایزی تاکسی پس از چند سال	• EASY TAXI 	
واگذاری بازار به رقبای داخلی	• drop 	

دلیل پیروزی بازیگران محلی عموماً سه مورد زیر هستند:

- **حمایت قانون‌گذار:** تاکسی‌های اینترنتی تأثیر مستقیم بر حمل‌ونقل عمومی که یکی از اساسی‌ترین نیازهای شهری است، دارند؛ بنابراین این صنعت اهمیت بسیار بالایی نزد قانون‌گذاران کشور دارد. بازیگران محلی به‌واسطه ارتباط نزدیک‌تر با قانون‌گذاران، مزیت رقابتی بزرگی در برابر بازیگران بین‌المللی دارند. در بسیاری از مثال‌های بین‌المللی، به‌واسطه وضع یک قانون، بازیگر بین‌المللی مجبور به ترک یک کشور می‌شود. خروج Jeeny از اردن و Uber از کلمبیا مثال‌های این مورد هستند.
- **شناخت بهتر بازار:** شناسایی و رفع نیاز کاربران برای شرکت‌های محلی ساده‌تر است. به‌عنوان مثال برای طراحی یک اپلیکیشن خوب، سلیق فرهنگی و نیازهای رفتاری و زبانی جوامع مختلف باید مدنظر قراردادده شود که این کار برای بازیگران محلی بسیار ساده‌تر است و شانس موفقیت محصولشان را بالاتر می‌برد.
- **چابکی:** بازیگران محلی به‌دلیل دسترسی به تکنولوژی و استراتژی مرکزی، به‌طور چابک‌تری به نیازهای عملیاتی کاربران محلی واکنش می‌دهند.

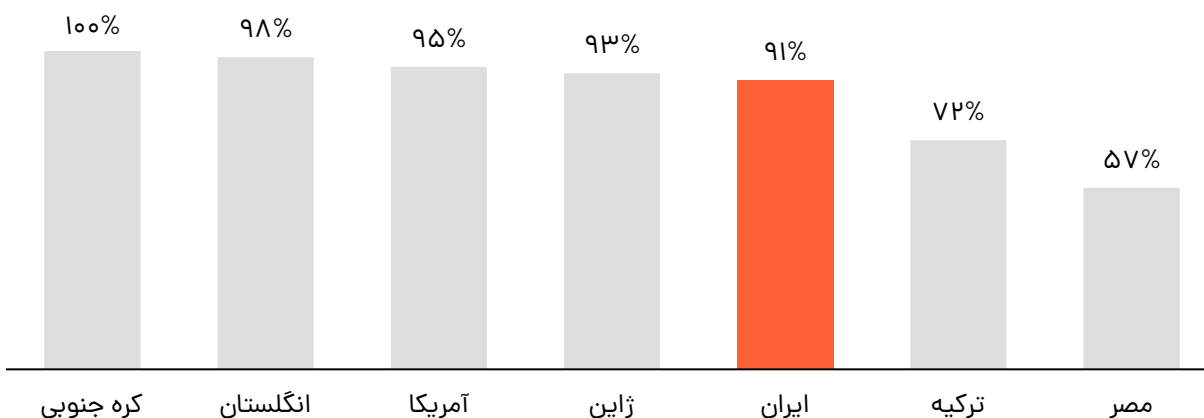
معرفی و بررسی صنعت از منظر داخلی

ظرفیت رشد کسب‌وکارهای اینترنتی در ایران

ویژگی‌های خاص ایران موجب شده است که سرعت رشد شرکت‌های اینترنتی در آن، بالاتر از روند جهانی باشد، این دلایل عبارتند از:

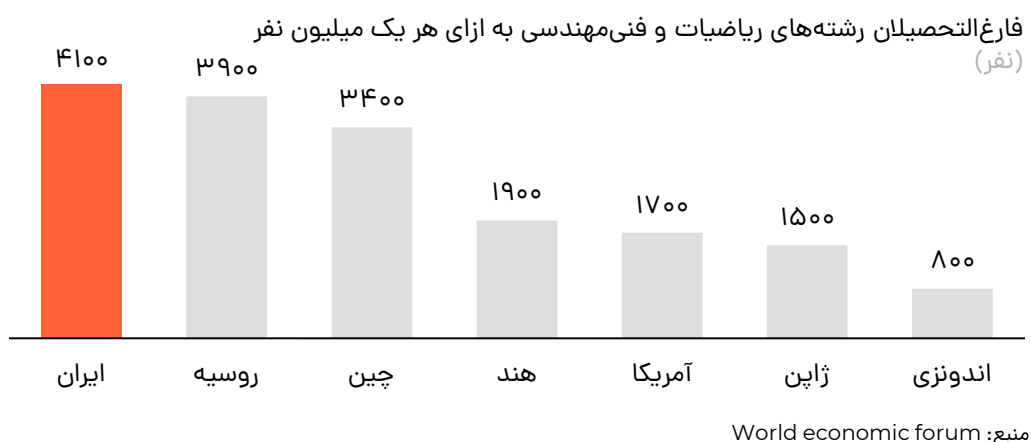
۱- ضریب نفوذ اینترنت و تلفن همراه هوشمند ایران بسیار بالاتر از کشورهای هم‌رده و در حد کشورهای توسعه یافته است.

ضریب نفوذ اینترنت (میلیارد دلار)



سازمان تنظیم مقررات رادیویی

۲- سطح تحصیلات کشور ایران باعث شده است که دسترسی به نیروهای متخصص و نخبه بالا باشد. سالانه ۸۰۰ هزار فارغ‌التحصیل که ۲۰ درصد آن‌ها در رشته‌های فنی و مهندسی تحصیل کرده‌اند، مزیت مهمی برای ایران محسوب می‌شود.



۳- در ایران سرعت توسعه‌ی کسب‌وکارهای سنتی نسبت به رقابای سنتی خارجی‌شان کمتر بوده است.

۴- نیاز بالای ایران به ایجاد اشتغال و سرمایه مورد نیاز کمتر این کسب و کارها برای ایجاد شغل باعث جذابیت آن‌ها برای جامعه می‌شود.

در اقتصاد مشارکتی، بازیگران اقتصادی بدون نیاز به سرمایه‌گذاری جدید، با استفاده بهینه از ظرفیت‌های موجود به ارائه خدمات و کالا به حجم بیشتری از مصرف‌کنندگان می‌پردازند. مدل‌های اقتصاد مشارکتی مبتنی بر تکنولوژی کاملاً در راستای رویکردهای اقتصاد مقاومتی هستند و به همین علت می‌توان آن‌ها را مصداق اقتصاد مقاومتی در حوزه تکنولوژی دانست. کسب‌وکار پلتفرمی، دو مشکل حال حاضر ایران را به‌طور مستقیم هدف قرار داده و حل می‌کند:

- **استفاده غیر بهینه از دارایی‌ها:** کسب‌وکار پلتفرمی با استفاده از تکنولوژی میزان بهره‌برداری از دارایی‌های موجود را به میزان چشمگیری بالا می‌برد.
- **محدودیت در جذب سرمایه:** کسب‌وکار پلتفرمی نیاز به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها را کاهش می‌دهد و بدون نیاز به جذب سرمایه جدید، حجم ارائه کالا و خدمات را بالا می‌برد که به کاهش قیمت تمام شده برای کاربران نهایی منجر می‌شود.

بنابراین انتظار می‌رود پلتفرم‌هایی مثل تپسی در ایران، با سرعتی بیشتر از آنچه که در کشورهای دیگر دیدیم رشد کنند. اکنون در ابتدای راه پلتفرم‌ها در ایران هستیم و باید منتظر رشد چشمگیر آن‌ها در اقتصاد ایران در چند سال آتی باشیم.

ظرفیت بازار تاکسی‌های اینترنتی در ایران

در این بخش، برای محاسبه تعداد سفرهای بالقوه تاکسی‌های اینترنتی ایران، ابتدا چگونگی تغییر رفتار مصرفی کاربران سایر روش‌های حمل و نقل به تاکسی اینترنتی مشخص شده است. سپس دلایل این تغییر رفتار براساس گزارش‌ها و شواهد موجود تشریح شده و درنهایت با استفاده از اطلاعات سفرهای شهری تهران، حجم بازار آتی تخمین زده می‌شود.

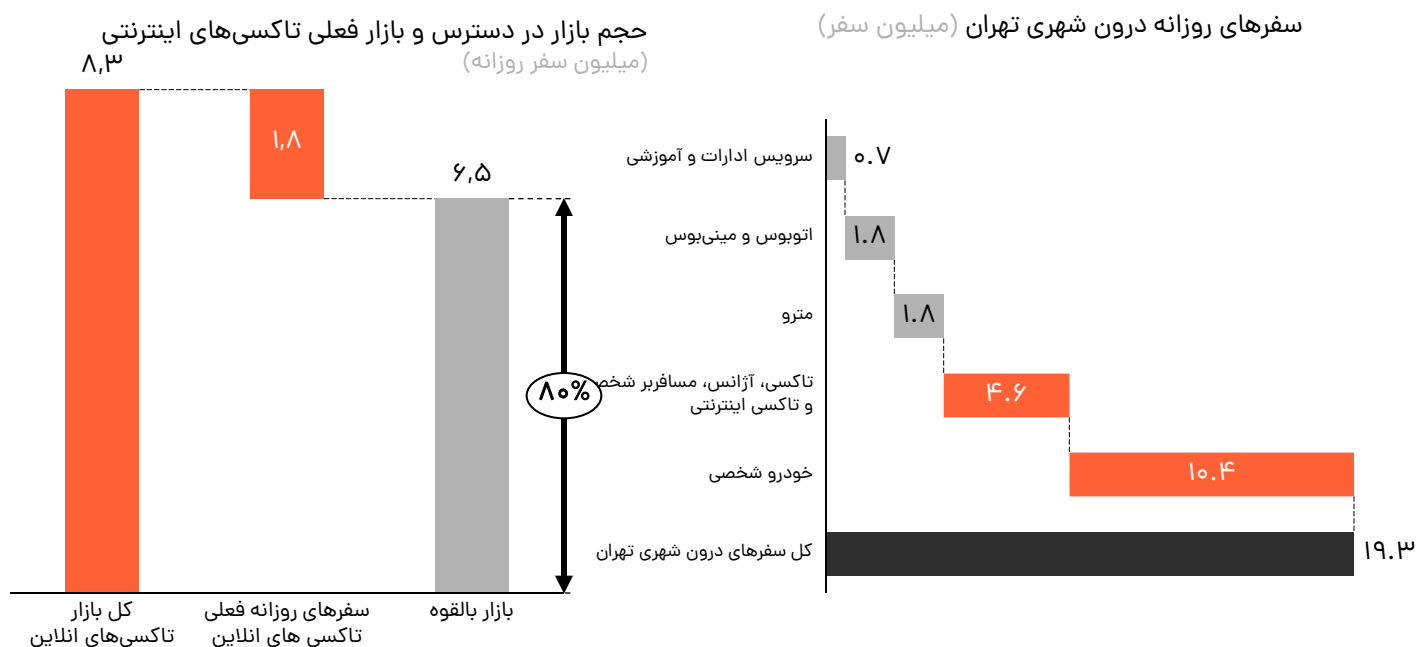
روند نفوذ تاکسی‌های اینترنتی در بازار حمل و نقل

با مطالعه بازار تاکسی‌های اینترنتی درمی‌یابیم که تاکسی‌های اینترنتی، به‌طور عمده سه بخش از کاربران خدمات حمل‌ونقل را هدف قرار داده و از آن‌ها سهم بازار گرفته‌اند. کاربران آژانس‌ها و تاکسی‌های دربستی، استفاده‌کنندگان از خدمات حمل‌ونقل عمومی مثل مترو و اتوبوس و افرادی که از خودروی شخصی خود برای تردد در سطح شهرها استفاده می‌کنند.



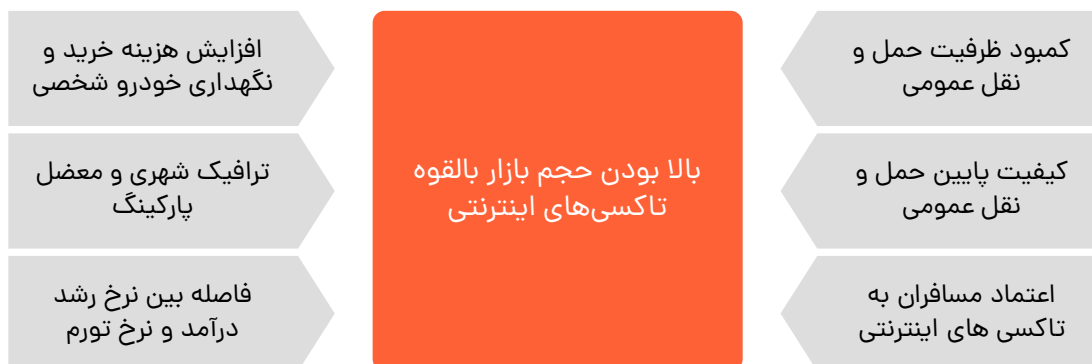
علل پتانسیل بالای بازار حمل و نقل ایران

با توجه به جمعیت و وسعت شهرهای ایران، حمل‌ونقل در ایران بازار بسیار بزرگی دارد. به‌طوری‌که فقط در تهران روزانه بیش از ۱۹ میلیون سفر انجام می‌شود. تفکیک این سفرها براساس نوع وسیله حمل‌ونقل، طبق گزارشی که به‌طور مستقیم از شهرداری تهران در سال ۹۹ دریافت شده، به شرح نمودار صفحه بعد است. طبق بررسی‌های انجام شده سهم تاکسی‌های آنلاین از این بازار ۸.۳ میلیون سفر در روز می‌باشد که سهم عمده آن تا کنون دست نخورده باقی مانده است.



منبع: آمارنامه شهرداری تهران - ۱۳۹۹
 فرضیات برای محاسبه اندازه بازار تاکسی اینترنتی: ۱- نسبت اندازه بازار تهران به کل کشور بر اساس اطلاعات تپسی ۴۰٪ است ۲- فرض شده است که حداقل ۵۰٪ از بخش تاکسی و تنها ۱۰٪ از بخش خودرو شخصی در آینده به بازار تاکسی اینترنتی اضافه شوند.

کیفیت و ظرفیت پایین حمل‌ونقل عمومی در ایران از یک‌سو و تجربه مثبت شهروندان از کیفیت و امنیت تاکسی‌های اینترنتی از سوی دیگر، باعث افزایش اعتماد کاربران و افزایش جذابیت تاکسی‌های اینترنتی برای آن‌ها شده است. از زاویه‌ی رانندگان نیز با افزایش نرخ بیکاری و پیشی گرفتن نرخ تورم از نرخ رشد درآمد، همکاری با تاکسی‌های آنلاین به‌عنوان شغل اصلی یا شغل دوم فرصتی است برای کسب درآمد بیشتر که اقبال بیشتر رانندگان به این پلتفرم‌ها را به دنبال داشته است.



وضعیت پرداخت‌های به دولت

وضعیت پرداخت‌های به دولت			
ردیف	شرح اقلام جدول (میلیون ریال)	۱۴۰۳/۰۹/۳۰	سال ۱۴۰۲
1	مالیات عملکرد	۵۱,۲۰۷	۱۸۲,۶۳۳
2	مالیات ارزش افزوده	۱۵,۰۰۹	۱۱,۵۸۴
3	بیمه سهم کارفرما	۵۴۲,۷۹۶	۵۳۶,۸۸۲
	جمع پرداختی	۶۰۹,۰۱۲	۷۳۱,۰۹۹

اطلاعات بازارگردان شرکت

ردیف	عنوان	پارامتر
1	نام بازار گردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی توازن کوروش
2	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۱/۰۱
3	پایان دوره بازار گردانی	۱۴۰۴/۰۱/۰۱
4	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۰
5	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (تعداد سهم)	۲۵,۰۰۰,۰۰۰
6	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۴۲۱,۷۶۰
7	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	(۴۲۰,۳۴۸)
8	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱۹۴,۶۶۰
9	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۴۴,۵۴۶,۰۱۶
10	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	(۳۷,۵۳۹,۰۷۱)
11	مانده سهام نزد بازار گردان	۳۲,۰۰۶,۹۴۵

جزئیات پرداخت سود سهام

سال منتهی به	سود سهام مصوب مجمع	سود سهام پرداخت شده از طریق سهام	سود سهام پرداخت نشده دلایل عدم پرداخت کامل سود سهام	نداشتن اطلاعات شماره حساب و وثیقه بودن سهام
۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۴۹۲,۵۱۴	۴۱۳,۱۴۹	۷۹,۳۶۵	

دعای حقوقی له شرکت

۱- پرونده شکایت این شرکت از شرکت ایده گزین ارتباطات روماک (اسنپ) در شورای رقابت به سبب اتخاذ رویه ضد رقابتی مبنی بر خرید ۱۰۰۰ عدد سیم کارت برای ایجاد حساب کاربری به نام مسافران به منظور استخراج اطلاعات رانندگان این شرکت منجر به صدور حکم محکومیت اسنپ در مرحله بدوی و تجدید نظر شورای رقابت گردید (رای هیات بدوی به شماره ۵۵۵ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۲ اورای هیات تجدید نظر شورای رقابت به شماره ۱۴۰۲/۰۴/۲۶ مورخ ۱۵/۰۵/۲۶)

۲- درآمدهای شرکت به استناد بند ۱۲ ماده ۱۲ قانون ارزش افزوده قدیم (جزء ۱۳ بند ب ماده ۹ قانون ارزش افزوده جدید) ، بخشنامه شماره ۲۱۰/۹۹۹۰ مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۵ و پاسخ معاونت فنی و حقوقی سازمان امور مالیاتی کشور به شماره نامه ۲۱۰/۱۱۰۳ / ص مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۲۴ به استعلام شرکت و تاییدیه ریاست سازمان امور مالیاتی کشور مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۲ از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف گردیده است . لیکن در رسیدگی به ارزش افزوده عملکرد سنوات ۱۳۹۹ ، ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ توسط سازمان امور مالیاتی معافیت مذکور مورد قبول قرار نگرفته و جمعا مبلغ ۸۳۸,۰۶۴ میلیون ریال از شرکت مطالبه شده که شرکت نسبت به آن اعتراض نموده و متعاقب برگ قطعی صادره بابت سال ۱۳۹۹ مبادرت به طرح شکایت در شورای عالی مالیاتی نموده که در حال حاضر پرونده به دستور شورای عالی مالیاتی برای رسیدگی مجدد به هیات تجدید نظر مالیات ارجاع شده است. همچنین در این راستا دادخواستی تقدیم به هیات عمومی دیوان عدالت اداری شده که در حال رسیدگی می باشد و همزمان موضوع از طریق کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال نیز در حال پیگیری است . لازم به توضیح است اظهارنظرهای جدید سازمان امور مالیاتی نمی تواند عطف به ماسبق گشته و این شرکت را مکلف به پرداخت مالیاتی نماید که برابر ابلاغ بخش نامه خود سازمان امور مالیاتی و نیز مکاتبات مستقیم آن سازمان این شرکت اساسا اجازه نداشته از مصرف کننده مالیات جمع آوری کند.

شرکتهای فرعی فعال تپسی شامل :

شرکت نوآفرینان بهراد پارس (سهامی خاص)

فعال در زمینه خرید و فروش قطعات خودور برای سفیران تپسی از طریق سایت تپسی گاراژ میباشد که در سال ۱۴۰۲ فعالیت مستقل خودرا در این حوزه آغاز نموده است و چشم انداز شرکت این است که علاوه بر تامین قطعات برای سفیران تپسی برای عموم مردم نیز این امر صورت گیرد.

شرکت نوآفرینان رادمان پارس (سهامی خاص) (عدم فعالیت)

فعال در زمینه اتوپیک فعالیت خودرا در سال ۱۴۰۲ آغاز نموده است بطوری که با وسیله نقلیه به جابجایی کالا میپردازد و چشم انداز شرکت این است که بتواند با معرفی این کسب و کار بین عموم مردم بتواند سهم مناسبی از بازار را برای خود بدست آورد.

شرکت نوآفرینان رابین پارس (سهامی خاص) (عدم فعالیت)

فعال درزمینه سرویس مدرسه در شهر تهران میباشد که فعالیت خودرا در سال ۱۴۰۲ آغاز نموده است . چشم انداز شرکت این است بتواند با معرفی این کسب و کار سهم مناسبی از بازار را کسب نماید.



بخش سوم

راهبردها و اهداف مدیریت

- ورود به شهرهای جدید
- مدیریت و کاهش هزینه‌ها
- تغییر رفتار مصرف‌کننده و افزایش عمق بازار

چشم‌انداز تپسی، تبدیل‌شدن به یکی از چند هلدینگ بزرگ تکنولوژی کشور است. تپسی با داشتن برند قوی، زیرساخت و دانش عملیاتی، نرم‌افزار بلوغ یافته و شبکه وسیع رانندگان و مسافران، از پتانسیل ویژه ای برخوردار است. با چنین پتانسیلی، تپسی علاوه بر تمرکز بر رشد هسته اصلی کسب‌وکار (جابجایی درون‌شهری مسافر)، می‌خواهد در سایر کسب‌وکارهای مرتبط به سرعت به موفقیت دست یابد و سرعت رشد خود را تسریع کند.

۱ رشد و توسعه کسب و کار تاکسی اینترنتی

۲ گسترش بازار هدف جدید با کاهش هزینه سفر (تپسی لاین)

۳ ورود به کسب و کارهای جدید

توسعه تپسی در کسب‌وکار تاکسی اینترنتی

با توجه به ایجاد زیرساخت فنی مناسب و دسترسی به شبکه مسافران و رانندگان بزرگ، تجربه تپسی در گذشته موید این است که در شرایط عادی هرگاه دسترسی به سرمایه کافی وجود داشته، سهم بازار و درآمد خود را به صورت چشمگیری افزایش داده‌است به طوری که در سال ۹۸ با جذب سرمایه در آخرین مرحله افزایش سرمایه خود ۱۳۸٪ رشد نسبت به سال ۹۷ داشته است. همچنین درآمد تپسی تا پایان سال ۹۸ سالانه ۲۱۳ درصد رشد داشته‌است. در طول دوران فعالیت تپسی، تنها دوره‌ای که رشد شرکت متوقف شده سال ۱۳۹۹ در اثر شیوع کرونا و عدم دسترسی به منابع مالی به دلیل طولانی شدن فرآیند عرضه اولیه بوده‌است.

تپسی برنامه رشد درآمد خود را در سال‌های آتی پیش‌بینی شده در مدل ارائه شده از ۳ مسیر زیر محقق خواهد کرد که ورود به شهرهای جدید و تغییر رفتار مصرف‌کننده و افزایش عمق بازار با استفاده از منابع مالی مذکور امکانپذیر خواهد بود

مدیریت و کاهش هزینه‌ها

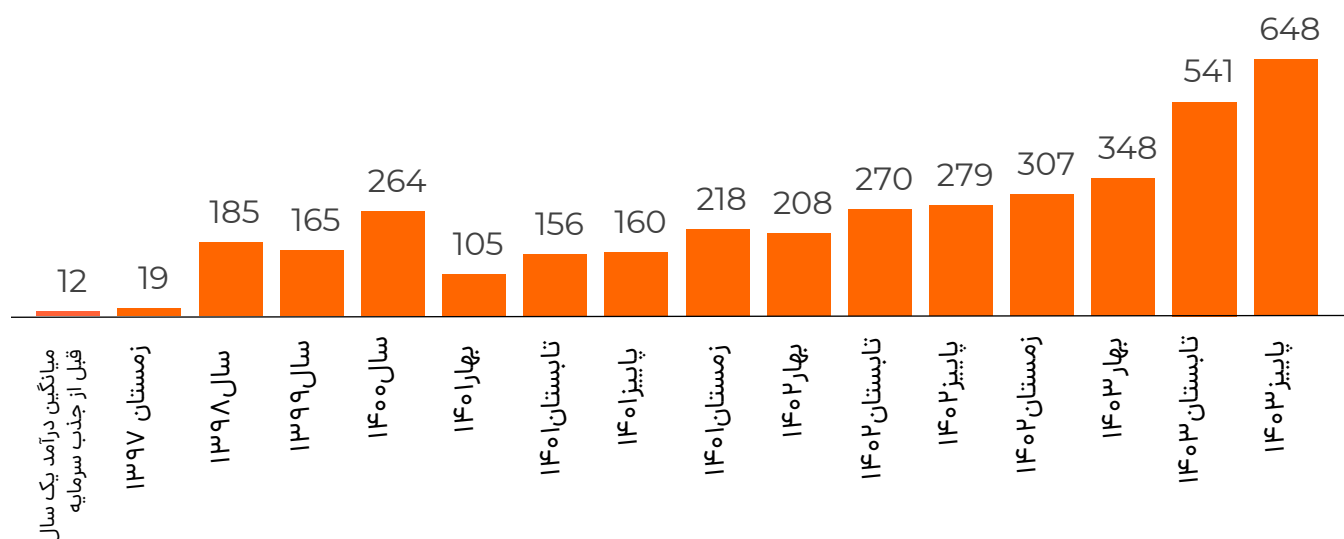
هوش مصنوعی تپسی همواره باعث بهبود کسب و کار شرکت بوده‌است که یکی از اثرات آن مدیریت هزینه‌ها و کاهش هزینه‌های واحد جذب و نگهداشت رانندگان و مسافران در طول زمان می‌باشد و این روند در سال‌های آتی نیز ادامه دار خواهد بود.

تغییر رفتار مصرف‌کننده و افزایش عمق بازار

برای رسیدن به اهداف پیش‌بینی شده تپسی نیاز دارد کمی رفتار مصرف‌کننده خود را تغییر دهد که با توجه به سابقه تپسی این تغییرات کاملاً در دسترس و قابل اجرا در کوتاه مدت است.

با توجه به موارد مذکور برنامه‌های تپسی برای رشد و توسعه پس از تزریق منابع حاصل از عرضه اولیه عملاً تکرار اقدامات قبلی است.

درآمد تپسی (میلیارد تومان)



تپسی پک (عدم فعالیت)

در عصر جدید تمایل مردم به خریدهای غیر حضوری و آنلاین روز به روز در حال افزایش می باشد. دغدغه همه ی این فروشگاهها ارسال کالا با کمترین هزینه است .

تپسی پک محصول جدید تپسی، برای برطرف کردن دغدغه هایی از این قبیل راه اندازی شده و قرار است هزینه های ارسال را به صورت چشمگیری کاهش دهد .

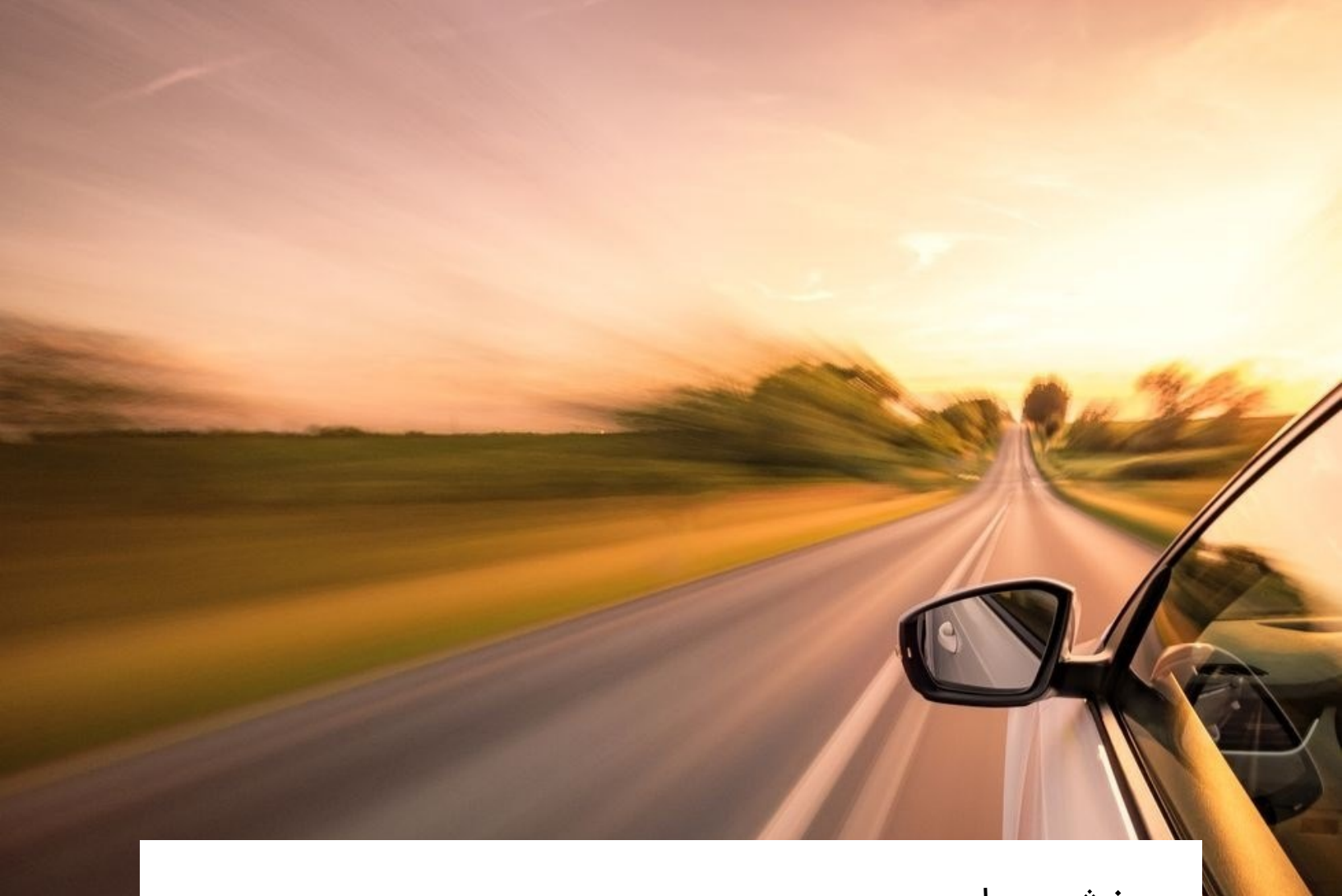
تپسی پک، سرویس جدیدی از تپسی است که برای ارسال بسته کاربرد دارد .

سفارشات تپسی پک به صورت زمانبندی شده دریافت و سپس با استفاده از الگوریتم هوش مصنوعی، مسیرهای نزدیک تر به یک سفیر اختصاص داده می شود و به همین دلیل هزینه ارسال بسته ۴۰% نسبت به سایر روشهای ارسال کاهش می یابد.

سوپر اپ

استفاده اهرمی از جامعه کاربران برای ایجاد توسعه و راه اندازی سرویس ها و کسب و کارهای جدید مسیری است که اغلب اپلیکشن ها با تعداد کاربران زیاد آن را طی کرده اند. در همین راستا تپسی جهت ایجاد بستری برای توسعه و استفاده بهتر از جامعه کاربران جهت راه اندازی سرویس ها و کسب و کارهای جدید که جذب کاربران در آنها دغدغه اصلی محسوب میشود، اقدام به طراحی سوپر اپ تپسی نموده است.

سوپر اپ تپسی عملاً به عنوان اولین گام در راستای توسعه سرویس ها و کسب و کارها در تپسی شمرده می شود و زیرساخت مناسبی را جهت راه اندازی و بهره برداری از جامعه کاربران تپسی فراهم می نماید. از آنجا که در تمامی کسب و کارهای کاربر محور، هم افزایی سرویس ها در غالب سوپر اپ و استفاده از جامعه کاربری گسترده می شود، در تپسی نیز مسیر رشد کسب کارهای جدید را در بستر سوپر اپ هموار می نماید و زیر ساخت فعلی سوپر اپ نیز به گونه ای طراحی شده که این هم افزایی به صورت حداکثری شکل گیرد.



بخش چهارم

منابع، توانمندی‌ها و ریسک‌ها

- منابع انسانی تپسی
- برند تپسی
- فن‌آوری پیش‌رفته
- ارائه تجربه مشتری در استاندارد جهانی
- ریسک‌های عملیاتی
- ریسک‌های بازار
- ریسک‌های رگولاتوری

منابع انسانی تپسی

تپسی با فکر و ذهن کارکنانش ساخته شده است. از آنجایی که تکنولوژی مورد استفاده در طراحی و پشتیبانی پلتفرم تپسی، از پیچیده‌ترین تکنولوژی‌های نرم‌افزاری است، سرعت رشد کسب‌وکار و تعداد بالای کاربران فعال این پلتفرم و لزوم حفظ تجربه خوب کاربری، افزایش ارزش طول عمر و از سوی دیگر کاهش هزینه‌ها همگی نیازمند به‌کارگیری فرآیندهای دقیق و پویا در کل واحدهای تپسی، به‌کارگیری راه‌حل‌های خلاقانه و انجام تحلیل‌های عددی پیشرفته است. این موارد تنها با داشتن پرسنل بسیار متخصص و کارآمد عملی خواهد شد. بنابراین رویکرد تپسی، جذب، نگهداشت و ارتقای بهترین‌ها از دانشگاه، صنعت و تقویت مهاجرت معکوس نخبگان مقیم خارج از کشور است. داشتن سرمایه انسانی قوی و بهینگی کارکرد آن‌ها، تپسی را از استخدام تعداد بالای کارمند بی‌نیاز کرده است. به‌طوری‌که تعداد سفرهای روزانه تپسی به ازای هر کارمند استخدامی مرتباً در حال افزایش بوده است.

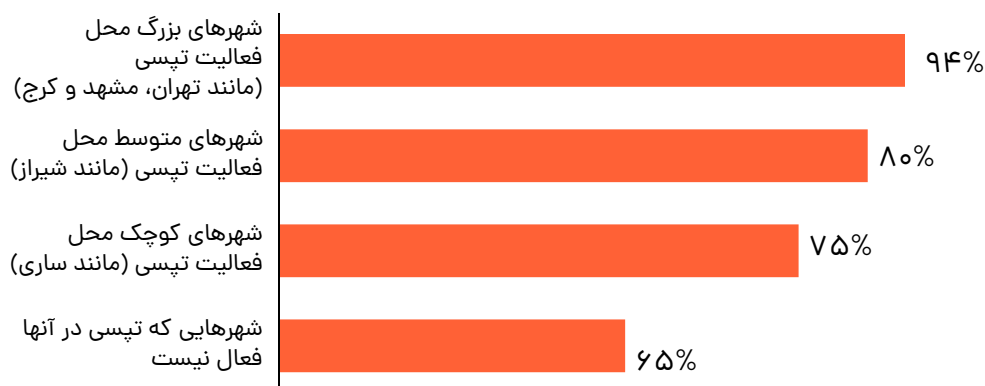
برند تپسی

برند تپسی، طی هشت سال گذشته، به یکی از قوی‌ترین برندهای کشور تبدیل شده است و از جایگاه و محبوبیت مناسبی نزد کاربران و جامعه تبدیل شده است به شکلی که میزان آگاهی از برند تپسی در تهران و شهرهای بزرگ حدود ۹۵٪ و در شهرهای کوچکتر نزدیک به ۸۰٪ است.

از سوی دیگر، درک ذهنی مردم از برند تپسی، یک برند دوست‌داشتنی، هوشمند، محترم و مشتری محور است. بخشی از این تصویر، وابسته به محصول و خدمات تپسی و بخشی دیگر، برآمده از فعالیت‌های تپسی در حوزه‌های برندینگ، تبلیغات، روابط عمومی و اقدامات شرکت در حوزه مسئولیت اجتماعی است.

این اطلاعات براساس تحقیقات بازار گسترده دوره‌ای به‌دست‌آمده‌اند. تپسی برای انجام این تحقیقات، از پیمانکاران متخصص این کار بهره می‌گیرد که به صورت دوره‌ای با استفاده از روش مصاحبه تلفنی وضعیت آگاهی از برند و میزان مصرف شهروندان را اندازه‌گیری می‌کنند.

میزان آگاهی از برند تپسی (درصد)



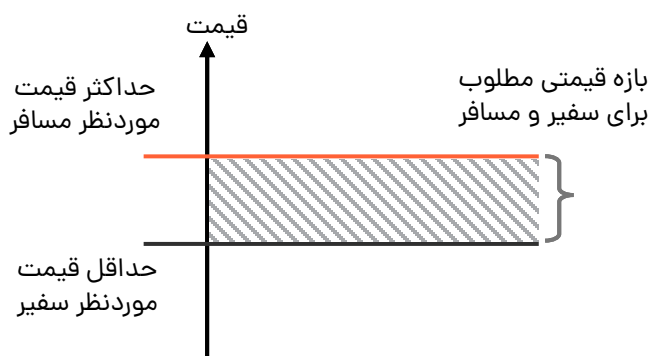
منبع: تحقیقات بازار

فن‌آوری پیش‌رفته

تپسی از دانش روز دنیا در حوزه‌های مختلف هوش مصنوعی، محصول، زیرساخت، و نرم‌افزار به منظور توسعه و نگهداری کسب و کار خود با اتکای کامل بر نیروهای داخلی بهره می‌برد و از این حیث در میان شرکت‌های صنعت تکنولوژی در ایران سرآمد است.

به طور خاص، الگوریتم‌های قیمت‌گذاری، توزیع سفر، و تخمین زمان سفر با استفاده از تکنولوژی روز دنیا در حوزه هوش مصنوعی به دنبال بهینه‌سازی شبکه‌ی تپسی و ایجاد تجربه‌های خوشایند برای مشتریان تپسی (هم مسافران و هم سفیران) هستند. در کنار این بخش‌ها، تیم محصول هم با هدف ایجاد تجربه‌ی خوشایند پیوسته برای مشتریان، سعی در ارتقای میزان رضایت مشتریان و به تبع آن افزایش نرخ استفاده از محصولات تپسی دارد.

چابکی تپسی در پاسخگویی به نیازهای مشتریان منجر به ارائه‌ی محصولات منحصر به فردی مانند سرویس سفر اشتراکی و پیک‌فوری (تپسی‌پک) شده است. همچنین سوپراپلیکیشن تپسی که شامل سرویس‌های متعددی از جمله سفرهای بین‌شهری، موتوپیک، گاراژ، غذا، فروشگاه و تماشای فیلم می‌شود، بر بستر یکپارچه‌ای پیاده‌سازی شده که باعث می‌شود این سرویس‌ها بتوانند پاسخگوی نیازهای روزانه‌ی مشتریان باشند.



توزیع درخواست سفر از مسافر (نقاط نارنجی)

بهبود مداوم سیستم قیمت‌گذاری و در نتیجه افزایش نرخ ثبت درخواست در سمت مسافر و نرخ قبول سفر در سمت سفیر در ۲ سال گذشته

افزایش ۱۲٪ ای در تعداد سفرهای تپسی بدون انجام هزینه‌های عملیاتی

بهبود مداوم الگوریتم تخصیص سفر و در نتیجه ۷۰ ثانیه کاهش زمان رسیدن راننده به مسافر در ۲ سال گذشته

افزایش ۸٪ ای در ظرفیت ناوگان بدون انجام هزینه‌های عملیاتی

ارائه تجربه مشتری در استاندارد جهانی

تضمین تجربه مشتری مطلوب، یکی از ارکان اصلی کارکرد تپسی است چراکه جذب کاربران از طریق بازاریابی دهان‌به‌دهان باثبات‌ترین و ارزان‌ترین راه است و این مسئله تنها با ارائه یک تجربه فوق‌العاده به مشتریان اتفاق می‌افتد و پارامتری که هر برندی را در بازار رقابتی متمایز می‌کند تجربه‌ای است که برای مشتریان خلق می‌کند.

ارائه تجربه مشتری مناسب بدون داشتن درک درستی از مشکلات، توقعات و نیازهای مشتری اتفاق نمی‌افتد. برای دستیابی به این اصل تپسی در مسیر پیاده سازی فرهنگ مشتری محوری در تمام لایه های سازمان تلاش میکند. بخشی از اقداماتی که تپسی در این راستا به صورت مداوم انجام می‌دهد به شرح زیر است :

- بررسی روزانه پارامترهای عملکردی موثر بر تجربه مشتریان
- بررسی و بهبود مستمر فرآیندهای خدمت رسانی
- اجرای مستمر پروژه های تحقیقات بازار و رضایت سنجی
- بررسی و تحلیل بازار رقابتی
- تجربه و بررسی محصولات و خدمت های ارائه شده با لنز مشتری توسط مدیران ارشد سازمان (مرکز تماس ، نرم افزار ، تجربه سفیران و)
- بررسی مستمر بازخورد ها، انتقادات و پیشنهادات ارائه شده توسط مشتریان توسط مدیران ارشد

رضایت مندی مشتریان:

گزارشات رضایت سنجی مشتریان در ۹ ماهه اول سال ۱۴۰۳ نشان دهنده موارد زیر است :

- ۸۵% رضایتمندی از سفرهای تپسی (سفرهای بی نقص)
 - ۹۵% رضایتمندی کامل از پشتیبانی تپسی
- با توجه به ذات پویای کسب‌وکار تپسی و سرعت بالای تغییرات در آن، نکته مهم در ایجاد یک تجربه کاربری خوب، پاسخ سریع به علل نارضایتی کاربران (رانندگان و مسافران) و برطرف کردن آن‌ها در کوتاه‌ترین زمان ممکن است. برای رسیدن به این هدف که نیازمند نگاه مسئولانه به کاربران و طراحی فرآیندهای پویای سازمانی است، تپسی از اوایل راه، واحد جداگانه‌ای در سطح معاونت را در ساختار سازمانی برای بهینه‌سازی تجربه کاربران داشته است. نتیجه این موارد در بازخورد مشتریان در شبکه‌های اجتماعی مشهود است:



Mohammad Nobakhti · 2nd
NOC Engineer at Ebcom
3h · 🌐

تجربه ی خوب از تپسی:

چند روز پیش وقتی سوار ماشین بودم، متاسفانه ماشین سفیر تصادف شدید کرد. ۳ دقیقه بعد از اینکه سفیر به تپسی اعلام کرد که تصادف کرده، سریعاً تیم امداد تپسی با من تماس گرفتند و جویای حالم شدن و بهم گفتن اگر حال خوب نیست همونجا منتظر بمونم تا آمبولانس اختصاصی تپسی اعزام بشه به محل. منم خدارو شکر طوریم نبود و از شون تشکر کردم. تپسی نه تنها هزینه ی سفر فعلی رو بهم برگردوند، بلکه به خودروی دیگه هم برام اعزام کرد و هزینه ی خودروی دوم رو هم خودش پرداخت کرد.



Sahar Nademi · 2nd
Key Account Manager at Pishgaman Arman\
\Divar Project
5d · Edited · 🌐

مرسی از تیم #تپ_سی که با همین ریزه کاری ها و یک پیام قدردانی حس خوبی رو برای مسافرانش بوجود میاره.

#کارت_درسته
#تپسی
#رضایت_مشتری
#تیم_متفکر
#توجه_به_جزئیات
#محصول_خوب
TAPSI

See translation



Reza Asadi
@rezaasadigc

#تپسی تو مسئولیت‌های اجتماعی‌ش داره

می‌درخشه

@Tapsi_ir

Translate Tweet



Tweet your reply



Saba Jahedi · 2nd
interested in graphic design, web development and iOS programming
48m · 🌐

TAPSI

از سرویس رضایت مشتریان این برنامه خیلی ممنونم که با تماس میگیرن با احترام صحبت می‌کنن و باعث میشن آدم مطمئن بشه نظری که میده شنیده میشه. همچنین آپشن اشتراک سفر هم یکی از مواردیه که باعث شده من ترجیح بدم جای اپلیکیشن های دیگه از این برنامه استفاده کنم .

See translation

	تکنولوژی و مدیریت محصول	ریسک‌های عملیاتی و داخلی
	نیروی انسانی و مدیریت منابع انسانی	
	امنیت اطلاعات	
	مدیریت محصولات وابسته (third parties)	
	وقوع حوادث حاد حین سفر	
	شرایط اقتصاد کلان	ریسک‌های بازار
	میزان عرضه و تقاضا	
	سرمایه‌گذاری	
	رقابت	
	قیمت بنزین، خودرو و محصولات وابسته	
	مجوز کلی فعالیت	ریسک‌های رگولاتوری
	مداخله در مدل کسب و کار (قیمت گذاری و ...)	
	دسترسی به اینترنت	
	قوانین رقابت	
	بیمه رانندگان و مالیات	

ریسک‌های عملیاتی

ریسک‌های عملیاتی و داخلی خود شامل ۵ دسته میباشند که در ذیل به تفصیل هر یک میپردازیم:

تکنولوژی و مدیریت محصول

در دنیای تکنولوژی، همه‌چیز به سرعت در حال تغییر است، از یک سو هر روز نیازهای جدیدی از سوی کاربران مطرح می‌شود و از سوی دیگر، تکنولوژی‌ها و ابزارهای جدید یکی پس دیگری به بازار معرفی می‌شوند.

در چنین شرایطی، مهم‌ترین ریسکی که شرکت‌های تکنولوژی را تهدید می‌کند، عقب ماندن از تغییرات و عدم امکان متناسب‌سازی کسب‌وکار با تغییرات و تکنولوژی‌های جدید است.

تیسی از ابتدای کار با علم به این واقعیت و پیش‌بینی این ریسک، تیم فنی خود را متشکل از بهترین متخصصان بومی و همچنین ایرانیان با سابقه تحصیل و کار در شرکت‌های مطرح نرم‌افزاری دنیا نظیر مایکروسافت، لینکدین و گوگل تشکیل داده و محصولاتش را به صورت کاملاً داخلی، توسعه داده است.

این اقدام، تپسی را در مقابل ریسک اشاره‌شده مصون کرده است چراکه شرکت، کنترل صددرصدی روی محصولات خود دارد و در صورت نیاز در کوتاه‌ترین زمان ممکن، تغییرات لازم را در محصول و پلتفرم خود ایجاد می‌کند.

نمونه‌های بسیاری از سرعت عمل تپسی در مقابل تغییرات محیطی و نیازهای بازار وجود دارد. تپسی سپید (سرویس ویژه دوران شیوع کرونا با پروتکل‌های بهداشتی با سطح بالا) که در شرایط شیوع کورونا در کشور در عرض کمتر از یک هفته توسعه پیدا کرده و روانه بازار شد یکی از نمونه‌های سرعت عمل تپسی در پاسخ به تغییرات بازار است. بنابراین تپسی با اتکا به ظرفیت فوق‌العاده بالای تیم فنی خود، به محض ایجاد مشکل یا نیاز به توسعه‌ی محصول یا تکنولوژی جدید، به سرعت می‌تواند تغییرات لازم را اعمال و محصولات جدید را روانه بازار کند. هیچ‌کدام از رقبای تپسی چنین قابلیت‌هایی نداشته و به خاطر وابستگی تکنولوژیکی به خارج از ایران، برای ایجاد تغییرات کوچک، نیازمند صرف زمان زیادی هستند.

نیروی انسانی و مدیریت منابع انسانی

تپسی تاکنون توانسته است برترین‌های صنعت را جذب کند و آن‌ها را در سیستم رشد دهد. تنها مشکل پیش رو دشوارتر شدن مهاجرت معکوس نخبگانی است که تاکنون نقش مهمی در توسعه‌ی تپسی داشته‌اند. تپسی متشکل از تیمی بسیار قوی از بهترین‌های کشور است و با سیاست جذب و نگهداشت منابع انسانی نخبه، قصد دارد نه تنها این مزیت را حفظ کند، بلکه فاصله را با رقبای خود بیشتر کند.

امنیت اطلاعات

اطلاعات کاربران در سیستم‌های حمل‌ونقل یکی از حساس‌ترین اطلاعات است که هرگونه خطری در این زمینه می‌تواند عواقب سنگینی داشته باشد. تپسی با پیاده‌سازی لایه‌های مختلف امنیتی که در فصول گذشته توضیح داده شدند، احتمال وقوع چنین مشکلی را در حد قابل‌ملاحظه‌ای کاهش داده است و به‌طور مداوم سیستم‌های محافظت از امنیت اطلاعات را پایش و به‌روز رسانی می‌کند.

مدیریت محصولات وابسته

هر شرکتی برای کارکرد صحیح نیازمند استفاده از خدمات سایر تولیدکنندگان تکنولوژی است. در صورت وابستگی به تأمین‌کنندگان بین‌المللی، ریسک بالایی هسته اصلی کسب‌وکار تپسی را تهدید می‌کند. به همین دلیل محصولات حساسی مثل نقشه یا جستجو بومی‌سازی شده‌اند که ریسک تحریم‌ها تهدیدی برای تپسی ایجاد نکنند.

وقوع حوادث حاد حین سفر

همان‌طور که قبلاً گفته شد، اعتماد کاربران به یک تاکسی اینترنتی، از مهم‌ترین سرمایه‌های آن است. ایجاد کوچک‌ترین حادثه در سفرهای تپسی، لطمه سنگینی به اعتماد کاربران به پلتفرم ایجاد می‌کند. بنابراین تأمین امنیت مسافران و رانندگان از مهم‌ترین پارامترهای موفقیت تاکسی‌های اینترنتی است. تپسی برای کاهش این ریسک، با

با ایجاد امکان رهیابی سفرها و به‌کارگیری روش‌های هوش مصنوعی و همچنین پایش دائمی نظرات کاربران، رویه‌های خودکاری ایجاد کرده است تا از وقوع حادثه تا حد ممکن پیشگیری کند؛ همین‌طور تیم امنیت تپسی نیز به‌طور شبانه‌روزی در اسرع وقت پاسخگوی هرگونه تهدید احتمالی است.

ریسک‌های بازار

شرایط اقتصاد کلان

هرگونه تغییری در اقتصاد کلان کشور اعم از نرخ تورم، نرخ رشد اقتصادی، نرخ بیکاری و ... می‌تواند مانند تمام کسب‌وکارهای دیگر در عملکرد تپسی تأثیر بگذارد.

میزان عرضه و تقاضا

با توجه به اینکه بازار حمل‌ونقل ایران پتانسیل زیادی برای افزایش ظرفیت تاکسی‌های آنلاین دارد، ریسک کمبود عرضه یا تقاضا حداقل در آینده نزدیک ریسک پررنگی برای تپسی محسوب نمی‌شود.

سرمایه‌گذاری

تپسی برنامه رشد بسیار گسترده و سریعی دارد که نیازمند سرمایه‌گذاری است. ورود به بورس باهدف تأمین این سرمایه و تحقق اهداف رشد بلندمدت است.

رقابت

رقابت میان بازیگران فعلی صنعت: رقابت اصلی بین تاکسی‌های اینترنتی در قیمت‌گذاری، پاداش‌های ارائه شده به رانندگان و تخفیف‌های ارائه شده به مسافران است. هر یک از رقبا با پرداخت هزینه سنگین در این بخش‌ها می‌توانند تعادل رقابتی بازار را بر هم بزنند و برای طرف مقابل تهدید ایجاد کنند.

ورود رقیب جدید به بازار: ایجاد، توسعه و تثبیت بازار در تاکسی‌های آنلاین نیازمند سرمایه‌گذاری روی نرم‌افزار و شبکه مسافران و رانندگان است. زمانی که یک یا دو شرکت از قبل چنین شبکه‌ای ساخته باشد، هزینه‌ی ایجاد شبکه‌ای مشابه برای شرکت بعدی بسیار بیشتر می‌شود. زیرا رانندگان و مسافران در همان لحظه‌ای که شرکت جدید در حال ساخت شبکه خود است، شبکه‌ی مطمئن دیگری (با کیفیت خدمات بسیار بالاتر) در دسترس دارند که از خدمات آن استفاده کنند و شرکت جدید برای جذب همان رانندگان و مسافران، باید هزینه‌های بسیار بیشتری پرداخت کند.

قیمت بنزین، خودرو و محصولات وابسته

با توجه به تأثیر مستقیم قیمت این موارد بر هزینه حمل‌ونقل، هرگونه تغییری در آن‌ها بازار تپسی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. البته با مدیریت صحیح موقعیت و اقدامات به‌موقع تپسی اثرات آن‌ها کنترل می‌شود. همان‌طور که سهمیه‌بندی بنزین در سال ۹۸، تأثیر معناداری روی کاربران تپسی گذاشت، ولی از طریق ارائه سهمیه بنزین به رانندگان تپسی، ثابت نگه‌داشتن قیمت‌ها و ارائه کمک‌هزینه خرید بنزین به رانندگان، اثرات ناشی از آن کنترل شد.

ریسک‌های رگولاتوری

مجوز کلی فعالیت

مجوز فعالیت نقش بسیار حیاتی در کسب‌وکار تاکسی‌های اینترنتی دارد. خوشبختانه تپسی موفق به جلب اعتماد قانون‌گذاران و دریافت مجوز فعالیت موردتوافق کلیه ذینفعان شده و این ریسک را تقریباً به صفر رسانده است.

مداخله در مدل کسب‌وکار

اگرچه این ریسک در ابتدای فعالیت تاکسی‌های اینترنتی بسیار بالا بود، هم‌اکنون مدل کسب‌وکار تپسی و نحوه قیمت‌گذاری پویای آن به رسمیت شناخته شده است.

دسترسی به اینترنت

قطع یا محدودیت ناگهانی دسترسی به اینترنت باعث اختلال کارکرد نرم‌افزار تپسی می‌شود. برای کاهش دادن این ریسک، از طریق حذف وابستگی نرم‌افزار تپسی به سرویس‌های خارجی، این امکان فراهم شد که اپلیکیشن تپسی در بستر اینترنت نیز بدون مشکل بتواند کار کند.

قوانین رقابت

با توجه به اینکه قوانین رقابتی تأثیر مهمی در نحوه تعامل بازیگران این صنعت می‌گذارند، در صورتی‌که این قوانین به‌درستی تدوین و اجرا نشوند، امکان ایجاد رفتارهای انحصارطلبانه و ضد رقابتی وجود دارد. هم‌اکنون براساس دستورالعمل نظارت بر فعالیت تاکسی‌های اینترنتی، این ریسک محدودتر شده است.

بیمه رانندگان و مالیات

رانندگان تپسی، کاربران این پلتفرم هستند و ارتباط کارمندی با شرکت ندارند. ولی در صورت عدم توجه به این موضوع و الزامی شدن هزینه بیمه و مالیات رانندگان، هزینه مضاعفی به تپسی وارد خواهد شد. تپسی با اطلاع از این موضوع، تدابیر لازم برای جلوگیری از اتخاذ چنین تصمیمی را اندیشیده است. پیرو بخشنامه ۶۸۳ واحد فنی سازمان تامین اجتماعی و هم‌چنین مصوبه ۱۲۵۲/۹۷/۱۱۰۰ مورخ ۲۷/۰۴/۱۳۹۷ آن سازمان در خصوص بیمه شاغلین شرکت‌های کسب‌وکار در فضای مجازی مستقیماً اشاره شده که با توجه به عدم رابطه استخدام و مزدگیری به موجب قانون بیمه‌های اجتماعی رانندگان درون شهری و برون شهری از شمول قانون تامین اجتماعی خارج می‌باشند.



بخش پنجم

گزارشگری پایداری

- ارزش آفرینی
- کمک های عام المنفعه

ارزش آفرینی برای جامعه و قانون گذاران و مسئولیت اجتماعی در حمل و نقل عمومی و سامان دهی مسافربران شخصی

طبق ماده ۳۹ ، ۴۰ و تبصره ماده ۴۰ گزارشگری پایداری قانون حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار

ارزش آفرینی برای جامعه :

تپسی توانسته با حذف سفرهای اضافی بدون مسافر، کاهش جذابیت استفاده از خودروهای شخصی و کم شدن تردد آزاد برای یافتن محل پارک خودرو، به کاهش مصرف سوخت و همچنین ترافیک شهری کمک کرده و نهایتاً به کم شدن آلودگی هوا هم کمک کند. لازم به ذکر است که تپسی با کاهش احساس نیاز شهروندان با مالکیت خودرو، باعث بهبود بنیادین وضعیت ترافیکی شهر می شود.

ارزش آفرینی برای قانون گذاران:

برخلاف روش های سنتی حمل و نقل، تپسی با داشتن اطلاعات برخط سفرها و ناوگان، امکان بهینه سازی های مورد نظر قانون گذاران را دارد. به طور مثال در طرح سهمیه بندی بنزین، با محاسبه دقیق مجموع طول سفر هر راننده و همچنین استفاده از هوشمندترین الگوریتم های جلوگیری از تخلف، تپسی توانست با جلب اعتماد وزارت کشور، سهمیه بنزین رانندگان را به طور عادلانه به رانندگان تخصیص دهد.

نقش آفرینی در حمل و نقل عمومی درون شهری:

تپسی امروز یکی از پایه های اصلی حمل و نقل درون شهری کشور است و این موضوع، باعث شده تا نقشی کلیدی در تصمیمات دولتی در این حوزه داشته باشد. نماینده ای که از یک سو، برای تأمین منافع کاربران و بخش خصوصی در اتخاذ تصمیمات دولتی تلاش می کند و از سوی دیگر، در زمان اتخاذ تصمیمات کلان کشوری، به نقطه اتکایی برای اجرای این تصمیمات تبدیل شده و همواره تلاش کرده است با مدیریت شرایط، منافع طرفین را تأمین کند. عملکرد تپسی در کنترل بحران بعد از افزایش قیمت بنزین، نمونه ای از این عملکرد است. بعد از افزایش قیمت بنزین و سهمیه بندی، تپسی تلاش کرد از یک سو با عدم افزایش قیمت ها، رضایت مسافران را در این حوزه تأمین کند و از سوی دیگر، با اختصاص وام و کمک های بلاعوض به رانندگان برای خرید بنزین و همچنین کاهش مقطعی کمیسیون دریافتی خود، منافع رانندگان را نیز تأمین کند.

سامان دهی مسافربران شخصی:

در سال های گذشته، پدیده مسافرکشی شخصی در ایران، به یک معضل اجتماعی تبدیل شده بود. عدم امکان نظارت بر فعالیت مسافرکشان شخصی، عدم امکان کنترل قیمت و همچنین آسیب ها و جرائم ناشی از این فعالیت، از جمله مسائلی بود که نهادهای قانون گذار و ناظر را با چالش های جدی مواجه کرده بود. فعالیت تپسی، از یک سو باعث شد رانندگان خودروهای شخصی با ثبت نام در این سامانه، بتوانند منفعی که پیش از این تشریح شد را کسب کنند و از سوی دیگر، با ایجاد امکان نظارت بر تمامی جنبه ها از جمله هویت راننده، قیمت سفر، اطلاعات سفر و همچنین امکان رصد آنلاین مسیر سفر و استفاده از تکنولوژی برای تأمین امنیت سفر، چالش های ایجاد شده در حوزه مسافرکشی شخصی را به حداقل رسانده و برای کاهش جرائم شکل گرفته در این حوزه، نقش مؤثری را ایفا کند.

مسئولیت اجتماعی تپسی

طبق ماده ۳۹ ، ۴۰ و تبصره ماده ۴۰ گزارشگری پایداری قانون حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار

کمک های عام المنفعه

همانند سالهای گذشته یکی از دغدغه‌های تپسی کمک‌رسانی در جهت رشد علمی کشورمی باشد که در همین راستا در شش ماهه اول ۱۴۰۳ به کمپین حامیان دانشگاه شریف پیوسته و مدارس سیستان بلوچستان را به تجهیزات سرمایشی مجهز کرده است. تپسی در سال ۱۴۰۲ ، ۷۰ درصد از هزینه هدایای پایان سال خود را صرف خرید و ارسال مجموعه ۹ جلدی کتاب (انسانهای کوچک، آرزوهای بزرگ) به ۵۰ کتابخانه در روستاهای کم برخوردار کشور کرد. در این اقدام که در استان های سیستان و بلوچستان، لرستان، کهگیلویه و بویراحمد، خراسان شمالی، رضوی و کردستان انجام شد، تلاش کردیم سهمی در ساختن رویاهای بزرگ برای کودکان مناطق کم برخوردار کشور داشته باشیم . همچنین در سال قبل هزینه هدایای پایان سال خود را صرف تجهیز و هوشمندسازی دو کلاس درس دخترانه در روستای چاهان استان سیستان و بلوچستان کرد. تپسی طی سالهای اخیر، هر سال در آستانه‌ی نوروز، هزینه هدایای پایان سال خود را صرف یک پروژه مسئولیت اجتماعی مانند آزادسازی زندانیان جرائم مالی غیر عمد، حمایت از خانم‌های سرپرست خانوار در استان سیستان و بلوچستان و درخت‌کاری کرده است.

دسترس پذیری برای افراد دارای معلولیت

تپسی خود را متعهد به دسترس‌پذیر کردن محصولات و خدماتش برای افراد دارای معلولیت می‌داند. مفهومی که در بسیاری از کشورهای پیشرفته، به بخشی از استاندارد صنایع مختلف و توسعه شهری تبدیل شده، اما در کشور ما، فاصله زیادی تا شرایط ایده‌آل دارد. تپسی دسترس‌پذیر کردن محصولاتش برای افراد دارای معلولیت را از ابتدای سال ۹۸ آغاز کرده است. مهم‌ترین اقداماتی که تا به امروز در این حوزه انجام شده، دسترس‌پذیر کردن اپلیکیشن برای مسافران نابینا، مسافران دارای ویلچر، مسافر ناشنوا و راننده ناشنواست.

اصول حاکمیت شرکتی

ردیف	اصول حاکمیت شرکتی	اقدامات انجام شده توسط هیات مدیره
1	چارچوب حاکمیت شرکتی اثربخش	درخصوص شفافیت و منصفانه بودن نیز مقرر گردیده در چارچوب الزام سازمان بورس اوراق بهادار، نسبت به شفاف سازی اطلاعات افشا شده و مورد استفاده سهامداران محترم اقلیت اقدامات مقتضی صورت پذیرد.
2	حفظ حقوق سهامداران و برخورد یکسان با آنها	در راستای حفظ حقوق سهامداران محترم مقرر گردید جدول زمانبندی پرداخت سود سهام به صورت همزمان برای تمامی سهامداران پرداخت شود و همچنین به جهت حفاظت از حقوق سهامداران ارجمند، همواره نسبت به برخورد یکسان با تمامی سهامداران محترم اطمینان حاصل گردد و نیز تمام سهامداران باید به طور منصفانه احقاق موثر حقوق خود را از جمله حضور در مجامع حضوری یا الکترونیکی، مکاتبه یا تماس با واحد امور سهام شرکت، تملک و ثبت مالکیت سهام، سهم بودن در منافع شرکت و سایر موارد مربوط در چارچوب قانون و دستورالعمل های سازمان محترم بورس داشته باشند.
3	رعایت حقوق ذینفعان	در خصوص رعایت حقوق ذینفعان مقرر گردیده که باید حتی المقدور حقوق این اشخاص حقوقی یا حقیقی طبق آنچه که در قوانین و یا توافقنامه های داخلی مشخص شده، به نحوی که به حقوق شرکت لطمه ای وارد نگردد رعایت گردیده و در راستای فعالیت های شرکت، همکاری فعالانه با شرکت ها و ذینفعان باید به گونه ای باشد که تعاملات با آن دسته از ذینفعانی که در ایجاد ثروت، اشتغال و پایداری دارای وضعیت مالی شفاف باشند و در سامانه مودیان ثبت نام نموده اند ادامه یافته و یا انجام گردد.
4	سرمایه گذاران نهادی، بازار سهام و سایر واسطه های مالی	درخصوص سرمایه گذاران نهادی، بازار سهام و سایر واسطه های مالی در ارتباط با رعایت چارچوب حاکمیت شرکتی و ایجاد انگیزه شفاف در طی زنجیره سرمایه گذاری، تاکید گردیده که باید در راستای افزایش ارزش بازار سهام، رصد مستمر و مناسب در بازار صورت پذیرد و حتی المقدور اقدامات تاثیر گذار قانونی بر روی ارزش بازار سهام مطابق با دستورالعمل های سازمان بورس اوراق بهادار و با مدنظر قراردادن محدودیت های سازمان های نظارتی، از جمله افشائات و گزارشگری مالی شفاف و مناسب، تبلیغات هدفمند اقتصادی و مرتبط و انتشار به موقع در سامانه کدال صورت پذیرفته، تا بستر مناسبی فراهم گردیده که مشارکت کنندگان در بازار سهام و بورس به گونه ای عمل نموده که به اجرای حاکمیت شرکتی مناسب بیانجامد
5	افشا و شفافیت	درخصوص افشاء و شفافیت، همواره رعایت مفاد و دستورالعمل افشاء اطلاعات ناشران بورس ابلاغی از طرف سازمان محترم بورس و اوراق بهادار در مورد گزارشگری مالی شفاف، اطمینان بخش، به موقع و صحیح و انتشار آن در سایت کدال سازمان بورس با مدنظر قراردادن مقررات و قوانین آن سازمان محترم در دستور کار جاری هیات مدیره و اجرای کامل آن توسط واحد امور مالی شرکت قرار داشته و مورد تاکید مستمر قرار دارد
6	مسئولیت پذیری هیات مدیره	نظارت بر اجرای مصوبات و مقایسه مستمر عملکرد شرکت با بودجه مصوب، اقدامات مقتضی صورت پذیرفته و پاسخگویی اعضای هیات مدیره به سهامداران محترم و سایر ذینفعان از طریق راه های ارتباطی با شرکت از جمله مکاتبه و یا مراجعات حضوری و تلفنی صورت پذیرفته و رعایت حقوق یکسان سهامداران جهت حضور در مجامع عمومی و بهینه نمودن این ارتباطات بطور مستمر انجام می گردد



بخش پنجم

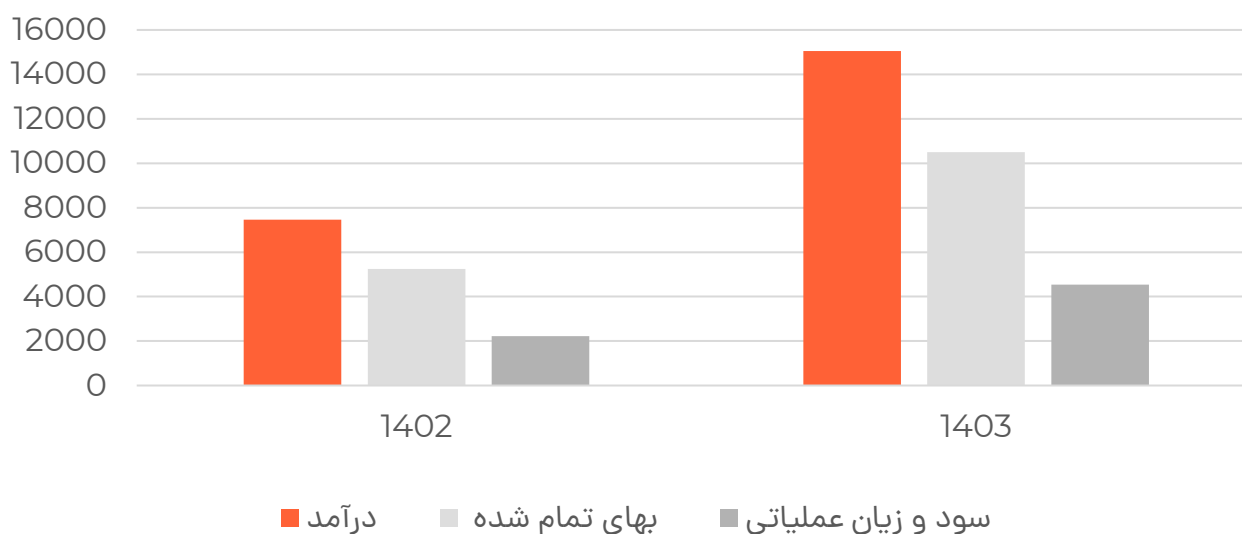
نتایج عملکرد و عملیات مالی

- صورت سود و زیان
- صورت وضعیت مالی
- صورت جریان وجه نقد

در جدول زیر می‌توانید مهمترین اقلام سود و زیانی دوره ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ شرکت را در مقایسه با همین بازه زمانی در سال گذشته مشاهده کنید:

اقلام مهم صورت سود و زیان جداگانه			
شرح اقلام جدول (میلیون ریال)	۱۴۰۳/۰۹/۳۰	تغییر نسبت به سال قبل	۱۴۰۲/۰۹/۳۰
درآمدهای عملیاتی	۱۵,۰۵۱,۷۹۶	۱۰۲٪	۷,۴۶۷,۲۴۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۰,۵۰۶,۹۶۸)	۱۰۰٪	(۵,۲۴۱,۸۸۱)
سود ناخالص	۴,۵۴۴,۸۲۸	۱۰۴٪	۲,۲۲۵,۳۶۲
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱,۰۶۳,۵۱۱)	۱۳۹٪	(۴۴۴,۱۵۶)
زیان کاهش ارزش دریافتی	(۴۰۴,۷۱۶)	۰٪	۰
سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی	۲۱۷,۵۴۷	۱۰۰٪	۱۰۸,۹۱۹
سود عملیاتی	۳,۲۹۴,۱۴۸	۷۴٪	۱,۸۹۰,۱۲۶
هزینه های مالی	(۳۴۴,۹۴۶)	۶٪	(۳۲۴,۰۷۱)
سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	۱۰۶,۴۷۶	۳۷۵٪	۲۲,۳۹۷
سود قبل از مالیات	۳,۰۵۵,۶۷۸	۹۲٪	۱,۵۸۸,۴۵۲
هزینه مالیات بر درآمد	(۲۸۶,۸۲۹)		(۳۵۶,۰۳۱)
سود خالص	۲,۷۶۸,۸۴۹	۱۲۵٪	۱,۲۳۲,۴۲۲

شاخص های درآمدی تپسی (میلیارد ریال)



در جدول زیر میتوانید مهمترین اقلام صورت وضعیت مالی دوره ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ شرکت را در مقایسه با بازه زمانی سال گذشته مشاهده کنید:

اقلام مهم صورت وضعیت مالی جداگانه		
۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۳/۰۹/۳۰	شرح اقلام جدول (میلیون ریال)
۸,۰۸۱,۸۲۵	۲۲,۷۹۲,۳۹۷	جمع دارایی های غیر جاری
۱,۹۰۱,۸۲۴	۲,۹۰۷,۰۸۶	جمع دارایی های جاری
۹,۹۸۳,۶۴۹	۲۵,۶۹۹,۴۸۲	جمع دارایی ها
۵,۰۱۹,۱۸۳	۷,۳۱۸,۳۸۷	جمع حقوق مالکانه
۱,۴۹۹,۲۹۴	۳,۲۱۷,۰۴۹	جمع بدهی های غیر جاری
۳,۴۶۵,۱۷۲	۱۵,۱۶۴,۰۴۶	جمع بدهی های جاری
۴,۹۶۴,۴۶۶	۱۸,۳۸۱,۰۹۵	جمع بدهی ها
۹,۹۸۳,۶۴۹	۲۵,۶۹۹,۴۸۲	جمع حقوق مالکانه و بدهی ها

در جدول زیر میتوانید مهمترین اقلام صورت گردش وجوه نقد دوره ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ شرکت را در مقایسه با بازه زمانی سال گذشته مشاهده کنید:

اقلام مهم صورت جریان های نقدی جداگانه

۱۴۰۲/۰۶/۳۱	۱۴۰۳/۰۹/۳۰	شرح اقلام جدول (میلیون ریال)
۳,۵۸۹,۰۹۶	۱۱,۵۱۲,۲۵۳	نقد حاصل از عملیات
۳,۵۱۹,۳۳۰	۱۱,۴۷۰,۴۷۰	جریان حاصل از ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی
(۳,۷۲۲,۱۷۹)	(۱۹,۴۹۶,۱۱۰)	جریان حاصل از ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیتهای سرمایه گذاری
(۱۵۷,۱۷۴)	۸,۰۵۱,۸۸۸	جریان حاصل از ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیتهای تامین مالی
۶۲۹,۷۶۶	۳۵۷,۰۷۷	مانده موجودی نقد در ابتدای دوره/سال
۲۶۹,۷۴۳	۳۸۳,۳۲۵	مانده موجودی نقد در پایان دوره/سال

تفکیک هزینه‌ها، دارایی نامشهود و مخارج انتقالی در جدول زیر قابل مشاهده می باشد:

مبالغ (میلیون ریال)

ریز هزینه ها، دارایی نامشهود و مخارج انتقالی

شرح هزینه	مجموع هزینه	بهای تمام شده اداری و تشکیلاتی	دارایی نامشهود	مخارج انتقالی	یادداشت
بازاریابی آنلاین	۱۲۱,۵۵۹	۱۲۱,۵۵۹	.	.	۶-۷
شارژ پیل اس ام اس	۶۹۳,۳۰۳	۶۹۳,۳۰۳	.	.	۶-۷
بازاریابی آنلاین	۴۵۹,۷۷۷	۴۵۹,۷۷۷	.	.	۶-۷
استهلاک دارایی نامشهود	۵۰۸,۰۱۳	۵۰۸,۰۱۳	.	.	۶-۷
استهلاک اثاثه و تجهیزات رایانه ای	۱۳,۸۲۹	.	۱۳,۸۲۹	.	۶-۷
مرکز تماس	۱۷۷,۵۳۷	۱۷۷,۵۳۷	.	.	۶-۷
اجاره	۳۴۴,۸۱۶	۲۴۸,۹۹۵	۳۰,۷۷۵	۶۵,۰۴۶	۶-۷-۱۵
هزینه های جذب و نگهداشت ناوگان و مسافر	۲۰۲,۳۰۳	۲۰۲,۳۰۳	.	.	۶-۷
حق مشاوره	۷۶,۸۱۲	۷۶,۸۱۲	.	.	۶-۷
استهلاک دارایی های ثابت	۱۱۵,۶۱۸	۱۱۵,۶۱۸	.	.	۶-۷
سوء پیشینه سفیران	۴۳,۸۷۵	۴۳,۸۷۵	.	.	۶-۷
کامپیوتر ، اینترنت و شبکه	۱۹۲,۳۴۰	۱۷۱,۱۸۳	۲۱,۱۵۷	.	۶-۷
پشتیبانی نرم افزارها	۵۳,۲۳۶	۵۳,۲۳۶	.	.	۶-۷
اقامت و بلیط	۳,۶۴۵	۳,۶۴۵	.	.	۶-۷
تعمیر و نگهداری و شارژ ساختمان و اثاثه	۳۴,۲۶۴	۳۰,۴۹۵	۳,۷۶۹	.	۶-۷
ملزومات مصرفی	۴۰,۲۳۶	۲۵,۸۱۰	۴,۴۲۶	.	۶-۷
آب، برق و تلفن	۱۳,۶۴۳	۱۲,۱۴۲	۱,۵۰۱	.	۶-۷
هزینه حق الزحمه پیمانکاری	۳۱۸,۰۰۱	۳۱۸,۰۰۱	.	.	۶-۷
ایاب و ذهاب	۳۰,۳۸۴	۲۷,۰۴۲	۳,۳۴۲	.	۶-۷
حقوقی، ثبتی	۲۴,۷۷۴	۲۳,۳۷۸	۱,۳۹۶	.	۶-۷
مطالبات مشکوک الوصول	۳۰۱,۹۰۲	.	۳۰۱,۹۰۲	.	۶-۷
حق الزحمه حسابرسی	۱۰,۳۷۱	.	۱۰,۳۷۱	.	۶-۷
کارمزد خدمات بانکی	۲۲۷,۷۱۶	.	۲۲۷,۷۱۶	.	۶-۷
حق مشاوره	۹,۴۹۴	.	۹,۴۹۴	.	۶-۷
پشتیبانی نرم افزارها	۶,۵۸۰	.	۶,۵۸۰	.	۶-۷
چاپ و تکثیر و آگهی	۱,۴۹۳	.	۱,۴۹۳	.	۶-۷
سایر	۲۸۶,۷۵۶	۲۱۴,۷۵۴	۷۲,۰۰۲	.	۶-۷
هزینه حقوق پایه	۲,۹۲۰,۳۴۶	۱,۷۵۵,۵۷۸	۲۴۶,۰۲۵	۹۱۸,۷۴۳	۶-۷-۱۵
هزینه بیمه سهم کارفرما	۴۰۲,۴۶۰	۲۶۵,۹۸۷	۳۸,۳۰۳	۹۸,۱۷۱	۶-۷-۱۵
هزینه بازخرید سنوات خدمت کارکنان	۳۹۶,۰۹۳	۲۳۵,۴۱۸	۳۱,۳۸۴	۱۲۹,۲۹۱	۶-۷-۱۵
هزینه مرخصی استفاده نشده	۹۶,۷۲۲	۸۵,۸۲۶	۱۰,۶۰۸	۲۸۸	۶-۷-۱۵
هزینه عیدی	۸۹,۴۳۸	۵۶,۹۹۰	۸,۳۱۶	۲۴,۱۳۲	۶-۷-۱۵
سایر هزینه های پرسنلی	۱۰۹,۱۳۷	۹۱,۴۵۲	۱۱,۳۰۳	۶,۳۸۲	۶-۷-۱۵
هزینه اضافه کاری	۶۶,۶۱۷	۵۹,۰۳۵	۷,۲۹۶	۲۸۶	۶-۷-۱۵
کمک هزینه ایاب و ذهاب	۲,۵۸۳	۲,۳۹۵	۲۸۴	۵	۶-۷-۱۵
هزینه حق ماموریت	۲,۱۸۳	۱,۹۴۳	۲۴۰	.	۶-۷-۱۵
حقوق و دستمزد جذب ناوگان	۴۳۹,۵۷۹	۳۰۷,۷۰۵	.	۱۳۱,۸۷۴	۶-۷-۱۶
هزینه جذب سفیران(پاداش ریفرال سفیران و...)	۱۵۳,۸۳۰	.	.	۱۵۳,۸۳۰	۱۶
هزینه ایجاد انگیزه سفیران(پاداش سوبسید سفیر، پاداش جبران خسارت و...)	۳,۰۲۹,۴۰۸	.	.	۳,۰۲۹,۴۰۸	۱۶
پاداش تشویقی سفیران(پاداش افزایش تعداد سفر و...)	۱۰,۰۶۲,۰۱۵	.	.	۱۰,۰۶۲,۰۱۵	۱۶
مسافر(کد تخفیف مسافر، هزینه نگهداشت مسافر و...)	۴,۳۶۱,۹۳۰	.	.	۴,۳۶۱,۹۳۰	۱۶
استهلاک مخارج انتقالی	۴,۱۰۷,۲۶۴	۴,۱۰۷,۲۶۴	.	.	۶-۷
	۳۰,۵۶۱,۸۸۱	۱۰,۵۰۶,۹۶۹	۱,۰۶۳,۵۱۱	۱,۲۴۲,۳۴۵	۱۷,۷۴۹,۰۵۸
عطف به یادداشت صورتهای مالی	۶	۷	۱۵	۱۶	

مبلغ ۱.۲۴۲.۳۴۵ ریال افزایش طی دوره دارایی نامشهود و ۱۷.۷۴۹.۰۵۸ ریال افزایش طی دوره مخارج انتقالی می باشد.