

مهمترین نکاتی که در این مجمع مطرح شد:

- در سال ۱۴۰۲، شرکت توانست درآمد خود را با رشد ۶۴ درصدی نسبت به سال گذشته افزایش دهد و سود خالص شرکت نیز ۱۷۸ درصد افزایش یافت. در فصل زمستان ۱۴۰۲ با دستیابی به درآمد ۳۰۷ میلیارد تومانی، بالاترین رکورد عملیاتی و درآمد فصلی شرکت ثبت شد. این روند افزایشی درآمد فصلی از ابتدای سال ۱۴۰۱ تاکنون ادامه داشته است.
- در سالهای اخیر با رشد بازار تاکسی‌های اینترنتی، عملیات شرکت نیز رشد داشته است، اما به دلیل عدم دسترسی به داده‌های کل سفرها و عملکرد غیر شفاف دیگر شرکت‌های رقیب، نمی‌توان تغییرات سهم از بازار را اعلام نمود. تعداد مسافران احراز هویت شده در سال ۱۴۰۲ به ۲۶.۶ میلیون نفر رسیده و تعداد رانندگان به ۲.۶ میلیون نفر افزایش یافته است و تقریباً یک سوم آن‌ها رانندگان فعال محسوب می‌شوند.
- در زمستان ۱۴۰۲، با خرید ۶۹ درصد از سهام تپسی توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری خریداری شد. اهداف شرکت برای سال ۱۴۰۳ شامل رشد دو برابری درآمد، گسترش بازارهای هدف جدید، بهبود مسیر یاب اختصاصی، و تمرکز بر توسعه سرویس پیک و کسب‌وکار تپسی گاراژ است، تارگت شرکت دستیابی به میانگین ۸۰۰ هزار سفر در روز است، در این مسیر علاوه بر توسعه خدمات جانبی مشابه تپسی گاراژ و برگشت تشویقی کمیسیون برای رانندگان، ارائه خدمات غیر نقدی نیز در حال بررسی است.
- توسعه اپلیکیشن و افزودن خدمات دیگر زمانبر است و گروه گلرنگ با برنامه بلندمدت اقدام به سرمایه‌گذاری در این شرکت کرده است، در صورت امکان اولویت گروه تجمیع سایر پلتفرم‌ها در تپسی از طریق افزایش سرمایه و خریداری دیگر پلتفرم‌های گروه است و در این مسیر هدف شرکت از تبدیل شدن به یک سوپر اپلیکیشن، افزایش سهم بازار و رقابت‌پذیری است. در مسیر توسعه، شرکت به جریان نقد زیادی نیاز خواهد داشت و حتماً افزایش سرمایه در دستور کار قرار خواهد گرفت.
- در محاسبه مخارج کنترلی، شرکت رویکردی محافظه‌کارانه اتخاذ کرده است. کاهش ارزش مخارج انتقالی نیز بر اساس این رویکرد و ارزیابی دوباره هزینه‌های انجام شده در جهت توسعه بازار بوده است. رویکرد محافظه‌کارانه شرکت ادامه خواهد داشت و مخارج بیشتری به عنوان هزینه دوره شناسایی و سهم مخارج انتقالی به حساب دارایی کمتر خواهد شد.

- فعالیت شرکت در حوزه فینتک به دلیل عدم دریافت مجوز ادامه نخواهد یافت. تپسی گاراژ به دلیل ماهیت عملیاتی متفاوت و انجام امور بازرگانی تحت عنوان شرکتی مستقل فعالیت می‌کند. فعالیت مستقل دو شرکت دیگر نیز به دلیل مدیریت متفاوت آنها نسبت به تپسی است. سرمایه‌گذاری گروه در سرویس‌های مشابه، مانند الوپیک، با توجه به سهم بازار اندک بازیگران فعال در این حوزه، موجب همپوشانی عملیاتی آنها نخواهد شد. برنامه شرکت برای توسعه سریع‌تر، ورود به حوزه‌هایی است که تعامل بیشتری با مصرف‌کننده داشته باشند و مورد استفاده بیشتری قرار گیرند.

خلاصه تصمیمات مجمع:

در پایان مجمع سالیانه شرکت، ۲۰ تومان به ازای هر سهم سود تقسیم گردید.