

سود دم غروب

(گزارش تحلیلی کارگزاری خبرگان سهام)

شماره ۳۱

تهیه کننده: واحد تحلیل و مشاوره سرمایه گذاری

۱۴۰۳/۱۰/۱۶

کارگزاری خبرگان سهام

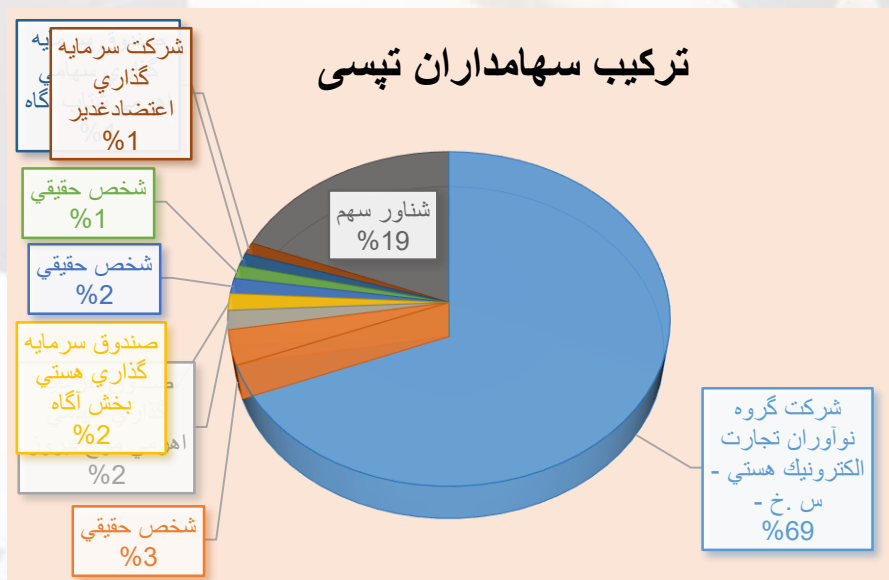
آنچه در بازار امروز رقم خورد:

- امروز بازار پرعرضه بود اما صفوف فروش سنگین شکل نگرفت. ارزش معاملات هم امروز زیاد بالا نرفت، پایین بودن ارزش معاملات در کنار نبود صفوف فروش سنگین یعنی تا به امروز منفی ها فرصت خرید دیده شده و هنوز امید به ادامه روند صعودی وجود دارد.
- لیدری بازار همچنان با خودرو، دارایکم، شبندر و شبریز است و حرکت این نماد ها هنوز هم به شدت معاملات کلیت بازار را تحت تاثیر قرار می دهد پس بایستی توجه ویژه ای روز های آینده به این نماد ها داشت.
- فردا هم بازار در نیمه اول معاملات پرعرضه ای دارد و معاملات در نیمه دوم بازار فردا بسیار مهم و تعیین کننده خواهد شد.

گزیده ای از اخبار روز:

- نرخ حواله دلار امروز به ۶۶,۲۲۰ تومان رسید.
- شروع معاملات سیمان سفید از روز سه شنبه با مدل حراج همزمان
- طبق آخرین آمار مرکز مبادله ارز و طلا، از ابتدای امسال تاکنون، صنایع خودرویی با دریافت ۷.۳ میلیارد دلار در صدر صنایع دریافت کننده ارز قرار گرفته‌اند. صنعت منسوجات با دریافت ۱.۵ میلیارد دلار در انتهای جدول جا دارد.
- دانش‌جعفری، عضو مجمع تشخیص: حداقل برای کاهش هزینه مبادله هم که شده باید به دو کنوانسیون پالرمو و CFT پیوندیم. هنوز اطلاعیه رسمی برای بررسی مجدد FATF در مجمع تشخیص ندیده‌ام.
- از فردا عرضه ارز صنعت پتروشیمی در سامانه ارز تجاری مرکز مبادله ایران آغاز می‌شود. صنعت پتروشیمی ماهانه حدود ۹۰۰ میلیون دلار در بازار ارز تجاری مرکز مبادله ایران عرضه خواهد کرد.
- رئیس سازمان خصوصی‌سازی با اشاره به این‌که روند ارزش‌گذاری سهام ۲ شرکت ایران‌خودرو و سایپا در جریان است، اعلام کرد: مدل‌های خرید تعهدی برای افزایش بهره‌وری سهام این دو شرکت در دستور کار است.

تحلیل بنیادی روز: بررسی شرکت پیشگامان فناوری و دانش آرامیس

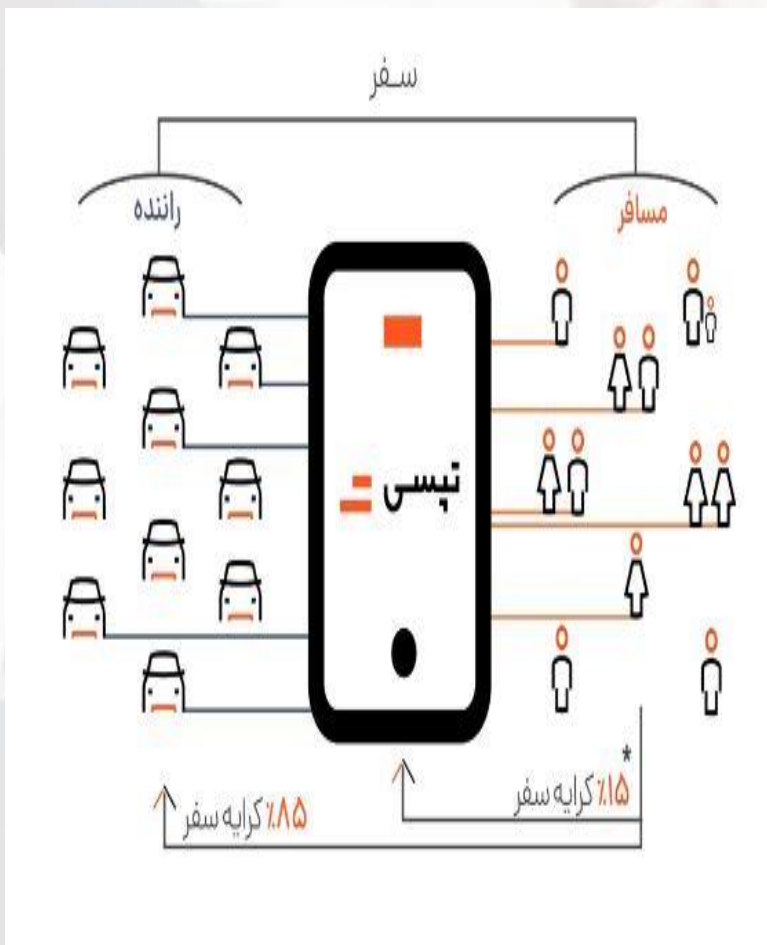


تپسی با ارائه ی یک پلتفرم اینترنتی گسترده و ،بهینه سفرهای درون شهری را چه از نظر زمان و چه از نظر هزینه برای کاربران تسهیل و به صرفه کرده است. این شرکت از ظرفیت بالقوه صدها هزار خودرو شخصی و تاکسی موجود در سطح شهرها استفاده کرده و آن ها را به میلیون ها مسافر که نیاز به جابجایی در سطح شهر دارند متصل می کند. نقش تپسی ایجاد ارتباط بین این دو گروه کاربران است و تلاش می کند ارتباط آنها را با استفاده از الگوریتم های قیمت گذاری، توزیع سفر، هوش مصنوعی و اعمال قوانین دقیق و رویه های پشتیبانی و امنیت سفر، بهینه کرده و شبکه ی قابل اعتمادی را ایجاد کند که تجربه خوشایندی از سفر با تپسی، چه به عنوان مسافر و چه به عنوان راننده داشته باشند.

| | | |
|--|---|--|
| <p>تعداد مسافران</p> <p>۲۸/۶۶ میلیون نفر</p> <p>مسافر ثبت شده</p> | <p>تعداد رانندگان</p> <p>۲/۹۲ میلیون نفر</p> <p>راننده تایید شده</p> | <p>تعداد پرسنل شرکت</p> <p>۱۱۰۰ نفر پرسنل</p> <p>شامل ۴۵۶ نفر پرسنل بازاریاب میدانی</p> |
| <p>درآمد ماهانه</p> <p>۱۴۶ میلیارد تومان</p> | <p>ارزش سفر ماهانه</p> <p>۹۷۵ میلیارد تومان</p> | <p>مناطق تحت پوشش</p> <p>۳۳ استان</p> <p>تحت پوشش به همراه شهرهای تابعه آنها</p> |

درآمد شرکت

درآمد شرکت در زمان، تحقق شناسایی می شود. شرکت تپسی پلتفرمی برای انجام سفرهای درون شهری در اختیار مسافران و رانندگان قرار می دهد که در آن با استفاده از الگوریتم هوش مصنوعی بهترین قیمت تعادلی میان مسافران و رانندگان را برای هر سفر پیشنهاد می دهد و در صورت موافقت مسافر و راننده باقیمت پیشنهادی یک سفر انجام می شود پس از پایان هر سفر درآمد تپسی محقق شده و شرکت مبادرت به مطالبه ۱۵ درصد کمیسیون خود از رانندگان می نماید در خصوص سفرهای نقدی کمیسیون شناسایی شده به بدهکار حساب رانندگان منظور می شود و در خصوص سفرهای اعتباری که پرداخت از طریق درگاه صورت می پذیرد کل مبلغ سفر به حساب شرکت واریز می شود مبلغ کمیسیون شناسایی می شود و مابه التفاوت مبلغ دریافتی به بستانکار حساب رانندگان منظور می شود و مبلغ قابل پرداخت در اولین روز کاری بعد به حساب سفیران واریز می شود به منظور کمک به سفیران در تسویه حساب با شرکت امکان تسویه حساب در لحظه برای سفیران در بانک های مختلف، ایجاد کرده است با استفاده از این روش سفیران می توانند هرزمانی که علاقه دارند تسویه حساب آنی انجام دهند. بدین ترتیب شرکت وجه ثابتی بابت عضویت رانندگان در پلتفرم دریافت نمی کند بلکه درآمد آن صرفاً کمیسیون دریافتی به ازای هر سفر موفق است این شرکت برای ایجاد توسعه و تثبیت بازار این شرکت مبادرت به ارائه مشوق های مختلف به رانندگان و تخفیف به مسافران می کند تا با توسعه شبکه رانندگان و مسافران امکان انجام سفرهای بیشتر برای رانندگان و مسافران فراهم شود.



مخارج

مهم‌ترین سرفصل در بهاء تمام شده شرکت سرفصلی تحت عنوان مخارج انتقالی است که در زیر به تفصیل توضیح داده شده است.

مخارج انجام شده به منظور ساخت شبکه رانندگان و مسافران تپسی باعث درآمدزایی تپسی در مهر و موم‌های آتی می‌گردد به عنوان مثال هزینه‌ای که تپسی بابت جذب و عقد قرارداد با یک راننده انجام می‌دهد باعث می‌شود تپسی در طول عمر فعالیت راننده جذب شده در شبکه کسب درآمد کند بنابراین تپسی برای تطابق هزینه‌ها و درآمدهای خود باید مخارج مربوط به ساخت شبکه را به مهر و موم‌های آتی و تحت عنوان دارایی منتقل کند استاندارد ۴۳ درآمد عملیاتی این مخارج را بانام مخارج انتقالی شناخته است.



شرکت بنابر استانداردهای صنعت خود هزینه‌های انجام شده را یا در سرفصل استهلاک مخارج سرمایه‌ای و یا در سرفصل هزینه‌ها ثبت می‌کند. اما ملاک تخصیص به هر کدام از سرفصل‌ها چیست؟ شرکت برای فعالیت خود یک چرخه تجاری متشکل از ۳ دوره تعریف کرده است که در هر دوره مخارج انجام شده را یا به سرفصل مخارج انتقالی و یا سرفصل هزینه‌ها انتقال می‌دهد.

دوره اول_ ایجاد بازار:

پس از انجام مطالعات و بازار سنجی در یک محدوده جغرافیایی اگر برآورد شد که یک ششم جمعیت آن منطقه از خدمات تاکسی اینترنتی استفاده می کنند، شرکت شروع به ایجاد شبکه‌ای از مسافران و رانندگان کرده و در این مرحله با اعطا تخفیف‌های سنگین و از طرفی تضمین درآمد برای رانندگان شبکه‌ای را تشکیل می‌دهد که در ادامه قابلیت رشد و توسعه دارد. این مرحله تا جایی ادامه می‌یابد که ۱۰ درصد از سهم بازار آن منطقه جغرافیایی را بگیرد. شایان ذکر است که کلیه مخارج انجام شده در این دوره سرمایه‌ای شده و به حساب مخارج انتقالی می‌رود.

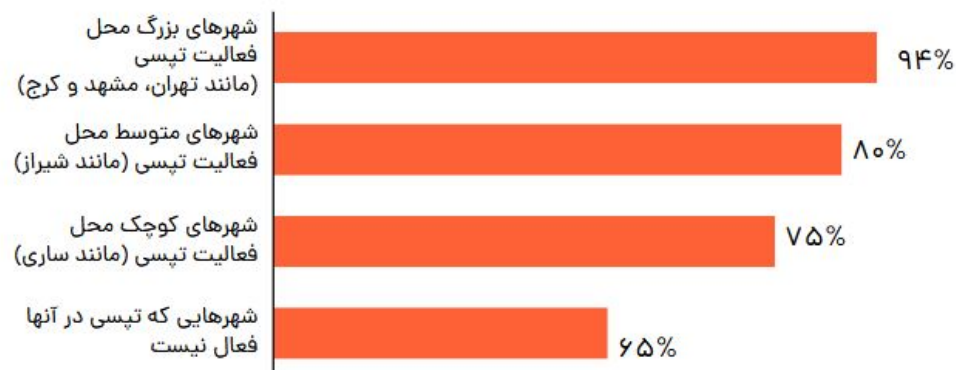
دوره دوم_ توسعه بازار

پس از تملک سهم ۱۰ درصدی از بازار، شرکت مشوق‌هایی را برای رانندگان در نظر می‌گیرد تا با حصول اطمینان از ارائه خدمات به مسافران، سهم بازار را تا ۵۰ درصد بالا ببرد. در این مرحله نیز کل مخارج انجام شده در حساب مخارج انتقالی ثبت می‌شود.

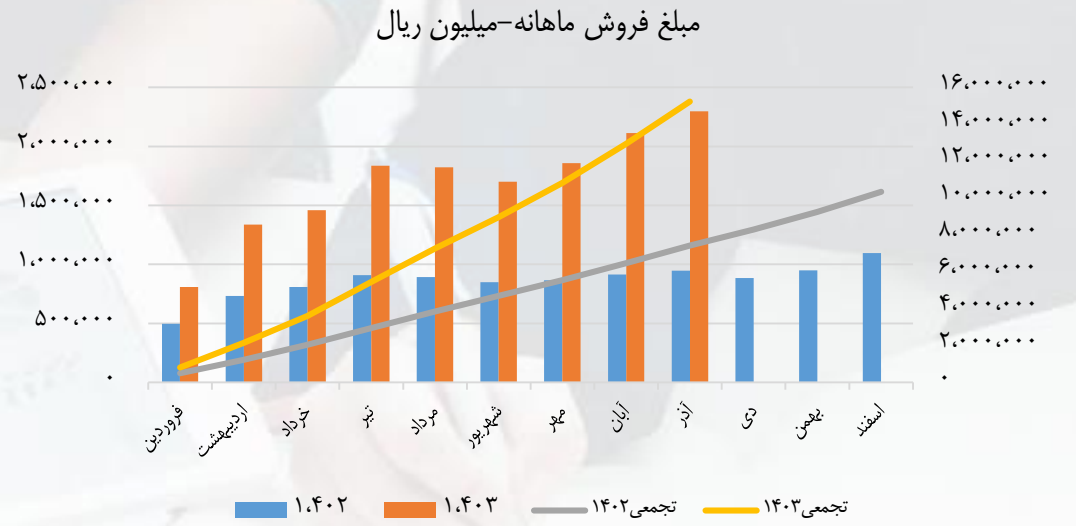
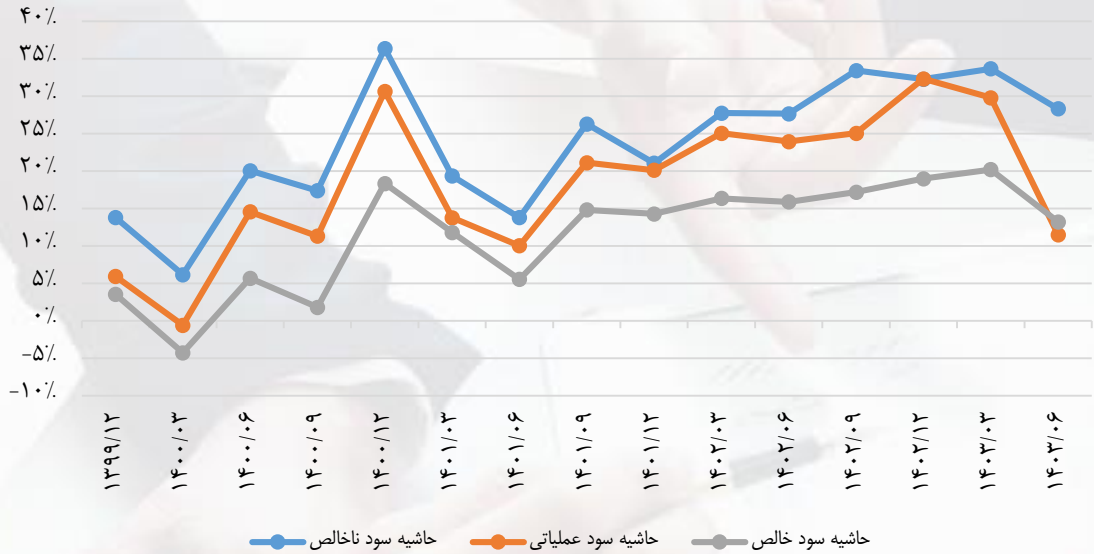
دوره سوم_ تثبیت بازار

در این مرحله سهم بازار شرکت از ۵۰ درصد فراتر رفته و دیگر شرکت تمایل چندانی برای رشد بازار ندارد و سعی می‌کند با دارایی‌های فعلی بازار را حفظ کرده و درآمد خود را بالا ببرد. چون در این مرحله مخارج انجام شده به امید کسب درآمد در دوره‌های آتی نمی‌باشد تمام مخارج انجام شده به سرفصل هزینه‌ها انتقال می‌یابد. نکته اصلی در برآورد سود سال آتی شرکت این است که شرکت چقدر تمایل به ایجاد و توسعه بازار دارد.

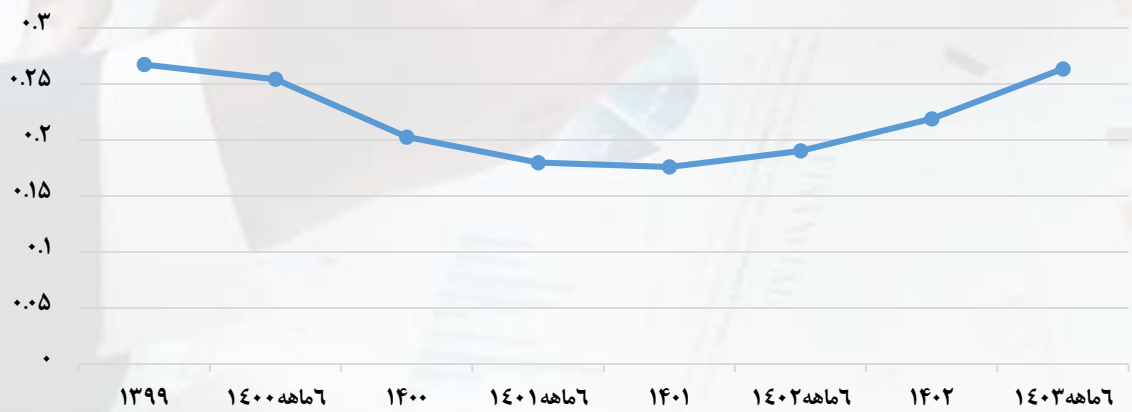
میزان آگاهی از برند تپسی (درصد)



بررسی اخبار و رویدادهای مهم بازار سرمایه ایران



سهام هزینه‌هایی نظیر مشوق‌های رانندگان و مسافران نسبت به درآمد



مبلغ فروش تجمعی شرکت در آذرماه ۱۴۰۳ نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش ۱۰۵ درصدی را نشان می‌دهد.

| نرخ رشد ماهانه درآمد سال ۱۴۰۳ | | | | درصدی از درآمد به عنوان مشوق |
|-------------------------------|-----|-----|-----|------------------------------|
| ۱۰٪ | ۸٪ | ۶٪ | | |
| ۹۴۰ | ۸۲۵ | ۷۲۲ | ۴۰٪ | |
| ۷۱۲ | ۶۱۲ | ۵۱۴ | ۵۰٪ | |
| ۲۵۲ | ۱۶۶ | ۰ | ۷۰٪ | |

| نرخ رشد ماهانه درآمد سال ۱۴۰۴ | | | | درصدی از درآمد به عنوان مشوق |
|-------------------------------|------|-------|-----|------------------------------|
| ۱۰٪ | ۸٪ | ۶٪ | | |
| ۷۶۰۰ | ۴۳۶ | ۱۶۸ | ۴۰٪ | |
| ۶۲۵۰ | ۳۲۱۵ | ۷۸۰ | ۵۰٪ | |
| ۳۵۷۱ | ۹۲۴ | -۱۲۰۰ | ۷۰٪ | |

طبق برآوردهای کارشناسی با توجه به نزدیک‌ترین شرایط انتظار می‌رود که در سال ۱۴۰۳ عددی در حدود ۳۰ درصد از درآمدها و نرخ رشد ۸ درصدی ماهانه درآمدها، سود هر سهم در حدود ۱۲۰۰ ریال و در سال ۱۴۰۴ با فرض رشد مشوق‌ها تا عددی در حدود ۵۰ درصد درآمد و رشد فروش با نرخ ۸ درصد به صورت ماهانه شرکت سودی در حدود ۳۲۰۰ ریال ایجاد کند.

حتی با در نظر گرفتن رقابت شدید برای تصاحب سهم حمل و نقل اسنپ مواردی وجود دارد که این شرکت را همچنان جذاب نگه می‌دارد، از جمله:

- ۱- ورود به حوزه رستوران و فست فود با عنوان تپسی فود
- ۲- در اختیار گرفتن سهم بالای انتقال کالا از فروشگاه‌های افق کوروش در طرح اکالا
- ۳- توزیع مواد اولیه مورد نیاز رستوران‌ها و فست فودها با توجه به هم‌گروه بودن با شرکت‌هایی مثل افق کوروش و محصولات نظیر انواع روغن‌های غذایی و مواد پروتئینی و....
- ۴- طراحی بسته‌های خدماتی برای حمل و نقل گردشگران، شامل تورهای شهری و بین‌شهری.
- ۵- همکاری با هتل‌ها و آژانس‌های گردشگری برای ارائه خدمات یکپارچه.
- ۶- استفاده از ناوگان خودروهای تپسی به عنوان پلتفرم تبلیغات موبایلی و درون خودرویی.
- ۷- درآمدزایی از طریق تبلیغات دیجیتال یا نمایشگرهای درون خودرو.
- ۸- ارائه خدمات مالی به کاربران یا رانندگان مانند وام‌های خرد، اعتبارات سفر یا بیمه‌های خاص.
- ۹- توسعه سیستم‌های پرداخت هوشمند و کیف پول دیجیتال

بررسی اخبار و رویدادهای مهم بازار سرمایه ایران

ارزش معاملات خرد (میلیارد تومان)



شاخص کل: ۲,۸۶۸,۳۷۳

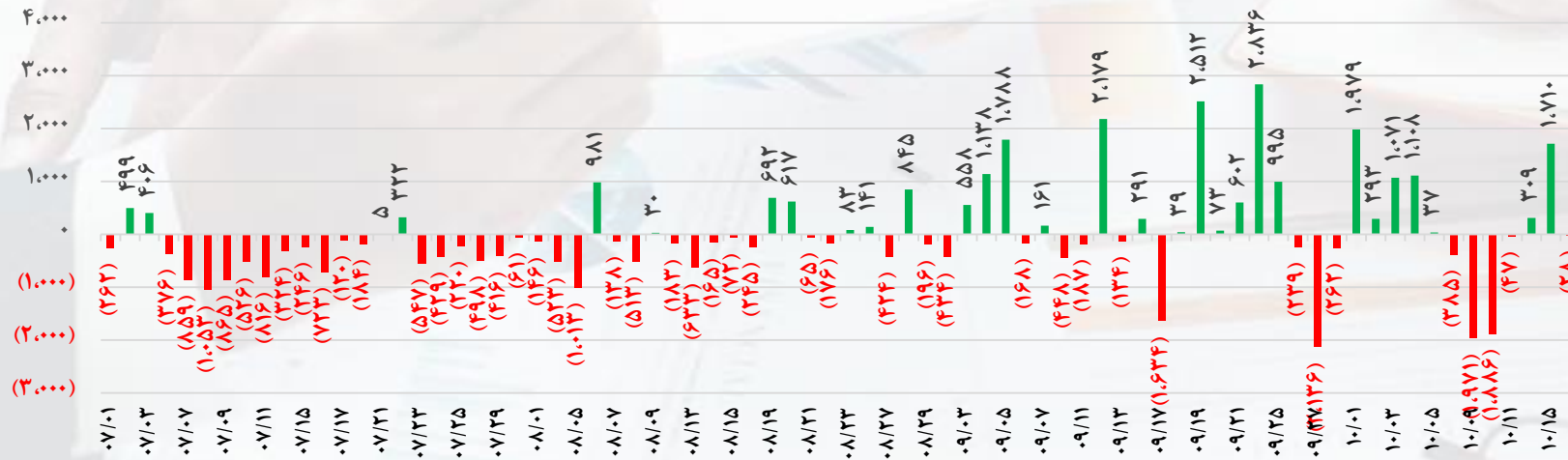
معاملات خرد سهام: ۱۶۰۷۸۵ میلیارد ریال

تراز پول حقیقی در سهام منفی ۲۸۰

درآمدنابتهای منفی ۴۲۰۰ میلیارد ریال

سرنانه خرید و فروش حقیقی: ۵۵ در مقابل ۵۳

رود و خروج پول حقیقی (میلیارد تومان)



بررسی اخبار و رویدادهای مهم بازار سرمایه ایران



#شستا

بنظر می رسد در این سهم شاهد تشکیل الگوی سر و شانه در سقف هستیم. لذا انتظار می رود قیمت سهم تا محدوده ۱۲۲-۱۲۵ تومان اصلاح نموده و پس از استراحت زمانی و متعادل شدن در بالای محدوده ۱۲۲ تومان مجدداً برای شکستن محدوده ۱۵۸-۱۶۲ تومان رشد خود را آغاز نماید.