



**GoCab Software SA**

RO 41884893

J40/15360/2019

Str. Gramont, Nr. 38, Etaj 1

office@gocab.ro

# GoCab Software

## Raport semestrial S1 -2023

2023



[www.gocab.ro](http://www.gocab.ro)



## INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	GOCAB Software S.A.
Cod fiscal	RO 41884893
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/15360/2019
Sediu social	Str. Gramont, nr. 38, sector 4, Bucuresti, Romania

## INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	8.474.735 lei
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	MTS AeRO Premium
Număr total acțiuni	84.747.350
Simbol	CAB
Cod ISIN	ROK3B954ZRB9
Cod LEI	787200MH97PY27RI0029

## DETALII CONTACT PENTRU INVESTITORI

Număr de telefon	+40727105343
Email	officegocab@gmail.com
Website	www.gocab.ro

## AUDITAREA SITUAȚIILOR FINANCIARE

Acest Raport prezintă date și informații de natură contabilă și/sau financiară, referitoare la activitățile Companiei aferente perioadei 01.01.2023 – 30.06.2023





Informațiile au drept sursă situațiile financiare individuale ale SC GOCAB SOFTWARE S.A. neauditare, aferente perioadei 01.01.2023 – 30.06.2023.

## INFORMATII GENERALE

**GoCab Software SA** este o societate pe acțiuni organizată și care funcționează în conformitate cu legislația din România, fiind înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului sub nr. J40/15360/2019, CUI 41884893. Societatea își desfășoară activitatea la sediul social din București Sectorul 4, Strada Gramont, nr. 38, spațiul R2, etaj 1.

Capitalul social al companiei, subscris și vărsat integral, este de 8.474.735 lei, divizat în 84.747.350 acțiuni.

## EXECUTIVI, PERSONAL ȘI COLABORATORI

În prezent, echipa GoCab Software este formată din 13 persoane: 10 angajați și 3 colaboratori, valoarea fiecăruia regăsindu-se în dezvoltarea suitei de aplicații GoCab.

## DIRECTOR GENERAL ȘI CTO - NINEL MACARIE

Cu o experiență de peste 25 ani în domeniul taximetriei, Ninel Macarie, a deținut poziții executive în cadrul unor dispecerate titrate din București, fiind considerat unul dintre pionerii aplicațiilor mobile din România, având la activ dezvoltate 4 aplicații de mobilitate urbană în industria de taxi. În prezent ocupă funcția de Director General al GoCab dar și de Chief Technology Officer, conducând echipa de dezvoltare și QA la GoCab.





## ORGANE DE ADMINISTRARE ȘI SUPRAVEGHERE

Societatea este administrată în sistem unitar, de către un Consiliu de Administrație ales de către Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor, format din următoarele persoane:

**Dl. Sorin-Mihai Mușat**, Președinte Consiliu de Administrație al GoCab Software SA și Președinte Comitet Director al Romlogic Technology S.A, este absolvent al Universității Româno-Americane, facultatea Informatică Economică, având o experiență de peste 15 ani în domeniul industriei de transporturi unde a ocupat poziții executive în companii specializate în închirierea de autovehicule cu șofer și de taxi, 10 ani experiență în dezvoltarea soluțiilor integrate mobile (Android, iOS), B2B, CRM,web și 5 ani experiență în domeniul fiscal al caselor de marcat electronice cu jurnal electronic.

**Dl. Grigore Chiș**, director de dezvoltare în cadrul SSIF BRK Financial Group, este absolvent al Facultății Construcții de Mașini, secția Inginerie Economică, având o experiență de peste 20 de ani în domeniul pieței de capital și în administrarea societăților comerciale. A fost responsabil de expansiunea SSIF BRK Financial Group, din postura de Director de tranzacționare în perioada 1999-2005, ulterior activând în cadrul BT Asset Management ca Manager de portofoliu. Revine ca și executiv în cadrul SSIF BRK Financial Group în 2009, unde ocupă pe rând funcția de Director General și Director de Dezvoltare în cadrul companiei. Experiența relevantă pe piața de capital este completată de rolul de membru în Consilii de Administrație la mai multe societăți comerciale, precum SC Facos SA Suceava, SC Firebyte Games SA ,SC Remat Maramureș SA, Sibex SA, Casa Română de Compensație SA, SC Cemacon SA.

**Dl. Adrian Danciu**, director general al SAI Broker SA, este absolvent al Facultății de Construcții de Mașini, secția Inginerie Economică, având o experiență de peste 14 ani în domeniul pieței de capital și în administrarea





societăților comerciale, în ultimii 10 ani fiind membru în Consiliul de Administrație și membru în cadrul Comitetului de Audit la mai multe societăți comerciale, precum: SC Facos SA Suceava, SC Remat Maramureș SA, SC Faimar SA, SC Romlogic Technology SA, SC Firebyte Games SA, SAI Broker SA. DL. Adrian Danciu este membru fondator al SAI Broker SA, unde ocupă funcția de director general încă de la înființarea societății, respectiv anul 2012.

## ISTORIC ȘI OBIECTIVE

GoCab Software S.A., a fost înființată în luna noiembrie 2019, în baza angajamentelor luate de partenerii SSIF BRK Financial Group SA și patru dispecerate de taximetrie din București care au definit conceptul GoCab și strategia de dezvoltare a companiei.

În luna mai 2020 aplicațiile GoCab devin funcționale la nivel de producție, prima lansare având loc la București în 15 mai 2020.

Aplicațiile GoCab devin disponibile la nivel național în luna iulie 2020 și sunt implementate pe echipamentele Equinox dezvoltate de către Romlogic Technology SA, unul dintre acționarii GoCab Software SA. Equinox este un taximetru inteligent care încorporează toate instrumentele de care un șofer de taxi are nevoie pentru a-și desfășura activitatea: o stație emisie-recepție în sistem VOIP, un GPS, un software dedicat comenzilor și, bineînțeles, clasicul taximetru.

Până la finalul anului 2021 aplicația GoCab a fost descărcată de peste 100.000 de clienți și de peste 10.000 de șoferi de taxi.

În perioada 17.08.2021-31.08.2021 s-a derulat Plasamentul privat, în urma căruia societatea și-a majorat capitalul social la 8.474.735 lei, prin emiterea unui număr de 17.278.220 acțiuni.

În data de 9 decembrie 2021, acțiunile GoCab Software SA (CAB) au debutat pe piața AeRO a Bursei de Valori București. În prima zi de listare, au fost





tranzacționate acțiuni în valoare de 1,31 milioane de lei, fiind transferate peste 6 milioane de acțiuni.

"Bursa de Valori București este locul potrivit pentru antreprenorii care au viziune și au nevoie de mecanisme de dezvoltare și finanțare. Echipa GoCab este una tânără, cu planuri mari, și ne bucurăm că a ales Bursa românească drept partener în această direcție. Le urez succes în domeniul lor de activitate și să se folosească de noul lor statut de companie listată cu înțelepciune și în beneficiul acționarilor și investitorilor"- Radu Hanga, Președintele Bursei de Valori București.

<https://www.bursa.ro/gocab-software-a-debutat-pe-piata-aero-a-bursei-de-valori-bucuresti-83570544>).

În data de 15 septembrie am lansat serviciul de transport alternativ, iar la acest moment platforma GoCab deține și operează singura aplicație de mobilitate urbană disponibilă la nivel național, ce permite plasarea de comenzi simultan către serviciul de taxi și către serviciul de transport alternativ. Astfel, unul dintre obiectivele GoCab este acela de a atrage un număr cât mai mare de șoferi afiliați ce efectuează transport alternativ, astfel urmărind să atragem noi clienți de tip corporate.

În data de 1 octombrie 2023 GoCab Software SA va lansa serviciul de dezvoltare software la comandă, prin care urmărește atragerea de noi proiecte din domeniul IT&C. Echipa de programatori a companiei este specializată în dezvoltarea de software la comandă, având o expertiză tehnică extinsă în ceea ce privește livrarea de proiecte software și hardware în diverse domenii de activitate.

## PUNCTE FORTE. AVANTAJELE COMPANIEI.

- Aplicația este 100% funcțională și disponibilă, pentru clienți în cele 2 sisteme de operare majore (Android și iOS)





- Scalabilitate. Aplicația GoCab necesită un timp foarte redus pentru inițierea unui noi localități, în cele mai multe cazuri timpul de adeziune nedepășind două ore.
- Eficiență. Prin serviciul dezvoltat, GoCab Flexi, compania garantează onorarea comenzilor de taxi plasate de către clienți și totodată un număr minim de comenzi transmise către șoferii care participă la modul de lucru GoCab Flexi.
- Parteneriate. GoCab are perfectate parteneriate cu mai multe dispecerate care activează în București și în alte localități mari din România susținând dezvoltarea pe plan local a companiei.
- Sistem automatizat de comanda taxi pentru zona corporate.
- Surse multiple de plasare a comenzilor de taxi.
- Singura aplicație integrată într-o casă de marcat fiscală autorizată din România.
- Singura aplicație de mobilitate urbană disponibilă la nivel național, ce permite plasarea de comenzi simultan către serviciul de taxi și către serviciul de transport alternativ.
- Integrarea serviciilor conexe în aplicație (publicitate, discount, asigurari, revizii auto, daune auto, piese).
- Echipă proprie de dezvoltare software, ceea ce permite dezvoltarea și implementarea de noi funcționalități într-un timp foarte scurt, echipa noastră având o foarte bună expertiză asupra domeniului, a afacerii și a întregului sistem.

## PORTOFOLIU DE PRODUSE ȘI SERVICII

GoCab Software operează o suită de aplicații utilizate în serviciile de transport în regim de taxi și transport alternativ, deținând drepturile de proprietate intelectuală pe teritoriul României. Aplicațiile principale ce fac parte din această suită sunt prezentate în continuare.

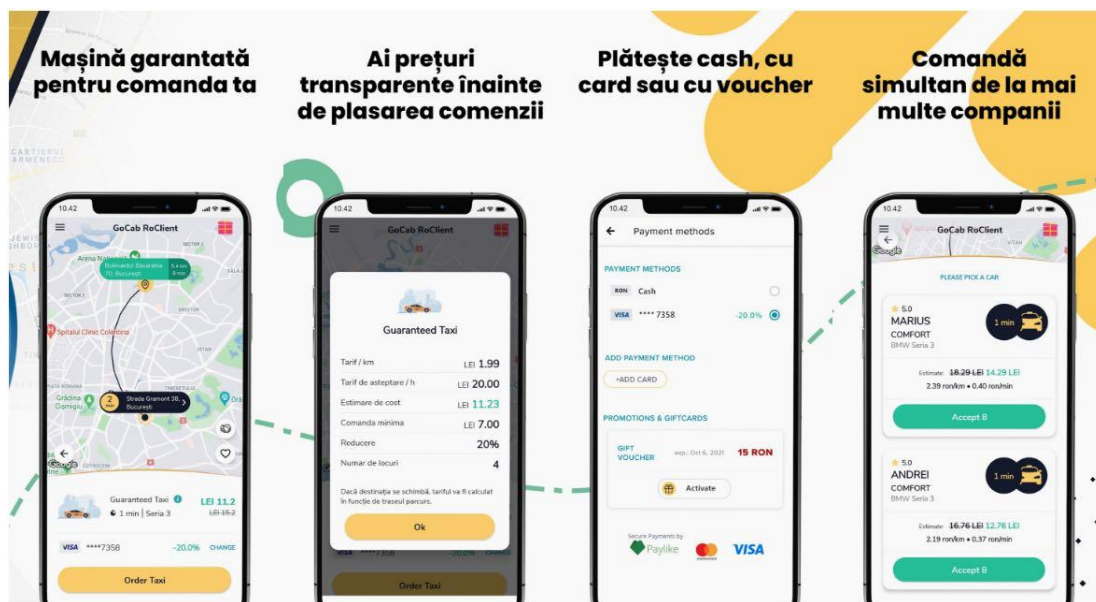




**GoCab RoClient** - aplicație pentru comenzi taxi și ridesharing pentru dispozitive mobile (iOS și Android)

Prin aplicațiile de client dezvoltate atât pentru platforma Android cât și iOS, comenzile de taxi și ridesharing pot fi intermediare direct de pe telefoane sau alte dispozitive mobile. Aplicația permite utilizatorilor să achite contravaloarea serviciului de taxi, atât cash cât și card sau după caz voucher electronic.

Clientul este informat, orientativ, despre prețul cursei până la destinația selectată, acesta achitând însă, valoarea înscrisă pe casa de marcat a taximetrului, sau, după caz, pretul estimat inițial, în cazul curselor de ridesharing. Clientul poate observa pe hartă locația în care se află șoferul și timpul estimat până ajunge la locația selectată. Acesta poate lua legătura cu șoferul arondat prin chat, direct din aplicație, sau telefonic, printr-o centrală telefonică dedicată ce are rolul de a masca numerele de telefon.



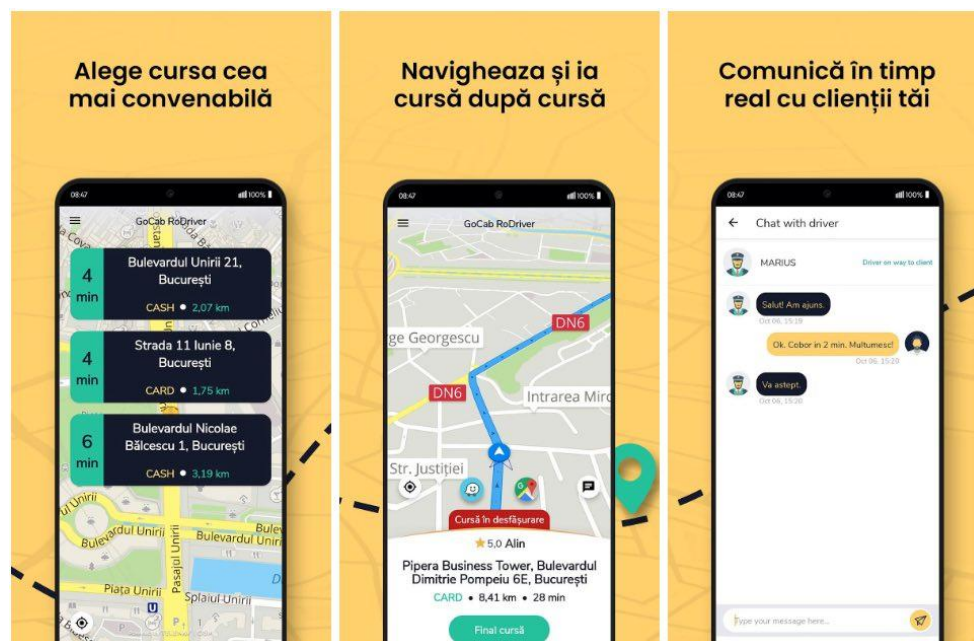




**GoCab RoDriver** - aplicație pentru preluare comenzi taxi și ridesharing (iOS și Android)

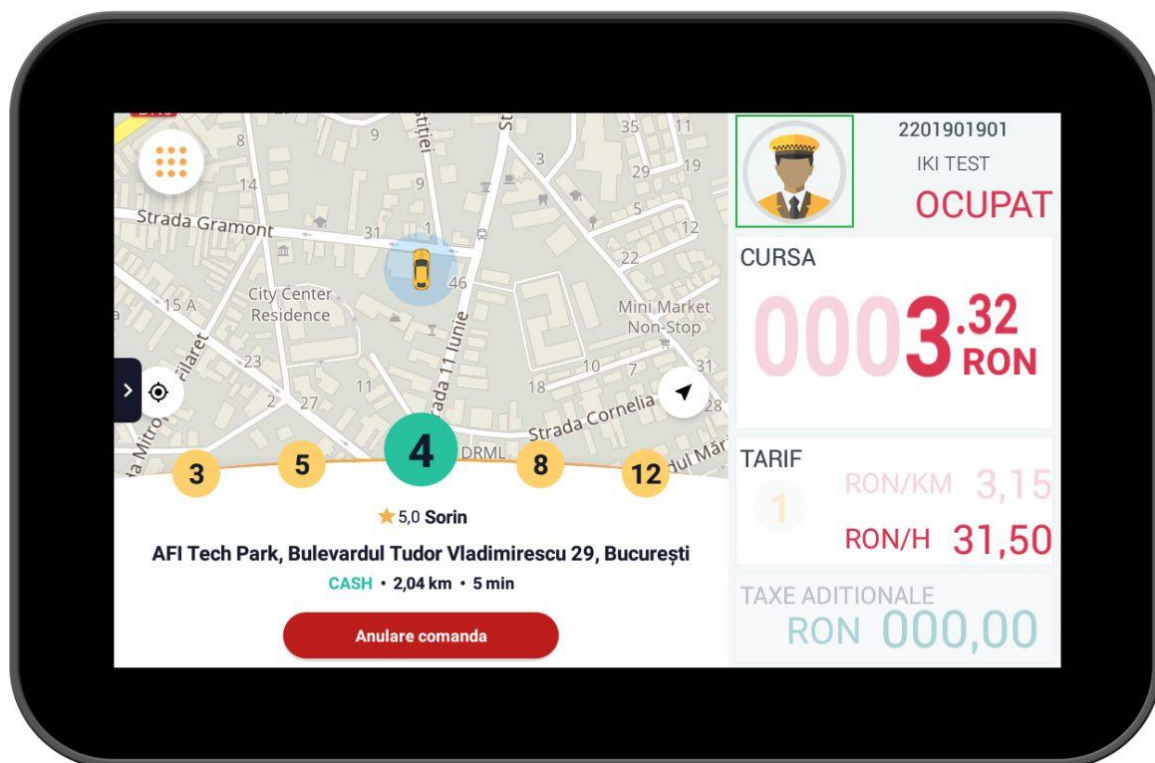
Aplicația de șofer dezvoltată pentru platformele Android, Huawei și iOS, funcționează la parametri calitativi superiori, fiind recepționate comenzile de taxi sau ridesharing din toate sursele definite. Aplicația permite șoferilor de taxi acces la o multitudine de rapoarte personalizabile, privind activitatea desfășurată. Șoferul poate comunica, în timp real, cu utilizatorul care a plasat comanda.

Avantajul principal al aplicației GoCab RoDriver este acela că șoferul își poate deconta sumele încasate online prin intermediul aplicației printr-o simplă apăsare de buton. Integrarea cu sistemele de plată Paylike și Revolut Payments face posibil ca banii să fie transferați instant în contul bancar al societății șoferului sau al flotei. Astfel, șoferii au acces instant la banii încasați din curse plătite cu voucher electronic sau card, în comparație cu platformele similare de transport unde banii sunt încasați săptămânal sau chiar la intervale mai mari de timp.





GoCab RoDriver este singura aplicație din România integrată cu o casă de marcat fiscală de tip taximetru. Prin integrarea cu aparatul de taxat inteligent Equinox, dezvoltat de compania Romlogic, le oferim șoferilor de taxi o soluție completă care să-i ajute în activitatea pe care o desfășoară.





## GoCab RideSharing

În perioada 15 iunie - 23 iulie 2023 platforma digitală de transport alternativ cu autoturism și conducător auto GoCab, dezvoltată și operată de GoCab Software S.A, a fost auditată conform normelor privind procedura de acordare/retragere a avizului tehnic pentru platformele digitale de transport alternativ cu autoturism și conducător auto, aprobate prin Decizia președintelui Autorității pentru Digitalizarea României nr. 572/2020. În data de 5 septembrie 2023 Autoritatea pentru Digitalizarea României a eliberat avizul tehnic pentru platforma digitală GoCab, pentru operarea și punerea la dispoziție a platformei digitale de transport alternativ cu autoturism și conducător auto.

Începând cu 15 septembrie, odată cu lansarea serviciului de transport alternativ, platforma GoCab deține și operează la data emiterii acestui raport singura aplicație de mobilitate urbană disponibilă la nivel național, ce permite plasarea de comenzi simultan către serviciul de taxi și către serviciul de transport alternativ.

În platforma GoCab sunt afiliați peste 10.000 de șoferi de taxi la nivel național. Peste 70 de parteneri de tip corporate ce utilizează platforma GoCab în vederea transportului angajaților din 700 de locații fixe (hoteluri, restaurante, retail, medical, corporate), generează, în medie, venituri de 600.000 lei lunar. În luna septembrie 2023 peste 100 de flote de autoturisme ce efectuează transport alternativ de persoane au semnat contracte de afiliere în platforma GoCab. Acest fapt duce la o creștere semnificativă a capacității de transport, care, implicit, va permite atragerea de noi contracte de tip corporate și de noi clienți persoane fizice.





**GoCab Corporate** - suită de aplicații destinată companiilor pentru transportul angajaților și al clienților

GoCab Corporate este o soluție modernă ce facilitează transportul angajaților și optimizează costurile generate de această activitate. GoCab Corporate le oferă companiilor un pachet complet de produse și funcții: POS inteligent pentru a comanda un taxi, acces la platforma electronică de administrare, precum și aplicația GoCab RoClient propriu-zisă. Aceasta din urmă este disponibilă atât pe telefoanele cu iOS, cât și pe cele cu Android.

Soluția GoCab dispune de algoritmi proprii dezvoltați ce analizează fiecare cursă desfășurată și le marchează ca posibile tentative de fraudă pe acelea pentru care există indicii în acest sens. Astfel, costul călătoriei va fi extras din soldul virtual al companiei dumneavoastră doar după ce o persoană dedicată din cadrul GoCab va face toate verificările necesare. În același timp, fiind vorba de vouchere electronice și nu de vouchere clasice, tipărite pe hârtie, am eliminat situațiile în care șoferii de taxi sau, în unele cazuri, chiar angajați ai companiilor, înscriau pe acestea o sumă considerabil mai mare decât prețul real al călătoriei. Astfel, încercăm pe cât posibil să eliminăm fraudele sau greșelile umane ce pot afecta per total costurile cu transportul angajaților.

În perioada 2022 - 2023 GoCab Software și-a mărit constant portofoliul de clienți corporate, ajungând la peste 70 de contracte. Cele 700 de locații fixe la nivel național generează peste 20.000 comenzi corporate lunar. Toate acestea se datorează investiției în modulul corporate, destinat companiilor ce au nevoie de transport pentru angajați.

Principalele avantaje ale soluției GoCab Corporate sunt:

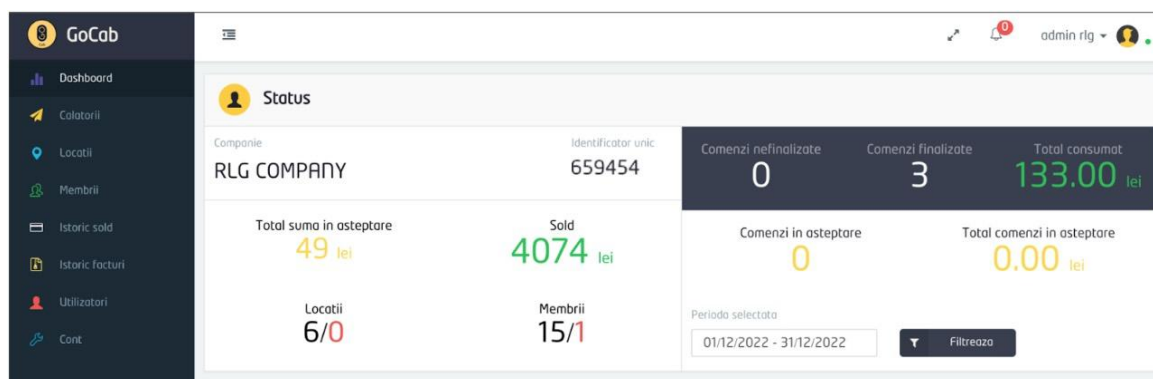
- modalități multiple de plasare de comenzi: aplicație mobilă (android și ios), dispozitive mobile dedicate (pos); în ianuarie 2023 a fost lansată interfața web de plasare comenzi, care vine în completarea dispozitivelor mobile pentru comenzi taxi, destinată corporate;
- rapoarte detaliate de comenzi și de consum;



- facturare la termen sau în avans;
- acces la interfața de administrare pentru vizualizare rapoarte, administrare angajați;

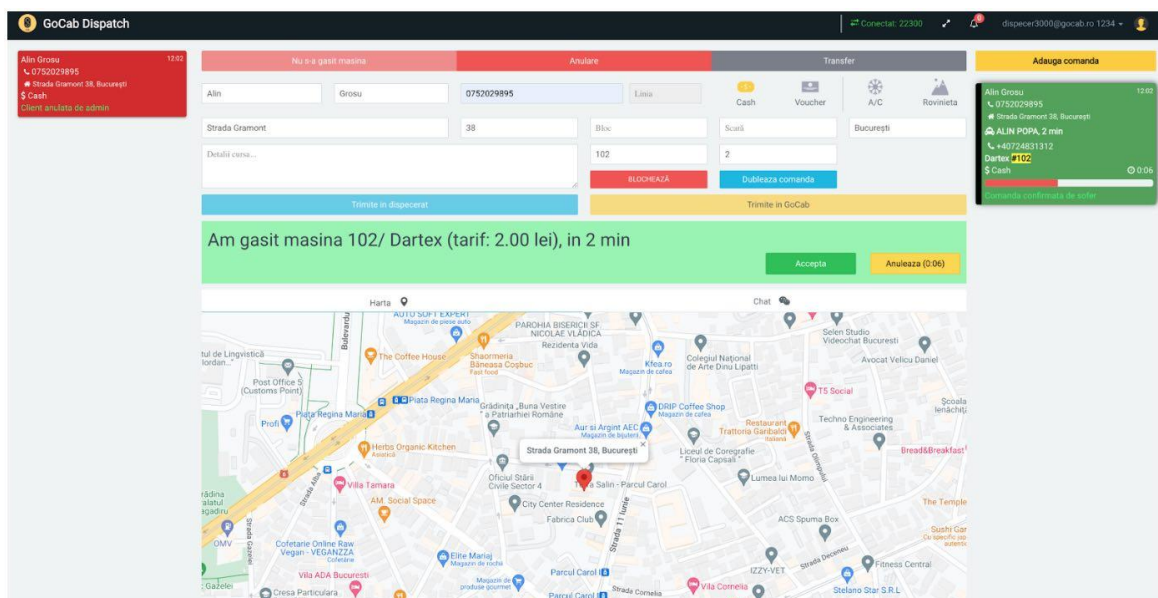


Interfața de administrare vă oferă diverse instrumente prin care puteți urmări în timp real costurile generate cu transportul angajaților. În același timp, puteți administra membrii companiei, puteți descărca atât facturile lunare cât și rapoartele detaliate ale curselor de taxi.



**GoCab WebDispatch** - aplicație pentru comenzi taxi și ridesharing dedicată dispeceratelor

Este un serviciu de dispecerat modern, prin care comenzile primite în dispecerate sunt transmise către șoferi prin intermediul aplicației. Interfața web permite transmiterea mai multor comenzi simultan și urmărirea acestora în timp real, oferind posibilitatea de a introduce adresa de destinație și, astfel, oferind o mai bună vizibilitate asupra costurilor.

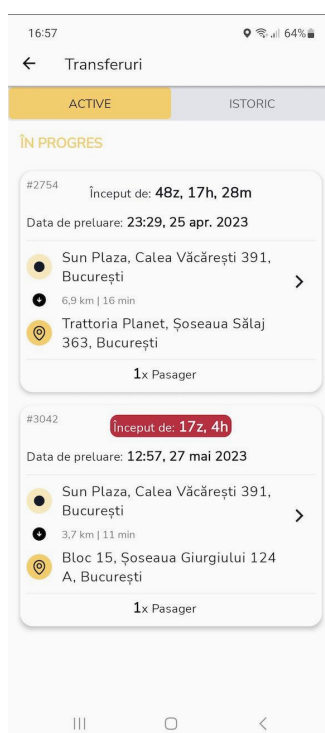


Integrarea cu sisteme de telecomunicații de tip PBX și VoIP și cu sisteme de localizare bazate pe GPS fac ca GoCab WebDispatch să fie o soluție modernă și foarte utilă pentru dispeceratele de taximetre, facilitând preluarea de comenzi multiple simultane de la clienți și transmiterea lor către cei mai apropiați șoferi.

## GoCab Transfer - programarea unei curse

Prin intermediul aplicației GoCab RoClient clienții au posibilitatea de a programa o cursă de taxi sau ridesharing. Clientul trebuie să introducă locația de preluare, locația de destinație, data și ora programării, precum și alte detalii opționale (wifi, scaun de copil, dimensiuni bagaje). Plasarea acestui tip de comandă se desfășoară în sistem de licitație. Astfel, șoferii doritori se înscriu în licitație cu suma pe care o doresc pentru a onora această comandă. Clientul are posibilitatea de a alege dintre șoferii care au licitat, fiindu-i oferite informații pe baza cărora să poată decide. Astfel, aplicația îi va prezenta fotografiile ale autovehiculelor, calificativele șoferilor primite de la clienți și prețurile licitate.

Prin alegerea unui șofer și achitarea contravalorii cursei utilizând un card bancar preînrolat în aplicație, clientul rezervă această cursă programată. Facturarea contravalorii cursei se poate face pe persoană fizică sau juridică.



## GoCab Advertise - reclame în mașini

GoCab Advertise este o soluție de publicitate în taxiuri sau în vehicule ce efectuează transport alternativ, reclamele rulând pe dispozitive tip tabletă, instalate pe tetierele scaunelor. Este una dintre cele mai eficiente metode de publicitate indoor, deoarece:

- tabletele sunt instalate la nivelul ochilor pasagerilor;
- reclamele nu pot fi oprite de către clienți și nici nu sunt afectate de aplicații precum ad blocker;
- reclama va rula doar atunci când clientul se află în mașină, astfel fiind eliminați timpii morți;
- aveți acces la rapoarte detaliate legate de campaniile dumneavoastră, putând urmări în orice moment metricile vizualizărilor;
- dispunem de o flotă de peste 15000 de mașini (ecrane) aflate în marile orașe din România (București, Cluj, Craiova, Brașov, Constanța, Oradea, Iași, ș.a.).



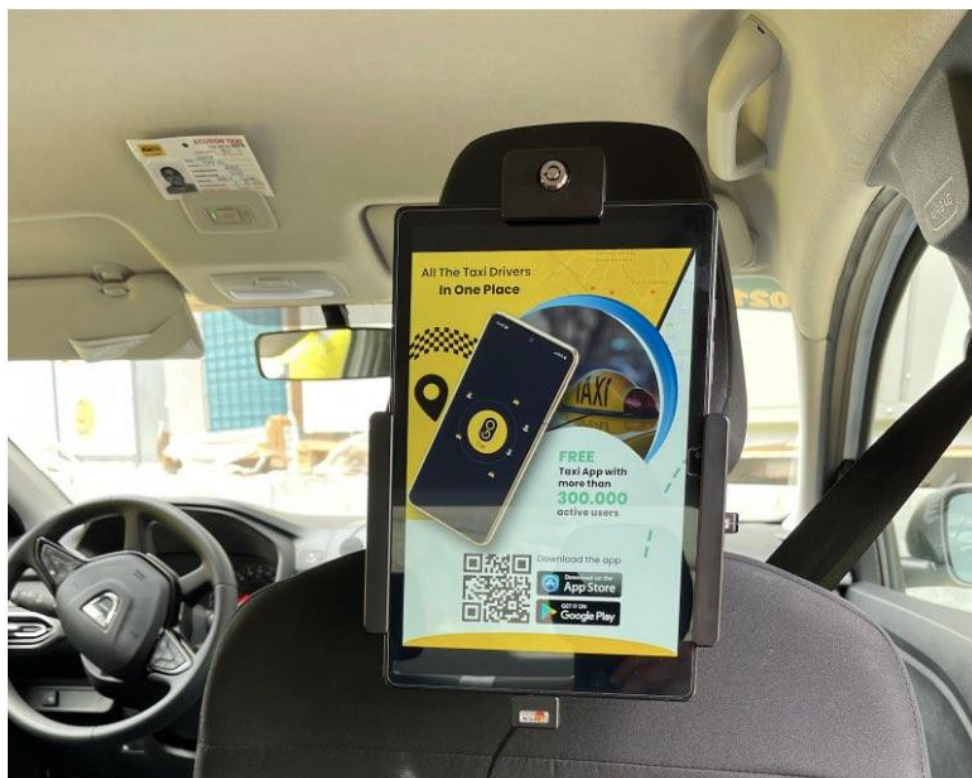


Există flexibilitate când vine vorba de tipuri de conținut. Puteți alege dintre mai multe soluții, care se potrivește perfect campaniei dvs.:

- Imagini statice afișate timp de 20-30 de secunde
- Fișiere video în format mp4/avi, 20-30 secunde
- Bannerele statice/dinamice afișate ca antet/subsol

Atât imaginile statice, cât și videoclipurile pot include coduri QR pentru direcționarea clienților către afacerea/produsul dvs. pentru instalarea aplicației mobile sau vizualizarea site-ului.

Avem atât expertiză creativă, cât și tehnică pentru a ajuta clienții să-și dezvolte și să-și proiecteze reclamele. Indiferent dacă lucrează cu designerii noștri pentru a crea conținut de la zero pentru campaniile lor sau au nevoie de modificarea conținutului digital existent, GoCab Advertise este partenerul perfect. Putem oferi clienților noștri lucrări de design atractive care îi ajută să-și dezvolte campaniile publicitare.





## GoCab R&D - dezvoltare software la comandă

Începând cu data de 1 octombrie 2023, GoCab Software SA lansează serviciul de dezvoltare software la comandă, prin care urmărește atragerea de noi proiecte din domeniul IT&C. Echipa de programatori a companiei este specializată în dezvoltarea de software la comandă, având o expertiză extinsă în ceea ce privește livrarea de proiecte software și hardware în diverse domenii de activitate:

- E-Hailing (GoCab - platforma digitala de transport)
- Advertise (GoCab Advertise - reclamă în taxi)
- IoT (aplicații mobile pentru administrarea și controlul electrocasnicelor smart)
- Automotive (Equinox - taximetru inteligent)
- GPS Fleet Management / Device Tracking
- Gambling
- Telecommunications (GSM/2G/3G/4G/RF/LoRa/WiFi/BT)
- Automations

Stiva de tehnologii pe care echipa noastră le-a utilizat în dezvoltarea diverselor proiecte cuprinde:

- Backend: C/C++, C#, .NetCore, Python, Bash Script;
- Web: Angular, AngularJS, HTML, TypeScript;
- Mobile: Kotlin, Java, Swift, RxJava, RxSwift, Firebase;
- DataBase: MQ SQL, PG SQL, SQLite;
- Communications: TCP, MQTT, WebSocket, UnixSocket, Rest APIs, IPC;
- Operating Systems: Unix, Windows, Android, iOS, FreeRTOS;
- HW Platforms: ARM (NXP/ST), CSR BT, FPGA;
- HW Protocols: UART, I2C, SPI, RS232, CAN, KWP, USB;
- Others: GStreamer, Docker, payments systems integrations (Paylike, Revolut Payments, Stripe, Braintree, Netopi)



Cursele efectuate in aplicatie genereaza venituri pe urmatoarele componente:

**1. Venituri de curse ce nu intra in cifra de afaceri a societatii, acestea fiind detaliate in continuare:**

Sume in lei fara TVA

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Total
1A. Valoare calatorii	121,316	104,468	114,899	90,290	100,925	81,920	613,818
1B. Comisioane curse	8,086	7,525	7,931	6,457	7,449	6,142	43,589

**2. Venituri de curse ce intra in cifra de afaceri a societatii, acestea regasindu-se in situatia detaliata a Contului de profit sau pierdere la pozitia:**

**VENITURI DIN CURSE FACTURATE PENTRU CARE SE ACORDA VOUCHERE ELECTRONICE COMPANIILOR**

Sume in lei fara TVA

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Total
2A. Venituri corporate	361,439	378,775	509,932	436,352	437,676	457,255	2,581,429
2B. Comisioane curse	30,183	31,704	42,596	36,453	36,536	38,210	215,683

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Total
<b>TOTAL valoare curse (1A+2A)</b>	<b>482,755</b>	<b>483,243</b>	<b>624,831</b>	<b>526,642</b>	<b>538,601</b>	<b>539,175</b>	<b>3,195,247</b>

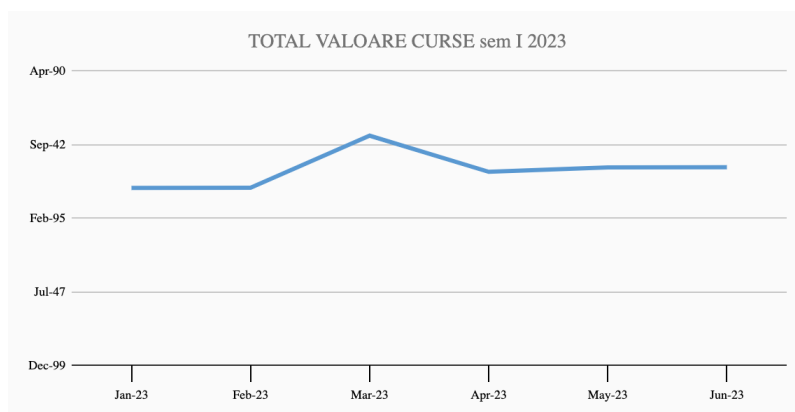
**3. In afara celor de mai sus exista venituri din comisioane aferente curselor platite cash soferilor de catre calatori**

Sume in lei fara TVA

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Total
3B. Comisioane curse	15,048	9,553	1,035	464	472	382	26,953

<b>TOTAL comisioane (1B+2B+3B)</b>	<b>53,317</b>	<b>48,783</b>	<b>51,561</b>	<b>43,373</b>	<b>44,456</b>	<b>44,734</b>	<b>286,225</b>
------------------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

Observatie: Datele de mai sus reprezinta valori din platforma utilizata de Societate, iar diferentele mici care exista fata de veniturile din Contul de rezultate se datoreaza unor decalaje de cateva zilece apar la intocmirea deconturilor de catre soferi.



**Analiza rezultatelor financiare din semestrul I 2023 - Poziția financiară**

<b>SITUATIA PATRIMONIALA</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>30.06.2023</b>
<i>Sume in lei</i>		
Imobilizari necorporale	1,559,987	1,644,386
Imobilizari corporale	326,304	249,388
Imobilizari financiare	37,248	37,048
<b>TOTAL ACTIVE IMOBILIZATE</b>	<b>1,923,538</b>	<b>1,930,822</b>
Stocuri	2,004,436	1,883,051
Creante, din care:	<u>1,391,617</u>	<u>1,260,859</u>
- creante comerciale	561,213	994,074
- sume de incasat de la entitatile legate	277,845	156,107
- alte creante	552,559	110,678
Casa si conturi la banci	555,911	225,919
<b>TOTAL ACTIVE CIRCULANTE</b>	<b>3,951,964</b>	<b>3,369,829</b>
<b>Cheltuieli in avans</b>	<b>26,492</b>	<b>26,179</b>
Sume datorate institutiilor de credit (scadente sub 1 an)	0	277,778
Avansuri incasate	3,142	5,556
Datorii comerciale	184,648	195,472
Alte datorii, din care	1,631,626	1,450,820
- datorii catre entitatile legate	1,008,683	1,070,257
- contracte de leasing cu scadenta sub 1 an	22,978	23,650
<b>TOTAL DATORII CE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA 1 AN</b>	<b>1,819,416</b>	<b>1,929,626</b>
Sume datorate institutiilor de credit (scadente peste 1 an)	0	1,219,062
Contracte de leasing cu scadenta peste 1 an, alte datorii	83,469	72,459
<b>TOTAL DATORII CE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE 1 AN</b>	<b>83,469</b>	<b>1,291,521</b>
<b>PROVIZIOANE</b>	<b>33,244</b>	<b>28,715</b>
<b>VENITURI IN AVANS</b>	<b>50,313</b>	<b>43,750</b>
Capital social	8,474,735	8,474,735
Prime de capital	5,701,813	5,701,813
Rezultat reportat	-4,895,648	-10,260,995
Rezultatul exercitiului	-5,365,347	-1,882,335
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII</b>	<b>3,915,553</b>	<b>2,033,218</b>

În ceea ce privește poziția financiară, modificările semnificative sunt legate de creșterea creanțelor față de clienți în contextul noilor contracte corporative datorate termenului de plată prevăzut în aceste contracte și contractarea unui credit pentru finanțarea activității curente pentru o perioadă de 3 ani în valoare de 1.500.000 lei, cu rambursare în rate egale începând din luna februarie 2024.

**Performanța financiară**

<b>CONT DE PROFIT SAU PIERDERE</b>	<b>30.06.2022</b>	<b>30.06.2023</b>
<i>Sume in lei</i>		
Cifra de afaceri neta, din care:	<b>150,799</b>	<b>3,141,239</b>
- venituri din servicii Corporate	<b>0</b>	2,617,215
- venituri din comisioane si alte servicii	121,493	522,932
- venituri din chirii	13,866	0
- venituri din vanzarea marfurilor	15,440	1,092
Venituri din productia de imobilizari necorporale	227,250	314,454
Alte venituri din exploatare	29,971	6,790
<b>TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE</b>	<b>408,020</b>	<b>3,462,483</b>
Cheltuieli materiale	(165,097)	(9,599)
Cheltuieli cu energia si apa	(8,313)	(10,761)
Cheltuieli privind marfurile	(25,037)	(3,118)
Reduceri comerciale primite	615	983
Cheltuieli cu personalul	(1,023,176)	(1,185,482)
Cheltuieli cu amortizarea imobilizarilor	(245,392)	(306,971)
Ajustari de valoare privind activele circulante	0	0
Alte cheltuieli de exploatare, din care:	<u>(1,579,179)</u>	<u>(3,745,412)</u>
- Cheltuieli privind prestatiile externe, din care:	<u>(1,575,714)</u>	<u>(1,332,814)</u>
cheltuieli cu chirii	(159,755)	(149,619)
cheltuieli cu reclama si publicitate	(984,266)	(420,547)
cheltuieli cu telecomunicatii	(49,224)	(128,476)
cheltuieli cu servicii bancare si asimilate	(16,697)	(87,632)
cheltuieli cu tertii	(352,786)	(527,226)
alte cheltuieli prestatii externe	(12,986)	(19,314)
- Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	(34)	(956)
- Alte cheltuieli de exploatare, din care,	(3,431)	(2,411,642)
cheltuieli aferente veniturilor din servicii Corporate:	0	(2,406,649)
Ajustari privind provizioanele	5,683	4,529
<b>TOTAL CHELTUIELI DIN EXPLOATARE</b>	<b>(3,039,896)</b>	<b>(5,255,831)</b>
<b>REZULTAT DIN EXPLOATARE</b>	<b>(2,631,876)</b>	<b>(1,793,348)</b>
Venituri din dobanzi	8,717	8,286
Alte venituri financiare	36	1,090
<b>TOTAL VENITURI FINANCIARE</b>	<b>8,753</b>	<b>9,376</b>
Cheltuieli privind dobanzile	(1,423)	(72,537)
Alte cheltuieli financiare	0	(10,532)
<b>TOTAL CHELTUIELI FINANCIARE</b>	<b>(1,423)</b>	<b>(83,069)</b>
<b>REZULTATUL BRUT AL EXERCITIULUI</b>	<b>(2,624,546)</b>	<b>(1,867,041)</b>
Cheltuieli cu impozitul pe profit/venit	(902)	(15,294)
<b>REZULTATUL EXERCITIULUI</b>	<b>(2,625,448)</b>	<b>(1,882,335)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(2,383,414)</b>	<b>(1,492,062)</b>

**Situatia de detaliu a contului  
De profit sau pierdere**
*Sume in lei*

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	TOTAL
<b>VENITURI</b>							
<b>VENITURI DIN ABONAMENTE SI ASIMILATE</b>							
Venituri din abonamente STANDARD (50, 100,150,200 lei)	12,715	31,069	43,363	40,379	37,648	29,539	194,713
Alte Venituri asimilate abonamentelor:	5,680	0	2,461	2,231	3,156	0	13,528
<b>Subtotal venituri din abonamente si asimilate</b>	<b>18,395</b>	<b>31,069</b>	<b>45,824</b>	<b>42,611</b>	<b>40,804</b>	<b>29,539</b>	<b>208,241</b>
<b>VENITURI DIN COMISIOANE</b>							
Venituri din comisioane curse	51,053	32,555	52,451	41,011	49,484	49,306	275,860
Venituri din comisioane (serviciul PRO)	8,696	8,707	4,140	876	14,757	1,656	38,831
<b>Subtotal venituri din comisioane</b>	<b>59,749</b>	<b>41,262</b>	<b>56,591</b>	<b>41,886</b>	<b>64,241</b>	<b>50,963</b>	<b>314,691</b>
<b>VENITURI DIN CURSE FACTURATE PENTRU CARE SE ACORDA VOUCHERE ELECTRONICE COMPANIILOR</b>							
Venituri Corporate	368,556	380,081	517,086	442,461	443,828	465,202	2,617,215
Alte venituri aferente cifrei de afaceri							
Venituri din vanzari de marfuri	1,007	0	84	0	0	0	1,091
<b>TOTAL CIFRA DE AFACERI</b>	<b>447,707</b>	<b>452,411</b>	<b>619,585</b>	<b>526,959</b>	<b>548,873</b>	<b>545,704</b>	<b>3,141,239</b>
<b>ALTE VENITURI DIN EXPLOATARE</b>							
Venituri din productia de imobilizari necorporale	0	52,355	61,969	67,562	67,613	64,955	314,454
Alte venituri din exploatare	1,130	1,094	1,285	1,094	1,094	1,094	6,790
<b>TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE</b>	<b>448,837</b>	<b>505,860</b>	<b>682,838</b>	<b>595,615</b>	<b>617,580</b>	<b>611,752</b>	<b>3,462,483</b>
Mai jos este prezenta cifra de afaceri cu tot cu TVA:							
CIFRA DE AFACERI PLUS TVA	532,771	538,370	737,306	627,081	653,159	649,388	3,738,074

În primele 6 luni ale anului 2023, veniturile din comisioane și alte servicii au fost în valoare de 522.932 lei (comparativ cu 30.06.2022: 121.493 lei). Pot fi identificate două categorii principale:

- Venituri din abonamente și asimilate care cuprind și venituri de la dispecerate: 208.241 lei (comparativ cu 30.06.2022: 180.774 lei)
- Venituri din comisioane curse: 314.691 lei (comparativ cu 30.06.2022: 15.103 lei)

Se observă creșterea mare la veniturile din comisioane.

La 30.06.2023 au intervenit veniturile corporate. În cadrul acestor contracte are loc facturarea curselor efectuate către companiile cu care au fost semnate contracte de colaborare pentru transportul angajaților. Pentru aceste

curse se regăsesc înregistrate venituri din comisioane facturate către șoferi, dar potrivit facturilor emise către companii, este reflectată la cifra de afaceri (cât și la cheltuieli) valoarea întregă a curselor efectuate de șoferi în cadrul acestor contracte: 2.617.215 lei, comparativ cu 30.06.2022: zero lei.

În afara acestor curse ce intră în cifra de afaceri, în tabelul de detaliere a volumelor este prezentată și valoarea curselor ce nu se derulează în cadrul acestor contracte și tot în cadrul aplicației și ajung astfel la valoarea totală de 3.195.247 lei. Aceste venituri generează comisioanele prezentate mai sus.

Cheltuielile din exploatare cuprind în cea mai mare parte cheltuieli aferente veniturilor corporate, evidentiuate în mod distinct.

Cheltuielile cu reclama și publicitatea au fost diminuate: 420.547 lei la 30.06.2023 comparativ cu 984.266 lei la 30.06.2022. Celelalte poziții semnificative au cunoscut o ușoară creștere corelată cu evoluția veniturilor.

**DETALIERE CHELTUIELI PROTOCOL RECLAMA SI PUBLICITATE**

	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Total
<b>A. CHELTUIELI CU BONUSURI SI ALTE SUME ACORDATE</b>							
<b>1. Campanii soferi (numar minin calatorii / numar minim in aplicatie)</b>							
Total discount	0	0	0	0	0	5,000	5,000
<b>2. Sume garantate (pentru abonament de tip PRO)</b>							
Total abonament de tip PRO	31,460	45,363	21,631	464	53,230	325	152,473
3. Alte bonusuri acordate	40,242	17,245	10,730	7,000	37,950	8,000	121,167
<b>SUBTOTAL BONUSURI</b>	<b>71,702</b>	<b>62,608</b>	<b>32,361</b>	<b>7,464</b>	<b>91,180</b>	<b>13,325</b>	<b>278,640</b>
<b>B. CHELTUIELI PUBLICITATE, PLATFORME, PROTOCOL</b>							
Cheltuieli de tip servicii publicitate	6,000	6,292	246	14,083	53,796	13,500	93,917
Cheltuieli Google/Facebook/LinkedIn/Meta platforms	7,993	6,629	7,249	540	13,689	10,078	46,178
Cheltuieli protocol	708	556	202	156	190	0	1,812
<b>SUBTOTAL PUBLICITATE, PLATFORME, PROTOCOL</b>	<b>14,701</b>	<b>13,477</b>	<b>7,697</b>	<b>14,779</b>	<b>67,675</b>	<b>23,578</b>	<b>141,907</b>
<b>TOTAL GENERAL (A+B)</b>	<b>86,403</b>	<b>76,085</b>	<b>40,058</b>	<b>22,243</b>	<b>158,855</b>	<b>36,903</b>	<b>420,547</b>

## Riscuri operaționale

### **Riscul legat de strategia de dezvoltare a modulelor pentru aplicația dedicată pieței de taximetrie și ridesharing.**

Dezvoltarea unui nou modul în cadrul aplicației GoCab implică modificări ale codului care pot genera erori care să nu fie detectabile în cadrul procesului de testare. Societatea, prin politicile adoptate, poate lua măsuri urgente de revenire la varianta inițială a aplicației.

### **Riscul legat de personal și colaboratori în activitatea de dezvoltare.**

Modul de organizare și dezvoltare al aplicației ce include și colaboratori și parteneri externi, conduce la creșterea riscului de personal, putând exista situații în care persoanele implicate să renunțe pentru alte poziții sau proiecte mai bine remunerate. Materializarea acestor riscuri ar aduce cel mai probabil întârzieri în dezvoltarea aplicației și/sau eventuale pierderi la nivelul calității acesteia.

Având în vedere creșterea gradului de selectivitate a aplicațiilor de taximetrie sau de tip ride sharing, succesul aplicației este dependent într-o foarte mare măsură de calitatea acesteia atât în ceea ce privește utilizarea efectivă cât și în ceea ce privește partea de design.

Conducerea companiei are în prim plan un management eficient al resursei umane, existând mecanisme de evaluare implementate astfel încât angajații de calitate să fie păstrați în companie.

Cu toate acestea, având în vedere nivelul ridicat al fluctuației de personal la nivel de sector, conducerea companiei consideră că acest factor de risc este unul foarte important, iar materializarea lui poate influența în mod semnificativ activitatea operațională și financiară a societății.



### **Riscul legat de planificare și managementul bugetului de dezvoltare.**

Managementul proiectelor și alocarea resurselor corespunzătoare este esențială în cadrul unei companii de dezvoltare software. Gradul de utilizare a resurselor, în special a resurselor umane, este esențial pentru eficiența procesului de dezvoltare. Planificarea procesului de dezvoltare este absolut necesară pentru încadrarea în termenele de livrare estimate. Fiecare întârziere apărută pe o fază de dezvoltare a produsului poate genera întârzieri în lanț pe alte componente, astfel încât în cazul materializării acestui risc, livrarea la timp a produselor/proiectelor dezvoltate să nu mai poată fi realizată.

### **Riscul legat de definirea sau modificarea specificațiilor.**

Specificațiile modulelor dezvoltate pentru aplicația de taximetrie pot suferi modificări în faza de dezvoltare a proiectului, ca urmare a feedback-ului primit în urma testelor realizate. În condițiile în care sunt realizate mai multe iterații ale produsului, având specificații diferite, costul resurselor alocate pentru realizarea produsului ar putea să crească semnificativ, generând costuri suplimentare pentru companie și/sau întârzieri în procesul de dezvoltare.

### **Riscul legislativ și juridic.**

În activitatea curentă, ca urmare a modificărilor legislative, ale dinamicii în relațiile sale cu contrapărți (clienți, concurenți sau autorități de reglementare), Emitentul este supus riscului de litigiu, cu impact asupra situației financiare și asupra imaginii societății.

Zonele principale de vulnerabilitate identificate sunt:

- Vulnerabilități contractuale – vulnerabilități rezultând din actele juridice încheiate între Emitent și clienți / furnizori principali, care pot genera pierderi sau venituri în scădere pentru societate. În acest sens, executivul Emitentului, va întreprinde activități de due-dilligence cu privire la proiecte de investiții viitoare dezvoltate cu alți parteneri.

Cadrul legislativ în continuă dinamică, cu acte normative multiple pe diferite zone fiscale și cu numeroase neclarități poate crea confuzie. Procesul de consolidare și armonizare a sistemului de impozitare din România cu legislația europeană, permite interpretări diferite ale anumitor aspecte care sunt tratate în mod diferit de către autoritățile fiscale. Acest aspect poate conduce la amenzi și penalități suplimentare. În cadrul prevenirii acestor riscuri sunt implicați, pe lângă management, și auditorii Societății.

### **Riscuri legate de piață și concurență**

Comaniile multinaționale alocă bugete de marketing importante în vederea creșterii cotei de piață și atragerea de noi clienți beneficiari ai serviciilor de taximetrie și ridesharing.

### **Riscuri macroeconomice și de natură financiară**

Riscul asociat cu ratele dobânzilor. Evoluțiile macroeconomice și internaționale care se reflectă în dinamica inflației, politicile monetare la nivel național și european dar și în evoluția pieței de capital influențează rata dobânzii, la fluctuațiile căreia emitentul este expus cu precădere prin creditele și liniile de credit ce ar putea fi contractate, în măsura în care acestea vor face parte din mixul de finanțare al Emitentului. Creșterea ratelor dobânzii este absorbită la nivelul costurilor financiare, cu impact negativ asupra situației financiare, rezultatelor operațiunilor și perspectivei Emitentului. Acest risc este evaluat ca unul minor de către Emitent, ca urmare a faptului că la momentul elaborării Documentului, acesta nu avea contractate credite bancare, împrumuturile de la asociați au fost deja convertite în acțiuni ale Societății, iar în Planul de dezvoltare al afacerii, detaliat la cap. 7 al prezentului Document, nu se mizează pe o dezvoltare a activității prin contractarea de credite.

Riscul valutar. Acesta se asociază cu precădere contractării unor cheltuieli în moneda locală sau echivalent în euro (aici avem în vedere în principal costul

forței de muncă și al colaborărilor pentru dezvoltarea și întreținerea aplicației, cea mai importantă categorie de costuri pentru Societate), încheierea unor contracte de închiriere, prestări servicii de asemenea exprimate în moneda locală. Devalorizarea monedei naționale, evoluția cursului de schimb EUR/RON pot influența profitabilitatea GoCab Software. Managementul societății consideră că impactul potențial al acestui risc va fi unul limitat, care nu va afecta semnificativ rentabilitatea financiară a societății și nu intenționează să folosească instrumente speciale de protecție în acest sens.

Riscul de inflație și riscul de rată a dobânzii afectează costul de oportunitate. Rata inflației poate fluctua și, în consecință, operațiunile, condițiile financiare și rezultatele Emitentului pot fi afectate. De asemenea, investitorii trebuie să țină seama de impactul acestor riscuri asupra rezultatelor reale ale emitentului și asupra profitului real al investiției.

Riscul de țară vizează posibilitatea ca statul de rezidență al Emitentului să nu-și poată onora angajamentele financiare, afectând toate instrumentele financiare interne, cât și unele instrumente externe. În contextul actual intern caracterizat de instabilitate politică și economică, de evoluții economice și sociale divergente, precum și în contextul internațional marcat de dinamica neuniformă și imprevizibilă a factorilor și proceselor pe scena geopolitică regională și globală, de interdependențe multiple și strâns corelate la scară globală pe plan economic și financiar, evaluarea riscului de țară reprezintă o provocare pentru specialiști și investitori. Potrivit raportului MARSH, pentru anul 2020, România rămâne încadrată în categoria țărilor cu indice de risc mediu alături de alte țări precum: Bulgaria, Ungaria, Croatia, Italia sau Spania, înregistrând un scor de 65,8 din maxim 100 puncte corespunzător nivelului minim de risc, în ceea ce privește riscul politic, scor de 63,5 pentru indicele de risc operațional, în timp ce indicele de risc politic pe termen scurt este evaluat la 64,6. În aprilie 2021 Standard&Poor's a revizuit perspectivele asupra României la stabile de la negative din cauza riscurilor fiscale în scădere, menținând în același timp ratingul

la BBB- / A-3. Perspectiva stabilă indică faptul că agenda de consolidare fiscală a guvernului este percepută ca fiind credibilă și că finanțele publice și externe ale României vor fi stabilizate în următorii doi ani. Consolidarea fiscală susținută, diminuarea datoriei guvernamentale și întărirea cadrului de guvernare pot îmbunătăți evaluarea riscului de țară.

Riscul legat de situația sanitară națională și internațională: criza generată de pandemia de coronavirus este una fără precedent, putând avea consecințe negative semnificative asupra activității viitoare a Emitentului.

O eventuală criză socială și/sau economică poate avea consecințe negative grave asupra activității Emitentului. Mai mult, criza generată de pandemia de Covid-19 poate avea consecințe greu de anticipat asupra disponibilităților de lichiditate la nivel național, la nivelul societăților cu care Emitentul se află în relații de afaceri cât și la nivelul potențialilor clienți.

### **Declarația persoanei responsabile din cadrul companiei**

Confirm, conform celor mai bune informații disponibile, că situațiile financiar-contabile pentru perioada 01.01.2023 – 30.06.2023 , redau o imagine corectă și conform cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale GoCab Software SA și Raportul Semestrial cuprinde o analiză corectă a dezvoltării și performanțelor Companiei precum și o descriere a principalelor riscuri și incertitudini specifice activității desfășurate.

**Director General,**

**Ninel MACARIE**