

## بیانیه ثبت

موضوع ماده ۲۲ قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران (مصوب ۱۳۸۴)

### فرم ب - ۲/۱

بیانیه ثبت سهام در دست انتشار شرکت‌های سهامی عام ناشی از افزایش سرمایه

### شرکت‌های تولیدی و خدماتی

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

اداره ثبت شرکت‌های استان تهران، شماره ثبت ۳۴۸۱۳۴

آدرس: تهران، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۲۰

تلفن: ۰۲۱-۸۱۰۲۲۰۰۰

کدپستی: ۱۹۹۴۷۵۴۷۵۱

شماره ثبت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار ۱۱۷۵۰

ثبت شده در تاریخ ۱۳۹۹/۰۷/۰۵

### تذکر:

ثبت اوراق بهادار نزد سازمان بورس و اوراق بهادار، به منظور حصول اطمینان از رعایت مقررات قانونی و مصوبات سازمان و شفافیت اطلاعاتی بوده و به منزله تأیید مزایا، تضمین سودآوری و یا توصیه و سفارشی در مورد شرکت‌ها یا طرح‌های مرتبط با اوراق بهادار توسط سازمان بورس و اوراق بهادار نمی‌باشد.

## شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

افزایش سرمایه به تعداد ۱۵.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی به مبلغ ۱۵.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰  
میلیون ریال

---

این بیانیه، به منظور انتشار اطلاعات مرتبط با عرضه سهام در دست انتشار شرکت سپیدار سیستم آسیا سهامی عام، بر اساس مجموعه فرم‌ها، اطلاعات، اسناد و مدارکی که در مرحله ثبت به سازمان بورس و اوراق بهادار ارائه شده، توسط ناشر تهیه و ارائه گردیده است.

سرمایه‌گذاران به منظور دسترسی به اطلاعات مالی شرکت می‌توانند به سامانه جامع اطلاع‌رسانی ناشران اوراق بهادار به آدرس [www.Codal.ir](http://www.Codal.ir) مراجعه نمایند.

آگهی‌های شرکت سپیدار سیستم آسیا از طریق روزنامه دنیای اقتصاد منتشر و به عموم ارائه خواهد گردید.

## فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۵	مشخصات ناشر
۸	نتایج حاصل از آخرین افزایش سرمایه
۹	تشریح طرح افزایش سرمایه
۱۲	تشریح جزییات طرح
۱۵	برنامه‌های شرکت در صورت عملی نشدن افزایش سرمایه
۱۵	تغییرات ایجاد شده در اطلاعات شرکت پس از تهیه گزارش توجیهی هیئت‌مدیره در خصوص افزایش سرمایه
۱۵	چشم‌انداز شرکت و ریسک‌های مرتبط
۱۶	پذیره‌نویسی سهام

## ۱. مشخصات ناشر

### ۱.۱. تاریخچه فعالیت شرکت

شرکت سپیدار سیستم آسیا در تاریخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۰ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۳۴۸۱۳۴ و با سرمایه‌ای معادل ۱۰ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۱۳۹۹ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در دی ماه همان سال سهام شرکت در بازار فرابورس ایران عرضه گردید.

در حال حاضر شرکت سپیدار سیستم آسیا جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) می‌باشد. نشانی مرکز اصلی شرکت، تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۲۰ و محل فعالیت اصلی آن شهر تهران است.

### ۱.۲. موضوع فعالیت شرکت

مطابق اساسنامه شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)، موضوع فعالیت شرکت عمدتاً در زمینه‌های تولید (تحلیل، طراحی و برنامه نویسی)، عرضه، فروش، اجاره، استقرار، راه‌اندازی، پشتیبانی و آموزش محصولات، خدمات نرم‌افزاری و خدمات مرتبط با آن؛ در بازار کسب و کارهای کوچک، اصناف، اشخاص و ایجاد بسترهای لازم برای عرضه آن‌ها می‌باشد.

با توجه به بازار بالقوه در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف، سپیدار سیستم آسیا به عنوان یکی از شرکت‌های عضو گروه همکاران سیستم (سهامی عام) از سال ۱۳۸۷ با هدف عرضه انحصاری محصولات "سپیدار" و "دشت" و ارائه خدمات به مشتریان این دو محصول تأسیس شد. شرکتی که امروز با بیش از ۱۲۰.۰۰۰ مشتری در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف جزو موفق‌ترین و شناخته شده‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه نرم‌افزاری شرکت‌های کوچک و اصناف ایران محسوب می‌شود.

### ۱.۳. بازار سهام شرکت

سهام شرکت سپیدار سیستم آسیا سهامی عام، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۷/۰۵ در فرابورس ایران پذیرفته شده است. هم‌اکنون سهام شرکت با طبقه‌بندی در صنعت رایانه و فعالیت‌های وابسته به آن با نماد سپیدار و در بازار اول فرابورس مورد معامله قرار می‌گیرد.

### ۱.۴. ترکیب سهامداران

ترکیب سهامداران در تاریخ ۱۴۰۳/۰۶/۳۱ به شرح زیر می‌باشد:

ردیف	سهامداران	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)	۵۲۲.۲۰۳.۲۵۵	۷۴/۶۰٪
۲	صندوق سرمایه‌گذاری مشترک پیش‌تاز	۱۵.۵۸۰.۷۷۶	۲/۲۳٪
۳	صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی هوشمند آبان	۱۰.۸۷۷.۲۱۷	۱/۵۵٪
۴	جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۸۸.۸۶۰.۸۷۷	۱۲/۶۹٪
۵	سایر	۶۲.۴۷۷.۸۷۵	۸/۹۳٪
	جمع (۱۰۰٪ سهامداران)	۷۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۰٪

### ۱,۵. مشخصات اعضای هیئت مدیره

به موجب مصوبه مجمع عمومی عادی سالانه مورخ ۱۴۰۲/۰۳/۰۱ اشخاص زیر به عنوان اعضای هیئت مدیره انتخاب گردیدند. همچنین بر اساس مصوبه مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۰۱ هیئت مدیره آقای حمیدرضا رنجبری به عنوان مدیرعامل شرکت انتخاب گردیده است.

نام	سمت	نماینده	مدت ماموریت		موظف/غیرموظف
			شروع	خاتمه	
شرکت همکاران سیستم(سهامی عام)	رئیس هیئت مدیره	محسن طلائی	۱۴۰۲/۰۳/۰۱	۱۴۰۴/۰۳/۰۱	غیرموظف
شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم(سهامی خاص)	نائب رئیس هیئت مدیره	سعید مرادی	۱۴۰۲/۰۳/۰۱	۱۴۰۴/۰۳/۰۱	غیرموظف
شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم(سهامی خاص)	عضو هیئت مدیره	احمد اصلاح	۱۴۰۲/۰۳/۰۱	۱۴۰۴/۰۳/۰۱	غیرموظف
شرکت پیمان الوند همکاران سیستم(سهامی خاص)	عضو هیئت مدیره	امیرتقی خان تجریشی	۱۴۰۲/۱۱/۱۰	۱۴۰۴/۰۳/۰۱	غیرموظف
شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی(سهامی خاص)	عضو هیئت مدیره	حمیدرضا یعقوبی	۱۴۰۲/۱۱/۱۰	۱۴۰۴/۰۳/۰۱	غیرموظف

### ۱,۶. مشخصات حسابرس و بازرس قانونی شرکت

به موجب مصوبه مجمع عمومی عادی سالانه/به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۶ موسسه حسابرسی بهراد مشار به عنوان حسابرس و بازرس قانونی برای مدت ۴ سال انتخاب گردیده است. حسابرس و بازرس قانونی شرکت در سال مالی قبل موسسه هدف نوین نگر بوده است.

### ۱,۷. وضعیت سهام شرکت

وضعیت سهام شرکت سپیدار سیستم آسیا طی سال جاری و دو سال اخیر به شرح زیر می باشد:

شرح	سال جاری (تا تاریخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۲)	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۱
تعداد کل سهام شرکت	۷۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۷۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۷۰۰.۰۰۰.۰۰۰
درصد سهام شناور آزاد	٪ ۱۹.۷۱	٪ ۲۴.۲۵	٪ ۱۹.۲۰
آخرین قیمت (ریال)	۱۴۳.۲۰۰	۸۹.۶۵۰	۳۷.۴۵۰

۱,۸. روند سودآوری و تقسیم سود

میزان سود (زیان) خالص و سود تقسیم شده شرکت طی سه سال مالی اخیر به شرح زیر می باشد:

سال ۱۴۰۰	سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۲	شرح
۱.۹۴۷	۳.۱۰۷	۹.۵۶۹	سود (زیان) واقعی هر سهم شرکت اصلی (ریال)
۱.۹۴۲	۳.۱۵۰	۹.۶۶۴	سود (زیان) واقعی هر سهم مجموعه (ریال)
۱.۸۵۰	۳.۰۰۰	۷.۲۰۰	سود نقدی هر سهم (ریال)
۷۰۰.۰۰۰	۷۰۰.۰۰۰	۷۰۰.۰۰۰	سرمایه (میلیون ریال)

۲. صورت وضعیت مالی و نسبت های مالی شرکت

صورت وضعیت مالی حسابرسی شده شرکت در ۳ دوره اخیر به شرح زیر است:

۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۳/۰۶/۳۱	شرح
۳۷۸,۱۰۶	۳۷۶,۲۶۷	۳۷۶,۴۷۸	دارایی های ثابت مشهود
۲۲۸	۶۸	۴۱	دارایی های نامشهود
۲۶۲,۱۴۶	۴۶۵,۶۳۴	۶۶۵,۵۵۵	سرمایه گذاری های بلندمدت
۱,۵۷۱	۱,۵۷۱	۱,۵۷۱	دریافتنی های بلند مدت
۶۴۲,۰۵۱	۸۴۳,۵۴۰	۱,۰۴۳,۶۴۵	جمع دارایی های غیر جاری
۱۰,۶۶۳	۹,۷۵۳	۶,۶۰۸	پیش پرداخت ها
۲۴,۴۶۹	۲۸,۷۹۰	۲۶,۴۸۱	موجودی کالا
۱۹۷,۴۶۱	۴۱۵,۴۰۷	۴۷۶,۶۲۳	دریافتنی های تجاری و سایر دریافتنی ها
۲,۲۲۵,۹۳۱	۶,۴۸۵,۴۱۳	۵,۹۹۳,۱۴۲	سرمایه گذاری کوتاه مدت
۳۴,۸۵۴	۹۰,۲۲۱	۱۵۵,۲۷۷	موجودی نقد بانک
۲,۴۹۳,۳۷۸	۷,۰۲۹,۵۸۴	۶,۶۵۸,۱۳۱	جمع دارایی های جاری
۳,۱۳۵,۴۲۹	۷,۸۷۳,۱۲۴	۷,۷۰۱,۷۷۶	جمع دارایی ها
۷۰۰,۰۰۰	۷۰۰,۰۰۰	۷۰۰,۰۰۰	سرمایه
۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	اندوخته قانونی
۲,۲۲۲,۳۲۲	۶,۸۲۰,۷۷۹	۵,۶۲۲,۴۲۹	سود انباشته
۲,۹۹۲,۳۲۲	۷,۵۹۰,۷۷۹	۶,۳۹۲,۴۲۹	جمع حقوق مالکانه
۲۸,۲۷۹	۵۴,۶۰۳	۸۵,۰۷۶	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۲۸,۲۷۹	۵۴,۶۰۳	۸۵,۰۷۶	جمع بدهی های غیر جاری

۹۹,۵۹۸	۱۷۴,۹۸۶	۲۴۰,۳۵۵	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۶,۸۸۳	۳۷,۱۳۸	۲۴۰,۸۵۴	مالیات پرداختنی
۲,۸۹۶	۵,۷۰۷	۱۱,۴۹۱	سود سهام پرداختنی
۵,۴۵۱	۹,۹۱۱	۷۳۱,۵۷۱	پیش‌دریافت‌ها
۱۱۴,۸۲۸	۲۲۷,۷۴۲	۱,۲۲۴,۲۷۱	جمع بدهی‌های جاری
۳,۱۳۵,۴۲۹	۷,۸۷۳,۱۲۴	۷,۷۰۱,۷۷۶	جمع حقوق مالکانه و بدهی

نسبت‌های مالی ۳ دوره اخیر شرکت به شرح زیر است:

سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۲	۶ ماهه منتهی به ۳۱/۰۶/۱۴۰۳	شرح
			نسبت‌های نقدینگی
۳۱/۷۳	۲۶/۱۸	۶/۸۳	نسبت جاری
			نسبت فعالیت
۱۲/۳۷	۱۰/۵۳	۱۸/۵۷	گردش حساب دریافتی
			نسبت‌های بازده و سودآوری
۷۸٪	۸۸٪	۸۵٪	حاشیه سود عملیاتی
۹۲٪	۱۰۸٪	۱۰۷٪	حاشیه سود خالص
۱۰۵٪	۱۳۸٪	۸۲٪	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)
۱۰۰٪	۱۳۳٪	۷۱٪	نسبت بازده دارایی‌ها (ROA)
			نسبت‌های اهرمی
۵٪	۴٪	۱۵٪	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام
۴٪	۴٪	۱۳٪	نسبت بدهی به دارایی

### ۳. نتایج حاصل از آخرین افزایش سرمایه

افزایش سرمایه قبلی شرکت از مبلغ ۲۰۰.۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۷۰۰.۰۰۰ میلیون ریال و از محل سود انباشته بوده که به‌منظور طرح توسعه‌ای شرکت صورت گرفته است. نتایج حاصل از افزایش سرمایه مزبور که طی تصمیمات مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۱۴۰۰/۰۴/۲۰ تصویب شده و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۵/۲۴ نزد مرجع ثبت شرکت‌ها به ثبت رسیده، در جدول ذیل منعکس شده است.

ارقام به میلیون ریال

شرح	برآورد انجام شده مطابق بیانیه ثبت در تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۲۸	اطلاعات واقعی	مبلغ مغایرت	توضیحات
زیاد	۵۰۰.۰۰۰	۵۰۰.۰۰۰	۰	- افزایش سرمایه از محل سود انباشته
	۵۰۰.۰۰۰	۵۰۰.۰۰۰	۰	جمع منابع
مصارف	۳۵۰.۰۰۰	۲۷۹.۳۹۲	۷۰.۶۰۸	۱ خرید زمین و ساختمان در تهران
	۱۵۰.۰۰۰	۰	۱۵۰.۰۰۰	۲ تولید محصولات بر بستر رایانش ابری
	۵۰۰.۰۰۰	۲۷۹.۳۹۲	۲۲۰.۶۰۸	جمع مصارف

- ۱- خرید زمین به مساحت ۹۶۳ مترمربع و مبلغ ۲۷۹.۳۹۲ میلیون ریال سال ۱۴۰۰ در محدود خیابان ونک انجام شده است، با توجه به مشکل حقوقی طرح شده در مورد زمین که در گزارش به مجمع و گزارش تفسیری افشا شد همزمان در حال رفع این موضوع هستیم و ساخت و ساز و بهره داری از زمین مذکور فعلا در مرحله دریافت مجوزهاست.
- ۲- در مورد تولید محصولات بر بستر رایانش ابری اواخر سال ۱۴۰۱، قراردادی بین شرکت سپیدار سیستم آسیا و شرکت همکاران سیستم تنظیم و امضاء گردید این قرارداد که در اجرای ماده ۱۲۹ لایحه اصلاح قسمتی از قانون تجارت به تصویب و تنفیذ مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت نرسید، بلااثر و کلیه مرادوات مالی فی مابین در راستای این قرارداد با شرکت همکاران سیستم برگشت شد.

#### ۴. تشریح طرح افزایش سرمایه

##### ۴.۱. هدف از انجام افزایش سرمایه

##### هدف از انجام افزایش سرمایه و تشریح جزییات طرح:

شرکت سپیدار سیستم آسیا از بدو تاسیس تاکنون همواره به توسعه کسب و کار و استفاده حداکثری از فرصت‌های حاضر در بازار، همسو با تکنولوژی روز دنیا به جهت افزایش ضریب نفوذ در بین مشتریان بازار هدف خود تاکید داشته‌است. تحلیل نیازمندی‌های مشتریان، درک عمیق دغدغه‌های آنان و پاسخگویی به نیازهای محصولی مشتریان، باعث شده‌است تا سهم قابل توجهی از بازار شرکت‌های کوچک به سپیدار سیستم آسیا تعلق داشته‌باشد.

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زاینده‌گی مواجه بوده و شرکت سپیدار سیستم در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تاسیس تاکنون با قدرت و برنامه‌ریزی دقیق و منسجم، نقش موثری در آن ایفا کرده است و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت در طی این سال‌ها، گویای مزیت‌های رقابتی و محبوبیت آن در بین مشتریان بازار هدف بوده است. امروز با دستاوردهای ارزشمند بدست آمده در سپیدار سیستم تصمیم داریم که همچنان در مسیر توسعه کسب و کارها، افزایش سهم از بازار و سرمایه‌گذاری‌های محصولی، سهم بزرگتری از بازار را برای سپیدار سیستم رقم بزنیم.

بازار محصولات سپیدار و دشت بدلیل تعدد مشتریان بازار هدف، همچنان از پتانسیل بالایی برای عرضه محصولات متنوع‌تری برخوردار است. سالانه تیم محصول سپیدار با شناسایی فرصت‌های جذابی که در بازار وجود دارد، با ارائه پیشنهادهای مختلفی برای عرضه محصولات مختلف تلاش می‌کند تا زمینه تحلیل و تولید محصولات جدید و پوشش سطح مناسبی از درآمد را فراهم نماید. لذا نیاز است که بصورت سالانه با تحلیل و تولید محصولات مورد نیاز بازار، زمینه فروش و افزایش سطح درآمد و البته افزایش رضایت مشتریان هدف را فراهم نمائیم. همچنین در بخش زیرساخت و توسعه و نگهداشت محصولات، نیز با توجه به افزایش چشمگیر مشتریان سپیدار و دشت، لازم است که بهبود سیستم‌های زیرساختی به جهت ارائه خدمات باکیفیت به مشتریان بازنگری و بازنویسی شوند که به همین جهت ظرفیت مناسبی نیز به این موضوع اختصاص خواهد یافت.



از سوی دیگر معتقدیم که فرصت‌های بالقوه به جهت سرمایه‌گذاری‌های موثر و با هدف توسعه کسب و کار سپیدار سیستم در بازار، قابل شناسایی و پیشبرد می‌باشد که علاوه بر توسعه معنادر کسب و کار سپیدار سیستم، زمینه ایجاد ارزش برای جامعه بزرگ مشتریان شرکت و همچنین ارائه محصولات و خدمات به طیف وسیع تری از مشتریان به نحو مطلوبی فراهم خواهد شد. برای دستیابی به موارد اشاره شده، اهداف کلان زیر مبنای قرار گرفته است:

- **گسترش بازار محصولات سپیدار و دشت با تمرکز بر توسعه محصولی و افزایش ضریب نفوذ در بازار**
- **شناسایی فرصت‌های بالقوه و سرمایه‌گذاری موثر با هدف توسعه کسب و کار**

در هر دو مورد مذکور، هدفی منجسم با چشم اندازی روشن را در سپیدار دنبال می‌کنیم که با افزایش سهم حداکثری در بازار و همسو با تکنولوژی روز، قصد داریم سرمایه‌گذاری‌های گسترده‌ای انجام داده و با توسعه فعالیت‌ها در اکوسیستم<sup>۱</sup> نرم‌افزار کشور، به مراتب حضور قدرتمندتری را داشته باشیم.

شرکت سپیدار سیستم ظرف سال‌های گذشته با تاکید بر فعالیت‌های بازاریابی هدفمند، گسترش شبکه فروش و تقویت ارائه خدمات آموزش در سطح کشور در تلاش بوده است تا ضمن افزایش سهم آوای برند، زمینه افزایش آشنایی مخاطبان بازار هدف و مشتریان را فراهم نماید. لذا به جهت ایجاد فضای کاری لازم برای توسعه و فعالیت‌های متناسب توسعه کسب و کار، پوشش فضای کاری مناسب برای نفرات جدیدی که جهت اجرای طرح‌های یاد شده جذب خواهند شد، توسعه فعالیت‌های آموزشی و گسترش تعامل با شبکه نمایندگان، تصمیم به خرید ملک با عمده اهداف زیر گرفته است:

- زمینه تشکیل تیم‌های تخصصی تحلیل، تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سپیدار و دشت
- برگزاری مستمر رویدادها و سمینارهای آموزشی ویژه جامعه بزرگ مشتریان، مخاطبان و دانشجویان
- برگزاری کلاس و دوره‌های آموزشی با هدف گسترش تعداد دانش‌پذیران
- برگزاری آزمون‌های جامع ویژه دانش‌پذیران به صورت متمرکز و دوره‌ای
- ایجاد فضایی برای آموزش، تعامل و توسعه مهارت‌های تخصصی شبکه نمایندگی
- ایجاد فضای کنفرانس و برگزاری همایش‌های تخصصی
- راه اندازی استودیو تولید محتوای تخصصی

سپیدار سیستم قصد دارد با جذب و افزایش سرمایه‌های انسانی متخصص، زمینه گسترش بازار، توسعه کسب و کار و خلق ارزش برای مشتریان را فراهم نماید. لذا ایجاد فضای کاری مناسب جهت پوشش برنامه افزایش تعدادی پرسنل و ارتقای برند کارفرمایی سپیدار سیستم، در اولویت شرکت می‌باشد.

به جهت پوشش موارد اشاره شده، تیم مدیریتی سپیدار سیستم تصمیم دارد دو رکن اساسی را در افزایش سرمایه حاضر دنبال کند:

### **خرید ملک جهت ایجاد فضای کاری مناسب، توسعه فعالیت‌های آموزشی و گسترش تعامل با شبکه نمایندگان**

با احتساب میزان فضای مورد نیاز جهت ایجاد فضای آموزشی، توسعه شبکه نمایندگی و همچنین برآورد شرکت از میزان فضای کاری مناسب برای پرسنل شرکت سپیدار سیستم و با در نظر گرفتن افزایش تعداد پرسنل در سال‌های آتی، نیاز به تامین فضای کاری بین ۱۵۰۰ تا ۱۷۰۰ متر مربع می‌باشد که تامین این فضا به سرمایه‌ای حدود ۹۰۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال نیاز دارد. همچنین برآورد صورت گرفته از هزینه ایجاد فضای مناسب جهت تجهیزات و تامین زیرساخت مورد نیاز نیز حدود ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ میلیون ریال می‌باشد.

### **سرمایه‌گذاری در فعالیت‌ها و فرصت‌های مناسب به منظور توسعه زنجیره ارزش محصولی، پاسخ به نیاز مشتریان و توسعه بازارهای استانی**

امروز سپیدار سیستم با جامعه بزرگ مشتریان خود خصوصا در بخش محصول سپیدار و دشت، ظرفیت بسیار بالایی برای توسعه زنجیره ارزش محصولی خود دارد که می‌تواند نیازمندی‌های مختلف محصولی مشتریان را پاسخگو باشد. تکمیل زنجیره ارزش محصولی سپیدار و دشت می‌تواند

<sup>۱</sup> - Eco-system

باعث شوند که ضمن رشد تعداد مشتریان، وابستگی و تعلق خاطر بیشتر مشتریان به برند سپیدار ایجاد شود از مهم‌ترین اهدافی است که در قالب طرح افزایش سرمایه به آن پرداخته شده‌است. این سرمایه‌گذاری کمک می‌کند که بتوانیم خدمات ویژه تری به مشتریان فعلی سپیدار نیز ارائه کنیم.

سرمایه‌گذاری مورد نیاز در این سرفصل جمعاً ۵.۰۰۰.۰۰۰ میلیون ریال برآورد می‌گردد. با سرمایه‌گذاری‌های فوق، زمینه توسعه کسب و کار سپیدار و رشد سود خالص ظرف ۵ سال آینده به شرح بخش سوم گزارش توجیهی حاضر پیش‌بینی شده‌است.

همانطور که در تشریح طرح سرمایه‌گذاری اشاره شد، طرح افزایش سرمایه حاضر به جهت توسعه کسب و کار و استفاده از فرصت‌های سرمایه‌گذاری سپیدار سیستم در بازار ارائه شده‌است و هیئت مدیره شرکت معتقد است که انجام این افزایش سرمایه ضمن اینکه در ادامه مسیر کسب و کار شرکت، بعنوان یک ضرورت محسوب می‌شود زمینه گسترش فعالیت‌های شرکت، بهبود برند و همچنین افزایش قابل توجه درآمدهای عملیاتی و سود خالص شرکت را در دوره مورد ارزیابی طرح افزایش سرمایه رقم خواهد زد.

با افزایش سرمایه پیشنهادی و تاثیرات برنامه‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری برآورد می‌شود که تا پایان سال ۱۴۰۷ حدود ۵۳.۰۰۰ مشتری به جمع مشتریان سپیدار سیستم اضافه شود که فصل جدیدی در رشد درآمدهای عملیاتی شرکت و توسعه کسب و کار سپیدار سیستم، ایجاد خواهد شد. از محل افزایش سرمایه پیشنهادی، برآورد می‌شود سودخالص سپیدار سیستم در پایان دوره ارزیابی در مقایسه با سال ۱۴۰۲ به ۱۳ برابر افزایش پیدا کند که در صورت عدم اجرای طرح‌های توسعه‌ای، این نسبت ۴ برابر خواهد شد.

#### ۴,۲. سرمایه‌گذاری مورد نیاز و منابع تأمین آن

مبلغ کل سرمایه‌گذاری مورد نیاز جهت اجرای برنامه‌های یاد شده فوق ۱۵.۰۰۰.۰۰۰ میلیون ریال و منابع تأمین آن به شرح جدول زیر می‌باشد.

ارقام به میلیون ریال

شرح	مرحله اول	مرحله دوم	جمع کل
منابع	از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران	۰	۸,۰۰۰,۰۰۰
	از محل سود انباشته	۵,۳۵۰,۰۰۰	۷,۰۰۰,۰۰۰
	<b>جمع منابع</b>	<b>۵,۳۵۰,۰۰۰</b>	<b>۱۵,۰۰۰,۰۰۰</b>
مصارف	خرید و تجهیز ساختمان در تهران - با احتساب فضای تعاملی آموزش و رشد و توسعه نمایندگان	۰	۹,۰۰۰,۰۰۰
	تامین تجهیزات زیرساختی	۳۵۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰
	سرمایه‌گذاری و توسعه کسب و کار	۵,۰۰۰,۰۰۰	۵,۰۰۰,۰۰۰
	<b>جمع مصارف</b>	<b>۵,۳۵۰,۰۰۰</b>	<b>۱۵,۰۰۰,۰۰۰</b>

#### ۴,۳. مبلغ افزایش سرمایه پیشنهادی و محل تأمین آن

با توجه به برنامه ارائه شده، شرکت سپیدار سیستم آسیا در نظر دارد سرمایه خود را از مبلغ ۷۰۰.۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۱۵.۷۰۰.۰۰۰ میلیون ریال، از محل محل‌های آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و سود انباشته به شرح زیر افزایش دهد.

- ۸.۰۰۰.۰۰۰ میلیون ریال (معادل ۱۱۴۲ درصد نسبت به سرمایه فعلی) از محل مطالبات و آورده نقدی و
- ۱.۶۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (معادل ۲۳۵ درصد نسبت به سرمایه فعلی) از محل سود انباشته تا پایان سال ۱۴۰۲،
- ۵.۳۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (معادل ۷۶۴ درصد نسبت به سرمایه فعلی) از محل منابع داخلی سال ۱۴۰۳

## ۵. تشریح جزییات طرح

جزئیات طرح موضوع افزایش سرمایه پیشنهادی به شرح زیر می باشد:

### ۵.۱. اجرای طرح توسعه

#### ۵.۱.۱. مصارف برنامه ریزی شده بابت اجرای طرح توسعه

مصارف برنامه ریزی شرکت بابت اجرای طرح توسعه به شرح جدول زیر می باشد:

ارقام به میلیون ریال

آخرین برآورد سال ۱۴۰۳		درصد	شرح
مبلغ	درصد		
۹,۰۰۰,۰۰۰	۶۰٪	۶۰٪	خرید و تجهیز ساختمان در تهران- با احتساب فضای تعاملی آموزش و رشد و توسعه نمایندگان
۱,۰۰۰,۰۰۰	۷٪	۷٪	تامین تجهیزات زیرساختی
۵,۰۰۰,۰۰۰	۳۳٪	۳۳٪	سرمایه گذاری و توسعه کسب و کار
۱۵,۰۰۰,۰۰۰			جمع کل مبالغ ریالی

#### ۵.۱.۲. سرمایه در گردش مورد نیاز

با توجه به برنامه ریزی های مالی شرکت، منابع حاصل از افزایش سرمایه جهت تأمین مالی پروژه های کلیدی خرید و تجهیز ملک به مبلغ ۱۰.۰۰۰.۰۰۰ میلیون ریال و سرمایه گذاری و توسعه کسب و کار به مبلغ ۵.۰۰۰.۰۰۰ میلیون ریال تخصیص خواهد یافت.

در این راستا، بخشی از منابع مالی داخلی به عنوان سرمایه در گردش برای تأمین نقدینگی مورد نیاز جهت انجام فعالیت های روزمره شرکت و پوشش هزینه های عملیاتی جاری تخصیص خواهد یافت. تخصیص این منابع به تقویت توان مالی و حفظ جریان های نقدی شرکت کمک خواهد کرد تا با بهره برداری بهینه از پروژه های خرید ملک و توسعه بازار، تعادل مالی و توان پرداخت تعهدات کوتاه مدت شرکت حفظ شود و شرکت بتواند در راستای رشد و گسترش پایدار خود گام بردارد.

### ۵.۱.۳. برنامه زمان بندی تأمین منابع و مصارف مالی طرح

شرکت سپیدار سیستم آسیا سهامی عام، در نظر دارد مطابق برنامه زمان بندی زیر نسبت به تأمین منابع و مصارف مالی اقدام نماید.

ارقام به میلیون ریال

سال ۱۴۰۳	شرح
۸,۰۰۰,۰۰۰	از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
۱,۶۵۰,۰۰۰	از محل سود انباشته تا پایان سال ۱۴۰۲
۵,۳۵۰,۰۰۰	از محل منابع داخلی سال ۱۴۰۳
<b>۱۵,۰۰۰,۰۰۰</b>	<b>جمع منابع</b>
۹,۰۰۰,۰۰۰	خرید و تجهیز ساختمان در تهران- با احتساب فضای تعاملی آموزش و رشد و توسعه نمایندگان
۱,۰۰۰,۰۰۰	تأمین تجهیزات زیرساختی
۵,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه گذاری و توسعه کسب و کار
<b>۱۵,۰۰۰,۰۰۰</b>	<b>جمع مصارف</b>

### ۵.۱.۴. برنامه زمان بندی اجرای فیزیکی طرح

شرکت سپیدار سیستم آسیا سهامی عام، در نظر دارد مطابق برنامه زمان بندی زیر نسبت به اجرای فیزیکی طرح اقدام نماید.

ارقام به میلیون ریال

زمان بندی مورد نظر	مبلغ	شرح
در صورت اجرای طرح شرکت قصد دارد نهایتاً تا پایان سال مالی ۱۴۰۳ منابع مورد نظر را در اختیار داشته باشد. مبلغ مورد استفاده از منابع داخلی در سال ۱۴۰۴ در افزایش سرمایه لحاظ خواهد شد.	۸,۰۰۰,۰۰۰	از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
	۱,۶۵۰,۰۰۰	از محل سود انباشته تا پایان سال ۱۴۰۲
	۵,۳۵۰,۰۰۰	از محل منابع داخلی سال ۱۴۰۳
	<b>۱۵,۰۰۰,۰۰۰</b>	<b>جمع منابع</b>
در صورت وجود منابع خرید ساختمان و تجهیز آن و همچنین سرمایه گذاری و توسعه کسب و کار تا پایان سال ۱۴۰۳ انجام خواهد شد.	۹,۰۰۰,۰۰۰	خرید و تجهیز ساختمان در تهران- با احتساب فضای تعاملی آموزش و رشد و توسعه نمایندگان
	۱,۰۰۰,۰۰۰	تأمین تجهیزات زیرساختی
	۵,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه گذاری و توسعه کسب و کار
	<b>۱۵,۰۰۰,۰۰۰</b>	<b>جمع مصارف</b>

### ۵,۱,۵. مطالبات سهامداران

جزئیات مطالبات سهامداران عمده شرکت و منشاء ایجاد آن در تاریخ تهیه بیانیه ثبت به شرح ذیل می باشد:

ارقام به میلیون ریال

سهامدار	درصد سهامداری	مبلغ مطالبات ناشی از سود سهام	مبلغ سایر مطالبات	جمع مطالبات سهامدار	سهام از افزایش سرمایه
همکاران سیستم	۷۴.۶۰	.	.	.	۵.۹۶۸.۰۰۰
سایر سهامداران	۲۵.۴۰	۱۱.۲۳۹	.	۱۱.۲۳۹	۲۰.۳۲.۰۰۰
<b>جمع</b>	<b>۱۰۰</b>	<b>۱۱.۲۳۹</b>	<b>۰</b>	<b>۱۱.۲۳۹</b>	<b>۸.۰۰۰.۰۰۰</b>

### ۵,۱,۶. پیش بینی سود و زیان طرح

پیش بینی سود و زیان طرح موضوع افزایش سرمایه به شرح جدول زیر است:

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۵	سال ۱۴۰۶	سال ۱۴۰۷
درآمد حاصل از فروش و ارائه خدمات	۷۶۴,۹۹۱	۳,۷۴۴,۱۴۱	۱۱,۸۶۹,۹۹۸	۲۹,۴۸۷,۱۱۲	۶۶,۸۴۶,۴۵۳
بهای تمام شده خدمات ارائه شده	(۳۹۸,۱۹۶)	(۹۵۸,۰۹۰)	(۱,۹۴۱,۴۹۱)	(۴,۱۸۱,۷۷۱)	(۹,۱۲۹,۲۷۶)
<b>سود ناخالص</b>	<b>۳۶۶,۷۹۵</b>	<b>۲,۷۸۶,۰۵۱</b>	<b>۹,۹۲۸,۵۰۷</b>	<b>۲۵,۳۰۵,۳۴۱</b>	<b>۵۷,۷۱۷,۱۷۶</b>
هزینه های عمومی اداری فروش	(۱۵۱,۶۱۴)	(۲۷۴,۴۲۸)	(۳۹۳,۴۸۴)	(۵۸۳,۹۷۴)	(۸۸۸,۷۵۹)
<b>سود عملیاتی</b>	<b>۲۱۵,۱۸۱</b>	<b>۲,۵۱۱,۶۲۴</b>	<b>۹,۵۳۵,۰۲۳</b>	<b>۲۴,۷۲۱,۳۶۶</b>	<b>۵۶,۸۲۸,۴۱۷</b>
خالص درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	(۹۴۵,۰۰۰)	(۹۱,۵۷۱)	۱,۰۸۹,۷۰۱	۳,۹۴۷,۹۹۵	۱۰,۱۹۳,۵۶۰
<b>سود قبل از کسر مالیات</b>	<b>(۷۲۹,۸۱۹)</b>	<b>۲,۴۲۰,۰۵۱</b>	<b>۱۰,۶۲۴,۷۲۴</b>	<b>۲۸,۶۶۹,۳۶۰</b>	<b>۶۷,۰۲۱,۹۷۷</b>
مالیات	(۲۳,۰۵۸)	(۳۴۷,۳۹۳)	(۱,۸۹۷,۱۲۷)	(۴,۸۶۷,۱۲۲)	(۱۱,۷۶۴,۶۲۰)
<b>سود خالص</b>	<b>(۷۵۲,۸۷۷)</b>	<b>۲,۰۷۲,۶۵۹</b>	<b>۸,۷۲۷,۵۹۷</b>	<b>۲۳,۸۰۲,۲۳۸</b>	<b>۵۵,۲۵۷,۳۵۸</b>

با توجه به اینکه طرح افزایش سرمایه تا پایان سال ۱۴۰۳ اجرایی خواهد شد، عملا در این سال آورده ای نخواهد داشت و با احتساب خروج وجه نقد (موثر بر درآمدهای غیر عملیاتی) و محاسبه استهلاک ساختمان خریداری شده در سال ۱۴۰۳ این طرح زیان ده بوده و در سال های بعد به سود می رسد.

همچنین پیش‌بینی سود و زیان شرکت در صورت انجام و عدم انجام افزایش سرمایه به شرح جدول زیر می‌باشد:

ارقام به میلیون ریال

سال ۱۴۰۷		سال ۱۴۰۶		سال ۱۴۰۵		سال ۱۴۰۴		سال ۱۴۰۳		شرح
عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه (مطابق بودجه)	
۲۹,۱۶۴,۶۳۶	۹۶,۰۱۱,۰۸۹	۲۲,۲۰۴,۹۴۳	۵۱,۶۹۲,۰۵۵	۱۶,۹۹۵,۳۴۲	۲۸,۸۶۵,۲۴۰	۱۳,۰۶۹,۸۰۱	۱۶,۸۱۳,۹۴۲	۹,۲۹۶,۳۰۱	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	درآمد حاصل از فروش و ارائه خدمات
(۲,۳۸۶,۳۴۳)	(۱۱,۵۱۵,۶۱۹)	(۱,۷۸۰,۰۹۳)	(۵,۹۶۱,۸۶۴)	(۱,۳۳۸,۳۴۲)	(۳,۲۷۹,۸۳۳)	(۱,۰۱۵,۳۴۱)	(۱,۹۷۳,۴۳۱)	(۲۴۹,۱۸۹)	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	بهای تمام شده خدمات ارائه شده
۲۶,۷۷۸,۲۹۳	۸۴,۴۹۵,۴۶۹	۲۰,۴۲۴,۸۵۰	۴۵,۷۳۰,۱۹۱	۱۵,۶۵۶,۹۰۰	۲۵,۵۸۵,۴۰۷	۱۲,۰۵۴,۴۶۰	۱۴,۸۴۰,۵۱۱	۸,۵۴۷,۱۱۲	۸,۹۱۳,۹۰۷	سود ناخالص
(۲,۱۹۰,۵۶۱)	(۳,۰۷۹,۳۲۰)	(۱,۳۷۲,۳۴۴)	(۱,۹۵۶,۲۱۸)	(۸۶۰,۵۱۰)	(۱,۲۵۳,۹۹۴)	(۵۴۰,۴۱۶)	(۸۱۴,۸۴۴)	(۳۴۰,۱۲۲)	(۴۹۱,۷۳۶)	هزینه‌های عمومی اداری فروش
۲۴,۵۸۷,۷۳۲	۸۱,۴۱۶,۱۴۹	۱۹,۰۵۲,۶۰۶	۴۳,۷۷۳,۹۷۲	۱۴,۷۹۶,۳۹۰	۲۴,۳۳۱,۴۱۳	۱۱,۵۱۴,۰۴۴	۱۴,۰۲۵,۶۶۸	۸,۲۰۶,۹۹۰	۸,۴۲۲,۱۷۱	سود عملیاتی
۱۰,۲۵۲,۱۲۸	۲۰,۴۴۵,۶۸۸	۷,۰۸۹,۸۲۳	۱۱,۰۲۷,۸۱۸	۴,۸۵۱,۸۸۱	۵,۹۴۱,۵۸۲	۳,۱۱۲,۷۹۳	۳,۰۲۱,۲۲۲	۱,۹۷۲,۸۵۱	۱۰,۲۷۸,۵۱۱	خالص درآمد و هزینه‌های غیر عملیاتی
۳۴,۸۳۹,۸۶۰	۱۰۱,۸۶۱,۸۳۷	۲۶,۱۴۲,۴۳۰	۵۴,۸۱۱,۷۹۰	۱۹,۶۴۸,۲۷۱	۳۰,۲۷۲,۹۹۵	۱۴,۶۲۶,۸۳۸	۱۷,۰۴۶,۸۸۹	۱۰,۱۷۹,۸۴۱	۹,۴۵۰,۰۲۲	سود قبل از کسر مالیات
(۶,۱۴۶,۹۳۳)	(۱۷,۹۱۱,۵۵۳)	(۴,۷۶۳,۱۵۲)	(۹,۶۳۰,۲۷۴)	(۳,۶۹۹,۰۹۸)	(۵,۵۹۶,۲۲۵)	(۲,۸۷۸,۵۱۱)	(۳,۳۲۵,۹۰۴)	(۱,۱۴۸,۹۷۹)	(۱,۱۷۲,۰۲۷)	مالیات
۲۸,۶۹۲,۹۲۷	۸۳,۹۵۰,۲۸۵	۲۱,۳۷۹,۲۷۸	۴۵,۱۸۱,۵۱۶	۱۵,۹۴۹,۱۷۳	۲۴,۶۷۶,۷۷۰	۱۱,۷۴۸,۳۲۷	۱۳,۸۲۰,۹۸۶	۹,۰۳۰,۸۶۲	۸,۲۷۷,۹۸۵	سود خالص

### ۵/۱/۷. مفروضات مبنای پیش‌بینی سود و زیان طرح

#### درآمدها:

در صورت عدم انجام افزایش سرمایه، بدلیل اشباع بازار هدف سپیدار، تعداد مشتریان جدید جذب سالیانه در سال ۱۴۰۴ ۵٪ و در سال‌های بعد ۱۰٪ نسبت به سال قبل کاهش خواهد داشت ولی در صورت افزایش سرمایه، این کاهش از محل بازار جدید موضوع افزایش سرمایه جبران و تعداد جذب جدید افزایش می‌یابد و تعداد جذب مشتریان جدید در هر سال نسبت به سال قبل به ترتیب ۱۰٪-۱۵٪-۲۰٪ و ۲۵٪ رشد خواهد داشت.

نهایتاً در صورت انجام افزایش سرمایه، از محل بازار جدید موضوع افزایش سرمایه تا پایان سال ۱۴۰۷ جمعاً جذب حدود ۵۳,۰۰۰ مشتری دیگر نیز پیش‌بینی می‌شود.

روند جذب مشتریان جدید به شرح زیر خواهد بود:

سال ۱۴۰۷		سال ۱۴۰۶		سال ۱۴۰۵		سال ۱۴۰۴		شرح
عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	
۱۴,۵۴۴	۳۹,۸۴۸	۱۶,۱۶۰	۳۱,۸۷۸	۱۷,۹۵۵	۲۶,۵۶۵	۱۹,۹۵۰	۲۳,۱۰۰	تعداد مشتریان جذب جدید

- افزایش قیمت سالیانه محصولات برابر ۴۰ درصد در نظر گرفته شده است.

#### هزینه‌ها:

##### - بهای تمام شده:

بهای تمام شده محصولات، بر اساس روند رشد بهای تمام شده به درآمد عملیاتی در سنوات قبل محاسبه شده است.

##### - هزینه‌های حقوق، دستمزد و مزایا:

افزایش نرخ پایه حقوق و دستمزد در هر دو حالت انجام و عدم انجام افزایش سرمایه با اعمال نرخ رشد سالانه ۴۰ درصد محاسبه شده و در حالت انجام افزایش سرمایه، در سال ۱۴۰۴ جذب ۲۰ نفر و در سال‌های بعد هر سال ۱۵ نفر در نظر گرفته شده است.

##### - هزینه استهلاک:

استهلاک دارایی‌های ثابت مشهود و دارایی‌های نامشهود با عمر مفید معین به روش خط مستقیم محاسبه شده است. بابت محاسبه استهلاک ملک خریداری شده، ۵۰ درصد از مبلغ ملک خریداری شده، بعنوان مبلغ اعیان بابت مبلغ قابل استهلاک و دوره استهلاک ۲۵ ساله در نظر گرفته شده است.

##### سایر هزینه‌ها:

رشد سایر هزینه‌های عمومی و اداری (به جز استهلاک) در حالت افزایش سرمایه در سال ۱۴۰۳ حدود ۱۲۰ درصد و در سال‌های بعد ۶۰ درصد و حالت عدم انجام افزایش سرمایه سالیانه ۶۰ درصد در نظر گرفته شده است.

##### خالص درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی:

در هر دو حالت انجام و عدم انجام، درآمد غیر عملیاتی شامل سپرده‌گذاری در بانک‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری است که بر اساس پیش‌بینی صورت جریان وجوه نقد و نقدینگی قابل سپرده‌گذاری با نرخ میانگین ۲۷ درصد محاسبه شده است. همچنین در هر دو حالت سهم از سود شرکت سپیدار به عنوان شرکت وابسته سپیدار سیستم آسیا نیز با ۷۰ درصد رشد سالیانه در محاسبات لحاظ شده است.

#### مالیات:

برای محاسبه نرخ هزینه مالیات، نرخ ۲۵ درصد مبنا قرار گرفته و طبق قانون بر اساس رشد سود مشمول مالیات در هر سال تا سقف ۵ درصد معافیت لحاظ شده است.

## ۵،۱،۸. تاثیر طرح توسعه بر میزان فروش و نیروی کار شرکت

طرح توسعه‌ای مطرح شده به نحوی در میزان فروش و جذب مشتری تاثیرگذار است که در پایان سال ۱۴۰۷ مجموع درآمد حاصل از فروش و ارائه خدمات در حالت افزایش سرمایه نسبت به سال ۱۴۰۲، رشد ۱۴ برابری و در حالت عدم انجام افزایش سرمایه رشد ۴ برابری خواهد داشت.

شرح	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۳		سال ۱۴۰۴		سال ۱۴۰۵		سال ۱۴۰۶		سال ۱۴۰۷	
		انجام افزایش سرمایه (مطابق بودجه)	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام افزایش سرمایه
رشد فروش نسبت به سال قبل	۱۷۰٪	۴۷٪	۳۵٪	۵۷٪	۳۹٪	۶۲٪	۲۶٪	۶۹٪	۲۶٪	۷۶٪	۲۶٪
رشد خدمات نسبت به سال قبل	۱۱۵٪	۲۴۱٪	۲۲۰٪	۱۲۰٪	۵۰٪	۱۱۰٪	۵۰٪	۱۱۰٪	۵۰٪	۱۱۰٪	۵۰٪
درآمد حاصل از فروش و ارائه خدمات (میلیون ریال)	۶,۲۵۸,۹۰۴	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	۹,۲۹۶,۳۰۱	۱۶,۸۱۳,۹۴۲	۱۳,۰۶۹,۸۰۱	۲۸,۸۶۵,۲۴۰	۱۶,۹۹۵,۲۴۲	۵۱,۶۹۲,۰۵۵	۲۲,۲۰۴,۹۴۳	۹۶,۰۱۱,۰۸۹	۲۹,۱۶۴,۶۳۶
برآورد تعداد جذب نیروی کار شرکت				۲۰		۱۵		۱۵		۱۵	۰

## ۵،۱،۹. میزان کشش بازار در سال‌های آتی با توجه به طرح یاد شده

بازار نرم افزار در بخش شرکت‌های کوچک که محل فعالیت و تمرکز اصلی سپیدارسیستم ظرف ۱۵ سال گذشته بوده، از ظرفیت بالا و پتانسیل‌های بالقوه‌ای برخوردار است که شرایط را برای عرضه محصولات مختلف متناسب با نیاز مشتریان متعدد این بخش از بازار فراهم می‌کند. سپیدارسیستم همواره بر تولید و عرضه محصولات مختلف نرم‌افزاری همسو با تکنولوژی روز و بر گرفته از تجربه غنی از شناسایی عمده نیازمندی‌های مشتریان متمرکز بوده‌است و در ادامه نیز با بهره‌مندی از آخرین فناوری‌های نوین در این عرصه، تصمیم بر تحلیل محصولات جدید و تقویت حضور و جایگاه خود در بازار دارد.

بازار شرکت‌های کوچک از ظرفیت تعدادی بالایی در کشور برخوردار است که نه تنها طیف وسیعی از صنایع مختلف را شامل می‌شود بلکه بازار مولدی است که سالانه ضمن رشد تعدادی، تقاضای آن‌ها به استفاده از نرم‌افزار نیز افزایش پیدا می‌کند، لذا شرایط لازم جهت توسعه ارتباطات و خدمات در این بازار به نحو مطلوب فراهم است.

سپیدارسیستم با بهره‌مندی از شبکه گسترده نمایندگان فروش در خطوط مختلف کسب و کار خود، شرایط را برای عرضه محصول در دورافتاده‌ترین مناطق کشور نیز فراهم کرده‌است و با ارائه متمرکز خدمات پشتیبانی از طریق دفتر مرکزی و همچنین شناسایی و به روزآوری محصولات خود بر اساس نیازهای مستقیم مشتریان و همچنین تغییرات قانونی سازمان‌های ذیربط در کشور، شرایط را برای اطمینان بخشی به مشتریان در استفاده از محصولاتی به روز و هماهنگ با کاربری آسان و ساده فراهم نموده‌است. همواره بر این باور بوده‌ایم که با ارائه خدمات باکیفیت به مشتریان زمینه توسعه تعدادی مشتریان و ترغیب آنها به استفاده از خدمات و محصولات مختلف سپیدارسیستم ایجاد خواهد شد و امروز با گسترده‌ی خدمات مختلف، طیف وسیعی از مشتریان را پوشش می‌دهیم. در ادامه نیز با تقویت تیم‌های تحلیل و تولید و همچنین گسترش دوچندان شبکه نمایندگی در کشور و فراهم نمودن زیرساخت‌های توسعه محصولات در تلاش هستیم تا شرایط را برای توسعه بازار محصولات سپیدار و دیگر خطوط محصولی فراهم کنیم.

در حال حاضر شرکت سپیدارسیستم آسیا تصمیم دارد در راستای تقویت تیم‌ها در حوزه‌ی محصولات بازارهای باپتانسیل، سرمایه‌گذاری در توسعه بازار با توجه به نیازمندی جدید مشتریان و گسترش خدمات اقدام کند. ظرفیت و پتانسیل‌های موجود حاکی از آن است که شرایط برای ارائه محصولات و خدمات جدید فراهم است و با تقویت خدمات در حوزه آموزش، تقویت زیرساخت‌های تولید و محصول، افزایش تعداد شبکه نمایندگان و همچنین گسترش خدمات در تمام مناطق کشور می‌توانیم با حفظ جایگاه رهبری بازار، شرایط را برای جذب حجم بالاتری از مشتریان در کشور فراهم کنیم.



بنابراین در طرح حاضر، ضمن تاکید برای توسعه خدمات، به سرمایه‌گذاری در بخش‌های جذابی از بازار اشاره شده است که با تعجیل در پیشبرد موضوعات مرتبط با آنها و همچنین شناسایی فرصت‌های جدید در مسیر رشد و توسعه سپیدار سیستم، زمینه تبدیل شدن به شرکتی که توانایی ارائه محصولات و خدمات متنوع در زنجیره ارزش مشتریان را دارد، فراهم خواهد شد و امیدواریم که با گسترش خدمات فوق بتوانیم همچنان با قوت به مشتریان این بخش از بازار خدمات ارزنده‌ای را ارائه کنیم.

### ۵/۱/۱۰. ظرفیت‌های اسمی، عملی و واقعی

ظرفیت فروش تعدادی در صورت انجام و یا عدم انجام افزایش سرمایه به شرح جدول زیر است:

شرح	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۳		سال ۱۴۰۴		سال ۱۴۰۵		سال ۱۴۰۶		سال ۱۴۰۷	
		انجام افزایش سرمایه (مطابق بودجه)	عدم انجام سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام سرمایه	انجام افزایش سرمایه	عدم انجام سرمایه
تعداد مشتری جذب جدید	۲۳,۱۰۰	۱۹,۹۵۰	۲۶,۵۶۵	۱۷,۹۵۵	۳۱,۸۷۸	۱۶,۱۶۰	۳۹,۸۴۸	۱۴,۵۴۴	۲۳,۱۰۰	۱۹,۹۵۰	
درآمد حاصل از فروش و ارائه خدمات (میلیون ریال)	۶,۲۵۸,۹۰۴	۹,۲۹۶,۳۰۱	۱۶,۸۱۳,۹۴۲	۱۳,۰۶۹,۸۰۱	۲۸,۸۶۵,۲۴۰	۱۶,۹۹۵,۲۴۲	۵۱,۶۹۳,۰۵۵	۲۲,۲۰۴,۹۴۳	۹۶,۰۱۱,۰۸۹	۲۹,۱۶۴,۶۳۶	

### ۵/۱/۱۱. خالص جریان نقدی، دوره بازگشت سرمایه، IRR و NPV طرح خالص جریان نقدی و سایر شاخص‌های ارزیابی به شرح زیر برآورد شده است:

سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۵	سال ۱۴۰۶	سال ۱۴۰۷	سال ۱۴۰۸
۸,۲۷۷,۹۸۵	۱۳,۸۲۰,۹۸۶	۲۴,۶۷۶,۷۷۰	۴۵,۱۸۱,۵۱۶	۸۳,۹۵۰,۲۸۵	۰
۹,۰۳۰,۸۶۲	۱۱,۷۴۸,۳۲۷	۱۵,۹۴۹,۱۷۳	۲۱,۳۷۹,۲۷۸	۲۸,۶۹۲,۹۲۷	۰
(۷۵۲,۸۷۷)	۲,۰۷۲,۶۵۹	۸,۷۲۷,۵۹۷	۲۳,۸۰۲,۲۳۸	۵۵,۲۵۷,۳۵۷	۰
۹۵,۰۰۰	۳۸۰,۰۰۰	۳۸۰,۰۰۰	۳۸۰,۰۰۰	۳۸۰,۰۰۰	۰
(۱۵,۰۰۰,۰۰۰)	۰	۰	۰	۰	۰
۰	۰	۰	۰	۰	۲۱,۹۶۱,۵۰۰
(۱۵,۶۵۷,۸۷۷)	۲,۴۵۲,۶۵۹	۹,۱۰۷,۵۹۷	۲۴,۱۸۲,۲۳۸	۵۵,۶۳۷,۳۵۷	۲۱,۹۶۱,۵۰۰

شاخص‌های ارزیابی	مبلغ / درصد
نرخ بازده داخلی (IRR)	۷۷%
ارزش فعلی خالص (NPV)	۱۷,۶۳۷,۶۹۱
بازده مورد انتظار	۳۴%
دوره بازگشت سرمایه	۳۸ ماه

## ۶. برنامه‌های شرکت در صورت عملی نشدن افزایش سرمایه

با توجه به طرح ارائه شده و اینکه بخش قابل توجه افزایش سرمایه از محل آورده نقدی سهامداران است در صورت عدم انجام افزایش سرمایه به دلیل خروج وجه نقد ناشی از تقسیم سود انباشته و همچنین عدم تامین منابع مالی مورد نیاز از محل آورده نقدی سهامداران، شرکت قادر به اجرای طرح‌های توسعه ای اشاره شده نخواهد بود.

## ۷. تغییرات ایجاد شده در اطلاعات شرکت پس از تهیه گزارش توجیهی هیئت مدیره در خصوص افزایش سرمایه

تغییرات قابل مشاهده ای در اطلاعات شرکت پس از تهیه گزارش توجیهی هیئت مدیره در خصوص افزایش سرمایه صورت نگرفته است.

## ۸. چشم انداز شرکت و ریسک‌های مرتبط

سرمایه گذاری در طرح موضوع افزایش سرمایه پیشنهادی با ریسک‌هایی همراه است که سرمایه‌گذاران باید قبل از تصمیم گیری در خصوص این سرمایه‌گذاری این موارد را مد نظر قرار دهند.

اهم این موارد به شرح زیر است:

### ریسک منابع انسانی

ریسک منابع انسانی یکی از اصلی‌ترین حوزه‌های ریسک برای همه کسب و کارها به شمار می‌رود در صورت عملیاتی شدن این طرح به کارگیری نیروهای نخبه باید در دستور کار سپیدار قرار گیرد لذا با توجه به شرایط اقتصادی تورمی و افزایش مهاجرت استعدادهای نخبه همواره موضوع جذب منابع انسانی ریسک عملیاتی بالایی داشته و از اهمیت بالایی برخوردار است.

### ریسک صنعت و حضور رقبا

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات خصوصاً در حوزه نرم‌افزار و تعداد زیاد فارغ‌التحصیلان در این حوزه، همواره پدیده حضور رقیب در این بازار وجود دارد. همواره شرکت سپیدار سیستم در استراتژی‌های خود توجه ویژه‌ای به پوشش ریسک صنعت و حضور رقبا داشته است و بدیهی است در ادامه مسیری نیز با ارائه طرح حاضر به جهت پوشش حداکثری ریسک فوق اقدامات عاجلی را در دستور کار خود قرار داده است.

### ریسک نقدینگی

ریسک نقدینگی عبارت است از عدم آمادگی سهامداران جهت تامین نقدینگی و عدم وجود نقدینگی مورد نظر که با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر کشور در شرایط فعلی محتمل است.

### ریسک مرتبط بر تاثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان

همواره شرایط اقتصادی حاکم بر شرکت بر فعالیت مشتریان تاثیرگذار بوده است، با توجه به مفروضات ریسک نقدینگی و اعتباری در سپیدار سیستم با سیاست‌های وصول مطالبات ناشی از فروش کالا و خدمات، مدیریت شده است.

## ۹. پذیره نویسی سهام

۹.۱. نحوه عمل ناشر در صورت وجود حق تقدم استفاده نشده ناشی از افزایش سرمایه در صورت وجود حق تقدم استفاده نشده (سهام پذیره نویسی نشده) ناشی از افزایش سرمایه، شرکت سپیدار سیستم آسیا موظف است نسبت به عرضه عمومی آن از طریق فرابورس ایران اقدام نماید.

### ۹.۲. مشخصات متعهد/متعهدان پذیره نویسی

در صورت عدم تکمیل مبلغ افزایش سرمایه و به منظور حصول اطمینان از تکمیل پذیره نویسی تمامی سهام در نظر گرفته شده جهت عرضه عمومی، شرکت همکاران سیستم متعهد گردیده تا نسبت به خرید کل حق تقدم های استفاده نشده (سهام پذیره نویسی نشده) حداکثر ظرف مدت ۵ روز پایانی مهلت عرضه عمومی اقدام نماید. مشخصات متعهد پذیره نویسی به شرح جدول زیر می باشد:

نام متعهد	شخصیت حقوقی	موضوع فعالیت	میزان تعهدات
همکاران سیستم	سهامی عام	تولید نرم افزار	خرید کل حق تقدم های استفاده نشده حداکثر ظرف مدت ۵ روز پایانی مهلت عرضه عمومی

۹.۳. هزینه های قبولی سمت متعهد/متعهدان پذیره نویسی  
متعهد بابت قبولی سمت هیچ گونه کارمزدی دریافت نمی کند.

۹.۴. حدود مسئولیت متعهد/متعهدان پذیره نویسی، بر اساس قرارداد/قراردادهای منعقد شده به شرح زیر است:  
حدود مسئولیت متعهد پذیره نویسی، خرید کل حق تقدم های استفاده نشده حداکثر ظرف مدت ۵ روز پایانی مهلت عرضه عمومی است.

۹.۵. نحوه عمل ناشر در خصوص وجوه ناشی از فروش حق تقدم استفاده نشده:  
شرکت سپیدار سیستم آسیا، موظف است وجوه حاصل از فروش حق تقدم های استفاده نشده (سهام پذیره نویسی نشده) و پاره سهام ناشی از افزایش سرمایه را پس از کسر هزینه های مربوطه و کارمزد فروش حق تقدم های یاد شده (مطابق دستورالعمل مراحل زمانی افزایش سرمایه)، به حساب دارندگان حق تقدم های یاد شده منظور نماید.