

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های بعدی هیئت‌مدیره 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 سالانه می‌باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و ابلاغیه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۱ سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۳/۰۸/۰۵ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

امضا	سمت	نام نماینده	اعضاء هیئت مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	محسن طلائی	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
	نایب رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	سعید مرادی	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	احمد اصلاح	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	امیرتقی خان تجریشی	شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حمیدرضا یعقوبی	شرکت مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص)
	مدیرعامل (موظف)	حمیدرضا رنجبری	

تصویر عملکرد دوره شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۳ در یک نگاه

شاخص‌های مالی و دستاوردهای عملکرد

حاشیه سود حاشیه سود عملیاتی: %۸۵	سود خالص ۳,۸۴۱,۶۵۰ میلیون ریال ۲۷ درصد رشد نسبت به دوره مشابه سال قبل	سود عملیاتی ۳,۲۲۶,۱۷۴ میلیون ریال	درآمد عملیاتی ۳,۸۱۴,۴۵۹ میلیون ریال
---	---	---	---

اصلی‌ترین دستاوردها:

جذب بیش از ۸,۸۰۰ مشتری جدید در حوزه سپیدار و دشت
فروش بیش از ۱۰,۰۰۰ نسخه قفل آموزشی، ۵,۳۰۰ کتاب آموزشی و برگزاری ۱۱ آزمون جامع
گسترش شبکه فروش و توسعه حضور در استان‌های مختلف کشور
مراقبت از سطح رضایت مشتریان در حوزه پشتیبانی با وجود چالش‌هایی از قبیل تغییرات مدل مالیات حقوق
برگزاری ۲۷ رویداد حضوری و آنلاین با حضور بیش از ۷۷۰۰ نفر از مخاطبان
مشارکت در نمایشگاه‌های صنعت پخش کیش، صنعت غذایی، صنایع پلیمر و پلاستیک و نمایشگاه شیرینی و شکلات

دستاورد های عملکرد و مسیر توسعه آتی:

شاخص های مالی سپیدار سیستم در دوره ۶ ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۳ حاکی از رشد ۲۷ درصدی سود خالص نسبت به دوره مشابه سال قبل و دستیابی به سود عملیاتی معادل ۳,۲۲۶ میلیارد ریال است.

در حوزه فروش تمرکز اصلی بر اساس بررسی های صورت گرفته بر جهت افزایش ضریب نفوذ در بازار استان های با پتانسیل بالا همسو با توسعه فعالیت های هدفمند بازاریابی و فروش قرار گرفت، هدف اصلی اجرای برنامه های استراتژی رقابتی در استان های یاد شده افزایش فروش در بازارهای استانی بود. خوشبختانه در این دو فصل روند رو به رشدی در فروش استانی تجربه کردیم و در ادامه مسیر در شش ماهه دوم نیز همچنان فعالیت های فوق با قوت ادامه پیدا خواهد کرد.

در حوزه دشت تمرکز بر توسعه شبکه نمایندگی، همزمان با آموزش شبکه نمایندگان و بهبود زیرساخت ها برای سرعت گرفتن توسعه کمی و کیفی شبکه در دستور کار قرار گرفت. همچنین همسو با استراتژی بازاریابی سپیدار سیستم در حوزه دشت نیز تلاش شد تا ضمن افزایش فعالیت های مستقیم بازاریابی و تبلیغات در بخش قابل توجهی از استان های کشور زمینه افزایش سهم آوا برند دشت و همینطور رونق کار در دست شبکه نمایندگی به نحوه مطلوب فراهم شود

در بخش پشتیبانی تمرکز اصلی بر تقویت زیرساخت ها و ارائه خدمات باکیفیت تر به مشتریان بوده است، با افزایش جذب تعدادی نمایندگان پشتیبانی، رشد قابل توجه کارشناسان و همچنین افزایش سطح تخصص و دانش این افراد در کنار اجرای سرویس تیکتینگ و همچنین آماده سازی اجرای طرح چت بات، هلپ سنتر و بانک دانش، زمینه برای کاهش زمان انتظار مشتری و تماس های از دست رفته فراهم شد و آمادگی این را داریم با اجرای طرح های فوق سرویس مناسبی در خور مشتریان سپیدار ارائه کنیم.

در بخش آموزش بعنوان یکی از کلیدی ترین فعالیت های اصلی در سپیدار سیستم خوشبختانه با تمرکز بر جذب و همکاری با جامعه بزرگ دانشگاه ها و موسسات آموزشی، زمینه برای اجرای طرح توسعه خدمات آموزش با قوت در حال پیگیری است. محصولات کمک آموزشی با سرعتی خود در حال عرضه هستند و خوشبختانه طیف وسیعی از دانشجویان و علاقه مندان به یادگیری سیستم های سپیدار نسبت به شرکت در دوره های آموزشی و دریافت گواهینامه های سپیدار اقدام نموده اند.

ماهیت کسب‌وکار شرکت

صنعت نرم‌افزار در کسب‌وکارهای کوچک و اصناف

امروزه تکنولوژی و فناوری به صورت مستقیم بر روی موفقیت و افزایش انعطاف‌پذیری کسب‌وکارها تاثیرگذار است. یکی از ابزارهای فناوری محور که به رشد و توسعه کسب‌وکارها کمک شایانی می‌کند، بهره‌مندی از نرم‌افزارهای یکپارچه مالی و بازرگانی است که نقش پررنگی در تصمیم‌گیری‌های درست و دقیق مدیران دارد.

با پیشرفت روز افزون علم و دانش بشر، بسیاری از اموری که قبلاً توسط انسان‌ها و به صورت دستی در سازمان‌ها و کسب‌وکارهای مختلف انجام می‌شد، به نرم‌افزارها سپرده شده است به طوری که می‌توان ادعا کرد امروزه وجود یک سیستم نرم‌افزاری در سازمان‌ها و شرکت‌ها از ضروری‌ترین امور است، زیرا چنین سیستم‌هایی کمک شایانی به مدیران در تصمیم‌گیری‌های مهم می‌کند. رشد سریع صنعت نرم‌افزار طی چند سال گذشته در جهان نیز موید همین امر بوده است.

در همین راستا لازم است شرکت‌های نرم‌افزاری با سرمایه‌گذاری در حوزه سرمایه‌های انسانی و تحقیق و پژوهش در فناوری‌های نوین، همواره خود را بروز و مستعد برای پاسخ‌گویی به نیازهای مشتریان نگه دارند. در این میان، با توجه به تغییرات و تحولات سریع این صنعت، فناوری‌های متنوعی مطرح می‌شوند که از میان آن‌ها، فناوری‌هایی که بروز هستند، قابل اطمینان بوده و می‌تواند سازمان را به سمت موفقیت سوق دهد. از سوی دیگر همراه نشدن با فناوری‌های روز نیز به سرعت می‌تواند شرکت‌های نرم‌افزاری را از گردونه رقابت خارج کرده و بقای آن‌ها را به خطر بیندازد.

بدون تردید تمام کسب‌وکارها با توجه به ابعاد، گستردگی و اندازه فعالیت خود، نیازهای متفاوت نرم‌افزاری را طلب می‌کنند که توجه ویژه به نیازهای هر قسمت می‌تواند به ارائه مطلوب خدمات نرم‌افزاری و کمک به بقا و ارتقاء سطح مشتریان موثر باشد.

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زاینده‌گی مواجه بوده است و شرکت سپیدار سیستم در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تاسیس تاکنون با قدرت و برنامه‌ریزی دقیق و منسجم وارد آن شده است و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت، طی این سال‌ها، گویای مزیت‌های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار بوده است.

سپیدار سیستم یک شرکت دانش‌بنیان و متشکل از سرمایه‌های انسانی متخصص است که متناسب با نیاز و ابعاد کسب‌وکارهای کوچک در حوزه‌های مختلف، محصول عرضه می‌کند. اصلی‌ترین محصول این شرکت، مجموعه نرم‌افزارهای «سپیدار» است، نرم‌افزاری که برای مدیریت هوشمندانه شرکت‌های کوچک طراحی شده است. محصول دیگر این شرکت نرم‌افزار حسابداری فروشگاهی «دشت» ویژه اصناف و فروشگاه‌ها است.

شرکت سپیدار سیستم 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 آن در بازار عرضه شد.

۱-۱ ماهیت شرکت و صنعت:

محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

سپیدار سیستم همواره به توسعه محصولات منطبق بر نیاز مشتریان و هم‌سو با تکنولوژی روز دنیا توجه ویژه داشته است. تحلیل نیازمندی‌های مشتریان بازار هدف و درک عمیق دغدغه‌های مشتریان و توسعه همگام با تکنولوژی، باعث شده است تا سهم قابل توجهی از بازار شرکت‌های کوچک به دنبال پاسخ‌دهی به نیازهای خود با راهکارهای تخصصی ارائه شده توسط سپیدار سیستم باشند. اصلی‌ترین سرفصل‌های فعالیت‌های سپیدار سیستم به شرح زیر است:

فروش

سپیدار:

نرم‌افزار سپیدار، با ۱۵ سیستم و ۱۲ زیر سیستم به مشتریان در حوزه‌های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش‌گیری ارائه خدمت می‌نماید.

زیر سیستم‌ها	سیستم‌ها	بسته‌های نرم‌افزاری
زیر سیستم ارزی	سیستم حسابداری	بسته پخش و سفارش‌گیری
فروش پیشرفته	سیستم دارایی ثابت	
زیر سیستم توزین	سیستم دریافت پرداخت	
زیر سیستم دو زیانه	سیستم تامین‌کنندگان و انبار تولیدی	بسته حسابداری بازرگانی
وب سیستم فروشگاه اینترنتی	سیستم حقوق و دستمزد	
مدیریت پیام	سیستم مشتریان و فروش	بسته حسابداری تولیدی
زیر سیستم ردیابی	سیستم تامین‌کنندگان و انبار	
زیر سیستم دو واحدی	سیستم فروش خدماتی	
تبدیل انبار بازرگانی به تولیدی	حسابداری پیمانکاری	بسته حسابداری خدماتی
زیر سیستم موبایل و تبلت سفارش‌گیری	سیستم تولید	
مدیریت تنخواه گردان	سیستم سفارش‌گیری	
گزارش‌های مدیریتی	سیستم پخش سرد	بسته حسابداری پیمانکاری
	سیستم پخش گرم	
	سیستم سفارشات و خرید خارجی	
	سیستم سامانه مودیان	

دشت:

محصول دشت ویژه اصناف طراحی شده است. این محصول را می‌توان به شرح زیر دسته‌بندی نمود:



آموزش محصولات سپیدار سیستم



کتاب و نسخه آموزشی



آکادمی سپیدار



همکاری با موسسات و
دانشگاهها



دوره‌ها و رویدادها
آموزشی

پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم



تلفنی



باشگاه مشتریان



آنلاین



حضور

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت:

سپیدار سیستم با تکیه بر سرمایه‌های انسانی متخصص و با انگیزه، محصولات پیشرو در حوزه تکنولوژی و همچنین شبکه فروش توانمند خود، موفق شده است به موقع نیازهای بازار را شناسایی و در زمان مقتضی به آنها پاسخ دهد و دوره موفق‌تری را با در نظر گرفتن شاخص‌های صنعت پشت سر بگذارد. شرکت سپیدار سیستم با تمرکز بر گسترش شبکه نمایندگی در سطح کشور، تقویت فروش محصولات، افزایش ظرفیت و تخصص در سطح تیم‌های داخلی، ارائه راهکارهای ویژه بازاریابی و فروش و پاسخ به نیازمندی‌های محصولی مشتریان گسترده خود، علاوه بر رهبری بازار در عرضه محصولات سپیدار، نفوذ بسیار خوبی در بین مشتریان بازار هدف ایجاد کند. روند دو سال اخیر عرضه محصول دشت با فعالیت‌های گسترده بازاریابی و مشارکت شبکه نمایندگان و تبلیغات محیطی نیز حاکی از شناخت و اقبال اصناف مختلف از این نرم‌افزار است و خوشبختانه جز سه انتخاب اول بازار محسوب می‌شود. برند خوب محصول سپیدار و عملکرد شرکت سپیدار تا به امروز نقش بسزایی جهت ورود به بازارهای جدید داشته است.

۱-۳- جزئیات فروش:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	سرفصل درآمدی
۳,۲۹۸,۰۹۹	درآمد فروش نرم‌افزار
۱۸۷,۵۵۰	درآمد فروش بروزرسانی نرم‌افزار
۳۰۹,۷۱۸	درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها
۱۹,۰۹۲	درآمد خدمات آموزشی
۳,۸۱۴,۴۵۹	جمع

۱-۴- مرادوات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت:

۱-۴-۱- وضعیت پرداختها به دولت:

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	سال مالی ۱۴۰۲	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	۴۱,۱۳۲	۷,۴۸۸	۷,۴۸۸	۴۴۹٪	افزایش درآمد مشمول مالیات
فیش مالیات اجاره	۱۵۷	۱۱۸	۲۴۶	۳۳٪	
مالیات بر ارزش افزوده	۴۰۸,۵۲۶	۲۶۲,۷۱۳	۴۵۹,۹۳۷	۵۶٪	افزایش درآمدهای عملیاتی
بیمه سهم کارفرما - ۲۳٪	۴۷,۱۸۴	۲۴,۷۹۰	۶۰,۰۳۴	۹۰٪	افزایش حقوق
حقوق و عوارض دولتی	۸۹۵	۳۰۹	۳۸۱	۱۹۰٪	
کارمزد سپرده گذاری	۴,۶۵۸	۵,۸۹۶	۵,۹۸۶	۲۱٪-	در سال ۱۴۰۲ علاوه بر کارمزد پرداخت سود مصوب مجمع، بابت پرداخت پاره سهم نیز کارمزد پرداخت شده است.
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۱,۸۴۵	۷۲۹	۱,۹۸۰	۱۵۳٪	
جمع	۵۰۴,۳۹۷	۳۰۲,۰۴۳	۵۳۶,۰۵۲	٪۶۷	
مانده پرداختنی	۱۷۱,۷۹۵	۱۰۹,۸۷۲	۱۴۱,۴۵۱	۵۶٪	

- مانده پرداختنی مربوط به ارزش افزوده مربوط به فصل آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق قانون سازمان امور مالیاتی در ماه بعد از دوره گزارش‌گری اتفاق افتاده است.
- مانده پرداختنی بیمه تامین اجتماعی مربوط به سهم کارفرما از بیمه حقوق پرسنل در ماه آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق با قوانین سازمان تامین اجتماعی در ماه بعد از دوره گزارش‌گیری اتفاق افتاده است.

۱-۴-۲- وضعیت مطالبات از دولت:

شرکت در دوره مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

۱-۵- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت:

مهم‌ترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت شامل قانون تجارت، قوانین مالیاتی، قانون کار، قوانین بیمه و تامین اجتماعی، قانون بازار بورس و اوراق بهادار و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغ شده از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار می‌باشد.

یک نوع دیگر از اثرگذاری قوانین بر فعالیت شرکت به این ترتیب است که وضع یا ایجاد تغییر در قوانین، می‌تواند منجر به ایجاد نیازی جدید در بازار شود که پاسخ‌گویی به این نیاز از طریق تولید محصولات یا خدمات جدید امکان‌پذیر باشد.

۱-۶- وضعیت رقابت:

بازار سپیدار یک بازار کاملاً رقابتی محسوب می‌شود و تعدد شرکت‌های رقیب با سیاست‌های مختلف باعث شده است که نیازمند استراتژی متفاوتی در بازار باشد. خوشبختانه سپیدار سیستم با شناخت و رصد لحظه‌ای بازار توانسته است فعالیت‌ها و اقدامات اثربخشی را در بازار صورت بدهد و با توجه به ارزش‌افزوده‌ای که به واسطه‌ی محصولات و خدمات خود برای بازار ایجاد می‌کند، سهم بازار بزرگتری را رقم بزند. اما از آنجایی که در حال حاضر اطلاعات قابل استنادی که نشان‌دهنده وضعیت رقبا در این حوزه باشد توسط نهاد معتبری منتشر نمی‌شود، امکان مقایسه دقیق با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه به لحاظ احراز جایگاه واقعی سپیدار سیستم وجود ندارد.

۱-۷- اطلاعات بازارگردان شرکت:

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۹/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۹/۲۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم) طی دوره مالی منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۳	۷۱,۲۰۵ میلیون ریال وجه نقد / تعداد سهم ۰
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۱۷۳,۹۶۲
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۰
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۰
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱,۵۵۶,۸۸۳
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۰
مانده سهام نزد بازارگردان	۱۰,۸۷۷,۲۱۷

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

توسعه محصولات سپیدار

سپیدار سیستم در جایگاه رهبری محصولی بازار، همواره با تحلیل و شناسایی به موقع نیازهای بازار و درک عمیق از دغدغه‌های مشتریان، همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت کرده و با ارائه راهکارهای خود بر پایه تکنولوژی، به جایگاه ویژه‌ای در بین مشتریان دست یافته است. در این دوره نیز هدف رهبری محصولی همچنان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های شرکت در دستور کار قرار دارد و با بهبود مازول سامانه مودیان همسو با تغییرات قانونی و ابلاغیه‌های جدید نسبت به پاسخگویی زود هنگام به نیازمندی مشتریان قدیمی و اطمینان بخشیدن به خرید مشتریان جدید و هم‌زمان نسبت به ارائه ویژگی‌های محصولی موثر سپیدار و دشت اقدام نمود.

رهبری بازار محصولات نرم‌افزاری در کسب‌وکارهای کوچک

رصد بازار، کشف و جذب فرصت‌های جدید و مراقبت از حفظ و توسعه برند سپیدار سیستم همواره مهم‌ترین رویکرد شرکت در جهت جایگاه رهبری بازار کسب و کارهای کوچک بوده است.

از آنجا که نسل جدید جامعه مخاطبان، با فضای آنلاین ارتباط مناسبی برقرار می‌کنند و مهم‌ترین نیازهای خود را به شیوه آنلاین برطرف می‌کنند. ایجاد ارتباط با این گروه مخاطبان و کسب جایگاه مناسب برای برند در ذهن آن‌ها، یک سرمایه‌گذاری برای سال‌های آینده سپیدار محسوب می‌گردد.

اقدامات صورت گرفته در این حوزه که منجر به افزایش سرنخ فروش شده است را می‌توان به شرح زیر دسته‌بندی نمود:

- برگزاری ۲۷ رویداد حضوری و آنلاین و جذب بیش از ۷۷۰۰ نفر در رویدادهای بازاریابی
- برگزاری ۳ وبینار با موضوعات آموزشی مالیاتی و بیمه
- حضور در دو نمایشگاه صنایع پلیمر و پلاستیک و شیرینی و شکلات
- اجرای کمپین محصولی برای بسته تولیدی
- اجرای تبلیغات محیطی سپیدار و دشت در استان های با پتانسیل
- جذب بیش از ۴۰۰۰ مخاطب جدید در کانال‌های انتشار رادیو مالی
- جذب بیش از ۳/۴۰۰/۰۰۰ بازدید (Session) و ۲/۲۰۰/۰۰۰ بازدید کننده (User) در سایت سپیدار
- اجرای کمپین تبلیغاتی دیجیتال دشت در شبکه‌های اجتماعی
- اجرای کمپین پروموشن دشت در سراسر کشور

افزایش توان شبکه نمایندگی

در دنیای امروز، شرکای تجاری نقش کلیدی در فروش و توسعه بازار محصولات مختلف ایفا می‌کنند. به همین جهت پوشش تعدادی مناسب در مناطق جغرافیایی و افزایش توان نمایندگان و یا شرکای تجاری، اهمیت بسزایی در افزایش فروش و درآمد دارد. در این حالت، هسته اصلی شرکت در قالبی کوچک و چابک می‌تواند رهبری بازار را به عهده داشته باشد. از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی مناسبی در سراسر کشور، بسته به پتانسیل بالقوه در سطح هر یک از استان‌ها فعالیت می‌نماید؛ توجه و تقویت سطح تخصص و آموزش شبکه نمایندگان، در تمامی خطوط کسب‌وکار همواره از اهمیت بسیار زیادی برخوردار بوده است؛ در دوره مورد گزارش توسعه کیفی و تخصصی شبکه نمایندگان، در راستای استراتژی محصولی سپیدار سیستم در بخش سپیدار، دشت و آموزش در دستور کار قرار داشته است.

پایش دقیق شبکه نمایندگی و ارزیابی مستمر ایشان در راستای بهبود سیاست‌ها و فرآیندها و تقویت نمایندگان در راستای عرضه موفق محصولات، همچنان استراتژی سپیدار سیستم در ادامه مسیر خواهد بود.

در راستای استراتژی محصولی سپیدار سیستم، شبکه نمایندگی در دوره‌های مختلف آموزشی سیستم‌های سپیدار و همچنین آموزش ارتباط با مشتریان حضور داشته‌اند.

توسعه خدمات آموزش

ارائه خدمات آموزشی و همچنین محصولات کمک آموزشی به جهت ترویج آشنایی متقاضیان گسترده سپیدار سیستم با محصولات و امکانات کاربری آن‌ها و همین‌طور تسهیل شرایط برای کارفرمایان برای همکاری با دانش‌پذیران متخصص، از جمله رسالت‌های کلیدی سپیدار در دوره فعالیت خود بوده است. سپیدار سیستم علاوه بر ارائه راهکارهای نرم‌افزاری به مشتریان و با آگاهی از اینکه مشتریان از مهم‌ترین سرمایه‌های این شرکت هستند، خدمات خود را در قالب خدمات پشتیبانی و آموزش به مشتریان ارائه می‌نماید.

مهمترین دستاوردهای واحد آموزش در این دوره می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- برگزاری ۱۱ دوره آزمون جامع

- فروش بیش از ۱۰/۰۰۰ نسخه آموزشی و ۵/۳۰۰ کتاب آموزشی
 - اسپانسرری رویدادهای دانشجویان جدیدالورود برخی از دانشگاه‌های منتخب کشور
 - حمایت از فعالیتهای بازاریابی و تبلیغات برخی از نمایندگان آموزش
- سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی اهداف کلی زیر را دنبال می‌نماید:

- گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند
- زمینه به‌کارگیری محصولات در سطح شرکت‌هایی که دانش‌آموختگان در آن‌ها مشغول فعالیت خواهند شد
- توسعه شبکه نمایندگی و حضور در برخی از استان‌های با بازده کمتر
- گسترش دسترسی مخاطبان به تهیه و استفاده از اقلام کمک آموزشی
- طراحی کمپین‌های ویژه آموزشی با هدف ترغیب مخاطبان به استفاده از خدمات آموزشی
- برنامه‌ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی براساس مسیرهای آموزشی تدوین شده
- تقویت عرضه محصولات کمک آموزشی به جامعه بزرگ مخاطبان و دانش‌پذیران

۱-۲- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن:

گزارش پایداری شرکتی:

گزارش پایداری یک ابزار حیاتی برای مدیریت تغییر به سوی یک اقتصاد پایدار است؛ اعتقاد ما بر این است که با ایجاد تغییرات مثبت در محیطی که منابع مورد نیاز برای دستیابی به اهداف تجاری را فراهم نموده، همواره گام برداشته و به منظور بهبود در زندگی افراد جامعه و سایر ذی‌نفعان، عزم جدی برای انجام اقدامات موثر، پایدار و هدفمند داشته باشیم.

در این راستا گزارش حاضر به بیان عملکرد شرکت سپیدار سیستم بر اساس سه محور تشکیل‌دهنده مفهوم توسعه‌ی پایدار که شامل تأثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

اثرات زیست محیطی

باتوجه به نوع فعالیت شرکت سپیدار سیستم آسیا، این شرکت تأثیر مخربی بر محیط زیست ندارد. در حوزه محیط زیست اهم اقدامات و برنامه‌هایی که در دستور کار قرار دارد به شرح ذیل می‌باشد:

- استفاده از وسایل بهداشت فردی در محیط شرکت ؛
- استفاده از سیستم اتوماسیون اداری و فایل‌های الکترونیکی به منظور کاهش مصرف کاغذ؛
- ایجاد فضای مناسب جهت تفکیک زباله و ضایعات و اقدامات موثر توسط کارکنان خدمات؛
- کاهش مصرف انرژی و اجرای برنامه صرفه جویی در مصرف انرژی ؛
- استفاده از مواد مصرفی قابل بازیافت؛
- ایجاد بستر مناسب جهت پرورش و نگهداری گل و درختچه در محیط داخلی و خارجی شرکت؛
- شارژر کپسول‌های اطفاء حریق.

مسئولیت‌های اجتماعی

شرکت سپیدار سیستم آسیا در بعد اجتماعی در دو حوزه کارکنان و خارج از شرکت اقداماتی به شرح زیر اجرایی نموده است:

- همکاری با بیش از ۳۱۰ دانشگاه و موسسه آموزش عالی با هدف آموزش دانشجویان و افراد فعال در محیط‌های اقتصادی؛
- اهدا نسخه رایگان حسابداری و دریافت و پرداخت به همراه سه سال پشتیبانی رایگان به سازمان‌های مردم نهاد و نیکوکاری؛
- اعطای تخفیفات ویژه به شرکت‌های استارت‌آپی؛
- مراقبت از سلامت کارکنان با حضور پزشک مستقر در شرکت؛
- استخدام مستقیم ۷۰ نفر نیروی انسانی و کارآفرینی غیر مستقیم از طریق توسعه شبکه نمایندگی در راستای بکارگیری نیروی متخصص؛
- برگزاری دوره های کوچینگ با هدف بهبود عملکرد کارکنان در هر فصل؛
- انجام نیازسنجی آموزشی به صورت دوره ای برای پرسنل شرکت به منظور شناسایی و برنامه ریزی جهت برگزاری کلاس‌های آموزشی با توجه به نیاز و ضرورت.

اثرات اقتصادی

با توجه به اینکه شرکت سپیدار سیستم آسیا عضو سازمان بورس و اوراق بهادار بوده و یک شرکت سهامی عام می‌باشد، افشای اطلاعات و گزارشات مالی و عملکردی در جهت ایجاد شفافیت از ضروریات گزارشگری پایداری می‌باشد. در این خصوص شرکت سعی نموده کلیه اطلاعات و گزارشات را بر اساس آیین نامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغی در سامانه کدال افشا نماید.

مهم ترین اقدامات شرکت در این خصوص به شرح زیر است:

- الزامات مندرج در دستورالعمل حاکمیت شرکتی؛
- پرداخت بموقع بیمه تامین اجتماعی پرسنل و مالیات عملکرد؛
- عملکرد مالی شفاف و بروز در بورس اوراق بهادار؛
- ارائه گزارش منظم و به موقع به کلیه مراجع قانونی؛
- رعایت الزامات قانون مبارزه با پولشویی؛

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۱

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

محسن طلائی (عضو غیرموظف)

سمت: رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت همکاران سیستم
کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و رباتیک
سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۰/۰۳/۰۴
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکتها:

- شرکت همکاران سیستم
- شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
- شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو
- شرکت توسعه کسب و کارهای دانه

سعید مرادی (عضو غیرموظف)

سمت: نائب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
کارشناسی مهندسی کامپیوتر
سوابق کاری: فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم افزار
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۳۹۹/۰۹/۱۱
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکتها:

- شرکت همکاران سیستم
- شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
- شرکت همکاران سیستم پناه تهران

احمد اصلاح (عضو غیرموظف)

سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم
کارشناسی ارشد حسابداری
سوابق کاری: مدیریت مالی، مدیریت محصول و توسعه کسب و کار
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۰/۰۸/۱۸

امیر تقی خان تجریشی (عضو غیرموظف)

سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان الوند همکاران سیستم
دکتری مدیریت مالی
سوابق کاری: سرمایه گذاری حاکمیت شرکتی تامین مالی
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکتها:

- سبذگردان توسعه فیروزه
- شرکت دونگی

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۱

حمیدرضا یعقوبی (عضو غیرموظف)

سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت مدیریت طرح‌های عمومی
کارشناسی حسابداری
سوابق کاری: مدیریت فروش و خدمات پس از فروش
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵

حمیدرضا رنجبری (عضو موظف)

سمت: مدیرعامل
دکتری مدیریت بازرگانی گرایش مدیریت بازاریابی
سوابق کاری: مدیریت بازاریابی فروش و برندینگ، توسعه استراتژی‌های کسب و کار
تاریخ انتصاب: ۱۳۹۹/۰۸/۰۱
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها:
• شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم
• فناوران نوین سپیدز ایرانیان
• توسعه تجارت ابتکار نوین

اطلاعات اعضای زیرمجموعه هیئت مدیره:

کمیته حسابرسی:

حمیدرضا یعقوبی

رئیس کمیته حسابرسی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۱/۲۹
تحصیلات: کارشناسی حسابداری
سوابق: از سال ۹۸ مدیر عامل و موسس شرکت پناه اندیشه ژرف نگر دانا و رئیس هیئت مدیره شرکت پیمان راهکارهای هوشمند مدیریت، دارای ۲۳ سال سابقه مدیریت در صنعت IT که ۱۶ سال آن به عنوان مدیریت عامل و ۷ سال به عنوان مدیریت فروش و خدمات پس از فروش، ۱۵ سال سابقه عضویت هیئت مدیره شرکت‌های مختلف در صنعت IT

مهدی انصاریان

عضو کمیته حسابرسی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۰/۰۵/۰۱
تحصیلات: کارشناسی حسابداری
سوابق: عضو هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۷۹ تا ۱۴۰۰، قائم مقام مدیرعامل شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۴، رئیس هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۹۸ به مدت ۲ سال

حسین شهبازی رز

عضو کمیته حسابرسی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۳۹۷/۱۲/۲۰

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱

تحصیلات: کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی
سوابق: عضو کارگروه کنترل کیفیت و سایر کارگروه‌ها جامعه حسابداران رسمی از سال ۱۳۹۲ تاکنون، مدیرحسابرسی داخلی همکاران سیستم از سال ۱۳۹۴ به مدت ۶ سال، عضو کمیته ی حسابرسی همکاران سیستم از سال ۱۴۰۰ تاکنون

کمیته ریسک:

محسن طلائی

رئیس کمیته ریسک
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹
تحصیلات: کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و رباتیک

مهدی انصاریان

عضو کمیته ریسک
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹
تحصیلات: کارشناسی حسابداری

حسین شهبازی رز

عضو کمیته ریسک
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹
تحصیلات: کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی

کمیته منابع انسانی:

احمد اصلاح

رئیس کمیته منابع انسانی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳
تحصیلات: کارشناسی ارشد حسابداری

احمد حسنی کاخکی

عضو کمیته منابع انسانی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳
تحصیلات: کارشناسی حسابداری
سوابق: مدیر منابع انسانی گروه شرکت‌های همکاران سیستم

حمیدرضا یعقوبی

عضو کمیته منابع انسانی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳
تحصیلات: کارشناسی حسابداری

۳- مهم ترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط

۳-۱- منابع و مصارف:

دریافت ها و پرداخت های نقدی در دوره ۶ ماهه ۱۴۰۳ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	عنوان	
۳,۹۴۶,۹۳۴	خالص دریافت های نقدی حاصل از عملیات	منابع
۴,۵۷۰,۳۰۰	دریافت های نقدی حاصل از فروش سرمایه گذاری های کوتاه مدت	
۵۸۶,۹۹۷	دریافت های نقدی حاصل از سود سرمایه گذاری ها	
۵۹,۹۹۶	دریافت های نقدی حاصل از سود سرمایه گذاری در شرکت وابسته	
۲۵۷,۶۰۹	دریافت های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده های سرمایه گذاری بانکی	
۴۱	دریافت های نقدی حاصل از فروش دارایی ثابت مشهود	
(۴,۰۷۸,۰۲۹)	پرداخت های نقدی برای تحصیل سرمایه گذاری های کوتاه مدت	مصارف
(۱۹۹,۹۲۰)	پرداخت های نقدی برای تحصیل سرمایه گذاری های بلندمدت	
(۵,۰۳۴,۲۱۶)	پرداخت های نقدی بابت سود سهام	
(۴,۳۳۵)	پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های ثابت مشهود	
(۴۰,۳۲۱)	پرداخت های نقدی بابت مالیات بر درآمد	
۶۵,۰۵۶	خالص ورود (خروج) وجه نقد	

۳-۲- ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

هدف از مدیریت ریسک، علاوه بر شناسایی و کاهش سطح ریسک های تاثیرگذار بر موفقیت سازمان، بهره برداری از امکانات و فرصت هایی است که بر موفقیت سازمان مؤثر هستند زیرا چابکی در شناسایی و درک تغییرات محیط بیرونی و درونی شرکت همواره از ضرورت بالایی برخوردار است.

در ادامه به بررسی دسته ای از ریسک ها پرداخته شده است:

الف) ریسک صنعت و حضور شرکت های نرم افزاری و رقبا خارجی

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات خصوصا در حوزه نرم افزار و تعداد زیاد فارغ التحصیلان در این حوزه، همواره پدیده حضور رقیب در این بازار وجود دارد. اگر چه بسیاری از این شرکت ها یا تیم ها در همان ابتدای کار و پس از مواجهه با پیچیدگی هایی که در این صنعت وجود دارد، از بازار رقابت حذف می شوند، اما حداقل در مقیاس کوچک، همواره احتمال حضور محصولات جدید و بعضا باکیفیت در بازار وجود دارد. برای مقابله با این ریسک، شرکت سپیدار سیستم با تمرکز بر فرایند تولید و نگهداشت محصول و استفاده به موقع و درست از تکنولوژی های روز در صنعت نرم افزار، تلاش می کند تا فاصله کیفی محصولات خود را از رقبا بیشتر نماید.

ب) ریسک مرتبط بر تأثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان

ریسک نقدینگی و اعتباری در سپیدار سیستم با سیاست‌های وصول مطالبات ناشی از فروش کالا و خدمات، مدیریت شده است.

(ج) ریسک‌های عملیاتی

از اصلی‌ترین ریسک‌های حوزه عملیاتی و کسب‌وکار، رقابت در بازار و جذب منابع انسانی کارآمد در داخل کشور است. استراتژی سپیدار سیستم، حضور موثر در بازار هدف و رقابت با هم‌تایان با تکیه بر توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است، همچنین در این دوره ۶ ماهه با جذب تعدادی مدیر و کارشناس خبره در نقش‌های کلیدی در حوزه تولید و فروش نرم افزار توانستیم تا حد زیادی ریسک منابع انسانی را در شرکت کاهش دهیم.

۳-۳- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

در خصوص معاملات انجام شده با اشخاص وابسته ضمن رعایت قوانین مندرج در آیین نامه معاملات شرکت، مستندسازی و شفافسازی لازم بعمل آمده است. در این راستا قراردادهای مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت، به امضا رسیده و کمیته حسابرسی شرکت سپیدار سیستم معاملات با اشخاص وابسته را برای دوره مذکور، از جنبه های منصفانه بودن، افشای کامل و عدم شرکت مدیر ذی نفع در رای گیری با در نظر گرفتن کلیه مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته اعم از ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷، دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات با اشخاص وابسته ناشران بورسی و فرابورسی و استاندارد حسابداری شماره ۱۲ بررسی نموده و مناسب و در روال عادی تجاری ارزیابی نموده است.

ارقام به میلیون ریال

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	درآمد اجاره	هزینه اجاره	انتقال بدهی (عیدی و مزایای کارکنان)	مخارج انجام شده (توسط/ برای شرکت های گروه)
واحد تجاری اصلی	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیئت مدیره	✓	-	-	-	۹۹۲	۵۹۱	(۹۳۷)
شرکت وابسته	فناوران نوین سپیدز ایرانیان	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۱۴۵	۴۴۹	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیئت مدیره	✓	-	۶,۸۱۵	-	-	(۱۲,۱۷۱)	۱,۱۱۷
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت های فناورانه ابرآمد	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۲,۰۸۰	-	۵,۴۶۱	-	-	-
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۳۹۱	۳۸۳	-	-	۶۵۹	(۲)
تحت کنترل مشترک	مهندسی فناوریهای نوین پایوند	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۷۲۵	-	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم خراسان	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	-	-	-	-	-	۸۹
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	۶,۹۸۹	-	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	پیمان گسترش همکاران سیستم	عضو مشترک هیئت مدیره	✓	-	-	-	-	-	(۱,۰۹۰)
جمع				۸,۳۳۰	۷,۶۴۷	۵,۴۶۱	۹۹۲	(۱۰,۹۳۱)	(۸۲۷)

۳-۴- دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن:

در خصوص زمین خریداری شده در سنوات قبل به آدرس تهران، ونک، خیابان آراوات جنوبی، خیابان ونک، پلاک ۷۷ که به موجب سند رسمی پنج دانگ آن متعلق به شرکت همکاران سیستم است، دعاوی حقوقی مبنی بر ابطال سند طرح گردیده است. رسیدگی بدوی به دعاوی مطروحه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۱ انجام شد و این شعبه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۵ به دلیل عدم پذیرش دلایل خواهانها مبنی بر ابطال سند و همچنین عدم رعایت شرایط قانونی در طرح دعوا رای به بی‌حقی خواهانها صادر نمود و به اعتبار معاملات انجام شده و اسناد رسمی صادره به نام خریداران خللی وارد نشد. برخی از خواهانها در مهلت مقرر قانونی نسبت به رای صادره اعتراض تجدیدنظر و برخی دیگر فرجام خواهی طرح کرده‌اند که فرآیند قضایی رسیدگی به آنها فعلا در جریان است. لیکن با توجه به ضعف ادله استنادی خواهانها در خصوص فسخ بیع و ابطال سند، دعاوی یاد شده از نظر حقوقی مبنای موجه و مستحکمی نداشته و اعتراضها صرفا با هدف طولانی کردن جریان قضایی صورت گرفته است. در حال حاضر پرونده از دیوان عالی کشور به دادگاه تجدید نظر ارجاع شده است و تایید رای بدوی در مرجع تجدید نظر دور از انتظار نیست.

۴- نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	سال مالی ۱۴۰۲
درآمدهای عملیاتی	۳,۸۱۴,۴۵۹	۳,۱۳۳,۷۰۹	۲۲%	۱,۰۱۸,۶۵۷	۶,۲۵۸,۹۰۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۹۱,۷۱۰)	(۲۴۱,۵۴۱)	۶۲%	(۱۷۹,۸۹۶)	(۵۳۴,۵۹۸)
سود ناخالص	۳,۴۲۲,۷۴۹	۲,۸۹۲,۱۶۸	۱۸٪	۸۳۸,۷۶۱	۵,۷۲۴,۳۰۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۹۶,۵۷۵)	(۱۱۱,۹۶۷)	۷۶%	(۸۲,۶۸۴)	(۲۱۴,۷۲۳)
سود عملیاتی	۳,۲۲۶,۱۷۴	۲,۷۸۰,۲۰۱	۱۶%	۷۵۶,۰۷۷	۵,۵۰۹,۵۸۳
درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۸۵۸,۹۸۷	۲۷۰,۰۴۲	۲۱۸%	۱۱۶,۹۰۲	۱,۱۱۷,۶۲۱
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته	۴,۰۸۵,۱۶۱	۳,۰۵۰,۲۴۳	۳۴%	۸۷۲,۹۷۹	۶,۶۲۷,۲۰۴
سهم گروه از سود شرکت‌های وابسته	۷۲,۶۴۸	۵۱,۰۴۰	۴۲%	۱۷,۳۹۷	۱۷۶,۸۱۸
سود قبل از مالیات	۴,۱۵۷,۸۰۹	۳,۱۰۱,۲۸۳	۳۴%	۸۹۰,۳۷۶	۶,۸۰۴,۰۲۲
مالیات	(۲۴۳,۵۱۱)	(۱۵,۲۲۰)	۱۵۰۰%	(۲,۲۹۵)	(۳۹,۰۶۹)
سود خالص	۳,۹۱۴,۲۹۸	۳,۰۸۶,۰۶۳	۲۷%	۸۸۸,۰۸۱	۶,۷۶۴,۹۵۳

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

سال مالی ۱۴۰۲	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۱	شرح
۶,۲۵۸,۹۰۴	۱,۰۱۸,۶۵۷	۲۲%	۳,۱۳۳,۷۰۹	۳,۸۱۴,۴۵۹	درآمدهای عملیاتی
(۵۳۴,۵۹۸)	(۱۷۹,۸۹۶)	۶۲%	(۲۴۱,۵۴۱)	(۳۹۱,۷۱۰)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۵,۷۲۴,۳۰۶	۸۳۸,۷۶۱	۱۸%	۲,۸۹۲,۱۶۸	۳,۴۲۲,۷۴۹	سود ناخالص
(۲۱۴,۷۲۳)	(۸۲,۶۸۴)	۷۶%	(۱۱۱,۹۶۷)	(۱۹۶,۵۷۵)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۵,۵۰۹,۵۸۳	۷۵۶,۰۷۷	۱۶%	۲,۷۸۰,۲۰۱	۳,۲۲۶,۱۷۴	سود عملیاتی
۱,۲۲۷,۹۴۳	۱۱۶,۹۰۲	۲۱۸%	۲۷۰,۰۴۲	۸۵۸,۹۸۷	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۶,۷۳۷,۵۲۶	۸۷۲,۹۷۹	۳۴%	۳,۰۵۰,۲۴۳	۴,۰۸۵,۱۶۱	سود قبل از مالیات
(۳۹,۰۶۹)	(۲,۲۹۵)	۱۵۰۰%	(۱۵,۲۲۰)	(۲۴۳,۵۱۱)	مالیات
۶,۶۹۸,۴۵۷	۸۷۰,۶۸۴	۲۷%	۳,۰۳۵,۰۲۳	۳,۸۴۱,۶۵۰	سود خالص

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان شرکت به شرح ذیل می‌باشد.

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)، پشتیبانی و آموزش است که نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۲۲ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۶۹ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد و هزینه‌های بازاریابی بوده است.

حفظ شبکه نمایندگی در سراسر کشور منجر به تبدیل بخشی از هزینه‌های ثابت به متغیر شده و در نتیجه آن، با تبدیل بخشی از هزینه‌های ثابت به متغیر، مدیریت صحیح هزینه‌ها و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی را برای شرکت به همراه داشته است.

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای این سرفصل عمدتاً ناشی از سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت است که سودآوری آن متأثر از شرایط این بازارها بوده و رشدی معادل ۲۱۸ درصد نسبت به دوره مشابه قبل داشته است.

مالیات

شرکت سپیدار سیستم در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت پروانه بهره‌برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت شده است. از این رو مطابق با ماده ۱۳۲ ق.م.م، درآمد ابرازی ناشی از فعالیت‌های تولیدی تا ۵ سال از تاریخ شروع بهره‌برداری مشمول نرخ صفر مالیات است که این معافیت در مرداد ماه ۱۴۰۳ به اتمام رسید. از این رو محاسبات مالیات این دوره به دو بخش تقسیم شده است از ابتدای سال تا ۶ مرداد ماه درآمدهای مربوط به تولید نرم افزار معاف از مالیات و بقیه موارد مشمول مالیات شده است و از تاریخ ۷ مرداد تا پایان شهریور کلیه درآمدها مشمول مالیات است.

همچنین معافیت مربوط به سهام شناور شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و فرابورس اوراق بهادار - ماده ۱۴۳ ق.م.م- در محاسبات مالیات منظور گردیده است.

۲-۴- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی			
پرداخت نشده	پرداخت شده		نوع سهامدار
	غیر سهام	سهام	
۵,۷۹۰	۰	۹۵۲,۹۸۷	سهامداران حقیقی
۶۶	۲,۵۸۸,۴۰۰	۱,۲۱۶,۰۳۴	سهامداران حقوقی
۰	۰	۲۷۶,۷۲۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها
۵,۸۵۶	۲,۵۸۸,۴۰۰	۲,۴۴۵,۷۴۴	جمع
۲,۵۹۴	۳۳۹	۲۹۰,۶۷۴	سهامداران حقیقی
۳۶۳	۱,۰۷۸,۵۱۵	۵۲۷,۹۳۲	سهامداران حقوقی
۰	۰	۱۹۹,۵۸۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها
۲,۹۵۷	۱,۰۷۸,۸۵۴	۱,۰۱۸,۱۹۰	جمع
۲,۴۴۶	۱,۸۸۷	۲۷۴,۳۳۱	سهامداران حقیقی
۲۳۰	۹۶۳,۰۴۸	۳۳۷,۳۴۶	سهامداران حقوقی
۲	۳۱,۲۳۶	۸۴,۴۷۲	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها
۲,۶۷۸	۹۹۶,۱۷۲	۶۹۶,۱۵۰	جمع

امکان دریافت سود سهام مصوب مجامع، در تاریخ اعلام شده و با رعایت کامل برنامه زمان‌بندی پرداخت سود سهام ارائه شده به سهامداران، وجود داشته است و مبالغ باقیمانده مربوط به سهامدارانی است که تا تاریخ گزارش نسبت به دریافت سود نقدی سهام اقدام ننموده‌اند.

۵-مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

نسبت ۶ ماهه به ۱۴۰۲ عملکرد سال ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۲	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	درصد تحقق هدف‌گذاری سال ۱۴۰۳	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	شرح
۵۰٪	۶,۲۵۸,۹۰۴	۳,۱۳۳,۷۰۹	۳۸٪	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	۳,۸۱۴,۴۵۹	درآمدهای عملیاتی
۴۵٪	(۵۳۴,۵۹۸)	(۲۴۱,۵۴۱)	۳۴٪	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	(۳۹۱,۷۱۰)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۵۰٪	۵,۷۲۴,۳۰۶	۲,۸۹۲,۱۶۸	۳۸٪	۸,۹۱۳,۹۰۷	۳,۴۲۲,۷۴۹	سود ناخالص
۵۲٪	(۲۱۴,۷۲۳)	(۱۱۱,۹۶۷)	۴۰٪	(۴۹۱,۷۳۶)	(۱۹۶,۵۷۵)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۵۰٪	۵,۵۰۹,۵۸۳	۲,۷۸۰,۲۰۱	۳۸٪	۸,۴۲۲,۱۷۱	۳,۲۲۶,۱۷۴	سود عملیاتی
۲۴٪	۱,۱۱۷,۶۲۱	۲۷۰,۰۴۲	۱۱۰٪	۷۷۷,۸۵۱	۸۵۸,۹۸۷	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۴۶٪	۶,۶۲۷,۲۰۴	۳,۰۵۰,۲۴۳	۴۴٪	۹,۲۰۰,۰۲۲	۴,۰۸۵,۱۶۱	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
۲۹٪	۱۷۶,۸۱۸	۵۱,۰۴۰	۲۹٪	۲۵۰,۰۰۰	۷۲,۶۴۸	سهم گروه از سود(زیان) شرکت‌های وابسته
۴۶٪	۶,۸۰۴,۰۲۲	۳,۱۰۱,۲۸۳	۴۳٪	۹,۴۵۰,۰۲۲	۴,۱۵۷,۸۰۹	سود قبل از مالیات
۳۹٪	(۳۹,۰۶۹)	(۱۵,۲۲۰)	۲۱٪	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	(۲۴۳,۵۱۱)	مالیات
۴۶٪	۶,۷۶۴,۹۵۳	۳,۰۸۶,۰۶۳	۴۷٪	۸,۲۷۷,۹۸۵	۳,۹۱۴,۲۹۸	سود خالص
۱۰۰٪	۹۱٪	۹۲٪	۱۰۱٪	۸۹٪	۹۰٪	حاشیه سود ناخالص
۹۲٪	۱۰۸٪	۹۸٪	۱۲۳٪	۸۲٪	۱۰۳٪	حاشیه سود خالص

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

نسبت ۶ ماهه به عملکرد سال ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۲	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۳	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	شرح
۵۰٪	۶,۲۵۸,۹۰۴	۳,۱۳۳,۷۰۹	۳۸٪	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	۳,۸۱۴,۴۵۹	درآمدهای عملیاتی
۴۵٪	(۵۳۴,۵۹۸)	(۲۴۱,۵۴۱)	۳۴٪	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	(۳۹۱,۷۱۰)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۵۱٪	۵,۷۲۴,۳۰۶	۲,۸۹۲,۱۶۸	۳۸٪	۸,۹۱۳,۹۰۷	۳,۴۲۲,۷۴۹	سود ناخالص
۵۲٪	(۲۱۴,۷۲۳)	(۱۱۱,۹۶۷)	۴۰٪	(۴۹۱,۷۳۶)	(۱۹۶,۵۷۵)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۵۰٪	۵,۵۰۹,۵۸۳	۲,۷۸۰,۲۰۱	۳۸٪	۸,۴۲۲,۱۷۱	۳,۲۲۶,۱۷۴	سود عملیاتی
۲۲٪	۱,۲۲۷,۹۴۳	۲۷۰,۰۴۲	۸۴٪	۱,۰۲۷,۸۵۱	۸۵۸,۹۸۷	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۴۵٪	۶,۷۳۷,۵۲۶	۳,۰۵۰,۲۴۳	۴۳٪	۹,۴۵۰,۰۲۲	۴,۰۸۵,۱۶۱	سود قبل از مالیات
۳۹٪	(۳۹,۰۶۹)	(۱۵,۲۲۰)	۲۱٪	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	(۲۴۳,۵۱۱)	مالیات
۴۵٪	۶,۶۹۸,۴۵۷	۳,۰۳۵,۰۲۳	۴۶٪	۸,۲۷۷,۹۸۵	۳,۸۴۱,۶۵۰	سود خالص
۱۰۱٪	۹٪	۹۲٪	۱۰۱٪	۸۹٪	۹۰٪	حاشیه سود ناخالص
۹۰٪	۱۰۷٪	۹۷٪	۱۲۲٪	۸۲٪	۱۰۱٪	حاشیه سود خالص

جمع بندی

هدف این گزارش بررسی و تفسیر شرکت سپیدار سیستم در ۶ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳ و تشریح اهداف و برنامه‌های این شرکت برای ۶ ماهه دوم سال جاری است، همانطور که قبلاً هم اشاره شد شرکت در دوره گزارش ضمن تاکید بر تحقق اهداف کلان استراتژی، زمینه رصد بازار و جذب حداکثری مشتریان بازار هدف را در دستور کار خود داشت. امیدواریم با برنامه ریزی و بهبود کیفیت زیرساخت‌ها شرایط برای تحقق حداکثری اهداف برنامه و بودجه در مدت باقی مانده تا انتهای سال فراهم شود.

همچنین در این دوره تمرکز ویژه ای بر توسعه فعالیت‌های هدفمند بازاریابی و فروش در راستای گسترش فعالیت‌های کسب و کار و همچنین افزایش سهم آوای برندهای محصولی شرکت در دستور کار قرار داشته است.

شایان ذکر است بهبود زیرساخت‌های پشتیبانی با هدف افزایش رضایت مشتریان و آمادگی برای گسترش خدمات پشتیبانی و پوشش حداکثری ارائه خدمات به جامعه بزرگ مشتریان به نحوه مطلوبی در حال انجام است.

در مجموع سپیدار سیستم در این گزارش با تشریح وضعیت مالی و حاکمیت شرکتی خود تلاش نموده تا با ایجاد درک روشنی از وضعیت شرکت، سهامداران محترم با اطمینان خاطر بیشتری نسبت به سرمایه گذاری در بازار سرمایه و خرید سهم سپیدار سیستم اقدام نمایند.

در همه ادوار هیئت مدیره تلاش نموده است تا روند موفقیت خود را حفظ و بیشترین بازدهی را برای سهامداران داشته باشد.