



برای دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

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 ۱۴۰۳/۱۰/۲۹ 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)	احمد اصلاص	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حسین زوارهء محمدی	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 نه ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۳ در یک نگاه

شاخص‌های مالی ۹ ماهه در یک نگاه

حاشیه سود

حاشیه سود عملیاتی:
۸۵٪

سود خالص

۵,۸۰۵,۳۹۶ میلیون ریال
۳۲ درصد رشد نسبت به
دوره مشابه سال قبل

سود عملیاتی

۵,۱۹۷,۸۲۴ میلیون ریال
۳۴ درصد رشد نسبت به
دوره مشابه سال قبل

درآمد عملیاتی

۶,۱۱۳,۸۳۰ میلیون ریال
۳۹ درصد رشد نسبت به
دوره مشابه سال قبل

۱- دستاوردهای عملکرد و مسیر توسعه آتی:

شاخص‌های مالی سپیدار سیستم در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۳ حاکی از رشد ۳۵ درصدی سود خالص نسبت به دوره مشابه سال قبل و دستیابی به سود عملیاتی معادل ۵/۱۹۷ میلیارد ریال است، همانطور که جزئیات سود و زیان شرکت مؤید این موضوع است علی‌رغم شرایط پرنوسان فصل پاییز، شرکت در سطح برنامه و اهداف عملیاتی با انحراف قابل ملاحظه‌ای روبه‌رو نیست.

در حوزه فروش تمرکز اصلی بر اساس بررسی‌های صورت گرفته بر جهت افزایش ضریب نفوذ در بازار استان‌های با پتانسیل بالا همسو با توسعه فعالیت‌های هدفمند بازاریابی و فروش قرار گرفت، هدف اصلی اجرای برنامه‌های استراتژی رقابتی در جهت افزایش فروش در بازارهای استانی بود. خوشبختانه در این دوره روند رو به رشدی را تجربه کردیم و در ادامه مسیر نیز همچنان فعالیت‌های فوق با قوت ادامه پیدا خواهد کرد.

همچنین در این دوره افزایش سبد محصولی مشتریان و توسعه و بازنگری در شبکه نمایندگی از نقاط تمرکز واحد فروش بود.

در حوزه دشت تمرکز بر توسعه شبکه نمایندگی، همزمان با آموزش شبکه نمایندگان و بهبود زیرساخت‌ها برای سرعت گرفتن توسعه کمی و کیفی شبکه در دستور کار قرار گرفت. همچنین تلاش شد تا ضمن افزایش فعالیت‌های مستقیم بازاریابی و تبلیغات در بخش قابل توجهی از استان‌های کشور، زمینه افزایش سهم آوا برند دشت و همینطور رونق کار در دست شبکه نمایندگی به نحوه مطلوب فراهم شود.

از مهمترین نقاط تمرکز در حوزه محصول دشت در این دوره میتوان به اجرای گسترده تبلیغات محیطی، اجرای کمپین‌های دیجیتال و برگزاری جلسات اختصاصی با نمایندگان در جهت توسعه هر چه بیشتر فعالیت آنها اشاره کرد.

در بخش پشتیبانی تمرکز اصلی بر تقویت زیرساخت‌ها و ارائه خدمات باکیفیت‌تر 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 آماده‌سازی اجرای طرح‌چت‌بات، هلپ سنتر و بانک دانش، زمینه برای کاهش زمان انتظار مشتری و تماس‌های از دست رفته فراهم شد و آمادگی این را داریم با اجرای طرح‌های فوق سرویس مناسبی در خور مشتریان سپیدار ارائه کنیم.

در بخش آموزش بعنوان یکی از کلیدی‌ترین فعالیت‌های اصلی در سپیدار سیستم خوشبختانه با تمرکز بر جذب و همکاری با جامعه بزرگ دانشگاه‌ها و موسسات آموزشی، زمینه برای اجرای طرح توسعه خدمات آموزش با قوت در حال پیگیری است. با توسعه عرضه محصولات کمک آموزشی، خوشبختانه طیف وسیعی از دانشجویان و علاقه‌مندان به یادگیری سیستم‌های سپیدار، نسبت به شرکت در دوره‌های آموزشی و دریافت گواهینامه اقدام نموده‌اند.

۲- 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 روزافزون 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 می‌کنند. 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 سرمایه 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.

۳- 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 سرفصل‌فعالیت‌های 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 زبانه	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

۳-۱- 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 موفقی 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.

۳-۲- جزئیات فروش:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	سرفصل درآمدی
۵,۱۷۳,۱۲۴	درآمد فروش نرم افزار
۳۵۷,۰۷۲	درآمد فروش بروزرسانی نرم افزار
۵۵۴,۵۴۵	درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها
۲۹,۰۸۹	درآمد خدمات آموزشی
۶,۱۱۳,۸۳۰	جمع

۳-۳- مرادوات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت:

۳-۳-۱- وضعیت پرداختها به دولت:

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	سال مالی ۱۴۰۲	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	۴۱,۱۳۳	۷,۴۸۸	۷,۴۸۸	۴۴۹%	افزایش درآمد مشمول مالیات
فیش مالیات اجاره	۲۵۰	۱۸۲	۲۴۶	۳۷%	
مالیات بر ارزش افزوده	۵۶۹,۳۲۸	۳۶۵,۷۶۶	۴۵۹,۹۳۷	۵۶%	افزایش درآمدهای عملیاتی
بیمه سهم کارفرما - ۲۳%	۶۰,۳۷۳	۲۹,۲۷۳	۴۱,۸۴۲	۱۰۶%	افزایش حقوق
حقوق و عوارض دولتی	۹۴۶	۳۴۷	۳۸۱	۱۷۳%	
کارمزد سپرده گذاری	۴,۶۵۸	۵,۹۸۶	۵,۹۸۶	-۲۹%	در سال ۱۴۰۲ علاوه بر کارمزد پرداخت سود مصوب مجمع، بابت پرداخت پاره سهم نیز کارمزد پرداخت شده است.
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۳,۰۱۱	۱,۰۷۶	۱,۹۸۰	۱۸۰%	
جمع	۶۷۹,۶۹۹	۴۱۰,۱۱۸	۵۱۷,۸۶۰	۶۶%	
مانده پرداختنی	۱۹۰,۶۷۹	۹۶,۹۰۱	۱۳۹,۳۳۵	۹۷%	

- 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.

۳-۳-۲- وضعیت مطالبات از دولت:

شرکت در دوره مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

۳-۴- 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.

۳-۵- 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.

۳-۶- اطلاعات بازارگردان شرکت:

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۶/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۶/۲۰
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 ۳۰ آذر ۱۴۰۳	۷۱/۲۰۵ میلیون ریال وجه نقد / تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۳۰۲/۶۳۰
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۱۰۱/۵۳۵
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۸۲/۷۲۵
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۲,۴۲۱,۸۵۳
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۶۶۶,۸۱۴
مانده سهام نزد بازارگردان	۱۱,۰۷۵,۳۷۳

۴- 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 ماژول سامانه مودیان همسو با تغییرات قانونی و ابلاغیه‌های جدید، نسبت به پاسخگویی زودهنگام به نیازمندی مشتریان قدیمی و اطمینان بخشیدن به خرید مشتریان جدید و هم‌زمان نسبت به ارائه ویژگی‌های محصولی موثر سپیدار و دشت اقدام نمود.

در فصل پاییز، تیم مدیریت محصول و تولید شرکت سپیدار با توجه به بازخوردهایی که از بازار دریافت کرده بودند، سیستم "گزارش‌های مدیریتی" بازنویسی و به مشتریان عرضه شد. این امکانات به مدیران شرکت‌ها کمک می‌کند که بتوانند با استفاده از نمودارها و الگوهای بصری و در یک نگاه از شرایط کسب و کار خودشان مطلع شوند و روند تغییر شاخص‌های عملیاتی را مشاهده کرده و در صورت نیاز، تصمیم مناسب اتخاذ کنند.

اضافه کردن سیستم "تدارکات و خرید داخلی" یکی دیگر از اقدامات مهم در حوزه توسعه محصول است. این محصول در دی ماه و تا انتهای سال وارد بازار می‌شود و یک بخش دیگر از فرایندهای مشتریان در سبد محصولات سپیدار پوشش داده خواهد شد.

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.

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 می‌نمایند؛ 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.

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

۴-۱- 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 تشکیل‌دهنده‌ی مفهوم توسعه‌ی پایدار که شامل تاثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

اثرات زیست محیطی

باتوجه به نوع فعالیت شرکت سپیدار سیستم آسیا، این شرکت تاثیر 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؛
- شارژ 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 دوره‌های 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؛

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

محسن طائی (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 نرم‌افزار، 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



شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره نه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰



احمد اصلاخ (عضو غیرموظف)

سمت: نایب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت 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

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

حسین زوارهء محمدی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم
کارشناسی مهندسی کامپیوتر
سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم افزار، مدیریت پروژه
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۳/۰۸/۱۳

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره نه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

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 کمیته‌های زیرمجموعه هیئت مدیره:

کمیته حسابرسی:

حمیدرضا یعقوبی

رئیس کمیته حسابرسی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۱/۲۹
(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

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
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 حسابرسی همکاران سیستم از سال ۱۴۰۰ تاکنون

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره نه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

کمیته ریسک:

محسن طلائی

رئیس کمیته ریسک
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹
(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

مهدی انصاریان

عضو کمیته ریسک
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹

حسین شهبازی رز

عضو کمیته ریسک
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹

کمیته منابع انسانی:

احمد اصلاح

رئیس کمیته منابع انسانی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳
(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

احمد حسنی کاخکی

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

حمیدرضا یعقوبی

عضو کمیته منابع انسانی
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳
(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

۵- مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

۵-۱- منابع و مصارف:

دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی در دوره ۹ ماهه ۱۴۰۳ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

عنوان	مبلغ	
منابع	خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	۵,۵۳۹,۲۶۴
	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	۶,۰۵۱,۹۹۰
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	۸۴۸,۶۳۵
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته	۵۹,۹۹۶
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی	۴۰۳,۱۲۳
	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی ثابت مشهود	۴۲
مصارف	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۶,۴۳۸,۱۷۱)
	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	(۱,۱۹۹,۵۴۷)
	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	(۵,۰۳۴,۴۶۸)
	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۶,۱۱۵)
	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۴۰,۳۲۱)
خالص ورود(خروج) وجه نقد	۱۸۴,۴۲۸	

۵-۲- ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

هدف از مدیریت ریسک، علاوه بر شناسایی و کاهش سطح ریسک‌های تاثیرگذار بر موفقیت سازمان، بهره‌برداری از امکانات و فرصت‌هایی 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 دسته‌ای از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) ریسک صنعت و حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبا خارجی

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات خصوصا در حوزه نرم‌افزار و تعداد زیاد فارغ‌التحصیلان در این حوزه، همواره پدیده حضور رقیب در این بازار وجود دارد. اگر چه بسیاری از این شرکت‌ها یا تیم‌ها در همان ابتدای کار و پس از مواجهه با پیچیدگی‌هایی که در این صنعت وجود دارد، از بازار رقابت حذف می‌شوند، 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 تکنولوژی‌های روز در صنعت نرم‌افزار، تلاش می‌کند 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 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.

۳-۵- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

در خصوص معاملات انجام شده با اشخاص وابسته ضمن رعایت قوانین مندرج در آیین‌نامه 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 جنبه‌های منصفانه بودن، افشای کامل و عدم شرکت مدیر ذی‌نفع در رأی‌گیری 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 نموده‌است.

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 شرکت‌های گروه)
واحد تجاری اصلی شرکت وابسته	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیئت‌مدیره	✓	-	-	-	۱,۴۸۸	۲,۳۴۶	(۸۱۰)
فناوران نوین سپیدار ایرانیان		عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۱۴۵	۴۴۹	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیئت‌مدیره	✓	-	۶,۸۱۵	-	-	(۱۲,۰۲۱)	۱,۳۴۶
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت‌های فناورانه ابرآمد	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۲,۴۵۶	-	۸,۱۹۱	-	-	-
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۱,۲۴۰	۳۸۹	-	-	۶۵۹	(۲)
تحت کنترل مشترک	مهندسی فناوریهای نوین پایوند	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۷۲۵	-	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم خراسان	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	-	-	-	-	-	۸۹
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۹,۱۹۵	-	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	پیمان گسترش همکاران سیستم	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	-	-	-	-	۱,۰۹۰	۴
تحت کنترل مشترک	پیمان الوند همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیئت‌مدیره	✓	-	-	-	-	۵۹۳	-
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	-	-	-	-	-	۸۶
جمع				۱۳,۷۶۱	۷,۶۵۳	۸,۱۹۱	۱,۴۸۸	(۷,۳۳۳)	۷۱۳

۴-۵- 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. دادگاه تجدیدنظر طی دادنامه مورخ ۱۴۰۳/۰۹/۱۸ اعتراض تجدیدنظر را رد و رأی مرجع بدوی را عیناً تایید کرد. در حال حاضر پرونده جهت رسیدگی به اعتراض فرجام خواهی به دیوان عالی کشور ارسال شده است که با توجه به فقدان ادله متقن در خصوص فسخ بیع و ابطال سند، تایید رای بدوی در دیوان عالی کشور نیز دور از انتظار نیست.

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای دوره نه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۴- نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

سال مالی ۱۴۰۲	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	شرح
۶,۲۵۸,۹۰۴	۱,۴۶۶,۴۰۶	۳۹٪	۴,۴۰۱,۷۸۸	۶,۱۱۳,۸۳۰	درآمدهای عملیاتی
(۵۳۴,۵۹۸)	(۲۶۵,۵۵۸)	۵۵٪	(۳۷۲,۰۷۲)	(۵۷۵,۹۷۷)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۵,۷۲۴,۳۰۶	۱,۲۰۰,۸۴۸	۳۷٪	۴,۰۲۹,۷۱۶	۵,۵۳۷,۸۵۳	سود ناخالص
(۲۱۴,۷۲۳)	(۱۱۷,۸۹۱)	۱۳۰٪	(۱۴۷,۹۹۷)	(۳۴۰,۰۲۹)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۵,۵۰۹,۵۸۳	۱,۰۸۲,۹۵۷	۳۴٪	۳,۸۸۱,۷۱۹	۵,۱۹۷,۸۲۴	سود عملیاتی
۱,۱۱۷,۶۲۱	۱۶۸,۲۰۶	۱۹۲٪	۴۵۰,۲۴۴	۱,۳۱۵,۴۵۹	درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی
۶,۶۲۷,۲۰۴	۱,۲۵۱,۱۶۳	۵۰٪	۴,۳۳۱,۹۶۳	۶,۵۱۳,۲۸۳	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
۱۷۶,۸۱۸	۳۸,۵۶۷	۱۶٪	۱۰۳,۵۸۱	۱۲۰,۵۰۷	سهم گروه از سود شرکت‌های وابسته
۶,۸۰۴,۰۲۲	۱,۲۸۹,۷۳۰	۵۰٪	۴,۴۳۵,۵۴۴	۶,۶۳۳,۷۹۰	سود قبل از مالیات
(۳۹,۰۶۹)	(۶,۰۶۲)	۲۶۹۴٪	(۲۵,۳۲۹)	(۷۰۷,۸۸۷)	مالیات
۶,۷۶۴,۹۵۳	۱,۲۸۳,۶۶۸	۳۴٪	۴,۴۱۰,۲۱۵	۵,۹۲۵,۹۰۳	سود خالص

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	سال مالی ۱۴۰۲
درآمدهای عملیاتی	۶,۱۱۳,۸۳۰	۴,۴۰۱,۷۸۸	۳۹٪	۶,۲۵۸,۹۰۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۵۷۵,۹۷۷)	(۳۷۲,۰۷۲)	۵۵٪	(۵۳۴,۵۹۸)
سود ناخالص	۵,۵۳۷,۸۵۳	۴,۰۲۹,۷۱۶	۳۷٪	۵,۷۲۴,۳۰۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۳۴۰,۰۲۹)	(۱۴۷,۹۹۷)	۱۳۰٪	(۲۱۴,۷۲۳)
سود عملیاتی	۵,۱۹۷,۸۲۴	۳,۸۸۱,۷۱۹	۳۴٪	۵,۵۰۹,۵۸۳
درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱,۳۱۵,۴۵۹	۴۵۰,۲۴۴	۱۹۲٪	۱,۲۲۷,۹۴۳
سود قبل از مالیات	۶,۵۱۳,۲۸۳	۴,۳۳۱,۹۶۳	۵۰٪	۶,۷۳۷,۵۲۶
مالیات	(۷۰۷,۸۸۷)	(۲۵,۳۲۹)	۲۶۹۶٪	(۳۹,۰۶۹)
سود خالص	۵,۸۰۵,۳۹۶	۴,۳۰۶,۶۳۴	۳۵٪	۶,۶۹۸,۴۵۷

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 ۳۹ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۷۶ 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 غیر عملیاتی

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 ۱۹۲ 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 آذر 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.

۲-۶- 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	سال
	غیر سجام	سجام		
۵,۵۵۹	۲۳۱	۹۵۲,۹۸۷	سهامداران حقیقی	۱۴۰۲
۴۵	۲,۵۸۸,۴۲۰	۱,۲۱۶,۰۳۴	سهامداران حقوقی	
۰	۰	۲۷۶,۷۲۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۵,۶۰۴	۲,۵۸۸,۶۵۱	۲,۴۴۵,۷۴۴	جمع	
۲,۵۹۴	۳۳۹	۲۹۰,۶۷۴	سهامداران حقیقی	۱۴۰۱
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	۱۴۰۰ ماقبل
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.

با توجه به تاکید سازمان بورس و اوراق بهادار مبنی بر پرداخت سود سهامداران از طریق شرکت سپرده‌گذاری مرکزی شرکت در هر دوره طبق قانون مبلغ سود سهام کلیه سهامداران را از این طریق پرداخت نموده است، مبلغ باقیمانده مربوط به سهامدارانی است که امکان پرداخت سجامی سود آنها وجود نداشته است این دسته از سهامداران در هر زمان میتوانند مانند سنوات قبل با مراجعه به امور سهام شرکت سود خود را دریافت نمایند.

۷- 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 ۹ ماهه به ۱۴۰۲ عملکرد سال ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۲	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۳	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	شرح
۷۰٪	۶,۲۵۸,۹۰۴	۴,۴۰۱,۷۸۸	۶۱٪	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	۶,۱۱۳,۸۳۰	درآمدهای عملیاتی
۷۰٪	(۵۳۴,۵۹۸)	(۳۷۲,۰۷۲)	۵۰٪	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	(۵۷۵,۹۷۷)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۷۰٪	۵,۷۲۴,۳۰۶	۴,۰۲۹,۷۱۶	۶۲٪	۸,۹۱۳,۹۰۷	۵,۵۳۷,۸۵۳	سود ناخالص
۶۹٪	(۲۱۴,۷۲۳)	(۱۴۷,۹۹۷)	۶۹٪	(۴۹۱,۷۳۶)	(۳۴۰,۰۲۹)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۷۰٪	۵,۵۰۹,۵۸۳	۳,۸۸۱,۷۱۹	۶۲٪	۸,۴۲۲,۱۷۱	۵,۱۹۷,۸۲۴	سود عملیاتی
۴۰٪	۱,۱۱۷,۶۲۱	۴۵۰,۲۴۴	۱۶۹٪	۷۷۷,۸۵۱	۱,۳۱۵,۴۵۹	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۶۵٪	۶,۶۲۷,۲۰۴	۴,۳۳۱,۹۶۳	۷۱٪	۹,۲۰۰,۰۲۲	۶,۵۱۳,۲۸۳	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
۵۹٪	۱۷۶,۸۱۸	۱۰۳,۵۸۱	۴۸٪	۲۵۰,۰۰۰	۱۲۰,۵۰۷	سهم گروه از سود(زیان) شرکت‌های وابسته
۶۵٪	۶,۸۰۴,۰۲۲	۴,۴۳۵,۵۴۴	۷۰٪	۹,۴۵۰,۰۲۲	۶,۶۳۳,۷۹۰	سود قبل از مالیات
۶۵٪	(۳۹,۰۶۹)	(۲۵,۳۲۹)	۶۰٪	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	(۷۰۷,۸۸۷)	مالیات
۶۵٪	۶,۷۶۴,۹۵۳	۴,۴۱۰,۲۱۵	۷۲٪	۸,۲۷۷,۹۸۵	۵,۹۲۵,۹۰۳	سود خالص
۱۰۱٪	۹۱٪	۹۲٪	۱۰۲٪	۸۹٪	۹۱٪	حاشیه سود ناخالص
۹۳٪	۱۰۸٪	۱۰۰٪	۱۱۸٪	۸۲٪	۹۷٪	حاشیه سود خالص

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفصیری مدیریت
برای دوره نه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

نسبت ۹ ماهه به عملکرد سال ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۲	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۳	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	شرح
۷۰٪	۶,۲۵۸,۹۰۴	۴,۴۰۱,۷۸۸	۶۱٪	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	۶,۱۱۳,۸۳۰	درآمدهای عملیاتی
۷۰٪	(۵۳۴,۵۹۸)	(۳۷۲,۰۷۲)	۵۰٪	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	(۵۷۵,۹۷۷)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۷۰٪	۵,۷۲۴,۳۰۶	۴,۰۲۹,۷۱۶	۶۲٪	۸,۹۱۳,۹۰۷	۵,۵۳۷,۸۵۳	سود ناخالص
۶۹٪	(۲۱۴,۷۲۳)	(۱۱۴۷,۹۹۷)	۶۹٪	(۴۹۱,۷۳۶)	(۳۴۰,۰۲۹)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۷۰٪	۵,۵۰۹,۵۸۳	۳,۸۸۱,۷۱۹	۶۲٪	۸,۴۲۲,۱۷۱	۵,۱۹۷,۸۲۴	سود عملیاتی
۳۷٪	۱,۲۲۷,۹۴۳	۴۵۰,۲۴۴	۱۲۸٪	۱,۰۲۷,۸۵۱	۱,۳۱۵,۴۵۹	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۶۴٪	۶,۷۳۷,۵۲۶	۴,۳۳۱,۹۶۳	۶۹٪	۹,۴۵۰,۰۲۲	۶,۵۱۳,۲۸۳	سود قبل از مالیات
۶۵٪	(۳۹,۰۶۹)	(۲۵,۳۲۹)	۶۰٪	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	(۷۰۷,۸۸۷)	مالیات
۶۴٪	۶,۶۹۸,۴۵۷	۴,۳۰۶,۶۳۴	۷۰٪	۸,۲۷۷,۹۸۵	۵,۸۰۵,۳۹۶	سود خالص
۱۰۰٪	۹۱٪	۹۲٪	۱۰۲٪	۸۹٪	۹۱٪	حاشیه سود ناخالص
۹۱٪	۱۰۷٪	۹۸٪	۱۱۵٪	۸۲٪	۹۵٪	حاشیه سود خالص

جمع بندی

هدف این گزارش بررسی و تفسیر شرکت سپیدار سیستم در ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ و تشریح اهداف و برنامه‌های این شرکت برای مدت باقیمانده سال جاری است، در همه ادوار هیئت مدیره تلاش نموده است تا روند موفقیت خود را حفظ و بیشترین بازدهی را برای سهامداران داشته باشد.

همانطور که قبلا 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.