

گزارش تفسیری مدیریت شرکت سپیدار سیستم

دوره شش ماهه منتهی به ۹۹/۶/۳۱

فهرست

بخش اول :

ماهیت کسب و کار

- ۸ صنعت نرم افزار در کسب و کارهای کوچک و اصناف
- ۱۰ سپیدار سیستم در یک نگاه
- ۱۲ شبکه نمایندگی سپیدار سیستم
- ۱۳ محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش های مختلف بازار
- ۲۳ اطلاعات مدیران شرکت
- ۲۸ سرمایه و ترکیب سهامداران

بخش دوم :

اهداف مدیریت و راهبردهای

مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

- ۳۱ میزان دستیابی به هدف گذاری های شش ماهه سال ۱۳۹۹ و تدوین هدف گذاری ها تا پایان سال ۱۳۹۹

بخش سوم :

مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

- ۳۶ سرمایه انسانی و فکری
- ۳۷ گزارش ریسک ها

بخش چهارم :

نتایج عملیات، چشم اندازها و

مهمترین معیارها و شاخص های

عملکرد

- ۴۱ وضعیت مالی شرکت در دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

شرکت سپیدار سیستم آسیا

گزارش تفسیری مدیریت

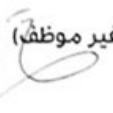
دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس اوراق بهادار تهران مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس اوراق بهادار، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده‌اند، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت سپیدار سیستم (سهامی عام) مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۷/۲۰ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای اصلی هیات مدیره و مدیرعامل

نام عضو هیات مدیره و مدیر عامل	نام نماینده	سمت	امضا
همکاران سیستم	محمد عزیزالهی	رئیس هیات مدیره (غیر موظف)	
پیمان الوند همکاران سیستم	آراسب احمدیان	نایب رئیس هیات مدیره (غیر موظف)	
اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	حمیدرضا رنجبری	مدیر عامل و عضو هیات مدیره	
پیمان دماوند همکاران سیستم	سعید مرادی	عضو هیات مدیره (غیر موظف)	
همکاران سیستم مدیریت طرح های عمومی	علی الیاسی	عضو هیات مدیره (غیر موظف)	

خلاصه مدیریتی

بیشتر از ۲ برابر شدن سود عملیاتی در عملکرد تجمیعی شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه سال ۱۳۹۹ نسبت به دوره مشابه سال قبل

با توجه به بازار بالقوه مشتریان در حوزه کسب و کارهای 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 بازار تاسیس شد. شرکتی که امروزه جزو موفق‌ترین و شناخته شده‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه نرم‌افزاری در این بخش از بازار محسوب می‌شود. با توجه به استراتژی سپیدار سیستم در طرح اولیه کسب و کار، مبنی بر داشتن هسته اصلی چابک و متخصص با تعداد نفرات کنترل شده، سپیدار سیستم از بدو تاسیس اقدام به شناسایی و جذب شبکه نمایندگان فروش، آموزش و خدمات پس از فروش در سراسر کشور نمود تا شبکه‌ای از نمایندگان بیرونی را به منظور توسعه فروش و ارائه خدمات پس از فروش در سراسر کشور جهت پاسخ‌گویی و عرضه محصولات سپیدار سیستم شکل دهد و طی این سال‌ها این شبکه نمایندگی گسترده تبدیل به یکی از مزیت‌های رقابتی سپیدار سیستم شده است.

شبکه نمایندگان سپیدار سیستم، از ۵ نماینده در ابتدای تاسیس به بیش از ۲۵۰ نماینده فعال در حوزه های فروش، آموزش و پشتیبانی در سال جاری افزایش پیدا کرده است که ۶۳ نماینده مستقر در استان تهران و مابقی مستقر در سایر استان‌ها می‌باشند. این شبکه نمایندگی وظیفه ارائه خدمت به طیف وسیع مشتریان در سراسر کشور را در حوزه فروش، آموزش و پشتیبانی بر عهده دارند. سپیدار سیستم به اتکا شبکه نمایندگی خود موفق شده است تعداد مشتریان محصولات سپیدار و دشت را از ۲۴۰ مشتری در ابتدای فعالیت به بیش از ۷۰/۰۰۰ مشتری تا به امروز افزایش دهد.

محصول سپیدار با شعار "ساده و پایدار" نرم‌افزاری مناسب برای مدیریت هوشمندانه کسب و کارهای کوچک شامل مجموعه‌ای از نرم افزارهای مالی و اداری و عملیاتی ویژه کسب و کارهای کوچک است که راه اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش‌های متنوع موجود در آن به مشتریان این امکان را می‌دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت‌های شرکت خود را مدیریت نمایند.

محصول سپیدار شامل سیستم‌های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی‌ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش‌گیری، خرده فروشی، سفارش‌کار و پیمانکاری است که در قالب بسته‌های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت چابک‌تر شرکت‌های کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب‌وکارها، کاربری بسیار ساده‌ای دارد. محصول دشت به عنوان نرم‌افزار حسابداری فروشگاهی شناخته می‌شود که می‌تواند برای مدیریت فروشگاه‌ها در اکثر اصناف مورد استفاده قرار بگیرد و شامل سیستم‌های خرید، فروش، دریافت و پرداخت و مدیریت پیام است که علاوه بر یک نسخه عمومی، بسته‌های نرم‌افزاری ویژه‌ای برای اصناف پوشاک، سوپرمارکت، قنادی، آجیل و خشکبار، آرایشی و بهداشتی، لوازم یدکی، ابزار و یراق را نیز به بازار عرضه کرده است.

علاوه بر جذابیت و رشد روزافزون صنعت نرم‌افزار، برخی از مهمترین عواملی که منجر به توسعه و رشد درآمد سپیدار سیستم می‌شود گسترش شبکه نمایندگان، تولید محصولات جدید و تکمیل سبد محصولی مشتریان قدیمی می‌باشد.

در دوره مورد گزارش در حوزه مالی، سپیدار سیستم با تحقق ۴۷ درصد از درآمدهای عملیاتی و مدیریت صحیح هزینه‌های جاری توانست ۵۶ درصد از سود خالص پیش‌بینی سال مالی ۱۳۹۹ را محقق نماید.

سپیدار سیستم در حوزه گسترش شبکه تجاری نمایندگان توانست در نیمه اول سال جاری با جذب بیش از ۴۵ نماینده فعال به گسترش این شبکه در سراسر کشور بپردازد و با همراهی شبکه تجاری نمایندگان، گسترش محصولات، ورود به بازارهای جدید و تقویت توان تیم مدیریتی موفق شد فروش این دوره را نسبت به دوره مشابه سال قبل ۸۸ درصد افزایش دهد.

سپیدار سیستم در حوزه بازاریابی همانند سال‌های گذشته ارتباط مستمر خود با مشتریان و بازار را حفظ کرده است و علی‌رغم شیوع ویروس کرونا با برگزاری رویدادها و سمینارهایی با شیوه‌های جدید موفق شد تا با برگزاری بیش از ۱۰۰ رویداد آنلاین در ۶ ماه نخست امسال بیش از ۹۰۰۰ مخاطب را در وبینارها و پخش‌های زنده اینترنتی خود داشته باشد که علاوه بر افزایش سهم آوای سپیدار سیستم در بازار، منجر به افزایش رضایت مخاطبان خود نیز شد.

در حوزه محصولی، سپیدار سیستم موفق شد با :

- انتشار موبایل پخش گرم با هدف تکمیل محصول پخش
 - شروع تولید محصول سفارشات خارجی
 - ارتباط نرم افزار دشت با سامانه سفارش گیری همکاران سیستم (فرسان)^۱
 - ارتباط محصول CRM شرکت سرو نو^۲ با سبد محصولی سپیدار سیستم
- ضمن پاسخ‌گویی به نیازهای شناسایی شده مشتریان و ایجاد مزیت رقابتی به بازارهای جدید ورود کند.
- همچنین تمرکز سپیدار سیستم در این دوره بر تعامل با سازمان بورس و شرکت فرابورس ایران جهت طی کردن مراحل پذیرش و عرضه سهام سپیدار به بازار بورس و اوراق بهادار بوده است که با هدف افزایش اعتبار، شفافیت فعالیت‌ها و نگاه توسعه‌ای به آینده بوده است.
- در مجموع سپیدار سیستم موفق شد علی‌رغم شیوع ویروس کرونا در دوره مورد گزارش، ضمن اجرای طرح گسترده دور کاری در جهت رضایت مشتریان و حفظ سلامت پرسنل شرکت گام بردارد.
- در ادامه مسیر زیرساخت‌های تحقیق و توسعه محصولات جدید بر اساس تکنولوژی روز دنیا آغاز شده است.

۱ سامانه ثبت سفارش فروشگاه‌ها برای شرکت‌های پخش

۲ شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو (سهامی خاص)

بخش اول: ماهیت کسب و کار



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 کسب‌وکار مانند حسابداری، حقوق و دستمزد، فروش و... است که نقش بسیار 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 می‌شده، 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 سیستم اطلاعاتی به سازمان‌ها کمک شایانی در تصمیم‌گیری‌های مهم می‌کند. رشد سریع صنعت نرم‌افزار طی چند سال گذشته در جهان نیز موید همین امر است.

در همین راستا لازم است شرکت‌های نرم‌افزاری با سرمایه‌گذاری در حوزه سرمایه‌های انسانی و تحقیق و پژوهش در فناوری‌های نوین، همواره خود را به‌روز 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 آزمون خود را پس داده و بقای آن قطعی است، 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 نرم‌افزار را طلب می‌کنند که توجه ویژه به نیازهای هر قسمت می‌تواند به ارائه مطلوب خدمات نرم‌افزاری و کمک به بقاء و ارتقاء سطح مشتریان کمک شایانی کند.

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

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



سپیدار سیستم در یک نگاه

با توجه به بازار بالقوه مشتریان در حوزه کسب و کارهای کوچک و اصناف سپیدار سیستم آسیا به عنوان یکی از شرکت های 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 تاسیس شد. شرکتی که امروزه جزو موفق ترین و شناخته شده ترین شرکت های فعال در حوزه نرم افزاری کوچک و اصناف ایران محسوب می شود.

موضوع عملیات شرکت مطابق اساسنامه شرکت عمدتاً در زمینه اجرای طرح های جامع فناوری اطلاعات شامل تحلیل، تولید، استقرار، راه اندازی و پشتیبانی راه کارهای مبتنی بر نرم افزار و همچنین تجارت الکترونیک در بازارهای کسب و کار کوچک و اصناف شامل تحلیل، طراحی، تولید، فروش، اجاره و پشتیبانی نرم افزارهای جامع کاربردی و ایجاد بسترهای لازم، انجام خدمات مشاوره در زمینه های فناوری اطلاعات و سایر موضوعات مرتبط با موضوع شرکت است. آخرین پروانه بهره برداری شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۶ توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت با شماره ۶۰/۱۲۶۹۱۷ جهت تولید نرم افزار به شرکت سپیدار سیستم آسیا به منظور توسعه فناوری اطلاعات اعطا شده است.

یکی از ویژگی های شرکت های موفق در هر حوزه ای، تقسیم بندی صحیح و اصولی بازارهای هدفشان است. این تقسیم بندی می تواند بر اساس ویژگی های مختلفی همچون اندازه، حجم ریالی مبادلات، منطقه جغرافیایی و ... کسب و کارها باشد. تفاوت در نیازمندی های هر بخش از بازار و لزوم متناسب سازی راهکارهای مالی برای هر بخش از این بازار به قدری است که به منظور پاسخ گویی به نیازهای شرکت های کوچک و اصناف نیاز به ارائه بسته محصولات متناسب با این بخش از بازار از گذشته احساس می شد.

نکته قابل توجه، تعداد زیاد مشتریان بالقوه موجود در قسمت های مربوط به شرکت های کوچک و اصناف است که طبق آخرین برآوردها تعداد شرکت های کوچک فعال در بازار ایران بیش از ۲۵۰/۰۰۰ شرکت و تعداد اصناف بیش از

۳/۰۰۰/۰۰۰ فروشگاه است.

سپیدار سیستم با گذشت بیش از یک دهه از آغاز فعالیت خود بیش از ۷۰/۰۰۰ مشتری فعال در حوزه شرکت‌های کوچک و اصناف دارد.

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 آماده عرضه در بازار دوم فرابورس در پاییز سال جاری می‌باشد.

همچنین وجود پتانسیل بالا و زمینه ایجاد ارزش افزوده بیشتر موجب شده تا هیات مدیره شرکت سپیدار سیستم تصمیم به سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی بگیرند که زنجیره ارزش شرکت را در بازار تکمیل نماید و بخش‌های دیگری از بازار را نیز جذب نماید. در همین راستا سرمایه‌گذاری در ۴۰ درصد از سهام شرکت نرم‌افزاری فناوران نوین سپیدز ایرانیان با خرید از شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری دانا در مرداد ماه سال ۱۳۹۷، صورت پذیرفت.



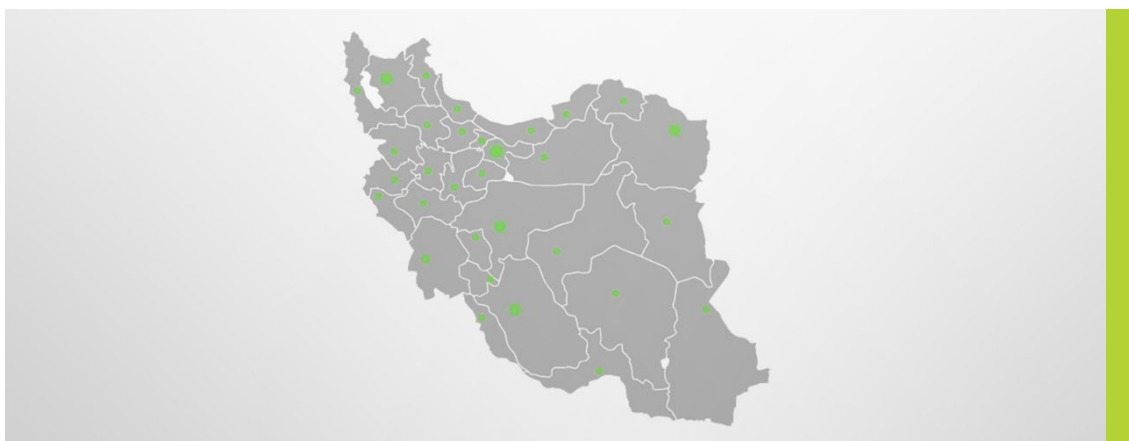
شبکه نمایندگان سپیدار سیستم

شبکه نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش، از مزیت‌های رقابتی مهم این شرکت است و امکان ارائه محصولات و خدمات شرکت را در سراسر کشور میسر می‌نماید. این شبکه تجاری، مشتمل بر ۲۵۰ نماینده فروش، پشتیبانی و آموزش دارای تعهد بوده که ۶۳ نماینده مستقر در استان تهران و مابقی مستقر در استان‌ها می‌باشند. این نمایندگی‌ها در واقع به عنوان کانال‌های بازاریابی و فروش عمل می‌کنند و فروش محصولات در تهران و استان‌ها را به انجام می‌رسانند.

در راستای اهمیت شبکه نمایندگان سپیدار سیستم در فرآیند فروش محصولات، لازم به ذکر است که طی ۳ سال گذشته، ۴۰ درصد از فروش توسط نمایندگان جدید صورت پذیرفته است که این امر اهمیت ویژه گسترش شبکه نمایندگان فروش سپیدار سیستم را مشخص می‌نماید.

نمایندگان فروش سپیدار سیستم، شرکت‌های فعال در حوزه خدمات مالی و فناوری اطلاعات هستند که علاوه بر مشاوره و فروش محصولات سپیدار و دشت، بنا به درخواست مشتریان، خدماتی نظیر دمو رایگان، نصب و آموزش را نیز انجام می‌دهند.

این شبکه نمایندگی در تمامی استان‌های کشور گسترده است.



محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

فروش و بازاریابی:

بازاریابی

در حوزه بازاریابی علی‌رغم شیوع ویروس کرونا سپیدار سیستم تمرکز ویژه‌ای بر فعالیت‌های بازاریابی دیجیتال در ۶ ماه اول سال داشته و میزان کاربران سایت در ۶ ماه اول به بیش از ۱/۳۰۰/۰۰۰ کاربر افزایش پیدا کرده است که رشد ۳ برابری را نسبت به دوره مشابه سال گذشته تجربه کرده است. همچنین در حدود ۳/۰۰۰/۰۰۰ بازدید از صفحات سایت سپیدار سیستم انجام شده است. میزان ورود مخاطبان به سایت سپیدار سیستم از طریق موتورهای جستجو بیش از ۱/۴۰۰/۰۰۰ مرتبه بوده که رشد ۴ برابری نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است. هم‌اکنون سایت سپیدار سیستم در بین ۶۰۰ سایت برتر ایران از لحاظ رتبه الکسا قرار دارد.

در راستای قوت بخشیدن به فعالیت‌های بازاریابی به جهت ارتباط مستمر با جامعه گسترده مخاطبان، از سال گذشته اپلیکیشن رادیو مالی سپیدار سیستم با هدف ارائه آموزش تخصصی و رایگان به صورت پادکست‌های کاربردی طی همکاری با اساتید بنام تولید و عرضه می‌شود و منجر به جذب بیش از ۷/۰۰۰ مخاطب جدید در دوره مورد گزارش گردیده است. در مجموع بیش از ۲۰/۰۰۰ کاربر تا به امروز این اپلیکیشن را بر روی دستگاه‌های تلفن همراه خود نصب کرده‌اند که با توسعه آن انتظار می‌رود تا انتهای سال به بیش از ۴۰/۰۰۰ نصب ارتقا پیدا کند.

در حوزه شبکه‌های اجتماعی سپیدار سیستم تا انتهای ۶ ماه اول سال به بیش از ۲۷,۰۰۰ مخاطب در شبکه‌های اجتماعی رسید که به نسبت مدت مشابه سال گذشته رشد ۲ برابری در این حوزه تجربه کرده است. به کارگیری محتوای کاربردی و ارتباط مستمر با مخاطبان در این شبکه‌ها این امکان را به سپیدار سیستم داده است که بازخوردهای بازار را در کنار ارائه محتوای کاربردی به آن‌ها دریافت کند.

همانند سال‌های گذشته و علی‌رغم شیوع ویروس کرونا، برگزاری رویدادها و سمینارهای گسترده در سراسر کشور به شیوه آنلاین ادامه یافت و با برگزاری بیش از ۱۰۰ رویداد آنلاین در ۶ ماه نخست امسال، بیش از ۹,۰۰۰ مخاطب در وبینارها و پخش‌های زنده اینترنتی حضور داشته‌اند که علاوه بر افزایش سهم آوای سپیدار سیستم در بازار، منجر به افزایش رضایت مخاطبان و اقبال بازار نسبت به خرید محصولات سپیدار سیستم گردید.



فروش:

سپیدار

نرم افزار سپیدار، با ۱۳ سیستم و ۹ زیر سیستم به مشتریان حوزه های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش گیری ارائه خدمت می نماید. شرکت سپیدار در ۶ ماهه ابتدای سال ۹۹ حدود ۴۱۴۸ مشتری جدید با میانگین خرید ۵۵ میلیون ریال جذب کرده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۵ درصد رشد در جذب مشتری جدید و ۴۷ درصد رشد در میانگین خرید مشتری ها داشته است. لازم به ذکر است ۱۸ درصد از فروش دوره مورد گزارش به مشتریان قدیمی و ۸۲ درصد به مشتریان جدید بوده است همچنین ۶۲ درصد از فروش مربوط به تهران و ۴۸ درصد مربوط به استان ها می باشد. محصول سپیدار را می توان به شرح زیر دسته بندی نمود:

زیر سیستم ها	سیستم ها	بسته های نرم افزاری
زیر سیستم ارزی	سیستم حسابداری	بسته پخش و سفارش گیری
فروش پیشرفته	سیستم دارایی ثابت	
	سیستم دریافت پرداخت	
زیر سیستم توزین	سیستم تامین کنندگان و انبار تولیدی	بسته حسابداری بازرگانی
زیر سیستم دو زبانه	سیستم حقوق و دستمزد	
	سیستم مشتریان و فروش	بسته حسابداری تولیدی
مدیریت پیام	سیستم تامین کنندگان و انبار	
	سیستم فروش خدماتی	بسته حسابداری خدماتی
زیر سیستم ردیابی	حسابداری پیمانکاری	
زیر سیستم دو واحدی	سیستم تولید	
	سیستم مدیریت تردد اثر انگشت	بسته حسابداری پیمانکاری
تبدیل انبار بازرگانی به تولیدی	سیستم سفارش گیری	
	سیستم پخش سرد	
زیر سیستم موبایل و تبلت سفارش گیری	سیستم پخش گرم	

محصول سپیدار شامل سیستم‌های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی‌ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش‌گیری، خرده‌فروشی، سفارش‌کار و پیمانکاری است که در قالب بسته‌های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت چابک‌تر شرکت‌های کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب‌وکارها، کاربری بسیار ساده‌ای دارد. از نقاط قوت سپیدار، می‌توان به:

- تمایز امکانات نرم‌افزار در بازار محصولات شرکتی در عین سادگی و بدون خطا بودن

- یکپارچگی سیستم‌ها با استفاده از دانش تیم مجرب تولید کننده

- شبکه گسترده نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش

اشاره کرد همچنین با اضافه کردن مزایایی چون، سیستم ارزی و چند زبانه بودن این محصولات و همچنین بومی بودن و منطقه‌ای بودن آن‌ها، به درستی می‌توان ادعا کرد که در حوزه شرکتی، رقیبی که در سراسر کشور بتواند با مزایای این محصولات رقابت کند حضور ندارد.

سپیدار سیستم این محصولات را با همکاری شبکه نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش که از مزیت‌های رقابتی مهم سپیدار سیستم است و امکان ارائه محصولات و خدمات شرکت را در سراسر کشور میسر می‌نماید در سراسر کشور عرضه می‌کند. محصول سپیدار با شعار «ساده و پایدار» نرم‌افزاری مناسب برای مدیریت هوشمندانه شرکت‌های کوچک شامل مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای مالی و اداری و عملیاتی ویژه کسب‌وکارهای کوچک است که راه‌اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش‌های متنوع موجود در آن به مشتریان این امکان را می‌دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت‌های شرکت خود را مدیریت نمایند. در حال حاضر این راهکار به بیش از ۴۱/۰۰۰ مشتری عرضه گردیده است.

دشت

سپیدار سیستم با عرضه محصول دشت از سال ۱۳۹۳ وارد بازار اصناف و فروشگاه‌ها شد، با توجه به جوان بودن این بازار و ورود جدید شرکت سپیدار سیستم در این حوزه، پیشرفت قابل توجهی در این بازار صورت گرفت سپیدار سیستم به این ضرورت پی برد که لازم است تا نرم‌افزارهای تخصصی برای هر صنف داشته باشد این امر باعث شد تا زیرساخت نرم‌افزارهای دشت بازنگری و سیستم‌های تخصصی منطبق بر نیاز اصناف به بازار عرضه گردد. در حال حاضر برای اصناف پوشاک، آرایشی و بهداشتی، سوپرمارکت، ابزار و یراق آلات، لوازم یدکی خودرو، قنادی و آجیل و خشکبار و... نرم‌افزارهای تخصصی به بازار ارائه شده است و تولید نرم‌افزارهای سایر اصناف در دست اجرا است. در حال حاضر بیش از ۳۱/۰۰۰ نسخه از این نرم‌افزار به بازار اصناف عرضه شده است. محصول دشت را می‌توان به شرح زیر دسته‌بندی نمود:



محصول دشت شامل سیستم‌های خرید، فروش، دریافت و پرداخت و مدیریت پیام می‌باشد که علاوه بر یک نسخه عمومی، بسته‌های نرم افزاری ویژه‌ای برای اصناف پوشاک، سوپرمارکت، آرایشی و بهداشتی، لوازم یدکی، ابزار و یراق نیز به بازار عرضه گردیده است. از مزایای دشت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- **مطابقت محصولی برای پاسخ‌گویی به نیاز صنوف مختلف**
- **مدیریت فروشگاه و حوزه مالی**
- **سادگی و سهولت کاربری**
- **ارتباط با سامانه سفارش گیری همکاران سیستم (فرسان)**

اهم توسعه‌هایی که در شش ماهه سال ۱۳۹۹ در سبد محصولی ایجاد شده، به صورت زیر است:

ارتباط محصول CRM شرکت سرو نو با سبد محصولی سپیدار سیستم
یکپارچگی سیستم سپیدار و CRM سرو نو علاوه بر تکمیل بسته مورد نیاز شرکت‌ها در قالب یک پکیج و با جلوگیری از دوباره کاری در ثبت اطلاعات مشتریان یا فروش محصولات برای کاربران تسهیل ایجاد میکند و در مجموع برای ۶ مشتری در نیمه اول سال جاری پیاده سازی شده است.

تکمیل سبد محصولی در حوزه پخش با انتشار موبایل پخش گرم
با توجه به نیاز مشتریان در بازار شرکت‌های پخش استانی و کوچک مبنی بر فقدان زیر ساخت‌های مالی مناسب در این بخش از بازار و با بررسی‌های انجام شده توسط تیم محصول سپیدار سیستم، مشخص شد که در حوزه پخش، شرکت‌های زیادی فعال هستند لیکن نرم‌افزاری که به صورت جامع نیازهای مالی (بک آفیس) و نیازهای تخصصی (صنعت پخش) مشتریان این حوزه را به صورت هم زمان پاسخ دهد وجود ندارد. از این رو بر اساس نیازمندی‌های جمع‌آوری شده در این صنعت، سپیدار سیستم اقدام به تدوین سند نیازمندی‌های

این محصول در سال ۱۳۹۷ نمود. تحلیل سیستم سفارش‌گیری و پخش به همراه موبایل سفارش‌گیری در اواخر سال ۱۳۹۷ انجام و طی سال ۱۳۹۸ عرضه گردید. در شش ماهه اول سال جاری نیز با انتشار موبایل پخش گرم نسبت به تکمیل این سبد محصولی اقدام شد و ۷۷ مشتری در حال حاضر از این امکان استفاده می‌نمایند.

تهیه و تحلیل سند محصولی سفارشات خارجی

در تابستان سال جاری تعریف محصولی و سند نیازمندی سیستم سفارشات خارجی شروع و اسناد تحلیلی آن تهیه و تایید شد، بر اساس برنامه‌ریزی انجام شده در سه ماهه سوم سال جاری آماده عرضه به بازار است.

ارتباط نرم افزار دشت با سفارش‌گیری همکاران سیستم (فرسان)

در کسب‌وکار خرده فروشی و پخش مسایل و مشکلاتی وجود دارد که حوزه‌ها و نقش‌های مختلفی درگیر آن‌ها هستند که شرکت پخش، ویزیتور پخش، فروشگاه (خرده فروش) و حتی مصرف کننده نهایی را هم در برمی‌گیرد. ایجاد امکانی برای رفع این مشکلات و کاهش هزینه‌های رساندن کالا به مشتری نهایی و جلوگیری از خواب سرمایه می‌تواند موجب رونق هرچه بیشتر کسب‌وکارهای مرتبط و کاهش هزینه‌های توزیع و فروش و بهره‌مندی مشتری نهایی از این موضوع شود و می‌تواند در انتها یک سود دو طرفه را برای هر دو قسمت این زنجیره بزرگ فراهم کند. در این راستا ارتباط نرم افزار دشت با سامانه سفارش‌گیری همکاران سیستم (فرسان) در شش ماهه اول سال ۱۳۹۹ انجام شد.

دستگاه مدیریت تردد پایوفای

«دستگاه مدیریت تردد پایوفای» ساخت شرکت پایوند به عنوان اولین محصول سخت‌افزاری در بخش متناظر با بازار محصولات سپیدار در سال ۱۳۹۸ به بازار عرضه شد. در سال جاری امکان شناسایی و ثبت تردد بر اساس چهره نیز به دستگاه اضافه و به بازار عرضه شد.

خدمات سپیدار سیستم

آموزش

یکی از مهمترین رسالت‌های فعالیت آموزشی سپیدار سیستم علاوه بر بازارگشایی و ایجاد تصویر مناسب از برند سپیدار، افزایش سطح تخصص و آگاهی مخاطبان در حوزه نرم‌افزار و دانش مالی مرتبط با آن است. بنابراین با سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های لازم چون رادیو مالی، برگزاری دوره‌ها و سمینارهای آنلاین آموزشی، همکاری با موسسات و دانشگاه‌ها و ... توانسته است سهم عمده‌ای در اتقاء دانش مالی کاربران داشته باشد.

نمایندگان آموزش سپیدار سیستم، موسسات، دانشگاه‌ها و آموزشگاه‌هایی هستند که در راستای برگزاری دوره‌های آموزشی تشکیل شده‌اند و پس از برگزاری هر دوره، به شرکت کنندگان گواهی حضور اعطا می‌نمایند.

سپیدار سیستم در حوزه آموزش مشتریان به دو شیوه حضوری و مجازی عمل می‌نماید. نمایندگان فروش و آموزش پس از خرید مشتری به صورت حضوری خدمات آموزشی ارائه می‌دهند. همچنین آکادمی آموزش‌های الکترونیکی سپیدار با مجموعه‌ای گسترده و کاملی از دوره‌های آموزشی به صورت رایگان و ۲۴ ساعته در اختیار مشتریان است تا حتی در وضعیت شیوع ویروس کرونا در سال جاری و محدودیت‌های برگزاری دوره‌های آموزشی به صورت حضوری، خللی در فرآیند آموزشی مشتریان ایجاد نشود.

در حوزه آموزش به داوطلبین ورود به بازار کار و دانشجویان حسابداری نیز با توجه به شتاب فزاینده تعداد مشتریان سپیدار و نیاز بازار کار به نیروی انسانی ماهر، دو شیوه حضوری و مجازی پیش بینی شده است. جذب بیش از ۴۰۰ آموزشگاه و دانشگاه برای نمایندگی آموزشی سپیدار در سراسر کشور باعث شده است تا سالانه بیش از ۱۰/۰۰۰ نفر سپیدار را آموزش ببینند.

همچنین با توجه به آماده‌سازی زیرساخت‌های آموزش‌های مجازی حتی با وجود محدودیت‌ها شیوع بیماری کرونا، فرآیند آموزشی سپیدار سیستم متوقف نشده و علاقمندان می‌توانند از آموزش‌های مجازی آنلاین و آفلاین

سپیدار برای توسعه خود بهره ببرند. افزایش نیروی ماهر و مسلط به نرم افزار سپیدار در بازار کار به توسعه فروش و افزایش مشتری بالقوه در آینده نیز کمک قابل توجهی می‌کند.

در حوزه آموزش نمایندگان فروش و آموزش نیز فعالیت‌های مستمر آموزشی طراحی و اجرا شده است. آموزش نمایندگان در حوزه‌های فنی و مهارت‌های کسب و کار از اقدامات مداوم سپیدار سیستم می‌باشد.

علاوه بر فعالیت‌های ذکر شده، برای افزایش کیفیت و نفوذ در بازار آموزشی، محصولی با نام نسخه آموزشی سپیدار که دقیقاً همان نسخه اصلی با همه امکانات است در سطح نمایندگی‌ها، فروشندگان نرم افزار و فروشگاه‌های اینترنتی عرضه شده است؛ علاوه بر آن کتاب آموزش سپیدار نیز تالیف و در اختیار علاقمندان قرار گرفته است.



تعداد کل نمایندگان آموزشی و دانشگاه‌هایی که تاکنون با شرکت سپیدار سیستم آسیا تفاهم نامه امضا کرده اند، بالغ بر ۳۳۰ نماینده می باشند که از این تعداد ۱۵۰ دانشگاه اقدام به آموزش کاربردی سیستم سپیدار به دانشجویان می‌نمایند، فعالیت‌های آموزشی که در دانشگاه‌ها انجام می‌شود شامل برگزاری واحد درسی کارگاهی نرم افزار سپیدار و همچنین دوره‌های فوق برنامه، در راستای تقویت دانشجویان حسابداری است. نمایندگان آموزشگاهی شرکت نیز با برگزاری دوره‌های آموزش نرم افزار سپیدار برای دانش‌پذیران در سطح کشور فعالیت می‌کنند.

پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم

محصولات سپیدار سیستم با سادگی و بدون خطا بودن نیاز به دریافت خدمات پشتیبانی را به حداقل رسانده است، اما به جهت پاسخ‌گویی و رفع مشکلات احتمالی مشتریان با مشارکت شبکه نمایندگان خدمات پس از فروش، نسبت به ارائه خدمات پشتیبانی در دو قسمت بروزرسانی نسخه‌های نرم‌افزار (منطبق بر تغییرات قانونی) و ارائه خدمات پشتیبانی از طریق چت آنلاین، تماس تلفنی و پنل پرسش و پاسخ اقدام می‌نماید.

شرکت سپیدار سیستم آسیا با سرمایه‌گذاری کافی در ایجاد زیرساخت‌های لازم، گام موثری در راستای برطرف ساختن نیازهای کاربران برداشته و باعث شده است تا مشتریان به سهولت و با استفاده از فایل راهنما، نسبت به نصب نرم‌افزارهای سپیدار و دشت اقدام نمایند. از دیگر هدف‌های شرکت سپیدار سیستم، به روز نگاه داشتن سیستم‌های مشتریان و امکان پشتیبانی خود محور می‌باشد. سپیدار سیستم در جهت راحتی و سهولت کاربری مشتریان گرامی، خدمات پشتیبانی متنوعی را ارائه می‌نماید. پشتیبانی پرتال و چت آنلاین، تماس تلفنی و پنل پرسش و پاسخ از جمله امکاناتی است که در اختیار مشتریان قرار گرفته است. آنچه که در ارائه خدمات پشتیبانی برای شرکت حائز اهمیت است، دقت و سرعت در ارائه خدمات توسط کارشناسان پشتیبانی است. تمامی مشتریان جدید می‌توانند در دوران گارانتی، پس از تهیه سیستم‌های نرم‌افزار سپیدار، تا یکسال به صورت رایگان از خدمات پشتیبانی بهره‌مند شوند. تمدید پشتیبانی نیز پس از دوران گارانتی از سهولت و سرعت بالایی برخوردار است. مشتریان می‌توانند هریک از خدمات را بنابر نیاز خود انتخاب و از طریق باشگاه مشتریان سپیدار سیستم، اقدام به تمدید آن نمایند.

درصد رضایت مشتریان در این دوره ۹۴ درصد بوده است.

اطلاعات مدیران شرکت



جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و هیات مدیره شرکت به شرح زیر می‌باشد:

اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

محمد عزیزاللهی رئیس هیات مدیره (غیر موظف)

تخصص:

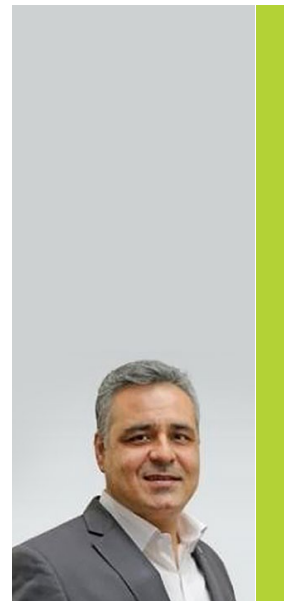
مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی، توسعه کسب و کار

تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی

سوابق هیات مدیره:

عضویت در هیات مدیره گروه همکاران سیستم و شرکت‌های زیرمجموعه
(از سال ۱۳۸۴ تا کنون)



آراسب احمدیان نایب رئیس هیات مدیره (غیر موظف)

تخصص:

مدیریت استراتژیک

تحصیلات:

دکترای مدیریت کسب و کار از دانشگاه Bordeaux (فرانسه)

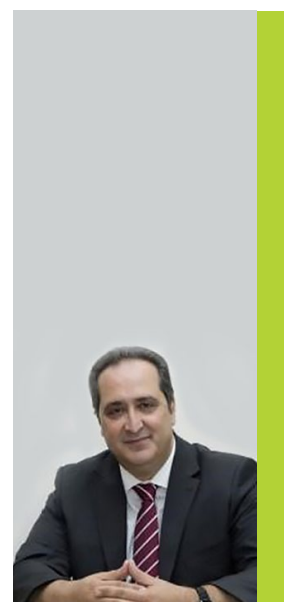
فوق لیسانس مدیریت اجرایی از دانشگاه Kempten (آلمان)

فوق لیسانس ژئوفیزیک دانشگاه تهران

لیسانس فیزیک دانشگاه تهران

سوابق هیات مدیره:

عضویت در هیات مدیره گروه همکاران سیستم و شرکت‌های زیرمجموعه
(از سال ۱۳۹۸ تا کنون)



حمیدرضا رنجبری

مدیر عامل و عضو هیات مدیره (موظف)

تخصص:

مدیریت بازاریابی و فروش، برندینگ

تحصیلات:

دانشجوی دکتری مدیریت بازاریابی دانشگاه تهران

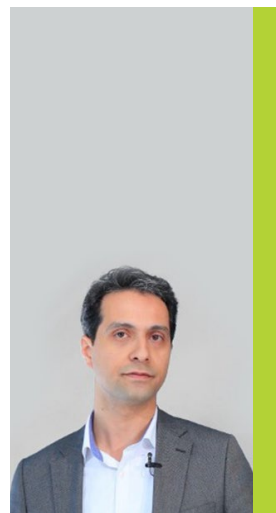
کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه شیراز

کارشناسی مدیریت دانشگاه آزاد شیراز

سوابق هیات مدیره:

عضویت در هیات مدیره شرکت‌های زیرمجموعه همکاران سیستم

(از سال ۱۳۸۶ تا کنون)



سعید مرادی

عضو هیات مدیره (غیر موظف)

تخصص:

فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم‌افزار

تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان

سوابق هیات مدیره:

عضویت در هیات مدیره شرکت‌های زیرمجموعه همکاران سیستم

(از سال ۱۳۸۹ تا کنون)



علی الیاسی

عضو هیات مدیره (غیر موظف)

تخصص:

مدیریت مالی، مدیریت فروش و عملکرد، مدیریت بازاریابی، توسعه کسب‌وکار

تحصیلات:

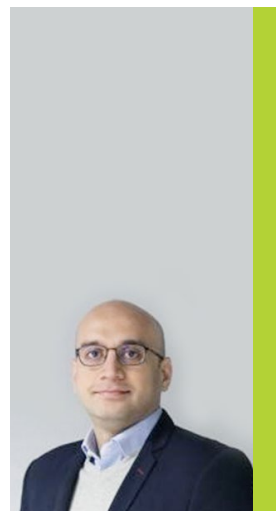
کارشناسی حسابداری دانشگاه تخصصی علوم اقتصادی تهران

کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی

سوابق هیات مدیره:

عضویت در هیات مدیره شرکت‌های زیرمجموعه همکاران سیستم

(از سال ۱۳۹۱ تا کنون)



تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص و سوابق

هیات مدیره سپیدار سیستم آسیا با تخصص‌هایی نظیر فروش، مدیریت عملکرد، توسعه کسب‌وکار، مدیریت استراتژیک، طراحی و توسعه نرم‌افزار، مدیریت مالی و سرمایه‌گذاری، بازاریابی و برندینگ به مدیر عامل کمک می‌نمایند تا در اداره یک شرکت نرم‌افزاری با شبکه‌ای از نمایندگان، تصمیمات راهگشایی در مسیر حرکت رو به جلوی شرکت اتخاذ نماید.

هیات مدیره سپیدار سیستم در شش ماهه اول سال جاری تعداد ۱۱ جلسه برگزار نموده است و با توجه به نیاز شرکت در مقاطع زمانی مختلف از نظرات مشاوران نیز بهره گرفته است.

نقاط تمرکز هیأت مدیره در شش ماهه اول سال ۱۳۹۹:

جلسات هیات مدیره با محوریت تمرکز بر موضوعات زیر در نیمه اول سال جاری برگزار شده است:

- نظارت بر تحقق برنامه و بودجه مصوب در سال ۱۳۹۹
- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک سال ۱۳۹۹ در حوزه محصولات جاری و محصولات جدید، بازار، مشتریان، توسعه شبکه نمایندگان، پشتیبانی، آموزش و سرمایه‌های انسانی
- نظارت بر شناسایی و بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا در محصولات و خدمات با هدف تولید محصولات جدید
- نظارت بر بهبود مستمر پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان
- نظارت مستمر بر بازار با هدف توسعه محصولی
- نظارت بر عملیات بازاریابی و سهم آوای سپیدار در بازار
- نظارت مستمر عملیاتی و مالی
- نظارت بر ساختار سازمانی و توسعه ظرفیت مدیریتی
- تصویب شرایط دور کاری با نظارت بر حفظ مراقبت از سلامت کارکنان و همچنین حفظ روند رضایت‌مندی مشتریان.

کمیته های زیر مجموعه هیات مدیره:

در زیر مجموعه هیات مدیره سپیدار سیستم، کمیته حسابرسی و کمیته ریسک و استراتژی وجود دارند که با هدف کمک بر تصمیم سازی اعضای هیات مدیره، در دوره مورد گزارش فعالیت هایی به شرح زیر داشته اند.

کمیته حسابرسی:

این کمیته در دوره مورد گزارش ۲ جلسه برگزار کرده است. اهم فعالیت های کمیته در این دوره به شرح زیر بوده است:

- بررسی گزارش حسابرسی مستقل و بازرس قانونی سال ۱۳۹۸ و میان دوره ای منتهی ۱۳۹۹/۰۶/۳۱
- بررسی ساختار کنترل های داخلی
- بررسی وضعیت ورود به بورس و الزامات حاکمیت شرکتی
- پیشنهاد موسسه حسابرسی جدید برای سال جاری
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات اجرایی آیین نامه های مالی درون سازمانی
- تصمیم گیری در خصوص چگونگی فعالیت حسابرسی داخلی و اولویت رسیدگی ها

کمیته ریسک و استراتژی:

این کمیته در ۴ ماه اول سال جاری عمده تمرکز خود را بر نظارت بر عملکرد تیم اجرایی در مواجهه با ریسک های استراتژیک، بازار، عملیات جاری و همچنین نظارت بر روند پیشرفت تحقق اهداف استراتژیک کلان هیات مدیره نموده است. از ابتدای سال جاری و همزمان با گسترش شیوع کرونا لزوم بررسی و بازنگری در سیاست ها و استراتژی های حضور در بازار و تحقق بودجه و اهداف استراتژیک، فعالیت رقبا، جذب مشتریان و همچنین ارائه خدمت به طیف گسترده ای از مشتریان قدیمی جزء عمده موضوعاتی بوده که کمیته ریسک و استراتژی با دریافت اطلاعات از بازار و تحلیل و بررسی مستمر سعی در ارائه راهکارهای منسجم برای رویارویی با آنها داشت.

از آنجاکه همواره تحلیل، تولید و عرضه محصولات جدید بر اساس نیاز بازار و بهره گیری از تکنولوژی روز از عمده اهداف سپیدار سیستم بوده است برای پاسخ به این مهم با تشکیل این کمیته ضمن دریافت اطلاعات مستمر از بازار، موضوع تحلیل، تولید و عرضه محصولات جدید با انسجام و طبق برنامه ریزی

دقیقی هم‌سو با اهداف استراتژیک شرکت دنبال می‌شود و گزارش آن در کمیته استراتژیک و همچنین هیات مدیره ارائه و تمهیدات لازم اندیشیده می‌شود. همچنین در حوزه سلامت کارکنان نیز با نظر تیم یاد شده و نظر مساعد هیات مدیره مقرر شد تا فرآیند دورکاری پرسنل بصورت حداکثری در دستور کار قرار گیرد. در سطح ارائه خدمات به مشتریان و سطح رضایتمندی آنها ضمن نظارت دقیق بر فرآیندهای اجرایی، به طریقی برنامه‌ریزی صورت گرفت که خللی در روند ارائه خدمت صورت نگیرد و قصد داریم در نیمه دوم سال نیز مقدمات برنامه‌ریزی اهداف استراتژیک سال آتی را فراهم نماییم.

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت از بدو تأسیس تاکنون طی مراحل مختلف به شرح جدول ذیل، تغییرات داشته است.

ردیف	میزان سرمایه قبل (ریال)	تاریخ تصویب تغییر سرمایه در مجمع عمومی فوق العاده	میزان تغییر سرمایه (ریال)	آخرین سرمایه (ریال)
۱	۱۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۳۹۳/۰۳/۱۹	۹,۹۹۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۳۹۶/۰۹/۰۸	۱۹۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

همچنین ترکیب سهامداری شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۰۶/۳۱ به شرح جدول زیر می باشد؛

ردیف	سهامداران	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)	۱۹۹,۹۹۲,۰۰۰	۹۹,۹۹۶
۲	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)	۲,۰۰۰	۰,۰۰۱
۳	شرکت همکاران سیستم مدیریت طرحهای عمومی (سهامی خاص)	۲,۰۰۰	۰,۰۰۱
۴	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)	۲,۰۰۰	۰,۰۰۱
۵	شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص)	۲,۰۰۰	۰,۰۰۱
جمع (۱۰۰٪ سهامداران)		۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

بخش دوم: اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف



میزان دستیابی به هدف‌گذاری‌های شش ماهه سال ۱۳۹۹ و تدوین هدف‌گذاری‌های تا پایان سال ۱۳۹۹

اهداف سال ۱۳۹۹ سپیدار سیستم و اقدامات انجام شده در راستای آن‌ها در دوره مورد گزارش به شرح زیر است:

شناسایی فرصت‌های همکاری با دیگر شرکت‌های نرم‌افزاری با هدف توسعه بازار و کسب‌وکار

سپیدار سیستم همواره جهت ایجاد مزیت‌های رقابتی و توسعه کسب‌وکار خود سعی در ارائه محصولات جدید و تکمیل سبد محصولات با اتکا بر تکنولوژی‌های جدید دارد.

سپیدار سیستم با ارائه محصولاتی نظیر پخش، بازار تحت پوشش خود را گسترش داده است. ارتباط محصول CRM شرکت سرو نو با سبد محصولی سپیدار، انتشار موبایل پخش گرم و ارتباط نرم افزار دشت با سامانه سفارش گیری همکاران سیستم (فرسان) از فعالیت‌های انجام شده در دوره مورد گزارش بوده است.

همچنین قصد دارد در ادامه سال ۱۳۹۹ اقدامات لازم جهت شناسایی بازارهای جدید را در برنامه کاری تیم تحقیق و توسعه گنجانده تا ضمن شناسایی فرصت‌های بازار، نیازهای بازار هدف را جهت تولید محصولات آتی شناسایی نماید. تولید محصولات سپیدار بر بستر ابر از مهمترین برنامه‌های نیمه دوم سال ۱۳۹۹ می‌باشد تا مشتریان بدون نیاز به سرمایه‌گذاری بالا برای تأمین و نگهداشت زیرساخت سخت‌افزاری، بتوانند از نرم‌افزارهای مورد نیازشان استفاده کنند.

توجه به موضوع صادرات و ارزیابی مجدد بازارهای برون مرزی

از بدو تاسیس سپیدار سیستم و از زمان تولید محصولات، توجه به موضوع صادرات به بازارهای برون مرزی عمده بوده است و در این راستا ضمن ایجاد آمادگی محصولی، سعی شده است زیرساخت لازم برای مقدمات ورود به آن فراهم شود. ظرف چند سال اخیر نیز با ارتباط موثر با بازار و جامعه گسترده مشتریان، فروش به مشتریان مستقر در کشورهای هم مرز دارای یا شرکت‌های

دارای شعب و نمایندگی در این کشورها انجام شده است و همچنان نیز بسته به موضوع ادامه دارد، اما بدلیل شرایط فعلی، نگاه صادرات با فروش گسترده منوط به فراهم کردن شرایط و شناسایی بازارهای بالقوه شده است تا در زمان مناسب نسبت به بهره‌برداری لازم اقدامات مقتضی صورت گیرد.

توسعه کمی و کیفی شبکه نمایندگان

از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی در سراسر کشور فعالیت می‌نمایند، یکی از راه‌های افزایش فروش و درآمد شرکت، توسعه کمی و کیفی شبکه فروش بوده است؛ علاوه بر گسترش تعدادی نمایندگان بسته به پتانسیل بالقوه‌ای که در سطح هر یک از استان‌های کشور وجود دارد، توجه به تقویت تخصص و آموزش نمایندگان همواره از اهمیت بسیار زیادی برای سپیدار سیستم برخوردار بوده است. در ۶ ماهه اول سال ۱۳۹۹ سپیدار با جذب ۳۳ نماینده جدید در حوزه سپیدار و ۲۲ نماینده جدید در حوزه دشت و آموزش به گسترش این شبکه نمایندگی پرداخته است.

نمایندگان سهم قابل توجهی در گسترش برند و فروش سپیدار سیستم بر عهده داشته‌اند و در ادامه سال جاری با تمرکز بر آموزش و بازاریابی این نمایندگان و جذب نمایندگان جدید در مناطقی که نمایندگان سپیدار در آن محدوده تراکم کمتری دارند به افزایش این شبکه تجاری خواهیم پرداخت.

توسعه آموزش و افزایش سطح آگاهی مخاطبان

از آنجا که سپیدار سیستم یکی از رسالت‌های خود را گسترش و بالا بردن سطح دانش مخاطبان در حوزه مالی می‌داند توانسته است در نیمه اول سال ۱۳۹۹ با توجه به شیوع بیماری کرونا و با تغییر مدل آموزش و نوسازی شبکه آموزش با ساختاری جدید فعالیت نماید و علاوه بر برندینگ و بازاریابی برای محصولات سپیدار سیستم بر افزایش سطح آگاهی ۵۳۲ دانش پذیر با برگزاری ۱۵ دوره پردازد. علاوه بر این ۱۵۳۰ دوره توسط نمایندگان آموزشی برگزار شده است. همچنین ۱۶۳۰ نفر به شرکت در دوره‌های الکترونیکی و ۳۰۰۰ نفر از طریق خرید نسخه‌های آموزشی سپیدار سیستم آموزش دیده‌اند.

هدف ما این است که در سال ۹۹ با گسترش امکانات و رسانه‌های آموزش و یادگیری سپیدار سیستم از طریق ارتباط با دانشگاه‌ها، موسسات و مراکز آموزشی زمینه یادگیری سپیدار را برای طیف گسترده‌ای از متقاضیان و مخاطبان مهیا سازیم که طبیعتاً با افزایش تعداد افراد آموزش‌پذیر علاوه بر توسعه جدی برند سپیدار زمینه ایجاد سرخ‌های فروش جدید نیز به نحو مطلوبی فراهم خواهد شد.

تثبیت جایگاه سپیدار سیستم به عنوان رهبر بازار شرکتهای کوچک

ظرف چند سال اخیر سپیدار سیستم با برنامه‌ریزی دقیق و اعتمادسازی گسترده در بازار، زمینه جذب مشتریان جدید را فراهم نموده است و در ۶ ماه نخست سال ۹۹ با توجه به شیوع ویروس کرونا در کشور، شرکت رویکردهای کاربردی در راستای حفظ جایگاه خود در بازار را مدنظر قرار داد، تقویت بازاریابی دیجیتال که منجر به افزایش بیش از ۴۰ درصد سرخ‌های فروش به نسبت دوره مشابه سال گذشته و همچنین ارائه خدمات متنوع پشتیبانی و آموزش آنلاین به مشتریان و مخاطبان بوده است از جمله اقدامات نیمه اول سال ۱۳۹۹ بوده است.

برنامه اصلی شرکت برای نیمه دوم سال توسعه شبکه نمایندگان فروش و خدمات در سطح کشور است تا در کنار توسعه محصولات و برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی مورد نظر، شرکت بتواند جهش درآمدی قابل ملاحظه‌ای را تجربه کند. در سپیدار سیستم با ارائه محصولات جدید، بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز دنیا، پاسخگویی و ارائه خدمت گسترده به مشتریان در سراسر کشور، توجه به جلب رضایت مشتریان، نظارت بر بازار و رقبا و با نگاه استراتژی رقابتی، شرایط را برای کسب رهبری بازار محصولات شرکتی فراهم نموده است و برنامه داریم با تحقق اهداف برنامه‌ای، زمینه گسترش و تثبیت این موضوع را در سال جاری فراهم نماییم.

توسعه توان مدیریتی شرکت سپیدار

تمرکز بر توسعه سپیدار سیستم و لزوم افزایش ظرفیت مدیریتی شرکت و تقویت لایه مدیران پس از هیأت مدیره و مدیرعامل به نحوی در دستور کار قرار دارد که منجر به توسعه سپیدار سیستم از زوایای مختلف شود و مکانیزمی ایجاد نمایند که در طولانی مدت منجر به تحقق حداکثری کلیه برنامه‌ها و اهداف استراتژیک شرکت شده و تقویت توان رقابتی سپیدار سیستم را در بازارهای محصولی مختلف، گسترش شبکه نمایندگان، ورود به بازارهای جدید و قدرت تصمیم‌گیری داخلی سپیدار سیستم را در شرایط بهینه‌تری قرار دهد.

تثبیت رضایتمندی مشتریان از پشتیبانی

نرم افزارهای سپیدار به گونه‌ای طراحی شده‌اند که با آموزش ساده‌ی کاربری، کمترین نیاز ممکن به پشتیبانی را داشته باشند. با توجه به اهمیت ویژه‌ای که همواره مشتریان برای سپیدار سیستم داشته‌اند برنامه‌های منظمی بصورت فصلی در جهت ارائه خدمات کیفی به مشتریان در دستور کار قرار گرفته است تا با افزایش نرخ رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی، آموزش‌های کاربری، رفع خطاهای لحظه‌ای و بهره‌گیری از ظرفیت تیم متخصص در ۶ ماهه اول سال ۱۳۹۹، بر روی افزایش رضایتمندی مشتریان تمرکز نمایند.

سپیدار سیستم با بهبود بستر اینترنتی نماینده و رفع خطاهای موجود در خطوط پشتیبانی در سرویس چت آنلاین و بررسی خطاهای احتمالی توسط تیم تولید توانست در راستای افزایش و تثبیت سطح رضایتمندی مشتریان گام بردارد.

آمادگی برای عرضه اولیه سهام

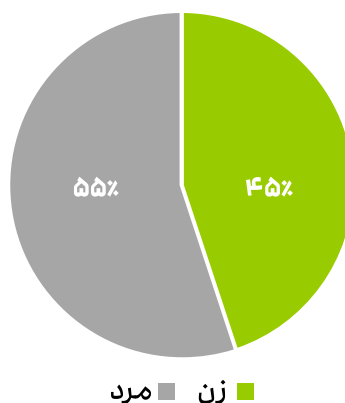
از آنجا که سپیدار سیستم قصد پذیرش و عرضه سهام در بازار فرابورس را داشت لذا در نیمه اول سال ۱۳۹۹ با تمرکز بر پیشبرد موضوعات موفق به تغییر نوع شرکت به سهامی عام و پذیرش نزد بازار دوم فرابورس شد و در ۱۳۹۹/۰۷/۰۵ تحت شماره ۱۱۷۵۰ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار به ثبت رسید و نماد شرکت با نام "سپیدار" در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۲ در فرابورس ایران به ثبت رسید. در نیمه دوم سال جاری قصد دارد با برگزاری جلسه IPO نسبت به عرضه ۱۵ درصد از سهام خود در مرحله اول اقدام نماید.

بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

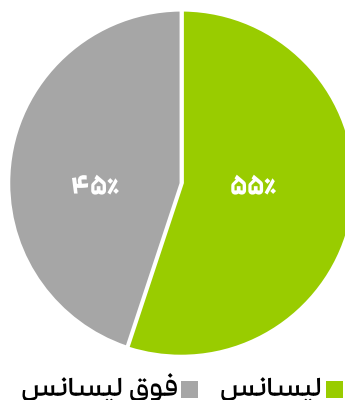


سرمایه انسانی و فکری

شرکت سپیدار سیستم از ابتدا در طرح کسب‌وکار، به عنوان شرکتی با هسته اصلی چابک و متخصص تعریف شده بود که علی‌رغم تعداد نفرات محدود، شبکه‌ای از شرکت‌های بیرونی را به منظور توسعه فروش و ارائه خدمات پس از فروش در سراسر کشور مدیریت می‌کرد. تعداد و ترکیب پرسنل متخصص در شرکت سپیدار سیستم بر اساس سطح تحصیلات و جنسیت در نمودارهای ذیل نشان داده شده است. همچنان انتظار داریم در سال جاری نیز با افزایش سطح تخصص تیم فعلی و توسعه توان مدیریتی با هسته ای کوچک، مدیریت شبکه فروش و سایر نمایندگان را با قوت دنبال کنیم.



ترکیب نیروهای متخصص شرکت به شرح زیر است:



گزارش ریسک‌ها

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. از آنجا که چابکی در شناسایی و درک تغییرات محیط بیرونی و درونی شرکت همواره از ضرورت بالایی برخوردار است، در ادامه به بررسی پنج دسته از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبای خارجی:

حضور شرکت‌های استارت‌آپ در زمینه تولید و عرضه محصولات نرم‌افزاری در داخل کشور و همین‌طور با برداشته شدن تحریم‌ها و حضور رقبای خارجی ممکن است نگرانی در خصوص تحت تاثیر قرار گرفتن بازار سپیدار را در پی داشته باشد. در تمام سال‌های گذشته، سپیدار موفقیت خود را به جز نرم‌افزار جامع و بدون خطایی که تولید کرده است در زمینه شبکه‌سازی و نمایندگی در سطح کشور و ارتباط سازنده و آموزشی خود در دانشگاه‌ها می‌داند و تعداد شرکت‌ها و اشخاص حقیقی که نیازمند استفاده از نرم‌افزار سپیدار هستند بسیار گسترده است. پاسخ‌گویی به نیاز این حجم از شرکت‌ها و اشخاص حقیقی نیازمند شبکه‌سازی دقیقی است. سپیدار سیستم با استفاده از شبکه گسترده نمایندگان دشت و سپیدار و آموزش، در این حوزه موفق عمل کرده است بنابراین شرکت‌های کوچکی که بتوانند در بازاری با این گستردگی وارد شوند و موفقیت کسب کنند نیازمند سرمایه‌گذاری زیادی در حوزه‌های مالی، منابع انسانی و ظرفیت‌های مدیریتی هستند ضمن این‌که چنانچه شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ باشند که نرم‌افزارهای مناسبی داشته باشند و بتوانند مجموعه سپیدار سیستم را کامل‌تر کنند یا حتی شرکت‌های خارجی، شرکت سپیدار سیستم آسیا با برقراری ارتباط مؤثر به جای رقابت، مسیر را برای مشارکت هم‌افزار فراهم خواهد کرد.

(ب) ریسک صنعت:

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. 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 بعضاً 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 رقبای بیشتر نماید. همچنین سپیدار سیستم با شبکه فروش و خدمات پس از فروش گسترده خود در سراسر کشور، امکان دسترسی آسان را برای مشتریان فراهم نموده است.

(ج) ریسک نوسانات نرخ ارز و نقدینگی:

با توجه به طیف وسیع مشتریان و وسعت حضور در بازار کشور به طور معمول و بر اساس سوابق گذشته و وضعیت نقدینگی فعلی، پیش بینی می‌شود شرکت از وضعیت نقدینگی مناسبی برخوردار خواهد بود. از طرف دیگر، با توجه به عدم ارزیابی در تولید محصولات و اجرای فعالیت‌های جاری سپیدار سیستم، تغییرات نرخ ارز به صورت مستقیم این شرکت را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد. بنابراین، ریسک‌های مرتبط با نوسانات نرخ ارز و نقدینگی در مورد کسب‌وکار شرکت را تهدید نمی‌کند.

(د) ریسک‌های مرتبط با قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت‌ها:

این گروه از ریسک‌ها شامل ریسک قوانین تجارت، کار، تأمین اجتماعی، مدنی و جزایی، قانون بازار اوراق بهادار و دستورالعمل‌های مرتبط، قوانین مالیاتی، استاندارد حسابداری و حسابرسی، پولشویی، سلامت اداری و مصوبات و مقررات سازمان فناوری اطلاعات کشور است که با توجه به وجود نظارت‌های درون سازمانی و برون سازمانی اثربخش، اقدامات شرکت در این خصوص قابل قبول بوده و ریسک قابل توجهی شرکت را تهدید نمی‌کند.

ه) 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.

از طرف دیگر، فعالیت‌های منابع انسانی شرکت، شامل جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه‌ی کارکنان جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های پیش‌رو از اثربخشی لازم برخوردار است. علاوه بر آن در جهت نگهداشت و توسعه‌ی منابع انسانی، شرکت برنامه‌ای را دنبال می‌کند که دانش و مهارت‌های منابع انسانی خود را جهت ارائه محصول و خدمات در سطح گسترده‌ای از بازار هدف مهیا سازد.



بخش چهارم: نتایج عملیات، چشم‌اندازها و مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد



وضعیت مالی شرکت در دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

ارقام به میلیون ریال

صورت سود و زیان مجموعه

شرح	دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱	دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۸/۰۶/۳۱	درصد رشد ۹۷ به ۹۸	برآورد سال ۱۳۹۹
درآمدهای عملیاتی	۳۲۹,۳۳۲	۱۷۴,۹۶۷	٪۸۸	۷۰۰,۰۰۰
پهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۶۱,۳۶۷)	(۵۱,۵۷۸)	٪۱۹	(۱۶۰,۲۱۷)
سود ناخالص	۲۶۷,۹۶۵	۱۲۳,۳۸۹	٪۱۱۷	۵۳۹,۷۸۳
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۶,۵۹۸)	(۱۱,۶۲۳)	٪۴۳	(۴۵,۱۸۹)
سود عملیاتی	۲۵۱,۳۶۷	۱۱۱,۷۶۶	٪۱۲۵	۴۹۴,۵۹۴
خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۹۳,۴۱۰	۲۲,۲۲۷	٪۳۷۳	۱۲۷,۸۳۹
سود قبل از مالیات	۳۴۴,۷۷۷	۱۳۳,۹۹۳	٪۱۵۴	۶۲۲,۴۳۳
مالیات	(۴۱۹)	(۱۶,۴۳۲)	(٪۹۷)	(۳,۴۶۲)
سود خالص	۳۴۴,۳۵۸	۱۱۷,۵۶۱	٪۱۸۹	۶۱۸,۹۷۱

خلاصه صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

شرح	۱۳۹۹/۰۶/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
دارایی‌های غیرجاری	۲۵۴,۱۹۷	۲۴۶,۲۹۹
دارایی‌های جاری	۴۱۹,۷۷۸	۳۱۴,۹۶۹
جمع دارایی‌ها	۶۷۳,۹۷۵	۵۶۱,۲۶۸
حقوق مالکانه	۵۷۶,۴۲۶	۵۲۳,۵۳۰
بدهی‌های غیرجاری	۱۲,۸۴۰	۸,۳۷۱
بدهی‌های جاری	۸۴,۷۰۹	۲۹,۳۶۷
جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۶۷۳,۹۷۵	۵۶۱,۲۶۸

صورت سود و زیان شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱	دوره شش ماهه منتهی به ۱۳۹۸/۰۶/۳۱	درصد رشد	برآورد سال ۱۳۹۹
درآمد های عملیاتی	۳۲۹,۳۳۲	۱۷۴,۹۶۷	٪۸۸	۷۰۰,۰۰۰
بهای تمام شده درآمد های عملیاتی	(۶۱,۳۶۷)	(۵۱,۵۷۸)	٪۱۹	(۱۶۰,۲۱۷)
سود ناخالص	۲۶۷,۹۶۵	۱۲۳,۳۸۹	٪۱۱۷	۵۳۹,۷۸۳
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۱۶,۵۹۸)	(۱۱,۶۲۳)	٪۴۳	(۴۵,۱۸۹)
سود عملیاتی	۲۵۱,۳۶۷	۱۱۱,۷۶۶	٪۱۲۵	۴۹۴,۵۹۴
خالص سایر درآمدها(هزینه های) غیرعملیاتی	۹۰,۴۳۲	۲۵,۲۲۴	٪۲۵۹	۱۲۰,۰۰۰
سود قبل از مالیات	۳۴۱,۷۹۹	۱۳۶,۹۹۰	٪۱۵۰	۶۱۴,۵۹۴
مالیات	(۴۱۹)	(۱۶,۴۳۲)	(٪۹۷)	(۳,۴۶۲)
سود خالص	۳۴۱,۳۸۰	۱۲۰,۵۵۸	(٪۱۸۳)	۶۱۱,۱۳۲

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان 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 می‌باشد که در ادامه به اختصار تشریح خواهد شد.

درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی نسبت به دوره مشابه سال گذشته حدود ۸۸ درصد افزایش داشته است.

برآورد می‌شود مجموع درآمدهای عملیاتی سال ۱۳۹۹ نسبت به عملکرد سال ۱۳۹۸ حدود ۸۳ درصد رشد داشته باشد.

در ادامه به بررسی جزییات درآمدهای حاصل از فروش و خدمات می‌پردازیم:

درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)

درآمد نرم افزار در دوره گزارش نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود ۹۳ درصد و درآمد سخت افزار حدود ۱۷ درصد رشد داشته است.

درآمد پشتیبانی

درآمد پشتیبانی در دوره گزارش نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود ۵۳ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

هزینه‌ها متشکل از دو گروه هزینه‌های حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌های عمومی می‌باشد که در دو سرفصل بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی و هزینه‌های فروش، اداری و عمومی، طبقه‌بندی شده است. مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش حدود ۲۳ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد می‌باشد.

مجموع هزینه‌ها برای سال ۱۳۹۹ نسبت به عملکرد سال ۱۳۹۸ به‌طور متوسط با حدود ۵۰ درصد رشد برآورد می‌شود.

درآمدهای غیر عملیاتی

درآمدهای غیر عملیاتی شش ماهه سال ۱۳۹۹ شرکت اصلی نسبت به دوره مشابه سال گذشته بیش از ۳/۵ برابر داشته است. این رشد عمدتاً بدلیل افزایش سود سپرده بانکی و سرمایه‌گذاری در سبد سهام می‌باشد. همچنین در صورت سود و زیان تجمیعی سود حاصل از سرمایه‌گذاری در شرکت فناوریان نوین سپیدز ایرانیان بعد از کسر استهلاک سرقفلی حاصل از خرید این سرمایه‌گذاری بالغ بر ۷/۸۳۹ میلیون ریال می‌باشد.

مالیات

شرکت سپیدار سیستم در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت پروانه بهره‌برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت شده است. از این‌رو مطابق با ماده ۱۳۲ ق.م.م، درآمد ابرازی ناشی از فعالیت‌های تولیدی تا ۵ سال از تاریخ شروع بهره‌برداری مشمول نرخ صفر مالیات می‌باشند همچنین مطابق با تبصره ۷ ماده ۱۰۵ ق.م.م نیز به ازای هر ۱۰ درصد افزایش درآمد ابرازی مشمول مالیات تا سقف ۵۰ درصد، یک درصد از نرخ مالیات -به شرط تسویه مالیات سال قبل- تخفیف مالیاتی خواهند داشت؛ در پیش بینی ارائه شده معافیت‌های مالیاتی ذکر شده منظور گردیده است.

نسبت‌های مالی شرکت اصلی

عنوان	نسبت مالی	دوره نه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱	دوره نه ماهه منتهی به ۱۳۹۸/۰۶/۳۱
نقدینگی	نسبت جاری	۴,۹۶	۳,۸
	نسبت آتی	۴,۸۸	۳,۶۶
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۱۴	۰,۱۷
	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۰,۱۷	۰,۲۱
	نسبت مالکانه	۰,۸۶	۰,۸۳
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی ها	۰,۶۲	۰,۳
	نسبت بازده حقوق مالکانه	۰,۷۳	۰,۳۹
	نسبت نقدشوندگی سود	۰,۹۳	۱,۱۲
	جریان نقدی هر سهم - بر اساس آخرین سرمایه	۱,۵۹۳	۶۷۶
	سود هر سهم (EPS) - بر اساس آخرین سرمایه	۱,۷۰۷	۶۰۳
	نسبت سود عملیاتی	%۷۶	%۶۴
	نسبت سود قبل از مالیات	%۱۰۴	%۷۸
	نسبت سود خالص	%۱۰۴	%۶۹

پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

با توجه به پیش‌بینی عملکرد سال مالی ۱۳۹۹، پیشنهاد هیات مدیره تقسیم ۷۵ درصد سود خالص می‌باشد.

بدیهی است تصمیم‌گیری نهایی در خصوص میزان سود نقدی هر سهم برای سال مالی ۱۳۹۹ در اختیار مجمع عمومی عادی صاحبان سهام می‌باشد.