

# امیدنامه پذیرش و درج در بازار فرابورس ایران

شرکت سپیدار سیستم آسیا  
(سهامی عام)

## اطلاعیه مهم

به اطلاع تمامی سرمایه‌گذاران، مشاوران سرمایه‌گذاری، سبذگردان‌ها و تمامی اشخاص و نهادهایی که شمول اطلاعیه حاضر مستلزم ذکر نام آن‌ها است می‌رساند؛ مطابق ملاک ماده ۲۱ قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران، انتشار امیدنامه حاضر، صرفاً به منظور اجرای مفاد بند ۱۳ ماده ۱ «دستورالعمل پذیرش، عرضه و نقل و انتقال اوراق بهادار در فرابورس ایران (شرکت سهامی عام)»، حصول اطمینان از رعایت مقررات قانونی و مصوبات سازمان بورس و اوراق بهادار و سایر مراجع ذی‌صلاح و شفافیت اطلاعاتی بوده و به منزله تأیید صحت اطلاعات اعلامی، مزایا، تضمین سودآوری و یا توصیه سفارشی در مورد شرکت مزبور توسط شرکت فرابورس ایران (سهامی عام) نمی‌باشد. از این رو ضروری است، پیش از هر اقدام در خصوص سرمایه‌گذاری، از صحت و سقم اطلاعات مندرج اطمینان حاصل فرمایید.

شرکت فرابورس ایران (سهامی عام)

# بیانیه‌های مسئولیت و سلب مسئولیت

## ۱) بیانیه‌های مسئولیت

- این امیدنامه توسط هیات مدیره و مشاور پذیرش شرکت متقاضی پذیرش تهیه و تأیید شده است که با آگاهی از مقررات و ضمانت اجرای حقوقی و کیفری مربوط از جمله مواد ۴۱ تا ۴۵، ماده ۴۷ و بند ۳ ماده ۴۹ قانون بازار اوراق بهادار، منفرداً و مجتمعاً مسئولیت درستی اطلاعات مندرج در آن به لحاظ عدم وجود هرگونه خطا یا انحراف با اهمیت را به عهده می‌گیرند.
- مشاور پذیرش تأیید می‌نماید که امیدنامه‌ی حاضر افشای درست و کاملی از کلیه‌ی واقعیات مربوط به عرضه‌ی عمومی را به دست می‌دهد.

## ۲) بیانیه‌ی سلب مسئولیت

- هیات پذیرش اوراق بهادار، پذیرش سهام این شرکت در فهرست نرخ‌های فرابورس ایران را بر مبنای اسناد، مدارک و اطلاعاتی که توسط شرکت و مشاور پذیرش ارائه شده، تصویب نموده است و این تصویب به معنی توصیه مشارکت سرمایه‌گذاران بالقوه در عرضه‌ی عمومی نیست.
- فرابورس ایران مسئولیتی در قبال صحت و کفایت اطلاعات افشا شده توسط شرکت و محتوای امیدنامه ندارد و در خصوص ضرر ناشی از اتکاء به تمام یا بخشی از مندرجات این امیدنامه، از خود سلب مسئولیت می‌نماید. سرمایه‌گذاران باید قبل از تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار شرکت، بررسی جامعی از اطلاعات منتشره و مزیت‌ها و ریسک‌های شرکت انجام دهند.

# فهرست مطالب

<b>بخش اول - کلیات</b> .....	۶
۱-۱. اطلاعات عمومی.....	۶
۱-۲. سهامداران شرکت.....	۷
۱-۳. سرمایه شرکت.....	۷
۱-۴. ترکیب هیات مدیره شرکت.....	۷
۱-۵. ساختار نیروی انسانی و چارت سازمانی شرکت.....	۱۱
<b>بخش دوم - فعالیت و عملیات</b> .....	۱۹
۲-۱. معرفی شرکت.....	۱۹
۲-۲. محصولات (نرم افزارها) و خدمات.....	۳۲
۲-۳. ترکیب درآمدی.....	۳۵
۲-۴. پشتیبانی و نصب به روزرسانی.....	۳۶
۲-۵. آموزش.....	۳۷
۲-۶. شبکه فروش و خدمات پس از فروش سپیدار سیستم آسیا.....	۳۸
۲-۷. رقبا.....	۳۹
۲-۸. عوامل ریسک.....	۴۰
۲-۹. برنامه های آتی.....	۴۲
<b>بخش سوم-اطلاعات مالی</b> .....	۴۴
۳-۱. اهم رویه های حسابداری.....	۴۴
۳-۲. ترازنامه.....	۵۳
۳-۳. صورت سود و زیان.....	۵۴
۳-۴. صورت جریان وجه نقد.....	۵۵
۳-۵. سایر اقلام با اهمیت صورت مالی.....	۵۶
<b>بخش چهارم-بودجه و اطلاعات برنامه های آتی</b> .....	۵۸
<b>بخش پنجم-احراز شرایط پذیرش و درج</b> .....	۶۱

## خلاصه‌ای از اطلاعات مالی

« خلاصه‌ی اطلاعات تنها خلاصه‌ای از اطلاعات مهم شرکت یا گروه است و ضروری است سرمایه‌گذاران پیش از اتخاذ هرگونه تصمیمی در خصوص سرمایه‌گذاری، تمام گزارش امیدنامه را مطالعه کنند و در نظر بگیرند.»

جدول ۱-۱. شرکت سپیدار سیستم آسیا در یک نگاه (ارقام میلیون ریال)

شرح	۱۳۹۳/۱۲/۲۹	۱۳۹۴/۱۲/۲۹	رشد (کاهش) سال ۹۳ به ۹۴	۱۳۹۵/۱۲/۲۹	رشد (کاهش) سال ۹۴ به ۹۵	۱۳۹۶/۱۲/۲۹	رشد (کاهش) سال ۹۵ به ۹۶	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	رشد (کاهش) سال ۹۶ به ۹۷	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	رشد (کاهش) سال ۹۷ به ۹۸
	حسابرسی شده	حسابرسی شده		حسابرسی شده		حسابرسی شده		حسابرسی شده		حسابرسی شده	
سرمایه	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	-	۱۰,۰۰۰	-	۲۰۰,۰۰۰	۱۹	۲۰۰,۰۰۰	-	۲۰۰,۰۰۰	-
جمع دارایی‌ها	۲۳,۸۹۹	۳۳,۴۸۹	۰/۴	۵۰,۷۲۴	۰/۵	۲۸۹,۰۱۳	۴/۶	۳۹۲,۱۴۵	۰/۴	۵۳۵,۹۸۴	۰/۴
جمع حقوق صاحبان سهام	۱۸,۰۳۴	۲۰,۱۵۸	۰/۱	۳۹,۲۸۶	۰/۹	۲۶۱,۵۸۵	۵/۷	۳۴۷,۳۹۵	۰/۳	۵۲۳,۵۳۰	۰/۳
سود انباشته	۷,۶۳۸	۹,۲۴۲	۰/۲	۲۸,۲۸۶	۲/۱	۵۷,۷۰۷	۱/۰۴	۱۳۶,۷۷۴	۱/۴	۳۰۳,۵۳۰	۱/۲
درآمد عملیاتی	۶۲,۰۲۷	۸۸,۵۸۶	۰/۴	۱۱۸,۶۰۰	۰/۳	۱۶۹,۷۰۹	۰/۴	۲۳۳,۳۱۶	۰/۴	۳۸۲,۶۳۵	۰/۴
سود عملیاتی	۵,۷۷۲	۱۱,۴۴۴	۰/۹۸	۲۲,۱۵۱	۰/۹	۶۸,۰۶۶	۲/۱	۱۲۸,۶۰۳	۰/۹	۲۴۶,۱۰۷	۰/۹
سود خالص	۷,۸۹۹	۱۰,۲۹۶	۰/۳	۲۸,۳۰۹	۱/۷	۵۷,۵۶۱	۱/۰۳	۱۳۴,۸۶۱	۱/۳	۲۹۱,۲۸۸	۱/۱۶
حاشیه سود عملیاتی	۹٪	۱۳٪	۴٪	۱۹٪	۶٪	۴۰٪	۲۱٪	۵۵٪	۱۵٪	۶۴٪	۶۲٪
حاشیه سود خالص	۱۳٪	۱۲٪	۱٪-	۲۴٪	۱۲٪	۳۴٪	۱۰٪	۵۸٪	۲۴٪	۷۶٪	۶۱٪
سود هر سهم (ریال) بر مبنای سرمایه جدید	۳۹	۵۱	۳۰٪	۱۴۲	۱۷۵٪	۲۸۸	۱۰۳٪	۶۷۴	۱۳۴٪	۱,۴۵۶	۱,۱۱۹
جریان خالص وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی	(۷,۴۱۲)	۶,۰۴۲	۱/۸	۶۵۳	(۰/۹)	۹۰,۰۵۴	۱۳۶/۹	۱۲۷,۷۳۸	۰/۴	۲۵۴,۴۲۶	۳۲۰,۰۶۱
تعداد مشتری	۲۸۰۰	۳۵۰۰	۰/۳	۴۱۰۰	۰/۲	۵۲۰۰	۰/۳	۵۷۰۰	۰/۱	۶۵۵۰	۵۹۰۰
تعداد نماینده	۱۱۲	۱۱۸	۰/۱	۱۲۵	۰/۱	۱۳۱	۰/۰۵	۱۵۲	۰/۲	۱۵۳	۱۵۰
تعداد کارکنان	۲۸	۳۶	۰/۳	۳۷	۰/۰۳	۵۲	۰/۴	۵۳	۰/۰۲	۵۲	۵۵ (۰/۰۲)

سود هر سهم ( با سرمایه ۲۰۰ میلیارد ریال) بر مبنای اطلاعات مالی حسابرسی شده برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ مبلغ ۱,۴۵۶ ریال است.

# بخش اول کلیات

## ۱-۲. اطلاعات عمومی

مشخصات ناشر	شرح	
سپیدار سیستم آسیا	نام شرکت	۱
سهامی عام	نوع شرکت	۲
تهران	محل ثبت	۳
۳۴۸۱۳۴	شماره ثبت	۴
۱۳۸۷/۱۲/۲۰	تاریخ ثبت	۵
۱۰۱۰۳۹۱۴۵۷۶	شناسه ملی	۶
۴۱۱۳۴۶۴۶۶۳۹۶	شماره اقتصادی	۷
۱۳۸۷/۱۲/۲۰	تاریخ تأسیس	۸
	شماره ثبت شرکت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار	۹
	تاریخ ثبت شرکت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار	۱۰
تولید، عرضه، فروش، اجاره، استقرار، راه اندازی، پشتیبانی و آموزش محصولات، خدمات نرم افزاری و خدمات مرتبط با آن	موضوع شرکت	۱۱
۲۰۰/۰۰۰ میلیون ریال	میزان سرمایه شرکت	۱۲
۱۳۸۷/۱۲/۲۰	تاریخ آغاز فعالیت شرکت	۱۳
۲۹ اسفند	سال مالی شرکت	۱۴
تهران، ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۲۰	آدرس	۱۵
۱۹۹۴۷۵۴۷۵۴	کد پستی	۱۶
۰۲۱-۸۱۰۲۲۰۰۰	تلفن	۱۷
www.sepidarsystem.com	وبسایت رسمی	۱۸
موسسه حسابرسی نوین نگر مانا	حسابرس و بازرس قانونی	۲۰
مشاور سرمایه گذاری ایده مفید	نام مشاور پذیرش شرکت	۲۱
دنیای اقتصاد	روزنامه کثیرالانتشار	۲۲

- به استناد مجمع عمومی عادی سالانه مورخ ۱۳۹۹/۰۲/۲۳ شرکت سپیدارسیستم آسیا، موسسه حسابرسی نوین نگر مانا به عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت برای سال مالی ۱۳۹۹ انتخاب گردیده است. لازم به توضیح است هرچند که شرکای موسسه مذکور در چارچوب ضوابط ادغام جامعه حسابداران رسمی ایران، از تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۰۳ به عنوان شریک در موسسه حسابرسی هدف نوین نگر وارد شده اند، لیکن برابر ضوابط جامعه حسابداران رسمی وظیفه انجام خدمات حسابرسی و بازرس قانونی شرکت هایی را که تا قبل از ۱۳۹۹/۰۴/۰۳ قبل نموده اند (از جمله وظیفه حسابرسی و بازرس قانونی سال ۱۳۹۹ سپیدار سیستم آسیا) را در موسسه حسابرسی نوین نگر مانا عهده دار خواهند بود.

### ۱-۳. سهامداران شرکت

#### جدول ۱-۳. ترکیب سهامداران فعلی شرکت

ردیف	نام 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 مدیریت طرح‌های عمومی همکاران سیستم (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		۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

### ۱-۴. سرمایه شرکت

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

#### جدول ۱-۴. تغییرات سرمایه شرکت از بدو تأسیس

ردیف	میزان سرمایه قبلی (ریال)	تاریخ تصویب تغییر سرمایه در مجمع عمومی فوق‌العاده	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

افزایش سرمایه در سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۶، از محل مطالبات حال شده سهامدار عمده و آورده نقدی سایر سهامداران بوده است.

### ۱-۵. ترکیب هیات مدیره شرکت

اعضاء هیات مدیره شرکت به شرح جدول زیر می‌باشند:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	به نمایندگی از
۱	محمد عزیزاللهی	رئیس هیات مدیره - غیرموظف	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
۲	آراسب احمدیان	نایب‌رئیس هیات مدیره - غیرموظف	شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
۳	سعید مرادی	عضو هیات مدیره - غیرموظف	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
۴	حمیدرضا رنجبری	مدیر عامل - عضو موظف هیات مدیره	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
۵	علی الیاسی	عضو هیات مدیره - غیرموظف	شرکت مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص)

## اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

### تخصص:

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

### تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی

### سوابق کاری:

- معاون توسعه بازار شرکت همکاران سیستم (ز سال ۱۳۹۸ تا کنون)
- معاون اجرایی حوزه شرکت‌ها و مشتریان شرکت همکاران سیستم (اردیبهشت ۱۳۹۶ الی ۱۳۹۸)
- مدیر ستاد مراقبت از مشتری و مدیریت بازار شرکت همکاران سیستم (مرداد ۱۳۹۵ الی فروردین ۱۳۹۶)
- مدیر ستاد فروش همکاران سیستم (فروردین ۱۳۹۴ الی تیر ۱۳۹۵)
- مدیر عامل شرکت سپیدار سیستم آسیا (تیر ۱۳۹۳ الی اسفند ۱۳۹۳)
- مدیر عامل شرکت همکاران سیستم پناه یزد (مرداد ۱۳۸۵ الی خرداد ۱۳۹۳)
- مدیر اجرایی شرکت همکاران سیستم پناه یزد (بهمن ۱۳۸۳ الی تیر ۱۳۸۵)
- مدیر پشتیبانی شرکت همکاران سیستم پناه یزد (شهریور ۱۳۸۳ الی دی ۱۳۸۳)
- کارشناس پشتیبانی شرکت همکاران سیستم پناه یزد (مهر ۱۳۸۱ الی مرداد ۱۳۸۳)

### سوابق هیات مدیره:

- عضویت در هیات مدیره شرکت‌های همکاران سیستم (از سال ۱۳۸۴ تا کنون)

### تخصص:

- مدیریت استراتژیک

### تحصیلات:

- دکترای مدیریت کسب و کار از دانشگاه (Bordeaux) فرانسه
- فوق لیسانس مدیریت اجرایی از دانشگاه (Kempton) آلمان
- فوق لیسانس ژئوفیزیک دانشگاه تهران
- لیسانس فیزیک دانشگاه تهران

### سوابق کاری:

- مدیر عامل موسسه نیکوکاری محک (سال ۱۳۸۶ تا کنون)
- استادیار برنامه‌ریزی استراتژیک دانشگاه مدیریت دانشگاه تهران (سال ۱۳۹۴ تا کنون)
- معاون مدیر عامل موسسه نیکوکاری محک (سال ۱۳۸۲ الی سال ۱۳۸۶)
- مدیر عامل شرکت ایران فابین (سال ۱۳۸۱ الی سال ۱۳۸۴)
- مدیر موسسه آموزش عالی نصرت (سال ۱۳۷۷ الی سال ۱۳۸۱)

### سوابق پژوهشی:

- اندازه‌گیری ارزش برند، چالش‌های اصلی در سازمان‌های غیردولتی بزرگ ایران، بازاریابی خیرخواهانه، ارزیابی برنامه‌ریزی استراتژیک، مدیریت استراتژیک در سازمان‌های غیردولتی، مدیریت بلایای طبیعی در زلزله.

### جوایز:

- دریافت نشان طلا از انجمن بین‌المللی مدیریت پروژه در پروژه‌های بشردوستانه (۲۰۱۴)
- دریافت نشان طلا از بنیاد ملی کیفیت ایران، کسب رتبه اول جهان از شرکت بازرسی SGS در ممیزی NGO Benchmarking
- دریافت نشان طلا از انجمن بین‌المللی مدیریت پروژه در پروژه‌های توسعه پایدار (۲۰۱۸)

### سوابق هیات مدیره:

- عضویت در هیات مدیره شبکه ملی سرطان ایران (از سال ۱۳۹۶ تا کنون)
- عضویت در هیات مدیره گروه همکاران سیستم (از سال ۱۳۹۸ تا کنون)



محمد عزیزالهی  
رئیس هیات مدیره



آراسب احمدیان  
نایب رئیس  
هیات مدیره





**حمیدرضا رنجبری**  
مدیر عامل و عضو  
موظف هیات مدیره

**تخصص:**

- مدیریت بازاریابی و فروش، برندینگ

**تحصیلات:**

- دانشجوی دکتری مدیریت بازاریابی دانشگاه تهران  
- کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه شیراز  
- کارشناسی مدیریت دانشگاه آزاد شیراز

**سوابق کاری:**

- مدیر عامل شرکت سپیدار سیستم آسیا (آبان ۱۳۹۹ تا کنون)  
- مدیر عامل شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم (شهریور ۱۳۹۴ الی مهر ۱۳۹۹)  
- مدیر عامل شرکت همکاران سیستم شیراز (مرداد ۱۳۸۴ الی اسفند ۱۳۹۳)  
- سرپرست پشتیبانی و استقرار همکاران سیستم شیراز (مرداد ۱۳۸۰ الی مرداد ۱۳۸۴)  
- کارشناس فروش شرکت شیراز حسابگر (شهریور ۱۳۷۸ الی تیر ۱۳۸۰)

**سوابق هیات مدیره:**

- عضویت در هیات مدیره شرکت‌های همکاران سیستم (از سال ۱۳۸۶ تا کنون)



**سعید مرادی**  
عضو هیات مدیره

**تخصص:**

- فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم‌افزار

**تحصیلات:**

- کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان

**سوابق کاری:**

- مدیر خط و تولید شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (آبان ۱۳۹۵ تا کنون)  
- مدیر پروژه تولید محصول سپیدار همکاران سیستم  
- مدیر پروژه تولید ماژول بهای تمام شده راهکاران  
- مدیر پروژه تولید مجموعه راهکارهای کارخانه‌ای همکاران سیستم  
- مدیر پروژه شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (تیر ۱۳۸۹ الی مهر ۱۳۹۵)  
- طراح و برنامه نویس شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم  
(فروردین ۱۳۸۸ الی خرداد ۱۳۸۹)  
- برنامه‌نویس شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم  
(اردیبهشت ۱۳۸۴ الی اسفند ۱۳۸۷)

**سوابق هیات مدیره:**

- عضویت در هیات مدیره شرکت‌های همکاران سیستم (از سال ۱۳۸۹ تا کنون)



**علی الیاسی**  
عضو هیات مدیره

**تخصص:**

- مدیریت مالی، مدیریت فروش و عملکرد، مدیریت بازاریابی، توسعه کسب و کار

**تحصیلات:**

- کارشناسی حسابداری دانشگاه تخصصی علوم اقتصادی تهران  
- کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی

**سوابق کاری:**

- مدیر عامل توسعه زیر ساخت‌های فناوریانه ابرآمد (از سال ۱۳۹۹ تا کنون)
- رئیس هیات مدیره توسعه تجارت ابتکار نوین (از سال ۱۳۹۹ تا کنون)
- مدیر عامل شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین (شهریور ۱۳۹۷ الی اسفند ۱۳۹۸)
- مدیر واحد بازاریابی شرکت همکاران سیستم (اردیبهشت ۱۳۹۶ الی مرداد ۱۳۹۷)
- مدیر عامل سپیدار سیستم (اردیبهشت ۱۳۹۴ الی فروردین ۱۳۹۶)
- مدیر شبکه فروش سپیدار سیستم (فروردین ۱۳۹۰ الی فروردین ۱۳۹۴)
- مدیر اجرایی همکاران سیستم پناه کرمان (آبان ۱۳۸۷ الی اسفند ۱۳۸۹)
- مدیر استقرار و راه‌اندازی همکاران سیستم پناه کرمان (شهریور ۱۳۸۷ الی مهر ۱۳۸۷)
- کارشناس پشتیبانی همکاران سیستم پناه شرق (مهر ۱۳۸۴ الی مرداد ۱۳۸۷)

**سوابق هیات مدیره:**

- عضویت در هیات مدیره شرکت‌های همکاران سیستم (از سال ۱۳۹۱ تا کنون)

## ۱-۶. ساختار نیروی انسانی و چارت سازمانی شرکت

شرکت سپیدار سیستم از ابتدا در طرح کسب و کار، به عنوان شرکتی با هسته اصلی چابک و متخصص تعریف شده بود که علی‌رغم تعداد نفرات کنترل شده، شبکه‌ای از شرکت‌های بیرونی را به منظور توسعه فروش و ارائه خدمات پس از فروش در سراسر کشور مدیریت نماید. تعداد و ترکیب پرسنل متخصص در شرکت سپیدار سیستم بر اساس سطح تحصیلات و سابقه حضور در گروه شرکت‌های همکاران سیستم در نمودارهای ذیل نشان داده شده است. کلیه قراردادهای شرکت سپیدار سیستم با پرسنل به صورت رسمی منعقد می‌گردد.

نمودار ۱-۶. ساختار نیروی انسانی شرکت

نام واحد	تعداد
مدیریت فروش و شبکه نمایندگان	۱۵
تولید، تحقیق و توسعه	۱۱
*خدمات پس از فروش	۸
بازاریابی	۷
آموزش	۳
ستاد	۷
جمع	۵۱

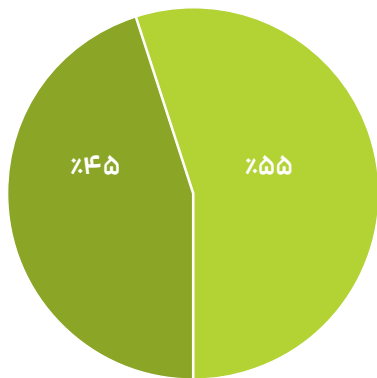
- علاوه بر پرسنل داخلی ۳۲ نفر پرسنل شرکت‌های طرف قرارداد سپیدار مشغول ارائه خدمات پس از فروش می‌باشند.

- طبق قرارداد فی‌مابین سپیدار سیستم آسیا با یک شرکت تامین نیروی انسانی، تعداد ۶ نفر نیرو خدماتی از طریق این شرکت در سپیدار سیستم مشغول به فعالیت هستند.

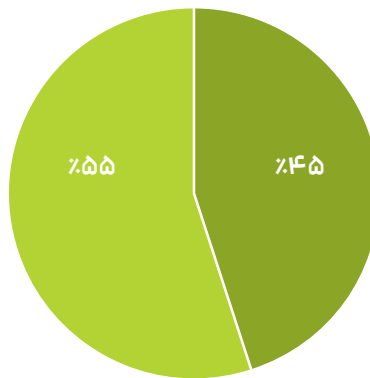


سابقه حضور پرسنل در گروه همکاران سیستم

- کمتر از ۲ سال
- ۲ تا ۵ سال
- ۵ تا ۱۰ سال
- بیشتر از ۱۰ سال



■ مرد  
■ زن



■ فوق لیسانس  
■ لیسانس

یکی از موضوعات با اهمیت در سپیدار سیستم جذب افراد با تخصص و دانش در بدنه اصلی شرکت است و این خود یکی از دلایل موفقیت و رشد چشم‌گیر کسب‌وکار سپیدار سیستم بوده است. ایجاد مسیر توسعه شغلی برای پرسنل و همین‌طور توانمندسازی آنان از مهم‌ترین دغدغه‌های شرکت بوده است و ایجاد یک ساختار منعطف در شرکت سپیدار سیستم باعث شده است که خلاقیت و نوآوری در شرکت همواره روند رو به رشدی داشته باشد.

میزان رضایت کارکنان با توجه به دو رویکرد اصلی تیم مدیریتی سپیدار سیستم مطلوب ارزیابی می‌شود. این دو رویکرد عبارتند از:

۱- تدوین سیاست‌های کلان منابع انسانی، تعیین استراتژی‌های توسعه پرسنل، شناسایی و مدیریت استعدادها، شناسایی و نگهداشت افراد کلیدی و اجرای سیستم جبران خدمات کارکنان متناسب با خروجی‌های شرکت در جهت افزایش انگیزه پرسنل.

۲- رشد و توسعه پرسنل از طریق آموزش، ایجاد طرح‌های انگیزشی برای پرسنل، طرح‌های سلامتی و رفاهی برنامه‌ریزی شده از طریق کمیته منابع انسانی و ....

در بدو استخدام پرسنل، علاوه بر اینکه یکی از افراد تیم داخلی به عنوان راهنمای فرد در نظر گرفته می‌شود، برنامه آموزشی‌ای نیز توسط مدیر مستقیم برنامه‌ریزی، و پیشرفت برنامه‌ها در دوره‌های زمانی مشخص ارزیابی می‌شود.

همچنین مزایایی چون پزشک مقیم در محل شرکت، توجه به تغذیه و سلامت پرسنل از جمله طرح‌های کمیته سلامت می‌باشد. برگزاری برنامه‌های دوره‌ای تفریحی در محیطی خارج از فضای شرکت، وجود صندوق آتیه کارکنان شرکت با هدف پرداخت وام قرض‌الحسنه در مواقع ضروری پیش‌بینی شده و .... بخشی از طرح‌هایی است که در راستای نگهداشت نیروی انسانی طرح‌ریزی شده است.

#### شرکت سپیدار سیستم



در زیر توضیحاتی پیرامون فعالیت‌های برخی از واحدهای اجرایی سپیدار سیستم که در نمودار فوق به آن اشاره شده است ارائه می‌گردد:

### مدیریت محصول (تحقیق و توسعه)

واحد مدیریت محصول به عنوان متولی تحقیق و توسعه در شرکت سپیدار سیستم وظیفه تمرکز و بهینه‌سازی فرایندهای مرتبط با محصولات را برعهده دارد. ترسیم نقشه راه محصول و مسیر پیشرفت آن با بررسی نیازمندی‌های بازار و تقاضای مشتریان از جمله فعالیت‌هایی است که در این واحد صورت می‌گیرد؛ همچنین بررسی فعالیت‌های رقبا در بازار از زاویه تولید امکانات محصولات جدید یکی از وظایف مهم این واحد به شمار می‌رود. کارشناسان مدیریت محصول با انجام تحقیقات میدانی و نیازسنجی بازار، تحلیل نیاز مشتریان و مطالعه روندهای جهانی صنعت نرم‌افزار به توسعه و جهت‌دهی هر چه بهتر محصول کمک کرده و هم‌زمان با بهبود فرایندهای فعلی، به اضافه شدن سیستم‌های جدید به محصول نیز کمک می‌کنند. بررسی و تست محصولات تولید شده توسط تیم تولید و کشف خطاهای موجود و احتمالی از دیگر فعالیت‌های این واحد است. خروجی‌های فعالیت‌های مدیریت محصول در بازه‌های زمانی مشخص در هیات مدیره سپیدار سیستم بررسی و بر اساس آن، نقشه راه محصولات به صورت مداوم توسعه می‌یابد.

مجموعه فعالیت‌های این واحد، شرکت را مطمئن می‌سازد تا از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا در تولید محصولات استفاده و متناسب با نیاز بازار داخلی، نسبت به ایده‌پردازی و تولید محصولات جدید به صورت مداوم اقدام می‌شود. به عنوان مثال ایجاد بهبود محصول فعلی و محصولات جدید توسط این واحد برای سال ۹۹ برنامه‌ریزی شده است.

### مدیریت تولید

تیم تولید متشکل از برنامه‌نویسان و تحلیل‌گران حوزه فناوری اطلاعات است که از طریق واحد مدیریت محصول با بازار و مخاطبان، ارتباط پیدا می‌کنند. کارشناسان این واحد وظیفه دارند تا نیازهای بازار را در قالب ارائه محصولات جدید و بهبود سیستم‌های فعلی پاسخ دهند. برنامه‌نویسی، رفع خطاهای کشف شده، تست و تحلیل محصولات تولید شده از لحاظ فنی از جمله فعالیت‌های این واحد است.

### مدیریت بازاریابی

این واحد وظیفه شناسایی نیاز بازار در قالب انجام فعالیت‌های تحقیقاتی، برندینگ و شناسایی محصولات به مخاطبان، ایجاد و حفظ هویت تبلیغاتی، تولید محتوا، برقراری و حفظ ارتباطات با ذی‌نفعان شرکت و سایر ارتباطات از طریق وبسایت، باشگاه مشتریان و ... را بر عهده دارد. محصولات تولید شده از طریق فعالیت‌های تبلیغاتی و اطلاع‌رسانی این واحد به بازار معرفی شده و بازخوردهای لازم از آنها دریافت می‌گردد.

### مدیریت فروش و امور نمایندگی‌ها

این واحد تمرکز مستقیم بر فروش محصولات از طریق شبکه گسترده نمایندگان را برعهده دارد. همچنین مواردی نظیر جذب، نگهداشت، توسعه، آموزش و رتبه‌بندی نمایندگان فروش بر اساس معیارهای توافق شده نیز در این واحد مدیریت می‌شود.

این واحد، مدیریت فرایند فروش شرکت سپیدار سیستم را بر عهده داشته و علاوه بر آن، متشکل از مدیرانی است که بر اساس مناطق جغرافیایی تحت پوشش خود به مدیریت نمایندگان می‌پردازند.

### خدمات پس از فروش

در حوزه مدیریت پشتیبانی، واحد خدمات پس از فروش با پاسخگویی و پشتیبانی به موقع، مشارکت در تست محصولات تولید شده و نهایتاً انجام تست پذیرش، وظیفه ارتقای کیفیت سرویس‌دهی به مشتریان را بر عهده دارد. ساختار خدمات پس از فروش در سپیدار سیستم، شامل مجموعه‌ای از شرکت‌های بیرونی است که بر اساس قراردادهای فی‌مابین وظیفه اصلی ارائه خدمات تلفنی را به مشتریان بر عهده دارند لازم به ذکر است که عملکرد پرسنل شرکت‌های بیرونی در خصوص کیفیت ارائه خدمات، میزان رضایت مشتریان از خدمات پس از فروش و سطح دانش کارشناسان به صورت پیوسته توسط تیمی متخصص از پرسنل شرکت سپیدار سیستم در واحد خدمات پس از فروش ارزیابی می‌شود. بخشی از درآمد شرکت‌های همکار در حوزه خدمات پس از فروش بر اساس نتایج این ارزیابی‌ها تعیین و پرداخت می‌گردد.

ایجاد این ساختار علاوه بر ارتقاء کیفیت خدمات ارائه شده به مشتریان در کنترل هزینه‌های سربار سپیدار سیستم و در نتیجه بهینه‌سازی بهای خدمات ارائه شده به مشتریان شده است.

### واحد آموزش

واحد آموزش، ارائه انواع روش‌های آموزشی، برای مشتریان، نمایندگان، کارکنان سپیدار سیستم، دانشجویان و تمام علاقه‌مندان را برعهده دارد. برگزاری سمینارهای آموزشی و برقراری ارتباط با دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی معتبر از دیگر وظایف این واحد است که در سراسر کشور از طریق شبکه نمایندگی آموزشی به ارائه خدمات می‌پردازد.

# بخش دوم

## فعالیت و عملیات

### ۲-۱. معرفی شرکت

گروه همکاران سیستم به جهت اندازه اقتصادی و مدل‌های کسب‌وکار به عنوان یک نمونه موفق در صنعت نرم‌افزار است که با دارا بودن تجربه‌ای طولانی در ارائه راهکارهای جامع مدیریت کسب‌وکار و با استفاده از فناوری‌های روز تولید نرم‌افزار، توانسته است نیازهای نرم‌افزاری بخش مهمی از صنایع کشور را پاسخ‌گو باشد و به حفظ و پایداری آن‌ها کمک نماید.

در اواخر سال ۱۳۸۷، گروه همکاران سیستم با توجه به بازار بالقوه مشتریان در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف، تصمیم گرفت به این بازار وارد شود؛ در نتیجه شرکت سپیدار سیستم آسیا به عنوان یکی از شرکت‌های عضو گروه همکاران سیستم (سهامی عام) از سال ۱۳۸۷ با هدف عرضه انحصاری محصولات "سپیدار" و "دشت" و ارائه خدمات به مشتریان این دو محصول تاسیس شد.

موضوع عملیات شرکت مطابق اساسنامه شرکت عمدتاً در زمینه اجرای طرح‌های جامع فناوری اطلاعات شامل تحلیل، تولید، استقرار، راه‌اندازی و پشتیبانی راهکارهای مبتنی بر نرم‌افزار و همچنین تجارت الکترونیک در بازارهای کسب‌وکار کوچک و اصناف شامل تحلیل، طراحی، تولید، فروش، اجاره و پشتیبانی نرم‌افزارهای جامع کاربردی و ایجاد بسته‌های لازم، انجام خدمات مشاوره در زمینه‌های فناوری اطلاعات و سایر موضوعات مرتبط با موضوع شرکت است.

آخرین پروانه بهره‌برداری شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۶ توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت با شماره ۶۰/۱۲۶۹۱۷ جهت تولید نرم‌افزار به شرکت سپیدار سیستم آسیا به منظور توسعه فناوری اطلاعات اعطا شده است.

### بازار متفاوت شرکت‌های کوچک و اصناف با صنایع بزرگ و متوسط

یکی از ویژگی‌های شرکت‌های موفق در هر حوزه‌ای، تقسیم‌بندی صحیح و اصولی بازارهای هدفشان است. این تقسیم‌بندی می‌تواند بر اساس ویژگی‌های مختلفی همچون اندازه، حجم ریالی مبادلات، منطقه جغرافیایی و ... کسب‌وکارها باشد. تفاوت در نیازمندی‌های هر بخش از بازار و لزوم متناسب‌سازی راهکارهای مالی برای هر بخش از این بازار به قدری است که به منظور پاسخ‌گویی به نیازهای شرکت‌های کوچک و اصناف نیاز به ارائه بسته محصولات متناسب با این بخش از بازار از گذشته احساس می‌شد.

### سپیدار سیستم آسیا





نکته قابل توجه، تعداد زیاد مشتریان بالقوه موجود در قسمت‌های مربوط به شرکت‌های کوچک و اصناف است که طبق آخرین برآوردها تعداد شرکت‌های کوچک فعال در بازار ایران بیش از ۲۵۰ هزار شرکت و تعداد اصناف بیش از ۳ میلیون فروشگاه است. از این رو، همکاران سیستم نگاهی متفاوت به این دو قسمت از بازار داشته است که در زیر به این موضوع می‌پردازیم.

نکته مهم و قابل تامل این است که بین بازار "صنایع بزرگ و متوسط" با "شرکت‌های کوچک و اصناف" نیازهای متفاوتی در استفاده از نرم‌افزارهای مالی و حسابداری وجود دارد که سعی شده در جدول زیر به مهم‌ترین آن‌ها اشاره شود.

## ۲-۱. نیاز بازارها در حوزه نرم‌افزار مالی و حسابداری

صنایع بزرگ و متوسط	کسب‌وکارهای کوچک و اصناف	
<p>- پیچیدگی و تعدد نیازمندی‌ها متناسب با کسب‌وکار این شرکت‌ها</p> <p>- نیاز به سفارشی‌سازی محصول</p> <p>- سفارش نیازهای خاص محصولی</p> <p>- نیاز به طراحی‌های مفهومی و متناسب‌سازی فرایندها به منظور راه‌اندازی و استقرار بهینه سیستم‌ها و خاص فرایندها و مدل‌های کسب‌وکار هر مشتری</p> <p>- پشتیبانی حجم دیتای زیاد و تعداد کاربران زیاد و سطوح دسترسی پیشرفته</p> <p>- امکان پیاده‌سازی فرایندهای کاری بهینه شده مشتریان در سیستم‌ها و تطبیق فعالیت‌های سیستم‌ها با این فرایندها</p>	<p>- کاربری آسان نرم‌افزار</p> <p>- استفاده از بسته‌های نرم‌افزاری از پیش آماده شده</p> <p>- امکان دریافت سریع و راحت نسخه‌های بروزرسانی شده</p> <p>- الزام به تطبیق فرایندهای مشتری با فرایندهای استاندارد و از پیش تعیین شده در سیستم‌ها</p>	نیاز محصولی
<p>ارائه خدمات پشتیبانی در زمینه پاسخ به نیازهای جدید مشتری، آموزش کاربران، رفع مشکلات سیستم‌ها، تغییرات فرایندها و ساخت گزارشات جدید به صورت حضوری و تلفنی و نیروی مقیم و با هزینه متناسب با خدمات مورد نیاز</p>	<p>ارائه خدمات پشتیبانی در زمینه رفع مشکلات آموزشی و سیستمی از طریق تلفن، چت آنلاین، پرسش و پاسخ در باشگاه مشتریان با هزینه کم برای مشتریان</p>	مدل‌های متفاوت پشتیبانی
<p>ارائه خدمات آموزشی در زمینه مفاهیم کاربردی مالی، بازرگانی و ...، فرایندهای کسب‌وکار و کاربردی سیستم‌ها به صورت کاملا تخصصی از طریق مراکز اختصاصی همکاران سیستم و تیم‌های متخصص استقرار و شرکت‌های زیر مجموعه</p>	<p>ارائه خدمات آموزشی در زمینه کاربرد سیستم‌ها به صورت الکترونیکی، مجازی و چند رسانه‌ای و همچنین از طریق آموزشگاه‌های عمومی و تخصصی در سراسر کشور</p>	خدمات آموزشی
<p>فروش در قالب ارائه راهکارهای نرم‌افزاری براساس شناخت از نیازهای مشتری توسط شرکت‌های تحت پوشش و شرکت‌های تحت لیسانس</p>	<p>فروش به صورت بسته نرم‌افزاری آماده توسط شبکه گسترده نمایندگان فروش در کل کشور</p>	فرایند فروش

## علاوه بر موارد بالا ۳ عامل اصلی دیگر نیز وجود دارد که دلیلی منطقی برای جداسازی این دو بازار از یکدیگر می‌باشد:

**تعداد مشتریان بالقوه:** مشتریان بالقوه در بازارهای شرکت‌های کوچک (بیش از ۲۵۰ هزار شرکت فعال) و اصناف (بیش از ۳ میلیون صنف) به نسبت مشتریان بالقوه در صنایع بزرگ و متوسط بسیار بیشتر است و این موضوع این نیاز را ایجاد می‌کند که فرایندهای فروش، بازاریابی، آموزش و ... بسیار متفاوتی نسبت به فرایندهای موجود در همکاران سیستم ایجاد شود، از همین رو تمامی این فرایندها در شرکت سپیدار سیستم با هدف توان ارائه خدمات و محصولات به این قسمت بزرگ بازار است.

**قدرت خرید مشتریان:** مشتریان بالقوه موجود در کسب‌وکارهای کوچک و اصناف، توان یا تمایل پرداخت محدود و متناسب با نیازهای خود، برای خرید نرم‌افزار و پشتیبانی آن دارند و این در حالی است که در صنایع بزرگ و متوسط قیمت‌ها با توجه به سطح محصولات و خدمات ارائه شده به آن‌ها سطوح بسیار بالاتری دارد.

**رقبا:** در حوزه تولید و ارائه نرم‌افزار، تعداد رقبا در کسب‌وکارهای کوچک و اصناف در مقایسه با صنایع بزرگ و متوسط بسیار زیاد و همین‌طور رفتار آن‌ها نیز بسیار متفاوت است. از این رو همکاران سیستم پس از انجام بررسی‌های مربوطه، تصمیم به ایجاد شرکت سپیدار سیستم با ساختار و استراتژی‌های متفاوت از همکاران سیستم گرفت تا بتواند در این قسمت بازار به خوبی به رقابت بپردازد. لازم به ذکر است این روند، بعدها توسط دیگر رقبای همکاران سیستم برای حضور در بازار کسب‌وکارهای کوچک تکرار شد.

### فعالیت شرکت سپیدار سیستم آسیا در سه بخش عمده ارائه می‌گردد:

- تولید و توسعه محصولات نرم‌افزاری
- فروش محصولات در حوزه نرم‌افزارهای کاربردی در بازارهای کوچک و اصناف
- ارائه خدمات پس از فروش و آموزش به مشتریان شرکت

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف که بازار هدف سپیدار است از بازار همکاران سیستم کاملاً جدا و مستقل است که این موضوع در اساسنامه سپیدار سیستم نیز کاملاً تشریح شده است در نتیجه فرایندها و فعالیت‌های شرکت سپیدار سیستم - به دلیل جدا بودن این بازارها - مستقل از فرایندهای کسب‌وکار همکاران سیستم است. این فرایندهای کسب‌وکار شامل فروش، پشتیبانی، بازاریابی، اعطای نمایندگی، موضوعات آموزشی و ... است. با توجه به این استقلال در بازار و فرایندها، تمامی تصمیم‌گیری‌ها به هیات‌مدیره سپیدارسیستم منتقل شده است و در نتیجه تصمیم‌گیری در زمینه فعالیت‌ها و کسب‌وکار شرکت اعم از قیمت‌گذاری محصولات، اعطای انعقاد قراردادهای نمایندگی فروش و پشتیبانی و آموزش، نرخ‌گذاری محصولات و سایر در محدوده اختیارات سپیدار سیستم بوده و این شرکت به صورت کاملاً مستقل عمل می‌نماید.

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که 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 فزاینده سهم از بازار این شرکت، طی این سال‌ها گویای مزیت‌های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار است.

از مزیت‌های رقابتی محصولات سپیدار سیستم می‌توان به سهولت و سادگی برای کاربران، بدون خطا بودن، استفاده از تکنولوژی روز در تولید، دانش تیم مجرب تولیدکننده، شبکه گسترده نمایندگان فروش در سراسر کشور، تیم پشتیبانی آنلاین، گستردگی بازار، گستردگی مشتریان تحت پوشش و ... اشاره نمود.

اضافه شدن مشتریان جدید با حجم گسترده در هر سال و پیش‌بینی افزایش روند جذب مشتریان جدید در سال‌های آتی با شیب صعودی، نشان‌دهنده نقاط قوت بسیار بالای محصولات سپیدار سیستم بوده که با توجه به جوان بودن شرکت، بی‌شک تاییدی بر نقاط قوت محصولات این شرکت است.

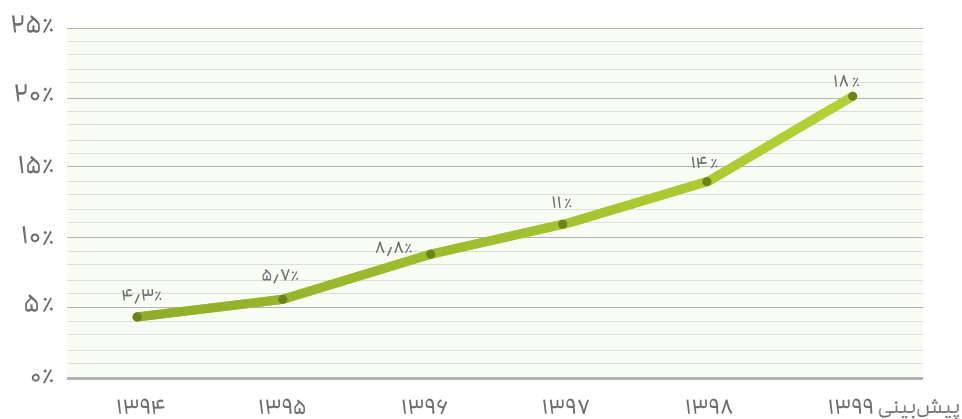
رشد فزاینده تعداد مشتریان «سپیدار» در حوزه شرکت‌های کوچک و پیشنهاد این محصول توسط مشتریان به یکدیگر، نشان‌دهنده کارایی بالای این محصول در بازار است.

در حوزه محصولی «دشت»، با توجه به گستردگی بازار و توجه و اقدامات اخیر دولت در خصوص توسعه به‌کارگیری از ابزارهای مکانیزه در اصناف، بی‌شک توجه بازار به برندهای برتر جلب خواهد شد و این خود فرصت بسیار مناسبی برای شرکت سپیدار سیستم آسیا خواهد بود که با تکیه بر نقاط قوت محصولات خود، سهم بالایی از بازار را در سال‌های آتی طی یک برنامه‌ریزی دقیق و منسجم برای خود رقم بزند. شرکت سپیدار سیستم، تمرکز بر اصناف را با برنامه ویژه برای پنج صنف سوپر مارکت‌ها، لوازم آرایشی و بهداشتی، پوشاک، لوازم یدکی، ابزار و یراق آغاز و نسخه‌های ویژه این اصناف نیز در ۲ سطح پایه و پیشرفته به بازار ارائه شده است. لازم به ذکر است نسخه عمومی دشت نیز قابلیت پاسخگویی به اکثریت اصناف را دارا است.

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازاری است که بر اساس تعداد و تنوع آن، حاشیه سود مناسبی برای فعالیت در پی خواهد داشت. خوشبختانه شرکت سپیدار سیستم با توجه به تمرکز خوبی که در این بخش از بازار داشته است و بر اساس راهکار تخصصی و مناسب ارائه شده به شرکت‌های کوچک بازرگانی، تولیدی، پیمانکاری و خدماتی موفق شده است برند خوشنامی را در بازار ایجاد نماید و طی مدت کوتاهی، از رشد خوبی برخوردار شده و از لحاظ پاسخگویی به نیاز مشتریان و همچنین جذب تعدادی مشتریان به خوبی عمل کند.

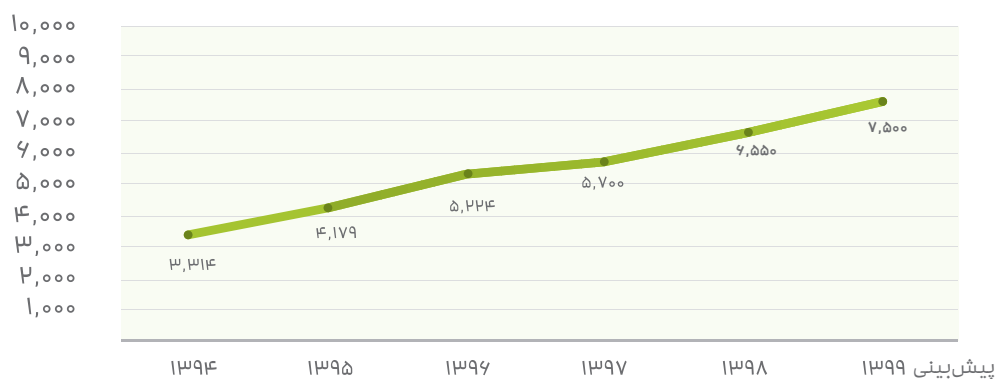
در حوزه محصولی سپیدار، در حال حاضر حدود ۲۵۰ هزار شرکت فعال وجود دارد که بیش از ۱۴ درصد آن‌ها از محصول سپیدار استفاده می‌نمایند. ۸۶ درصد دیگر یا شرکت‌هایی هستند که فاقد نرم‌افزار حسابداری بوده و یا از سایر نرم‌افزارهای موجود در بازار استفاده می‌کنند.

## ۲-۱. نمودار سهم بازار محصول سپیدار



## تعداد مشتریان جدید در هر سال

### ۲-۲. نمودار رشد تعداد مشتریان سپیدار



در حوزه محصولی دشت، حدود ۳ میلیون واحد صنفی وجود دارند که پیش‌بینی می‌شود تعداد ۱ میلیون از این واحدهای صنفی، ملزم به نگهداری صندوق مکانیزه فروش هستند؛ از آنجا که بخش عمده‌ای از بازار اصناف، نرم‌افزار قابل اتکائی ندارند، لذا پتانسیل زیادی برای ورود شرکت سپیدار سیستم در این بازار وجود دارد.

### ۲-۳. نمودار رشد درآمد عملیاتی سپیدار سیستم (میلیون ریال)



### سرمایه‌گذاری‌های شرکت در حوزه‌های مرتبط

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 به بازار فعلی اضافه 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. شرکت مشاور سرمایه‌گذاری ایده مفید، ارزش‌گذاری را با توجه به روند سودآوری شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان برای ۵ سال آتی انجام داده و در نهایت در چارچوب ارزش‌گذاری انجام شده و با توجه به نظر هیات مدیره شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا مبلغ معامله ۳۶ میلیارد ریال تعیین و بعد از تصویب توسط هیات مدیره سپیدار سیستم این انتقال انجام شد.

شرکت نرم‌افزاری فناوران نوین سپیدز ایرانیان در سال ۱۳۷۸ فعالیت خود را با ارائه نرم‌افزارهای مدیریت رستوران آغاز کرده است. طی این سال‌ها تعداد مشتریان سپیدز به حدود ۱۳۰۰۰ مشتری رسیده که از نرم‌افزارهای متنوع این شرکت جهت مدیریت رستوران خود استفاده می‌کنند. سهم بازار این شرکت در تهران ۷۰٪ و در شهرستان‌ها به ۳۰٪ می‌رسد.

رستوران‌ها، آبمیوه و بستنی فروشی‌ها، فست‌فودها، تهیه غذا و کترینگ، قهوه‌خانه و سفره‌خانه‌های سنتی گروه‌های مختلف مشتریان شرکت را تشکیل می‌دهد. این شرکت همچنین سخت‌افزارهای مورد نیاز رستوران مانند کامپیوترهای بدون کیس MSI (All-in-One)، پرینترهای حرارتی، تبلت‌های سفارش‌گیری و... را نیز تامین می‌کند که بخش دیگر درآمد شرکت را تشکیل می‌دهد.

بسته‌های نرم‌افزاری فروش و مدیریت رستوران شامل سه نوع ساده، متوسط و پیشرفته است. عمده تفاوت این نرم‌افزارها در تعداد کامپیوتر قابل اتصال برای سفارش‌گیری و تعداد پرینتر متصل به دستگاه است.

مهمترین دارایی ثابت این شرکت، یک ساختمان و زمین به ارزش ۶۰ میلیارد ریال در پایان سال ۱۳۹۸ بر اساس صورت‌های مالی حسابرسی شده است.

تعداد پرسنل این شرکت در پایان سال ۱۳۹۸، ۵۱ نفر است که نسبت به سال قبل ۶ نفر کاهش داشته است. برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت باعث شد تا هیات مدیره فناوران نوین سپیدز ایرانیان بر آن شود که مدل همکاری با برخی از پرسنل شرکت تغییر یابد. به عنوان مثال در حوزه فروش، جهت تقویت شبکه نمایندگان، تعدادی از پرسنل شرکت از بدنه اصلی جدا و در قالب نمایندگی مشغول به فعالیت شدند. همچنین در راستای افزایش رضایت مشتریان و کاهش هزینه و بهبود کیفیت پشتیبانی، طرح دورکاری توسط هیات مدیره این شرکت مصوب شد. از مهم‌ترین برنامه‌های توسعه آتی شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان می‌توان به ارائه نسل جدید محصولات این شرکت در نیمه دوم سال جاری، توسعه شبکه نمایندگی فروش، افزایش رضایت مشتریان در حوزه پشتیبانی اشاره نمود.

علامت تجاری این محصول طی شماره آگهی ۱۳۹۵۵۰۸۴۰۰۰۱۰۰۳۳۶۳ در تاریخ ۱۳۹۵/۰۱/۲۱ نزد سازمان ثبت اسناد و املاک کشور به ثبت رسیده است. پروانه بهره‌برداری این شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۲۶ توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت با شماره ۶۰/۲۵۸۶۵۳ جهت تولید نرم‌افزار به شرکت سپیدار سیستم آسیا به منظور توسعه فناوری اطلاعات اعطا شده است.



عملکرد سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ و همچنین پیش‌بینی سال ۱۳۹۹ شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان به شرح زیر است:

## ۲-۲. عملکرد و بودجه فناوران نوین سپیدز ایرانیان

حوزه	عملکرد سال ۱۳۹۷	عملکرد سال ۱۳۹۸	درصد رشد عملکرد ۱۳۹۸ به سال قبل	پیش‌بینی سال ۱۳۹۹	درصد رشد پیش‌بینی به عملکرد ۱۳۹۸
	میلیون ریال		میلیون ریال	میلیون ریال	
درآمد نرم افزار	۳۳,۳۷۵	۳۹,۳۲۰	۳۸	۵۷,۰۰۰	۴۵
درآمد سخت افزار	۴۸,۷۹۰	۴۵,۸۰۰	۷	۳۰,۰۰۰	(۳۴)
درآمد پشتیبانی	۱۵,۸۷۰	۱۸,۴۸۰	۳۹	۲۵,۰۰۰	۳۵
جمع درآمد	۹۸,۰۳۵	۱۰۳,۶۰۰	۲۲	۱۱۲,۰۰۰	۸
بهای تمام شده سخت‌افزار	۴۳,۱۰۶	۴۰,۶۴۴	۱۲	۲۷,۰۰۰	(۳۴)
هزینه حقوق و دستمزد	۲۸,۵۸۶	۳۶,۶۴۳	۳۰	۴۶,۰۰۰	۲۶
هزینه بازاریابی	۱,۰۰۲	۲,۰۶۰	۷۱	۳,۰۰۰	۴۶
هزینه عملیاتی	۹,۴۶۶	۱۴,۷۷۰	۳۴	۱۵,۰۰۰	۲
جمع هزینه	۸۲,۱۶۰	۹۴,۱۱۷	۲۳	۹,۱۰۰	(۳)
سود عملیاتی	۱۵,۸۷۵	۹,۴۸۳	۲۰	۲۱,۰۰۰	۱۲۱

سیاست تخفیفات فناوران نوین سپیدز ایرانیان پس از اعمال پلکان تخفیف موضوع آیین‌نامه تخفیفات، مصوب هیات مدیره این شرکت محاسبه می‌گردد. این تخفیفات با توجه به سطح نمایندگی و استان نمایندگی و بودجه تعهد شده سالانه هر نماینده در پلکان تخفیف قرار می‌گیرد. درآمد نرم‌افزار شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان در تاریخ ارائه امیدنامه (۲۹ آذر ماه ۱۳۹۹) ۳۷,۰۰۰ میلیون ریال، درآمد سخت‌افزار ۲۴,۵۰۰ میلیون ریال و مبلغ ۱۸,۷۸۰ میلیون ریال درآمد قراردادهای پشتیبانی ارسالی برای مشتریان این شرکت است که تعهد تا پایان سال ۱۳۹۹ می‌باشد و مابه‌التفاوت مبلغ درآمد با بودجه، مربوط به قراردادهای جدید احتمالی خواهد بود. در خصوص رشد بودجه سال ۱۳۹۹ فناوران نوین سپیدز ایرانیان در مقایسه با عملکرد این شرکت در سال ۱۳۹۸، مواردی چون آماده شدن محصول جدید و تحت وب این شرکت که در نیمه دوم سال ۱۳۹۹ به بازار عرضه می‌گردد و پتانسیل بالایی را برای فروش این شرکت به همراه می‌آورد در کنار رشد و توسعه شبکه نمایندگان فعال این شرکت که اثر آن در نیمه دوم سال ۱۳۹۹ و با روال‌مند شدن شرایط رستوران‌ها - در شرایط همه‌گیری ویروس کرونا - مشخص خواهد شد تأثیر بسزایی دارد. همچنین قابل ذکر است بخش اعظم درآمدهای پشتیبانی این شرکت در نیمه دوم سال امضاء می‌شوند که خود سبب می‌شود تا تحقق بودجه با نسبت بیشتری در نیمه دوم سال محقق شود. همچنین این شرکت با مدیریت هزینه‌های خود و حذف فقل‌های سخت‌افزاری از کپی محصولات خود موفق به کاهش بهای تمام شده بسته‌های نرم‌افزاری شد که نتیجه مستقیمی در افزایش سودآوری شرکت داشته است. فناوران نوین سپیدز ایرانیان به عنوان برند اول محصولات نرم‌افزاری در حوزه رستوران‌ها با تعداد مشتریان بالا و سهم از بازار بالای ۵۰ درصد در سطح کشور و دارا بودن شبکه فروش متخصص در سراسر کشور در کنار محصول کامل و پاسخگو و ارائه محصول جدید تحت وب، انتظار می‌رود بودجه سود خود را در سال ۱۳۹۹ محقق نموده و رشد سودآوری را در سال‌های بعد حفظ نماید.



همچنین فناوران نوین سپیدز ایرانیان جهت سرمایه‌گذاری در شرکت‌های استارت‌آپ در شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین (دلینو-سهامی خاص) سرمایه‌گذاری معادل ۳۹/۹۹۸ درصد داشته است. شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین (سهامی خاص) در تاریخ ۱۹/۰۱/۱۳۹۶ و تحت شماره ۵۰۸۰۱۷ در اداره کل ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی ایران به ثبت رسیده است. موضوع فعالیت این شرکت طبق اساسنامه آن عبارت است از: تولید محصولات نرم‌افزاری، ایجاد و ارائه خدمات و سرمایه‌گذاری بر کسب‌وکارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارائه خدمات ثبت سفارش غذا بر بستر اینترنت و اینترنت و بازاریابی غیرهرمی و شبکه‌ای. با توجه به صورت‌های مالی حسابرسی شده منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۸ مبلغ سرمایه‌گذاری شده در شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین مبلغ ۳۲/۲۲۱ میلیون ریال بوده است. دوره بازگشت این سرمایه طبق پیش‌بینی ارائه شده تا سال ۱۴۰۱ خواهد بود.

مهم‌ترین کسب‌وکار شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین، ارائه سرویس آنلاین سفارش غذا با نام «دلینو» است. این سرویس به مشتریان امکان می‌دهد تا با استفاده از تنوع مناسبی از رستوران‌ها و با قیمتی مناسب‌تر، غذای مورد نظر خود را انتخاب نمایند. اتصال سرویس دلینو به نرم‌افزارهای رستورانی سپیدز، هزینه و زمان ارائه این سرویس را به صورت قابل‌توجهی کاهش داده است و امکان استفاده از شبکه نمایندگان سپیدز را برای توسعه این کسب‌وکار فراهم کرده است.

یکی دیگر از فعالیت‌های جدید شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین راه‌اندازی سایتی با عنوان «ناهارتایم» می‌باشد. ناهارتایم راه حل جامع تامین غذای کارکنان در شرکت‌ها و سازمان‌هایی است که هر روز حداقل یک ساعت از زمان خود را صرف یافتن غذای دلخواه خود می‌کنند. در ناهارتایم با استفاده از تجربه فعالیت در صنعت رستوران و سفارش آنلاین غذا، پاسخی جامع به مساله تامین غذای شرکت‌ها و سازمان‌ها داده می‌شود. از مهم‌ترین هزینه‌های عملیاتی این شرکت علاوه بر هزینه حقوق می‌توان به سیاست‌های تشویقی دوره‌ای اشاره کرد این سیاست‌ها، سلسله عملیاتی است که جهت بهبود روند بازاریابی و با هدف جذب مشتری در دوره‌های زمانی مشخص اجرا می‌شود. سیاست تخفیف شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین بر مبنای برنامه بازاریابی و پروموشن‌های ماهانه این شرکت است که در ابتدای سال به تایید هیات مدیره این شرکت می‌رسد.

مدل درآمدی شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین (دلینو)، به صورت دریافت پورسانت از رستوران‌ها بواسطه اتصال مشتری به آن‌ها است. بر اساس شرایط رستوران‌ها، مدل همکاری و کیفیت سرویس، این درصد از حدود ۸ درصد تا حدود ۱۲ درصد متغیر است. این نرخ در طول مدت همکاری با رستوران‌ها، در سطح سرویس تعریف شده ثابت است.

## از جمله اقدامات شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین در جهت تقویت کسب‌وکار می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- کسب درآمد از طریق سایت‌های اختصاصی
- توسعه سهم بازار در شهرهای موجود
- تعدیل هزینه‌ها و رساندن کسب‌وکار به نقطه سر به سر
- توسعه «ناهار تایم» به عنوان یک کسب‌وکار مجزا از دلینو و انجام هزینه‌های لانچ و توسعه محصول به صورت کنترل‌شده
- کنترل هزینه سیاست‌های تشویقی جذب مشتری و افزایش اثربخشی آن‌ها
- استقلال نقدینگی و کاهش وابستگی مالی به سرمایه‌گذاران

موفقیت در شرکت‌های استارت‌آپ علاوه بر وجود ایده‌های جذاب در مدل کسب‌وکار و بهره‌مندی از تیم‌های چابک و متخصص ماهیتا نیازمند صرف زمان و تزریق نقدینگی، متناسب با چشم‌انداز آتی شرکت می‌باشند و میزان تحقق شاخص‌های کلیدی فعالیت، مستقل از سود و زیان دوره، باعث ایجاد ارزش برای آن‌ها است.

با وجود این نکته، بر اساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده پیش‌بینی می‌شود این استارت‌آپ در آینده نزدیک با راه‌اندازی خطوط کسب‌وکار جدید به نقطه سر به سر نزدیک و طی مدت زمان مشخصی زیان انباشته خود را مستهلک نماید.

با توجه به متغیر بودن بازار سفارش آنلاین و لزوم بازنگری مداوم سیاست‌ها و رویکردها جهت موفقیت در این بخش از بازار، لزوم ارائه برنامه‌های کوتاه‌مدت و دقت‌بخشی به آن‌ها به منظور ارائه اطلاعات مربوط در تصمیم‌گیری، یکی از سیاست‌های تیم مدیریتی شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین است. بر این اساس، تمرکز فعلی بر عدم افزایش زیان انباشته شرکت در گام اول و سپس ورود به دوره بازگشت سرمایه در زمانی مشخص است. ضمن آنکه قسمتی از بازگشت سرمایه از محل افزایش ارزش شرکت بواسطه جذب مشتری بیشتر و افزایش تعداد سفارشات مورد انتظار خواهد بود.

لازم به ذکر است با توجه به سهم حداقلی و غیر مستقیم سپیدار سیستم از این کسب‌وکار (در حدود ۱۶ درصد) عملکرد آتی این شرکت تأثیر با اهمیتی بر صورت‌های مالی سپیدار سیستم نخواهد داشت.

**سهام شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین منقسم به ۱۰۰/۰۰۰ سهم با نام ۱۰۰۰ ریالی می‌باشد و ترکیب سهامداری آن به شرح زیر است:**

### ۲-۳. ترکیب سهامداری توسعه تجارت ابتکار نوین

نام سهامدار	تعداد سهام	ارزش اسمی سهام-ریال
شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان	۳۹,۹۹۸	۳۹,۹۹۸,۰۰۰
*شرکت توسعه کسب‌وکارهای دانه	۳۰,۰۰۱	۳۰,۰۰۱,۰۰۰
همایون حریری	۲۲,۴۰۰	۲۲,۴۰۰,۰۰۰
حمیدرضا رحیمی	۱,۹۰۰	۱,۹۰۰,۰۰۰
البرز شیرانی	۱,۹۰۰	۱,۹۰۰,۰۰۰
فرزین فدائین	۱,۹۰۰	۱,۹۰۰,۰۰۰
سامان غلامی	۱,۹۰۰	۱,۹۰۰,۰۰۰
*شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	۱	۱,۰۰۰
جمع	۱۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰

\*لازم به ذکر است که شرکت توسعه کسب‌وکارهای دانه و اطلاعات مدیریت همکاران سیستم از شرکت‌های زیر مجموعه همکاران سیستم (سهامی عام) می‌باشند.

**بودجه تعدادی سفارشات شرکت دلینو در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ و همچنین پیش‌بینی سال ۱۳۹۹ به شرح زیر است:**

**۲-۴. جدول سفارشات تعدادی توسعه تجارت ابتکار نوین**

عنوان	عملکرد ۱۳۹۷	عملکرد سال ۱۳۹۸	بودجه سال ۱۳۹۹
تعداد سفارش روزانه دلینو	۱,۰۴۴	۱,۳۰۹	۱,۲۰۰
تعداد سفارش روزانه اختصاصی	۸۴۰	۶۱۸	۸۰۰
تعداد سفارشات شرکتی	-	۱۵۰	۱۷۰
جمع تعداد سفارشات روزانه	۱,۸۸۴	۲,۰۷۷	۲,۱۷۰

دوره بازگشت سرمایه شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین به صورت پیش‌بینی ۵ سال آتی این شرکت به شرح زیر است. پیش‌بینی می‌شود این شرکت در سال ۱۳۹۹ از نقطه سر به سر عبور نماید. از مهم‌ترین برنامه‌های این شرکت برای تحقق چشم‌انداز می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

- ۱- افزایش تمرکز بر گستردگی جغرافیایی شهرهای تحت پوشش برای افزایش سفارشات دلینو
- ۲- اطلاع‌رسانی و تبلیغات سایت‌های اختصاصی
- ۳- افزایش تمرکز بر کسب‌وکار شرکتی و راه‌اندازی سرویس لجستیک
- ۴- کاهش وابستگی به پروموشن و بازاریابی و افزایش تمرکز بر شبکه نمایندگان فروش

## ۵-۲. پیش بینی عملکرد توسعه تجارت ابتکار نوین

عنوان	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱
تعداد سفارش روزانه دلینو	۱,۳۰۹	۱,۲۰۰	۱,۸۰۰	۲,۷۰۰
تعداد سفارش روزانه اختصاصی	۶۱۸	۸۰۰	۱,۱۰۰	۱,۶۰۰
تعداد سفارشات شرکتی	۱۵۰	۱۷۰	۳۵۰	۵۰۰
جمع تعداد سفارشات روزانه	۲,۰۷۷	۲,۱۷۰	۳,۲۵۰	۴,۸۰۰
درآمد از محل دلینو	۲۳,۰۶۷	۲۶,۲۸۰	۴۲,۷۰۵	۷۳,۹۱۳
درآمد از محل طراحی سایت اختصاصی	۳۲۰	۳۰۰	۴۰۰	۵۰۰
درآمد از محل اختصاصی و نهار تایم	۱۰,۹۰۴	۱۱,۰۹۶	۱۶,۹۹۱	۲۷,۹۲۳
جمع کل درآمدها	۳۴,۲۹۱	۳۷,۶۷۶	۶۰,۰۹۶	۱۰۲,۳۳۶
هزینه حقوق و دستمزد	۲۲,۴۲۴	۱۵,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۳,۰۰۰
هزینه پروموشن‌ها	۸,۶۰۰	۵,۰۰۰	۷,۰۰۰	۱۰,۵۰۰
هزینه بازاریابی	۹,۲۸۸	۵,۵۰۰	۸,۰۰۰	۱۱,۰۰۰
هزینه عملیاتی	۱۹,۲۸۵	۵,۰۰۰	۷,۰۰۰	۱۰,۰۰۰
جمع کل هزینه‌ها	۵۹,۵۹۷	۳۰,۵۰۰	۴۲,۰۰۰	۵۴,۵۰۰
سود (زیان) عملیاتی	(۲۵,۳۰۶)	۶,۹۵۷	۱۸,۰۹۶	۴۷,۸۳۵

## جهت‌گیری شرکت برای ایجاد ثبات درآمد

وسعت بازاری که شرکت سپیدار سیستم در آن مشغول به فعالیت است و همچنین تصمیمات هیات‌مدیره شرکت در یک سال اخیر، موجب ایجاد چشم‌انداز ثبات درآمد برای این مجموعه شده است. این چشم‌انداز در بخش زیر قابل تشریح است:

**۱- ویژگی خاص در بازار شرکت‌های کوچک و اصناف به دلیل ورود و خروج بالا:** بازار شرکت‌های کوچک و اصناف برخلاف صنایع بزرگ شاهد ورود و خروج بالایی است و به دلیل ورود شرکت‌های زیادی در هر سال به این بازار، امکان رشد تعدادی فروش بالا است لذا سپیدار سیستم تمرکز خود را بر روی فروش محصول معطوف داشته باشد. البته قابل ذکر است با توجه به رشد چشم‌گیر تعداد مشتریان سپیدار

سیستم، درآمد حاصل از پشتیبانی نیز قابل ملاحظه خواهد بود و همچنین به دلیل ورود و خروج بالا در این بازار، همواره بخشی از فروش محصول با ثبات بوده و می‌توان این ویژگی را مهم‌ترین دلیل برای ایجاد چشم انداز ثبات درآمد دانست.

**۲- تکمیل و ارتقا بسته نرم‌افزاری مشتریان:** یکی از استراتژی‌های سپیدار سیستم همواره ارتقاء سیستم‌های مشتریان بوده است که از این طریق بتواند رشد درآمدی قابل ملاحظه‌ای برای خود کسب کند، به عنوان مثال تولید سیستم‌های دارای ثبات، فروش پیشرفته و... در راستای تکمیل بسته نرم‌افزاری سپیدار و یا ایجاد امکانات خاص ویژه اصناف در نرم‌افزار دشت مسیری را ایجاد می‌کند که سپیدار سیستم بتواند با پوشش دادن نیازهای بیشتری از مشتریان، مسیر درآمدی خود را تثبیت نماید.

**۳- ارائه محصولات جدید به بازار:** یکی از فرایندهایی که همواره در سپیدار سیستم وجود داشته بررسی امکان ارائه محصولات جدید به بازار هدف بوده است، تیم مدیریت محصول سپیدار سیستم با توجه به اطلاعاتی که به صورت مستمر از تیم تحقیق بازار دریافت می‌کند بررسی امکان تولید محصولات جدید برای قسمتی از بازار را انجام می‌دهد، برای مثال تولید بسته‌های نرم‌افزاری پخش، مدیریت تردد و پیمانکاری برای پوشش نیازهای شرکت‌های تخصصی کوچک انجام شد. همچنین نسخه‌های ویژه اصناف نرم‌افزار دشت شامل سوپر مارکت، آرایشی و بهداشتی و پوشاک در سال ۹۷ و در سال ۹۸ ابزار و یراق‌آلات و لوازم یدکی به بازار عرضه شد.

**۴- تغییر تکنولوژی محصولات:** یکی از عوامل ناگزیر در حوزه نرم‌افزار تغییرات تکنولوژی است که شرکت همکاران سیستم همواره در این مورد پیشتاز بازار بوده است و با ایجاد تغییرات تکنولوژی محصولات خود (برای مثال حرکت از سیستم‌های تحت DOS به سمت سیستم‌های ویندوزی، تحت وب و در حال حاضر نیز سیستم‌های Cloud) توانسته جهش‌های درآمدی قابل ملاحظه‌ای ایجاد کند که این امر علاوه بر پاسخگویی بهتر به نیازهای مشتریان باعث ثبات درآمدی شرکت می‌شود. محصولات شرکت سپیدار سیستم نیز از این قاعده مستثنی نبوده است و تیم تولید محصولات سپیدار و دشت نیز همواره تغییرات تکنولوژی مورد نیاز بازار را مورد بررسی قرار می‌دهد تا در زمان مناسب این تغییرات تکنولوژی انجام شود.

**۵- فراگیر شدن استفاده از نرم‌افزار و صندوق فروشگاه‌ها:** در حوزه اصناف نیز با ایجاد فرهنگ استفاده از نرم‌افزار فروشگاه‌ها و همینطور الزام برای استفاده از صندوق فروشگاه‌ها در اصناف، فرصت مناسبی برای توسعه و جهش فروش نرم‌افزار دشت همکاران سیستم فراهم شده است که می‌تواند مسیر درآمدی سپیدار سیستم را در آینده با ثبات و همینطور با افزایش چشم‌گیری مواجه سازد.

**۶- توسعه شبکه نمایندگان و بهبود زیرساخت‌های کسب‌وکار:** توسعه شبکه فروش و خدمات سپیدار سیستم در طی چند سال گذشته چه از لحاظ کمی و چه از لحاظ کیفی قابل ملاحظه بوده است به طوریکه تعداد نمایندگان سپیدار سیستم در سال ۱۳۸۸ از ۳ به ۲۹۰ نماینده فروش پشتیبانی و آموزش در سال ۱۳۹۹ رسیده است. علاوه بر توسعه شبکه نمایندگان سپیدار سیستم، سایر بهبودهای زیرساختی شرکت این نوید را می‌دهد که جریان درآمدی شرکت همواره با شیب قابل ملاحظه‌ای روبه‌رشد باشد.

## انتقال لایسنس نرم‌افزار؛ تصمیمی استراتژیک در جهت کاهش ریسک و حفظ منافع سهامداران جدید

با توجه به اینکه در ابتدای شروع فعالیت سپیدار سیستم، تیم نرم‌افزاری شرکت همکاران سیستم (به عنوان شرکت مادر) طراحی و ساخت محصول سپیدار و دشت را در دستور کار خود قرار داده بود، لذا بهای تمام شده تولید این نرم‌افزارها، در قالب دارایی‌های نامشهود در شرکت همکاران سیستم شناسایی و ثبت شده بود؛ به همین علت سپیدار سیستم در هر سال ۵۰٪ از مبلغ درآمد فروش نرم‌افزار را به عنوان «حق لایسنس نرم‌افزار» به همکاران سیستم پرداخت می‌کرده است. از زمانی که شرکت سپیدار سیستم تصمیم به عرضه سهام خود در بازار بورس گرفت، به جهت کاهش ریسک و حفظ منافع بلند مدت سهامداران جدید، لایسنس نرم‌افزار با ارزش‌گذاری از طرف کارشناس رسمی دادگستری به شرکت سپیدار سیستم منتقل شده است. این انتقال با اهداف زیر صورت گرفته است:

- حق مالکیت شرکت بر دارایی‌های اصلی خود
- عدم وجود ریسک بالا در مورد تداوم فعالیت شرکت
- عدم وابستگی درآمد و هزینه به شرکت مادر و استقلال مدیران شرکت در تصمیم‌گیری‌های عملیاتی

رشد بالای سودآوری از نیمه دوم سال ۹۶ و پیش‌بینی‌های ارائه شده برای سنوات آتی (به بخش سوم- اطلاعات مالی مراجعه شود) به علت انتقال مالکیت لایسنس نرم‌افزارهای سپیدار و دشت از ابتدای آبان ماه سال ۱۳۹۶ از شرکت همکاران سیستم به سپیدار سیستم آسیا و عدم پرداخت ۵۰ درصد سهم فروش به شرکت همکاران سیستم بوده است. در نتیجه رشد صعودی درآمد و سودآوری در سال‌های آتی با کاهش بهای تمام شده این شرکت، افزایش خواهد یافت.

لازم به ذکر است گواهی تاییدیه فنی نرم‌افزارهای منتقل شده از همکاران سیستم به سپیدار سیستم نیز توسط سازمان فناوری اطلاعات ایران به نام شرکت سپیدار سیستم آسیا صادر گردید.

طی مکاتبات انجام شده با کانون کارشناسان رسمی دادگستری در مهر ماه سال ۱۳۹۶، کارشناس رشته کامپیوتر و فناوری اطلاعات از طرف کانون کارشناسان رسمی جهت کارشناسی نرم‌افزارهای سپیدار و دشت به همکاران سیستم معرفی شدند و ایشان بر مبنای قیمت تمام‌شده محصولات و همچنین بررسی‌های تخصصی انجام شده بر اساس Line Of Code، اقدام به ارزش‌گذاری این نرم‌افزارها نمودند و برآورد نهایی مبلغ ۱۲۳/۲۴۲ میلیون ریال بود که شرکت همکاران سیستم طبق نظر هیات مدیره خود و بر مبنای ارزیابی صورت گرفته این دو نرم‌افزار را با مبلغ ۱۰۰/۰۰۰ میلیون ریال به سپیدار سیستم واگذار نمود.

لازم به ذکر است گواهی تاییدیه فنی نرم‌افزارهای منتقل شده از همکاران سیستم به سپیدار سیستم نیز توسط سازمان فناوری اطلاعات ایران به نام شرکت سپیدار سیستم آسیا صادر گردید.

بعد از انتقال لایسنس دشت و سپیدار به شرکت سپیدار سیستم آسیا، این شرکت در راستای توسعه و تکمیل سبد محصولات، اقدام به تولید نرم‌افزارهایی چون دارایی ثابت، توزین، مدیریت تردد، سفارش‌گیری، پخش سرد و گرم و سفارشات خارجی در حوزه محصولی "سپیدار" و همچنین اضافه کردن اصناف سوپرمارکت، پوشاک، آرایشی، لوازم یدکی، ابزار و یراق‌آلات، آجیل و خشکبار و فنادی در حوزه محصولی دشت نمود.

پس از ارزیابی صورت گرفته توسط کارشناس رسمی دادگستری جهت ارزش‌گذاری لایسنس نرم‌افزار دشت و سپیدار، این نرم‌افزارها به مبلغ ۱۰۰ میلیارد ریال به سپیدار سیستم منتقل گردید و فرایند استهلاک آنها طی ۵ سال به روش خط مستقیم آغاز شد. شرکت سپیدار سیستم از محل مطالبات حال شده سهامدار عمده که در راستای معامله صورت گرفته ایجاد شده بود، اقدام به افزایش سرمایه نمود.

(گردش حساب فی‌مابین دو شرکت سپیدار سیستم آسیا و همکاران سیستم در بخش سوم- اطلاعات مالی قابل مشاهده است)



۲-۲. محصولات (نرم افزارها) و خدمات:

## محصول سپیدار

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 ۳۷ هزار مشتری عرضه گردیده است.

علامت تجاری این محصول طی شماره آگهی ۱۳۹۳۵۰۸۴۰۰۰۱۰۰۳۴۰۲ در تاریخ ۱۳۹۳/۰۲/۰۹ نزد سازمان ثبت اسناد و املاک کشور به ثبت رسیده است.

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 سیستم، می‌توان به برتری محصولات آن نسبت به سایر رقبا در شبکه گسترده نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش، مشتریان تحت پوشش، استفاده از تکنولوژی روز در تولید با استفاده از دانش تیم مجرب تولید کننده، سادگی و بدون خطا بودن آن اشاره کرد.

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.





### بسته بازرگانی:

- اعتبارسنجی مشتریان و امکان پیگیری فاکتورهای وصول نشده
- انجام فروش متناسب با شرایط متفاوت برای گروه‌های مختلف مشتریان
- اطلاع از نقطه سفارش و کالاهای نیازمند سفارش
- گزارش سود و زیان خرید و فروش به تفکیک هر کالا



### بسته تولیدی:

- محاسبه آسان بهای تمام‌شده هر محصول به تفکیک هر سفارش و مشتری
- بهبود فرآیندهای تولید و جلوگیری از اتلاف انرژی
- مدیریت فرآیند تولید از ابتدای سفارش تا انتهای تولید محصول
- کاهش ضایعات تولید و محاسبه بهای تمام‌شده ضایعات



### بسته پیمانکاری:

- کنترل تضامین، پیش‌دریافت‌ها، علی‌الحساب و مصالح مربوط به هر قرارداد
- محاسبه سود و زیان مربوط به هر پروژه به تفکیک قرارداد
- برآورد میزان پیشرفت پروژه‌های پیمانکاری
- مدیریت صورت وضعیت‌های ارسالی و صورت وضعیت‌های دریافتی



### بسته خدماتی:

- کنترل حساب‌های بانکی و صندوق به صورت ارزی و ریالی
- تهیه صورت‌های مالی و صورت مغایرت بانکی
- خرید خدمت و صدور فاکتور متناسب با آن‌ها
- نگهداری حساب مشتریان



### بسته پخش:

- ثبت منطقه و مسیر و برنامه‌ریزی ویزیت‌ها براساس آن‌ها
- ثبت سفارش از طریق اپلیکیشن سفارش‌گیری و انتقال خودکار به نرم‌افزار سپیدار
- تهیه لیست توزیع سرد بر اساس سفارشات فاکتور شده
- تهیه لیست توزیع گرم براساس کالاهای بارگیری شده در ماشین حمل



## محصول دشت

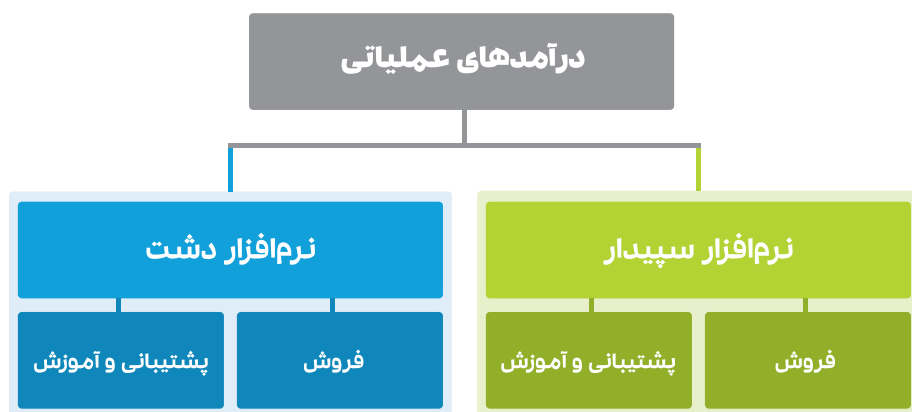
بازار اصناف و فروشگاه‌ها از سال ۱۳۹۳ با عرضه محصول دشت در محدوده‌ی بازار هدف سپیدار سیستم قرار گرفت، با توجه به جوان بودن این بازار و ورود جدید شرکت سپیدار سیستم در این حوزه، پیشرفت قابل توجهی در این بازار صورت گرفت و در حال حاضر بیش از ۲۹/۰۰۰ نسخه از این محصول به اصناف مختلف نظیر لوازم یدکی، طلافروشی، ابزار و یراق‌آلات، آرایشی و بهداشتی، پوشاک و سوپرمارکت به فروش رسیده است.

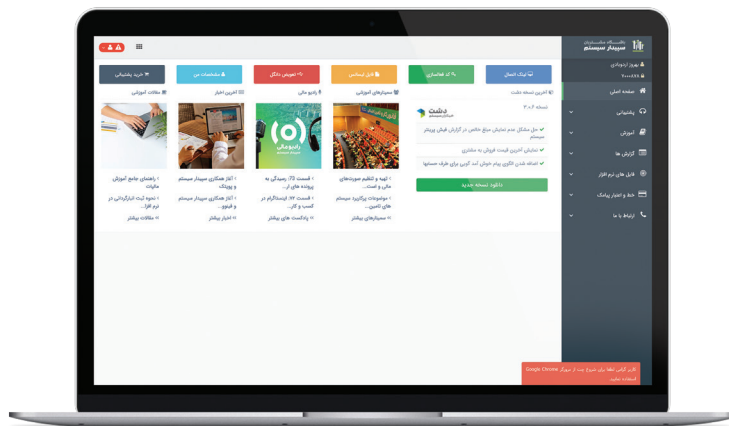
علامت تجاری این محصول طی شماره آگهی ۱۳۹۳۵۰۸۴۰۰۰۱۰۰۲۵۹۱ در تاریخ ۱۳۹۳/۰۲/۰۱ نزد سازمان ثبت اسناد و املاک کشور به ثبت رسیده است.

محصول دشت شامل سیستم‌های خرید، فروش، دریافت و پرداخت و مدیریت پیام می‌باشد که علاوه بر یک نسخه عمومی، بسته‌های نرم‌افزاری ویژه‌ای برای اصناف پوشاک، سوپرمارکت، آرایشی و بهداشتی، لوازم یدکی، ابزار و یراق نیز به بازار ارائه می‌گردد.

### ۳-۲. ترکیب درآمدی

درآمدهای عملیاتی شرکت سپیدار سیستم ترکیبی از درآمد فروش، پشتیبانی و آموزش است.





## ۲-۴. پشتیبانی و نصب به روز رسانی

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، خدمات حضوری 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 هر یک از خدمات را بنابر نیاز خود انتخاب و از طریق باشگاه مشتریان سپیدار سیستم، اقدام به تمدید آن نمایند.

علی‌رغم سادگی و بدون خطا بودن محصولات سپیدار سیستم، لیکن نمایندگان این شرکت جهت حفظ ارتباط و پاسخگویی به سوالات مشتریان و با دو هدف:

۱- ایجاد اطمینان از حضور سپیدار سیستم آسیا در موارد مقتضی به منظور همراهی و رفع نیازهای مشتریان

۲- ارتباط نزدیک با مشتریان به منظور اخذ نیازهای به روز شده بازار و به دنبال آن متناسب‌سازی نرم‌افزارها در راستای جلب رضایت مشتریان از محصولات و خدمات و ارائه نسخه‌های جدید نرم‌افزار جهت خدمات پشتیبانی آماده ارتباط با مشتریان می‌باشند.

## ۵-۲. آموزش

هدف از فعالیتهای آموزشی شرکت سپیدار سیستم آسیا، بازارگشایی و ایجاد تصویر مناسب از برند سپیدار است. نمایندگان آموزش سپیدار سیستم، موسسات، دانشگاهها و آموزشگاههایی هستند که در راستای برگزاری دورههای آموزشی تشکیل شدهاند و پس از برگزاری هر دوره، به شرکتکنندگان گواهی حضور اعطا می‌نمایند.

تعداد کل نمایندگان آموزشی و دانشگاههایی که تاکنون با شرکت سپیدار سیستم آسیا تفاهم نامه امضا کردهاند، بالغ بر ۴۰۰ نماینده می‌باشند که از این تعداد ۲۵۰ دانشگاه اقدام به آموزش کاربردی سیستم سپیدار به دانشجویان می‌نمایند، فعالیتهای آموزشی که در دانشگاهها انجام می‌شود شامل برگزاری واحد درسی کارگاهی نرمافزار سپیدار و همچنین دورههای فوق‌برنامه، در راستای تقویت دانشجویان حسابداری است. نمایندگان آموزشگاهی شرکت نیز با برگزاری دورههای آموزش نرمافزار سپیدار برای دانش‌پذیران در سطح کشور فعالیت می‌کنند. تعداد کل گواهینامه‌های صادر شده برای شرکتکنندگان در دورههای سپیدار بالغ بر ۲۱ هزار گواهی است؛ البته افراد زیادی نیز در دورههای آموزشی نمایندگان شرکت کرده‌اند لیکن درخواست صدور گواهینامه نداشته‌اند.

تعداد کل نسخه‌های آموزشی سپیدار که در اختیار دانش‌پذیران و دانشجویان در دورههای آموزش سپیدار قرار گرفته است، بالغ بر ۴۴۷۰۰۰ نسخه است؛ با توجه به اینکه خریداران نسخه‌های تجاری از آموزش ضمن خرید نماینده فروش استفاده می‌کنند می‌توان ادعا کرد که تاکنون بالغ بر ۷۰ هزار نفر نیز به صورت تخصصی آموزشهای مربوط به نرم‌افزارهای سپیدار سیستم را در مراکز آموزشی و دانشگاهها دریافت کرده‌اند.

فعالیتهای آموزشی در سه حوزه کلی به شرح زیر است:

۱- آموزشهای حضوری، مجازی، الکترونیک شامل برگزاری منسجم دورهها و سمینارهای آموزشی، مهارتی و کاربردی برای مشتریان سپیدار سیستم و همچنین کاربران آزاد.

۲- ارائه محصولات آموزشی در قالب "بسته آموزشی نرم‌افزار سپیدار" و "بسته آموزشی مالیات بر ارزش افزوده" و "کتاب رایانه کار مالی سپیدار".

۳- فیلمهای آموزشی.

## ۲-۶. شبکه فروش و خدمات پس از فروش سپیدار سیستم آسیا

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 ۲۹ نماینده فروش پشتیبانی و آموزش دارای تعهد بوده که ۶۴ 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. شرکت سپیدار سیستم، سهامدار این شرکت‌ها نبوده و رابطه تجاری تنها بر اساس قراردادهای فی‌مابین شکل می‌گیرد.

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 دموی رایگان، نصب و آموزش را نیز انجام می‌دهند.

این شبکه نمایندگی در تمامی استان‌های کشور گسترده است.

## ۲-۷. رقبا

شرکت سپیدار سیستم در سال‌های اخیر توانسته است با ایجاد زیرساخت‌های مناسب و همچنین روزرسانی و بهبود مستمر محصولات سپیدار و دشت، سهم بازار مناسبی در حوزه این دو محصول به خود اختصاص دهد. در حال حاضر شرکت سپیدار سیستم در حوزه شرکت‌های کوچک دارای بیش از ۳۷ هزار مشتری فعال است و توانسته است در این بخش از بازار ۱۴ درصد از سهم بازار را به خود اختصاص دهد. ۸۶ درصد دیگر از این بازار به شرکت‌هایی اختصاص دارد که یا فاقد نرم‌افزار حسابداری بوده و یا از سایر نرم‌افزارهای موجود در بازار استفاده می‌کنند. لازم به ذکر است با توجه به بومی بودن تعداد زیادی از شرکت‌های ارائه‌دهنده نرم‌افزارهای مالی و حسابداری که با تعداد مشتریان محدود فعالیت می‌کنند، می‌توان ادعا نمود که بیشترین سهم بازار شرکت‌های کوچک در اختیار شرکت سپیدار سیستم بوده و محصولات سپیدار سیستم گزینه اول شرکت‌ها است.

با توجه به آمارهای موجود در ثبت شرکت‌های کوچک در ایران، این چشم‌انداز روشن وجود دارد که بازاری با پتانسیل بالا برای محصول سپیدار وجود داشته باشد. در حال حاضر تعداد شرکت‌های فعال در این بخش حدود ۲۵۰ هزار شرکت می‌باشند و با توجه به ایجاد فرهنگ اتوماسیون‌سازی فرایندهای مالی شرکت‌ها، فرصت بسیار مناسبی برای محصول سپیدار ایجاد خواهد شد.

در حال حاضر با توجه به رضایت‌مندی مشتریان از نرم‌افزار سپیدار و معرفی آن به سایر شرکت‌های فعال در بازار و همچنین فعالیت‌های گسترده تبلیغاتی مانند برگزاری بیش از ۱۰۰ همایش و سمینار در سال و حضور پررنگ در فضای مجازی باعث شده است نرم‌افزار سپیدار از گزینه‌های اصلی مدیران شرکت‌ها برای خرید نرم‌افزار باشد.

محصول دشت ویژه اصناف و فروشگاه‌ها بوده و به عنوان یک محصول جدید و در حال توسعه، دارای بازاری به گستردگی ۳ میلیون صنف و فروشگاه است. با توجه به برنامه‌های بازاریابی و تبلیغاتی پیش روی این محصول، چشم‌انداز روشن و رشد چشمگیری در آینده برای این محصول پیش‌بینی می‌شود. در حال حاضر رقیب اصلی دشت در بازار در حدود ۱۳ درصد از سهم بازار را در اختیار دارد و شرکت سپیدار سیستم توانسته است با ارائه این محصول جدید برای فروشگاه‌ها و اصناف تعداد بیش از ۲۹۰,۰۰۰ مشتری جذب کند.

### از مزیت‌های شرکت سپیدار سیستم می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- گستردگی و پراکندگی جغرافیایی شبکه فروش و حضور نمایندگان فعال در تمامی استان‌های کشور، پتانسیلی را ایجاد کرده تا در کنار برنامه‌های بازاریابی که برای نمایندگی‌ها در ابتدای هر سال تعیین می‌شود، فرآیند ایجاد سرخ‌های فروش در تمام سطح کشور به صورت فرآیندی مستمر تبدیل شود و فعالیت‌های بازاریابی تنها محدود به چند شهر بزرگ نشود. این در حالی است که اکثر رقبای شرکت سپیدار سیستم به صورت محلی و یا در یک یا چند شهر محدود، فعالیت‌های بازاریابی و فروش خود را انجام می‌دهند.
- خدمات پس از فروش متنوع و کاربردی آن مانند پشتیبانی حضوری، تلفنی، پشتیبانی از طریق چت آنلاین، ریموت، تلفن گویا و باشگاه مشتریان است که برای محصولات خود در نظر گرفته و توانسته است خیالی آسوده برای مشتریان در زمینه پشتیبانی محصولات سپیدار و دشت فراهم کند.
- حضور پر رنگ در حوزه برگزاری رویدادها و همایش‌های در سراسر کشور و برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی در فضای مجازی که این امر توانسته سهم آوای سپیدار سیستم را نسبت به سایر رقبا در سطح بالاتری نگه دارد.

در نهایت، با توجه به بازار پویا و با پتانسیل شرکت‌های کوچک و همچنین اصناف و برنامه‌های بازاریابی و فروشی که شرکت سپیدار سیستم در این چند سال داشته است و با قدرت بیشتری در آینده نیز آن‌ها را ادامه خواهد داد؛ بدون تردید سپیدار سیستم با اتکا به محصول، تیم متخصص، همچنین فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات گسترده به عنوان رهبر نرم‌افزارهای سازمانی برای شرکت‌های SME، جایگاه محکم‌تری خواهد داشت.

با توجه به پتانسیل بالای بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، شرکت‌های نرم‌افزاری زیادی در این حوزه وارد شده ولی به علت شرایط اقتصادی و دشواری‌های فعالیت در این حوزه معمولاً از این بازار خارج شده و یا به صورت محلی در بخش کوچکی از بازار مشغول به فعالیت می‌باشند و تنها شرکت‌های محدودی، جزء رقبای حاضر در این بازار هستند.

بیشتر رقبای شرکت سپیدار سیستم به صورت منطقه‌ای و استانی فعالیت می‌نمایند و کمتر شرکتی وجود دارد که مانند سپیدار سیستم در سراسر کشور دارای شبکه فعال نمایندگی و مشتریان بالفعل باشد.

از منظر بین‌المللی و برای بررسی موقعیت رقابتی شرکت نسبت به رقبای خارجی، در نظر گرفتن دو جنبه مزیت قیمتی و وجود قوانین و مقررات بومی اهمیت دارد. با توجه به اینکه نحوه حسابداری و ثبت و تهیه صورت‌های مالی در ایران بر مبنای قوانین داخلی و به زبان فارسی تنظیم می‌شود، قدرت رقبای خارجی برای ورود به این بازار به شدت پایین خواهد بود. همچنین با توجه به قیمت به مراتب بالاتر نرم‌افزارهای خارجی، سپیدار سیستم آسیا در حفظ و افزایش سهم بازار از موقعیت به مراتب مطلوب‌تری برخوردار است.

## ۲-۸. عوامل ریسک:

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 می‌باشد، در ادامه به بررسی پنج دسته از ریسک‌ها پرداخته شده است:

**الف) حضور شرکت‌های نرم‌افزاری استارت‌آپ و نوپا:** سپیدار سیستم موفقیت خود را به جز نرم‌افزار جامع و بدون خطایی که تولید کرده است در زمینه شبکه‌سازی و نمایندگی در سطح کشور و نفوذ 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 می‌باشد. 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 است ضمن اینکه چنانچه شرکت‌های نوپا و استارت‌آپی باشند که نرم‌افزارهای مناسبی داشته باشند و بتوانند مجموعه ما را کامل‌تر کنند سپیدار سیستم به سراغ آن‌ها رفته و این رقابت را به مشارکت هم‌افزار تبدیل خواهد نمود.

**ب) ریسک صنعت:** با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات به خصوص 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، پیش‌بینی 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 قابل‌توجهی شرکت را تهدید نمی‌کند.

**د) 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 توسعه کارکنان جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های پیشرو از اثربخشی لازم برخوردار است. علاوه بر آن در جهت نگهداشت و توسعه 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.

با توجه به موارد ذکر شده، سرمایه‌گذاری در شرکت سپیدار سیستم با ریسک‌های

با اهمیتی همراه نمی‌باشد. البته سرمایه‌گذاران باید پیش از تصمیم‌گیری در خصوص سرمایه‌گذاری در این شرکت، عوامل مطرح شده در بالا را مدنظر قرار دهند.

جدول زیر ماترس SWOT شرکت را به تفصیل نشان می‌دهد.

نقاط قوت	نقاط ضعف
<p>بهره‌مندی از نیروی انسانی با دانش و متخصص</p> <p>بهره‌مندی از تکنولوژی بروز در تولید محصولات</p> <p>شبکه گسترده نمایندگی فروش و خدمات در سطح کشور</p> <p>تنوع امکانات در بسته های نرم‌افزاری</p> <p>ثبات رویه سودآوری شرکت</p> <p>برند معتبر در صنعت نرم‌افزار و IT</p> <p>عدم ارزیابی در تولید محصولات</p> <p>ارائه خدمات متنوع و با کیفیت و کم هزینه پس از فروش با بکارگیری شبکه نمایندگی</p> <p>شبکه گسترده آموزش در سراسر کشور</p> <p>بهره‌مندی از تجربه همکاران سیستم در تحلیل و طراحی نرم‌افزارها</p> <p>توان سرمایه‌گذاری‌های شرکت در حوزه‌های مرتبط</p>	<p>دشواری جذب نیروهای متخصص جدید</p> <p>مشکلات نگهداشت نیروهای متخصص با توجه به شرایط اقتصادی و موضوع مهاجرت</p> <p>محدود بودن شبکه فروش به داخل کشور و نداشتن حضور فعال در کشورها و بازارهای خارجی</p>
فرصت‌ها	تهدیدها
<p>افزایش فرهنگ استفاده از نرم‌افزار و ایجاد نیازهای جدید در این بخش از بازار</p> <p>روند رو به رشد ایجاد کسب‌وکارهای کوچک</p> <p>پتانسیل کسب درآمد از مشتریان فعلی</p> <p>پتانسیل افزایش سهم بازار از طریق ورود به بازار صنایع جدید مانند پیمانکاری، حمل و نقل و پخش</p> <p>امکان تطبیق نرم‌افزارها با تکنولوژی‌های مبتنی با گوشی‌های هوشمند</p> <p>بوجود آمدن مزیت قیمت و قابل رقابت شدن محصول سپیدار در خارج از مرزهای کشور</p>	<p>آسیب‌پذیر بودن کسب‌وکارهای کوچک نسبت به تغییرات اقتصادی</p> <p>حضور رقبای محلی در بخش‌هایی از بازار</p> <p>ورود رقبای خارجی</p> <p>کاهش قدرت خرید مشتریان</p> <p>سرعت بالای تغییرات تکنولوژی نیاز به سرمایه‌گذاری برای به روز ماندن در بازار</p> <p>خروج نیروی کار متخصص از کشور و افزایش هزینه رقابت برای جذب نیروی کار ماهر</p>

## ۲-۹. برنامه‌های آتی:

برنامه شرکت سپیدار سیستم برای سال‌های آتی عبارت است از:

- توسعه و تقویت شبکه فروش
- توسعه و تکمیل سبد محصولی سپیدار با هدف توسعه بازار فعلی و ورود به بازارهای جدید
- توسعه و ارتقاء تکنولوژی سبد محصولی
- تقویت و بهبود زیرساخت‌های ارائه خدمات پشتیبانی
- تمرکز بر جلب رضایت کامل مشتریان
- استفاده از پتانسیل‌های ایجاد شده ناشی از تعدد مشتریان آموزش و توسعه آموزشگاه‌ها
- تکمیل و تقویت کادر نیروی انسانی به خصوص ظرفیت تیم مدیریتی

همواره یکی از راه‌های توسعه بازار و افزایش میزان فروش ارائه محصولات جدید بر اساس نیاز بازار بوده است. 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 هم‌زمان پاسخ دهد وجود ندارد و به ناچار مشتریان پخش به صورت جزیره‌ای از نرم‌افزارهای مختلف استفاده می‌کنند (نرم‌افزارهای مالی سپیدار را تهیه کرده‌اند و از سایر نرم‌افزارها در حوزه پخش استفاده می‌نمایند) که این مسئله مشکلاتی را برای آن‌ها ایجاد کرده است. از این رو بر اساس نیازمندی‌های جمع‌آوری شده در این صنعت، سپیدار سیستم اقدام به تدوین سند نیازمندی این محصول در سال ۱۳۹۷ نمود. تحلیل سیستم سفارش‌گیری و پخش به همراه موبایل سفارش‌گیری در اواخر سال ۱۳۹۷ انجام و طی سال ۱۳۹۸ تولید و به بازار عرضه گردید.

مراتب فوق مستلزم برنامه‌ریزی دقیق به منظور جذب نیروی انسانی متخصص در حوزه‌های مختلف و همچنین ایجاد فضای کسب‌وکار متناسب با شرایط فوق می‌باشد. قابل ذکر است که برنامه‌ریزی وسیعی توسط شرکت جهت ارائه خدمات مناسب به مشتریان در حال انجام است که به نوبه خود منجر به استفاده بهینه از ظرفیت نیروی انسانی منطبق بر تکنولوژی و فرایندهای جدید در بخش‌های مختلف و مدیریت هزینه‌ها خواهد شد.

# بخش سوم

## اطلاعات مالی

### ۱-۳. اهم رویه‌های حسابداری

#### موجودی کالا

موجودی کالا بر مبنای «اقل بهای تمام شده و خالص ارزش فروش» هر یک از اقلام اندازه‌گیری می‌شود. در صورت فزونی بهای تمام شده نسبت به خالص ارزش فروش، مابه‌التفاوت به عنوان ذخیره کاهش ارزش موجودی شناسایی می‌شود. بهای تمام شده موجودی‌ها با به‌کارگیری روش میانگین موزون تعیین می‌شود.

#### سرمایه‌گذاری‌ها

بهای تمام شده به کسر کاهش ارزش انباشته هر یک از سرمایه‌گذاری‌ها. درآمد سرمایه‌گذاری‌های جاری و بلند مدت در سهام شرکت‌ها، در زمان تصویب سود توسط مجمع عمومی صاحبان سهام شرکت سرمایه‌پذیر (تا تاریخ ترازنامه) شناسایی می‌شود.

#### دارایی‌های نامشهود

دارایی‌ها نامشهود بر مبنای بهای تمام شده اندازه‌گیری و در حساب‌ها ثبت می‌شود. استهلاک دارایی‌های نامشهود با عمر مفید معین، با توجه به الگوی مصرف منافع اقتصادی آتی مورد انتظار مربوط و با در نظر گرفتن آئین‌نامه استهلاکات موضوع ماده ۱۴۹ قانون مالیات‌های مستقیم مصوب تیر ماه ۱۳۹۴ و اصلاحیه‌های بعدی آن محاسبه می‌شود.

در پایان سال ۱۳۹۸ مانده دارایی‌های نامشهود سپیدار سیستم بالغ بر ۵۳,۷۱۶ میلیون ریال است که ۵۳,۴۸۰ میلیون ریال آن مانده مستهلک نشده نرم‌افزار سپیدار و دشت است. همچنین نرم‌افزارهای تولید شده از آبان ماه سال ۹۶ تا کنون که در راستای نگهداشت نرم‌افزارهای قبلی نبوده‌اند، به علت کوچک بودن مبالغ آن‌ها به عنوان دارایی نامشهود شناسایی نشده است.

#### دارایی‌های ثابت مشهود

دارایی‌های ثابت مشهود، بر مبنای بهای تمام شده اندازه‌گیری می‌شود. مخارج بعدی مرتبط با دارایی‌های ثابت مشهود که موجب بهبود وضعیت دارایی در مقایسه با استاندارد عملکرد ارزیابی شده‌ی اولیه آن گردد و منجر به افزایش منافع اقتصادی حاصل از دارایی شود، به مبلغ دفتری دارایی اضافه و طی عمر مفید باقیمانده دارایی‌های مربوط مستهلک می‌شود. مخارج روزمره تعمیر و نگهداری دارایی‌ها که به منظور حفظ وضعیت دارایی در مقایسه با استاندارد عملکرد ارزیابی شده اولیه دارایی انجام می‌شود، در زمان وقوع به عنوان هزینه شناسایی می‌گردد.

استهلاک دارایی‌های ثابت مشهود، با توجه به الگوی مصرف منافع اقتصادی آتی مورد انتظار (شامل عمر مفید برآوردی) دارایی‌های مربوط و با در نظر گرفتن آیین‌نامه استهلاکات موضوع ماده ۱۴۹ قانون مالیات‌های مستقیم مصوب تیرماه ۱۳۹۴ و اصلاحیه‌های بعدی آن محاسبه می‌شود.

### ذخیره مزایای پایان خدمت

ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان بر اساس یک ماه آخر حقوق و سایر مزایای قانونی برای هر سال خدمت آنان محاسبه و در حساب‌ها منظور می‌شود.

### درآمد عملیاتی

درآمد عملیاتی حاصل از فروش نرم‌افزار بعد از صدور فاکتور و تحویل قفل نرم‌افزار به مشتری شناسایی می‌شود.

درآمد آموزش و پشتیبانی سیستم‌های فروخته شده به مشتریان بعد از اتمام کار (آموزش و دریافت صورتجلسه تحویل) شناسایی می‌شود.

### بهای تمام شده

در سنوات قبل و تا پایان دوره مالی شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه سال ۱۳۹۶، از آنجا که مالکیت سوره نرم‌افزارهای دشت و سپیدار متعلق به شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) بوده است، لذا طبق تفاهم‌نامه‌های فی‌مابین در هر دوره ۵۰٪ از بهای فروش این ماژول‌ها به عنوان درآمد شرکت همکاران سیستم و بهای تمام شده شرکت سپیدار سیستم، شناسایی می‌شده است؛ لیکن از ابتدای آبان ماه سال ۱۳۹۶ و با انتقال مالکیت سوره نرم‌افزارها به سپیدار سیستم، بهای تمام شده شرکت به میزان ۵۰٪ درآمد فروش نرم‌افزار کاهش داشته و در نتیجه روند سودآوری با رشد بیشتری در نیمه دوم سال جاری و سال‌های آتی ادامه خواهد داشت.

همچنین لازم به ذکر است با توجه به اینکه سیستم‌ها در مرحله نگهداشت می‌باشند، هزینه R&D به عنوان هزینه دوره در هزینه حقوق پرسنل تحقیق و تولید شناسایی می‌شود. بدیهی است در زمان تولید نرم‌افزارهای جدید و یا توسعه نرم‌افزارهای قبلی، هزینه‌های مربوطه به عنوان دارایی شناسایی خواهد شد.

### درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای غیرعملیاتی سپیدار سیستم شامل سود حاصل از سرمایه‌گذاری وجوه نقد در صندوق‌های سرمایه‌گذاری و بانک‌های معتبر و همچنین سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری این شرکت در سهام شرکت همکاران سیستم می‌باشد که با توجه به اصول حاکمیت شرکتی، برای پذیرش در بازار فرابورس در طی سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ به فروش رسید.

### قراردادهای مهم شرکت

مهم‌ترین قراردادهای شرکت سپیدار سیستم، قراردادهای اعطای نمایندگی فروش محصولات سپیدار و دشت، قراردادهای پشتیبانی برون‌سپاری و آموزش می‌باشد که به صورت سالانه با نمایندگان منعقد می‌گردد.

### قرارداد نمایندگی فروش

طی قرارداد منعقد شده با نمایندگان فروش، مجوز فروش نرم‌افزارهای سپیدار و دشت بر اساس سیاست‌ها و قیمت‌های مصوب شده توسط هیات مدیره سپیدار سیستم به این شرکت‌ها واگذار می‌گردد و میزان سهم‌بری این نمایندگان از محل فروش‌های صورت گرفته بر اساس مدل‌های مصوب محاسبه می‌گردد. همچنین حدود اختیارات نمایندگان فروش و چارچوب‌های بازاریابی در این قراردادها مشخص می‌شود.

### قرارداد برون‌سپاری خدمات پس از فروش

قراردادهای پشتیبانی با تعدادی از شرکت‌هایی که نماینده فروش نیز می‌باشند، منعقد می‌گردد و بر اساس آن، وظیفه ارائه بخشی از خدمات تلفنی به مشتریان بر عهده این شرکت‌ها گذاشته می‌شود. عملکرد پرسنل شرکت‌های بیرونی در خصوص کیفیت ارائه خدمات، میزان رضایت مشتریان از خدمات پس از فروش و سطح دانش کارشناسان به صورت پیوسته ارزیابی می‌شود. بخشی از درآمد شرکت‌های همکار در حوزه پشتیبانی بر اساس نتایج این ارزیابی‌ها تعیین و پرداخت می‌گردد.

### قرارداد نمایندگی آموزش

در قراردادهای آموزشی، مجوز برگزاری دوره آموزشی «سپیدار و دشت» توسط نماینده، فروش بسته آموزشی سپیدار، به نماینده اعطا می‌شود و میزان سهم‌بری این نمایندگان از محل فروش‌های صورت گرفته بر اساس مدل‌های مصوب محاسبه می‌گردد.

### قیمت‌گذاری محصولات

قیمت‌گذاری محصولات بر مبنای مصوبات هیات‌مدیره مبتنی بر شرایط داخلی و بازار است؛ جدول زیر نشان‌دهنده قیمت محصولات برای مشتری نهایی است. قیمت مصوب برای نمایندگان شرکت سپیدار سیستم، پس از اعمال پلکان تخفیف موضوع آیین‌نامه تخفیفات، مصوب هیات‌مدیره این شرکت محاسبه می‌گردد. این تخفیفات با توجه به سطح نمایندگی، استان نمایندگی و بودجه تعهد شده سالانه هر نماینده در پلکان تخفیف بین ۲۵ تا ۴۰ درصد محاسبه می‌گردد.

۳-۱. جدول قیمت‌گذاری محصولات (میلیون ریال)

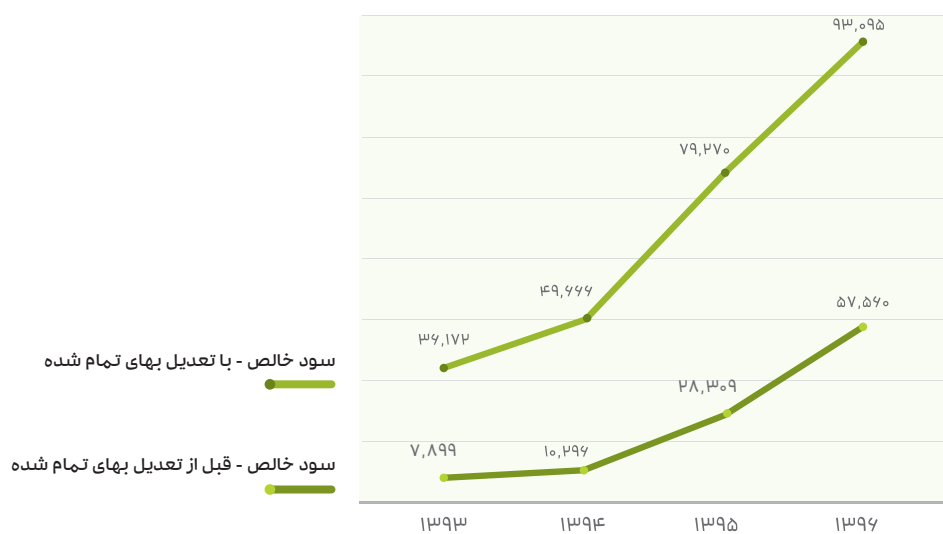
شرح	نرخ ۱۳۹۹	نرخ ۱۳۹۸	نرخ ۱۳۹۷	نرخ ۱۳۹۶	نرخ ۱۳۹۵	نرخ ۱۳۹۴	نرخ ۱۳۹۳
حسابداری	۱۶	۱۳	۱۰٫۵	۹	۸	۷	۶
دریافت و پرداخت	۲۲	۱۷	۱۳٫۵	۱۱	۹٫۵	۸	۷
انبار بازرگانی	۲۷	۲۱	۱۷٫۵	۱۳	۱۱٫۵	۱۰	۹٫۵
انبار تولیدی	۳۰	۲۳٫۵	۱۸٫۵	۱۴	۱۲٫۵	۱۱	۸٫۵
فروش	۳۰	۲۳٫۵	۱۸٫۵	۱۴	۱۲٫۵	۱۱	۹٫۵
حقوق و دستمزد	۲۹	۲۳٫۵	۱۹	۱۵	۱۳٫۵	۱۲	۱۱
پیمانکاری	۴۰	۳۵	۱۸	۱۵	۱۳٫۵	۱۲	۱۱
تولید	۲۷	۲۳٫۵	۱۹	۱۵	۱۳٫۵	۱۲	-
فروش پیشرفته	۲۲	۱۵	۱۱	۱۰	۱۰	-	-
دارایی ثابت	۲۵	۲۱٫۵	۱۷	۱۳	-	-	-
تردد	۶۰	۴٫۵	-	-	-	-	-
سفارش‌گیری	۵۰	۵۰	-	-	-	-	-
پخش گرم	۸۰	۸۰	-	-	-	-	-
پخش سرد	۸۰	۸۰	-	-	-	-	-

با فرض مالکیت سورس سپیدار سیستم در سنوات قبل، روند سود و زیان شرکت به شرح زیر می‌باشد:

۳-۲. جدول تغییرات سود خالص با در نظر گرفتن تغییرات بهای تمام شده (میلیون ریال)

تغییرات سود خالص با در نظر گرفتن تغییرات بهای تمام شده		
سود خالص - با تعدیل بهای تمام شده	سود خالص - قبل از تعدیل بهای تمام شده	سال
۳۶,۱۷۲	۷,۸۹۹	سال ۱۳۹۳
۴۹,۶۶۶	۱۰,۲۹۶	سال ۱۳۹۴
۷۹,۲۷۰	۲۸,۳۰۹	سال ۱۳۹۵
۹۳,۰۹۵	۵۷,۵۶۱	سال ۱۳۹۶

۳-۱. نمودار سود خالص قبل و بعد از تعدیل بهای تمام شده

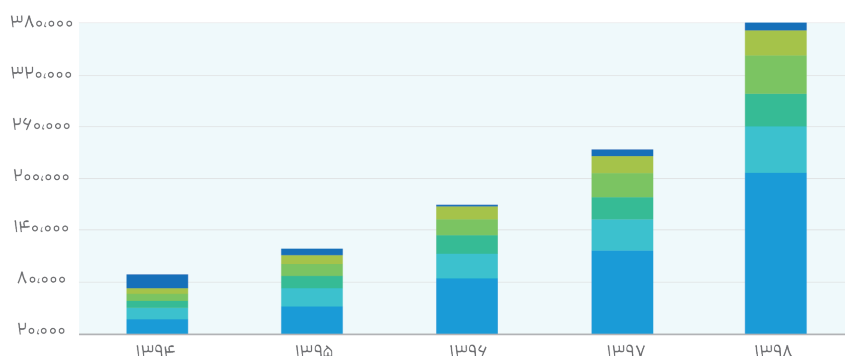




گردش حساب فیما بین شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) و شرکت سپیدار سیستم در سال ۱۳۹۷ و سال ۱۳۹۸ به شرح زیر است: (اعداد به میلیون ریال)

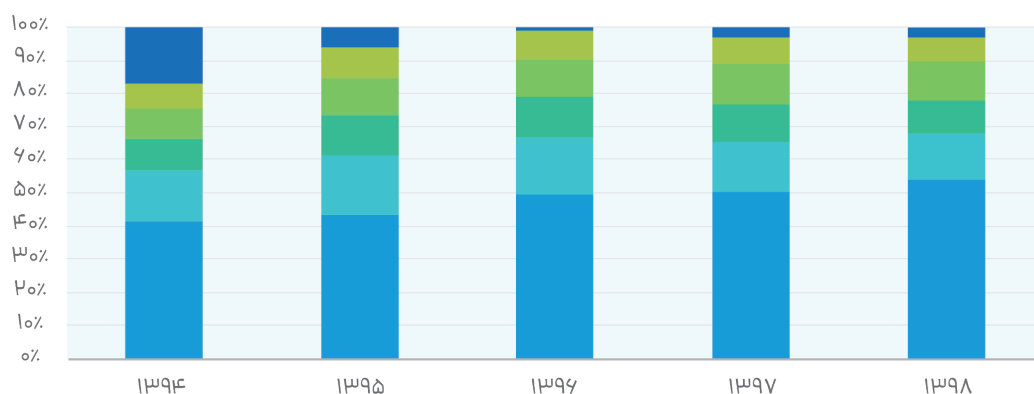
مانده فیما بین با شرکت همکاران سیستم در ۱۳۹۷/۰۱/۰۱	
(۱,۶۰۵)	
	اضافه می شود:
(۴۹,۰۴۹)	سود سهام پرداختی به شرکت همکاران سیستم بابت سال ۱۳۹۶
(۶۹,۰۶۶)	تسویه علی الحساب های دریافتی از سپیدار سیستم در طی سال ۱۳۹۷
(۳,۰۵۳)	سود سهام دریافتی از همکاران سیستم بابت سال ۱۳۹۶
(۶,۶۹۸)	سایر تعاملات فیما بین
	کسر می شود:
۴۹,۰۴۹	سود سهام پرداخت شده به شرکت همکاران سیستم بابت سال ۱۳۹۶
۷۳,۵۰۰	علی الحساب های پرداختی به شرکت مادر
۳,۰۵۳	سود سهام دریافت شده از همکاران سیستم بابت سال ۱۳۹۶
۳,۸۶۹	سایر تعاملات فیما بین
مانده فیما بین با شرکت همکاران سیستم در ۱۳۹۷/۱۲/۲۹:	
۰	
	اضافه می شود:
(۱۱۵,۱۴۸)	سود سهام پرداختی به شرکت همکاران سیستم بابت سال ۱۳۹۷
(۳,۴۳۵)	سایر تعاملات فیما بین
	کسر می شود:
۱۱۵,۱۴۸	سود سهام پرداخت شده به شرکت همکاران سیستم بابت سال ۱۳۹۷
۳,۴۳۵	سایر تعاملات فیما بین
مانده فیما بین با شرکت همکاران سیستم در ۱۳۹۸/۱۲/۲۹:	
۰	

### ۳-۲. نمودار ترکیب ریالی فروش محصولات



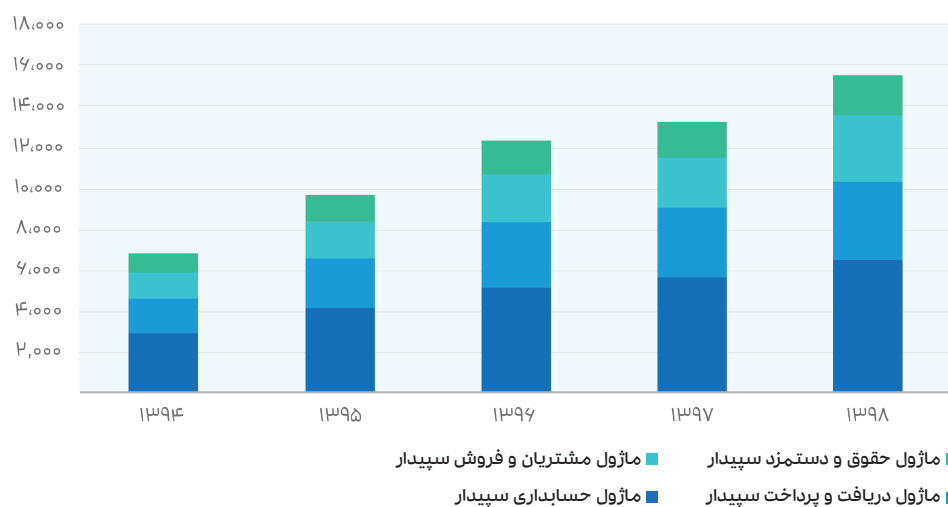
■ فروش نرم‌افزار دشت      ■ مازول حقوق و دستمزد سپیدار      ■ مازول فروش و مشتریان سپیدار  
■ مازول دریافت و پرداخت سپیدار      ■ مازول حسابداری سپیدار      ■ سایر مازول‌های نرم‌افزار سپیدار

### ۳-۳. نمودار ترکیب ریالی فروش محصولات (درصد)

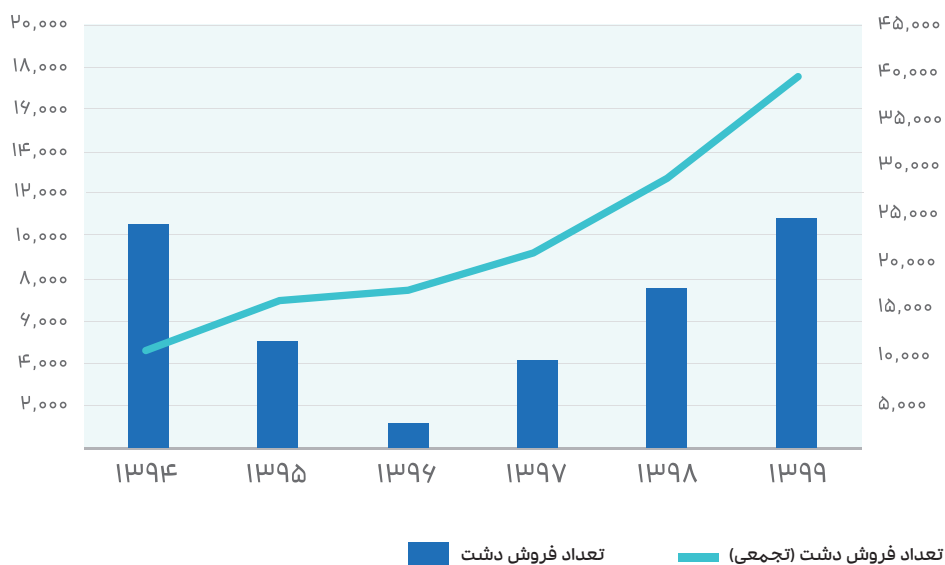


■ فروش نرم‌افزار دشت      ■ مازول حقوق و دستمزد سپیدار      ■ مازول فروش و مشتریان سپیدار  
■ مازول دریافت و پرداخت سپیدار      ■ مازول حسابداری سپیدار      ■ سایر مازول‌های نرم‌افزار سپیدار

### ۳-۴. جدول و نمودار فروش تعدادی سیستم‌های اصلی سپیدار



### ۳-۵. نمودار فروش تعدادی نرم‌افزار دشت



با توجه به تغییر سیاست شرکت در سال ۱۳۹۷ مبنی بر فعال‌سازی نرم‌افزارهای دشت برای مشتریانی که در سال‌های گذشته اقدام به خرید کرده بودند، سپیدار سیستم به سمت عملیاتی نمودن این نرم‌افزارها توسط این مشتریان گام برداشت که این امر خود منجر به کاهش فروش در این حوزه شد، چرا که تا قبل از این سال، فروش محصول دشت به نمایندگان شرکت انجام می‌شد و نمایندگان می‌بایست با بازاریابی مناسب، این محصول را به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رساندند لیکن این امر محقق نشده بود و به همین علت سپیدار سیستم در سال‌های بعد سیاست خود را مبنی بر تمرکز بر بازاریابی برای این محصول تغییر داد. همچنین با توجه به تحقیقات گسترده بازار که از اواخر سال ۱۳۹۶ 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، سوپر مارکت، ابزار و براق آلات و لوازم یدکی نرم‌افزارهای تخصصی به بازار ارائه شده است و تولید نرم‌افزارهای سایر اصناف در دست اجرا است.

مبلغ فروش دشت در سال ۱۳۹۷ در حدود ۶/۹۴۰ میلیون ریال در سال ۱۳۹۸ در حدود ۱۱/۶۰۰ میلیون ریال بوده است.

## ۲-۳. ترازنامه

جدول ۲-۳. ترازنامه شرکت (مبالغ به میلیون ریال)

سال مالی ۱۳۹۴		سال مالی ۱۳۹۵		سال مالی ۱۳۹۶		سال مالی ۱۳۹۷		سال مالی ۱۳۹۸		دوره مالی شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱		شرح
درصد از کل دارایی‌ها	مبلغ	درصد از کل دارایی‌ها	مبلغ	درصد از کل دارایی‌ها	مبلغ	درصد از کل دارایی‌ها	مبلغ	درصد از کل دارایی‌ها	مبلغ	درصد از کل دارایی‌ها	مبلغ	
۲	۷۹۱	۲	۸۴۰	۳۲	۹۲,۵۹۴	۲۳	۸۹,۴۶۵	۱۶	۸۸,۳۸۲	۱۳	۸۶,۸۹۰	دارایی‌های ثابت منتهود
۱	۱۷۵	۰	۸۷	۳۳	۹۳,۵۱۶	۱۹	۷۳,۵۰۴	۱۰	۵۳,۷۱۶	۷	۴۳,۸۴۳	دارایی‌های نامشهود
۳۸	۱۲,۶۷۰	۳۰	۱۵,۰۹۰	۵	۱۴,۹۵۸	۱۷	۶۷,۱۸۰	۱۸	۱۰۳,۶۳۰	۱۸	۱۲۲,۸۹۳	سرمایه گذاری‌های بلند مدت
۰	۰	۰	۰	۰	۵۷۱	۰	۵۷۱	۰	۵۷۱	۰	۵۷۱	دارایی‌های بلند مدت
۲	۵۷۱	۱	۵۷۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	سایر دارایی‌ها
۴۲	۱۴,۲۰۷	۳۳	۱۶,۵۸۸	۷۰	۲۰۱,۶۳۹	۵۹	۲۳۰,۷۲۰	۴۴	۲۴۶,۲۹۹	۳۸	۲۵۴,۱۹۷	جمع دارایی‌های غیر جاری
۱	۳۱۹	۱	۵۴۳	۱	۳,۲۴۲	۰	۵۲۳	۰	۴۳۵	۰	۲۸۸	پیش پرداخت‌ها
۵	۱,۵۹۸	۶	۳,۱۳۰	۱	۲,۱۸۴	۱	۵,۳۰۱	۱	۷,۵۸۰	۱	۶,۷۶۸	موجودی کالا
۴۵	۱۵,۰۳۸	۵۷	۲۸,۹۳۷	۳	۹,۲۷۹	۲	۹,۶۶۳	۰	۲,۳۲۴	۱	۸,۱۴۰۹	دارایی‌های تجاری و غیر تجاری
۰	۰	۰	۰	۱۸	۵۰,۱۶۳	۲۵	۹۸,۶۳۱	۵۳	۲۹۷,۳۱۹	۵۱	۳۴۴,۶۲۳	سرمایه گذاری‌های کوتاه مدت
۷	۲,۳۲۷	۳	۱,۵۲۶	۷	۱۹,۵۰۶	۱۲	۴۷,۳۰۷	۱	۷,۳۱۱	۹	۵۹,۶۹۰	موجودی نقد و بانک
۵۸	۱۹,۲۸۲	۶۷	۳۴,۱۳۶	۳۰	۸۴,۳۷۴	۴۱	۱۶۱,۴۲۵	۵۶	۳۱۴,۹۶۹	۶۲	۴۱۹,۷۷۸	جمع دارایی‌های جاری
۱۰۰	۳۳,۴۸۹	۱۰۰	۵۰,۷۲۴	۱۰۰	۲۸۶,۰۱۳	۱۰۰	۳۹۲,۱۴۵	۱۰۰	۵۶۱,۲۶۸	۱۰۰	۶۷۳,۹۷۵	جمع دارایی‌ها
۳۰	۱۰,۰۰۰	۲۰	۱۰,۰۰۰	۷۰	۲۰۰,۰۰۰	۵۱	۲۰۰,۰۰۰	۳۶	۲۰۰,۰۰۰	۳۰	۲۰۰,۰۰۰	سرمایه
۳	۹۱۶	۲	۱,۰۰۰	۱	۳,۸۷۸	۳	۱۰,۶۲۱	۴	۲۰,۰۰۰	۳	۲۰,۰۰۰	اندرخته قانونی
۲۸	۹,۲۴۲	۵۶	۲۸,۲۸۶	۲۰	۵۷,۷۰۷	۳۵	۱۳۶,۷۷۴	۵۴	۳۰۳,۵۳۰	۵۲	۳۵۶,۴۲۶	سود انباشته
۶۰	۲۰,۱۵۸	۷۷	۳۹,۲۸۶	۹۱	۲۶۱,۵۸۵	۸۹	۳۴۷,۳۹۵	۹۳	۵۲۳,۵۳۰	۸۵	۵۷۶,۴۲۶	جمع حقوق صاحبان سهام
۴	۱,۲۲۴	۳	۱,۷۲۰	۱	۳,۸۹۲	۱	۵,۳۸۰	۱	۸,۳۷۱	۲	۱۲,۸۴۰	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۴	۱,۲۲۴	۳	۱,۷۲۰	۱	۳,۸۹۲	۱	۵,۳۸۰	۱	۸,۳۷۱	۲	۱۲,۸۴۰	جمع بدهی‌های غیر جاری
۲۵	۸,۵۱۳	۹	۴,۶۸۱	۲	۶,۳۹۴	۳	۱۲,۵۷۰	۳	۱۴,۹۲۴	۵	۳۰,۷۴۲	پرداختی‌های تجاری و غیر تجاری
۹	۳,۱۰۷	۹	۴,۴۳۰	۵	۱۳,۶۱۳	۷	۲۵,۷۲۶	۲	۱۳,۳۶۳	۱	۴,۶۸۸	مالیات پرداختی
۱	۴۸۷	۱	۶۰۷	۰	۵۲۹	۰	۱,۰۷۴	۰	۱,۰۸۰	۷	۴۹,۲۷۹	پیش دریافت‌ها
۳۶	۱۲,۱۰۷	۱۹	۹,۷۱۸	۷	۲۰,۵۳۶	۱۰	۳۹,۳۷۰	۵	۲۹,۳۶۷	۱۳	۸۴,۷۰۹	جمع بدهی‌های جاری
۴۰	۱۳,۳۳۱	۲۳	۱۱,۴۳۸	۹	۲۴,۴۲۸	۱۱	۴۴,۷۵۰	۷	۳۷,۷۳۸	۱۵	۹۷,۵۴۹	جمع بدهی‌ها
۱۰۰	۳۳,۴۸۹	۱۰۰	۵۰,۷۲۴	۱۰۰	۲۸۶,۰۱۳	۱۰۰	۳۹۲,۱۴۵	۱۰۰	۵۶۱,۲۶۸	۱۰۰	۶۷۳,۹۷۵	جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام

### ۳-۳. صورت سود و زیان

جدول ۳-۳. صورت سود و زیان (مبالغ به میلیون ریال)

شرح	دوره مالی شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱		سال مالی ۱۳۹۸		سال مالی ۱۳۹۷		سال ۱۳۹۶		سال مالی ۱۳۹۵		سال مالی ۱۳۹۴	
	مبلغ	درصد از فروش	مبلغ	درصد از فروش	مبلغ	درصد از فروش	مبلغ	درصد از فروش	مبلغ	درصد از فروش	مبلغ	درصد از فروش
فروش خالص	۳۲۹,۳۳۲	۱۰۰	۳۸۲,۶۳۵	۱۰۰	۲۳۳,۳۱۶	۱۰۰	۱۶۹,۷۰۹	۱۰۰	۱۱۸,۶۰۰	۱۰۰	۸۸,۵۸۶	۱۰۰
بهای تمام شده کلای فروش رفته	(۶۱,۳۶۷)	(۱۹)	(۱۰۹,۹۳۲)	(۲۹)	(۸۶,۸۵۳)	(۳۷)	(۸۵,۵۱۲)	(۵۰)	(۸۴,۷۹۲)	(۷۱)	(۶۶,۳۱۶)	(۷۵)
سود ناخالص	۲۶۷,۹۶۵	۸۱	۲۷۲,۷۰۳	۷۱	۱۴۶,۴۶۳	۶۳	۸۴,۱۹۷	۵۰	۳۳,۸۰۸	۲۹	۲۲,۲۷۰	۲۵
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۹,۵۹۸)	۵	(۲۶,۵۹۶)	(۷)	(۱۷,۸۶۰)	(۸)	(۱۶,۱۳۱)	(۱۰)	(۱۱,۶۵۷)	(۱۰)	(۱۰,۸۲۶)	(۱۲)
سود عملیاتی	۲۵۱,۳۶۷	۷۶	۲۴۶,۱۰۷	۶۴	۱۲۸,۶۰۳	۵۵	۶۸,۰۶۶	۴۰	۲۲,۱۵۱	۱۹	۱۱,۴۴۴	۱۳
خالص سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	۹۰,۴۳۲	۲۷	۵۹,۲۵۴	۱۵	۳۲,۰۶۸	۱۴	۳,۶۷۸	۲	۱۰,۸۴۹	۹	۱,۸۱۸	۲
سود قبل از مالیات	۳۴۱,۷۹۹	۱۰۴	۳۰۵,۳۶۱	۸۰	۱۶۰,۶۷۱	۶۹	۷۱,۷۴۴	۴۲	۳۳,۰۰۰	۲۸	۱۳,۲۶۲	۱۵
مالیات	(۱۴۱۹)	۰	(۱۴,۰۷۳)	(۴)	(۲۵,۸۱۰)	(۱۱)	(۱۴,۱۸۳)	(۸)	(۴,۶۹۱)	(۴)	(۲,۹۶۶)	(۳)
سود خالص	۳۴۱,۳۸۰	۱۰۴	۲۹۱,۲۸۸	۷۶	۱۳۴,۸۶۱	۵۸	۵۷,۵۶۱	۳۴	۲۸,۳۰۹	۲۴	۱۰,۲۹۶	۱۲
سود انباشته در ابتدای دوره	۳۰۳,۵۳۰	۹۲	۱۳۶,۷۷۴	۳۶	۵۷,۷۰۷	۲۵	۲۸,۲۸۶	۱۷	۱۰,۰۱۵	۸	۷,۶۳۸	۹
تعدیلات سنوایی	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	(۵۱۲)	۰	(۶۷۲)	(۱)
سود انباشته در ابتدای سال - تعدیل شده	۳۰۳,۵۳۰	۹۲	۱۳۶,۷۷۴	۳۶	۵۷,۷۰۷	۲۵	۲۸,۲۸۶	۱۷	۹,۵۰۳	۸	۶,۹۶۶	۸
سود سهام مصوب	(۲۸۸,۴۸۴)	(۸۸)	(۱۱۵,۱۵۳)	(۳۰)	(۴۹,۰۵۱)	(۲۱)	(۲۵,۲۶۲)	(۱۵)	(۹,۴۴۲)	(۸)	(۷,۵۰۰)	(۸)
اندوخته قانونی	۰	۰	(۹,۳۷۹)	(۲)	(۶,۷۴۳)	(۳)	(۲,۸۷۸)	(۲)	(۸۴)	(۰)	(۵۲۰)	(۱)
سود (زیان) انباشته در پایان سال	۳۵۶,۴۲۶	۱۰۸	۳۰۳,۵۳۰	۷۹	۱۳۶,۷۷۴	۵۹	۵۷,۷۰۷	۳۴	۲۸,۲۸۶	۲۴	۹,۲۴۲	۱۰

## ۳-۴. صورت جریان وجه نقد

جدول ۳-۴. صورت جریان وجه نقد (مبالغ به میلیون ریال)

سال مالی ۱۳۹۴	سال مالی ۱۳۹۵	سال مالی ۱۳۹۶	سال مالی ۱۳۹۷	سال مالی ۱۳۹۸	دوره مالی شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱	شرح
<b>جریان نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی:</b>						
۷,۴۸۴	۳,۷۵۷	۹۵,۰۴۱	۱۴۱,۳۵۱	۲۸۰,۷۲۸	۳۲۷,۴۶۲	نقد حاصل از عملیات
(۱,۴۴۲)	(۳,۱۰۴)	(۴,۹۸۷)	(۱۳,۶۱۳)	(۲۶,۳۰۲)	(۸,۹۴۱)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۶,۰۴۲	۶۵۳	۹۰,۰۵۴	۱۲۷,۷۳۸	۲۵۴,۴۲۶	۳۱۸,۵۲۱	جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
<b>جریان نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:</b>						
۹	۰	۰	۹۰	۳۴	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود
(۴۰۲)	(۴۱۰)	(۴۶۸)	(۴۳۳)	(۱,۸۱۲)	۰	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی ثابت مشهود
(۳۵)	(۳۱)	۰	۰	(۲۳۳)	(۳۷۰)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی ثابت نامشهود
-	(۹,۳۲۵)	۰	(۴۹,۲۰۵)	(۳۶,۴۵۰)	(۱۹,۲۶۳)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت
-	۱۵,۹۳۷	۲۹۴	۲۵,۸۶۲	۱۴,۷۳۹	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری کوتاه مدت
۰	۰	(۵۰,۱۶۳)	(۴۴,۴۹۵)	(۲۰۲,۶۶۱)	(۴۷,۳۰۴)	وجوه نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری کوتاه مدت
۱,۸۱۷	۱,۸۱۷	۱,۷۲۰	۳,۰۵۴	۱,۶۶۷	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سهام
۰	۰	۱,۷۹۷	۶,۷۳۸	۵۲۴	۱,۸۰۲	دریافت‌های نقدی حاصل از سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی
۰	۰	۰	۷,۵۰۴	۴۴,۸۶۸	۸۷,۴۷۷	سود دریافتی بابت سایر سرمایه‌گذاری‌ها
۱,۳۸۹	۷,۹۸۸	(۴۶,۸۲۰)	(۵۰,۸۸۶)	(۱۷۹,۲۶۹)	۲۲,۳۴۲	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
۷,۴۳۱	۸,۶۴۱	۴۳,۲۳۴	۷۶,۸۵۲	۷۵,۱۵۷	۳۴۰,۸۶۳	جریان خالص ورود (خروج) نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
<b>جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی:</b>						
(۷,۵۰۰)	(۹,۴۴۲)	(۲۵,۲۶۱)	(۴۹,۰۵۱)	(۱۱۵,۱۵۳)	(۲۸۸,۴۸۴)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام
۰	۰	۷	۰	۰	۰	وجوه حاصل از افزایش سرمایه
(۷,۵۰۰)	(۹,۴۴۲)	(۲۵,۲۵۴)	(۴۹,۰۵۱)	(۱۱۵,۱۵۳)	(۲۸۸,۴۸۴)	جریان خالص (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی:
(۶۹)	(۸۰)	۱۷,۹۸۰	۲۷,۸۰۱	(۳۹,۹۹۶)	۵۲,۳۷۹	خالص افزایش (کاهش) وجه نقد
۲,۳۹۶	۲,۳۲۷	۱,۵۲۶	۱۹,۵۰۶	۴۷,۳۰۷	۷,۳۱۱	مانده وجه نقد در آغاز دوره
۲,۳۲۷	۱,۵۲۶	۱۹,۵۰۶	۴۷,۳۰۷	۷,۳۱۱	۵۹,۶۹۰	مانده وجه نقد در پایان دوره

## ۵-۳. سایر اقلام با اهمیت صورت مالی

جدول مقایسه‌ای درآمدهای عملیاتی و بهای تمام‌شده مربوطه

دوره مالی شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱				شرح	
۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸		
حاشیه سود ناخالص				درآمد	فروش نرم‌افزار
حاشیه سود ناخالص				بهای تمام شده	
۳۱	۵۴	۶۲	۷۷	۲۶۳,۲۱۹	۳۰۳,۹۱۷
-	-	-	۳	۲۱۸	۴,۷۸۵
۲	۱۸	۲۵	۲۸	۴,۲۱۸	۱۸,۸۱۷
۱۲	۱۴	۱۳	۱۳	۳۱۰	۱,۸۱۳
۲۹	۴۹	۶۳	۷۱	۲۶۷,۹۶۵	۳۲۹,۳۳۲

جدول ۶-۳. درآمد فروش به تفکیک ماژول (مبالغ به میلیون ریال)

سال ۱۳۹۷		سال ۱۳۹۸		دوره مالی شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱		عنوان
تعداد	میلیون ریال	تعداد	میلیون ریال	تعداد	میلیون ریال	
۳۵,۳۰۷	۵,۶۸۳	۵۲,۸۰۲	۶,۵۳۸	۴۲,۱۷۵	۴,۱۴۸	حسابداری
۳۰,۱۹۲	۲,۹۶۷	۴۶,۵۳۹	۳,۴۷۴	۴۲,۷۱۲	۲,۴۶۴	انبار تولیدی و بازرگانی
۲۸,۲۱۰	۲,۷۱۰	۴۵,۲۲۰	۳,۲۴۲	۴۱,۱۰۷	۲,۲۲۴	فروش
۲۶,۳۱۶	۳,۴۱۶	۳۸,۷۲۲	۳,۸۲۷	۳۶,۳۲۶	۲,۶۷۶	دریافت و پرداخت
۱۹,۳۴۴	۱,۷۴۰	۲۷,۹۷۷	۱,۹۶۱	۲۴,۸۳۲	۱,۳۵۵	حقوق و دستمزد
۱۴,۱۱۲	-	۲۴,۰۱۰	-	۱۲,۲۵۴	-	فروش نسخه های جدید نرم‌افزار
۸,۱۵۴	۷۳۱	۱۱,۷۵۳	۸۲۷	۱۱,۲۹۲	۶۵۸	تولید
۶,۹۳۹	۳,۶۳۷	۱۱,۳۷۹	۴,۴۵۷	۵,۸۸۷	۱,۵۲۰	دشت
۶,۲۸۶	۶۴۴	۸,۰۴۵	۶۱۲	۷,۲۲۳	۴۴۹	دازایی ثابت
۰	۰	۶,۷۹۷	۲۳۲	۴,۷۸۵	۱۲۵	سخت‌افزار
۳,۷۲۸	۸,۳۰۷	۵,۳۷۵	۱۰,۹۳۳	۲,۰۴۶	۳,۰۰۳	سیستم آموزشی سپیدار
۳,۲۳۰	۳۰۵	۵,۰۲۸	۲۶۰	۴,۴۸۳	۱۷۹	پیمانکاری
۲,۲۶۶	۳۴۶	۳,۵۵۵	۳۸۹	۴,۳۰۹	۳۱۴	فروش پیشرفته
۱۸,۳۳۶	-	۳۳,۷۱۹	-	۱۸,۸۴۲	-	پشتیبانی
۱,۶۸۰	-	۲۰,۳۵۷	-	۱,۸۱۳	-	خدمات آموزش
۲۹,۲۱۷	۱۵,۹۲۷	۵۹,۳۵۷	۱۶,۷۹۲	۶۹,۲۴۷	۱۱,۱۳۳	سایر (شامل تعویض قفل، کاربر اضافه و زیر سیستم‌های فروش)
۲۳۳,۳۱۶	۴۶,۴۱۳	۳۸۲,۶۳۵	۵۳,۵۴۴	۳۲۹,۳۳۲	۳۰,۲۴۸	جمع کل

- مبالغ درآمد درج شده در جدول بالا بر مبنای اعداد فروش به نمایندگان و پس از اعمال پلکان تخفیفات نمایندگان می‌باشد.



## بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

### بهای تمام شده قفل نرم‌افزاری شامل

هزینه بسته‌بندی نرم‌افزارهای خریداری شده توسط مشتری شامل قفل سخت‌افزاری، جعبه محصول و ...، هزینه مستقیم حقوق پرسنل فروش و سهم از هزینه‌های سربرار شرکت می‌باشد.

### بهای تمام شده خدمات پشتیبانی شامل

هزینه برون‌سپاری شده خدمات پشتیبانی سپیدار سیستم که بر مبنای قراردادهای منعقد شده با نمایندگان این شرکت می‌باشد، هزینه مستقیم پرسنل پشتیبانی و سهم از هزینه‌های سربرار شرکت می‌باشد.

### بهای تمام شده آموزش شامل

هزینه مستقیم پرسنل آموزش و سهم از هزینه‌های سربرار شرکت می‌باشد. بهای تمام شده به تفکیک سرفصل فعالیت محاسبه شده و امکان محاسبات به تفکیک هر سیستم وجود ندارد.

جدول ۷-۳. بهای تمام شده سال ۱۳۹۸ (مبالغ به میلیون ریال)

شرح	بهای تمام شده فروش	بهای تمام شده خدمات پشتیبانی	بهای تمام شده سخت‌افزار	بهای تمام شده آموزش	جمع
دستمزد مستقیم	۳۱,۴۰۹	۶,۰۰۰	۷۰۴	۱,۴۰۵	۳۹,۵۱۸
سربرار	۳۳,۰۳۶	۳,۵۰۳	۴۲۳	۶۳۴	۳۷,۵۹۶
بهای خرید خدمات ارائه شده	-	۱۴,۷۵۳	-	-	۱۴,۷۵۳
بهای خرید قفل سخت‌افزار و بسته‌بندی محصولات	۱۲,۶۰۵	-	-	-	۱۲,۶۰۵
بهای تمام شده سخت‌افزار	-	-	۵,۴۶۰	-	۵,۴۶۰
جمع	۷۷,۰۵۰	۲۴,۲۵۶	۶,۵۸۷	۲,۰۳۹	۱۰۹,۹۳۲

## تعهدات، بدهی‌های احتمالی و دارایی‌های احتمالی

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی خاص) برای سال‌های ۱۳۹۰ تا کنون از بابت مالیات بر ارزش افزوده و نیز در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ بابت حسابرسی بیمه، مورد رسیدگی قرار نگرفته است. به جز مورد ذکر شده این شرکت در تاریخ ترازنامه فاقد هر گونه تعهدات سرمایه‌ای و بدهی احتمالی می‌باشد.

# بخش چهارم بودجه و اطلاعات برنامه‌های آتی

جدول ۱-۴. پیش‌بینی صورت سود و زیان (مبالغ به میلیون ریال)

پیش‌بینی سال ۱۳۹۹		شرح
مبلغ	درصد از فروش	
۷۷۷,۰۰۰	۱۰۰	فروش خالص
(۱۲۸,۳۲۹)	(۱۷)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۶۴۸,۶۷۱	۸۳	سود ناخالص
(۳۶,۱۹۵)	(۵)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۶۱۲,۴۷۶	۷۹	سود عملیاتی
۱۶۵,۱۴۴	۲۱	خالص سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی
۷۷۷,۶۲۰	۱۰۰	سود قبل از مالیات
(۳,۴۵۵)	(۰/۴)	مالیات
۷۷۴,۱۶۵	۱۰۰	سود خالص
۳۰۳,۵۳۰	۳۹	سود انباشته در ابتدای دوره
(۲۸۸,۴۸۴)	(۳۷)	سود سهام مصوب
۷۸۹,۲۱۱	۱۰۲	سود (زیان) انباشته در پایان سال

## مفروضات بودجه

طبق پیش‌بینی‌های ارائه شده، مبلغ فروش سال ۹۹ به نسبت سال ۱۳۹۸ در حدود ۱۰۳٪ افزایش خواهد یافت. این افزایش ناشی از افزایش در نرخ و افزایش در تعداد مشتریان است.

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 پیش‌بینی ارائه شده معافیت‌های مالیاتی ذکر شده منظور گردیده است.

جدول ۲-۴. فروش تعدادی و ریالی پیش‌بینی شده (مبالغ به میلیون ریال)

سال ۱۳۹۹		سایر زیر سیستم‌ها و دیتا اسپیدار
مبلغ فروش	تعداد سیستم	
۹۶,۵۴۹	۹,۳۵۴	سیستم حسابداری
۸۶,۳۱۵	۶,۱۵۷	سیستم نرم‌افزاری دریافت و پرداخت
۴۰,۴۴۹	۲,۳۶۴	سیستم تامین‌کنندگان و انبار بازرگانی
۹۱,۰۲۱	۴,۷۷۹	سیستم مشتریان و فروش
۵۹,۳۵۲	۳,۱۳۹	سیستم تامین‌کنندگان و انبار تولیدی
۵,۱۷۸	۲۹۰	سیستم فروش خدماتی
۸,۱۱۶	۳۳۰	حسابداری پیمانکاری
۵۸,۶۶۷	۳,۱۶۴	سیستم نرم‌افزاری حقوق و دستمزد
۲۲,۷۷۶	۱,۳۰۹	سیستم تولید
۱۴,۷۳۳	۹۱۴	سیستم دارایی ثابت
۱۴,۵۰۲	۱۵۸	پخش
۱۱,۵۸۸	۲۶۶	سیستم مدیریت تردد پایوند
۱۳۵,۷۵۴	۱۰,۹۷۲	سایر زیر سیستم‌ها و دیتا اسپیدار
۲۰,۰۰۰	۱,۳۶۷	سیستم دشت
۶۰,۰۰۰	-	پشتیبانی
۴۰,۰۰۰	-	فروش نسخه‌های جدید نرم‌افزار
۱۲,۰۰۰	-	آموزش
۷۷۷,۰۰۰		جمع

بخش عمده از هزینه‌های شرکت به هزینه حقوق و دستمزد پرسنل مربوط می‌شود که با توجه به اصول حسابداری بخشی از آن به بهای تمام شده محصول و بخش دیگر به هزینه‌های فروش، اداری و عمومی منتقل می‌شود. طبق برآوردها این هزینه‌ها برای سال ۹۹ در حدود ۵۹٪ افزایش یافته است. بخش دیگر بهای تمام شده به هزینه خرید ملزومات بسته‌بندی نرم‌افزارها مرتبط است که برآورد شده برای سال ۹۹ در حدود ۴۰٪ افزایش داشته باشد. همچنین سالانه در حدود ۲۰ میلیارد ریال هزینه استهلاک سورس نرم‌افزار در نظر گرفته می‌شود.

درآمدهای غیر عملیاتی مربوط به سود سپرده بانکی ناشی از رسوب وجه نقد در حساب‌های بانکی شرکت است.

جدول ۳-۴. نسبت‌های مالی

سال مالی ۱۳۹۴	سال مالی ۱۳۹۵	سال مالی ۱۳۹۶	سال مالی ۱۳۹۷	سال مالی ۱۳۹۸	دوره مالی شش ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱	شرح
۱/۵۹	۳/۵۱	۴/۱۱	۴	۱۰/۷۳	۴/۹۶	نسبت جاری
۱/۴۳	۳/۱۳	۳/۸۴	۳/۸۵	۱۰/۴۵	۴/۸۷	نسبت آنی
۰/۴	۰/۲۳	۰/۰۹	۰/۱۱	۰/۰۷	۰/۱۴	نسبت بدهی
۰/۶۶	۰/۲۹	۰/۰۹	۰/۱۳	۰/۰۷	۰/۱۶	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام
۲/۶۵	۲/۳۴	۰/۵۹	۰/۵۹	۰/۶۸	۰/۴۹	گردش مجموع دارایی‌ها
۹۱/۷	۱۲۷/۹۴	۰/۹۱	۱/۴۳	۲/۶۹	۲/۵۲	گردش دارایی‌های ثابت (مشهود و نامشهود)
۰/۲۵	۰/۲۹	۰/۵	۰/۶۳	۰/۷۱	۰/۸۱	نسبت حاشیه سود ناخالص
۰/۱۲	۰/۲۴	۰/۳۴	۰/۵۸	۰/۷۶	۱/۰۴	نسبت حاشیه سود خالص
۰/۳۱	۰/۵۶	۰/۲	۰/۳۴	۰/۵۲	۰/۵۱	بازده دارایی‌ها (ROA)
۰/۵۱	۰/۷۲	۰/۲۲	۰/۳۹	۰/۵۶	۰/۵۹	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)

با توجه به ماهیت عملیات شرکت سپیدار سیستم آسیا که هم‌زمان با صدور فاکتور درآمدی، مطالبات ایجاد می‌شود؛ لذا دوره وصول مطالبات در جدول بالا ذکر نگردیده است.

آخرین صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت ضمیمه این گزارش می‌باشد.

# بخش پنجم

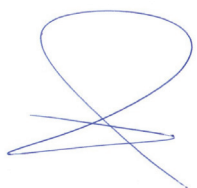
## احراز شرایط پذیرش و درج

جدول ۱ - ۵. احراز شرایط پذیرش

ردیف	شرایط عمومی به منظور پذیرش	اقدامات انجام شده
۱	تبدیل شخصیت حقوقی (از سهامی خاص به عام) و ثبت شرکت نزد سازمان بورس و اوراق بهادار انجام شود.	در تاریخ ۱۳۹۹/۰۵/۰۷ نوع شرکت به سهامی عام تبدیل شد و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۷/۰۵ نام شرکت با شماره ثبت ۱۱۷۵۰ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار ثبت گردید.
۲	تاییدیه نرم‌افزاری شورای عالی انفورماتیک و آگهی ثبت علامت تجاری	تاییدیه نرم‌افزاری، پروانه بهره‌برداری و آگهی ثبت علامت تجاری دشت به نام سپیدار سیستم آسیا اخذ و به فرابورس ایران ارائه گردید.
۳	پروانه بهره‌برداری و آگهی ثبت علامت تجاری محصولات به نام شرکت فناوران نوین سپیدار ایرانیان اخذ و به فرابورس ایران ارائه گردید.	پروانه بهره‌برداری و آگهی ثبت علامت تجاری محصولات فناوران نوین سپیدار ایرانیان به نام این شرکت دریافت و به فرابورس ارائه شد.
موارد زیر در امیدنامه افشاء شود:		
۴	الف: قیمت‌های فروش محصولات به مشتریان و نمایندگان، مکانیزم تخفیفات اعطایی در شرکت‌های سپیدار سیستم آسیا، فناوران نوین سپیدار ایرانیان و توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	در صفحات ۲۴، ۲۵ و ۴۷ امیدنامه افشاء شده است.
	ب: اطلاعات کافی در خصوص پیش‌بینی زمان سوددهی شرکت توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین و دوره بازگشت مبالغ پرداخت شده به شرکت مذکور (دوره بازگشت سرمایه)	در صفحات ۲۵ و ۲۸ امیدنامه افشاء شده است.
	ج: تبیین مرادفات و گردش حساب فی‌مابین با سهامدار عمده و توضیحات کافی در خصوص نحوه تحقق استقلال تصمیم‌گیری از سهامدار عمده	در صفحات ۱۹، ۳۰ و ۴۹ امیدنامه افشاء شده است.
	د: نحوه قیمت‌گذاری سوریس نرم‌افزاری انتقال یافته به شرکت و روش محاسبه استهلاک آن	در صفحه ۳۰ امیدنامه افشاء شده است.
	ه: جزئیات کافی در خصوص جایگاه شرکت در بازار و سهم رقبا از بازار محصولات	در صفحات ۲۰، ۳۹ و ۴۰ امیدنامه افشاء شده است.
	و: توضیحات کافی در خصوص ریسک‌های صنعت	در صفحات ۴۰ و ۴۱ امیدنامه افشاء شده است.
	ز: برنامه‌های توسعه‌ای و آتی شرکت (مانند سرمایه‌گذاری شرکت در زمینه تولید نرم‌افزارهای پخش)	در صفحه ۴۳ امیدنامه افشاء شده است.
	ی: تشریح رویه شرکت در خصوص مخارج انجام شده به منظور توسعه و به‌روزرسانی نرم‌افزارها (شناسایی به عنوان هزینه دوره یا دارایی)	در صفحه ۴۵ امیدنامه افشاء شده است.

در صورت‌های مالی حسابرسی شده دوره مالی منتهی به ۱۳۹۸/۰۹/۳۱، اصلاحات لازم در متن یادداشت‌های مهم رویه‌های حسابداری در خصوص استهلاک دارایی‌های نامشهود (استهلاک در دوره ۳ یا ۵ ساله) به نحوی صورت پذیرد که مندرجات این یادداشت با رویه شرکت در محاسبه استهلاک مطابقت کامل داشته باشد.	۵
در یادداشت ۲-۵-۲ صورت‌های مالی شش ماهه ۹۸ و یادداشت ۲-۵-۳ صورت‌های مالی سال ۱۳۹۸ اصلاح شده است.	
تعهدنامه سهامدار عمده شرکت مبنی بر عدم فعالیت مستقیم در حوزه نرم‌افزارهای تولیدی توسط شرکت سپیدار سیستم آسیا ارائه گردد.	۶
فرم تعهدنامه ویژه سهامدار عمده در خصوص انسداد ۵۱٪ سهام به منظور حفظ و ثبات مدیریت به فرابورس ایران ارائه گردد.	۷
قبل از عرضه اولیه سهام ارائه خواهد شد.	
تعهد قبول هرگونه کسر ذخیره از بابت مالیات و بیمه و سایر بدهی‌های افشا نشده احتمالی مربوط به سنوات قبل از عرضه اولیه سهام از سهامداران عمده شرکت اخذ گردد.	۸
تاییدیه حسابرس در خصوص کفایت سیستم های کنترل داخلی شرکت به نحوی که متضمن حفظ و رعایت حقوق و منافع سهامداران به صورت یکسان باشد ارائه شود.	۹
طی نامه شماره ۹۸/۲۴۶۸ مورخ ۹۸/۰۹/۱۰ دریافت شده است.	
تاییدیه حسابرس مبنی بر بهره‌مندی شرکت از سیستم اطلاعات حسابداری (از جمله حسابداری مالی و حسابداری بهای تمام شده) مطلوب و مناسب با حجم فعالیت شرکت ارائه شود.	۱۰
پیش از عرضه سهام، آخرین اطلاعات مالی شرکت مطابق با دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات سازمان بورس و اوراق بهادار اخذ و منتشر گردد.	۱۱
قبل از عرضه اولیه سهام افشای اطلاعات انجام خواهد شد.	
پیش از عرضه سهام، قرارداد بازارگردانی مطابق با فرمت قرارداد فرابورس ایران ارائه گردد.	۱۲
قرارداد با صندوق بازارگردانی اختصاصی تاک‌دانا با مدیریت شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری مدبران هما تنظیم و به فرابورس ایران ارائه شد.	
تعهد عرضه ۱۵ درصد سهام در روز عرضه اولیه و ۱۰ درصد دیگر ظرف مدت سه ماه از زمان عرضه اولیه از سهامداران عمده اخذ گردد.	۱۳
طی نامه شماره ۹۹/HQ/۵۱۸ مورخ ۹۹/۰۶/۱۵ به فرابورس ایران ارائه شده است.	

بدینوسیله صحت مندرجات امیدنامه و تطبیق آن با اطلاعات صورت‌های مالی شرکت تأیید می‌گردد.



مهر و امضا  
مشاور پذیرش



مهر و امضا  
مدیر عامل شرکت