

گزارش تفسیری مدیریت شرکت سپیدار سیستم

برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

فهرست

بخش اول :

ماهیت کسب و کار

- ۸ صنعت نرم افزار
- 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
- ۲۹ سرمایه و ترکیب سهامداران

بخش دوم :

اهداف مدیریت و راهبردهای

مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

- ۳۱ میزان دستیابی به هدف گذاری های سال ۱۳۹۹ و تدوین هدف گذاری های سال ۱۴۰۰

بخش سوم :

مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

- ۳۹ سرمایه انسانی و فکری
- ۴۱ گزارش ریسک ها

بخش چهارم :

نتایج عملیات، چشم اندازها و

مهمترین معیارها و شاخص های

عملکرد

- ۴۵ وضعیت مالی در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

شرکت سپیدار سیستم آسیا

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

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 ۱۴۰۰/۰۲/۰۷ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای اصلی هیات مدیره و مدیرعامل

نام عضو هیات مدیره و مدیرعامل	نام نماینده	نسبت	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 موظف 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)	

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت باید همراه با صورت‌های مالی و یادداشت‌های همراه آن مطالعه شود. این گزارش شامل مفاهیم آینده‌نگری است که با رویدادهای آتی یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباط می‌باشد. کلماتی نظیر «پیش‌بینی»، «باور»، «برآورد»، «انتظار»، «تمایل»، «خواسته»، «احتمالا» و اصطلاحات مشابهی که به شرکت مربوط است بیانگر جملات آینده‌نگر است. مفاهیم آینده‌نگر نشان‌دهنده انتظارات، باورها یا پیش‌بینی‌های جاری از رویدادها و عملکرد مالی آتی است. این جملات در معرض ریسک‌ها، عدم قطعیت‌ها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

خلاصه مدیریتی

۱۴۹ درصد رشد سود عملیاتی در عملکرد سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل

سپیدار سیستم در سال ۱۳۹۹ توانست با توجه به رویکردهای اتخاذ شده، در تحقق اهداف موفق عمل کند. ۱۴۹ درصد رشد سود عملیاتی نسبت به سال قبل و ۱۰۶ درصد رشد در فروش و جذب بیش از ۹/۰۰۰ مشتری جدید اساسی‌ترین شاخص‌های موفقیت سپیدار سیستم در سال گذشته بوده است. این موفقیت حاصل برنامه‌ریزی دقیق و منسجم، بهبود فرآیندهای فروش و تقویب شبکه نمایندگان فروش از طریق جذب نماینده در سراسر کشور بوده است.

با توجه به شرایط همه‌گیری ویروس کرونا در سال گذشته هیات مدیره سپیدار سیستم با درک ریسک‌های حاصل از این شرایط، با اجرای رویه‌های دورکاری و رعایت پروتکل‌های بهداشتی، حفظ سلامت کارکنان را در اولویت برنامه‌های خود قرار داد. خوشبختانه سپیدار سیستم با فراهم کردن زیرساخت‌های مورد نیاز در سازمان، توانسته است عملکرد مناسبی داشته باشد و در کنار پاسخگویی دقیق به نیاز مشتریان، موفقیت و رشد کسب‌وکار را به دست آورده است.

شبکه نمایندگان سپیدار سیستم، از ۵ نماینده در ابتدای تاسیس به بیش از ۲۹۰ نماینده فعال در حوزه‌های فروش، آموزش و پشتیبانی در سال ۱۳۹۹ افزایش پیدا کرده است که حدود ۷۰ 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 ۶۳/۰۰۰ مشتری تا به امروز افزایش دهد.

بازار شرکت‌های کوچک، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زایش مواجه است و از آنجا که بهره‌مندی از نرم‌افزارهای یکپارچه کسب‌وکار نقش بسیار پررنگی در تصمیم‌گیری درست و دقیق مدیران دارد لذا سپیدار سیستم همسو با رشد

صنعت نرم‌افزار و جهت پاسخگویی به نیاز این بخش از بازار همواره پرتلاش بوده است. سپیدار سیستم در سال ۱۳۹۹ در حوزه محصولی سپیدار سیستم با برقراری ارتباط با CRM شرکت سرونو، تکمیل سبد محصولی در حوزه پخش، عرضه سفارشات خارجی و سیستم مدیریت تردد تشخیص چهره موفق عمل کرده است و در حوزه اصناف با توجه به این‌که سپیدار سیستم بر این باور است که محصول دشت جزو محصولات است که طیف وسیعی از مشتریان را تحت پوشش قرار می‌دهد و کارایی بسیار زیاد و مفیدی برای اصناف دارد لذا بر این باور است که محصول دشت می‌تواند مسیر رو به رشد را بیش از آنچه تا امروز تجربه کرده است در پیش رو داشته باشد. در سال ۱۳۹۹ در حوزه محصولی دشت با تمرکز ویژه بر سرعت و ویژگی‌های سیستمی این محصول، نسبت به تولید و عرضه حسابداری دشت مختص اصناف اقدام نمود تا اصنافی که از رویه‌های حسابداری پیروی می‌کنند بتوانند با استفاده از این محصول سهولت و سرعت در عملیات خود داشته باشند.

با استقبال بازار و توان بالقوه مشتریان در بازار کسب‌وکارهای کوچک و اصناف و توان نیروی انسانی و تکنولوژیک شرکت سپیدار سیستم، در سال ۱۴۰۰ نیز در کنار رویکردهای جاری سازمان، تولید محصولات بر بستر ابر و عرضه این محصولات در دستور کار قرار گرفته است. ارزش‌افزوده این نرم‌افزارها برای مشتریان، خصوصاً شرکت‌های کوچک که هزینه تامین سخت‌افزار و ارتباطات زیرساختی قابل ملاحظه‌ای را باید متحمل شوند، مقرون به صرفه هست زیرا با توجه به شرایط کنونی اقتصاد، تأمین و نگهداشت زیرساخت پرهزینه است و شرکت‌ها در حوزه کسب‌وکارهای کوچک می‌توانند با صرفه‌جویی در تهیه زیرساخت‌های مورد نیاز خود و با امنیت بالا نیازهای نرم‌افزاری خود را با پرداخت حق اشتراک ماهانه و هزینه کمتر تجربه کنند.

در سال ۱۴۰۰ سپیدار سیستم با پایش مستمر محیط برای حفظ انطباق خود با شرایط کسب‌وکار، شناسایی فرصت‌های جدید و تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها، مصمم و مشتاقانه مسیر موفقیت را دنبال خواهد کرد.

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 انعطاف پذیری کسب‌وکارها تاثیرگذار است. یکی از ابزارهای فناوری محور که به رشد و توسعه کسب و کارها کمک شایانی می‌کند، بهره‌مندی از نرم‌افزارهای یکپارچه کسب‌وکار مانند حسابداری، حقوق و دستمزد، فروش و ... است که نقش بسیار پر رنگی 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 طوری‌که 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 بیاندازد.

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 بقا و ارتقاء سطح مشتریان کمک شایانی کند. بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی

است که همواره با رشد و زایش موجه 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 فزاینده 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 کسب و کارهای 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 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. شرکتی که امروزه جزو موفق‌ترین و شناخته شده‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه نرم‌افزاری کوچک و اصناف ایران محسوب می‌شود.

موضوع عملیات شرکت مطابق اساسنامه شرکت عمدتاً در زمینه اجرای طرح‌های جامع فناوری اطاعات شامل تحلیل، تولید، استقرار، راه‌اندازی و پشتیبانی راهکارهای مبتنی بر نرم‌افزار 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 زمینه‌های فناوری اطاعات و سایر موضوعات مرتبط با موضوع شرکت است. پروانه بهره برداری 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 اطاعات اعطا شده است.

از آنجا که یکی از ویژگی‌های شرکت‌های موفق در هر حوزه‌ای، 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 نیازمندی‌های 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 شرکت‌های کوچک و اصناف نیاز به ارائه بسته محصولات متناسب با این بخش از بازار از گذشته احساس می‌شد.

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.

سپیدار سیستم با گذشت بیش از یک دهه از آغاز فعالیت خود بیش از ۶۳/۰۰۰ مشتری 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 در دی ماه سال گذشته سهام آن در بازار عرضه شد.

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



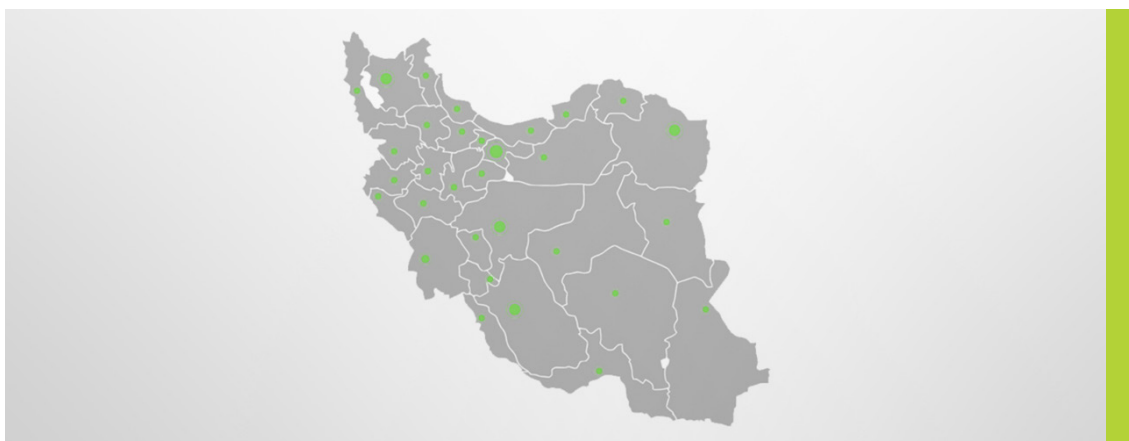
شبکه نمایندگان سپیدار سیستم

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 ۲۹۰ نماینده فروش پشتیبانی و آموزش (۱۸۸ نماینده فروش) دارای تعهد بوده که ۶۹ 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، ۲۳ 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

سپیدار سیستم در بخش بازاریابی تمرکز ویژه‌ای بر فعالیت‌های بازاریابی دیجیتال داشته است. به طوریکه میزان کاربران سایت در سال ۱۳۹۹ به بیش از ۲/۵۰۰/۰۰۰ کاربر افزایش پیدا کرده است که رشد ۲۱۲٪ را نسبت به دوره مشابه سال گذشته تجربه کرده است. همچنین در حدود ۷/۰۰۰/۰۰۰ بازدید از صفحات سایت سپیدار سیستم انجام شده است. میزان ورود مخاطبان به سایت سپیدار سیستم از طریق موتورهای جستجو بیش از ۳/۴۰۰/۰۰۰ مرتبه بوده که رشد ۷ برابری نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است. هم اکنون سایت سپیدار سیستم در بین ۵۰۰ سایت برتر ایران از لحاظ رتبه الکسا قرار گیرد. در جهت بهبود ارتباطات با جامعه حسابداران و مدیران مالی در سراسر کشور، هر ماه مسابقه‌ای تحت عنوان حسابدار حسابی برگزار می‌شود. این طرح با بیش از ۳۰۰/۰۰۰ بازدید و ۱۵۰/۰۰۰ بازدیدکننده همراه بود که حدود ۶/۰۰۰ دنبال کننده به اینستاگرام سپیدار اضافه شد. در همین راستا، نرخ تعامل کاربران با شبکه‌های اجتماعی به ۴/۶ درصد افزایش یافت.

همچنین پس از برگزاری این مسابقه، شبکه‌های اجتماعی سپیدار سیستم تا پایان سال ۱۳۹۹ به بیش از ۳۵/۰۰۰ مخاطب در شبکه‌های اجتماعی رسید که به نسبت مدت مشابه سال گذشته رشد ۲۷۰ درصدی را 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.

اما رادیو مالی سپیدار سیستم جذب بیش از ۱۱/۰۰۰ مخاطب فعال جدید در سال ۱۳۹۹ را به همراه داشته است. در مجموع بیش از ۲۸/۵۰۰ کاربر تا به امروز این

اپلیکیشن را بر روی دستگاه‌های تلفن همراه خود نصب کرده‌اند که با توسعه آن انتظار می‌رود این تعداد به بیش از ۴۰/۰۰۰ نصب ارتقا پیدا 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 ۱۴۵ رویداد آنلاین در سال ۱۳۹۹، بیش از ۱۸/۰۰۰ مخاطب در وبینارها و بخش‌های 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 ۱۵ سیستم و ۹ زیر سیستم به مشتریان حوزه های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش گیری ارائه خدمت می نماید. شرکت سپیدار در سال ۹۹ حدود ۸/۶۰۰ مشتری جدید با میانگین خرید ۵۷ میلیون ریال جذب کرده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴۲ درصد رشد در جذب مشتری جدید داشته است. لازم به ذکر است ۲۰ درصد از فروش دوره مورد گزارش به مشتریان قدیمی و ۸۰ درصد به مشتریان جدید بوده است همچنین ۵۴ درصد از فروش مربوط به تهران و ۴۷ 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 سیستم های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش گیری، خرده فروشی، سفارش کار، پیمانکاری و سفارشات خارجی است که در قالب بسته های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت چابک تر شرکت های کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب و کارها، کاربری بسیار ساده ای دارد. از نقاط قوت سپیدار، می توان به:

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

- یکپارچگی سیستم ها 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 منطقه ای بودن آن ها، به درستی می توان 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 مزیت های رقابتی مهم سپیدار سیستم است و امکان ارائه محصولات و خدمات شرکت را در سراسر کشور میسر می نماید در سراسر کشور عرضه می کند. محصول سپیدار با شعار «ساده و پایدار» نرم افزاری مناسب برای مدیریت هوشمندانه شرکت های کوچک شامل مجموعه ای از نرم افزارهای مالی و اداری و عملیاتی ویژه کسب و کارهای کوچک است که راه اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش های متنوع موجود در آن به مشتریان این امکان را می دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت های شرکت خود را مدیریت نمایند. در حال حاضر این راهکار به بیش از ۴۲/۰۰۰ 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، سوپر مارکت، 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. محصول دیگر حوزه اصناف "حسابداری دشت" است که در اسفند ماه به بازار عرضه عمومی شد. در حال حاضر بیش از ۲۱/۰۰۰ 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)**
- **ارتباط با دستگاه کارتخوان "پرداخت الکترونیک فن‌آوا کارت"**

اهم توسعه‌هایی که در 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 ۴۸ مشتری در سال ۱۳۹۹ پیاده سازی شده است.

تکمیل سبد محصولی در حوزه پخش با انتشار موبایل پخش گرم
با توجه به نیاز مشتریان در بازار شرکت‌های پخش کسب‌وکارهای کوچک و شیوه‌های مالی خاص مورد نیاز آن‌ها، 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 سال ۱۳۹۹ نیز با انتشار موبایل پخش گرم نسبت به تکمیل این سبد محصولی اقدام شد و این محصول تا کنون مورد استقبال خوب مشتریان قرار گرفته است.

تهیه و تحلیل سند محصولی سفارشات خارجی

در سال ۱۳۹۹ سپیدار سیستم بر تحلیل نیازمندی‌ها و تولید سیستم سفارشات خارجی اقدام نمود و در زمستان این محصول عرضه شد و مورد توجه بازار قرار گرفت.

عرضه نسخه حسابداری دشت

محصول دشت جز محصولاتی است که طیف وسیعی از مشتریان را تحت پوشش قرار می‌دهد و به دلیل کارایی که برای اصناف دارد می‌تواند مسیر رو به رشد، بیش از آنچه تا امروز تجربه کرده است را پیش رو داشته باشد به همین دلیل در سال ۱۳۹۹ تمرکز ویژه‌ای بر افزایش ویژگی‌های سیستمی و سرعت سیستم اتفاق افتاد و با بهره‌گیری از ظرفیت‌های بیرونی از منظر محصولی سیستم توسعه بیشتری پیدا کرد همچنین نسبت به تولید و عرضه حسابداری دشت مختص اصناف اقدام شد تا اصنافی که از رویه‌های حسابداری پیروی می‌کنند بتوانند با استفاده از این محصول سهولت و سرعت در عملیات خود داشته باشند.

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 ۱۳۹۹ 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 ارتقاء 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 مجموعه‌ی 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 ۱۳۹۹ 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 محدودیت‌های 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 می کند.

در حوزه آموزش نمایندگان فروش و آموزش نیز فعالیت های مستمر آموزشی طراحی و اجرا شده است. آموزش نمایندگان در حوزه های فنی و مهارت های کسب و کار از اقدامات مداوم سپیدار سیستم است.

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

تعداد کل نمایندگان آموزشی و دانشگاه هایی که تاکنون با شرکت سپیدار سیستم آسیا تفاهم نامه امضا کرده اند، بالغ بر ۴۰۰ نماینده است که از این تعداد ۲۵۰ دانشگاه اقدام به آموزش کاربردی سیستم سپیدار به دانشجویان می نمایند، فعالیت های آموزشی که در دانشگاه ها انجام می شود شامل برگزاری واحد درسی کارگاهی نرم افزار سپیدار و همچنین دوره های فوق برنامه، در راستای تقویت دانشجویان حسابداری است. نمایندگان آموزشگاهی شرکت نیز با برگزاری دوره های آموزش نرم افزار سپیدار برای دانش پذیران در سطح کشور فعالیت می کنند.



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

درصد رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی برای سال ۱۳۹۹، ۹۵ 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:

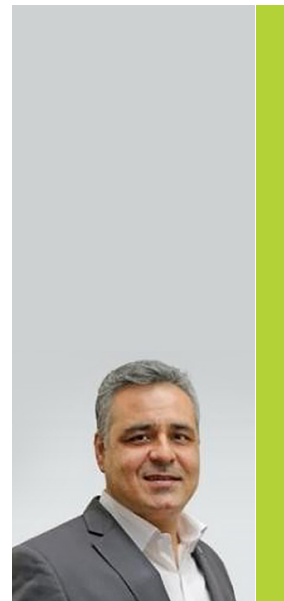
مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی، توسعه کسب و کار

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)

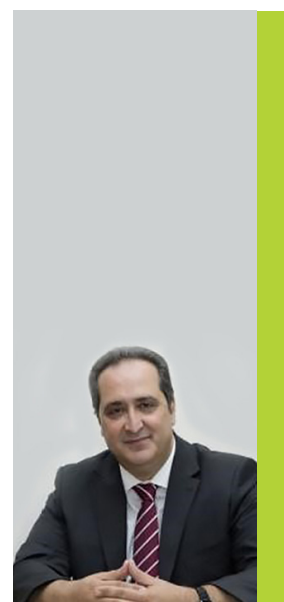
فوق لیسانس مدیریت اجرایی از دانشگاه Kempten (آلمان)

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

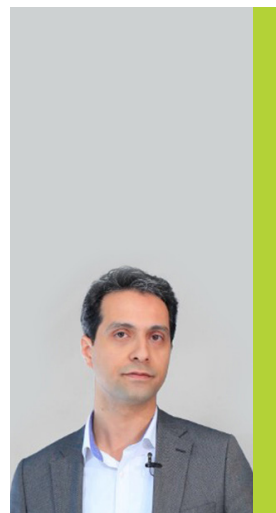
کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه شیراز

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:

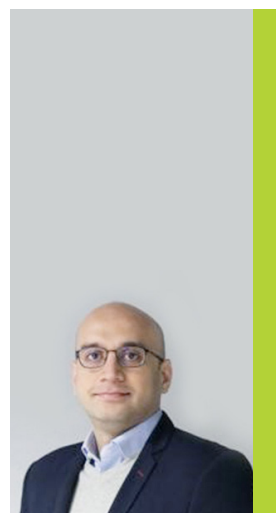
کارشناسی حسابداری دانشگاه تخصصی علوم اقتصادی تهران

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 کسب و کار، مدیریت استراتژیک، طراحی و توسعه نرم‌افزار، مدیریت مالی و سرمایه‌گذاری، بازاریابی و برندینگ به مدیرعامل 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 سال ۱۳۹۹ تعداد ۲۷ 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 سال ۱۳۹۹ 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
- بررسی و نظارت بر طرح توسعه کسب‌وکار در بخش‌های بازاریابی و فروش، دشت، آموزش و پشتیبانی
- نظارت بر شناسایی و بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا در محصولات و خدمات با هدف تولید محصولات جدید
- تمرکز بر فرایند ورود به فرابورس و عرضه موفق اولیه سهم
- نظارت بر بهبود مستمر پاسخگویی به نیاز مشتریان
- نظارت مستمر بر بازار با هدف توسعه محصولی و تکمیل سبد محصولات
- نظارت بر عملیات بازاریابی و سهم آوای سپیدار در بازار
- نظارت مستمر عملیاتی و مالی
- نظارت بر ساختار سازمانی و توسعه ظرفیت مدیریتی
- نظارت بر شرایط دور کاری با حفظ مراقبت از سلامت کارکنان و همچنین حفظ روند رضایتمندی مشتریان.
- بهره‌گیری از ظرفیت برون سازمانی در جهت تکمیل و بهبود محصولات

کمیته های زیر مجموعه هیات مدیره:

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 فعالیت‌هایی به شرح زیر داشته اند.

کمیته حسابرسی:

این کمیته در راستای کمک به وظایف نظارتی هیأت‌مدیره و انجام پنج وظیفه اصلی خود شامل، بررسی وضعیت نظام راهبری، ریسک و کنترل، سلامت گزارشگری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل، اثربخشی کار حسابرسی داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات، تعداد ۳ جلسه در دوره مورد گزارش برگزار کرده است. اهم فعالیت‌های کمیته در این دوره به شرح زیر بوده است:

- بررسی گزارش حسابرسی مستقل و بازرس قانونی سال ۱۳۹۸ و میان دوره‌ای منتهی ۱۳۹۹/۰۶/۳۱
- بررسی ساختار کنترل‌های داخلی
- بررسی وضعیت ورود به بورس و الزامات حاکمیت شرکتی
- پیشنهاد موسسه حسابرسی جدید برای سال ۱۳۹۹
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات اجرائی آئین نامه‌های مالی درون سازمانی
- تصمیم‌گیری در خصوص چگونگی فعالیت حسابرسی داخلی و اولویت رسیدگی‌ها
- چگونگی تعامل واحد حسابرسی داخلی شرکت با حسابرسی داخلی شرکت اصلی و همچنین حسابرسان مستقل در راستای ایفای وظایف واحد

کمیته ریسک و استراتژی:

این کمیته در سال ۱۳۹۹ عمده تمرکز خود را بر نظارت بر عملکرد تیم اجرایی در مواجهه با ریسک‌های استراتژیک، بازار، عملیات جاری و همچنین نظارت بر روند پیشرفت تحقق اهداف استراتژیک کلان هیات مدیره نموده است. از ابتدای سال ۱۳۹۹ و همزمان با گسترش شیوع کرونا لزوم بررسی و بازنگری در سیاست‌ها و استراتژی‌های حضور در بازار و تحقق بودجه و اهداف استراتژیک، فعالیت رقبا، جذب مشتریان و همچنین ارائه خدمت به طیف گسترده‌ای 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 هم سو با اهداف استراتژیک شرکت دنبال می شود و گزارش آن در کمیته استراتژیک و همچنین هیات مدیره ارائه و تمهیدات لازم اندیشیده می شود. 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 رضایت مندی آن ها ضمن نظارت دقیق بر فرآیندهای اجرایی، به طریقی برنامه ریزی صورت گرفت که خللی در روند ارائه خدمت صورت نگیرد.

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 ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به شرح جدول زیر می باشد؛

ردیف	سهامداران	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)	۱۴۸,۹۴۲,۴۴۳	۷۴,۵
۲	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی تاک دانا	۶,۶۹۹,۲۱۸	۳,۳
۳	سایر	۴۴,۳۵۸,۳۳۹	۲۲,۲
جمع (۱۰۰٪ سهامداران)		۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

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



میزان دستیابی به هدف‌گذاری‌های سال ۱۳۹۹

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

تولید و توسعه محصولات جدید و شناسایی فرصت‌های همکاری با دیگر شرکت‌های نرم‌افزاری با هدف توسعه بازار و کسب و کار

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 با ارائه محصولاتی نظیر پخش و سفارشات خارجی بازار تحت پوشش خود را گسترش داده است. ارتباط محصول CRM شرکت سرو نو با سبد محصولی سپیدار، و ارتباط نرم‌افزار دشت با سامانه سفارش‌گیری همکاران سیستم (فرسان) و ارتباط با دستگاه کارتخوان و تولید "حسابداری دشت" به عنوان محصول جدید شرکت در حوزه اصناف نیز از دیگر اقدامات سپیدار سیستم در راستای توسعه محصولات خود بوده است.

عمده فعالیت‌های تیم تولید در سه ماهه زمستان سال ۱۳۹۹ پایداری و عرضه عمده دو محصول حسابداری دشت و سفارشات خارجی و رفع مشکلات احتمالی آن بوده است. همچنین تحقیق و توسعه برای محصول جدید شرکت سپیدار در دستور کار تیم محصول بوده است. در کنار این موارد ویژگی‌های جدیدی مانند ارتباط با سخت‌افزارهای جدید و بروز کردن آن‌ها در دشت و عرضه راهکار یکپارچگی سپیدار با فروشگاه‌ساز محقق شده است.

پیرو افزایش نیازمندی استفاده از فروش اینترنتی جهت عرضه کالا به مصرف‌کنندگان، شرکت‌های زیادی از این امکان جهت عرضه کالاهای خود استفاده می‌کنند. بنابر همین نیاز، امکان سنجی ارتباط آنلاین با نرم‌افزار سپیدار مطرح گردید. در ادامه از ابتدای سال ۱۳۹۹ پروژه تهیه وب سرویس ارتباط سپیدار و فروشگاه‌سازهای اینترنتی آغاز گردید و مستندات مربوط به ارائه عمومی این امکان (وب سرویس) بررسی شد. در زمستان سال ۱۳۹۹ عرضه محدود این

راهکار انجام شد و در سال آینده عرضه گسترده این راهکار و همچنین برقراری ارتباط با محصول دشت در دستور کار قرار دارد و پیش‌بینی می‌کنیم که با ارائه API های محصولی بتوانیم با عمده شرکت‌های دارای فروشگاه سازه‌های معتبر ارتباط نرم‌افزاری داشته باشیم.

همچنین سپیدار در ادامه تحقق رسالت اجتماعی خود با همکاری موسسه حامیان نواندیش افرا، شرکت ابرآمد و شرکت سرونو سامانه ویژه "واره" را برای موسسات نیکوکاری ارائه کرده است تا این موسسات بتوانند بدون نیاز به صرف هزینه زیرساخت یا خرید نرم افزار از محصولات پایه سپیدار در جهت قوت بخشیدن به فرایندهای مالی خود بهره بگیرند.

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 سال ۱۳۹۹ سپیدار با جذب ۶۲ نماینده جدید در حوزه سپیدار و ۳۹ نماینده جدید در حوزه دشت و آموزش به گسترش شبکه نمایندگی‌های سراسر کشور پرداخته است.

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 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 بیش از ۱/۲۰۰ دانش‌پذیر با برگزاری ۴۲ دوره به صورت مستقیم و بیش از ۲/۳۰۰ دانش‌پذیر از طریق نمایندگان آموزشی و دانشگاه‌های طرف قرارداد بپردازد. همچنین بیش از ۴/۴۰۰ نفر در دوره‌های الکترونیکی و ۸/۳۹۰ نفر از طریق خرید نسخه‌های آموزشی سپیدار سیستم آموزش دیده‌اند.

حفظ جایگاه سپیدار سیستم به عنوان رهبر بازار در ارائه راهکارهای نرم‌افزاری در بازار کسب‌وکارهای کوچک

ظرف چند سال اخیر سپیدار سیستم با برنامه‌ریزی دقیق و اعتمادسازی گسترده در بازار، زمینه جذب مشتریان جدید را فراهم نموده است. از ابتدای 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 ۵۵ درصد سرنخ‌های فروش به نسبت دوره مشابه سال گذشته و همچنین ارائه خدمات متنوع پشتیبانی و آموزش آنلاین به مشتریان و مخاطبان بوده است که از جمله اقدامات سال ۱۳۹۹ بوده است.

توسعه توان مدیریتی شرکت سپیدار

تمرکز بر توسعه سپیدار سیستم و لزوم افزایش ظرفیت مدیریتی شرکت و تقویت لایه مدیران پس از هیات‌مدیره 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 بهینه تری قرار دهد.

حفظ جایگاه مناسب 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 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.

عرضه اولیه سهام

عرضه سهام شرکت سپیدار سیستم در بازار فرابورس از جمله اهداف مدیریت این شرکت در سال ۱۳۹۹ بود در همین راستا این شرکت موفق به 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.

سپیدار در تاریخ ۲۳ آذرماه یک نشست تخصصی آنلاین با هدف آشنایی دقیق تر تحلیلگران بازار سرمایه با سپیدار سیستم با حضور ۶۰ نفر از فعالان بازار سرمایه برگزار کرد. و در ۱۷ دی ماه عرضه اولیه سهام این شرکت انجام شد.

برنامه‌ها و هدف‌گذاری‌های تا پایان سال ۱۴۰۰

سرمایه‌گذاری در حوزه تولید سیستم‌های سپیدار ابری

رایانش ابری، بستری است که امروزه برای ارائه نرم افزارها و سایر خدمات IT در جهان به کار گرفته می‌شود و با توجه به توسعه خطوط ارتباطی و اینترنت و پایدار شدن ارتباط‌ها به یک پارادایم جدید در جهان تبدیل شده است. با استفاده از رایانش ابری، مشتریان به جای خرید نرم افزار و سخت‌افزار و پیاده سازی آنها در محل خود، از راهکارهای پیاده‌سازی شده آماده از طریق اینترنت استفاده می‌کنند و بابت آن ماهیانه یا براساس استفاده پرداخت می‌کنند.

ارزش‌افزوده این مدل عرضه نرم‌افزار برای مشتریان، خصوصاً شرکت‌های کوچک که هزینه تامین سخت‌افزار و ارتباطات زیرساختی قابل ملاحظه‌ای را باید متحمل شوند، این است که می‌توانند با هزینه کمتر در کنار امنیت بالا و با پرداخت حق اشتراک ماهانه کسب‌وکار خود را مدیریت نمایند. بنابراین فرصت بسیار خوبی است که با از بین بردن دغدغه زیرساخت، به مشتریان خود کمک کنیم تا در حوزه بهبود کسب‌وکار و فرایندهای خود تمرکز نمایند. محصولات ابری این امکان را به مشتریان می‌دهد که با پرداخت حق اشتراک ماهیانه و با هزینه تمام شده پایین و بدون نیاز به تهیه زیرساخت‌های سخت‌افزاری در کنار بهره‌مندی از امنیت بالا از محصولات به روز سپیدار سیستم متناسب با نیاز خود استفاده نمایند.

از این‌رو سپیدار سیستم با شروع تحلیل و توسعه نرم‌افزارهای ابری، نخستین گام‌های خود در پهنه رو به رشد نرم‌افزارهای مبتنی بر تکنولوژی ابری را برداشته است و قصد دارد، محصولات بر بستر ابر خود را برای کسب‌وکارهای کوچک مبتنی بر این تکنولوژی به بازار عرضه نماید.

توسعه کمی و کیفی شبکه نمایندگان

نمایندگان سهم قابل توجهی در گسترش برند و فروش سپیدار سیستم بر عهده دارند از این رو در سال ۱۴۰۰ جذب نماینده جدید و دارای پتانسیل فروش، تمرکز بر توسعه کمی و کیفی شبکه فروش، برنامه ریزی آموزش‌های کاربردی و برگزاری جلسات انتقال تجربه توسط نمایندگان از عمده برنامه‌های سپیدار سیستم در این حوزه است.

توسعه آموزش

هدف ما این است که در سال ۱۴۰۰ 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.

حفظ جایگاه در بازار و تمرکز ویژه بر فعالیت‌های بازاریابی و برندینگ

برنامه سپیدار سیستم برای سال ۱۴۰۰ تقویت و توسعه شبکه نمایندگان فروش و خدمات در سطح کشور با هدف افزایش کار در دست و فروش به مشتریان جدید است تا در کنار تولید محصولات جدید، توسعه محصولات فعلی 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 این موضوع را در سال ۱۴۰۰ فراهم نماییم.

سرمایه‌گذاری در توسعه فضای کسب و کار

سپیدار سیستم قصد دارد تا جهت توسعه کسب‌وکار، اختصاص فضای آموزشی،

توسعه پشتیبانی با هدف افزایش رضایتمندی مشتریان و ... نسبت به توسعه فضای کسب و کار خود اقدام نماید و در سال ۱۴۰۰ جهت ساخت زمین خریداری شده در سال ۱۳۹۹ اقدام خواهد نمود. عهده دارند از این رو در سال ۱۴۰۰ جذب نماینده جدید و دارای پتانسیل فروش، تمرکز بر توسعه کمی و کیفی شبکه فروش، برنامه ریزی آموزش‌های کاربردی و برگزاری جلسات انتقال تجربه توسط نمایندگان از عمده برنامه‌های سپیدار سیستم در این حوزه است.

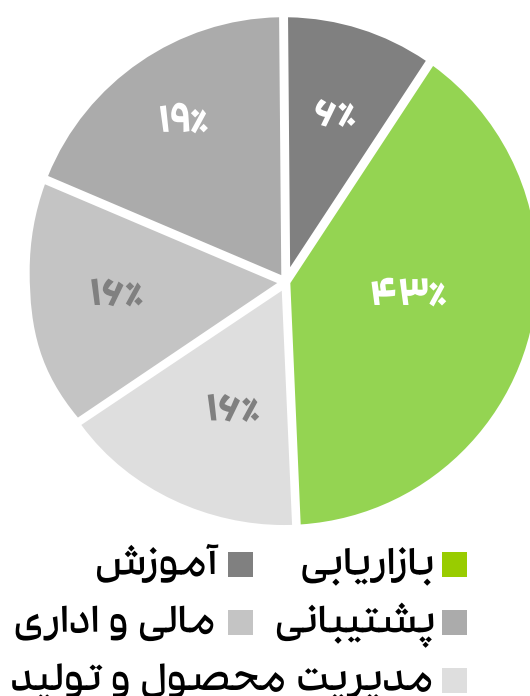
بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط



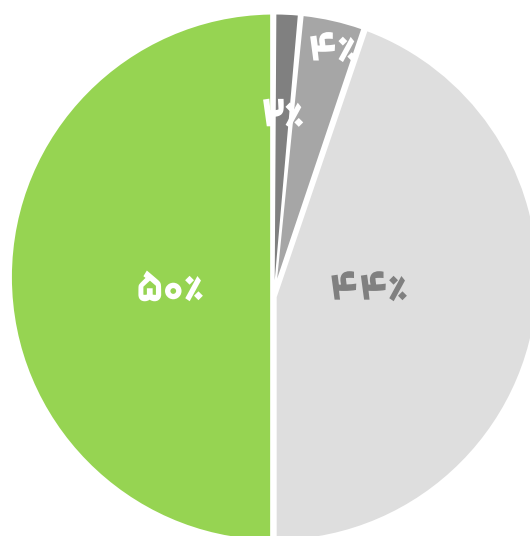
سرمایه انسانی و فکری

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 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 هسته‌ای کوچک، مدیریت شبکه فروش و سایر نمایندگان را با قوت دنبال کنیم.

نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش و نیروی متخصص به شرح زیر است:



نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک مدرک تحصیلی:



لیسانس ■
دانشجوی فوق لیسانس ■
فوق لیسانس ■
دکتری ■

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 شش دسته از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبای خارجی:

حضور شرکت‌های استارت‌آپی 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 است ضمن اینکه چنانچه شرکت‌های نوپا و استارت‌آپی 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 هم‌افزا 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 مرتبط بر تأثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان:

به هر حال مشتریان سپیدار سیستم در حوزه اصناف و شرکت‌های کوچک نیز متأثر از شرایط اقتصادی کشور می‌باشند و این شرایط بر قدرت خرید آن‌ها تأثیر گذار است. سپیدار سیستم برای کاهش تأثیر این ریسک اقدام به ارائه بسته محصولی و خدمات متناسب با توان مالی مشتریان نموده است.

د) ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری:

رکود، تحریم، تغییر در نرخ بهره و ... از جمله عواملی هستند که باعث ایجاد ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری می‌شوند. شیوع ویروس کرونا در سال گذشته نیز از جمله عوامل افزایش‌دهنده بود که باعث افزایش رکود در کسب‌وکار برخی از مشتریان شد که بر توان نقدینگی آن‌ها تأثیر گذار بوده است و منجر به افزایش احتمال ریسک نقدینگی و اعتباری می‌شود.

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

ه) 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 درون‌سازمانی و برون‌سازمانی اثربخش، اقدامات شرکت در این خصوص قابل قبول بوده و ریسک قابل توجهی شرکت را تهدید نمی‌کند.

و) 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 ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹	درصد رشد	برآورد سال ۱۴۰۰
درآمدهای عملیاتی	۷۸۸,۶۰۲	۳۸۲,۶۳۵	٪۱۰۶	۱,۳۱۳,۰۰۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۳۸,۵۵۵)	(۱۰۹,۹۳۲)	٪۲۶	(۲۱۱,۴۹۷)
سود ناخالص	۶۵۰,۰۴۷	۲۷۲,۷۰۳	٪۱۳۸	۱,۱۰۱,۵۰۳
هزینههای فروش، اداری و عمومی	(۳۶,۵۶۲)	(۲۶,۵۹۶)	٪۳۷	(۶۵,۹۱۱)
سود عملیاتی	۶۱۳,۴۸۵	۲۴۶,۱۰۷	٪۱۴۹	۱,۰۳۵,۵۹۲
خالص سایر درآمدها(هزینههای) غیرعملیاتی	۱۷۲,۱۴۹	۵۷,۹۲۰	٪۱۹۷	۸۰,۰۰۰
سود قبل از احتساب سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۷۸۵,۶۳۴	۳۰۴,۰۲۷	٪۱۵۸	۱,۱۱۵,۵۹۲
سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۱۴۵,۰۲۰	(۹,۸۶۹)	٪۱۴۶۹	۲۳,۴۸۲
سود قبل از مالیات	۹۳۰,۶۵۴	۲۹۴,۱۵۸	٪۲۱۶	۱,۱۳۹,۰۷۴
مالیات جاری و سنوات قبل	(۷,۰۵۰)	(۱۴,۰۷۳)	(٪۵۰)	(۴,۹۲۸)
سود خالص	۹۲۳,۶۰۴	۲۸۰,۰۸۵	٪۲۳۰	۱,۱۳۴,۱۴۶

خلاصه صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

شرح	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
دارایی‌های غیرجاری	۴۴۵,۷۲۷	۲۰۹,۸۴۹
دارایی‌های جاری	۷۵۱,۳۳۸	۳۵۱,۴۱۹
جمع دارایی‌ها	۱,۱۹۷,۰۶۵	۵۶۱,۲۶۸
حقوق مالکانه	۱,۱۴۹,۶۲۱	۵۲۳,۵۳۰
بدهی‌های غیرجاری	۱۲,۹۳۴	۸,۳۷۱
بدهی‌های جاری	۳۴,۵۱۰	۲۹,۳۶۷
جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۱,۱۹۷,۰۶۵	۵۶۱,۲۶۸

صورت سود و زیان شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹	درصد رشد	برآورد سال ۱۴۰۰
درآمد های عملیاتی	۷۸۸,۶۰۲	۳۸۲,۶۳۵	%۱۰۶	۱,۳۱۳,۰۰۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۳۸,۵۵۵)	(۱۰۹,۹۳۲)	%۲۶	(۲۱۱,۴۹۷)
سود ناخالص	۶۵۰,۰۴۷	۲۷۲,۷۰۳	%۱۳۸	۱,۱۰۱,۵۰۳
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۳۶,۵۶۲)	(۲۶,۵۹۶)	%۳۷	(۶۵,۹۱۱)
سود عملیاتی	۶۱۳,۴۸۵	۲۴۶,۱۰۷	%۱۴۹	۱,۰۳۵,۵۹۲
خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۳۰۸,۱۴۰	۵۹,۲۵۴	%۴۲۰	۸۰,۰۰۰
سود قبل از مالیات	۹۲۱,۶۲۵	۳۰۵,۳۶۱	%۲۰۲	۱,۱۱۵,۵۹۲
مالیات	(۷,۰۵۰)	(۱۴,۰۷۳)	(%۵۰)	(۴,۹۲۸)
سود خالص	۹۱۴,۵۷۵	۲۹۱,۲۸۸	%۲۱۴	۱,۱۱۰,۶۶۴

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 ۱۰۶ درصد رشد داشته است.

برآورد می‌شود مجموع درآمدهای عملیاتی سال ۱۴۰۰ نسبت به عملکرد سال ۱۳۹۹ حدود ۶۶ 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 سال گذشته حدود ۱۱۱ درصد و درآمد سخت افزار حدود ۹۱ درصد رشد داشته است.

درآمد پشتیبانی

درآمد پشتیبانی در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۵۹ 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 ۲۸ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد می‌باشد.

درآمدهای غیر عملیاتی

درآمدهای غیر عملیاتی سال ۱۳۹۹ شرکت اصلی نسبت به دوره مشابه سال گذشته بیش از ۵ برابر رشد داشته است. ۴۴ درصد از درآمدهای غیر عملیاتی دوره مورد گزارش ناشی از سهم سپیدار سیستم از سود حاصل از فروش ساختمان شرکت وابسته (فناوران نوین سپیدز ایرانیان) به مبلغ ۱۳۲/۴۸۳ میلیون ریال بوده است و مابقی عمدتاً بدلیل سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی در سبدهای سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت و سرمایه‌گذاری در سبد سهام 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. در پیش بینی ارائه شده معافیت‌های مالیاتی ذکر شده منظور گردیده است.

نسبت‌های مالی شرکت اصلی

عنوان	نسبت مالی	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹
نقدینگی	نسبت جاری	۲۱/۷۷	۱۱/۹۷
	نسبت آتی	۲۱/۵۹	۱۱/۷۱
اهرمی	نسبت بدهی	۰/۰۴	۰/۰۷
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰/۰۴	۰/۰۷
	نسبت مالکانه	۰/۹۶	۰/۹۳
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۱/۰۴	۰/۶۳
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۱/۰۹	۰/۷۰
	نسبت نقدشوندگی سود	۰/۷۲	۱
	جریان نقدی هر سهم	۳,۳۱۵	۱,۴۰۹
	سود هر سهم (EPS)	۴,۵۷۳	۱,۴۵۶
	نسبت سود عملیاتی	٪۷۸	٪۶۴
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	٪۱۱۷	٪۸۰
	نسبت سود خالص	٪۱۱۶	٪۷۶

پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

هیأت مدیره بر اساس صورتهای مالی و با توجه به سود انباشته برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۳۹۹، سود نقدی هر سهم را ۲/۰۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می‌دارد.

با توجه به طرح توسعه آتی تهیه شده، هیأت مدیره در نظر دارد پس از تایید سازمان بورس اوراق بهادار در اولین مجمع فوق العاده صاحبان سهام، پیشنهاد افزایش سرمایه به مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال را از محل سود انباشته جهت تصویب به سهامداران محترم ارائه نماید.