

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

فهرست

بخش اول :

ماهیت کسب و کار شرکت

ماهیت کسب و کار شرکت	۶
ماهیت شرکت و صنعت	۷
جایگاه شرکت در صنعت	۱۰
جزئیات فروش	۱۰
مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت	۱۱
قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت	۱۲
وضعیت رقابت	۱۲
اطلاعات بازارگردان شرکت	۱۳

بخش دوم :

اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن	۱۷
برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش	۱۸

بخش سوم :

مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

منابع و مصارف	۱۸
ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن	۱۸
اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته	۱۹
دعای حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن	۲۰

بخش چهارم :

نتایج عملیات و چشم‌اندازها

نتایج عملکرد مالی و عملیاتی	۲۱
جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع	۲۳

بخش پنجم :

مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد

صورت سود و زیان	۲۴
-----------------	----

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های بعدی هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و ابلاغیه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۱ سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۱ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

اعضای اصلی هیئت مدیره و مدیرعامل

<u>امضاء</u>	<u>سمت</u>	<u>نماینده</u>	<u>اعضای اصلی هیئت‌مدیره و مدیرعامل</u>
	رئیس هیئت‌مدیره	محسن طلایی	همکاران سیستم
	نائب رئیس هیئت‌مدیره	سعید مرادی	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
	عضو هیئت‌مدیره	احمد اصلاح	پیمان دماوند همکاران سیستم
	عضو هیئت‌مدیره	امیر تقی‌خان تجریشی	پیمان الوند همکاران سیستم
	عضو هیئت‌مدیره	حمیدرضا یعقوبی	مدیریت طرح‌های عمومی
	مدیرعامل		حمیدرضا رنجبری

تصویر عملکرد سال ۱۴۰۲ در یک نگاه

شاخص‌های مالی و دستاوردهای عملکرد

حاشیه سود	سود خالص	سود عملیاتی	درآمد عملیاتی
حاشیه سود عملیاتی: ٪۸۸	۶.۶۹۸.۴۵۷ میلیون ریال ۲۰۸ درصد رشد نسبت به دوره مشابه سال قبل	۵.۵۰۹.۵۸۳ میلیون ریال ۱۹۹ درصد رشد نسبت به دوره مشابه سال قبل	۶.۲۵۸.۹۰۴ میلیون ریال ۱۶۵ درصد رشد نسبت به سال قبل

اصلی‌ترین عوامل رشد درآمد عملیاتی:

افزایش درآمدهای عملیاتی سپیدار سیستم در دوره مورد گزارش، عمدتاً ناشی از رشد ۱۷۷ درصدی درآمد فروش محصول سپیدار بوده است؛ علاوه بر اینکه سایر حوزه‌های درآمدی مانند پشتیبانی، آموزش، بروز رسانی نرم‌افزارها و فروش نرم‌افزار دشت نیز رشدی معادل ۱۱۳ درصد نسبت به سال قبل داشته‌اند.

سپیدار سیستم از فصل زمستان سال گذشته و هم‌زمان با ابلاغیه‌ی قانون "سامانه مودیان و پایانه‌های فروشگاهی" و لازم‌الاجرا شدن این قانون از ابتدای سال ۱۴۰۲، نسبت به تحلیل و تولید سیستم سامانه مودیان مطابق با نیاز مشتریان اقدام نمود و از ابتدای سال جاری عرضه گسترده آن به جامعه مشتریان آغاز شد که خوشبختانه با اقبال بازار مواجه گردید و ضمن فروش قابل توجه، ارتباط گسترده‌تری نیز با مشتریان قدیمی و جذب مشتریان جدید نیز صورت گرفت. ضمن اینکه تعداد قابل توجهی از مشتریان قدیمی نسبت به تکمیل سبد محصولی خود اقدام نمودند و متوسط تعداد سیستم‌های مشتریان نسبت به سال قبل رشد مطلوبی را نشان می‌دهد.

اصلی‌ترین دستاوردها:

جذب بیش از ۱۹.۰۰۰ مشتری جدید در حوزه سپیدار و دشت
فروش بیش از ۱۹.۰۰۰ نسخه قفل آموزشی، ۸.۵۰۰ کتاب آموزشی و برگزاری ۸۲ دوره آموزشی و آزمون جامع
عرضه موفق محصول سامانه مودیان به بیش از ۲۴.۰۰۰ مشتری جدید و قدیمی
گسترش شبکه فروش با تمرکز بر مناطق کم بازده
مراقبت از سطح رضایت مشتریان با افزایش کیفیت خدمات پشتیبانی
افزایش سطح تخصص سرمایه‌های انسانی

دستاوردهای عملکرد و مسیر توسعه آتی:

شرکت سپیدار سیستم از دیرباز توجه ویژه‌ای به پاسخ‌گویی به نیازهای عمده محصولی مشتریان، توسعه سرمایه‌های انسانی، گسترش شبکه فروش و مراقبت از مشتریان بعنوان با اهمیت‌ترین اهداف استراتژیک داشته است.

در سال ۱۴۰۲ با برقراری امکان اتصال محصولات به سامانه مودیان و فعالیتهای بازاریابی و برگزاری همایش‌های متعدد در سطح استان‌های مختلف کشور، با هدف افزایش آگاهی مشتریان از این قانون، راهکار سامانه مودیان را با دو روش "مستقیم" و ارسال از طریق "شرکت‌های معتمد" به بازار عرضه کرد که با توجه به کیفیت محصول عرضه شده، با اقبال بازار روبرو شد و سهم باارزشی در افزایش فروش محصولات شرکت داشته است.

سرمایه‌های انسانی سپیدار بعنوان یکی از ارکان اصلی توسعه شرکت سپیدار سیستم محسوب می‌شود که وجودشان تبدیل به یکی از مزایای رقابتی شرکت شده است. در سال ۱۴۰۲ شرکت با افزایش ظرفیت تیم‌ها و افزایش سطح تخصص افراد، در جهت توسعه سرمایه‌های انسانی خود اقدام نمود که در توسعه خطوط کسب‌وکار نقش موثری داشت.

از طرف دیگر، فروش موفق در فضای رقابتی موجود، نیازمند حرکتی مستمر در عرضه محصولات جدید، فعالیتهای بازاریابی و حضور ثمربخش در رویدادها و نمایشگاه‌ها است. یکی از نقاط بهبود یافته در شرکت سپیدار، توسعه کمی و کیفی شبکه فروش می‌باشد و در همین راستا با هدف تقویت شبکه نمایندگی، اقدام به جذب و گسترش شبکه نمایندگی در استان‌های با پتانسیل بالا کرده است.

فعالیت‌های مستمر و هدفمند بازاریابی با مشارکت شبکه نمایندگان، یکی از ارکان اصلی موفقیت سپیدار در سال مورد گزارش محسوب می‌شود که باعث شد تا ضمن حضور گسترده‌تر در مراکز استان‌های منتخب، زمینه آشنایی مخاطبان بیشتری با برند سپیدار نیز به نحو مطلوبی فراهم شود. همچنین در دوره مورد گزارش، سپیدار سیستم با افزایش ظرفیتهای بازاریابی و آموزش محصولات مختلف خود به دانش‌پذیران، مسیر را برای توسعه فروش و افزایش سهم آوای سپیدار در بازار فراهم نمود که ماحصل آن عرضه بیش از ۱۹.۰۰۰ نسخه آموزشی و ۸.۵۰۰ کتاب آموزشی در حوزه آموزش محصولات اشاره کرد.

در سال ۱۴۰۲ شرکت سپیدار سیستم، با گسترش تعداد کارشناسان پشتیبانی، بازنگری در بسته‌های پشتیبانی و کاهش زمان انتظار مشتریان در راستای افزایش سطح رضایت‌مندی مشتریان اقدام نموده است.

با برگزاری رویداد "باهم" در دی ماه ۱۴۰۲ شرکت سپیدار سیستم با استقبال بسیار خوبی از سوی مشتریان و مخاطبان روبه‌رو شد.

۱- ماهیت کسب‌وکار شرکت

صنعت نرم‌افزار در کسب‌وکارهای کوچک و اصناف

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

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

در همین راستا لازم است شرکت‌های نرم‌افزاری با سرمایه‌گذاری در حوزه سرمایه‌های انسانی و تحقیق و پژوهش در فناوری‌های نوین، همواره خود را به روز 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 به‌روز هستند، قابل اطمینان بوده و می‌تواند سازمان را به سمت موفقیت سوق دهد. از سوی دیگر همراه نشدن با فناوری‌های روز نیز به سرعت می‌تواند شرکت‌های نرم‌افزاری را از گردونه رقابت خارج کرده و بقای آن‌ها را به خطر بیندازد.

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

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زاینده‌گی مواجه بوده است و شرکت سپیدار سیستم در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تاسیس تاکنون با قدرت و برنامه‌ریزی دقیق و منسجم وارد آن شده است و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت، طی این سال‌ها، گویای مزیت‌های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار بوده است. سپیدار سیستم یک شرکت دانش‌بنیان و متشکل از سرمایه انسانی متخصص است که متناسب با نیاز و ابعاد کسب‌وکارهای کوچک در حوزه‌های مختلف، محصول عرضه می‌کند. اصلی‌ترین محصول این شرکت، مجموعه نرم‌افزارهای «سپیدار» است، نرم‌افزاری که برای مدیریت هوشمندانه شرکت‌های کوچک طراحی شده است. محصول دیگر این شرکت نرم‌افزار حسابداری فروشگاهی «دشت» ویژه اصناف و فروشگاه‌ها است.

۱-۱ ماهیت شرکت و صنعت:

محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

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

اصلی‌ترین سرفصل‌های فعالیت‌های سپیدار سیستم به شرح زیر است:

فروش

سپیدار:

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

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

دشت:

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



آموزش محصولات سپیدار سیستم



کتاب و نسخه آموزشی



آکادمی سپیدار



همکاری با موسسات و
دانشگاهها



دورهها و رویدادها
آموزشی

پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم



تلفنی



باشگاه مشتریان



آنلاین



حضور

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت:

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

۱-۳- جزئیات فروش:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	سرفصل درآمدی
۵.۴۹۶.۲۳۷	درآمد فروش نرم‌افزار
۲۷۴.۳۴۰	درآمد فروش بروزرسانی نرم‌افزار
۸.۷۴۶	درآمد فروش سخت‌افزار
۴۳۳.۲۲۴	درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها
۲۴.۴۹۵	درآمد خدمات آموزشی
۲۱.۸۶۲	درآمد ارائه نرم‌افزار - cloud
۶.۲۵۸.۹۰۴	جمع

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

۱-۴-۱- وضعیت پرداخت‌ها به دولت:

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	سال مالی ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۱	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	۷.۴۸۸	۳.۱۸۵	٪۱۳۵	افزایش درآمد ابرازی مشمول مالیات
مالیات بر ارزش افزوده	۴۵۹.۹۳۷	۱۵۶.۶۶۹	٪۱۹۴	افزایش درآمدهای عملیاتی
بیمه سهم کارفرما	۵۰.۷۹۹	۳۵.۸۲۱	٪۴۲	افزایش حقوق
حقوق و عوارض دولتی	۳۸۱	۱۸۰	٪۱۱۲	
فیش مالیات اجاره	۲۴۶	۲۰۹	٪۱۸	
کارمزد سپرده گذاری	۵.۹۸۶	۳.۲۷۵	٪۸۳	در دوره مورد گزارش علاوه بر کارمزد پرداخت سود مصوب مجمع، بابت پرداخت پاره سهم نیز کارمزد پرداخت شده است
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۱.۹۸۰	۲.۶۱۴	٪۲۴-	
جمع	۵۲۶.۸۱۷	۲۰۱.۹۵۳	٪۱۶۱	-
مانده پرداختنی	۱۴۰.۰۴۱	۶۷.۶۶۴	٪۱۰۷	

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

۱-۴-۲- وضعیت مطالبات از دولت:

شرکت در دوره مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

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

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

یک نوع دیگر از اثرگذاری قوانین بر فعالیت شرکت به این ترتیب است که وضع یا ایجاد تغییر در قوانین، می‌تواند منجر به ایجاد نیازی جدید در بازار شود که پاسخ‌گویی به این نیاز از طریق تولید محصولات یا خدمات جدید امکان‌پذیر باشد. همان‌طور که امسال سپیدار سیستم هم‌زمان با ابلاغیه‌ی قانون "سامانه مؤدیان و پایانه‌های فروشگاهی" و لازم‌الاجرا شدن این قانون، نسبت به تحلیل و تولید سیستم سامانه مؤدیان مطابق با نیاز مشتریان اقدام و از ابتدای سال جاری نسبت به عرضه گسترده آن به جامعه مشتریان فعلی و مشتریان جدید اقدام نمود که این نیازسنجی و اقدام به موقع، خوشبختانه با اقبال بازار مواجه گردید.

۱-۶- وضعیت رقابت:

بازار سپیدار یک بازار کاملاً رقابتی محسوب می‌شود و تعدد شرکت‌های رقیب با سیاست‌های مختلف باعث شده است که نیازمند استراتژی متفاوتی در بازار باشد. خوشبختانه سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۲ با شناخت و رصد لحظه‌ای بازار توانسته است فعالیت‌ها و اقدامات اثربخشی را در بازار صورت بدهد و با توجه به ارزش‌افزوده‌ای که به واسطه‌ی محصولات و خدمات خود برای بازار ایجاد می‌کند، سهم بازار بزرگتری را رقم بزند. اما از آنجایی که در حال حاضر اطلاعات قابل استنادی که نشان‌دهنده وضعیت رقبا در این حوزه باشد توسط نهاد معتبری منتشر نمی‌شود، امکان مقایسه دقیق با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه به لحاظ احراز جایگاه واقعی سپیدار سیستم وجود ندارد.

۱-۷- اطلاعات بازارگردان شرکت:

نام بازارگردان	صندوق بازارگردانی تاک دانا
آغاز دوره بازارگردانی	۱۳۹۹/۱۲/۰۶
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۶/۲۶
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم) طی دوره مالی منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۲	۶۵۷.۹۵۰ میلیون ریال وجه نقد / تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۱,۳۹۷,۷۱۶
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۳,۴۷۴,۲۰۳
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱,۱۴۳,۸۶۹
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۲۲,۶۶۹,۴۶۳
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۴۹,۱۸۸,۹۴۳
مانده سهام نزد بازارگردان	۰

باتوجه به خاتمه فعالیت بازارگردانی صندوق اختصاصی بازارگردانی تاک دانا در سهم سپیدار سیستم آسیا، فروش تعداد ۱۰.۹۵۹.۸۴۹ سهم به مبلغ ۸۲۵.۸۲۵ میلیون ریال بابت انتقال سهم از بازارگردان به سهامدار عمده می باشد.

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۶/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۶/۲۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم) طی دوره مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۲	۳۲۷.۰۰۰ میلیون ریال وجه نقد / ۱۰.۰۰۰.۰۰۰ تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۸۰۷,۳۵۰
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۱۰۴,۶۴۰
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱۰۱,۷۰۲
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱۰,۵۸۵,۴۱۲
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۱,۲۶۵,۰۷۸
مانده سهام نزد بازارگردان	۹,۳۲۰,۳۳۴

باتوجه به آغاز فعالیت بازارگردانی صندوق اختصاصی بازارگردانی هوشمند آبان در سهم سپیدار سیستم آسیا، خرید تعداد ۱۰.۰۰۰.۰۰۰ سهم به مبلغ ۷۵۹.۵۰۰ میلیون ریال بابت انتقال سهم از سهامدار عمده به بازارگردان می باشد.

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

توسعه محصولات سپیدار

سپیدار سیستم در جایگاه رهبری محصولی بازار، همواره با تحلیل و شناسایی به موقع نیازهای بازار و درک عمیق از دغدغه‌های مشتریان، همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت کرده و با ارائه راهکارهای خود بر پایه تکنولوژی، به جایگاه ویژه‌ای در بین مشتریان دست یافته‌است. در همین راستا و در سال جاری، با تکمیل سبد محصولات خود، بار دیگر جایگاه خود را در بازار تقویت کرده است. در سال ۱۴۰۲، هدف رهبری محصولی همچنان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های شرکت در دستور کار قرار دارد. در کنار تمرکز بر گسترش سبد محصولی مشتریان فعلی و پاسخ‌گویی زود هنگام به نیاز مشتریان، هم‌سو با آخرین تغییرات قوانین و مقررات جاری مالیاتی، سپیدار سیستم نسبت به تولید و عرضه "سیستم سامانه مودیان" اقدام نموده است.

سبد محصولی سپیدار با تولید راهکارهای مدیریت تنخواه‌گردان و گزارشات مدیریتی، تولید سامانه مودیان در راستای پاسخ‌گویی به نیازمندی‌های جدید مشتریان مطابق با تغییرات قوانین و بروزرسانی نسخ قبلی، توانمندتر شده است. همچنین تولید و عرضه محصولات دشت به اصناف کامپیوتر، موبایل و سخت‌افزارهای جانبی، لوازم التحریر و لوازم خانگی از عمده اقدامات صورت گرفته محصولی در سال ۱۴۰۲ بوده است.

تولید سامانه مودیان در راستای پاسخ‌گویی به نیازمندی‌های جدید مشتریان مطابق با تغییرات قوانین، سبد محصولی سپیدار جاری را در کنار بروزرسانی نسخ قبلی، توانمندتر نموده است. با تکیه بر شناسایی و پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان بازار هدف سپیدار سیستم، در حوزه شرکت‌های کوچک و اصناف و همچنین شبکه گسترده نمایندگان فروش در سراسر کشور، شرکت در سال مورد گزارش موفق به جذب ۱۹,۰۰۰ مشتری در حوزه محصولی سپیدار و دشت شد که به این ترتیب جامعه مشتریان به ۱۱۹,۰۰۰ مشتری رسید.

رهبری بازار محصولات نرم‌افزاری در کسب‌وکارهای کوچک

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

از آنجا که نسل جدید جامعه مخاطبان، با فضای آنلاین ارتباط مناسبی برقرار می‌کنند و مهم‌ترین نیازهای خود را به شیوه آنلاین برطرف می‌کنند. ایجاد ارتباط با این گروه مخاطبان و کسب جایگاه مناسب برای برند در ذهن آن‌ها، یک سرمایه‌گذاری برای سال‌های آینده سپیدار محسوب می‌گردد. همچنین با توجه به تاثیر مستقیم تقویت ارتباط با شبکه نمایندگی و همکاری با ایشان در فعالیتهای بازاریابی در تحقق بودجه فروش، در دوره مورد گزارش، اجرای بازاریابی مشارکتی با نمایندگان خصوصا در سطح استان های دارای پتانسیل بالا در کشور هم‌راستا با اجرای "تور سامانه مودیان" در دستور کار قرار داشته است.

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

- اجرای تور سامانه مودیان در ۱۰ مرکز استان
- برگزاری بیش از ۵۰ رویداد حضوری و آنلاین و حضور بیش از ۲۵,۰۰۰ نفر در رویدادهای بازاریابی
- شرکت در نمایشگاه‌های ایران هلث و صنعت غذا و باهم (رویداد ویژه همکاران سیستم)
- اجرای تبلیغات محیطی در مترو تهران و اجرای کمپین تبلیغاتی دیجیتالی در شبکه‌های اجتماعی برای دشت
- تولید محتوای ویدیویی ویژه محصولات سپیدار و دشت
- بازدید بیش از ۲۰ میلیون نفر از وب سایت اصلی سپیدار سیستم
- تولید محتواهای آموزشی

افزایش توان شبکه نمایندگی

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

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

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

توسعه خدمات آموزش

ارائه خدمات آموزشی و همچنین محصولات کمک آموزشی به جهت ترویج آشنایی متقاضیان گسترده سپیدار سیستم با محصولات و امکانات کاربری آنها و همینطور تسهیل شرایط برای کارفرمایان برای همکاری با دانش‌پذیران متخصص، از جمله رسالت‌های کلیدی سپیدار در دوره فعالیت خود بوده است. سپیدار سیستم علاوه بر ارائه راهکارهای نرم‌افزاری به مشتریان و با آگاهی از اینکه مشتریان از مهم‌ترین سرمایه‌های این شرکت هستند، خدمات خود را در قالب خدمات پشتیبانی و آموزش به مشتریان ارائه می‌نماید. در دوره مورد گزارش مجموعاً ۸۲ دوره آموزشی الکترونیک و آزمون جامع در سطح نمایندگان و سایر شرکت‌کنندگان برگزار و بیش از ۱۹۰،۰۰۰ نسخه آموزشی و ۸،۵۰۰ کتاب آموزشی عرضه گردیده است. سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی اهداف کلی زیر را دنبال می‌نماید:

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

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

گزارش پایداری شرکتی:

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

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

اثرات زیست محیطی

شرکت سپیدار سیستم با تولید و ارایه‌ی محصولات نرم‌افزاری و همچنین تولید و ارایه‌ی محتویات آموزشی به صورت الکترونیکی، گام مهمی در صرفه‌جویی مصرف کاغذ در محیط شرکت مشتریان و در داخل شرکت برداشته است.

با توجه به اهمیت موضوع انرژی در سطح شرکت، به صورت پیوسته موضوعاتی نظیر خاموش نمودن سیستم‌های برودتی و حرارتی بعد از ساعات اداری و استفاده از لامپ‌های کم مصرف در شرکت اجرایی شده است.

در سال ۱۴۰۲ سپیدار سیستم با برگزاری دوره‌های آموزشی و سمینارها، با شرایط غیرحضور گامی مهم در راستای کاهش ترندهای غیرضروری و کاهش سطح آلودگی هوا برداشته است.

مسئولیت‌های اجتماعی

سپیدار سیستم در جهت مسئولیت اجتماعی خود و برای حمایت از شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ، تخفیفات ویژه‌ای برای این شرکت‌ها در زمان خرید اعمال و به سازمان‌های مردم‌نهاد و نیکوکاری نیز مطابق روال گذشته نسخه رایگان حسابداری و دریافت و پرداخت اهدا نمود. این سازمان‌ها همچنین سه سال از پشتیبانی رایگان بهره‌مند هستند.

شرکت در سال ۱۴۰۲ اقدام به برگزاری ده‌ها سمینار و دوره آموزشی با محتوای به روز در حوزه‌های مختلف حسابداری، مالی و مالیاتی و... به صورت حضوری و آنلاین نموده است.

اثرات اقتصادی

عملکرد و دستاوردهای مالی سپیدار سیستم در "بخش چهارم-عملکرد مالی" به تفصیل تشریح شده است که نشان از پایداری و توسعه اقتصادی آینده است.

در راستای توسعه بازار و افزایش سهم آوای محصولات با تکیه بر شناسایی و پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان بازار هدف سپیدار سیستم، در حوزه شرکت‌های کوچک و اصناف و همچنین شبکه گسترده نمایندگان فروش در سراسر کشور، شرکت، موفق به جذب تعداد قابل توجهی از مشتریان جدید شده است.

۳-۲- برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش

سپیدار سیستم مشمول این دستورالعمل نبوده و در صورتی که شامل شود مطابق قانون رفتار خواهد شد.

۳- مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

۳-۱- منابع و مصارف:

دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی در سال مالی ۱۴۰۲ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	عنوان	
۵.۵۰۹.۷۲۵	خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	منابع
۶.۲۳۲.۴۳۵	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	
۹۹۱.۹۱۲	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	
۴۷,۷۹۷	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته	
۷۹,۷۱۳	دریافت‌های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی	
۵۷	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی ثابت مشهود	
۱۲۹,۰۸۴	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت	
(۱۰.۴۹۱.۹۱۷)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	مصارف
(۳۳۲.۵۷۲)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	
(۲.۰۹۷.۱۸۹)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	
(۵.۰۳۷)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	
(۸,۶۴۱)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	
۵۵.۳۶۷	خالص ورود (خروج) وجه نقد	

۳-۲- ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

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

در ادامه به بررسی دسته‌ای از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) ریسک صنعت و حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبا خارجی

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات 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 رقبا بیشتر نماید.

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

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

ج) ریسک‌های عملیاتی

از اصلی‌ترین ریسک‌های حوزه عملیاتی و کسب‌وکار، رقابت در بازار و جذب منابع انسانی کارآمد در داخل کشور است. استراتژی سپیدار سیستم، حضور موثر در بازار هدف و رقابت با هم‌تایان با تکیه بر توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است.

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

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

در مورد معاملات انجام شده با اشخاص وابسته در سال ۱۴۰۱، نظر به عدم تنفیذ قرارداد منعقد بین شرکت سپیدار سیستم آسیا و شرکت همکاران سیستم در مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سپیدار سیستم آسیا مورخ ۱۴۰۲/۰۳/۰۱، علیرغم آنکه قرارداد با همکاران سیستم با شرایط مناسب تجاری و در روال عادی عملیات شرکت منعقد شده بود اما از آنجایی که قرارداد یادشده در اجرای ماده ۱۲۹ لایحه اصلاح قسمتی از قانون تجارت به تصویب و تنفیذ مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت نرسید، لذا شرکت سپیدار سیستم آسیا در راستای مصوبه فوق و با توافق با شرکت همکاران سیستم قرارداد یاد

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

شده را بلااثر و کلیه مراودات مالی فی مابین با شرکت همکاران سیستم در راستای این قرارداد را برگشت داده و کلیه نسخه‌های نرم‌افزاری مشتریان سپیدار ابری به سیستم‌های مشابه تحت ویندوز، تبدیل نموده است.

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	درآمد اجاره	هزینه اجاره
واحد تجاری اصلی	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیئت‌مدیره	✓	۶۳۰	-	-	۱,۳۶۸
شرکت وابسته	فناوران نوین سپیدز ایرانیان	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۵۶۳	۱,۶۰۸	-	-
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیئت‌مدیره	✓	-	۳۴,۰۶۹	-	-
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت‌های فناورانه ابرآمد	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۱۱,۱۹۱	-	۷,۳۸۰	-
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۴۴	۳,۶۴۴	-	-
تحت کنترل مشترک	مهندسی فناوری‌های نوین پایوند	عضو مشترک هیئت‌مدیره	✓	۶,۵۲۰	-	-	-

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

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

۴- نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

سال مالی ۱۴۰۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	سال مالی ۱۴۰۱	سال مالی ۱۴۰۲	شرح
۱,۴۰۳,۹۶۸	٪۱۶۵	۲,۳۶۴,۴۸۶	۶,۲۵۸,۹۰۴	درآمدهای عملیاتی
(۲۲۹,۲۲۸)	٪۴۶	(۳۶۵,۲۴۷)	(۵۳۴,۵۹۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱,۱۷۴,۷۴۰	٪۱۸۶	۱,۹۹۹,۲۳۹	۵,۷۲۴,۳۰۶	سود ناخالص
(۸۱,۹۴۶)	٪۳۷	(۱۵۶,۸۱۱)	(۲۱۴,۷۲۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱,۰۹۲,۷۹۴	٪۱۹۹	۱,۸۴۲,۴۲۸	۵,۵۰۹,۵۸۳	سود عملیاتی
۲۴۹,۷۸۵	٪۲۸۲	۲۹۲,۵۰۷	۱,۱۱۷,۶۲۱	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۱,۳۴۲,۵۷۹	٪۲۱۰	۲,۱۳۴,۹۳۵	۶,۶۲۷,۲۰۴	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
۲۱,۴۰۸	٪۱۲۶	۷۸,۱۱۹	۱۷۶,۸۱۸	سهم گروه از سود شرکت‌های وابسته
۱,۳۶۳,۹۸۷	٪۲۰۷	۲,۲۱۳,۰۵۴	۶,۸۰۴,۰۲۲	سود قبل از مالیات
(۴,۴۲۰)	٪۴۰۴	(۷,۷۴۸)	(۳۹,۰۶۹)	مالیات
۱,۳۵۹,۵۶۷	٪۲۰۷	۲,۲۰۵,۳۰۶	۶,۷۶۴,۹۵۳	سود خالص

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

سال مالی ۱۴۰۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	سال مالی ۱۴۰۱	سال مالی ۱۴۰۲	شرح
۱,۴۰۳,۹۶۸	٪۱۶۵	۲,۳۶۴,۴۸۶	۶,۲۵۸,۹۰۴	درآمدهای عملیاتی
(۲۲۹,۲۲۸)	٪۴۶	(۳۶۵,۲۴۷)	(۵۳۴,۵۹۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱,۱۷۴,۷۴۰	٪۱۸۶	۱,۹۹۹,۲۳۹	۵,۷۲۴,۳۰۶	سود ناخالص
(۸۱,۹۴۶)	٪۳۷	(۱۵۶,۸۱۱)	(۲۱۴,۷۲۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱,۰۹۲,۷۹۴	٪۱۹۹	۱,۸۴۲,۴۲۸	۵,۵۰۹,۵۸۳	سود عملیاتی
۲۷۴,۳۴۳	٪۲۶۱	۳۴۰,۳۰۴	۱,۲۲۷,۹۴۳	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۱,۳۶۷,۱۳۷	٪۲۰۹	۲,۱۸۲,۷۳۲	۶,۷۳۷,۵۲۶	سود قبل از مالیات
(۴,۴۲۰)	٪۴۰۴	(۷,۷۴۸)	(۳۹,۰۶۹)	مالیات
۱,۳۶۲,۷۱۷	٪۲۰۸	۲,۱۷۴,۹۸۴	۶,۶۹۸,۴۵۷	سود خالص

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

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)، پشتیبانی و آموزش است که در ادامه به اختصار ارائه خواهد شد. همچنین درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۱۹۵ درصد رشد داشته است.

درآمدهای عملیاتی

رشد ۱۹۵ درصدی درآمدهای عملیاتی، عمدتاً ناشی از رشد ۱۷۷ درصدی درآمد فروش محصول سپیدار بوده است؛ علاوه بر اینکه سایر حوزه‌های درآمدی مانند پشتیبانی، بروز رسانی نرم‌افزارها و فروش نرم‌افزار دشت نیز رشدی معادل ۱۱۳ درصد به نسبت دوره مشابه سال قبل داشته‌اند.

لازم به ذکر است عرضه محصول سامانه مودیان و درآمد حاصل از فروش این محصول، تاثیر مثبتی در افزایش درآمدهای عملیاتی در دوره مورد گزارش داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۴۴ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد و هزینه‌های بازاریابی بوده است.

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

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای این سرفصل عمدتاً ناشی از سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت است که سودآوری آن متأثر از شرایط این بازارها بوده و رشدی معادل ۲۹۱ درصد در دوره مورد گزارش داشته است.

مالیات

شرکت سپیدار سیستم در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت پروانه بهره‌برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت شده است. از این رو مطابق با ماده ۱۳۲ ق.م.م، درآمد ابرازی ناشی از فعالیت‌های تولیدی تا ۵ سال از تاریخ شروع بهره‌برداری مشمول نرخ صفر مالیات است. همچنین معافیت مربوط به سهام شناور شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و فرابورس اوراق بهادار - ماده ۱۴۳ ق.م.م- در محاسبات مالیات منظور گردیده است.

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

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی				
پرداخت نشده	پرداخت شده		نوع سهامدار	سال
	غیر سهام	سهام		
۲,۶۶۶	۲۶۶	۲۹۰,۶۷۴	سهامداران حقیقی	۱۴۰۱
۳۶۳	۱,۰۷۸,۵۱۵	۵۲۷,۹۳۲	سهامداران حقوقی	
-	۱,۰۷۸,۷۸۱	۱۹۹,۵۸۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۳,۰۲۹	۱,۰۷۸,۷۸۱	۱,۰۱۸,۱۹۰	جمع	
۲,۴۴۶	۱,۸۸۷	۲۷۴,۳۳۱	سهامداران حقیقی	۱۴۰۰ ماقبل
۲۳۰	۹۶۳,۰۴۸	۳۳۷,۳۴۶	سهامداران حقوقی	
۲	۳۱,۲۳۷	۸۴,۴۷۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۲,۶۷۸	۹۹۶,۱۷۲	۶۹۶,۱۵۰	جمع	

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

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

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال مالی ۱۴۰۲	هدف‌گذاری سال ۱۴۰۲	درصد تحقق هدف‌گذاری سال ۱۴۰۲	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۳	درصد رشد هدف‌گذاری سال ۱۴۰۳ به عملکرد سال ۱۴۰۲
درآمدهای عملیاتی	۶,۲۵۸,۹۰۴	۵,۶۳۷,۴۰۰	٪۱۱۱	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	٪۶۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۵۳۴,۵۹۸)	(۶۸۲,۷۸۰)	٪۷۸	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	٪۱۱۵
سود ناخالص	۵,۷۲۴,۳۰۶	۴,۹۵۴,۶۲۰	٪۱۱۶	۸,۹۱۳,۹۰۷	٪۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۲۱۴,۷۲۳)	(۲۹۳,۱۳۷)	٪۷۳	(۴۹۱,۷۳۶)	٪۱۲۹
سود عملیاتی	۵,۵۰۹,۵۸۳	۴,۶۶۱,۴۸۳	٪۱۱۸	۸,۴۲۲,۱۷۱	٪۵۳
درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱,۱۱۷,۶۲۱	۴۳۰,۰۰۰	٪۲۶۰	۷۷۷,۸۵۱	-٪۳۰
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته	۶,۶۲۷,۲۰۴	۵,۰۹۱,۴۸۳	٪۱۳۰	۹,۲۰۰,۰۲۲	٪۳۹
سهم گروه از سود (زیان) شرکت‌های وابسته	۱۷۶,۸۱۸	۱۱۸,۰۰۰	٪۱۵۰	۲۵۰,۰۰۰	٪۴۱
سود قبل از مالیات	۶,۸۰۴,۰۲۲	۵,۲۰۹,۴۸۳	٪۱۳۱	۹,۴۵۰,۰۲۲	٪۳۹
مالیات	(۳۹,۰۶۹)	(۱۵,۵۲۰)	٪۲۵۲	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	٪۲۹۰۰
سود خالص	۶,۷۶۴,۹۵۳	۵,۱۹۳,۹۶۳	٪۱۳۰	۸,۲۷۷,۹۸۵	٪۲۲
حاشیه سود ناخالص	٪۹۱	٪۸۸	٪۱۰۵	٪۸۹	-٪۳
حاشیه سود خالص	٪۱۰۸	٪۹۲	٪۱۱۷	٪۸۲	-٪۲۴

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال مالی ۱۴۰۲	هدف‌گذاری سال ۱۴۰۲	درصد تحقق هدف‌گذاری سال ۱۴۰۲	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۳	درصد رشد هدف‌گذاری سال ۱۴۰۳ به عملکرد سال ۱۴۰۲
درآمدهای عملیاتی	۶,۲۵۸,۹۰۴	۵,۶۳۷,۴۰۰	٪۱۱۱	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	٪۶۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۵۳۴,۵۹۸)	(۶۸۲,۷۸۰)	٪۷۸	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	٪۱۰۵
سود ناخالص	۵,۷۲۴,۳۰۶	۴,۹۵۴,۶۲۰	٪۱۱۶	۸,۹۱۳,۹۰۷	٪۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۲۱۴,۷۲۳)	(۲۹۳,۱۳۷)	٪۷۳	(۴۹۱,۷۳۶)	٪۱۱۹
سود عملیاتی	۵,۵۰۹,۵۸۳	۴,۶۶۱,۴۸۳	٪۱۱۸	۸,۴۲۲,۱۷۱	٪۵۳
درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱,۲۲۷,۹۴۳	۴۳۰,۰۰۰	٪۲۶۰	۱,۰۲۷,۸۵۱	-٪۳۰
سود قبل از مالیات	۶,۷۳۷,۵۲۶	۵,۰۹۱,۴۸۳	٪۱۳۰	۹,۴۵۰,۰۲۲	٪۳۶
مالیات	(۳۹,۰۶۹)	(۱۵,۵۲۰)	٪۲۵۲	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	٪۲۹۰۰
سود خالص	۶,۶۹۸,۴۵۷	۵,۰۷۵,۹۶۳	٪۱۳۰	۸,۰۲۷,۹۸۵	٪۲۰
حاشیه سود ناخالص	٪۹۱	٪۸۸	٪۱۰۴	٪۸۹	-٪۳
حاشیه سود خالص	٪۱۰۷	٪۹۰	٪۱۱۷	٪۸۰	-٪۲۶
نسبت بازده دارایی‌ها	٪۱۲۲				
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	٪۱۲۶				