



برای دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱

# گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

با احترام

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

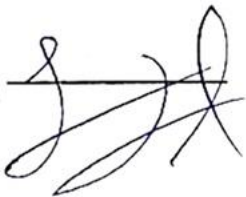
لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و ابلاغیه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۱ سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۷ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

امضاء

سمت

نام نماینده

اعضای هیئت‌مدیره و مدیرعامل



رئیس هیئت‌مدیره

محسن طلائی

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 سه ماهه سال ۱۴۰۳ در یک نگاه

### شاخص‌های مالی و دستاوردهای عملکرد

| درآمد عملیاتی         | سود عملیاتی           | سود خالص                                  | حاشیه سود                 |
|-----------------------|-----------------------|-------------------------------------------|---------------------------|
| ۱,۹۶۹,۳۹۷ میلیون ریال | ۱,۶۵۹,۵۸۰ میلیون ریال | ۲,۰۶۷,۰۷۷ میلیون ریال                     | حاشیه سود عملیاتی:<br>۸۴٪ |
|                       |                       | ۱۲ درصد رشد نسبت به<br>دوره مشابه سال قبل |                           |

#### اصلی‌ترین دستاوردها:

جذب بیش از ۵/۴۰۰ مشتری جدید در حوزه سپیدار و دشت  
فروش بیش از ۴/۶۰۰ نسخه قفل آموزشی، ۳/۵۰۰ کتاب آموزشی و برگزاری ۸ آزمون جامع  
گسترش شبکه فروش و حضور گسترده در استان‌های منتخب  
مراقبت از سطح رضایت مشتریان در حوزه پشتیبانی با وجود چالش‌هایی از قبیل تغییرات مدل مالیات حقوق  
برگزاری ۱۲ وبینار با موضوع دیسکت مالیات حقوق و سامانه مودیان  
برگزاری ۱۵ رویداد حضوری و آنلاین با حضور بیش از ۳۱۰۰ نفر از مخاطبان  
مشارکت در نمایشگاه‌های صنعت پخش کیش و صنعت غذایی

## دستاوردهای عملکرد و مسیر توسعه آتی:

شاخص‌های مالی سپیدار سیستم در دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۳ حاکی از رشد ۱۲ درصدی سود خالص نسبت به دوره مشابه سال قبل و دستیابی به سود عملیاتی معادل ۱/۶۵۹ میلیارد ریال است.

سپیدار سیستم در سه ماهه اول با ترغیب مشتریان قدیمی به تکمیل بسته‌های نرم‌افزاری و خرید سامانه مودیان و افزایش کار در دست از محل مشتریان جدید با توسعه فعالیت‌های بازاریابی تلاش کرد تا زمینه تحقق بودجه فروش خط-های کسب‌وکار سپیدار و دشت و رشد قابل ملاحظه در جذب مشتریان جدید را فراهم نماید.

در حوزه آموزش در سه ماهه ابتدایی سال علاوه بر تحقق بودجه درآمدی، سند توسعه آموزش که بر پایه تقویت برند آموزش سپیدار در کشور، توسعه ارتباط با دانشگاه‌ها و موسسات آموزشی، معرفی دانش‌پذیران به بازار کار، برگزاری آزمون‌های جامع کشوری نیز می‌شود تهیه شده است و طبق برنامه در حال پیشرفت است.

در حوزه پشتیبانی رضایت مشتریان همواره در راس توجه این شرکت قرار داشته است. در سه ماهه ابتدای امسال با چالش‌های متعدد از جمله افزایش حجم تماس مشتریان به دلیل اتمام دوره معافیت سامانه مودیان، اضافه شدن یک درصدی ارزش افزوده و در ادامه تغییر مدل مالیات حقوق روبه رو شدیم. لذا با افزایش تعداد کارشناسان بر خط، بهینه‌سازی زیرساخت‌ها در تیم سپیدار، شناسایی نیاز مشتریان و بروزرسانی سیستم‌های نرم‌افزاری، فراهم شدن بستر تلفن گویا و با برگزاری رویدادهای آنلاین در جهت پاسخگویی عاجل به سوالات پرتکرار مشتریان تلاش کردیم تا خدمات مطلوبی به جامعه مشتریان ارائه کنیم.

در مجموع سپیدار در سه ماهه ابتدایی سال بر اهداف کلانی متمرکز بوده است که تاثیرات آن‌ها در کسب‌وکار در مدت باقیمانده تا انتهای سال محسوس خواهد بود از آن جمله می‌توان به اجرای طرح افزایش فروش و نفوذ در بازارهای استانی، بهبود زیرساخت‌ها، توسعه شبکه نمایندگی‌های پشتیبانی، توسعه فعالیت‌های آموزشی، تغییر در مدل‌های ارزیابی شبکه نمایندگان دشت و سپیدار اشاره کرد که زمینه را برای توسعه کسب‌وکار سپیدار همسو با چشم‌انداز تدوین شده فراهم نماید.

## 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 بروز و مستعد برای پاسخ‌گویی به نیازهای مشتریان نگه دارند. در این میان، با توجه به تغییرات و تحولات سریع این صنعت، فناوری‌های متنوعی مطرح می‌شوند که از میان آن‌ها، فناوری‌هایی که بروز هستند، قابل اطمینان بوده و می‌تواند سازمان را به سمت موفقیت سوق دهد. از سوی دیگر همراه نشدن با فناوری‌های روز نیز به سرعت می‌تواند شرکت‌های نرم‌افزاری را از گردونه رقابت خارج کرده و بقای آن‌ها را به خطر بیندازد.

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

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

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

شرکت سپیدار سیستم در تاریخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۰ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۳۴۸۱۳۴ و با سرمایه‌ای معادل ۱۰ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۱۳۹۹ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در دی ماه همان سال سهام آن در بازار عرضه شد.

## 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 سرفصل 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               |                         |
| زیر سیستم ردیابی                   | سیستم تامین‌کنندگان و انبار        | بسته حسابداری تولیدی    |
| زیر سیستم دو واحدی                 | سیستم فروش خدماتی                  |                         |
| تبدیل انبار بازرگانی به تولیدی     | حسابداری پیمانکاری                 |                         |
| زیر سیستم موبایل و تبلت سفارش‌گیری | سیستم تولید                        | بسته حسابداری خدماتی    |
| مدیریت تنخواه گردان                | سیستم سفارش‌گیری                   |                         |
| گزارش‌های مدیریتی                  | سیستم پخش سرد                      |                         |
|                                    | سیستم پخش گرم                      | بسته حسابداری پیمانکاری |
|                                    | 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                     |
| ۱.۷۹۸.۷۰۴            | درآمد فروش نرم‌افزار             |
| ۵۷,۵۱۷               | درآمد فروش بروزرسانی نرم‌افزار   |
| ۱۰۲,۴۹۶              | درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها |
| ۱۰,۴۸۰               | درآمد خدمات آموزشی               |
| ۱,۹۶۹,۳۹۷            | جمع                              |

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

##### ۱-۴-۱- وضعیت پرداخت‌ها به دولت:

| ارقام به میلیون ریال          |                                  |                                  |               |              |                                  |
|-------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|--------------|----------------------------------|
| سرفصل                         | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱ | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱ | سال مالی ۱۴۰۲ | درصد تغییرات | دلایل تغییرات                    |
| مالیات عملکرد                 | ۴,۴۰۴                            | ۵۱۸                              | ۷,۷۳۴         | ۷۵۰٪         | تفاوت ناشی از رسیدگی‌های مالیاتی |
| مالیات بر ارزش افزوده         | ۱۳۶,۹۴۰                          | ۶۵,۵۳۲                           | ۴۵۹,۹۳۷       | ۱۰۹٪         | افزایش درآمدهای عملیاتی          |
| بیمه سهم کارفرما - ۲۳٪        | ۲۵,۳۶۳                           | ۸,۶۵۱                            | ۶۰,۰۳۴        | ۱۹۳٪         | افزایش حقوق                      |
| حقوق و عوارض دولتی            | ۵,۵۴۵                            | ۵,۹۳۴                            | ۶,۳۶۷         | ۷٪-          |                                  |
| پرداختی بابت انرژی و ارتباطات | ۱,۲۲۸                            | ۱۷۱                              | ۱,۹۸۰         | ۶۱۸٪         |                                  |
| جمع                           | ۱۷۳,۴۸۰                          | ۸۰,۸۰۶                           | ۵۳۶,۰۵۲       | ۱۱۵٪         |                                  |
| مانده پرداختنی                | ۲۷۷,۲۸۹                          | ۲۰۰,۵۵۳                          | ۱۴۰,۰۴۱       | ۳۸٪          |                                  |

- 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 گزارش‌گری 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.

## **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 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                                                                                                     | 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 ۳۱ خرداد ۱۴۰۳ | ۷۱/۲۰۵ میلیون ریال وجه نقد /<br>۰ تعداد سهم |
| مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)                                                                                    | ۱۵۴,۸۴۲                                     |
| مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)                                                                                    | ۰                                           |
| سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)                                                                               | ۰                                           |
| تعداد سهام خریداری شده طی دوره                                                                                     | ۱,۳۹۶,۸۷۷                                   |
| تعداد سهام فروخته شده طی دوره                                                                                      | ۰                                           |
| مانده سهام نزد بازارگردان                                                                                          | ۱۰,۷۱۷,۲۱۱                                  |

## 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 یافته است. در این دوره نیز هدف رهبری محصولی همچنان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های شرکت در دستور کار قرار دارد و با بهبود مازول سامانه مودیان همسو با تغییرات قانونی و ابلاغیه‌های جدید نسبت به پاسخگویی زود هنگام به نیازمندی مشتریان قدیمی و اطمینان بخشیدن به خرید مشتریان جدید و هم‌زمان نسبت به ارائه ویژگی‌های محصولی موثر سپیدار و دشت اقدام نمود.

### 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 کسب‌وکارهای 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.

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

- جذب ۳ نماینده پشتیبانی
- کمپین‌های تبلیغاتی و بازاریابی هدفمند با مشارکت نمایندگان برتر در استان‌های با پتانسیل بالا
- مشارکت در نمایشگاه‌های صنعت پخش کیش و صنعت غذایی
- برگزاری ۱۲ وبینار با موضوع دیسکت مالیات حقوق و سامانه مودیان
- برگزاری ۱۵ رویداد حضوری و آنلاین با حضور بیش از ۳۱۰۰ نفر از مخاطبان
- توانمندسازی و ورود به چرخه فروش نرم افزار نمایندگان جذب شده در سال ۱۴۰۲

### 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 همچنین 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 ۸ دوره آزمون جامع با حضور بیش از ۹۰۰ دانش‌پذیر برگزار شد و بیش از ۴/۹۰۰ نسخه آموزشی و ۳/۵۰۰ 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 تشکیل‌دهنده‌ی مفهوم توسعه‌ی پایدار که شامل تأثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

### اثرات زیست محیطی

باتوجه به نوع فعالیت شرکت سپیدار سیستم آسیا، این شرکت تأثیر مخربی بر محیط زیست ندارد. در حوزه محیط زیست هم اقدامات و برنامه‌هایی که در دستور کار قرار دارد به شرح ذیل می‌باشد:

- استفاده از وسایل بهداشت فردی در محیط شرکت ؛
- استفاده از سیستم اتوماسیون اداری و فایل‌های الکترونیکی به منظور کاهش مصرف کاغذ؛
- ایجاد فضای مناسب جهت تفکیک زباله و ضایعات و اقدامات موثر توسط کارکنان خدمات؛

- کاهش مصرف انرژی و اجرای برنامه صرفه جویی در مصرف انرژی؛
- استفاده از مواد مصرفی قابل بازیافت؛
- ایجاد بستر مناسب جهت پرورش و نگهداری گل و درختچه در محیط داخلی و خارجی شرکت؛
- شارژ کپسول‌های اطفاء حریق.

### **مسئولیت‌های اجتماعی**

شرکت سپیدار سیستم آسیا در بعد اجتماعی در دو حوزه کارکنان و خارج از شرکت اقداماتی به شرح زیر اجرایی نموده است:

- همکاری با بیش از ۳۱۰ دانشگاه و موسسه آموزش عالی با هدف آموزش دانشجویان و افراد فعال در محیط‌های اقتصادی؛
- اهدا نسخه رایگان حسابداری و دریافت و پرداخت به همراه سه سال پشتیبانی رایگان به سازمان‌های مردم نهاد و نیکوکاری؛
- اعطای تخفیفات ویژه به شرکت‌های استارت‌آپی؛
- مراقبت از سلامت کارکنان با حضور پزشک مستقر در شرکت؛
- استخدام مستقیم ۷۰ نفر نیروی انسانی و کارآفرینی غیر مستقیم از طریق توسعه شبکه نمایندگی در راستای بکارگیری نیروی متخصص؛
- برگزاری دوره های کوچینگ با هدف بهبود عملکرد کارکنان در هر فصل؛
- انجام نیازسنجی آموزشی به صورت دوره ای برای پرسنل شرکت به منظور شناسایی و برنامه ریزی جهت برگزاری کلاس‌های آموزشی با توجه به نیاز و ضرورت.

### **اثرات اقتصادی**

با توجه به اینکه شرکت سپیدار سیستم آسیا عضو سازمان بورس و اوراق بهادار بوده و یک شرکت سهامی عام می‌باشد، افشای اطلاعات و گزارشات مالی و عملکردی در جهت ایجاد شفافیت از ضروریات گزارشگری پایداری می‌باشد. در این خصوص شرکت سعی نموده کلیه اطلاعات و گزارشات را بر اساس آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغی در سامانه کدال افشا نماید.

مهم‌ترین اقدامات شرکت در این خصوص به شرح زیر است:

- الزامات مندرج در دستورالعمل حاکمیت شرکتی؛
- پرداخت بموقع بیمه تامین اجتماعی پرسنل و مالیات عملکرد؛
- عملکرد مالی شفاف و بروز در بورس اوراق بهادار؛
- ارائه گزارش منظم و به موقع به کلیه مراجع قانونی؛
- رعایت الزامات قانون مبارزه با پولشویی؛

## اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

### محسن طلائی (عضو غیرموظف)



سمت: رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت همکاران سیستم  
کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و رباتیک  
سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک  
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۰/۰۳/۰۴  
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت ها:

- شرکت همکاران سیستم
- شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
- شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو
- شرکت توسعه کسب و کارهای دانه

### سعید مرادی (عضو غیرموظف)



سمت: نائب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم  
کارشناسی مهندسی کامپیوتر  
سوابق کاری: فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم افزار  
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۳۹۶/۰۹/۱۱  
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت ها:

- شرکت همکاران سیستم
- شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
- شرکت همکاران سیستم پناه تهران

### احمد اصلاص (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم  
کارشناسی ارشد حسابداری  
سوابق کاری: مدیریت مالی، مدیریت محصول و توسعه کسب و کار  
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۰/۰۸/۱۸

**امیر تقی خان تجریشی (عضو غیرموظف)**



سمت: عضو هیئت‌مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان الوند همکاران سیستم  
دکتری مدیریت مالی  
سوابق کاری: سرمایه‌گذاری حاکمیت شرکتی تامین مالی  
تاریخ عضویت در هیئت‌مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵  
عضویت هم زمان در هیئت‌مدیره سایر شرکت‌ها:  
• سبدگردان توسعه فیروزه  
• شرکت دونگی

**حمیدرضا یعقوبی (عضو غیرموظف)**



سمت: عضو هیئت‌مدیره به نمایندگی از شرکت مدیریت طرح‌های عمومی  
کارشناسی حسابداری  
سوابق کاری: مدیریت فروش و خدمات پس از فروش  
تاریخ عضویت در هیئت‌مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵

**حمیدرضا رنجبری (عضو موظف)**



سمت: مدیرعامل  
دکتری مدیریت بازرگانی گرایش مدیریت بازاریابی  
سوابق کاری: مدیریت بازاریابی فروش و برندینگ، توسعه استراتژی‌های کسب‌وکار  
تاریخ انتصاب: ۱۳۹۹/۰۸/۰۱  
عضویت هم زمان در هیئت‌مدیره سایر شرکت‌ها:  
• شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم  
• فناوران نوین سپیدز ایرانیان  
• توسعه تجارت ابتکار نوین

**اطلاعات اعضای کمیته‌های زیرمجموعه هیئت مدیره:**

**کمیته حسابرسی:**

**حمیدرضا یعقوبی**

رئیس کمیته حسابرسی  
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۱/۲۹  
تحصیلات: کارشناسی حسابداری  
سوابق: از سال ۹۸ مدیر عامل و موسس شرکت پناه اندیشه ژرف نگر دانا و رئیس هیئت‌مدیره شرکت پیمان راهکارهای هوشمند مدیریت، دارای ۲۳ سال سابقه مدیریت در صنعت IT که ۱۶ سال آن

به‌عنوان مدیریت عامل و ۷ سال به‌عنوان مدیریت فروش و خدمات پس از فروش، ۱۵ سال سابقه عضویت هیئت‌مدیره شرکت‌های مختلف در صنعت IT

### **مهدی انصاریان**

عضو کمیته حسابرسی  
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۰/۰۵/۰۱  
تحصیلات: کارشناسی حسابداری  
سوابق: عضو هیئت‌مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۷۹ تا ۱۴۰۰، قائم‌مقام مدیرعامل شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۴، رئیس هیئت‌مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۹۸ به مدت ۲ سال

### **حسین شهبازی رز**

عضو کمیته حسابرسی  
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۳۹۷/۱۲/۲۰  
تحصیلات: کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی  
سوابق: عضو کارگروه کنترل کیفیت و سایر کارگروه‌ها جامعه حسابداران رسمی از سال ۱۳۹۲ تاکنون، مدیرحسابرسی داخلی همکاران سیستم از سال ۱۳۹۴ به مدت ۶ سال، عضو کمیته‌ی حسابرسی همکاران سیستم از سال ۱۴۰۰ تاکنون

### **کمیته ریسک:**

### **محسن طلائی**

رئیس کمیته ریسک  
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹  
تحصیلات: کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و رباتیک  
سوابق: عضویت در گروه شرکت‌های همکاران سیستم از سال ۱۳۸۴، ریاست هیئت‌مدیره سپیدار از سال ۱۴۰۰ تاکنون

### **مهدی انصاریان**

عضو کمیته ریسک  
تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹  
تحصیلات: کارشناسی حسابداری  
سوابق: عضو هیئت‌مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۷۹ تا ۱۴۰۰، قائم‌مقام مدیرعامل شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۴، رئیس هیات‌مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۹۸ به مدت ۲ سال

### حسین شهبازی رز

عضو کمیته ریسک

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹

تحصیلات: کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی

سوابق: عضو کارگروه کنترل کیفیت و سایر کارگروه‌ها جامعه حسابداران رسمی از سال ۱۳۹۲ تاکنون، مدیرحسابرسی داخلی همکاران سیستم از سال ۱۳۹۴ به مدت ۶ سال، عضو کمیته‌ی حسابرسی همکاران سیستم از سال ۱۴۰۰ تاکنون

## ۳-مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

### ۳-۱- منابع و مصارف:

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

| ارقام به میلیون ریال |                                                                  |       |
|----------------------|------------------------------------------------------------------|-------|
| مبلغ                 | عنوان                                                            |       |
| ۲,۵۸۲,۸۱۶            | خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات                              | منابع |
| ۴,۵۷۰,۳۰۰            | دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت          |       |
| ۳۳۸,۲۷۰              | دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها                      |       |
| ۱۱۰,۳۲۲              | دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته          |       |
| ۱۲۷,۱۵۰              | دریافت‌های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی |       |
| ۱۵                   | دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی ثابت مشهود                   |       |
| (۲,۴۷۴,۵۰۴)          | پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت            | مصارف |
| (۱۹۹,۹۲۱)            | پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت              |       |
| (۵,۰۳۴,۱۴۴)          | پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام                                    |       |
| (۱,۳۲۰)              | پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود                  |       |
| (۲,۱۴۵)              | پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد                             |       |
| ۱۶,۸۳۹               | 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 رقباي خارجي

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 تأثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان**

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

### **ج) ریسک‌های عملیاتی**

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

در این دوره سه ماهه با جذب نیروهای کارشناسی و مدیریتی در حوزه‌های فروش، توسعه شبکه نمایندگان دشت و تولید و توسعه محصولات تا حد زیادی این ریسک را کاهش دهیم.

### **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 رأی‌گیری با در نظر گرفتن کلیه مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته اعم از ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷، دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات با اشخاص وابسته ناشران بورسی و فرابورسی و استاندارد حسابداری شماره ۱۲ بررسی نموده و مناسب و در روال عادی تجاری ارزیابی نموده است.

شرکت سپیدار سیستم آسیا  
گزارش تفسیری مدیریت  
برای دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱

| ارقام به میلیون ریال |                                    |                               |                |                   |                   |             |             |
|----------------------|------------------------------------|-------------------------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------|-------------|
| شرح                  | نام شخص وابسته                     | نوع وابستگی                   | مشمول ماده ۱۲۹ | خرید کالا و خدمات | فروش کالا و خدمات | درآمد اجاره | هزینه اجاره |
| واحد تجاری اصلی      | همکاران سیستم                      | سهامدار عمده و عضو هیئت مدیره | ✓              | -                 | -                 | -           | ۴۹۶         |
| شرکت وابسته          | فناوران نوین سپیدز ایرانیان        | عضو مشترک هیئت مدیره          | ✓              | ۱۴۵               | ۳۷۰               | -           | -           |
| تحت کنترل مشترک      | اطلاعات مدیریت همکاران سیستم       | سهامدار و عضو هیئت مدیره      | ✓              | -                 | ۶,۸۱۵             | -           | -           |
| تحت کنترل مشترک      | توسعه زیرساخت های فناوریانه ابرآمد | عضو مشترک هیئت مدیره          | ✓              | ۶۲                | -                 | ۲,۷۳۱       | -           |
| تحت کنترل مشترک      | موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم  | عضو مشترک هیئت مدیره          | ✓              | -                 | ۹۶                | -           | -           |

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

دعای مربوط به ملک خریداری شده توسط شرکت واقع در تهران، خیابان ونک، پلاک ۷۷ که متعاقب طرح دعوا از طرف مالکین اسبق ملک به طرفیت فروشندگان ملک و شرکت همکاران سیستم و سپیدار سیستم به خواسته تأیید انفساخ و ابطال سند رسمی انتقال ملک در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۵ در شعبه ۸۱ دادگاه عمومی حقوقی تهران منتهی به صدور حکم دائر به بطلان دعوا و عدم استماع دعای خواهان ها گردید. وکیل محکوم علیه از طرف یک نفر از موکلین مبادرت به تجدیدنظرخواهی و از سوی دو نفر دیگر اقدام به فرجام خواهی نمود. با این اوصاف پرونده بایستی هم در دادگاه تجدیدنظر استان تهران و هم در دیوان عالی کشور مورد رسیدگی قرار می گرفت . پرونده هم اکنون در شعبه ۲۹ دادگاه تجدیدنظر در حال رسیدگی است و برای تاریخ ۱۴۰۳/۰۳/۱۹ وقت نظارت تعیین شده بود که هنوز نتیجه آن ابلاغ نشده است. پس از تعیین تکلیف پرونده و صدور رأی در شعبه ۲۹ دادگاه تجدیدنظر، پرونده برای رسیدگی فرجام خواهی می بایست به دیوان عالی کشور ارسال شود.

## ۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

### ۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

#### صورت سود و زیان مجموعه

| ارقام به میلیون ریال                               |                                  |                                  |                                  |                                  |               |
|----------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| شرح                                                | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱ | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱ | درصد تغییرات نسبت دوره مشابه قبل | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱ | سال مالی ۱۴۰۲ |
| درآمدهای عملیاتی                                   | ۱,۹۶۹,۳۹۷                        | ۱,۸۹۴,۲۰۰                        | ۴٪                               | ۴۹۵,۹۶۱                          | ۶,۲۵۸,۹۰۴     |
| بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی                     | (۲۰۱,۵۳۸)                        | (۱۱۶,۴۱۵)                        | ۷۳٪                              | (۹۳,۹۴۳)                         | (۵۳۴,۵۹۸)     |
| سود ناخالص                                         | ۱,۷۶۷,۸۵۹                        | ۱,۷۷۷,۷۸۵                        | -۱٪                              | ۴۰۲,۰۱۸                          | ۵,۷۲۴,۳۰۶     |
| هزینه های فروش، اداری و عمومی                      | (۱۰۸,۲۷۹)                        | (۵۳,۶۳۷)                         | ۱۰۲٪                             | (۳۲,۱۳۲)                         | (۲۱۴,۷۲۳)     |
| سود عملیاتی                                        | ۱,۶۵۹,۵۸۰                        | ۱,۷۲۴,۱۴۸                        | -۴٪                              | ۳۶۹,۸۸۶                          | ۵,۵۰۹,۵۸۳     |
| درآمدها (هزینه های) غیرعملیاتی                     | ۴۲۰,۸۷۳                          | ۱۱۹,۸۸۶                          | ۲۵۱٪                             | ۷۲,۲۲۴                           | ۱,۱۱۷,۶۲۱     |
| سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت های وابسته | ۲,۰۸۰,۴۵۳                        | ۱,۸۴۴,۰۳۴                        | ۱۳٪                              | ۴۴۲,۱۱۰                          | ۶,۶۲۷,۲۰۴     |
| سهم گروه از سود شرکت های وابسته                    | ۱۷,۹۱۹                           | ۱۴,۸۹۴                           | ۲۰٪                              | ۱,۳۹۲                            | ۱۷۶,۸۱۸       |
| سود قبل از مالیات                                  | ۲,۰۹۸,۳۷۲                        | ۱,۸۵۸,۹۲۸                        | ۱۳٪                              | ۴۴۳,۵۰۲                          | ۶,۸۰۴,۰۲۲     |
| مالیات                                             | (۱۳,۳۷۶)                         | (۲,۱۵۶)                          | ۵۲۰٪                             | (۸,۷۴۹)                          | (۳۹,۰۶۹)      |
| سود خالص                                           | ۲,۰۸۴,۹۹۶                        | ۱,۸۵۶,۷۷۲                        | ۱۲٪                              | ۴۳۴,۷۵۳                          | ۶,۷۶۴,۹۵۳     |

## صورت سود و زیان شرکت

| ارقام به میلیون ریال           |                                  |                                  |                                  |                                  |               |
|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|---------------|
| شرح                            | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱ | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱ | درصد تغییرات نسبت دوره مشابه قبل | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۳/۳۱ | سال مالی ۱۴۰۲ |
| درآمدهای عملیاتی               | ۱,۹۴۹,۳۹۷                        | ۱,۸۹۴,۲۰۰                        | ۴٪                               | ۴۹۵,۹۶۱                          | ۶,۲۵۸,۹۰۴     |
| بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی | (۲۰۱,۵۳۸)                        | (۱۱۶,۴۱۵)                        | ۷۳٪                              | (۹۳,۹۴۳)                         | (۵۳۴,۵۹۸)     |
| سود ناخالص                     | ۱,۷۴۷,۸۵۹                        | ۱,۷۷۷,۷۸۵                        | -۱٪                              | ۴۰۲,۰۱۸                          | ۵,۷۲۴,۳۰۶     |
| هزینه های فروش، اداری و عمومی  | (۱۰۸,۲۷۹)                        | (۵۳,۶۳۷)                         | ۱۰۲٪                             | (۳۲,۱۳۲)                         | (۲۱۴,۷۲۳)     |
| سود عملیاتی                    | ۱,۶۳۹,۵۸۰                        | ۱,۷۲۴,۱۴۸                        | -۴٪                              | ۳۶۹,۸۸۶                          | ۵,۵۰۹,۵۸۳     |
| درآمدها (هزینه های) غیرعملیاتی | ۴۲۰,۸۷۳                          | ۱۱۹,۸۸۶                          | ۲۵۱٪                             | ۷۲,۲۲۴                           | ۱,۲۲۷,۹۴۳     |
| سود قبل از مالیات              | ۲,۰۸۰,۴۵۳                        | ۱,۸۴۴,۰۳۴                        | ۱۳٪                              | ۴۴۲,۱۱۰                          | ۶,۷۳۷,۵۲۶     |
| مالیات                         | (۱۳,۳۷۶)                         | (۲,۱۵۶)                          | ۵۲۰٪                             | (۸,۷۴۹)                          | (۳۹,۰۶۹)      |
| سود خالص                       | ۲,۰۶۷,۰۷۷                        | ۱,۸۴۱,۸۷۸                        | ۱۲٪                              | ۴۳۳,۳۶۱                          | ۶,۶۹۸,۴۵۷     |

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان شرکت به شرح ذیل می باشد.

### درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش (نرم افزار و سخت افزار)، پشتیبانی و آموزش است که در ادامه به اختصار ارائه خواهد شد. همچنین درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۴ درصد رشد داشته است.

### درآمدهای عملیاتی

رشد ۴ درصدی درآمدهای عملیاتی، ناشی از رشد ۷۶ درصدی حوزه های درآمدی مانند پشتیبانی، بروز رسانی نرم افزارها و فروش نرم افزار دشت است.

لازم به ذکر است عرضه محصول سامانه مودیان و درآمد حاصل از فروش این محصول در دوره مشابه سال گذشته، تاثیر مثبتی در افزایش درآمدهای عملیاتی داشته است و با خارج کردن درآمد مستقیم این بخش درآمد فروش محصول سپیدار رشدی ۳۲ درصدی داشته است.

### هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۸۲ 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 ۲۵۱ درصد نسبت به دوره مشابه قبل داشته است.

### مالیات

شرکت سپیدار سیستم در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت پروانه بهره‌برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت شده است. از 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 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 سجام         | سجام             |                                      |                 |
| ۵,۷۹۰                     |                  | ۹۵۲,۹۸۷          | سهامداران حقیقی                      | ۱۴۰۲            |
| ۶۶                        | ۲,۵۸۸,۴۰۰        | ۱,۲۱۶,۰۳۴        | سهامداران حقوقی                      |                 |
|                           |                  | ۲۷۶,۷۲۳          | صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها |                 |
| <b>۵,۸۵۶</b>              | <b>۲,۵۸۸,۴۰۰</b> | <b>۲,۴۴۵,۷۴۴</b> | <b>جمع</b>                           |                 |
| ۲,۶۶۶                     | ۲۶۶              | ۲۹۰,۶۷۴          | سهامداران حقیقی                      | ۱۴۰۱            |
| ۳۶۳                       | ۱,۰۷۸,۵۱۵        | ۵۲۷,۹۳۲          | سهامداران حقوقی                      |                 |
| -                         | -                | ۱۹۹,۵۸۳          | صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها |                 |
| <b>۳,۰۲۹</b>              | <b>۱,۰۷۸,۷۸۱</b> | <b>۱,۰۱۸,۱۹۰</b> | <b>جمع</b>                           |                 |
| ۲,۴۴۶                     | ۱,۸۸۷            | ۲۷۴,۳۳۱          | سهامداران حقیقی                      | ۱۴۰۰ و<br>ماقبل |
| ۲۳۰                       | ۹۶۳,۰۴۸          | ۳۳۷,۳۴۶          | سهامداران حقوقی                      |                 |
| ۲                         | ۳۱,۲۳۷           | ۸۴,۴۷۳           | صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها |                 |
| <b>۲,۶۷۸</b>              | <b>۹۹۶,۱۷۲</b>   | <b>۶۹۶,۱۵۰</b>   | <b>جمع</b>                           |                 |

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

## 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                 |                      |                                  |                             |                         |                                  |                                                    |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------------------|-----------------------------|-------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------|
| نسبت سه ماهه ۱۴۰۲ به عملکرد سال ۱۴۰۲ | عملکرد سال مالی ۱۴۰۲ | دوره سه‌ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱ | درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۳ | هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۳ | دوره سه‌ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱ | شرح                                                |
| ۳۰٪                                  | ۶,۲۵۸,۹۰۴            | ۱,۸۹۴,۲۰۰                        | ۲۰٪                         | ۱۰,۰۶۱,۲۹۲              | ۱,۹۶۹,۳۹۷                        | درآمدهای عملیاتی                                   |
| ۲۲٪                                  | (۵۳۴,۵۹۸)            | (۱۱۶,۴۱۵)                        | ۱۸٪                         | (۱,۱۴۷,۳۸۵)             | (۲۰۱,۵۳۸)                        | بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی                     |
| ۳۱٪                                  | ۵,۷۲۴,۳۰۶            | ۱,۷۷۷,۷۸۵                        | ۲۰٪                         | ۸,۹۱۳,۹۰۷               | ۱,۷۶۷,۸۵۹                        | سود ناخالص                                         |
| ۲۵٪                                  | (۲۱۴,۷۲۳)            | (۵۳,۶۳۷)                         | ۲۲٪                         | (۴۹۱,۷۳۶)               | (۱۰۸,۲۷۹)                        | هزینه‌های فروش، اداری و عمومی                      |
| ۳۱٪                                  | ۵,۵۰۹,۵۸۳            | ۱,۷۲۴,۱۴۸                        | ۲۰٪                         | ۸,۴۲۲,۱۷۱               | ۱,۶۵۹,۵۸۰                        | سود عملیاتی                                        |
| ۱۱٪                                  | ۱,۱۱۷,۶۲۱            | ۱۱۹,۸۸۶                          | ۵۴٪                         | ۷۷۷,۸۵۱                 | ۴۲۰,۸۷۳                          | درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی                      |
| ۲۸٪                                  | ۶,۶۲۷,۲۰۴            | ۱,۸۴۴,۰۳۴                        | ۲۳٪                         | ۹,۲۰۰,۰۲۲               | ۲,۰۸۰,۴۵۳                        | سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته |
| ۸٪                                   | ۱۷۶,۸۱۸              | ۱۴,۸۹۴                           | ۷٪                          | ۲۵۰,۰۰۰                 | ۱۷,۹۱۹                           | سهم گروه از سود( زیان) شرکت‌های وابسته             |
| ۲۷٪                                  | ۶,۸۰۴,۰۲۲            | ۱,۸۵۸,۹۲۸                        | ۲۲٪                         | ۹,۴۵۰,۰۲۲               | ۲,۰۹۸,۳۷۲                        | سود قبل از مالیات                                  |
| ۶٪                                   | (۳۹,۰۶۹)             | (۲,۱۵۶)                          | ۱٪                          | (۱,۱۷۲,۰۳۷)             | (۱۳,۳۷۶)                         | مالیات                                             |
| ۲۷٪                                  | ۶,۷۶۴,۹۵۳            | ۱,۸۵۶,۷۷۲                        | ۲۵٪                         | ۸,۲۷۷,۹۸۵               | ۲,۰۸۴,۹۹۶                        | سود خالص                                           |
| ۱۰۳٪                                 | ۹۱٪                  | ۹۴٪                              | ۱۰۱٪                        | ۸۹٪                     | ۹۰٪                              | حاشیه سود ناخالص                                   |
| ۹۱٪                                  | ۱۰۸٪                 | ۹۸٪                              | ۱۲۹٪                        | ۸۲٪                     | ۱۰۶٪                             | حاشیه سود خالص                                     |

## صورت سود و زیان شرکت

| ارقام به میلیون ریال                 |                      |                                  |                             |                        |                                  |                                |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------------------|-----------------------------|------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| نسبت سه ماهه ۱۴۰۲ به عملکرد سال ۱۴۰۲ | عملکرد سال مالی ۱۴۰۲ | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱ | درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۳ | هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۳ | دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱ | شرح                            |
| ۳۰٪                                  | ۶,۲۵۸,۹۰۴            | ۱,۸۹۴,۲۰۰                        | ۲۰٪                         | ۱۰,۰۶۱,۲۹۲             | ۱,۹۶۹,۳۹۷                        | درآمدهای عملیاتی               |
| ۲۲٪                                  | (۵۳۴,۵۹۸)            | (۱۱۶,۴۱۵)                        | ۱۸٪                         | (۱,۱۴۷,۳۸۵)            | (۲۰۱,۵۳۸)                        | بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی |
| ۳۱٪                                  | ۵,۷۲۴,۳۰۶            | ۱,۷۷۷,۷۸۵                        | ۲۰٪                         | ۸,۹۱۳,۹۰۷              | ۱,۷۶۷,۸۵۹                        | سود ناخالص                     |
| ۲۵٪                                  | (۲۱۴,۷۲۳)            | (۵۳,۶۳۷)                         | ۲۲٪                         | (۴۹۱,۷۳۶)              | (۱۰۸,۲۷۹)                        | هزینه‌های فروش، اداری و عمومی  |
| ۳۱٪                                  | ۵,۵۰۹,۵۸۳            | ۱,۷۲۴,۱۴۸                        | ۲۰٪                         | ۸,۴۲۲,۱۷۱              | ۱,۶۵۹,۵۸۰                        | سود عملیاتی                    |
| ۱۰٪                                  | ۱,۲۲۷,۹۴۳            | ۱۱۹,۸۸۶                          | ۴۱٪                         | ۱,۰۲۷,۸۵۱              | ۴۲۰,۸۷۳                          | درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی |
| ۲۷٪                                  | ۶,۷۳۷,۵۲۶            | ۱,۸۴۴,۰۳۴                        | ۲۲٪                         | ۹,۴۵۰,۰۲۲              | ۲,۰۸۰,۴۵۳                        | سود قبل از مالیات              |
| ۶٪                                   | (۳۹,۰۶۹)             | (۲,۱۵۶)                          | ۱٪                          | (۱,۱۷۲,۰۳۷)            | (۱۳,۳۷۶)                         | مالیات                         |
| ۲۷٪                                  | ۶,۶۹۸,۴۵۷            | ۱,۸۴۱,۸۷۸                        | ۲۵٪                         | ۸,۲۷۷,۹۸۵              | ۲,۰۶۷,۰۷۷                        | سود خالص                       |
| ۱۰۳٪                                 | ۹۱٪                  | ۹۴٪                              | ۱۰۱٪                        | ۸۹٪                    | ۹۰٪                              | حاشیه سود ناخالص               |
| ۹۱٪                                  | ۱۰۷٪                 | ۹۷٪                              | ۱۲۸٪                        | ۸۲٪                    | ۱۰۵٪                             | حاشیه سود خالص                 |

## جمع بندی

هدف این گزارش بررسی و تفسیر شرکت سپیدار سیستم در سه ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳ و اهداف و برنامه‌های این شرکت برای سال ۱۴۰۳ است، همانطور که قبلاً هم اشاره کردیم در این دوره شرکت بر اهداف کلان استراتژی خود تمرکز ویژه‌ای داشته است که امید داریم تاثیرات مثبت آن‌ها را در مدت باقیمانده از سال به نحوه قابل ملاحظه‌ای احساس کنیم و مانند همیشه شاهد تحقق برنامه‌ها و اهدافمان باشیم.

همچنین در این دوره با تمرکز بر فعالیت‌های بازاریابی و فروش با هدف جذب مشتریان جدید در خطوط کسب‌وکار سپیدار و دشت داشته است که جذب محقق شده مشتریان در این خطوط کسب‌وکار این فعالیت‌ها را مناسب ارزیابی می‌کند.

همچنین بهبود زیرساخت‌های پشتیبانی با هدف افزایش رضایت مشتریان و آمادگی برای گسترش خدمات پشتیبانی و پوشش حداکثری ارائه خدمات به جامعه بزرگ مشتریان به نحوه مطلوبی در حال انجام است.

در مجموع سپیدار سیستم در این گزارش با تشریح وضعیت مالی و حاکمیت شرکتی خود تلاش نموده تا درک روشنی از وضعیت خود در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد تا بتوانند سرمایه خود را تحت نظارت و کنترل داشته باشند.

در همه ادوار هیئت‌مدیره تلاش نموده است تا روند موفقیت خود را حفظ و بیشترین بازدهی را برای سهامداران داشته باشد.