

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱

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 ۱۴۰۵/۰۴/۳۰ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

امضا	سمت	نام نماینده	اعضاء هیئت مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	محمد عزیزاللهی	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
	نایب رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	سعید مرادی	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	احمد اصلاخ	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	علی بدخشان	شرکت توسعه مدیریت آینده نگر فرساد (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حمیدرضا یعقوبی	شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص)
	مدیرعامل (موظف)		محسن طلائی

دستاوردهای عملکرد دوره مالی ۳ منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱

بهار ۱۴۰۵ برای سپیدار سیستم، دوره‌ی تقویت فرآیندها و توسعه زیرساخت‌های کلیدی در فضای پرچالش اقتصادی بود. علی‌رغم تداوم نااطمینانی‌ها در محیط کسب‌وکار و محدودیت‌های جدی در بودجه‌های فناوری بنگاه‌های اقتصادی، سپیدار سیستم با تکیه بر راهبردهای متمرکز و با هدف حفظ تاب‌آوری، مسیر رشد پایدار خود را دنبال کرد. در این فصل، تمامی اقدامات مدیریتی بر پایه حفظ ماندگاری مشتریان، ارتقای خدمات ارزش‌افزوده و مدیریت اثربخش منابع بنا شد تا مسیر رشد شرکت در بلندمدت تضمین گردد.

در حوزه نوآوری و محصول، با عرضه «سپیدار ابری» و تکمیل اتصال راهکارهای «دشت» به پلتفرم آنلاین، گام‌های مؤثری برای گذار به نسل جدید محصولات و ایجاد مزیت رقابتی پایدار برداشته شد. این اقدامات، سنگ‌بنای حرکت هوشمندانه شرکت به سوی درآمدهای تکرارشونده را بنا نهاد. هم‌گام با این تحولات، شبکه فروش با تغییر استراتژی از فروش محصول محور به ارائه راهکارهای تخصصی، جایگاه سپیدار را به عنوان مشاور و تکیه‌گاهی مطمئن برای مدیران کسب و کارها تثبیت کرد.

همچنین، با تمرکز بر ارتقای دانش تخصصی شبکه نمایندگان و توسعه همکاری‌های راهبردی آموزشی، ظرفیت‌های لازم برای مقیاس‌پذیری عملیاتی شرکت تقویت شد و هوشمندسازی فرآیندهای خدمات پس از فروش، بهره‌وری و رضایت مشتریان را به سطحی بالاتر ارتقا داد.

در راستای اجرای تکالیف مقرر در مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۲۱ و مطابق با اهداف مندرج در «طرح افزایش سرمایه»، ملک جدید شرکت به منظور توسعه زیرساخت‌های اداری و آموزشی، در تاریخ ۱۴۰۵/۰۴/۱۰ خریداری و تملک گردید. این سرمایه‌گذاری با هدف استقرار تیم‌های تخصصی و ارتقای ظرفیت‌های پشتیبانی و آموزشی شرکت انجام شده است.

در مجموع، عملکرد سپیدار سیستم در بهار ۱۴۰۵، ضمن تضمین تاب‌آوری شرکت در شرایط متلاطم، جایگاه بازار و اعتبار برند ما را بیش از پیش تثبیت کرد. اکنون با اتکا به زیرساخت‌های ایجاد شده و شبکه نمایندگان توانمند، شرکت با نگاهی آینده‌نگر، آمادگی کامل برای توسعه و مقیاس‌پذیری عملیاتی در فصول آتی را دارد.

۱ ماهیت کسب و کار شرکت

صنعت نرم افزار در کسب و کارهای کوچک و اصناف

امروزه تکنولوژی و فناوری به صورت مستقیم بر روی موفقیت و افزایش انعطاف پذیری کسب و کارها تاثیرگذار است. یکی از ابزارهای فناوری محور که به رشد و توسعه کسب و کارها کمک شایانی می کند، بهره مندی از نرم افزارهای یکپارچه مالی و بازرگانی است که نقش پررنگی در تصمیم گیری های درست و دقیق مدیران دارد.

با پیشرفت روزافزون علم و دانش بشر، بسیاری از اموری که قبلاً توسط انسان ها و به صورت دستی در سازمان ها و کسب و کارهای مختلف انجام می شد، به نرم افزارها سپرده شده است به طوری که می توان ادعا کرد امروزه وجود یک سیستم نرم افزاری در سازمان ها و شرکت ها از ضروری ترین امور است، زیرا چنین سیستم هایی کمک شایانی به مدیران در تصمیم گیری های مهم می کنند. رشد سریع صنعت نرم افزار طی چند سال گذشته در جهان نیز مؤید همین امر بوده است.

در همین راستا لازم است شرکت های نرم افزاری با سرمایه گذاری در حوزه سرمایه های انسانی و تحقیق و پژوهش در فناوری های نوین، همواره خود را به روز و مستعد برای پاسخ گویی به نیازهای مشتریان نگه دارند. در این میان، با توجه به تحولات سریع این صنعت، فناوری های متنوعی مطرح می شوند که از میان آن ها، فناوری هایی که به روز هستند، قابل اطمینان بوده و می تواند سازمان را به سمت موفقیت سوق دهد. از سوی دیگر همراه نشدن با فناوری های روز نیز به سرعت می تواند شرکت های نرم افزاری را از گردونه رقابت خارج کرده و بقای آن ها را به خطر بیندازد.

بدون تردید تمام کسب و کارها با توجه به ابعاد، گستردگی و اندازه فعالیت خود، نیازهای متفاوت نرم افزاری را طلب می کنند که توجه ویژه به نیازهای هر قسمت می تواند به ارائه مطلوب خدمات نرم افزاری و کمک به بقا و ارتقاء سطح مشتریان مؤثر باشد.

بازار شرکت های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زاینده گی مواجه بوده است و شرکت سپیدار سیستم در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تاسیس تاکنون با قدرت و برنامه ریزی دقیق و منسجم وارد آن شده است و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت، و تبدیل شدن به پرچم دار این بازار طی این سال ها، گویای مزیت های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار بوده است.

سپیدار سیستم یک شرکت دانش بنیان و متشکل از سرمایه انسانی متخصص است که متناسب با نیاز و ابعاد کسب و کارهای کوچک در حوزه های مختلف، محصول عرضه می کند. اصلی ترین محصول این شرکت، مجموعه نرم افزارهای «سپیدار» و «سپیدار ابری» است، نرم افزاری که برای مدیریت هوشمندانه شرکت های کوچک طراحی شده است. محصول دیگر این شرکت، نرم افزار حسابداری فروشگاهی «دشت» ویژه اصناف و فروشگاه ها است.

شرکت سپیدار سیستم در تاریخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۰ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۳۴۸۱۳۴ و با سرمایه ای 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:

محصولات سپیدار پایه سیستم‌های شرکتی است که شامل سیستم‌های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی‌ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش‌گیری، خرده‌فروشی، سفارش‌کار (تولید)، پیمانکاری، تدارکات و خرید داخلی و سفارشات خارجی است که در قالب بسته‌های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت هوشمند و چابک‌تر شرکت‌های کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب و کارها، کاربری بسیار ساده‌ای دارد. در مجموع نرم‌افزار سپیدار، با ۱۶ سیستم و ۱۴ زیرسیستم به مشتریان حوزه‌های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش‌گیری ارائه خدمت می‌نماید.

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

سپیدار ابری:

در راستای توسعه محصولات و پاسخ به تغییرات فناوری و نیازهای بازار، شرکت توسعه نسل جدید راهکارهای نرم افزاری خود با عنوان سپیدار ابری را در دستور کار قرار داد. این محصول با اتکا به تجربه چندین ساله سپیدار در ارائه راهکارهای مالی و مدیریتی برای شرکت های کوچک و با بهره گیری از زیرساخت های مدرن ابری، امکان استفاده از نرم افزار را بدون نیاز به تجهیزات پیچیده سخت افزاری برای کاربران فراهم می کند.

در فازهای ابتدایی توسعه، تمرکز بر ارائه سیستم های اصلی و پرکاربرد سپیدار در بستر ابری قرار گرفته است. این سیستم ها شامل حسابداری، دریافت و پرداخت، فروش، فروش کالا و خدمت، انبار بازرگانی/تولیدی بوده و در قالب یک سامانه یکپارچه ابری ارائه می شوند. هدف از این رویکرد، پوشش نیازهای عملیاتی اصلی کسب و کارهای کوچک و فراهم سازی امکان استفاده آسان و سریع از راهکارهای ابری است.

سپیدار ابری با فراهم کردن دسترسی به نرم افزار در بستر شبکه داخلی یا اینترنت، امکان به روزرسانی مداوم، بهره گیری از واسط کاربری مدرن و جذاب، بستری پایدار و منعطف برای مدیریت فرآیندهای مالی و عملیاتی کسب و کارها فراهم می کند.

دریافت و پرداخت	حسابداری	سیستم های اصلی محصول ابری
سامانه مودیان	فروش خدمت/کالا	
انبار تولیدی	انبار بازرگانی	

دشت:

دشت، به طور ویژه برای مدیریت مالی و عملیاتی فروشگاه ها طراحی شده است. این نرم افزار در سه سطح پایه، استاندارد و پیشرفته ارائه می شود تا متناسب با نیاز فروشگاه های کوچک تا بزرگ قابل استفاده باشد. علاوه بر نسخه عمومی، دشت دارای نسخه های صنفی ویژه برای فروشگاه های پوشاک، سوپرمارکت، لوازم یدکی، آرایشی و بهداشتی و سایر اصناف پرکاربرد است که امکانات متناسب با فرایندهای خاص هر صنف را در اختیار کاربران قرار می دهد. دشت با رابط کاربری ساده، امکانات کاربردی و سازگاری کامل با تجهیزات فروشگاه های مانند کارتخوان بانکی، بارکدخوان، فیش پرینتر و ترازو، فروشگاه ها را در انجام دقیق و یکپارچه امور فروش، انبار، حسابداری و مدیریت مشتریان یاری می کند. راه اندازی سریع، کاربری آسان، امکان ارتقاء و پشتیبانی گسترده از مهم ترین مزایای این نرم افزار فروشگاه های است.

لوازم خانگی	عمومی	نسخه ها
لوازم یدکی خودرو	پوشاک، کیف و کفش	
ابزار و یراق آلات ساختمانی	سوپرمارکت	
کامپیوتر، موبایل و ماشین های اداری	لوازم آرایشی و بهداشتی	
لوازم تحریر	قنادی، آجیل و خشکبار	
ارسال و دریافت پیامک	حسابداری پیشرفته	زیر سیستم ها
وب سرویس فروشگاه اینترنت	ارتباط با سامانه مودیان مالیاتی	

آموزش محصولات سپیدار سیستم

آموزش محصولات سپیدار همواره یکی از محورهای راهبردی و مسئولیت‌های اجتماعی شرکت بوده است. در این راستا، سپیدار با هدف توسعه جامعه کاربران متخصص و افزایش تعداد افراد مسلط به نرم‌افزار، مسیر جامعی را از آموزش تا اشتغال طراحی کرده است؛ به‌گونه‌ای که فراگیران در سطوح مختلف از هنرستان‌ها، دانشگاه‌ها، آموزشگاه‌ها و علاقه‌مندان آزاد، از طریق محتوای آموزشی، محصولات کمک‌آموزشی، آزمون‌ها و دریافت گواهینامه، برای ورود به بازار کار آماده شوند. شرکت با توسعه مستمر زیرساخت‌های آموزشی آنلاین، حضوری، آکادمی و محتوای در دسترس، تلاش کرده است فرصت یادگیری نرم‌افزار سپیدار را به شکلی فراگیر، استاندارد و همه‌جانبه در اختیار مخاطبان قرار دهد و این مسیر را در سال‌های آتی نیز با تمرکز بر گسترش دامنه آموزش و توانمندسازی سرمایه انسانی کشور ادامه خواهد داد.

کتاب و نسخه
آموزشیهمکاری با موسسات و
دانشگاه‌ها

اعطای گواهینامه



برگزاری دوره و آزمون



آکادمی سپیدار

خدمات پس از فروش محصولات سپیدار سیستم

محصولات سپیدار سیستم با سادگی و کمترین میزان خطا، نیاز به دریافت خدمات پشتیبانی را به حداقل رسانده‌اند. با این حال، به منظور پاسخگویی و رفع مشکلات احتمالی مشتریان، شرکت سپیدار سیستم با مشارکت شبکه نمایندگان خدمات پس از فروش، اقدام به ارائه خدمات پس از فروش در بخش‌های مختلف نموده است. این خدمات شامل به‌روزرسانی نسخه‌های نرم‌افزار (منطبق بر تغییرات قانونی)، ارائه خدمات پشتیبانی از طریق چت آنلاین، تماس تلفنی، سرویس تیکت، چت‌بات هوشمند و همچنین پنل پرسش و پاسخ می‌باشد. شرکت سپیدار سیستم با سرمایه‌گذاری کافی در ایجاد زیرساخت‌های فناورانه، گام مؤثری در راستای برطرف ساختن نیازهای کاربران برداشته و این امکان را فراهم کرده است تا مشتریان به سهولت و با استفاده از فایل‌های راهنما، نسبت به نصب نرم‌افزارهای سپیدار و دشت اقدام نمایند. در راستای افزایش رضایت و سهولت کاربری، سپیدار سیستم خدمات پس از فروش متنوع و هوشمندی را ارائه می‌دهد. آنچه که در ارائه این خدمات برای شرکت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، دقت، سرعت و کیفیت پاسخگویی و نیز بهره‌مندی از ابزارهای نوین مانند چت‌بات و سامانه تیکت برای تسهیل فرایند دریافت و پیگیری درخواست‌های مشتریان است.



باشگاه مشتریان



چت آنلاین



تیکت



تماس تلفنی



چت بات

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 موفق 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 محصولات سپیدار در بازار، نفوذ بسیار خوبی در بین مشتریان بازار هدف ایجاد کرده است. روند سال‌های 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 جزو 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 امتیاز و رتبه شرکت در بازار سرمایه

در راستای اجرای مفاد «دستورالعمل امتیازدهی به ناشران اوراق بهادار پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران» بارگذاری‌شده در پایگاه قوانین و مقررات بازار سرمایه به نشانی (<https://cmr.seo.ir>)، امتیاز شرکت سپیدار سیستم آسیا در بازار سرمایه، در تاریخ ۱۲ شهریورماه ۱۴۰۴، به شرح جدول زیر اعلام شده است:

عنوان امتیاز	امتیاز کسب‌شده
امتیاز شفافیت اطلاعاتی	۹۹/۶۵
امتیاز حاکمیت شرکتی	۹۹/۱۸
امتیاز نقش آفرینی در توسعه بازار سرمایه	۶۷/۸۹
امتیاز کلی ناشر با اعمال ضرایب	۹۴/۷۹
رتبه ناشر در بازار سرمایه	۱
رتبه ناشر در صنعت	۱

خوشبختانه بررسی‌ها نشان می‌دهد از زاویه شفافیت و حاکمیت شرکتی، مجموعه فعالیت‌های هیئت مدیره این شرکت را به جایگاه حاضر رسانده است.

ضمن اینکه در چهارمین دوره اهدای «تندیس شفافیت» که با حضور مقامات دولتی، نمایندگان مجلس، مدیران ارشد سازمان بورس، ناشران و فعالان بازار سرمایه در محل سازمان بورس برگزار شد، سپیدار سیستم آسیا در فهرست ۱۰ شرکت برتر در حوزه شفافیت اطلاعاتی، حاکمیت شرکتی و پاسخ‌گویی به سهام‌داران قرار گرفت.

۱/۴ جزئیات فروش دوره بهار ۱۴۰۵

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	سرفصل درآمدی
۳,۲۳۷,۷۶۷	درآمد فروش نرم افزار
۳۴۳,۰۲۸	درآمد خدمات پس از فروش
۲۰۱,۵۹۱	درآمد فروش به‌روزرسانی نرم‌افزار
۱۴,۲۸۳	درآمد خدمات آموزشی
۲,۲۸۳	درآمد ارائه نرم افزار ابری
۳,۷۹۸,۹۵۲	جمع

۱/۵ مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت

وضعیت پرداخت‌ها به دولت

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	سال مالی ۱۴۰۴	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	-	۳۲۹,۸۰۱	۱,۰۸۳,۳۸۴	-۱۰۰٪	پیش پرداخت مالیات عملکرد در سال ۱۴۰۴
مالیات بر ارزش افزوده	۲۲۶,۱۹۴	۲۰۴,۱۴۱	۱,۱۰۱,۳۶۱	۱۱٪	
بیمه سهم کارفرما	۲۹,۱۳۰	۲۰,۲۰۱	۱۱۷,۳۴۶	۴۴٪	
حقوق و عوارض دولتی	۲,۰۴۵	۷۰	۹,۸۰۴	۲۸۲۱٪	
مالیات نقل و انتقال	۳۳,۲۰۷	-	-	۱۰۰٪	هزینه‌های نقل و انتقال املاک
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۶۳۵	۱۷۳	۲,۲۱۴	۲۶۷٪	
جمع	۲۹۱,۲۱۲	۵۵۴,۳۸۶	۲,۳۱۴,۱۰۸	-۴۷٪	
مانده پرداختنی	۶۴۸,۲۱۷	۴۰۳,۷۲۵	۲۴۰,۴۸۲	۶۱٪	

سرفصل مانده پرداختنی مربوط به ارزش افزوده فصل بهار و بیمه سهم کارفرما خرداد ماه است که در تیرماه ۱۴۰۵ تسویه خواهند شد.

وضعیت مطالبات از دولت

شرکت در سال مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

۱/۶ 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.

۱/۷ 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.

۱/۸ اطلاعات بازارگردان شرکت

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۴/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۵/۰۴/۲۹
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 ۱۴۰۵	۰ میلیون ریال وجه نقد / ۰ تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۱۲,۰۵۳
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۴۹,۳۸۲
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۲۹,۰۱۲
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱,۰۲۰,۵۳۸
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۴,۴۵۹,۸۴۴
مانده سهام نزد بازارگردان*	۱۵۹,۷۹۲,۶۵۱

*مبلغ ۱۲۶/۵۰۵ میلیون ریال بابت سود سهام مصوب مجمع عادی سالیانه سپیدار سیستم آسیا مورخ ۲۹ اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ به بازارگردان هوشمند آبان تخصیص یافته است.

۲ اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

توسعه محصولات

عرضه محدود سپیدار ابری به بازار، مهم‌ترین دستاورد بهار ۱۴۰۵ شرکت سپیدار در حوزه محصول است. مراقبت از مشتریان اولیه برای استفاده بهینه از محصول، از طریق ارتباط نزدیک با مشتریان برنامه‌ریزی و اجرا شد و بازخوردهای بازار از محصول جدید نیز برای برنامه‌ریزی ادامه مسیر سپیدار ابری دریافت شد.

در راستای تکمیل ماژول‌های پایه‌ای ارائه‌شده در سپیدار ابری، ماژول حقوق و دستمزد به‌عنوان یکی از مهم‌ترین نیازمندی‌های مشتریان به سپیدار ابری اضافه شد و از تیرماه سال جاری در دسترس مشتریان قرار گرفته است.

همچنین در جهت ایجاد تمایز در سپیدار ابری و در پاسخ به نیاز روزافزون شرکت‌های کوچک بازار به برون‌سپاری موضوعات مالی و حسابداری، نسخه اول ماژول خدمات حسابداری به سبد سیستم‌های قابل عرضه در سپیدار ابری اضافه شد و از تیرماه سال جاری در دسترس مشتریان و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات حسابداری قرار گرفت. این ماژول جدید با تسهیل برقراری ارتباط بین شرکت‌های متقاضی دریافت خدمات حسابداری و ارائه‌دهندگان این خدمات، به ایجاد یک شبکه مطمئن برای مشتریان حول سپیدار ابری کمک شایان توجهی کرده و می‌تواند در توسعه بازار سپیدار نقش مهمی ایفا کند.

در ادامه سال جاری، واحد محصول سپیدار برنامه‌های خود را با تمرکز بر توسعه سیستم‌های جدید در محصول سپیدار ابری، ارتقای کیفیت محصولات موجود و افزایش ظرفیت رشد بازار تدوین کرده است. مهم‌ترین محور این برنامه، عرضه سپیدار ابری به‌عنوان بستر آینده محصولات شرکت است که با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای نوین کسب‌وکارها، افزایش مقیاس‌پذیری خدمات، تسهیل دسترسی مشتریان و ایجاد فرصت‌های جدید درآمدی دنبال می‌شود. در همین راستا، در کنار توسعه قابلیت‌های کلیدی محصول، استقرار سامانه‌های مکمل از جمله سامانه جدید ارتباط با مشتریان (سلف‌سرویس مشتریان) در دستور کار قرار گرفته است و در ماه‌های آتی در دسترس مشتریان قرار خواهد گرفت.

هم‌زمان با توسعه محصولات جدید، برنامه‌های متعددی برای ارتقای کیفیت و پایداری محصولات موجود پیش‌بینی شده است. آمادگی برای تغییرات احتمالی محیط کسب‌وکار و الزامات قانونی، از جمله سناریوی حذف چهار صفر از پول ملی، توسعه قابلیت‌های مورد نیاز مشتریان در محصولات سپیدار و دشت، و توجه ویژه به ارائه بسته‌های خاص‌منظوره در حوزه‌های مشخص بازار، از جمله اقدامات کلیدی این حوزه محسوب می‌شوند. همچنین واحد محصول با تقویت فرآیندهای مدیریت محصول، افزایش تعامل مستقیم با مشتریان و تحلیل مستمر بازار و رقبا، تلاش خواهد کرد تصمیم‌گیری‌های توسعه محصول را بیش از گذشته مبتنی بر داده و نیازهای واقعی بازار انجام دهد.

مجموع این اقدامات با هدف حفظ و تقویت جایگاه رقابتی سپیدار در بازار نرم‌افزارهای مالی و مدیریتی، افزایش رضایت و وفاداری مشتریان، توسعه بازارهای هدف و ایجاد زیرساخت مناسب برای رشد پایدار درآمدی شرکت در سال‌های آتی برنامه‌ریزی شده است. انتظار می‌رود اجرای موفق این برنامه‌ها، ضمن افزایش ارزش پیشنهادی محصولات شرکت، زمینه توسعه مدل‌های درآمدی جدید و ارتقای سهم بازار سپیدار در حوزه راهکارهای نرم‌افزاری کسب‌وکارهای کوچک را فراهم آورد.

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.

توسعه شبکه نمایندگان

در دنیای امروز، شرکای تجاری نقش کلیدی در فروش و توسعه بازار محصولات ایفا می‌کنند؛ به همین دلیل، تقویت نظام حاکمیتی بر این شبکه، پوشش جغرافیایی مناسب و ارتقای توان نمایندگان، اهمیت بسزایی در افزایش فروش و درآمد دارد. در این رویکرد، هسته اصلی شرکت در قالبی کوچک و چابک، رهبری بازار را بر عهده می‌گیرد. شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با پوشش مناسبی در سراسر کشور و متناسب با پتانسیل بالقوه هر استان فعالیت می‌کند. تقویت سطح تخصص و آموزش این شبکه، در تمامی خطوط کسب‌وکار، همواره از اولویتهای اصلی شرکت بوده است. در همین راستا، در دوره مورد گزارش، توسعه کیفی و تخصصی شبکه نمایندگان-شامل گسترش تعامل، پشتیبانی و برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی-در راستای استراتژی محصولی شرکت در بخش‌های سپیدار و دشت در دستور کار قرار گرفت.

پایش دقیق و ارزیابی مستمر شبکه نمایندگان به منظور بهبود سیاست‌ها و فرایندها و تقویت توان ایشان برای عرضه موفق محصولات، استراتژی سپیدار سیستم در ادامه مسیر خواهد بود.

توسعه خدمات آموزش

در راستای گسترش دسترسی به آموزش‌های تخصصی سپیدار و توسعه سرمایه انسانی در حوزه مالی و حسابداری، شرکت مجموعه‌ای از اقدامات زیرساختی و توسعه‌ای را در حوزه آموزش اجرا کرده است. یکی از مهم‌ترین این اقدامات، ایجاد و گسترش شبکه نمایندگان آموزشی متشکل از آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای و شرکت‌های فعال در حوزه مالی و حسابداری است. این نمایندگان، تحت نظارت دفتر مرکزی و بر اساس استانداردهای آموزشی سپیدار، دوره‌های حضوری آموزش نرم‌افزار را در استان‌های مختلف برگزار می‌کنند. توسعه این شبکه، ضمن افزایش دسترسی مخاطبان به آموزش‌های استاندارد، زمینه عرضه گسترده‌تر خدمات آموزشی و تربیت نیروی انسانی متخصص را در سراسر کشور فراهم کرده است.

در کنار توسعه شبکه نمایندگان آموزشی، مهم‌ترین اقدامات شرکت در این حوزه عبارت‌اند از:

- راه‌اندازی آکادمی آنلاین سپیدار با هدف فراهم کردن دسترسی رایگان، دائمی و بدون محدودیت زمانی و مکانی به محتوای آموزشی برای علاقه‌مندان سراسر کشور.
- برگزاری وبینارهای تخصصی مالی، مالیاتی و حسابداری با حضور استادان و خبرگان این حوزه، با هدف ارتقای دانش حرفه‌ای کاربران و آشنایی آنان با آخرین تغییرات قوانین و رویه‌ها.
- برگزاری رویدادهای علمی و دانشگاهی در مناسبت‌های مرتبط، از جمله روز حسابدار، با هدف توسعه ارتباط با جامعه دانشگاهی، معرفی فرصت‌های شغلی و ترویج دانش کاربردی حسابداری.
- طراحی و اجرای دوره‌های مقدماتی و پیشرفته برای حسابداران، مدرسان و علاقه‌مندان، با تمرکز بر یادگیری عملی نرم‌افزار سپیدار و تربیت نیروی متخصص برای بازار کار.
- گسترش همکاری با دانشگاه‌ها، هنرستان‌ها و مراکز آموزشی به منظور ایجاد ارتباط مؤثر میان آموزش‌های آکادمیک و نیازهای واقعی بازار کار.
- به‌روزرسانی مستمر محصولات کمک‌آموزشی، شامل نسخه‌های آموزشی نرم‌افزار و کتاب‌های کار متناسب با آخرین تغییرات و قابلیت‌های سپیدار.

- برگزاری آزمون‌های جامع آنلاین در سراسر کشور برای ارزیابی مهارت‌های تخصصی، صدور گواهینامه‌های معتبر و ایجاد مسیری شفاف برای سنجش توانمندی کاربران.
 - تسهیل ورود فراگیران به بازار کار از طریق معرفی افراد دارای گواهینامه و مهارت‌های مورد تأیید به فرصت‌های شغلی وبسایت سپیدار و همکاری با پلتفرم‌های تخصصی جذب و استخدام، از جمله جاب‌ویژن.
- این اقدامات با هدف توسعه اکوسیستم آموزشی سپیدار، افزایش دسترسی به آموزش‌های استاندارد، ارتقای مهارت‌های حرفه‌ای و ایجاد پیوند مؤثر میان آموزش و اشتغال در سراسر کشور دنبال شده است.

۳ 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

سپیدار سیستم بر این باور است که تداوم موفقیت در اکوسیستم کسب‌وکار، تنها در سایه «توسعه پایدار» و صیانت از منابع ارزشمند تحقق می‌یابد. در این راستا، ما رویکرد زیست‌محیطی خود را در دو سطح کلان راهکارهای نوآورانه و فرهنگ‌سازی عملیاتی دنبال می‌کنیم:

توسعه راهکارهای ابری؛ رویکردی نوین در کاهش اثرات زیست‌محیطی

با تمرکز بر توسعه «سپیدار ابری»، ما مدل کسب‌وکار خود را از حالت فیزیکی به بستری کاملاً دیجیتال انتقال داده‌ایم که دستاوردهای زیست‌محیطی زیر را به همراه داشته است:

- حذف نیاز به رسانه‌های فیزیکی (CD/Flash) و مراجعات حضوری غیرضروری جهت راه‌اندازی و آموزش.
- کاهش زباله‌های الکترونیکی: کمک به مشتریان برای گذار از مدل سرورهای اختصاصی به راهکارهای متمرکز، که موجب افزایش طول عمر سخت‌افزار و کاهش تقاضا برای تجهیزات فیزیکی جدید می‌شود.
- بهینه‌سازی مصرف انرژی: بهره‌گیری از زیرساخت‌های محاسباتی اشتراکی (Cloud) که به مراتب بهره‌ورتر از سرورهای پراکنده بوده و مصرف انرژی در دیتاسنترها را به حداقل می‌رساند.

مدیریت مسئولانه در محیط کار

ما در سطح ستادی و اداری نیز با نهادینه‌سازی فرهنگ پایداری، اقداماتی را جهت مدیریت بهینه منابع به اجرا درآورده‌ایم:

- حفظ منابع و بازیافت: استقرار سیستم اتوماسیون جامع جهت حذف مصرف کاغذ، مدیریت پسماند و تفکیک زباله، و ترویج استفاده از مواد مصرفی بازیافت‌پذیر.
- بهینه‌سازی انرژی و ایمنی: اجرای برنامه‌های دقیق صرفه‌جویی در مصرف انرژی و نظارت مستمر بر پروتکل‌های ایمنی محیط کار از جمله نگهداری و شارژ کپسول‌های اطفاء حریق.

- سلامت محیط کار: ارتقای سطح بهداشت فردی کارکنان و توسعه فضاهای سبز که علاوه بر تصفیه هوا، محیطی سالم و پویا برای سرمایه‌های انسانی فراهم آورده است.

سپیدار سیستم متعهد است که با تلفیق نوآوری‌های تکنولوژیک و انضباط اداری، نقش فعالی در حفاظت از محیط‌زیست ایفا کرده و الگویی مسئولانه از یک بنگاه اقتصادی مدرن و پایدار را به نمایش بگذارد.

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 ۲۶۰ دانشگاه و موسسه آموزش عالی با هدف گسترش آموزش و توانمندسازی دانش‌پذیران؛
- معرفی دانش‌پذیران دارای گواهینامه تخصصی به بازارکار؛
- در تعامل با موسسه نیکوکاری افرا پس از بررسی و صحت اطلاعات ارائه شده موسسات خیریه توسط افرا نسبت به ارائه خدمات و محصولات رایگان به این موسسات اقدام می‌شود.
- اعطای تخفیفات ویژه به شرکت‌های استارت‌آپی در جهت حمایت از کسب و کارهای نوپا؛
- ارتقای سطح سلامت و تندرستی سازمانی از طریق استقرار خدمات پزشکی در شرکت، با هدف صیانت از سرمایه‌های انسانی و بهبود کیفیت زندگی کاری.
- استخدام مستقیم ۷۴ نفر نیروی انسانی و کارآفرینی غیر مستقیم از طریق توسعه شبکه نمایندگی در راستای بکارگیری نیروی متخصص؛
- توانمندسازی و توسعه شایستگی‌های فردی و حرفه‌ای کارکنان از طریق برنامه‌های منتورینگ و کوچینگ، با هدف ارتقای بهره‌وری عملیاتی و تعمیق فرهنگ یادگیری سازمانی.

اثرات اقتصادی

با توجه به اینکه سپیدار سیستم آسیا به عنوان یک شرکت سهامی عام در بورس اوراق بهادار حضور دارد، پایداری به شفافیت مالی و تقویت تاب‌آوری اقتصادی از ارکان اصلی گزارشگری پایداری ماست. در این راستا، شرکت علاوه بر انطباق با قوانین حاکمیتی، با تمرکز بر مدیریت هزینه‌ها و ارتقای بهره‌وری در پی تضمین ثبات و ارزش‌آفرینی بلندمدت است.

مهم‌ترین اقدامات شرکت در این حوزه به شرح زیر است:

- شفافیت حداکثری و حاکمیت شرکتی: افشای دقیق اطلاعات در سامانه کدال و اجرای کامل الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی و قانون مبارزه با پولشویی؛
- انضباط مالی و قانونی: ارائه منظم گزارش‌ها به مراجع ذیصلاح و پرداخت به‌موقع بیمه تأمین اجتماعی و مالیات‌های عملکرد؛
- ارتقای بهره‌وری عملیاتی: استقرار سیستم‌های مدیریت عملکرد جهت شناسایی گلوگاه‌ها و بهینه‌سازی منابع؛
- مدیریت هوشمند هزینه‌ها: تکیه بر متدهای نوین مدیریت هزینه برای حفظ پایداری اقتصادی و افزایش راندمان کلی شرکت.

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

	محمد عزیزاللهی (عضو غیرموظف) سمت: رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت همکاران سیستم کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی سوابق کاری: مدیریت استراتژیک، توسعه بازار و مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و منابع انسانی تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۴/۱۲/۰۲ عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها: • شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
	سعید مرادی (عضو غیرموظف) سمت: نایب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم کارشناسی مهندسی کامپیوتر سوابق کاری: فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم‌افزار تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۴/۰۹/۰۱
	احمد اصلاخ (عضو غیرموظف) سمت: نایب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم کارشناسی ارشد حسابداری سوابق کاری: مدیریت مالی، مدیریت محصول و توسعه کسب‌وکار تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۰/۰۸/۱۸
	علی بدخشان (عضو غیرموظف) سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از مدیریت آینده نگر فرساد کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات سوابق کاری: طراحی نرم افزار و برنامه نویسی، مدیریت پروژه تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۵/۰۴/۱۷
	حمیدرضا یعقوبی (عضو غیرموظف) سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت مدیریت طرح‌های عمومی کارشناسی حسابداری سوابق کاری: مدیریت فروش و خدمات پس از فروش تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵
	محسن طلائی (عضو موظف) سمت: مدیرعامل کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و رباتیک سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک تاریخ انتصاب: ۱۴۰۴/۱۲/۰۲ عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها: • شرکت همکاران سیستم • شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم • شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم • شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو • شرکت توسعه کسب و کارهای دانه

اطلاعات اعضای کمیته‌های زیرمجموعه هیئت مدیره:

کمیته حسابرسی:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته حسابرسی	خلاصه سوابق
حمیدرضا یعقوبی	رئیس کمیته حسابرسی	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۳/۰۱/۲۹	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
مهدی انصاریان	عضو کمیته حسابرسی	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۰/۰۵/۰۱	عضو هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۷۹ تا ۱۴۰۰، قائم مقام مدیرعامل شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۴، رئیس هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۹۸ به مدت ۲ سال
حسین شهبازی رز	عضو کمیته حسابرسی	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۳۹۷/۱۲/۲۰	عضو جامعه حسابداران رسمی عضویت در کارگروه های تخصصی جامعه حسابداران رسمی مدیر حسابرسی داخلی شرکت همکاران سیستم، عضویت در هیئت مدیره شرکت‌ها، مدیر ارشد سازمان حسابرسی

کمیته ریسک:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته ریسک	خلاصه سوابق
سعید مرادی	رئیس کمیته ریسک	کارشناسی مهندسی کامپیوتر	۱۴۰۵/۰۴/۱۷	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
مهدی انصاریان	عضو کمیته ریسک	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی
حسین شهبازی رز	عضو کمیته ریسک	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی

کمیته منابع انسانی:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته منابع انسانی	خلاصه سوابق
احمد اصلاح	رئیس کمیته منابع انسانی	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
احمد حسنی کاخکی	عضو کمیته منابع انسانی	دکتری مدیریت منابع انسانی	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	مدیر منابع انسانی گروه شرکت‌های همکاران سیستم
فاطمه حسینی پور	عضو کمیته منابع انسانی	کارشناسی ارشد مدیریت منابع انسانی	۱۴۰۵/۰۴/۱۷	مدیر دفتر هیئت مدیره گروه شرکت‌های همکاران سیستم

۴ مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

۴/۱ منابع و مصارف

دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی در دوره بهار ۱۴۰۵ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

عنوان	مبلغ	
خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	۶,۱۱۳,۰۶۲	منابع
دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	۳۳,۵۶۴	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۲,۵۱۵,۰۰۰	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۴,۹۴۲,۵۹۳	
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۵,۲۵۸,۰۰۱)	مصارف
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	(۸,۰۱۹,۴۳۱)	
خالص ورود (خروج) وجه نقد	۳۲۶,۷۸۷	

۴/۲ 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 رقبای خارجی

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات خصوصا 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 بعضا 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 مؤثر در بازار هدف و رقابت با هم‌تایان با تکیه بر توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است.

د) ریسک ناشی از تنش‌های منطقه‌ای و شرایط جنگی

تشدید تنش‌های سیاسی و امنیتی در سطح منطقه می‌تواند منجر به افزایش ریسک در فضای کسب‌وکار، کاهش تقاضای مشتریان، اختلال در فعالیت شبکه فروش، کاهش نقدینگی و تأخیر در وصول مطالبات شود. شرکت با رصد مستمر تحولات محیطی، تقویت کانال‌های ارتباطی غیرحضوری، مدیریت بهینه نقدینگی و تمرکز بر حفظ ارتباط مؤثر با مشتریان و نمایندگان، درصدد کاهش آثار این ریسک است.

ه) ریسک قطعی اینترنت و اختلال در تولید نرم‌افزار

یکی از ریسک‌های قابل توجه در فعالیت شرکت، قطعی اینترنت و بروز اختلال در فرآیند تولید نرم‌افزار بود. این نوع اختلال می‌تواند بر هماهنگی تیم‌های توسعه و پشتیبانی، اجرای فرآیندهای تست و انتشار نسخه‌های جدید اثرگذار باشد و تا حدی موجب کندی در تحویل محصولات و خدمات گردد.

به منظور مدیریت این ریسک، شرکت رویکردهایی مانند افزایش تاب‌آوری زیرساخت تولید و تقویت سامانه‌های داخلی مستقل از اتصال اینترنت را در دستور کار قرار داده است. این اقدامات تا حدی به حفظ استمرار فعالیت واحدهای فنی و کاهش آسیب‌های ناشی از اختلال شبکه کمک می‌کند.

۴/۳ 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 بورس و فرابورس و استاندارد حسابداری شماره ۱۲ بررسی نموده و مناسب و در روال عادی تجاری ارزیابی نموده است.

ارقام به میلیون ریال

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	فروش ساختمان	انتقال بدهی (عیدی و مزایای کارکنان)	مخارج انجام شده (توسط)/ برای شرکت‌های گروه
واحد تجاری اصلی	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیات مدیره	✓	۳,۲۸۸	-	۲,۵۱۵,۰۰۰	۴۸,۸۳۵	۷۴۵
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت های فناوریانه ابرآمد	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱۲,۳۶۸	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۲۵۵	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	توسعه راهکارهای مدیریت سرو نو	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	۴,۲۱۰	-	-	-
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۵,۱۵۴	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	۱۴۵
جمع				۲۱,۰۹۵	۴,۲۱۰	۲,۵۱۵,۰۰۰	۴۸,۸۳۵	۸۹۰

۴/۶ دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

در دوره مورد گزارش، دعاوی حقوقی بااهمیتی له یا علیه شرکت که واجد آثار مالی یا عملیاتی بااهمیت و یا مستلزم افشای خاص باشد، وجود نداشته است.

۵ نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۵/۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره قبل	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	سال ۱۴۰۴
درآمدهای عملیاتی	۳,۷۹۸,۹۵۲	۲,۴۲۷,۷۵۵	%۵۶	۱,۹۶۹,۳۹۷	۱۲,۰۸۵,۳۷۷
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۴۴۰,۷۲۸)	(۲۷۸,۸۲۷)	%۵۸	(۲۰۱,۵۳۸)	(۱,۲۳۰,۷۶۸)
سود ناخالص	۳,۳۵۸,۲۲۴	۲,۱۴۸,۹۲۸	%۵۶	۱,۷۶۷,۸۵۹	۱۰,۸۵۴,۶۰۹
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۷۱,۳۵۹)	(۱۸۳,۰۵۸)	%-۹	(۱۰۸,۲۷۹)	(۵۴۸,۲۹۳)
سود عملیاتی	۳,۱۸۶,۸۶۵	۱,۹۶۵,۸۷۰	%۶۲	۱,۶۵۹,۵۸۰	۱۰,۳۰۶,۳۱۶
درآمدهای غیرعملیاتی	۴,۰۳۹,۹۴۱	۱۸,۳۱۵	%۲۱۹۵۸	۴۲۰,۸۷۳	۲۱۹,۹۸۶
سود قبل از احتساب سهم گروه از سود/زیان شرکت‌های وابسته	۷,۲۲۶,۸۰۶	۱,۹۸۴,۱۸۵	%۲۶۴	۲,۰۸۰,۴۵۳	۱۰,۵۲۶,۳۰۲
سهم گروه از سود/زیان شرکت‌های وابسته	۵۷,۵۷۹	(۳,۱۴۸)	۰	۱۷,۹۱۹	۱۷۳,۹۴۵
سود قبل از مالیات	۷,۲۸۴,۳۸۵	۱,۹۸۱,۰۳۷	%۲۶۴	۲,۰۹۸,۳۷۲	۱۰,۷۰۰,۲۴۷
مالیات	(۷۵۶,۸۸۰)	(۳۸۱,۲۲۹)	%۹۹	(۱۳,۳۷۶)	(۲,۵۳۷,۷۵۷)
سود خالص	۶,۵۲۷,۵۰۵	۱,۵۹۹,۸۰۸	%۳۰۴	۲,۰۸۴,۹۶۶	۸,۱۶۲,۴۹۰

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره قبل	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۳/۳۱	سال ۱۴۰۴
درآمدهای عملیاتی	۳,۷۹۸,۹۵۲	۲,۴۲۷,۷۵۵	%۵۶	۱,۹۶۹,۳۹۷	۱۲,۰۸۵,۳۷۷
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۴۴۰,۷۲۸)	(۲۷۸,۸۲۷)	%۵۸	(۲۰۱,۵۳۸)	(۱,۲۳۰,۷۶۸)
سود ناخالص	۳,۳۵۸,۲۲۴	۲,۱۴۸,۹۲۸	%۵۶	۱,۷۶۷,۸۵۹	۱۰,۸۵۴,۶۰۹
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۷۱,۳۵۹)	(۱۸۳,۰۵۸)	%-۹	(۱۰۸,۲۷۹)	(۵۴۸,۲۹۳)
سود عملیاتی	۳,۱۸۶,۸۶۵	۱,۹۶۵,۸۷۰	%۶۲	۱,۶۵۹,۵۸۰	۱۰,۳۰۶,۳۱۶
درآمدهای غیرعملیاتی	۴,۰۳۹,۹۴۱	۱۸,۳۱۵	%۲۱۹۵۸	۴۲۰,۸۷۳	۳۹۷,۷۳۹
سود قبل از مالیات	۷,۲۲۶,۸۰۶	۱,۹۸۴,۱۸۵	%۲۶۴	۲,۰۸۰,۴۵۳	۱۰,۷۰۴,۰۵۵
مالیات	(۷۵۶,۸۸۰)	(۳۸۱,۲۲۹)	%۹۹	(۱۳,۳۷۶)	(۲,۵۳۷,۷۵۷)
سود خالص	۶,۴۶۹,۹۲۶	۱,۶۰۲,۹۵۶	%۳۰۴	۲,۰۶۷,۰۷۷	۸,۱۶۶,۲۹۸

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان شرکت به شرح ذیل است:

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمدهای عملیاتی شرکت در دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱ به مبلغ ۳,۷۹۸,۹۵۲ میلیون ریال رسیده که در مقایسه با مبلغ ۲,۶۲۷,۷۵۵ میلیون ریال در دوره مشابه سال قبل، ۵۶ درصد افزایش داشته است. درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل فروش نرم افزارهای سپیدار، دشت و سپیدار ابری، خدمات پشتیبانی و آموزش است.

بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی در این دوره مبلغ ۴۴۰,۷۲۸ میلیون ریال بوده که نسبت به مبلغ ۲۷۸,۸۲۷ میلیون ریال در دوره مشابه سال قبل، ۵۸ درصد افزایش نشان می دهد. بخش عمده این افزایش مربوط به رشد هزینه های حقوق و دستمزد و همچنین افزایش بهای تمام شده ارائه خدمات پشتیبانی بوده که متناسب با رشد درآمدهای عملیاتی و توسعه فعالیت های شرکت رخ داده است.

هزینه های فروش، اداری و عمومی

هزینه های فروش، اداری و عمومی در دوره مورد گزارش به مبلغ ۱۷۱,۳۵۹ میلیون ریال رسیده که در مقایسه با مبلغ ۱۸۳,۰۵۸ میلیون ریال در دوره مشابه سال قبل، ۶ درصد کاهش داشته است. این کاهش عمدتاً ناشی از آن است که با توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی کشور، بخشی از هزینه های بازاریابی پیش بینی شده در این دوره محقق نشده است.

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای غیرعملیاتی شرکت در این دوره مبلغ ۴,۰۳۹,۹۴۱ میلیون ریال بوده که در مقایسه با مبلغ ۱۸,۳۱۵ میلیون ریال در دوره مشابه سال قبل، افزایش بسیار قابل توجهی داشته است. این افزایش عمدتاً ناشی از دو عامل زیر است:

- فروش دارایی ثابت شامل ساختمان و زمین واقع در تهران، ونک، خیابان آراغات جنوبی، خیابان ونک، پلاک های ۷۳ و ۷۷ به شرکت همکاران سیستم که منجر به شناسایی مبلغ ۲,۱۵۴,۳۵۹ میلیون ریال درآمد غیرعملیاتی شده است.
- فروش سبد سرمایه گذاری مبتنی بر صندوق طلا به منظور تأمین منابع لازم برای پرداخت سود سهام، که با توجه به شناسایی سود این نوع سرمایه گذاری ها در زمان فروش، منجر به شناسایی مبلغ ۱,۸۸۳,۳۴۳ میلیون ریال درآمد غیرعملیاتی شده است.

مالیات

هزینه مالیات این دوره مبلغ ۷۵۶,۸۸۰ میلیون ریال بوده که نسبت به مبلغ ۳۸۱,۲۲۹ میلیون ریال در دوره مشابه سال قبل افزایش داشته است. مالیات عملکرد با اعمال معافیت مالیاتی موضوع ماده ۱۴۳ قانون مالیات های مستقیم، با لحاظ میزان سهام شناور، محاسبه شده است. بر این اساس، نرخ مالیات محاسبه شده در این دوره حدود ۲۳/۷۵ درصد بوده است.

۵/۲ جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی					
سال	نوع سهامدار	پرداخت شده		مطالبات استفاده شده جهت افزایش سرمایه	پرداخت نشده
		سجام	غیر سجام		
۱۴۰۴	سهامداران حقیقی	۱,۵۵۷,۴۶۹	۰	۰	۱,۹۲۵
	سهامداران حقوقی	۴۱,۳۸۶	۶,۰۸۶,۷۳۲	۰	۱۵
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۳۳۳,۷۲۲	۰	۰	۰
	جمع	۱,۹۳۲,۵۷۷	۶,۰۸۶,۷۳۲		۱,۹۴۰
۱۴۰۳	سهامداران حقیقی	۴۱۴,۰۷۸	۳۸	۰	۱,۸۰۱
	سهامداران حقوقی	۴۷۶,۸۵۱	۱,۰۲۷,۰۶۶	۰	۱۶
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۸۰,۰۰۰	۰	۰	۰
	جمع	۹۷۰,۹۲۹	۱,۰۲۷,۱۰۴		۱,۸۱۷
۱۴۰۲	سهامداران حقیقی	۹۵۲,۹۸۷	۳۹۸	۱۵۹	۵,۲۳۲
	سهامداران حقوقی	۱,۲۱۶,۰۳۴	۲,۵۸۸,۴۲۱	۰	۴۵
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۲۷۶,۷۲۳	۰	۰	۰
	جمع	۲,۴۴۵,۷۴۴	۲,۵۸۸,۸۱۹	۱۵۹	۵,۲۷۸
۱۴۰۱	سهامداران حقیقی	۲۹۰,۶۷۴	۳۹۵	۵۷	۲,۴۸۱
	سهامداران حقوقی	۵۲۷,۹۳۲	۱,۰۷۸,۵۱۵	۰	۳۶۳
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۱۹۹,۵۸۳	۰	۰	۰
	جمع	۱,۰۱۸,۱۹۰	۱,۰۷۸,۹۱۰	۵۷	۲,۸۴۳
۱۴۰۰ ماقبل	سهامداران حقیقی	۲۷۴,۳۳۱	۱,۸۸۸	۸۲	۲,۳۶۴
	سهامداران حقوقی	۳۳۷,۳۴۶	۹۶۳,۰۴۹	۰	۲۳۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۸۴,۴۷۲	۳۱,۲۳۶	۰	۲
	جمع	۶۹۶,۱۵۰	۹۹۶,۱۷۲	۸۲	۲,۵۹۶

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.

با توجه به تاکید سازمان بورس و اوراق بهادار مبنی بر پرداخت سود سهامداران از طریق شرکت سپرده‌گذاری مرکزی شرکت در هر دوره طبق قانون مبلغ سود سهام کلیه سهامداران را از این طریق پرداخت نموده است، مبلغ باقیمانده مربوط به سهامدارانی است که امکان پرداخت سجامی سود آنها وجود نداشته است این دسته از سهامداران در هر زمان می‌توانند مانند سنوات قبل با مراجعه به امور سهام شرکت سود خود را دریافت نمایند.

۶ 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	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱	هدفگذاری سال ۱۴۰۵	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۵	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	سال ۱۴۰۴	نسبت ۳ ماهه ۱۴۰۴ به سال ۱۴۰۴
درآمدهای عملیاتی	۳,۷۹۸,۹۵۲	۲۳,۸۴۰,۱۰۰	٪۱۶	۲,۴۲۷,۷۵۵	۱۲,۰۸۵,۳۷۷	٪۲۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۴۴۰,۷۲۸)	(۲,۳۱۰,۸۱۰)	٪۱۹	(۲۷۸,۸۲۷)	(۱,۲۳۰,۷۶۸)	٪۲۳
سود ناخالص	۳,۳۵۸,۲۲۴	۲۱,۵۲۹,۲۹۰	٪۱۶	۲,۱۴۸,۹۲۸	۱۰,۸۵۴,۶۰۹	٪۲۰
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۷۱,۳۵۹)	(۱,۲۴۴,۲۸۲)	٪۱۴	(۱۸۳,۰۵۸)	(۵۴۸,۲۹۳)	٪۳۳
سود عملیاتی	۳,۱۸۶,۸۶۵	۲۰,۲۸۵,۰۰۸	٪۱۶	۱,۹۶۵,۸۷۰	۱۰,۳۰۶,۳۱۶	٪۱۹
درآمدهای غیرعملیاتی	۴,۰۳۹,۹۴۱	۲۰,۹۲۱,۹۵۵	٪۱۹	۱۸,۳۱۵	۲۱۹,۹۸۶	٪۸
سود قبل از احتساب سهم گروه از سود/زیان شرکت‌های وابسته	۷,۲۲۶,۸۰۶	۴۱,۲۰۶,۹۶۳	٪۱۸	۱,۹۸۴,۱۸۵	۱۰,۵۲۶,۳۰۲	٪۱۹
سهم گروه از سود/زیان شرکت‌های وابسته	۵۷,۵۷۹	۳۱۷,۰۷۹	٪۱۸	(۳,۱۴۸)	۱۷۳,۹۴۵	٪۰
سود قبل از مالیات	۷,۲۸۴,۳۸۵	۴۱,۵۲۴,۰۴۲	٪۱۸	۱,۹۸۱,۰۳۷	۱۰,۷۰۰,۲۴۷	٪۱۹
مالیات	(۷۵۶,۸۸۰)	(۴,۰۴۵,۸۸۱)	٪۱۹	(۳۸۱,۲۲۹)	(۲,۵۳۷,۷۵۷)	٪۱۵
سود خالص	۶,۵۲۷,۵۰۵	۳۷,۴۷۸,۱۶۱	٪۱۷	۱,۵۹۹,۸۰۸	۸,۱۶۲,۴۹۰	٪۲۰
حاشیه سود عملیاتی	٪۸۴	٪۸۵	٪۹۹	٪۸۹	٪۸۵	٪۱۰۴
حاشیه سود خالص	٪۱۷۲	٪۱۵۷	٪۱۰۹	٪۶۶	٪۶۸	٪۹۸

صورت سود و زیان جداگانه (شرکت اصلی)

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۰۳/۳۱	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۵	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۵	دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۳/۳۱	سال ۱۴۰۴	نسبت ۳ ماهه ۱۴۰۴ به سال ۱۴۰۴
درآمدهای عملیاتی	۳,۷۹۸,۹۵۲	۲۳,۸۴۰,۱۰۰	۱۶٪	۲,۴۲۷,۷۵۵	۱۲,۰۸۵,۳۷۷	۲۰٪
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۴۴۰,۷۲۸)	(۲,۳۱۰,۸۱۰)	۱۹٪	(۲۷۸,۸۲۷)	(۱,۲۳۰,۷۶۸)	۲۳٪
سود ناخالص	۳,۳۵۸,۲۲۴	۲۱,۵۲۹,۲۹۰	۱۶٪	۲,۱۴۸,۹۲۸	۱۰,۸۵۴,۶۰۹	۲۰٪
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۷۱,۳۵۹)	(۱,۲۴۴,۲۸۲)	۱۴٪	(۱۸۳,۰۵۸)	(۵۴۸,۲۹۳)	۳۳٪
سود عملیاتی	۳,۱۸۶,۸۶۵	۲۰,۲۸۵,۰۰۸	۱۶٪	۱,۹۶۵,۸۷۰	۱۰,۳۰۶,۳۱۶	۱۹٪
درآمدهای غیرعملیاتی	۴,۰۳۹,۹۴۱	۲۰,۸۸۱,۹۳۰	۱۹٪	۱۸,۳۱۵	۳۹۷,۷۳۹	۵٪
سود قبل از مالیات	۷,۲۲۶,۸۰۶	۴۱,۱۶۶,۹۳۸	۱۸٪	۱,۹۸۴,۱۸۵	۱۰,۷۰۴,۰۵۵	۱۹٪
مالیات	(۷۵۶,۸۸۰)	(۴,۰۴۵,۸۸۱)	۱۹٪	(۳۸۱,۲۲۹)	(۲,۵۳۷,۷۵۷)	۱۵٪
سود خالص	۶,۴۶۹,۹۲۶	۳۷,۱۲۱,۰۵۷	۱۷٪	۱,۶۰۲,۹۵۶	۸,۱۶۶,۲۹۸	۲۰٪
حاشیه سود عملیاتی	۸۴٪	۸۵٪	۹۹٪	۸۹٪	۸۵٪	۱۰۴٪
حاشیه سود خالص	۱۷۰٪	۱۵۶٪	۱۰۹٪	۶۶٪	۶۸٪	۹۸٪

اهداف درآمدی اولیه سال ۱۴۰۵ با توجه به ریسک‌ها و شرایط حاکم بر بازار تعیین شده بود. پس از بررسی نتایج عملکرد فصل بهار و مشاهده بهبود روندهای عملیاتی، برآورد درآمدهای عملیاتی سال ۱۴۰۵ نسبت به بودجه اولیه مورد بازنگری قرار گرفت. همچنین، در برآورد اصلاحی، آثار ناشی از تغییر هزینه‌های مرتبط نیز لحاظ شده است.

همچنین، شرکت در تیرماه ۱۴۰۵ نسبت به خرید یک باب ساختمان واقع در تهران اقدام نمود. منابع مالی موردنیاز این خرید از محل فروش بخشی از سرمایه‌گذاری‌های مبتنی بر طلا تأمین گردید. بر این اساس و با شناسایی آثار مالی حاصل از واگذاری سرمایه‌گذاری‌های مذکور، برآورد درآمدهای غیرعملیاتی شرکت نیز مورد بازنگری و به‌روزرسانی قرار گرفت. جزئیات معامله و آثار مالی ناشی از آن، مطابق با الزامات افشا، در سامانه کدال منتشر شده است.

۷ جمع بندی

بهار ۱۴۰۵ برای سپیدار سیستم دوره‌ای همراه با تمرکز بر تقویت بنیان‌های راهبردی، حفظ پایداری عملیاتی و توسعه زیرساخت‌های لازم برای رشد آتی بود. شرکت در این دوره، با وجود تداوم چالش‌های اقتصادی و احتیاط بیشتر فعالان کسب‌وکار در تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری، توانست مسیر توسعه خود را با اتکا به توانمندی‌های داخلی، شبکه همکاری و رویکرد مدیریتی منسجم ادامه دهد.

در این دوره، اقدامات شرکت بر توسعه و بهبود راهکارها، ارتقای زیرساخت‌های فنی، تقویت آمادگی برای پاسخ‌گویی به نیازهای متغیر بازار و حرکت در مسیر ارائه خدمات مقیاس‌پذیر متمرکز بود. همزمان، بازآفرینی برخی رویکردهای اجرایی در حوزه فروش، بازاریابی و تعامل با بازار نیز با هدف افزایش اثربخشی و ارتقای کیفیت حضور در بازار دنبال شد.

در حوزه منابع انسانی، آموزش و خدمات، شرکت تلاش کرد از طریق تقویت دانش تخصصی، توسعه همکاری‌های آموزشی و بهبود فرآیندهای پشتیبانی و پاسخ‌گویی، سطح خدمت‌رسانی به مشتریان و ذی‌نفعان خود را ارتقا دهد. بهره‌گیری بیشتر از ابزارهای نوین و بازنگری در برخی سازوکارهای عملیاتی نیز در همین راستا انجام شد.

در مجموع، عملکرد سه‌ماهه نخست سال ۱۴۰۵ نشان‌دهنده تمرکز سپیدار سیستم بر حفظ تاب‌آوری، تقویت ظرفیت‌های توسعه و آماده‌سازی بسترهای لازم برای تداوم رشد پایدار در ادامه سال مالی است.