

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)



فهرست

بخش اول :

ماهیت کسب و کار

سپیدار سیستم در یک نگاه	۵
اطلاعات مدیران شرکت	۶
سرمایه و ترکیب سهامداران	۱۰
صنعت نرم افزار	۱۱
شبکه نمایندگی سپیدار سیستم	۱۳
محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش های مختلف بازار	۱۳

بخش دوم :

اهداف مدیریت و راهبردهای

مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

میزان دستیابی به هدف گذاری های سال ۱۴۰۱ و تدوین هدف گذاری تا پایان سال	۱۷
--	----

بخش سوم :

مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

سرمایه انسانی و فکری	۱۸
گزارش ریسک ها	۱۹

بخش چهارم :

نتایج عملیات، چشم اندازها و

مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد

وضعیت مالی شرکت در دوره منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۲۰
---	----

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس اوراق بهادار تهران مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس اوراق بهادار، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده‌اند، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت سپیدار سیستم (سهامی عام) مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۱ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای اصلی هیات مدیره و مدیرعامل

نام عضو هیات مدیره و مدیر عامل	نام نماینده	سمت	امضا
همکاران سیستم	محسن طلائی	رئیس هیات مدیره (غیر موظف)	
اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	مهدی امیری	نایب رئیس هیات مدیره (غیر موظف)	
پیمان الوند همکاران سیستم	سعید مرادی	عضو هیات مدیره (غیر موظف)	
پیمان دماوند همکاران سیستم	احمد اصلاح	عضو هیات مدیره (غیر موظف)	
همکاران سیستم مدیریت طرح های عمومی	الهه غریبی ورزقانی	عضو هیات مدیره (غیر موظف)	
خارج از اعضا هیات مدیره	حمیدرضا رنجبری	مدیرعامل	

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت باید همراه با صورتهای مالی و یادداشت‌های همراه آن مطالعه شود. این گزارش شامل مفاهیم آینده‌نگری است که با رویدادهای آتی یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباط است. کلماتی نظیر «پیش‌بینی»، «باور»، «برآورد»، «انتظار»، «تمایل»، «خواسته»، «احتمالا» و اصطلاحات مشابهی که به شرکت مربوط است بیانگر جملات آینده‌نگر است.

مفاهیم آینده‌نگر نشان‌دهنده انتظارات، باورها یا پیش‌بینی‌های جاری از رویدادها و عملکرد مالی آتی است. این جملات در معرض ریسک‌ها، عدم قطعیت‌ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

خلاصه مدیریتی

شاخص‌های مالی و دستاوردهای عملکرد

شرکت سپیدار سیستم آسیا در سال ۱۴۰۱ و با وجود چالش‌های موجود در بازار، ۱۰۰ درصد از سود خالص بودجه شده را محقق کرده است که رشد ۶۰ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۰ داشته است. این موفقیت مرهون تحلیل دقیق بازار، شناسایی نیاز مشتریان، پاسخ‌گویی به موقع، بهبود در استراتژی‌ها و فرایندها و توسعه شبکه فروش بوده است.

همچنین تحقق ۹۵ درصدی سود عملیاتی با ۶۹ درصد رشد نسبت به سال ۱۴۰۰ همراه بوده است. جذب حدود ۱۴/۵۰۰ مشتری جدید در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف نشان از افزایش نفوذ برند محصولات شرکت سپیدار در بین مخاطبان بازار بوده که با تمرکز بر استراتژی‌های بازاریابی و فروش هدفمند، سرمایه انسانی شایسته و متخصص و گستره شبکه تجاری نمایندگان در سراسر کشور حاصل شده است.

در سال مورد گزارش و در راستای تحقق اهداف استراتژیک و بودجه شرکت، سهم قابل توجهی از توسعه محصولی به تولید سیستم‌های سپیدار ابری اختصاص پیدا کرد. سپیدار سیستم بر این باور است که با توجه به نیاز روز جامعه و در راستای بهره‌مندی از تکنولوژی روز دنیا- علاوه بر خلق ارزش برای مشتریان فعلی- می‌تواند با عرضه گسترده محصولات سپیدار ابری، جایگاه رهبری خود در بازار نرم‌افزار شرکت‌های کوچک را همچنان با قدرت توسعه دهد و ارزش‌هایی پایدار را برای مشتریان، سهامداران و ذینفعان خود ایجاد و ارایه نماید.

سایر حوزه‌های درآمدی شامل پشتیبانی، آموزش و دشت نیز در سال ۱۴۰۱ تحقق بیش از ۱۰۰ درصدی بودجه داشته‌اند و شرکت توانسته است ضمن عرضه ارزش در هریک از این حوزه‌ها، رضایت طیف وسیعی از مشتریان را نیز جلب نماید. همچنین همسو با فعالیتهای گسترده بازاریابی، شبکه نمایندگان سپیدار در قالب یکی از مزیت‌های رقابتی کلیدی، در سال گذشته توانسته است با انسجام و تخصص بالاتر، ارتباط نزدیک‌تر با مشتریان و گسترشی که در اکثر استان‌های کشور داشته، نقش موثری در ترویج محصولات و خدمات سپیدار به جامعه بزرگ مشتریان ایفا کند.

در نهایت هیات مدیره در سال پیش‌رو فرصت‌های خوبی را برای توسعه بازار سال ۱۴۰۲ و سال‌های آتی متصور است. امسال و بنا به نیاز گسترده مشتریان در حوزه قوانین جدید "سامانه مودیان" امکانی ایجاد شده است که سپیدار ارزش‌های بیشتری را به مشتریان ارایه کند و خوشبختانه زیرساخت‌های تولید شده در سال ۱۴۰۱ نیز آمادگی و توان عرضه این محصول را به مشتریان داده است.

از طرفی دیگر اعتقاد داریم که آینده‌ی بازار ارایه راهکارهای نرم افزاری، بر پایه "ابر" خواهد بود و گسترش سبد محصولی سپیدار ابری و موفق کردن عرضه آن در سال ۱۴۰۲ ما را به آینده‌ای پایدار و توسعه بخش متصل خواهد کرد.

همچنین تمرکز بر افزایش سطح رضایت‌مندی مشتریان، توسعه ظرفیتهای منابع انسانی شایسته، گسترش شبکه نمایندگی در استان‌های با بازده کمتر و ورود به بخش‌های جدید بازار، در دستور کار شرکت قرار گرفته است و برنامه-ریزی‌های صورت گرفته، نوید بخش تداوم موفقیت‌های سپیدار در سال ۱۴۰۲ است.

سپیدار سیستم در یک نگاه

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.

با توجه به بازار بالقوه مشتریان در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف، سپیدار سیستم آسیا به عنوان یکی از شرکت‌های عضو گروه همکاران سیستم (سهامی عام) از سال ۱۳۸۷ با هدف عرضه انحصاری محصولات "سپیدار" و "دشت" و ارائه خدمات به مشتریان این دو محصول تأسیس شد. شرکتی که امروزه جزو موفق‌ترین و شناخته شده‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه نرم‌افزاری کوچک و اصناف ایران محسوب می‌شود.

موضوع عملیات شرکت مطابق اساسنامه شرکت عبارت است از: تولید (تحلیل، طراحی و برنامه‌نویسی)، عرضه، فروش، اجاره، استقرار، راه‌اندازی، پشتیبانی و آموزش محصولات و خدمات نرم‌افزاری و خدمات مرتبط با آن؛ در بازارهای کسب‌وکار کوچک و اصناف.

اجرای طرح‌های فناوری اطلاعات شامل ارائه راهکار، معماری سازمانی، بهبود فرآیندها، مشاوره، تحلیل، طراحی، تولید محصولات و خدمات، اجاره، استقرار، راه‌اندازی، پشتیبانی و آموزش چه به صورت محصولات آماده، چه به صورت پروژه‌های خاص، چه به صورت خدمات در بازار کسب‌وکارهای کوچک، اصناف و اشخاص و ایجاد بسترهای لازم برای عرضه آن‌ها.

پروانه بهره‌برداری اولیه شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۴ توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر و جهت تولید نرم‌افزار به شرکت سپیدار سیستم آسیا به منظور توسعه فناوری اطلاعات اعطا شده است و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۷/۰۴ با شماره ۹۰/۱۶۱۱۷۶ تمدید گردیده است.

سپیدار سیستم با گذشت بیش از چهارده سال از آغاز فعالیت خود در حدود ۹۱/۰۰۰ مشتری در حوزه شرکت‌های کوچک و اصناف دارد.

اطلاعات مدیران شرکت

جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و هیات مدیره شرکت بشرح می باشد.

تخصص:

طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت
استراتژیک

تحصیلات:

کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، هوش ماشین و
رباتیک دانشگاه تهران

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت

عضویت در کمیته(های) هیات مدیره:

کمیته حسابرسی، کمیته ریسک و استراتژی

محسن طلایی رئیس هیات مدیره (غیر موظف)



تخصص:

طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت
استراتژیک

تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی شریف

عضویت در کمیته(های) هیات مدیره:

کمیته منابع انسانی و انتصابات

مهدی امیری نایب رئیس هیات مدیره (غیر موظف)



تخصص:

مدیریت بازاریابی و فروش، برندینگ، مدیریت استراتژی
و منابع انسانی

تحصیلات:

دکتری مدیریت بازاریابی دانشگاه تهران

کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه شیراز

کارشناسی مدیریت دانشگاه آزاد شیراز

حمیدرضا رنجبری مدیر عامل



تخصص:

مدیریت مالی و حاکمیت شرکتی

تحصیلات:

کارشناسی حسابداری دانشگاه ولیعصر رفسنجان

عضویت در کمیته(های) هیات مدیره:

کمیته ریسک و استراتژی

الهه غریبی ورزقانی عضو هیات مدیره (غیر موظف)





سعید مرادی
عضو هیات مدیره
(غیر موظف)

تخصص:
فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم افزار
تحصیلات:
کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان
عضویت در کمیته(های) هیات مدیره:
کمیته منابع انسانی و انتصابات



احمد اصلاخ
عضو هیات مدیره
(غیر موظف)

تخصص:
مدیریت مالی، مدیریت محصول و توسعه کسب و کار
تحصیلات:
کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه شهید بهشتی
کارشناسی حسابداری از دانشگاه بین المللی قزوین
عضویت در کمیته(های) هیات مدیره:
کمیته منابع انسانی و انتصابات، کمیته ریسک و استراتژی

اصلی ترین نقاط تمرکز هیات مدیره در سال ۱۴۰۱:

- تدوین برنامه و بودجه کلان و مراقبت از تحقق هدف گذاری های مصوب
- تمرکز بر تدوین و تصویب طرح توسعه محصولات ابری
- نظارت بر تولید فاز اول محصولات ابری در راستای تدوین سیاست های تولید محصول
- نظارت و بررسی خدمات پشتیبانی با هدف افزایش رضایت مندی مشتریان
- نظارت بر استراتژی فروش محصولات سپیدار در جهت تحقق اهداف و بودجه مصوب شده
- بررسی و نظارت بر عمده فعالیت های بازاریابی و فروش، دشت، آموزش و پشتیبانی
- توسعه بازار با تمرکز بر توسعه شبکه نمایندگی، بهبود ویژگی ها و خدمات محصول
- نظارت بر ساختار سازمانی و جذب و توسعه ظرفیت کارشناسی و مدیریتی
- پایش فعالیت های رقبا تجاری در بازار
- مدیریت ارتباط با سهامداران
- نظارت مستمر عملیاتی و مالی
- تدوین برنامه و بودجه سال ۱۴۰۲

کمیته های زیر مجموعه هیات مدیره:

هیات مدیره شرکت سپیدار در چارچوب نظام حاکمیت شرکتی و به منظور اطمینان از انجام وظایف خود در قبال ذینفعان شرکت، از سال ۱۳۹۹ و از زمان ورود به بورس اقدام به ایجاد کمیته حسابرسی و در سال ۱۴۰۱ اقدام به ایجاد کمیته ریسک و استراتژی و کمیته منابع انسانی و انتصابات کرده است که با هدف کمک بر تصمیم سازی اعضای هیات مدیره، در دوره مورد گزارش، فعالیت هایی به شرح زیر داشته اند.

کمیته حسابرسی

ماموریت کمیته حسابرسی

این کمیته به منظور اجرای اصول حاکمیت شرکتی و اعمال نظارت مؤثر بر فعالیت‌های شرکت، ایجاد گردیده است. در حال حاضر اعضای این کمیته متشکل از سه عضو است که اکثریت آنان مستقل و دارای تخصص مالی بوده و توسط هیأت مدیره انتخاب شده‌اند. این کمیته در راستای کمک به وظایف نظارتی هیأت مدیره و انجام پنج وظیفه اصلی خود شامل بررسی وضعیت نظام راهبری، بررسی سلامت گزارش‌گری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل، اثربخشی کار حسابرسی داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات، ضمن ایجاد هماهنگی‌های لازم با اعضای کمیته، درخصوص موضوعات مرتبط با وظایف کمیته حسابرسی، تعداد ۷ جلسه برگزار نموده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته حسابرسی در سال ۱۴۰۱

اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۱۴۰۱ موارد زیر بوده است:

- کسب اطمینان معقول از اثربخشی فرآیند مدیریت ریسک مشتمل بر شناسایی، اندازه‌گیری، تجزیه و تحلیل، ارزیابی مدیریت و نظارت بر سیستم مدیریت ریسک
- بررسی ساختار کنترل‌های داخلی
- تصویب برنامه کاری واحد حسابرسی داخلی، زمان‌بندی آن و تعیین اولویت‌های رسیدگی
- کسب اطمینان معقول از کفایت دامنه ارزیابی و رسیدگی‌های حسابرس داخلی از نظام کنترل‌های داخلی
- ارزیابی فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی و بررسی گزارش‌های صادرشده در زمینه کنترل‌های داخلی
- کسب اطمینان معقول از ارائه یافته‌ها و توصیه‌های مهم از سوی واحد حسابرسی داخلی به مدیریت و پیگیری اقدامات لازم
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
- بررسی سلامت گزارش‌گری مالی و گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی به منظور حصول اطمینان از اثربخشی گزارش صادره و برگزاری جلساتی جهت رفع اختلاف نظر احتمالی بین حسابرس مستقل با هیأت مدیره
- برگزاری جلسات دوره‌ای فی‌مابین اعضای کمیته حسابرسی و هیأت مدیره و همچنین مدیران ارشد شرکت جهت بررسی گزارشات حسابرسی داخلی و آشنا نمودن آن‌ها به نقش و اهمیت حسابرسی داخلی در حاکمیت شرکتی

کمیته ریسک و استراتژی

ماموریت

ماموریت کمیته ریسک و استراتژی، مانیتورینگ پیشرفت استراتژی‌های سالانه شرکت، شناسایی ریسک‌ها، پیشنهاد رویکردها، و نظارت بر مدیریت ریسک متناسب با شرایط، راهبردها و سیاست‌های شرکت است.

در سال ۱۴۰۱ عمده تمرکز این کمیته تعریف چارچوب و راهبردهایی است که در سال ۱۴۰۲ به اهداف زیر دست یابد:

- بررسی وضعیت ریسک‌های شرکت برحسب درجه ریسک‌پذیری و تحلیل اثربخشی سیستم مدیریت ریسک شرکت

- بازبینی دوره‌ای اهداف استراتژیک و بروزرسانی آن‌ها بر اساس شرایط محیطی
- تعیین رویکردهای استراتژیک شرکت برای اطمینان از تطابق منابع با شرایط محیطی
- تعیین و هدفگذاری معیارهای موفقیت استراتژی‌ها و تعیین رویکردهای اجرایی
- نظارت بر عملکرد تیم اجرایی در مواجهه با ریسک‌های استراتژیک، بازار، عملیات جاری و همچنین نظارت بر روند پیشرفت تحقق اهداف استراتژیک کلان هیات مدیره

کمیته منابع انسانی و انتصابات

ماموریت کمیته منابع انسانی و انتصابات

تدوین و بازطراحی چارچوب‌های اصلی سیاست‌های منابع انسانی در حوزه‌های مختلف آن، یکی از اهداف مهم کمیته منابع انسانی در سال ۱۴۰۱ بوده است.

نظارت بر اجرای کلان مصوبات هیات‌مدیره که مرتبط با مدیریت منابع انسانی بوده و نظارت بر سیاست‌ها و موضوعاتی که به قوت بیشتر تیم مدیریتی کمک می‌کند از سایر اهداف مهم کمیته منابع انسانی بوده است. همچنین مراقبت از اثربخشی مکانیسم‌های افزایش توان مدیریتی، توسعه ظرفیت مدیران و کشف استعدادها نیز همواره در دستور کار این کمیته بوده و جزو اصلی‌ترین محورهای تمرکز آن است.

سرمایه و ترکیب سهامداران

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

ردیف	میزان سرمایه قبلی (ریال)	تاریخ تصویب تغییر سرمایه در مجمع عمومی فوق العاده	میزان تغییر سرمایه (ریال)	آخرین سرمایه (ریال)
۱	۱۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۳۹۳/۰۳/۱۹	۹/۹۹۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۳۹۶/۰۹/۰۸	۱۹۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰
۳	۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۴۰۰/۰۴/۲۰	۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

همچنین ترکیب سهامداری شرکت در تاریخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ به شرح جدول زیر می باشد:

ردیف	سهامداران	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)	۵۲۱,۲۹۸,۸۵۰	۷۴/۴۷%
۲	صندوق سرمایه گذاری بازارگردانی تاک دانا	۲۶,۵۱۹,۴۸۰	۳/۷۹%
۳	صندوق سرمایه گذاری مشترک پیشتاز	۱۵,۲۸۰,۳۵۷	۲/۱۸%
۴	صندوق سرمایه گذاری سهامی اهرمی توان مفید	۹,۴۲۶,۸۵۴	۱/۳۵%
۵	صندوق سرمایه گذاری سرو سودمند مدبران	۷,۶۱۶,۱۲۶	۱/۰۹%
۶	جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۳۷,۰۶۰,۶۴۴	۵/۲۹%
۷	سایر	۸۲,۷۹۷,۹۸۹	۱۱/۸۳%
جمع (۱۰۰% سهامداران)		۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

بخش اول: ماهیت کسب‌وکار

صنعت نرم‌افزار در کسب‌وکارهای کوچک و اصناف

امروزه تکنولوژی و فناوری به صورت مستقیم بر روی موفقیت و افزایش انعطاف پذیری کسب‌وکارها تاثیرگذار است. یکی از ابزارهای فناوری محور که به رشد و توسعه کسب‌وکارها کمک شایانی می‌کند، بهره‌مندی از نرم‌افزارهای یکپارچه کسب‌وکار مانند حسابداری، حقوق و دستمزد، فروش 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 طوری‌که می‌توان ادعا کرد امروزه وجود یک سیستم نرم‌افزاری در سازمان‌ها و شرکت‌ها از ضروری‌ترین امور است، زیرا چنین سیستم اطلاعاتی به سازمان‌ها کمک شایانی در تصمیم‌گیری‌های مهم می‌کند. رشد سریع صنعت نرم‌افزار طی چند سال گذشته در جهان نیز موید همین امر است.

در همین راستا لازم است شرکت‌های نرم‌افزاری با سرمایه‌گذاری در حوزه سرمایه‌های انسانی و تحقیق و پژوهش در فناوری‌های نوین، همواره خود را به روز و مستعد برای پاسخ‌گویی به نیازهای مشتریان نگه دارند. در این میان، با توجه به تغییرات و تحولات سریع این صنعت، فناوری‌های متنوعی مطرح می‌شوند که از میان آن‌ها، فناوری‌هایی که به روز 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 بیاندازد.

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 بقاء و ارتقاء سطح مشتریان کمک شایانی کند. 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 همچنین محصولات بر بستر ابر نیز به سبد محصولات اضافه گردیده است، نرم‌افزاری که برای مدیریت هوشمندانه شرکت‌های کوچک طراحی شده است. محصول دیگر این شرکت نرم‌افزار حسابداری فروشگاهی «دشت» ویژه اصناف و فروشگاه‌ها است.



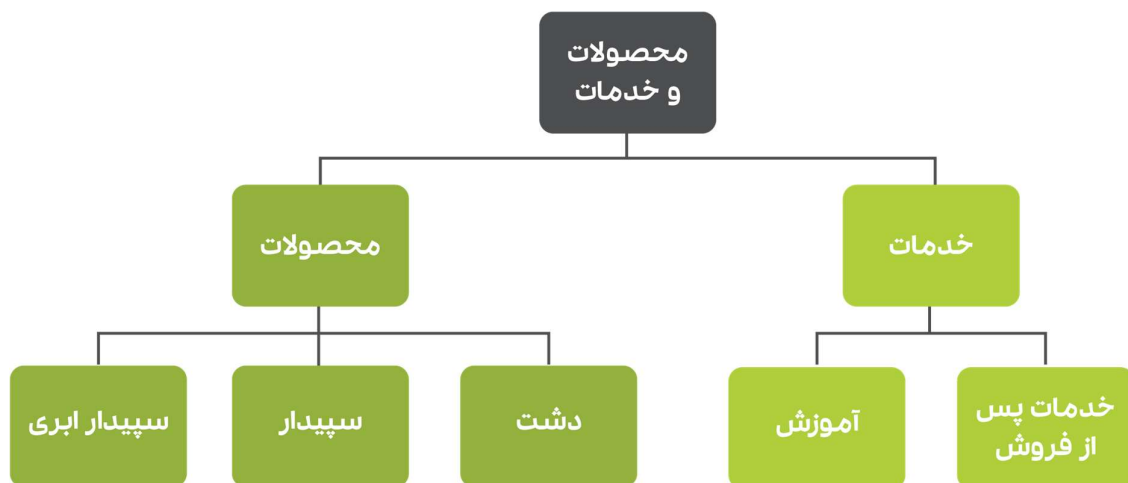
شبکه نمایندگان سپیدار سیستم

شبکه نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش، از مزیت‌های رقابتی مهم سپیدار سیستم است و امکان ارائه محصولات و خدمات شرکت را در سراسر کشور فراهم می‌نماید. این شبکه تجاری مشتمل بر حدود ۳۰۰ نماینده فروش (سپیدار و دشت) و پشتیبانی و ۱۲۰ نماینده آموزش است. این نمایندگی‌ها در واقع به عنوان کانال‌های بازاریابی و فروش عمل می‌کنند و فروش محصولات در تهران و استان‌ها را به انجام می‌رسانند.

در راستای اهمیت شبکه نمایندگان سپیدار سیستم در فرآیند فروش محصولات، لازم به ذکر است که طی ۵ سال گذشته، ۳۲ درصد از فروش توسط نمایندگان جدید صورت پذیرفته است که این امر اهمیت ویژه گسترش شبکه نمایندگان فروش سپیدار سیستم را مشخص می‌نماید.

نمایندگان فروش سپیدار سیستم، شرکت‌های فعال در حوزه خدمات مالی و فناوری اطلاعات هستند که علاوه بر مشاوره و فروش محصولات سپیدار و دشت، بنا به درخواست مشتریان، خدماتی نظیر دموی رایگان، نصب و آموزش را نیز انجام می‌دهند. این شبکه نمایندگی در تمامی استان‌های کشور گسترده است.

محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار



فروش

سپیدار:

نرم افزار سپیدار، با ۱۹ سیستم و ۱۲ زیر سیستم به مشتریان حوزه های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش گیری ارائه خدمت می نماید.

زیر سیستم ها	سیستم ها	بسته های نرم افزاری
زیر سیستم ارزی	سیستم حسابداری	بسته پخش و سفارش گیری
فروش پیشرفته	سیستم دارایی ثابت	
زیر سیستم توزین	سیستم دریافت پرداخت	
زیر سیستم دو زبانه	سیستم تامین کنندگان و انبار تولیدی	بسته حسابداری بازرگانی
وب سیستم فروشگاه اینترنتی	سیستم حقوق و دستمزد	
مدیریت پیام	سیستم مشتریان و فروش	
زیر سیستم ردیابی	سیستم تامین کنندگان و انبار	بسته حسابداری تولیدی
زیر سیستم دو واحدی	سیستم فروش خدماتی	
تبدیل انبار بازرگانی به تولیدی	حسابداری پیمانکاری	
زیر سیستم موبایل و تبلت سفارش گیری	سیستم تولید	بسته حسابداری خدماتی
مدیریت تنخواه گردان	سیستم مدیریت تردد اثر انگشت	
گزارش های مدیریتی	سیستم مدیریت تردد تشخیص چهره	
	سیستم سفارش گیری	بسته حسابداری پیمانکاری
	سیستم پخش سرد	
	سیستم پخش گرم	
	سیستم سفارشات و خرید خارجی	

دشت:

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



شرکت سپیدار سیستم آسیا

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

خدمات سپیدار سیستم

آموزش سپیدار سیستم



کتاب و نسخه آموزشی



آکادمی سپیدار



همکاری با موسسات و
دانشگاهها



دوره‌ها و رویدادهای
آموزشی

پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم



تلفنی



باشگاه مشتریان



آنلاین



حضور

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

میزان دستیابی به هدف گذاری های سال ۱۴۰۱

تولید محصولات سپیدار ابری

در راستای انطباق نیاز مشتریان با تکنولوژی ها و فناوری های روز، لازم است شرکت های نرم افزاری با سرمایه گذاری مستمر در حوزه راهکارهای نرم افزاری، توسعه سرمایه های انسانی و اجرای فرآیندها و شیوه های نوین، همواره خود را به روز و مستعد برای پاسخ گویی به نیازهای بازار نگه دارند. 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 بیاندازد. در همین راستا ارائه محصولات جدید و تکمیل سبد محصولات با اتکا بر تکنولوژی های جدید مهمترین استراتژی سپیدار سیستم بوده است.

در سال ۱۴۰۱ در کنار تمرکز بر گسترش سبد محصولی مشتریان فعلی، توسعه محصولات مبتنی بر فناوری ابر با انعقاد قراردادی با شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) با موضوع مشارکت در تولید محصولات ابری سپیدار سیستم، در دستور کار قرار گرفت که پایداری و توسعه آتی شرکت را تضمین خواهد کرد. در این راستا با تولید و عرضه اولیه چهار سیستم پر فروش حسابداری، دریافت و پرداخت، انبار و فروش، اولین گروه از محصولات ابری در سبد محصولی سپیدار سیستم تولید شد که گامی اساسی در راستای عرضه محصولات ابری منطبق با نیاز روز بازار خواهد بود.

رهبری بازار محصولات نرم افزاری در کسب و کارهای کوچک

رصد بازار، کشف و جذب فرصت های جدید و مراقبت از حفظ و توسعه برند سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۱ مهم ترین رویکرد شرکت در جهت جایگاه رهبری بازار کسب و کارهای کوچک بوده است. برگزاری سمینارها و وبینارهای متعدد، حضور بیشتر در مراکز استان ها، تبلیغات هدفمند در فضای مجازی و محیطی، طراحی کمپین های محصولی از فعالیت های این حوزه بوده است.

تحلیل و تولید راهکارهای مدیریت تنخواه گردان و گزارشات مدیریتی، تولید سامانه مودیان در راستای پاسخ گویی به نیازمندی های جدید مشتریان مطابق با تغییرات قوانین، سبد محصولی سپیدار را در کنار بروز رسانی نسخ قبلی (۱۴) نسخه برزورسانی در حوزه محصولی سپیدار و ۹ نسخه بروز رسانی شده در حوزه دشت)، توانمندتر نموده است. همچنین تولید و عرضه محصولات دشت به اصناف کامپیوتر و موبایل و سخت افزارهای جانبی، لوازم التحریر و لوازم خانگی از عمده اقدامات صورت گرفته محصولی در سال ۱۴۰۱ بوده است.

بر این اساس و با تکیه بر شناسایی و پاسخ گویی به نیاز مشتریان در قالب سبد کامل محصولی سپیدار سیستم در حوزه شرکت های کوچک و اصناف و همچنین شبکه گسترده نمایندگان فروش در سراسر کشور، شرکت در سال ۱۴۰۱ موفق به جذب حدود ۱۴/۵۰۰ مشتری در حوزه محصولی سپیدار و دشت شد که به این ترتیب جامعه مشتریان به حدود ۹۱/۰۰۰ مشتری رسید.

افزایش توان شبکه نمایندگی

در دنیای امروز، شرکای تجاری نقش کلیدی در فروش و توسعه بازار محصولات مختلف را ایفا می کنند. 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 استان ها - فعالیت می نمایند؛ توجه به تقویت تخصص و آموزش نمایندگان همواره از اهمیت بسیار زیادی

برای سپیدار سیستم برخوردار بوده است که در سال ۱۴۰۱ و در راستای توسعه کیفی و تخصصی این شبکه در سراسر کشور برنامه‌های مشخصی تعریف شد و با پایش دقیق شبکه نمایندگی و ارزیابی مستمر ایشان در راستای بهبود سیاست‌ها و فرآیندها و توسعه آن گام برداشته شد.

بهبود کیفی خدمات مشتریان

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. به همین جهت و در راستای حفظ رضایت‌مندی ایشان در سال ۱۴۰۱ گام‌های بااهمیتی را برداشته است که از جمله آن می‌توان به بهبود فرآیندهای ارتباط با مشتری، افزایش میانگین کارشناسان پشتیبانی (میانگین ۴۶ نفر در پایان سال ۱۴۰۰ و میانگین ۵۹ نفر در پایان سال ۱۴۰۱) با هدف کاهش نرخ تماس از دست رفته و مدت زمان انتظار مشتریان اشاره کرد.

همچنین خدمات آموزش در دوران فعالیت سپیدار سیستم به‌عنوان موضوعی با اهمیت و از جنس رسالت اجتماعی شرکت قلمداد شده است؛ در سال ۱۴۰۱ تعداد شرکت‌کنندگان درآزمون جامع سپیدار رشد ۵ برابری را تجربه کرده است و همچنین بیش از ۱۷ هزار قفل آموزشی به فروش رسیده است که رشد ۲۲ درصدی نسبت به سال قبل داشته است. سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی دو هدف کلی را محقق کرده‌ایم:

- گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند.
- زمینه به کارگیری محصولات در سطح شرکت‌هایی که دانش آموختگان در آن‌ها مشغول فعالیت خواهند شد.

بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

سرمایه انسانی و فکری

شرکت سپیدار سیستم از ابتدا در طرح کسب‌وکار، به عنوان شرکتی با هسته اصلی چابک و متخصص تعریف شده بود که علی‌رغم تعداد نفرات محدود، شبکه‌ای از شرکت‌های بیرونی را به منظور توسعه فروش و ارائه خدمات پس از فروش در سراسر کشور مدیریت کند.

بهبود مستمر وضعیت منابع انسانی و رضایت شغلی ایشان همواره در دستور کار سپیدار سیستم قرار دارد تا در کنار برنامه‌هایی مانند آموزش‌های تخصصی و مهارتی، توسعه مسیرهای شغلی، مدیریت اثربخش عملکرد و ... ضمن افزایش سطح تخصص سرمایه انسانی، با توسعه توان مدیریتی، مدیریت شبکه فروش و سایر نمایندگان نیز در دستور کار باشد.

گزارش ریسک‌ها

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

پاسخ‌گویی به نیاز این حجم از شرکت‌ها و اشخاص حقیقی نیازمند شبکه‌سازی دقیقی است. سپیدار سیستم با استفاده از شبکه گسترده نمایندگان دشت و سپیدار و آموزش، در این حوزه موفق عمل کرده است.

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. عرضه محصولات ابری و مدل پرداخت مبتنی بر حق اشتراک، راهکار دیگری است که به مشتریان کمک می‌کند مدیریت هزینه بهتری در کسب و کار خود داشته باشند.

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.

از طرف دیگر، فعالیت‌های منابع انسانی شرکت، شامل جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه کارکنان جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های پیش‌رو از اثربخشی لازم برخوردار است. علاوه بر آن در جهت نگهداشت و توسعه منابع انسانی، شرکت برنامه‌ای را دنبال می‌کند که دانش و مهارت‌های منابع انسانی خود را جهت ارائه محصول و خدمات در سطح گسترده‌ای از بازار هدف مهیا سازد.

بخش چهارم: نتایج عملیات، چشم‌اندازها و مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد**وضعیت مالی شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹**

صورت سود و زیان مجموعه (ارقام به میلیون ریال)

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	درصد رشد	برآورد سال ۱۴۰۲
درآمدهای عملیاتی	۲,۳۶۴,۴۸۶	۱,۴۰۳,۹۶۸	%۶۸	۴,۶۱۵,۴۰۵
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۶۵,۲۴۷)	(۲۲۹,۲۲۸)	%۵۹	(۶۸۲,۷۸۰)
سود ناخالص	۱,۹۹۹,۲۳۹	۱,۱۷۴,۷۴۰	%۷۰	۳,۹۳۲,۶۲۵
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۵۶,۸۱۱)	(۸۱,۹۴۶)	%۹۱	(۲۹۳,۱۳۷)
سود عملیاتی	۱,۸۴۲,۴۲۸	۱,۰۹۲,۷۹۴	%۶۹	۳,۶۳۹,۴۸۸
خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۲۹۲,۵۰۷	۲۴۹,۷۸۵	%۱۷	۴۳۰,۰۰۰
سود قبل از احتساب سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۲,۱۳۴,۹۳۵	۱,۳۴۲,۵۷۹	%۵۹	۴,۰۶۹,۴۸۸
سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۷۸,۱۱۹	۲۱,۴۰۸	%۲۶۵	۱۱۸,۰۰۰
سود قبل از مالیات	۲,۲۱۳,۰۵۴	۱,۳۶۳,۹۸۷	%۶۲	۴,۱۸۷,۴۸۸
مالیات جاری و سنوات قبل	(۷,۷۴۸)	(۴,۴۲۰)	%۷۵	(۱۲,۴۴۲)
سود خالص	۲,۲۰۵,۳۰۶	۱,۳۵۹,۵۶۷	%۶۲	۴,۱۷۵,۰۴۶

صورت سود و زیان شرکت اصلی (ارقام به میلیون ریال)

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	درصد رشد	برآورد سال ۱۴۰۲
درآمد های عملیاتی	۲,۴۱۲,۲۸۳	۱,۴۲۸,۵۲۶	%۶۹	۴,۶۱۵,۴۰۵
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۶۵,۲۴۷)	(۲۲۹,۲۲۸)	%۵۹	(۶۸۲,۷۸۰)
سود ناخالص	۲,۰۴۷,۰۳۶	۱,۱۹۹,۲۹۸	%۷۱	۳,۹۳۲,۶۲۵
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۵۶,۸۱۱)	(۸۱,۹۴۶)	%۹۱	(۲۹۳,۱۳۷)
سود عملیاتی	۱,۸۹۰,۲۲۵	۱,۱۱۷,۳۵۲	%۶۹	۳,۶۳۹,۴۸۸
خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۲۹۲,۵۰۷	۲۴۹,۷۸۵	%۱۷	۴۳۰,۰۰۰
سود قبل از مالیات	۲,۱۸۲,۷۳۲	۱,۳۶۷,۱۳۷	%۶۰	۴,۰۶۹,۴۸۸
مالیات	(۷,۷۴۸)	(۴,۴۲۰)	%۷۵	(۱۲,۴۴۲)
سود خالص	۲,۱۷۴,۹۸۴	۱,۳۶۲,۷۱۷	%۶۰	۴,۰۵۷,۰۴۶

*از مبلغ درج شده در سرفصل درآمدهای عملیاتی برآورد شده در سال ۱۴۰۲، مبلغ ۷۸/۰۰۰ میلیون ریال مربوط به سود سرمایه‌گذاری در شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان است.

خلاصه صورت وضعیت مالی شرکت اصلی (ارقام به میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
دارایی‌های غیرجاری	۶۴۲,۰۵۱	۵۷۶,۰۹۷
دارایی‌های جاری	۲,۴۹۳,۳۷۸	۱,۶۶۱,۰۴۰
جمع دارایی‌ها	۳,۱۳۵,۴۲۹	۲,۲۳۷,۱۳۷
حقوق مالکانه	۲,۹۹۲,۳۲۲	۲,۱۱۲,۳۳۸
بدهی‌های غیرجاری	۲۸,۲۷۹	۲۰,۵۲۷
بدهی‌های جاری	۱۱۴,۸۲۸	۱۰۴,۲۷۲
جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۳,۱۳۵,۴۲۹	۲,۲۳۷,۱۳۷

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

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)، پشتیبانی و آموزش است که در ادامه به اختصار تشریح خواهد شد.

درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی نسبت به سال گذشته حدود ۶۹ درصد رشد داشته است.

در ادامه به بررسی جزییات درآمدهای حاصل از فروش و خدمات می‌پردازیم:

درآمدهای عملیاتی

درآمدهای عملیاتی شرکت ۶۹ درصد رشد نسبت به سال قبل داشته است. که عمدتاً به دلیل رشد ۶۴ درصدی محصول سپیدار، ۱۴ درصد محصول دشت، ۷۴ درصدی درآمد خدمات پشتیبانی و بروز رسانی نرم‌افزار مشتریان و ۱۰۸ درصدی خدمات آموزش و فروش قفل نرم‌افزاری آموزشی به مشتریان بوده است.

درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته

سود حاصل از سرمایه‌گذاری ۴۰ درصدی در سهام شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان در سال ۱۴۰۱ معادل ۹۵ درصد افزایش نسبت به سال ۱۴۰۰ داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

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 هزینه و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی را برای شرکت به همراه داشته است.

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش حدود ۶۸ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد، هزینه برون سپاری پشتیبانی و هزینه‌های بازاریابی بوده است که سپیدار سیستم به آن همواره نگاه سرمایه‌ای دارد.

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 در حدود ۱۷ درصد در سال ۱۴۰۱ 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 - و تخفیف مالیاتی ناشی از افزایش درآمد ابرازی مشمول مالیات - تبصره ۷ ماده ۱۰۵ ق.م.م - در مورد سپیدار سیستم مصداق داشته و در محاسبات مالیات منظور گردیده است.

نسبت‌های مالی شرکت اصلی

عنوان	نسبت مالی	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹
نقدینگی	نسبت جاری	۲۱/۷۱	۱۵/۹۳
	نسبت آتی	۲۱/۵۰	۱۵/۴۷
اهرمی	نسبت بدهی	۰/۰۵	۰/۰۶
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰/۰۵	۰/۰۶
	نسبت مالکانه	۰/۹۵	۰/۹۴
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰/۸۱	۰/۷۹
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۰/۸۵	۰/۸۴
	نسبت نقدشوندگی سود	۱/۰۶	۱/۱۳
	جریان نقدی هر سهم	۲,۵۰۲	۱,۶۳۳
	سود هر سهم (EPS)	۳,۱۰۷	۱,۹۴۷
	نسبت سود عملیاتی	%۷۸	%۷۸
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	%۹۰	%۹۷
	نسبت سود خالص	%۹۰	%۹۷

پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

با توجه به پیش‌بینی عملکرد سال مالی ۱۴۰۱، پیشنهاد هیأت‌مدیره تقسیم ۷۵ درصد سود خالص می‌باشد. بدیهی است تصمیم‌گیری نهایی در خصوص میزان سود نقدی هر سهم برای سال مالی ۱۴۰۱ در اختیار مجمع عمومی عادی صاحبان سهام می‌باشد.