

گزارش هیأت مدیره شرکت سپیدار سیستم

گزارش سال ۱۳۹۹



فهرست

پیام هیأت‌مدیره	۶
سپیدار سیستم در یک نگاه	۹
داشبورد اطلاعات مالی	۱۰
بخش اول:	
عملکرد سال ۱۳۹۹ و اهداف سال ۱۴۰۰	۱۵
سال ۱۳۹۹ در یک نگاه	۱۶
چشم اندازها و ماموریت	۱۷
میزان دستیابی به هدف‌گذاری‌های سال ۱۳۹۹	۱۸
مهم‌ترین اهداف سال ۱۴۰۰	۲۲
بخش دوم:	
ساختار شرکت سپیدار سیستم آسیا	۲۷
سرمایه انسانی	۲۸
ساختار شرکت	۳۰
بخش سوم:	
فعالیت‌های بازاریابی سپیدار سیستم	۳۳
تقویت سهم آوای سپیدار سیستم	۳۴
تحقیقات بازار	۳۴
حضور در فضای دیجیتال و بهبود جایگاه سپیدار سیستم در شبکه‌های اجتماعی	۳۵
بخش چهارم:	
گزارش نظام حاکمیتی شرکت	۳۷
نظام حاکمیتی شرکت	۳۸
اعضای هیأت‌مدیره و مدیر عامل	۴۰
تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص و سوابق	۴۴
نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۹	۴۵
کمیته‌های زیر مجموعه هیأت‌مدیره	۴۶
سرمایه و ترکیب سهامداران	۴۹
گزارش ریسک‌ها	۵۲
بخش پنجم:	
گزارش مالی	۵۷
گزیده اطلاعات مالی - شرکت اصلی	۵۸
صورت سود و زیان مجموعه	۵۹
نسبت‌های مالی	۶۶
پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود	۶۷
پیوست:	
معرفی محصولات و خدمات سپیدار سیستم	۶۸
آشنایی با بازار و صنعت	۶۸
معرفی محصولات	۶۹
سپیدار	۶۹
دشت	۶۹
خدمات سپیدار سیستم	۷۰
آموزش سپیدار سیستم	۷۰
پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم	۷۲

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت

برای دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار، بدین وسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود، تهیه و به شرح زیر تقدیم می گردد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش های سالانه هیات مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت های مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیات مدیره فراهم می آورد.

به نظر اینجانبان، اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیات مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت، تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آن ها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می توان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۲/۰۷ به تایید هیات مدیره گروه رسیده است.

اعضای اصلی هیات مدیره و مدیرعامل

نام و نام خانوادگی	به نمایندگی از	سمت	امضا
محمد عزیزاللهی	همکاران سیستم (سهامی عام)	رئیس هیات مدیره	
آراسب احمدیان	پیمان الوند همکاران سیستم	نایب رئیس هیات مدیره	
حمیدرضا رنجبری	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	مدیر عامل و عضو هیات مدیره	
علی الیاسی	مدیریت طرح های عمومی همکاران سیستم	عضو هیات مدیره	
سعید مرادی	پیمان دماوند همکاران سیستم	عضو هیات مدیره	





پیام هیأت مدیره

سهامداران محترم

در طول سال‌های گذشته، مسیر تحول شرکت سپیدار سیستم مملو از اقدامات برنامه‌ریزی شده موفق برای افزایش سهم بازار و رفع نیاز مشتریان از طریق توسعه و نگهداشت محصولات موجود و همچنین تولید و ارائه محصولات جدید نظیر دارایی ثابت، پخش، سفارشات خارجی، تردد و... بوده است. از سوی دیگر، روند رشد سهم بازار شرکت سپیدار سیستم نیز حاکی از ظرفیت خوب عملیات و توان بهره‌برداری و سودآوری از عملیات است. امروز بخش بزرگی از مدیران کسب‌وکارهای کوچک در صنایع مختلف، تصمیمات خود را بر اساس داده‌های نرم‌افزارهای سپیدار اتخاذ می‌کنند.

در سال ۱۳۹۹ نیز علی‌رغم شرایط سخت اقتصادی ناشی از آثار تحریم‌های اقتصادی تحمیل شده بر کشور و ادامه روند شیوع بیماری کرونا، شرکت سپیدار سیستم توانست با توجه به رویکردهای اتخاذ شده، در تحقق اهداف، موفق عمل کند و حاشیه سود عملیاتی ۷۸ درصدی را کسب نماید. در مجموع رشد ۱۰۶ درصدی کسب و کار و ۱۴۹ درصدی سود عملیاتی در کنار جذب بیش از ۹۰۰۰ مشتری، اساسی‌ترین شاخص‌های این موفقیت هستند.

این موفقیت حاصل شناخت دقیق و به‌هنگام نیازهای مشتریان و ارائه راهکارهای مناسب برای پاسخ‌گویی به نیاز آنان بوده است. شرکت سپیدار سیستم با تکیه بر کامل‌ترین سبد محصولی در بازار، پاسخ‌گوی نیازهای شرکت‌های کوچک در صنایع مختلف است. علاوه بر آن، در کنار تولید سیستم‌های پایه، سیستم‌هایی برای پاسخ‌گویی به نیازهای خاص را نیز در سبد محصولی خود دارد. نیروی انسانی متخصص و کارآمد در کنار بهره‌برداری از تکنولوژی‌های روز دنیا در تحلیل و تولید نرم‌افزار و بیش از یک دهه تجربه حضور در صنعت نرم‌افزار کشور و فعالیت در صنایع متنوع مشتریان، ظرفیت‌های اساسی شرکت سپیدار سیستم برای تولید محصولات متنوع و یکپارچه را تشکیل می‌دهند. شرکت سپیدار سیستم اکنون بیش از ۴۳,۰۰۰ مشتری در صنایع مختلف در حوزه کسب‌وکارهای کوچک دارد. شبکه فروش شرکت سپیدار سیستم با هدف پوشش حجم قابل توجهی از بازارهای بالقوه در نقاط مختلفی از کشور مشغول فعالیت است که مدیریت این شبکه توسط هسته مرکزی یعنی شرکت سپیدار سیستم انجام می‌گردد.

در حوزه پشتیبانی نیز توسعه شبکه متناسب با افزایش تعدادی مشتریان در حال گسترش است و مدیریت این شبکه توسط هسته مرکزی یعنی شرکت سپیدار سیستم با هدف مراقبت از کیفیت خدمات و جلب رضایت مشتریان انجام می‌گردد.

همچنین علی‌رغم شیوع بیماری کرونا با توجه به رسالت اجتماعی که سپیدار سیستم در حوزه آموزش به عهده خود می‌داند، در زمینه ارائه خدمات آموزشی به مشتریان به صورت آنلاین، فعال عمل نموده است.

پیشبرد این رویکرد علاوه بر ارتقای استفاده بهینه از ظرفیت منابع انسانی و بهره‌وری، منجر به تسریع رشد سهم بازار شرکت سپیدار و ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان خواهد شد. در کنار سیاست گسترش شبکه، توسعه ظرفیت سرمایه‌های انسانی با تمرکز بر توسعه کیفی به طور مستمر در جریان است و برنامه‌های توانمندسازی با هدف توسعه ظرفیت کارشناسان و مدیران در دستور کار شرکت قرار دارد.

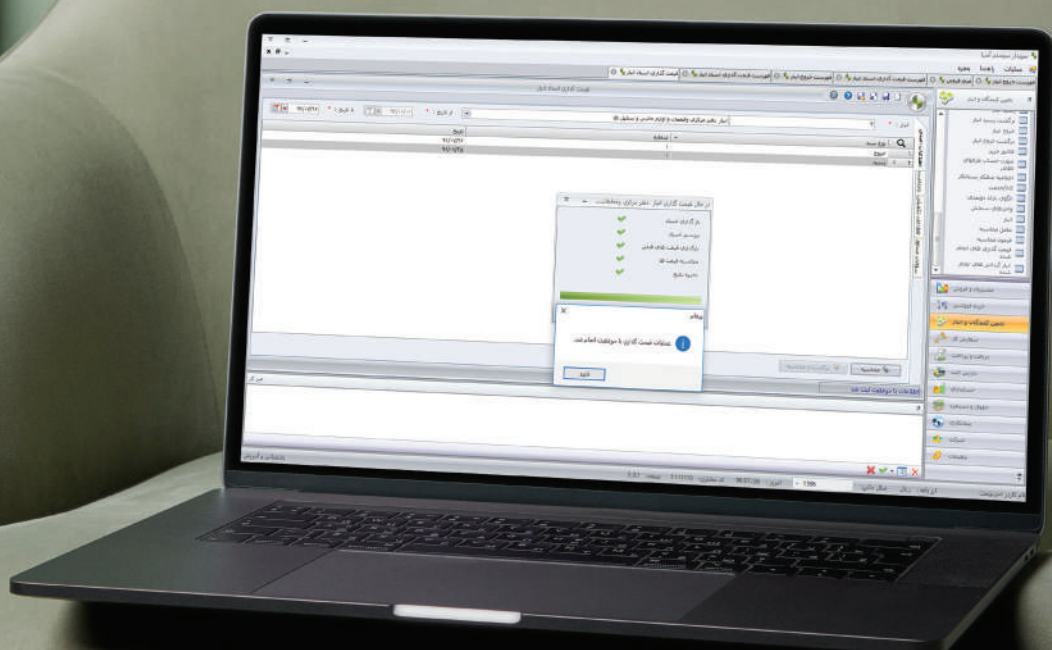
از آنجا که ورود به سال ۱۴۰۰ با ادامه روند همه‌گیری جهانی بیماری کرونا همراه بوده است، شرکت سپیدار سیستم با درک ریسک‌های حاصل از این شرایط ادامه رویه دورکاری و رعایت پروتکل‌های بهداشتی، حفظ سلامتی کارکنان، مشتریان و کمک به قطع زنجیره همه‌گیری بیماری را در اولویت برنامه‌های خود قرار داده است. هم‌زمان با آن به بازبینی و اصلاح رویکردها و اهداف استراتژیک شرکت پرداخته و تمرکز بیشتر بر توسعه زیرساخت‌های دورکاری و همچنین ارائه خدمات نرم‌افزاری بر بستر ابر را در سال جاری در دستور کار خود قرار داده است. لذا خدمات بر بستر ابر به عنوان یکی از اصلی‌ترین سرخط‌های توسعه در برنامه‌های سال ۱۴۰۰ پیگیری و اجرا خواهد شد.

با استقبال بازار و ظرفیت توسعه یابنده نیروی انسانی و توان تکنولوژیکی، شرکت سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۰ با شناسایی فرصت‌های جدید، تبدیل تهدیدها به فرصت و تلاش مداوم و مشتاقانه، مسیر رشد خود را دنبال خواهد کرد.

با احترام

هیأت‌مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا
بهار سال ۱۴۰۰





سپیدار سیستم در یک نگاه

شرکت سپیدار سیستم در سال ۱۳۸۷ با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای نرم‌افزاری بازار شرکت‌های کوچک و اصناف و ارائه خدمات به مشتریان این بخش از بازار تأسیس شد. موضوع عملیات شرکت مطابق اساسنامه شرکت عمدتاً در زمینه اجرای طرح‌های جامع فناوری اطلاعات شامل تحلیل، تولید، استقرار، راه‌اندازی و پشتیبانی راهکارهای مبتنی بر نرم‌افزار و همچنین تجارت الکترونیک در بازارهای کسب‌وکار کوچک و اصناف شامل تحلیل، طراحی، تولید، فروش، اجاره و پشتیبانی نرم‌افزارهای جامع کاربردی و ایجاد بسته‌های لازم، انجام خدمات مشاوره در زمینه‌های فناوری اطلاعات و سایر موضوعات مرتبط با موضوع شرکت است.

پروانه بهره‌برداری شرکت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۶ توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت با شماره ۶۰/۱۲۶۹۱۷ جهت تولید نرم‌افزار به شرکت سپیدار سیستم آسیا به منظور توسعه فناوری اطلاعات اعطا شده است.

نام شرکت	سپیدار سیستم آسیا
تاریخ ثبت	۱۳۸۷/۱۲/۲۰
شماره ثبت	۳۴۸۱۳۴
سهامدار عمده	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
حسابرس و بازرس قانونی	موسسه حسابرسی نوین نگر مانا
دفتر مرکزی	تهران، ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۲۰ تلفن: ۰۲۱-۸۱۰۲۲۰۰۰

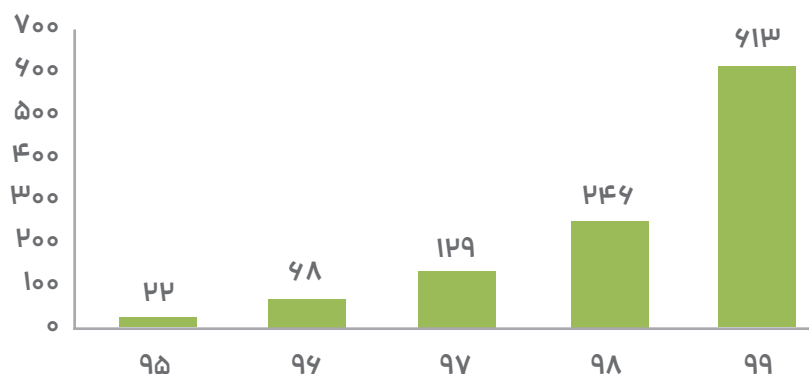
دانشبورد اطلاعات مالی

هیأت مدیره و تیم مدیریتی شرکت سپیدار سیستم همواره اطلاعات کلیدی را بر اساس داشبوردهای مدیریتی پایش می کنند و بر چگونگی حرکت شرکت بر اساس شاخص ها و هدف گذاری ها، تمرکز و نظارت دارند. تحلیل این اطلاعات، ورودی با اهمیتی را برای تعریف گام های بعدی ایجاد می کند. نمودارهای این بخش، نمونه هایی از داشبوردهای مذکور می باشند.

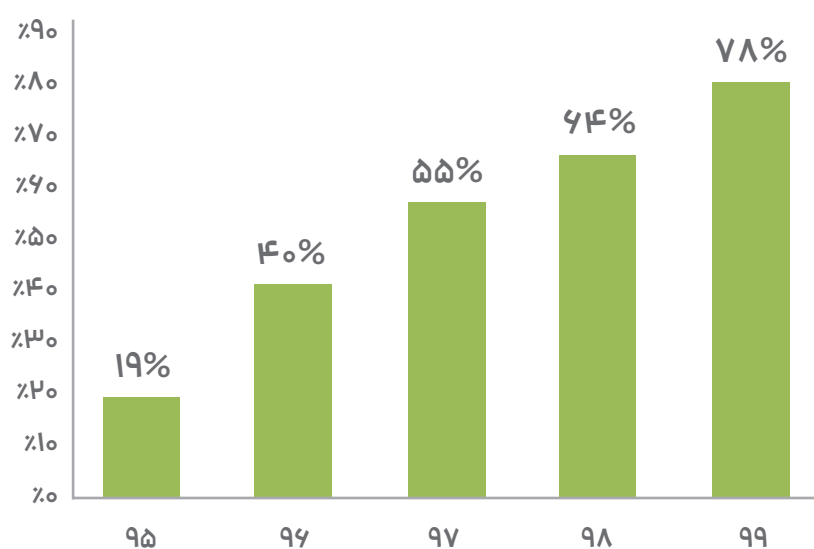
رشد درآمد های عملیاتی - میلیارد ریال



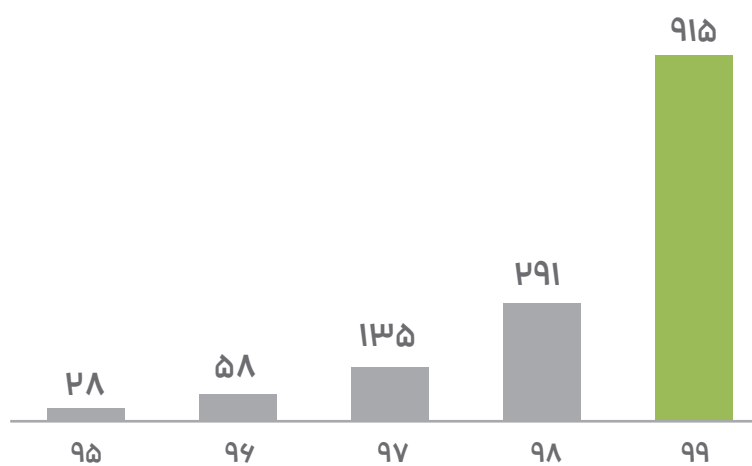
رشد سود عملیاتی - میلیارد ریال



روند رشد حاشیه سود عملیاتی- درصد



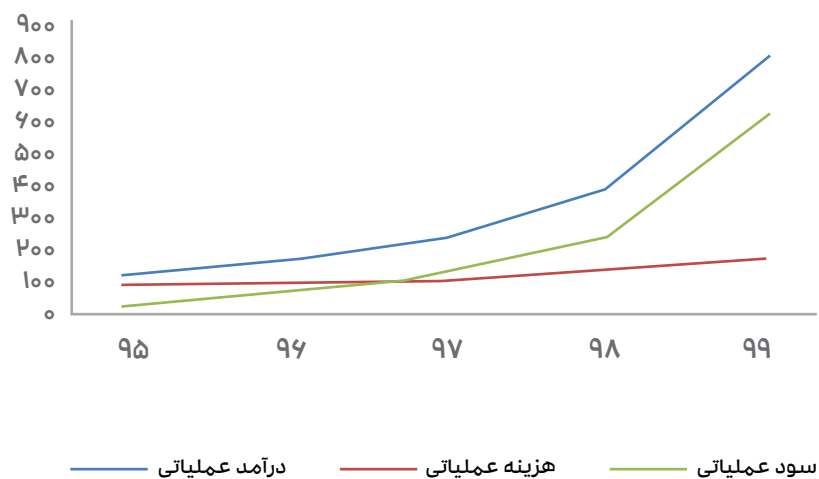
روند رشد سود خالص



اطلاعات مالی شرکت اصلی- میلیارد ریال

عناوین	۹۵	۹۶	۹۷	۹۸	۹۹
درآمد عملیاتی	۱۱۹	۱۷۰	۲۳۳	۳۸۳	۷۸۸
هزینه عملیاتی	۹۶	۱۰۲	۱۰۵	۱۳۷	۱۷۵
سود عملیاتی	۲۲	۶۸	۱۲۹	۲۴۶	۶۱۳
حاشیه سود عملیاتی	%۱۹	%۴۰	%۵۵	%۶۴	%۷۸
سود خالص	۲۸	۵۸	۱۳۵	۲۹۱	۹۱۵

روند رشد درآمد، هزینه و سود- میلیارد ریال



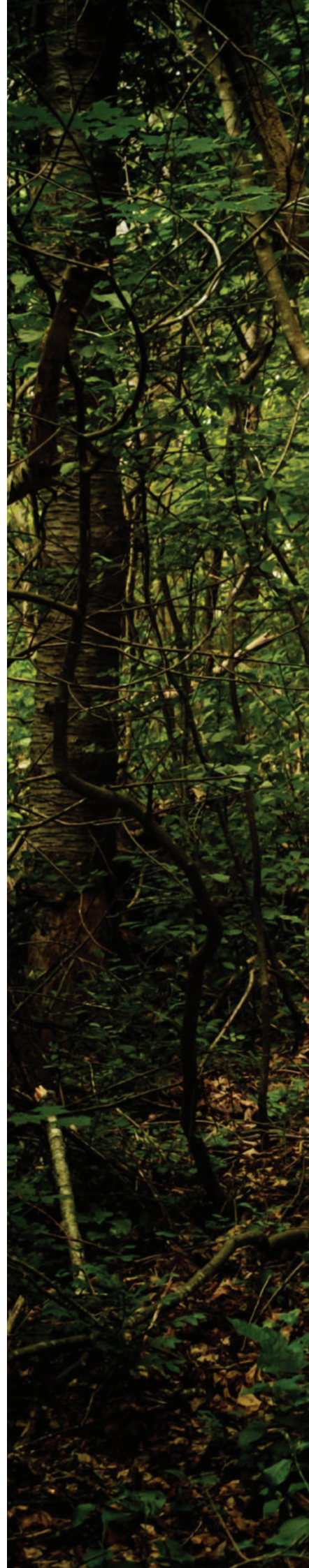
اختلاف شیب رشد هزینه‌ها نسبت به درآمدها و سود، به دلیل حفظ ساختار کسب‌وکار سپیدار سیستم در قالب یک هسته مدیریتی کوچک و اجرای عملیات در شبکه‌ای بزرگ و پویاست که امکان مدیریت بهینه هزینه‌ها را فراهم آورده است.

با انتقال مالکیت سورس نرم‌افزاری سپیدار و دشت، در آبان ماه سال ۱۳۹۶ از همکاران سیستم به سپیدار سیستم، ۵۰٪ حق لایسنس ماهانه که از مبلغ درآمد فروش سپیدار سیستم به همکاران سیستم سهم داده می‌شد حذف گردیده است و این امر در کنار رشد درآمدها و مدیریت هزینه‌ها، یکی از علل مهم رشد سود عملیاتی و سود خالص و همچنین کاهش هزینه‌های عملیاتی بوده است.





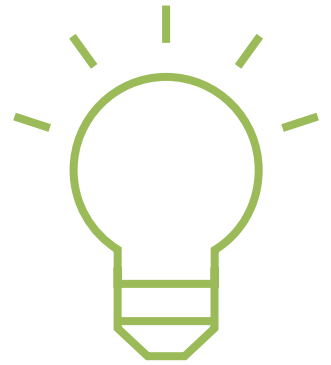
بخش اول: عملکرد سال ۱۳۹۹ و اهداف سال ۱۴۰۰



سال ۱۳۹۹ در یک نگاه



تعداد مشتریان جذب شده	۹۰۰۰+
مشتریان سپیدار	۸۶۰۰
مشتریان دشت	۸۰۰
تعداد نمایندگی سپیدار سیستم (سپیدار، دشت، آموزش)	۴۹۰
تعداد نسخه‌های آموزشی فروش رفته	۴۶,۰۰۰+
تعداد رویدادهای برگزار شده	۱۴۵
مبالغ به میلیون ریال	
کسب‌وکار در سال ۱۳۹۹	۷۸۸,۶۰۲
فروش نرم‌افزار سپیدار	۶۵۷,۵۴۷
فروش نرم‌افزار دشت	۱۳,۶۳۳
فروش نرم‌افزار آموزشی و خدمات آموزشی	۹,۱۳۹
فروش سخت‌افزار	۱۳,۰۰۳
فروش نسخه‌های بروزرسانی شده نرم‌افزار	۴۱,۶۲۳
پشتیبانی و خدمات پس از فروش	۵۳,۶۵۷



چشم اندازه‌ها و ماموریت

ماموریت

سپیدار سیستم با استفاده از گسترده‌ترین شبکه فروش و بهره‌گیری از روش‌های مختلف فروش و آموزش فراگیر، دسترسی سریع و آسان مخاطبان به انواع خدمات را فراهم نموده است. این شرکت اولین شرکت نرم‌افزاری کسب‌وکارهای کوچک است که در بازار سرمایه پذیرفته شده و با پاسخ‌گویی به نیازهای شرکت‌ها، فروشگاه‌ها و اصناف، اشخاص و... به تحقق و پایداری منافع مشتریان، سهام‌داران و کارکنان می‌پردازد.

چشم اندازه سپیدار سیستم

سپیدار با نگاهی نوآورانه و ارائه کارآمدترین راهکارهای نرم‌افزاری جهت تحقق چشم‌انداز کسب‌وکارهای کوچک، اولین انتخاب بازار است. سپیدار سیستم در آینده نزدیک با بکارگیری پلتفرم‌های (زیرساخت‌های) به‌روز و قابل توسعه در تولید محصولات خود نظیر نرم‌افزارهای کلاود (ابری)، اپلیکیشن‌های موبایل، BI و... سعی در ایجاد و توسعه بازارهای جدید جهت رشد کسب‌وکار خود دارد. ما با تمرکز بر سادگی و هوشمندی محصولات خود همواره سعی در حفظ پایداری و ایجاد امنیت بالا برای نرم‌افزارهای خود داریم.

میزان دستیابی به هدف‌گذاری‌های سال ۱۳۹۹

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

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

سپیدار سیستم همواره جهت ایجاد مزیت‌های رقابتی و توسعه کسب‌وکار خود سعی در ارائه محصولات جدید و تکمیل سبد محصولات با اتکا بر تکنولوژی‌های جدید دارد.

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

پیروافزایش نیازمندی استفاده از فروش اینترنتی جهت عرضه کالا به مصرف‌کنندگان، شرکت‌های زیادی از این امکان جهت عرضه کالاهای خود استفاده می‌کنند. بنابر همین نیاز، امکان سنجی ارتباط آنلاین با نرم‌افزار سپیدار مطرح گردید و تهیه وب‌سرویس ارتباط سپیدار و فروشگاه سازهای اینترنتی آغاز گردید. در زمستان سال ۱۳۹۹ عرضه محدود این راهکار انجام شد و در سال آینده عرضه گسترده این راهکار و همچنین برقراری ارتباط با محصول دشت در دستور کار قرار دارد و پیش بینی می‌کنیم که با ارائه API‌های محصولی بتوانیم با عمده شرکت‌های دارای فروشگاه سازهای معتبر ارتباط نرم‌افزاری داشته باشیم.

توسعه کمی و کیفی شبکه نمایندگان

از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی در سراسر کشور فعالیت می‌نمایند، یکی از راه‌های افزایش فروش و درآمد شرکت، توسعه کمی و کیفی شبکه فروش بوده است؛ علاوه بر گسترش تعدادی نمایندگان بسته به پتانسیل بالقوه‌ای که در سطح هر یک از استان‌های کشور وجود دارد، توجه به تقویت تخصص و آموزش نمایندگان همواره از اهمیت بسیار زیادی برای سپیدار سیستم برخوردار بوده است. در سال ۱۳۹۹ سپیدار با جذب ۶۲ نماینده جدید در حوزه سپیدار و ۳۹ نماینده جدید در حوزه دشت و آموزش به گسترش شبکه نمایندگی‌های سراسر کشور پرداخته است.

توسعه آموزش و افزایش سطح آگاهی مخاطبان

از آنجا که سپیدار سیستم یکی از رسالت‌های خود را گسترش و بالا بردن سطح دانش مخاطبان در حوزه مالی می‌داند توانسته است در سال ۱۳۹۹ با توجه به شیوع بیماری کرونا و با تغییر مدل آموزش و نوسازی شبکه آموزش با ساختاری جدید فعالیت نماید و علاوه بر برندینگ و بازاریابی برای محصولات سپیدار سیستم بر افزایش سطح آگاهی بیش از ۱,۲۰۰ دانش پذیر با برگزاری ۴۲ دوره به صورت مستقیم و بیش از ۲,۳۰۰ دانش پذیر از طریق نمایندگان آموزشی و دانشگاه‌های طرف قرارداد بپردازد. همچنین بیش از ۴,۴۰۰ نفر در دوره‌های الکترونیکی و ۸,۳۹۰ نفر از طریق خرید نسخه‌های آموزشی سپیدار سیستم آموزش دیده‌اند.

حفظ جایگاه سپیدار سیستم به عنوان رهبر بازار در ارائه راه کارهای نرم افزاری در بازار کسب و کارهای کوچک

ظرف چند سال اخیر سپیدار سیستم با برنامه ریزی دقیق و اعتماد سازی گسترده در بازار، زمینه جذب مشتریان جدید را فراهم نموده است. از ابتدای سال ۱۳۹۹ با توجه به شیوع ویروس کرونا در کشور، شرکت رویکردهای کاربردی در راستای حفظ جایگاه خود در بازار را مدنظر قرار داد. تقویت بازاریابی دیجیتال که منجر به افزایش بیش از ۵۵ درصد سرنخ‌های فروش به نسبت دوره مشابه سال گذشته شده است و همچنین ارائه خدمات متنوع پشتیبانی و آموزش آنلاین به مشتریان و مخاطبان از جمله اقدامات سال ۱۳۹۹ بوده است.

توسعه توان مدیریتی شرکت سپیدار

تمرکز بر توسعه سپیدار سیستم و لزوم افزایش ظرفیت مدیریتی شرکت و تقویت لایه مدیران پس از هیأت مدیره و مدیرعامل به نحوی در دستور کار قرار دارد که منجر به توسعه سپیدار سیستم از زوایای مختلف شود و مکانیزمی ایجاد نمایند که در طولانی مدت منجر به تحقق حداکثری کلیه برنامه‌ها و اهداف استراتژیک شرکت شود. تقویت توان رقابتی سپیدار سیستم در بازارهای محصولی مختلف، گسترش شبکه نمایندگان، ورود به بازارهای جدید و تقویت قدرت تصمیم‌گیری داخلی سپیدار سیستم، مهم‌ترین نتایج مورد انتظار از این اقدام هستند.



حفظ جایگاه مناسب رضایت‌مندی مشتریان از پشتیبانی

نرم‌افزارهای سپیدار به گونه‌ای طراحی شده‌اند که با آموزش ساده‌ی کاربری، کمترین نیاز ممکن به پشتیبانی را داشته باشند. با توجه به اهمیت ویژه‌ای که همواره مشتریان برای سپیدار سیستم داشته‌اند برنامه‌های منظم فصلی در جهت ارائه خدمات کیفی به مشتریان در دستور کار قرار گرفته است تا با افزایش نرخ رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی، آموزش‌های کاربری، رفع خطاهای لحظه‌ای و بهره‌گیری از ظرفیت تیم متخصص در سال ۱۳۹۹، بر روی افزایش رضایت‌مندی مشتریان تمرکز نمایند. سپیدار سیستم با بهبود بستر اینترنتی نمایندگان، رفع خطاهای موجود در خطوط پشتیبانی در سرویس چت آنلاین و بررسی خطاهای احتمالی توسط تیم تولید توانست در راستای افزایش و تثبیت سطح رضایت‌مندی مشتریان گام بردارد.

عرضه اولیه سهام

عرضه سهام شرکت سپیدار سیستم در بازار فرابورس از جمله اهداف مدیریت این شرکت در سال ۱۳۹۹ بود در همین راستا این شرکت موفق به پذیرش نزد بازار دوم فرابورس شد و در ۱۳۹۹/۰۷/۰۵ تحت شماره ۱۱۷۵۰ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار به ثبت رسید. نماد شرکت با نام «سپیدار» در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۲ در فرابورس ایران به ثبت رسید. در تاریخ ۲۳ آذرماه یک نشست تخصصی آنلاین با هدف آشنایی دقیق‌تر تحلیلگران بازار سرمایه با سپیدار سیستم با حضور ۶۰ نفر از فعالان بازار سرمایه برگزار و در ۱۷ دی ماه عرضه اولیه سهام این شرکت انجام شد.

مهم‌ترین اهداف سال ۱۴۰۰

تمرکز بر عرضه محصول جدید سپیدار مبتنی بر کلاود

- تولید و پیاده‌سازی ۴ سیستم اصلی حسابداری، دریافت و پرداخت، انبار و فروش مبتنی بر کلاود در پایان سال ۱۴۰۰

توسعه کسب و کار دشت

- توسعه شبکه فروش دشت
- ایجاد ساختار Affiliate Market ویژه اشخاص در دنیای واقعی و مجازی (باشگاه مشتریان و همکاران فروش)
- ارائه API جهت ارتباط فروشگاه‌های آنلاین با محصول دشت
- تشکیل ستاد امور نمایندگان
- برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی برای نمایندگان قدیمی و جدید
- بهبود سرعت و افزایش بهره‌وری محصول

توسعه آموزش فراگیر سپیدار

- برگزاری دوره‌های آموزش جامع به صورت آنلاین
- توسعه شبکه نمایندگان
- فروش نسخه‌های آموزشی و کتاب به صورت آنلاین از طریق وب سایت
- ایجاد کلاب معرفی دانش‌پذیران به بازار کار
- برگزاری کمپین‌های گسترده و بلند مدت بازاریابی براساس محتوای آموزشی سپیدار و دشت

توسعه و گسترش شبکه نمایندگی با رویکرد انطباق با عرضه محصولات جدید

- برگزاری کمپین جذب نماینده در مناطق با پتانسیل بالا
- افزایش تعداد و گسترش نمایندگان فروش محصول بازارهای عمودی
- برگزاری طرح‌هایی در راستای توانمندسازی و افزایش انگیزه شبکه فروش
- توسعه و گسترش همکاران فروش



بهبود و توسعه پشتیبانی

- . جذب و فعال نمودن نماینده و کارشناس پشتیبانی جدید در هر فصل متناسب با افزایش حجم فروش
- . گسترده شدن خدمات پشتیبانی در روزهای تعطیل و خارج از ساعت کاری
- . آموزش و تسلط کارشناسان پشتیبانی روی موضوعات سخت‌افزار (حوزه‌های مربوط به دشت و پایوفای)
- . مدیریت شبکه نمایندگی از طریق تیم داخلی پشتیبانی
- . پایش و مراقبت از کیفیت ارائه سرویس به مشتریان و طرح‌های رضایت سنجی

عرضه محصولات بازارهای عمودی، نوآوری در بازار و جذب بازار جدید

- . شناسایی پتانسیل‌های موجود در بازار در خصوص خرید، مشارکت و یا همکاری با شرکت‌های هم‌صنعت در جهت عرضه محصولات جدید یا توسعه
- . برقراری ارتباط سیستمی با سایر محصولات پر مخاطب در بازار
- . ورود به بازار جدید

افزایش سهم بازار سپیدار سیستم

- توسعه و تکمیل سبد محصولی سپیدار با هدف توسعه بازار فعلی و ورود به بازارهای جدید
- توسعه و تقویت شبکه فروش
- شناسایی رقبای محلی با هدف تصمیم گیری رفتار آینده
- توسعه سهم آوای برند سپیدار و افزایش تعداد دنبال کنندگان شبکه های اجتماعی
- اجرای طرح فراگیر آموزش و استفاده از پتانسیل های ایجاد شده ناشی از افزایش تعدد مشتریان آموزش و آموزشگاه ها از طریق:
 - توسعه استفاده از آموزش های الکترونیکی سپیدار
 - ارائه محتوای آموزشی به مخاطبان از طرق ابزارهای دیجیتال و اپلیکیشن
 - توسعه دوره های آموزشی در سراسر کشور توسط شبکه نمایندگان
- توسعه ارتباط با جامعه حسابداران و مدیران مالی به عنوان مهم ترین تصمیم گیران و تصمیم سازان در این بازار

تکمیل و تقویت کادر نیروی انسانی به خصوص ظرفیت تیم مدیریتی

- شناسایی نیروهای بالقوه جهت اضافه شدن به تیم مدیریتی شرکت سپیدار
- توسعه توان و تخصص پرسنل واحدهای مختلف بسته به نوع واحد سازمانی

افتخارات چند سال اخیر سپیدار سیستم

- ورود شرکت سپیدار به بازار سرمایه در سال ۱۳۹۹
- پذیرفته شدن شرکت سپیدار به عنوان شرکت دانش بنیان در سال ۱۳۹۹
- تندیس نقره‌ای حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در سال ۱۳۹۷
- تندیس برنزی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در سال ۱۳۹۶
- گواهینامه عضویت در انجمن کیفیت و بهره‌وری ایران در سال ۱۳۹۶
- گواهینامه عضویت در انجمن حامیان استاندارد و کیفیت ایران در سال ۱۳۹۶
- تندیس طلایی یکصد برند برتر و ارزش‌آفرین ایران در سال ۱۳۹۶
- گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت ISO۹۰۰۱
- گواهینامه‌های حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵





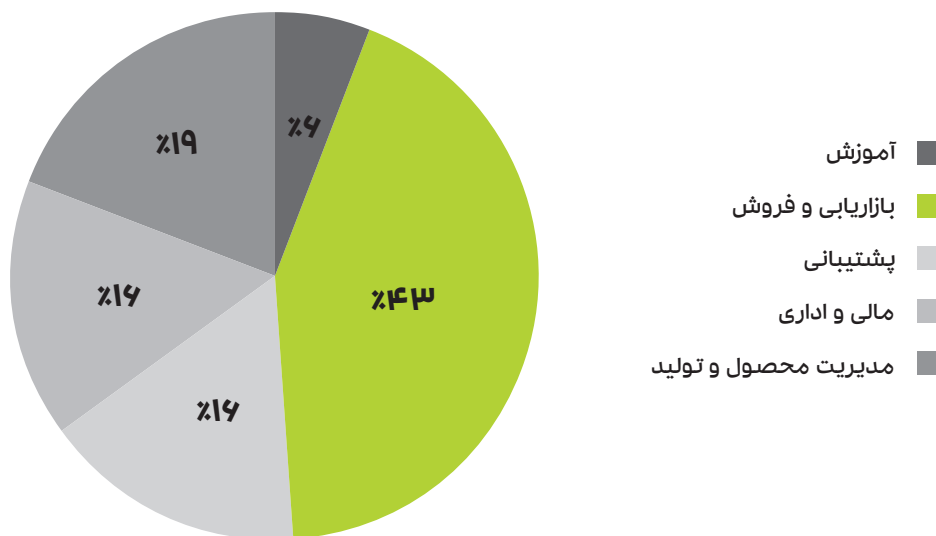
بخش دوم: ساختار شرکت سپیدار سیستم آسیا

سرمایه انسانی

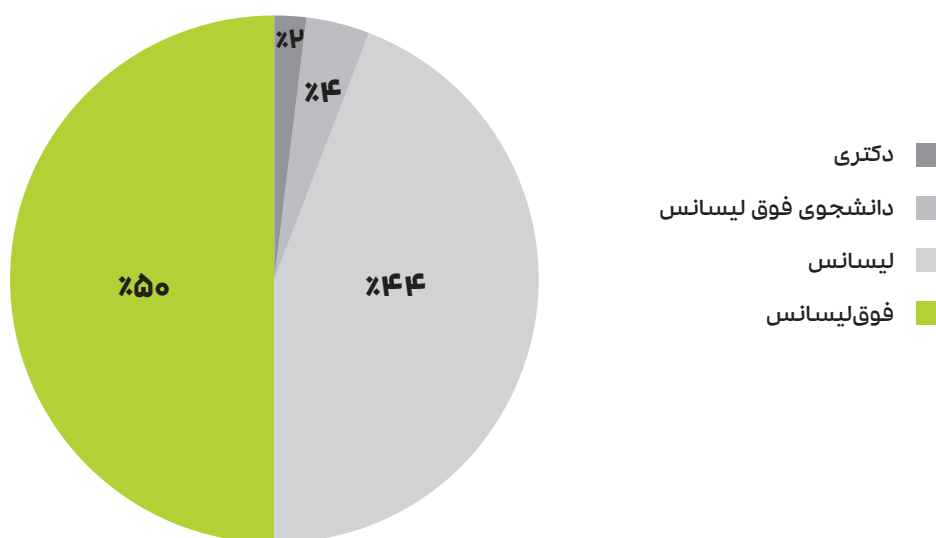


شرکت سپیدار سیستم به عنوان یک سازمان دانش محور از ابتدا در طرح کسب و کار، به عنوان شرکتی با هسته اصلی چابک و متخصص تعریف شده است که با شبکه‌ای از شرکت‌های بیرونی، توسعه فروش و ارائه خدمات پس از فروش را در سراسر کشور مدیریت می‌نماید. تعداد و ترکیب پرسنل متخصص در شرکت سپیدار سیستم بر اساس سطح تحصیلات و به تفکیک نقش سازمانی در نمودارهای ذیل نشان داده شده است.

نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش (به تفکیک حوزه‌های سازمانی)



نمودار توزیع نیروی انسانی به تفکیک مدرک تحصیلی



ساختار شرکت



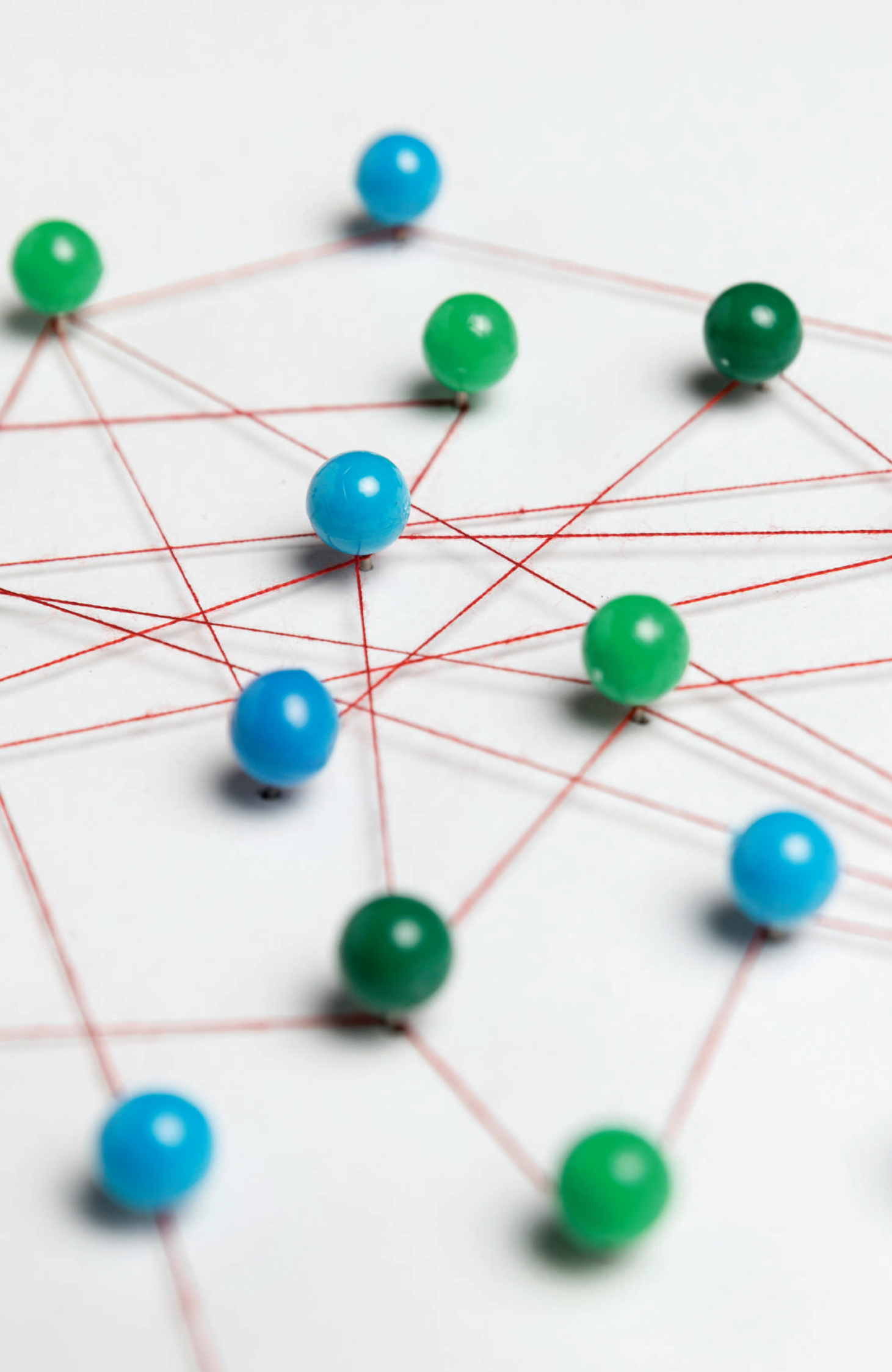
شبکه تجاری نمایندگان سپیدار سیستم

شرکت سپیدار سیستم آسیا شبکه گسترده‌ای از نمایندگان فروش در حوزه کسب‌وکار شرکت‌های کوچک و اصناف را در کنار خود ایجاد نموده و توسعه داده است و با استفاده از این شبکه نمایندگان، فعالیت در سراسر کشور -در حوزه کسب‌وکار شرکت‌های کوچک و اصناف- را برعهده دارد. 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 نصب، استقرار و آموزش را نیز انجام می‌دهند. این شبکه تجاری، مشتمل بر ۲۹۰ نماینده فروش، پشتیبانی و آموزش است که ۷۰ نماینده مستقر در استان تهران و مابقی مستقر در استان‌ها می‌باشند. این نمایندگی‌ها که همگی متعهد به سپیدار هستند، در واقع به عنوان کانال‌های بازاریابی و فروش عمل می‌کنند و فروش محصولات در تهران و استان‌ها را به انجام می‌رسانند. شرکت سپیدار سیستم، سهامدار این شرکت‌ها نبوده و رابطه تجاری صرفاً بر اساس قراردادهای فی‌مابین شکل می‌گیرد.

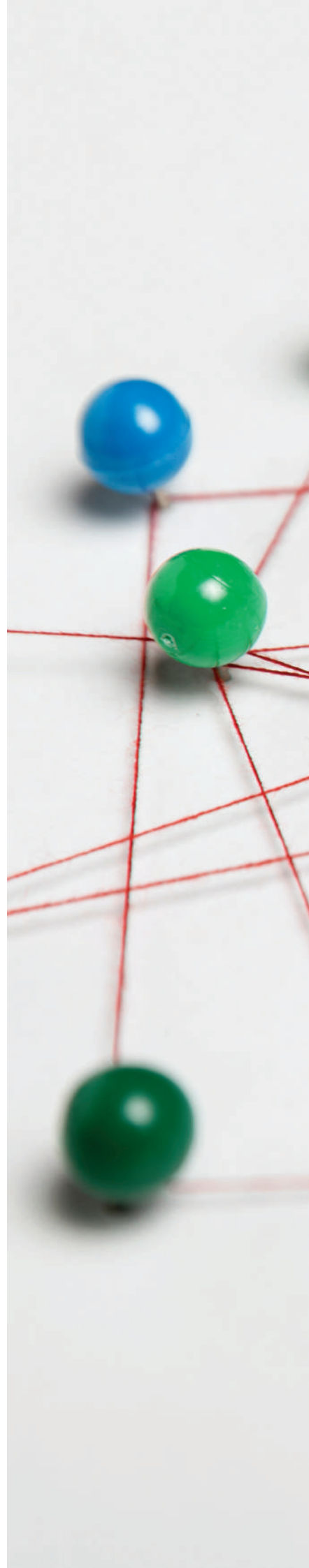
سرمایه‌گذاری در ۴۰ درصد از سهام شرکت فناوران نوین سپیدار ایرانیان

وجود پتانسیل بالا و زمینه ایجاد ارزش افزوده بیشتر موجب شده تا هیأت‌مدیره شرکت سپیدار سیستم تصمیم به سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی بگیرند که زنجیره ارزش شرکت را در بازار تکمیل نماید و بخش‌های دیگری از بازار را به بازار فعلی اضافه نماید. در همین راستا سرمایه‌گذاری در ۴۰ درصد از سهام شرکت نرم‌افزاری فناوران نوین سپیدار ایرانیان در مرداد ماه سال ۱۳۹۷ صورت پذیرفت. شرکت نرم‌افزاری فناوران نوین سپیدار ایرانیان در سال ۱۳۷۸ فعالیت خود را با ارائه نرم‌افزارهای مدیریت رستوران آغاز کرده است.





بخش سوم: فعالیت‌های بازاریابی سپیدار سیستم



سپیدار سیستم همواره دو رویکرد تقویت سهم آوای محصولات خود و همچنین ایجاد سرخ فروش در راستای افزایش سهم بازار را دنبال کرده است. در سال ۱۳۹۹ می‌توان در هر یک از این حوزه‌ها به موارد زیر اشاره کرد:

تقویت سهم آوای سپیدار سیستم

سپیدار سیستم در سال ۱۳۹۹ با برگزاری بیش از ۱۴۵ رویداد و سمینار تخصصی و آموزشی وبینار آنلاین با موضوعات کاربردی برای مخاطبان خود از جمله مدیران مالی و حسابداران شرکت‌ها توانست علاوه بر ارتباط با بیش از ۱۸,۰۰۰ مخاطب خود در این رویدادها به معرفی دقیق محصولات و خدمات سپیدار و دشت پردازد. سپیدار سیستم با بکارگیری ابزارهای نوآورانه همچون رادیو مالی سپیدار سیستم و انتشار بیش از ۶۵ پادکست کاربردی با موضوعات حسابداری، قوانین مالیاتی و تجارت، کسب‌وکار و... بر بستر اپلیکیشن توانست بیش از ۷,۰۰۰ مخاطب جذب نماید.

تحقیقات بازار

یکی از مهم‌ترین مأموریت‌های واحد بازاریابی سپیدار سیستم، جمع‌آوری، طبقه‌بندی و تحلیل اطلاعات بازار و رقبا و انتقال آن به داخل شرکت به منظور کمک به اتخاذ تصمیمات استراتژیک و مدیریتی است. بر این اساس، به‌صورت دوره‌ای اخبار و اطلاعات بازار و رقبا در قالب گزارشات مدون تهیه و به عنوان یک ورودی برای تصمیم‌گیری در مورد سیاست‌ها و اهداف استراتژیک به تیم مدیریتی سپیدار سیستم ارائه شده است.

بر این اساس، به‌روزرسانی اطلاعات گردآوری شده از بازار و محصولات مشابه جهانی به منظور کمک به تعیین سیاست‌های محصولی و پایش و تحلیل محیط کسب‌وکار سپیدار سیستم و وضعیت بازارهای مختلف به منظور کمک به تصمیمات استراتژیک و مدیریتی به طور مستمر انجام شده است.

حضور در فضای دیجیتال و بهبود جایگاه سپیدار سیستم در شبکه‌های اجتماعی و موتورهای جستجو

سپیدار سیستم فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی را یک فضای پر اهمیت برای کسب‌وکار امروز می‌داند به نحوی که در سال ۱۳۹۹، سپیدار سیستم بخش‌های مختلف وب سایت خود را توسعه داد. همچنین با انتشار مستمر محتوا و اقدامات زیرساختی جایگاه خود را در موتورهای جستجو در اکثر کلمات کلیدی مرتبط با این صنعت در رده‌های بالا قرار داد. تعداد کاربران سایت سپیدار سیستم نیز به نسبت سال ۱۳۹۸ رشد قابل توجهی داشته است.

حضور سپیدار سیستم در شبکه‌های اجتماعی یکی از مهم‌ترین راه‌های ارتباطی با مخاطبان است. تعداد مخاطبان سپیدار سیستم در این شبکه‌ها در سال ۱۳۹۹ به بیش از ۳۵,۰۰۰ مخاطب رسیده است.

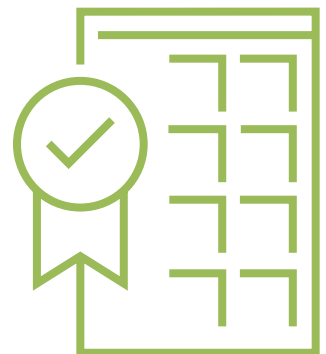




بخش چهارم: گزارش نظام حاکمیتی شرکت

نظام حاکمیتی شرکت

شرکت سپیدار سیستم با اعتقاد به تفکیک حوزه مدیریت که بر عملیات و تحقق اهداف تمرکز می‌کند، گزارش نظام حاکمیت شرکتی را -به عنوان یک مفهوم نظارتی- یک جزء لاینفک از گزارش هیأت مدیره به مجمع قلمداد می‌کند. حاکمیت شرکتی همان نظام راهبری بنگاه است و باید ساختاری را فراهم آورد تا از طریق آن، هدف‌های بنگاه تنظیم و وسایل دستیابی به هدف‌ها و نظارت بر عملکرد تعیین شود.



هیأت مدیره

وظایف:

- هدایت استراتژیک
- نظارت و کنترل استراتژیک
- ارائه پشتیبانی و مشاوره جمعی به مدیرعامل در حوزه‌های مختلف
- نظارت بر عملکرد مدیرعامل
- اطمینان از وجود زیرساخت‌های مناسب برای موفقیت برنامه‌های اجرایی
- بررسی و نظارت بر تحقق اهداف توسعه‌ای

مدیرعامل

وظایف:

- هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی در جهت سرفصل‌های استراتژیک مصوب
- بودجه‌ریزی و مدیریت واحدها
- سازمان‌دهی، گزارش‌گیری، کنترل و مدیریت منابع انسانی
- بررسی و ارائه طرح‌های تحولی

کمیته حسابرسی

وظایف:

- بررسی وضعیت نظام راهبری، ریسک و کنترل، سلامت گزارش‌گری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل و حسابرس داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات

کمیته استراتژی

وظایف:

- ایجاد هم‌سویی بین اعضا هیأت مدیره در خصوص چشم‌انداز آینده کسب‌وکار و تصمیم‌سازی برای اعضا هیأت مدیره

اعضای هیأت مدیره و مدیر عامل

تخصص:

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

تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد

سوابق کاری:

معاون توسعه بازار شرکت همکاران سیستم (از سال ۱۳۹۸ تا کنون)

معاون اجرایی حوزه شرکت ها و مشتریان شرکت همکاران سیستم (اردیبهشت ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸)

مدیر ستاد مراقبت از مشتری و مدیریت بازار شرکت همکاران سیستم (مرداد ۱۳۹۵ الی فروردین ۱۳۹۶)

مدیر ستاد فروش همکاران سیستم (فروردین ۱۳۹۴ الی تیر ۱۳۹۵)

مدیر عامل شرکت سپیدار سیستم آسیا (تیر ۱۳۹۳ الی اسفند ۱۳۹۳)

مدیر عامل شرکت همکاران سیستم پناه یزد (مرداد ۱۳۸۵ الی خرداد ۱۳۹۳)

مدیر اجرایی شرکت همکاران سیستم پناه یزد (بهمن ۱۳۸۳ الی تیر ۱۳۸۵)

مدیر پشتیبانی شرکت همکاران سیستم پناه یزد (شهریور ۱۳۸۳ الی دی ۱۳۸۳)

کارشناس پشتیبانی شرکت همکاران سیستم پناه یزد (مهر ۱۳۸۱ الی مرداد ۱۳۸۳)

سوابق هیأت مدیره:

عضویت در هیأت مدیره شرکت های همکاران سیستم (از سال ۱۳۸۴ تا کنون)



محمد عزیزاللهی

رئیس هیأت مدیره



آراسب احمدیان
نایب رئیس هیأت مدیره

تخصص:

مدیریت استراتژیک

تحصیلات:

دکترای مدیریت کسب و کار از دانشگاه Bordeaux (فرانسه)

فوق لیسانس مدیریت اجرایی از دانشگاه Kempten (آلمان)

فوق لیسانس ژئوفیزیک دانشگاه تهران

لیسانس فیزیک دانشگاه تهران

سوابق کاری:

مدیرعامل موسسه نیکوکاری محک (سال ۱۳۸۶ تا کنون)

استادیار برنامه ریزی استراتژیک دانشگاه مدیریت دانشگاه تهران (سال ۱۳۹۴ تا کنون)

معاون مدیرعامل موسسه نیکوکاری محک (سال ۱۳۸۲ تا سال ۱۳۸۶)

مدیرعامل شرکت ایران فابین (سال ۱۳۸۱ تا سال ۱۳۸۴)

مدیر موسسه آموزش عالی نصرت (سال ۱۳۷۷ تا سال ۱۳۸۱)

سوابق پژوهشی:

اندازه گیری ارزش برند، چالش های اصلی در سازمان های غیردولتی بزرگ ایران، بازاریابی خیرخواهانه، ارزیابی برنامه ریزی استراتژیک، مدیریت استراتژیک در سازمان های غیردولتی، مدیریت بلایای طبیعی در زلزله.

جوایز:

دریافت نشان طلا از انجمن بین المللی مدیریت پروژه در پروژه های بشر دوستانه (۲۰۱۴)، دریافت نشان طلا از بنیاد ملی کیفیت ایران، کسب رتبه اول جهان از شرکت بازرسی SGS در ممیزی NGO Benchmarking، دریافت نشان طلا از انجمن بین المللی مدیریت پروژه در پروژه های توسعه پایدار (۲۰۱۸)

سوابق هیأت مدیره:

عضویت در هیأت مدیره شبکه ملی سرطان ایران (از سال ۱۳۹۶ تا کنون)

عضویت در هیأت مدیره گروه همکاران سیستم (از سال ۱۳۹۸ تا کنون)



حمیدرضا رنجبری

مدیرعامل

و عضو هیأت مدیره

تخصص:

مدیریت بازاریابی و فروش، برندینگ

تحصیلات:

دانشجوی دکتری مدیریت بازاریابی دانشگاه تهران

کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه شیراز

کارشناسی مدیریت دانشگاه آزاد شیراز

سوابق کاری:

مدیرعامل شرکت سپیدار سیستم آسیا (آبان ۱۳۹۹ تا کنون)

مدیرعامل شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم (شهریور ۱۳۹۴ تا مهر ۱۳۹۹)

مدیرعامل شرکت همکاران سیستم شیراز (مرداد ۱۳۸۴ تا اسفند ۱۳۹۳)

سرپرست پشتیبانی و استقرار همکاران سیستم شیراز (مرداد ۱۳۸۰ تا مرداد ۱۳۸۴)

کارشناس فروش شرکت شیراز حسابگر (شهریور ۱۳۷۸ تا تیر ۱۳۸۰)

سوابق هیأت مدیره:

عضویت در هیأت مدیره شرکت های همکاران سیستم (از سال ۱۳۸۶ تا کنون)



سعید مرادی

عضو هیأت مدیره

تخصص:

فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم افزار

تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان

سوابق کاری:

مدیر خط و تولید شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (آبان ۱۳۹۵ تا کنون)

مدیر پروژه تولید محصول سپیدار همکاران سیستم

مدیر پروژه تولید ماژول بهای تمام شده راهکاران

مدیر پروژه تولید مجموعه راهکارهای کارخانه ای همکاران سیستم

مدیر پروژه شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (تیر ۱۳۸۹ تا مهر ۱۳۹۵)

طراح و برنامه نویس شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (فروردین ۱۳۸۸ تا خرداد ۱۳۸۹)

برنامه نویس شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (اردیبهشت ۱۳۸۴ تا اسفند ۱۳۸۷)

سوابق هیأت مدیره:

عضویت در هیأت مدیره شرکت های همکاران سیستم (از سال ۱۳۸۹ تا کنون)



علی الیاسی
عضو هیأت مدیره

تخصص:

مدیریت مالی، مدیریت فروش و عملکرد، مدیریت بازاریابی، توسعه کسب و کار

تحصیلات:

کارشناسی حسابداری دانشگاه تخصصی علوم اقتصادی تهران

کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی

سوابق کاری:

مدیر عامل توسعه زیر ساخت های فناوریانه ابرآمد (از سال ۱۳۹۹ تا کنون)

رئیس هیأت مدیره توسعه تجارت ابتکار نوین (از سال ۱۳۹۹ تا کنون)

مدیر عامل شرکت توسعه تجارت ابتکار نوین (شهریور ۱۳۹۷ تا پایان ۱۳۹۸)

مدیر واحد بازاریابی شرکت همکاران سیستم (اردیبهشت ۱۳۹۶ تا مرداد ۱۳۹۷)

مدیر عامل سپیدار سیستم (اردیبهشت ۱۳۹۴ تا فروردین ۱۳۹۶)

مدیر شبکه فروش سپیدار سیستم (فروردین ۱۳۹۰ تا فروردین ۱۳۹۴)

مدیر اجرایی همکاران سیستم پناه کرمان (آبان ۱۳۸۷ تا اسفند ۱۳۸۹)

مدیر استقرار و راه اندازی همکاران سیستم پناه کرمان (شهریور ۱۳۸۷ تا مهر ۱۳۸۷)

کارشناس پشتیبانی همکاران سیستم پناه شرق (مهر ۱۳۸۴ تا مرداد ۱۳۸۷)

سوابق هیأت مدیره:

عضویت در هیأت مدیره شرکت های همکاران سیستم (از سال ۱۳۹۱ تا کنون)

تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص و سوابق

برای اداره یک شرکت نرم‌افزاری، با شبکه نمایندگی گسترده، تخصص‌هایی نظیر رهبری، هوشمندی کسب‌وکار، مهارت‌های تحلیل اقتصادی، مالی و سرمایه‌گذاری، شناخت از بازار، محصول و تکنولوژی ضروری است. هیأت‌مدیره شرکت متشکل از ۵ عضو می‌باشد که هر یک دارای تخصص‌های متنوعی می‌باشند. هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۹، ۲۷ جلسه هیأت‌مدیره داشته است. تعداد و فاصله زمانی بین جلسات هیأت‌مدیره، متناسب با موضوعات و شرایط هر مقطع زمانی، توسط دبیرخانه هیأت‌مدیره مشخص و با تأیید رئیس هیأت‌مدیره به نحوی تنظیم شده است که در هر ماه حداقل یک جلسه هیأت‌مدیره برگزار شود.

حقوق و مزایای مدیرعامل

حقوق و مزایای مدیرعامل مطابق با آیین‌نامه‌های داخلی گروه و بر اساس تصویب هیأت‌مدیره پرداخت می‌شود.

نقاط تمرکز هیأت مدیره در سال ۱۳۹۹

جلسات هیأت مدیره با محوریت تمرکز بر موضوعات زیر در سال ۱۳۹۹ برگزار شده است:

- نظارت بر تحقق برنامه و بودجه مصوب در سال ۱۳۹۹
- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک سال ۱۳۹۹ در حوزه محصولات جاری و محصولات جدید، بازار، مشتریان، توسعه شبکه نمایندگان، پشتیبانی، آموزش و سرمایه‌های انسانی
- بررسی و نظارت بر طرح توسعه کسب‌وکار در بخش‌های بازاریابی و فروش، دشت، آموزش و پشتیبانی
- نظارت بر شناسایی و بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا در محصولات و خدمات با هدف تولید محصولات جدید
- تمرکز بر فرایند ورود به فرابورس و عرضه موفق اولیه سهم
- نظارت بر بهبود مستمر پاسخگویی به نیاز مشتریان
- نظارت مستمر بر بازار با هدف توسعه محصولی و تکمیل سبد محصولات
- نظارت بر عملیات بازاریابی و سهم آوای سپیدار در بازار
- نظارت مستمر عملیاتی و مالی
- نظارت بر ساختار سازمانی و توسعه ظرفیت مدیریتی
- نظارت بر شرایط دور کاری با حفظ مراقبت از سلامت کارکنان و همچنین حفظ روند رضایتمندی مشتریان.
- بهره‌گیری از ظرفیت برون سازمانی در جهت تکمیل و بهبود محصولات

کمیته‌های زیرمجموعه هیأت مدیره

هیأت 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 نموده است. همچنین تشکیل کمیته ریسک و استراتژیک و استفاده از مشاوران داخلی و بیرونی جهت تصمیم‌گیری بهتر امور، از عمده برنامه‌های اجرایی در حال پیشبرد است. در ادامه گزارشی از عملکرد کمیته حسابرسی آورده شده است.

کمیته حسابرسی

ماموریت کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی در سال ۱۳۹۹ 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، ریسک و کنترل، بررسی سلامت گزارشگری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل، اثربخشی کار حسابرسی داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات، ضمن ایجاد هماهنگی‌های لازم با کلیه اعضای کمیته درخصوص موضوعات مرتبط با وظایف کمیته حسابرسی، تعداد ۳ جلسه برگزار نموده است.



فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته حسابرسی در سال ۱۳۹۹

اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۱۳۹۹ موارد زیر می‌باشد:

- بررسی گزارش حسابرسی مستقل و بازرس قانونی سال ۱۳۹۸ و میان دوره‌ای منتهی ۱۳۹۹/۰۴/۳۱
- بررسی ساختار کنترل‌های داخلی
- بررسی وضعیت ورود به بورس و الزامات حاکمیت شرکتی
- پیشنهاد موسسه حسابرسی جدید برای سال ۱۳۹۹
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات اجرائی آئین نامه‌های مالی درون سازمانی
- تصمیم‌گیری در خصوص چگونگی فعالیت حسابرسی داخلی و اولویت رسیدگی‌ها
- چگونگی تعامل واحد حسابرسی داخلی شرکت با حسابرسی داخلی شرکت اصلی و همچنین حسابرسان مستقل در راستای ایفای وظایف واحد

اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

حسابرس مستقل و بازرس قانونی سپیدار سیستم آسیا در سال ۱۳۹۹، موسسه حسابرسی نوین نگر مانا و بازرس علی‌البدل موسسه حسابرسی بیات رایان است.

معیارهای سپیدار سیستم برای گزینش حسابرس مستقل

- حضور در رتبه یک لیست حسابرسان معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار و عدم تعلیق از فهرست مذکور
- امتیاز کنترل کیفیت جامعه حسابداران رسمی درخصوص مؤسسات حسابرسی
- شرایط و تمهیدات لازم جهت استقرار گروه حسابرسی متناسب با وضعیت شرکت و شرایط صنعت
- رعایت استانداردهای حسابرسی و اصول و ضوابط حرفه‌ای توسط مؤسسات حسابرسی

کمیته ریسک و استراتژی

مأموریت کمیته استراتژی

این کمیته در سال ۱۳۹۹ عمده تمرکز خود را بر نظارت بر عملکرد تیم اجرایی در مواجهه با ریسک‌های استراتژیک، بازار، عملیات جاری و همچنین نظارت بر روند پیشرفت تحقق اهداف استراتژیک کلان هیأت‌مدیره نموده است.

از ابتدای سال ۱۳۹۹ و همزمان با گسترش شیوع کرونا لزوم بررسی و بازنگری در سیاست‌ها و استراتژی‌های حضور در بازار و تحقق بودجه و اهداف استراتژیک، فعالیت رقبا، جذب مشتریان و همچنین ارائه خدمت به طیف گسترده‌ای از مشتریان قدیمی جزو عمده موضوعاتی بوده که کمیته ریسک و استراتژی با دریافت اطلاعات از بازار و تحلیل و بررسی مستمر سعی در ارائه راهکارهای منسجم برای رویارویی با آن‌ها داشت.

از آنجاکه همواره تحلیل، تولید و عرضه محصولات جدید بر اساس نیاز بازار و بهره‌گیری از تکنولوژی روز از عمده اهداف سپیدار سیستم بوده است برای پاسخ به این مهم با تشکیل این کمیته ضمن دریافت اطلاعات مستمر از بازار، موضوع تحلیل، تولید و عرضه محصولات جدید با انسجام و طبق برنامه‌ریزی دقیقی هم‌سو با اهداف استراتژیک شرکت دنبال می‌شود و گزارش آن در کمیته استراتژیک و همچنین هیأت‌مدیره ارائه و تمهیدات لازم اندیشیده می‌شود.

همچنین در حوزه سلامت کارکنان نیز با نظر تیم یاد شده و نظر مساعد هیأت‌مدیره فرآیند دورکاری پرسنل به‌صورت حداکثری اجرا شد. در سطح ارائه خدمات به مشتریان و سطح رضایتمندی آن‌ها نیز به گونه‌ای برنامه ریزی شد که دورکاری خللی در روند ارائه خدمت به ایشان ایجاد نکند.

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تأسیس در تاریخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۰ مبلغ ۱۰ میلیون ریال شامل تعداد ۱۰,۰۰۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال بوده است که طی دو مرحله افزایش سرمایه به مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۲۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ رسیده است.

روند افزایش سرمایه شرکت از بدو تأسیس تا کنون به شرح جدول زیر بوده 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

سهامداران سپیدار سیستم

ترکیب سهامداری شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به شرح جدول زیر می باشد:

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

ارتباط با سهامداران

واحد امور سهام در شرکت سپیدار سیستم به منظور تسهیل ارتباط با سهامداران و معرفی شرکت سپیدار سیستم به بازار سرمایه، شکل گرفته است. این واحد علاوه بر گردآوری، روزرسانی و آنالیز روندها و اطلاعات مورد نیاز سهامداران، اسناد افشای اطلاعات مالی و بودجه‌ریزی شرکت در مقاطع مختلف سال مالی، این موارد را در بخش امور سهام به آدرس www.sepidarsystem.com/stock و سایت کدال به آدرس www.codal.ir بارگذاری نموده و در اختیار سهامداران و عموم قرار می‌دهد.

تماس با امور سهام

تلفن: ۸۴۳۷۲۲۲۰

فکس: ۸۳۳۸۲۲۲۲

ایمیل stock@sepidarsystem.com

نشانی واحد امور سهام: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸

وضعیت معاملات و قیمت سهام

در تاریخ ۱۳۹۹/۰۶/۰۳ درخواست شرکت سپیدار سیستم در هیأت پذیرش سازمان بورس و اوراق بهادار بررسی و ورود شرکت به فهرست شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار، تأیید و نماد "سپیدار" در تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۱۷ در بازار فرابورس عرضه شد.



گزارش ریسک‌ها

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

الف) حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبای خارجی:

حضور شرکت‌های استارت‌آپی در زمینه تولید و عرضه محصولات نرم‌افزاری در داخل کشور و همین‌طور با برداشته شدن تحریم‌ها و حضور رقبای خارجی ممکن است نگرانی در خصوص تحت تاثیر قرار گرفتن بازار سپیدار را در پی داشته باشد. در تمام سال‌های گذشته، سپیدار موفقیت خود را نه تنها از محل نرم‌افزار جامع و بدون خطایی که تولید کرده است بلکه به واسطه شبکه‌سازی و نمایندگی در سطح کشور و ارتباط سازنده و آموزشی خود در دانشگاه‌ها می‌داند و تعداد شرکت‌ها و اشخاص حقیقی که نیازمند استفاده از نرم‌افزار سپیدار هستند بسیار گسترده است. پاسخ‌گویی به نیاز این حجم از شرکت‌ها و اشخاص حقیقی نیازمند شبکه‌سازی دقیقی است. سپیدار سیستم با استفاده از شبکه گسترده نمایندگان دشت و سپیدار و آموزش، در این حوزه موفق عمل کرده است. بنابراین شرکت‌های کوچکی که بتوانند در بازاری با این گستردگی وارد شوند و موفقیت کسب کنند نیازمند سرمایه‌گذاری زیادی در حوزه‌های مالی، منابع انسانی و ظرفیت‌های مدیریتی خواهند بود. ضمن اینکه چنانچه شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ داخلی یا خارجی باشند که نرم‌افزارهای مناسبی داشته باشند و بتوانند مجموعه سپیدار سیستم را کامل‌تر کنند، شرکت سپیدار سیستم آسیا با برقراری ارتباط مؤثر به جای رقابت، مسیر را برای مشارکت هم‌افزا فراهم خواهد کرد.

ب) ریسک صنعت:

با توجه به سرعت تغییرات تکنولوژی در صنعت فناوری اطلاعات خصوصاً در حوزه نرم‌افزار و تعداد زیاد فارغ‌التحصیلان در این حوزه، همواره پدیده حضور رقیب در این بازار وجود دارد. اگر چه بسیاری از این شرکت‌ها یا تیم‌ها در همان ابتدای کار و پس از مواجهه با پیچیدگی‌هایی که در این صنعت وجود دارد، از بازار رقابت حذف می‌شوند، اما حداقل در مقیاس کوچک، همواره احتمال حضور محصولات جدید و بعضاً باکیفیت در بازار وجود دارد. برای مقابله با این ریسک، شرکت سپیدار سیستم با تمرکز بر فرایند تولید و نگهداشت محصول و استفاده به موقع و درست از تکنولوژی‌های روز در صنعت نرم‌افزار تلاش می‌کند تا فاصله

کیفی محصولات خود را از رقبا بیشتر نماید. همچنین سپیدار سیستم با شبکه فروش و خدمات پس از فروش گسترده خود در سراسر کشور، امکان دسترسی آسان را برای مشتریان فراهم نموده است.

ج) ریسک مرتبط با تاثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان:

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

د) ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری:

رکود، تحریم، تغییر در نرخ بهره و... از جمله عواملی هستند که باعث ایجاد ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری می‌شوند. شیوع ویروس کرونا در سال گذشته نیز از جمله عوامل افزایش‌دهی بود که باعث افزایش رکود در کسب‌وکار برخی از مشتریان شد که بر توان نقدینگی آن‌ها تاثیرگذار بوده است و منجر به افزایش احتمال ریسک نقدینگی و اعتباری می‌شود. با توجه به سیاست‌های سپیدار سیستم در وصول مطالبات ناشی از فروش کالا و خدمات، ریسک نقدینگی و اعتباری در سپیدار سیستم مدیریت شده است.

ه) ریسک‌های مرتبط با قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت‌ها:

این گروه از ریسک‌ها شامل ریسک قوانین تجارت، کار، تأمین اجتماعی، مدنی و جزایی، قانون بازار اوراق بهادار و دستورالعمل‌های مرتبط، قوانین مالیاتی، استاندارد حسابداری و حسابرسی، پول‌شویی، سلامت اداری و مصوبات و مقررات سازمان فناوری اطلاعات کشور است که با توجه به وجود نظارت‌های درون سازمانی و برون سازمانی اثربخش، اقدامات شرکت در این خصوص قابل قبول بوده و ریسک قابل توجهی شرکت را تهدید نمی‌کند.

و) ریسک‌های عملیاتی:

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

از طرف دیگر، فعالیت‌های منابع انسانی شرکت، شامل جذب، نگهداشت، آموزش و 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.

مسئولیت‌های اجتماعی



سلامت و ایمنی پرسنل و همچنین عملکرد اجتماعی در ارتباط با مؤسسات و سازمان‌های عمومی و عام‌المنفعه و توجه به افزایش سطح رفاهی و آموزشی کارکنان، مهم‌ترین حوزه‌های توجه شرکت در موضوع مسئولیت اجتماعی در سال ۱۳۹۹ بوده است که در زیر به تشریح آن‌ها می‌پردازیم.

سلامت و ایمنی پرسنل

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

تأمین سلامت، ایمنی و رفاه کارکنان از موضوعات بنیادین و مهم در سپیدار سیستم و از سیاست‌های شرکت‌های بزرگ و موفق است.

عملکرد اجتماعی در ارتباط با مؤسسات و سازمان‌های عمومی و عام‌المنفعه

دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی

سپیدار سیستم با تولید و انتقال محتوای کاربردی به دانش‌آموزان و دانشجویان که به عنوان اصلی‌ترین سرمایه انسانی آینده هستند، سعی در توسعه مهارت‌های کاربردی این افراد دارد که این موضوع به اشتغال‌زایی آن‌ها کمک خواهد کرد. سپیدار سیستم یکی از مهم‌ترین رسالت‌های فعالیت آموزشی خود را افزایش سطح تخصص و آگاهی مخاطبان در حوزه نرم‌افزار و دانش مالی مرتبط با آن می‌داند از این رو در سال ۱۳۹۹، در ۲۵۶ دانشگاه و مؤسسه آموزش عالی، دوره‌های آموزشی یادگیری نرم‌افزار سپیدار برای اساتید و دانشجویان برگزار شد.

سازمان‌های مردم نهاد و

خدمات عام‌المنفعه

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

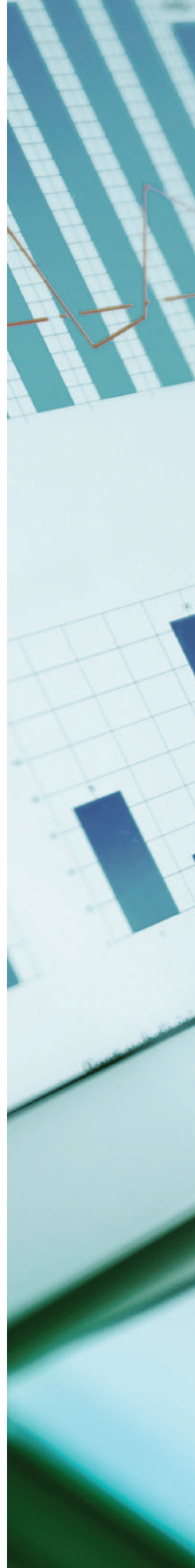
حمایت از شرکت‌های استارت‌آپ

سپیدار سیستم از ابتدای سال ۱۳۹۸ در راستای حمایت از شرکت‌های استارت‌آپ تخفیفات ویژه برای آن‌ها در نظر گرفته است. در سال ۱۳۹۹ بیش از ۴۰ شرکت و در مجموع تاکنون ۲۴۰ شرکت استارت‌آپ از این طرح استفاده نموده و به نرم‌افزارهای سپیدار تجهیز شده‌اند. همچنین سپیدار سیستم، سمینارهای آموزشی رایگانی برای این شرکت‌ها در حوزه مدیریت مالی و کسب‌وکار برگزار کرده است.





بخش پنجم: گزارش مالی



گزیده اطلاعات مالی - شرکت اصلی

تجدید
ارائه شده

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):				
۱۶۹,۷۰۹	۲۳۳,۳۱۷	۳۸۲,۶۳۵	۷۸۸,۶۰۲	درآمد خالص
۶۸,۰۶۶	۱۲۸,۶۰۳	۲۴۶,۱۰۷	۶۱۳,۴۸۵	سود عملیاتی
۳,۶۷۸	۳۲,۰۶۸	۵۹,۲۵۴	۳۰۸,۱۴۰	خالص درآمدهای غیرعملیاتی
۵۷,۵۶۱	۱۳۴,۸۶۱	۲۹۱,۲۸۸	۹۱۴,۵۷۵	سود خالص
۹۰,۰۵۴	۱۲۷,۷۳۷	۲۸۰,۷۲۸	۶۶۳,۰۴۸	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):				
۲۸۶,۰۱۳	۳۹۲,۱۴۵	۵۶۱,۲۶۸	۱,۱۹۷,۰۶۵	جمع دارایی‌ها
۲۴,۴۲۸	۴۴,۷۵۰	۳۷,۷۳۸	۴۷,۴۴۴	جمع بدهی‌ها
۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۲۶۱,۵۸۵	۳۴۷,۳۹۵	۵۲۳,۵۳۰	۱,۱۴۹,۶۲۱	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) اطلاعات مربوط به هر سهم:				
۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۲۸۸	۶۷۴	۱,۴۵۶	۴,۵۷۳	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
د) سایر اطلاعات:				
۴۶	۵۴	۵۲	۴۹	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

صورت سود و زیان شرکت اصلی

میلیون ریال	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	درصد تغییرات ۹۹ به ۹۸
درآمد حاصل از فروش و خدمات	۷۸۸,۶۰۲	۳۸۲,۶۳۵	%۱۰۶
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۱۳۸,۵۵۵)	(۱۰۹,۹۳۲)	%۲۶
سود ناخالص	۶۵۰,۰۴۷	۲۷۲,۷۰۳	%۱۳۸
هزینه‌های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۳۶,۵۶۲)	(۲۶,۵۹۶)	%۳۷
سود عملیاتی	۶۱۳,۴۸۵	۲۴۶,۱۰۷	%۱۴۹
خالص سایر درآمد (هزینه‌های غیرعملیاتی)	۳۰۸,۱۴۰	۵۹,۲۵۴	%۴۱۴
سود قبل از کسر مالیات	۹۲۱,۶۲۵	۳۰۵,۳۶۱	%۲۰۱
مالیات	(۲,۱۱۷)	(۱۳,۴۶۹)	(%۸۴)
مالیات سال‌های قبل	(۴,۹۳۳)	(۶۰۴)	%۷۱۷
سود خالص	۹۱۴,۵۷۵	۲۹۱,۲۸۸	%۲۱۴

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

درآمد حاصل از فروش و خدمات

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

درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی نسبت به دوره مشابه سال گذشته حدود ۱۰۶ درصد رشد داشته است.

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

درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)

درآمد نرم‌افزار در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۱۱۱ درصد و درآمد سخت‌افزار حدود ۹۱ درصد رشد داشته است.

درآمد پشتیبانی

درآمد پشتیبانی در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۵۹ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

هزینه‌ها متشکل از دو گروه هزینه‌های حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌های عمومی است که در دو سرفصل بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی و هزینه‌های فروش، اداری و عمومی، طبقه‌بندی شده است. مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش حدود ۲۸ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد می‌باشد.

درآمدهای غیرعملیاتی

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

مالیات

شرکت سپیدار سیستم در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت پروانه بهره‌برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت شده است. از این‌رو مطابق با بند «د» ماده ۱۳۲ ق.م.م، درآمد ابرازی ناشی از نرم‌افزار تا ۵ سال (تا مرداد ماه ۱۴۰۳) از تاریخ شروع بهره‌برداری مشمول نرخ صفر مالیات می‌باشند.

مالیات بر درآمد با احتساب معافیت مالیاتی فوق و اعمال تخفیفات و بخشودگی‌های مالیاتی موضوع ماده ۱۴۳ ق.م.م محاسبه شده است.

صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	
میلیون ریال	میلیون ریال	
		دارایی‌ها
		دارایی‌های غیرجاری
۸۸,۳۸۲	۳۴۴,۰۷۱	دارایی‌های ثابت مشهود
۵۳,۷۱۶	۳۳,۹۰۵	دارایی‌های نامشهود
۶۷,۱۸۰	۶۷,۱۸۰	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۵۷۱	۵۷۱	دریافتی‌های بلندمدت
۲۰۹,۸۴۹	۴۴۵,۷۲۷	جمع دارایی‌های غیرجاری
		دارایی‌های جاری
۴۳۵	۴۲۱	پیش پرداخت‌ها
۷,۵۸۰	۶,۰۹۵	موجودی مواد و کالا
۲,۳۲۴	۲۹,۵۵۹	دریافتی‌های تجاری و و سایر دریافتی‌ها
۳۳۳,۷۶۹	۷۰۲,۶۲۱	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۷,۳۱۱	۱۲,۶۴۲	موجودی نقد
۳۵۱,۴۱۹	۷۵۱,۳۳۸	جمع دارایی‌های جاری
۵۶۱,۲۶۸	۱,۱۹۷,۰۶۵	جمع دارایی‌ها
		حقوق مالکانه و بدهی‌ها
		حقوق مالکانه
۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	سرمایه
۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	اندوخته قانونی
۳۰۳,۵۳۰	۹۲۹,۶۲۱	سود انباشته
۵۲۳,۵۳۰	۱,۱۴۹,۶۲۱	جمع حقوق مالکانه
		بدهی‌ها
		بدهی‌های غیر جاری
۸,۳۷۱	۱۲,۹۳۴	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۸,۳۷۱	۱۲,۹۳۴	جمع بدهی‌های غیرجاری
		بدهی‌های جاری
۱۴,۹۲۴	۳۱,۱۴۲	پرداختی‌های تجاری و سایر پرداختی‌ها
۱۳,۳۶۳	۱,۷۹۳	مالیات پرداختی
۱,۰۸۰	۱,۵۷۵	پیش دریافت‌ها
۲۹,۳۶۷	۳۴,۵۱۰	جمع بدهی‌های جاری
۳۷,۷۳۸	۴۷,۴۴۴	جمع بدهی‌ها
۵۶۱,۲۶۸	۱,۱۹۷,۰۶۵	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت جریان وجوه نقد شرکت اصلی

سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی:		
۲۸۰,۷۲۸	۶۶۳,۰۴۸	نقد حاصل از عملیات
(۲۶,۳۰۲)	(۱۸,۴۰۲)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۲۵۴,۴۲۶	۶۴۴,۶۴۶	جریان خالص ورود وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:		
۳۴	-	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود
(۱,۸۱۲)	(۲۵۸,۶۰۴)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
(۲۳۳)	(۳۶۹)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود
۱۴,۷۳۹	-	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
(۲۰۲,۶۶۱)	(۳۱۶,۲۷۶)	پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۱,۶۶۷	۱۰۸,۷۹۳	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سهام
۵۷۹	۴,۰۵۲	دریافت‌های نقدی حاصل از سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی
۸,۴۱۸	۱۱۱,۵۷۳	سود دریافتی بابت سایر سرمایه‌گذاری‌ها
(۱۷۹,۲۶۹)	(۳۵۰,۸۳۱)	جریان خالص (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
۷۵,۱۵۷	۲۹۳,۸۱۵	جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی:		
(۱۱۵,۱۵۳)	(۲۸۸,۴۸۴)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام
(۱۱۵,۱۵۳)	(۲۸۸,۴۸۴)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی
(۳۹,۹۹۶)	۵,۳۳۱	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۴۷,۳۰۷	۷,۳۱۱	مانده موجودی نقد در ابتدای دوره
۷,۳۱۱	۱۲,۶۴۲	مانده موجودی نقد در پایان دوره

صورت سود و زیان مجموعه (میلیون ریال)

اقدام صورت سود و زیان	سال ۱۳۹۹	سال ۱۳۹۸	درصد تغییرات
فروش و درآمد ارائه خدمات	۷۸۸,۶۰۲	۳۸۲,۶۳۵	٪۱۰۶
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۱۳۸,۵۵۵)	(۱۰۹,۹۳۲)	٪۲۶
سود (زیان) ناخالص	۶۵۰,۰۴۷	۲۷۲,۷۰۳	٪۱۳۸
هزینه‌های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۳۶,۵۶۲)	(۲۶,۵۹۶)	٪۳۷
سود (زیان) عملیاتی	۶۱۳,۴۸۵	۲۴۶,۱۰۷	٪۱۴۹
خالص درآمد (هزینه‌های غیرعملیاتی)	۱۷۲,۱۴۹	۵۷,۹۲۰	٪۱۹۷
سود قبل از احتساب سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۷۸۵,۶۳۴	۳۰۴,۰۲۷	٪۱۵۸
سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۱۴۵,۰۲۰	(۹,۸۶۹)	
سود (زیان) قبل کسر مالیات	۹۳۰,۶۵۴	۲۹۴,۱۵۸	٪۲۱۶
مالیات	(۲,۱۱۷)	(۱۳,۴۶۹)	(٪۸۴)
مالیات سال‌های قبل	(۴,۹۳۳)	(۶۰۴)	٪۷۱۷
سود (زیان) خالص پس از کسر مالیات	۹۲۳,۶۰۴	۲۸۰,۰۸۵	٪۲۳۰

صورت وضعیت مالی مجموعه

۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	
میلیون ریال	میلیون ریال	
دارایی‌ها		
دارایی‌های غیرجاری		
۸۸,۳۸۲	۳۴۴,۰۷۱	دارایی‌های ثابت مشهود
۵۳,۷۱۶	۳۳,۹۰۵	دارایی‌های نامشهود
۵۲,۱۹۱	۶۱,۲۲۰	سرمایه‌گذاری در شرکت های وابسته
۵۷۱	۵۷۱	دریافتنی‌های بلندمدت
۱۹۴,۸۶۰	۴۳۹,۷۶۷	جمع دارایی‌های غیرجاری
دارایی‌های جاری		
۴۳۵	۴۲۱	پیش پرداخت‌ها
۷,۵۸۰	۶,۰۹۵	موجودی مواد و کالا
۲,۳۲۴	۲۹,۵۵۹	دریافتنی‌های تجاری و و سایر دریافتنی‌ها
۳۳۳,۷۶۹	۷۰۲,۶۲۱	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۷,۳۱۱	۱۲,۶۴۲	موجودی نقد
۳۵۱,۴۱۹	۷۵۱,۳۳۸	جمع دارایی‌های جاری
۵۴۶,۲۷۹	۱,۱۹۱,۱۰۵	جمع دارایی‌ها
حقوق مالکانه و بدهی‌ها		
حقوق مالکانه		
۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	سرمایه
۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	اندوخته قانونی
۲۸۸,۵۴۱	۹۲۳,۶۶۱	سود انباشته
۵۰۸,۵۴۱	۱,۱۴۳,۶۶۱	جمع حقوق مالکانه
بدهی‌ها		
بدهی‌های غیر جاری		
۸,۳۷۱	۱۲,۹۳۴	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۸,۳۷۱	۱۲,۹۳۴	جمع بدهی‌های غیرجاری
بدهی‌های جاری		
۱۴,۹۲۴	۳۱,۱۴۲	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۱۳,۳۶۳	۱,۷۹۳	مالیات پرداختنی
۱,۰۸۰	۱,۵۷۵	پیش دریافت‌ها
۲۹,۳۶۷	۳۴,۵۱۰	جمع بدهی‌های جاری
۳۷,۷۳۸	۴۷,۴۴۴	جمع بدهی‌ها
۵۴۶,۲۷۹	۱,۱۹۱,۱۰۵	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت جریان وجوه نقد مجموعه

سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی:		
۲۸۱,۷۲۸	۶۶۳,۰۴۸	نقد حاصل از عملیات
(۲۶,۳۰۲)	(۱۸,۴۰۲)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۲۵۵,۴۲۶	۶۴۴,۶۴۶	جریان خالص ورود وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:		
۳۴	-	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود
(۱,۸۱۲)	(۲۵۸,۶۰۴)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
(۲۳۳)	(۳۶۹)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود
۱۴,۷۳۹	-	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
(۲۰۲,۶۶۱)	(۳۱۶,۲۷۶)	پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۶۶۷	۱۰۸,۷۹۳	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سهام
۵۷۹	۴,۰۵۲	دریافت‌های نقدی حاصل از سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی
۸,۴۱۸	۱۱۱,۵۷۳	سود دریافتی بابت سایر سرمایه‌گذاری‌ها
(۱۸۰,۲۶۹)	(۳۵۰,۸۳۱)	جریان خالص (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
۷۵,۱۵۷	۲۹۳,۸۱۵	جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی:		
(۱۱۵,۱۵۳)	(۲۸۸,۴۸۴)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام
(۱۱۵,۱۵۳)	(۲۸۸,۴۸۴)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی
(۳۹,۹۹۶)	۵,۳۳۱	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۴۷,۳۰۷	۷,۳۱۱	مانده موجودی نقد در ابتدای دوره
۷,۳۱۱	۱۲,۶۴۲	مانده موجودی نقد در پایان دوره

**** اطلاعات مالی مجموعه ناشی از سرمایه‌گذاری شرکت سپیدار سیستم آسیا در مرداد ماه سال ۱۳۹۷ در ۴۰ درصد از سهام شرکت فناوران نوین سپیدار ایرانیان می‌باشد.**

نسبت‌های مالی

عنوان	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷
نقدینگی	۷۱۹,۸۲۸	۲۸۵,۲۷۱	۱۲۲,۰۵۵
	نسبت جاری	۲۱/۷۷	۴/۱۰
	نسبت آتی	۲۱/۵۹	۳/۹۷
اهرمی	نسبت بدهی	۰/۰۴	۰/۱۱
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰/۰۴	۰/۱۳
	نسبت مالکانه	۰/۹۶	۰/۸۹
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۱/۰۴	۰/۴
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۱/۰۹	۰/۴۴
	سود هر سهم (EPS) - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)	۴,۵۷۳	۱,۴۵۶
	نسبت سود ناخالص	٪۸۲	٪۷۱
	نسبت سود عملیاتی	٪۷۸	٪۶۴
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	٪۱۱۷	٪۸۰
	نسبت سود خالص	٪۱۱۶	٪۷۶

پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود

هیأت مدیره بر اساس صورت های مالی و با توجه به سود انباشته برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۳۹۹، سود نقدی هر سهم را ۲,۰۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می دارد.

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

بدیهی است تصمیم گیری نهایی در خصوص میزان سود نقدی هر سهم برای سال مالی ۱۳۹۹ در اختیار مجمع عمومی عادی صاحبان سهام می باشد.

اطلاعات تماس با شرکت

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۲۰

تلفن: ۰۲۱-۸۱۰۲۲۰۰۰

نمابر: ۰۲۱-۸۱۰۲۲۹۹۹

سایت اینترنتی: www.sepidarsystem.com

پست الکترونیک: info@sepidarsystem.com

پیوست:

معرفی محصولات و خدمات سپیدار سیستم

آشنایی با بازار و صنعت

صنعت نرم‌افزار به عنوان یکی از صنایع پیشرو شناخته شده است با توجه به رویکردهای جدید تکنولوژی تأثیر این صنعت در زندگی روزمره افراد و ادامه حیات کسب‌وکارها بر کسی پوشیده نیست این صنعت به دلیل همین جذابیت‌ها همواره مورد توجه فعالین و سرمایه‌گذاران بوده است.

رشد صنعت نرم‌افزار در جهان بسیار سریع و به نوعی کم‌سابقه است. این صنعت نه تنها در حوزه سازمانی بلکه در زندگی اجتماعی اقشار مختلف جامعه نیز به طرز چشم‌گیری مؤثر است. در حوزه سازمانی این صنعت، پتانسیل بسیار بزرگی، هم در داخل و هم برای ارائه این خدمات به سایر کشورها وجود دارد که هنوز به اندازه کافی از آن استفاده نشده است. امروزه، با توجه به پیچیدگی‌های کسب‌وکارها و تعدد پارامترهای مؤثر در عملیات، درک صحیح و بر مبنای اطلاعات به‌روز و درست، لازمه تصمیم‌گیری‌های دقیق است. مدیران برای اتخاذ تصمیمات مؤثر نیاز دارند تا اطلاعات دقیقی از وضعیت سازمان و کسب‌وکار خود داشته باشند.

امروزه کسب‌وکارهای کوچک نقش مهمی در اقتصاد بازی می‌کنند و درصد بالایی از تولید ناخالص ملی کشورها را ایجاد می‌نمایند. این کسب‌وکارها با توجه به خصوصیت چابکی و نوآوری، همواره در ایجاد بازار کار مناسب، نقش مؤثری را دارند. در کشور ما نیز از این قاعده مستثنی نبوده و کسب‌وکارهای کوچک نقش حیاتی در توسعه تولید و خدمات ایفا می‌کنند و بنا بر آمارهای وزارت صنعت معدن و تجارت، بخش بزرگی از کسب‌وکارهای کشور در حوزه کسب‌وکارهای کوچک طبقه‌بندی شده و به صورت کلی این بازار به دو قسمت بازار شرکت‌های کوچک و اصناف تقسیم می‌شوند.

بر اساس آخرین اطلاعات رسمی، حدود ۲۵۰ هزار شرکت کوچک در کشور فعالیت می‌کنند. با توجه به سرعت تغییرات در این بازار و نیاز مدیران این شرکت‌ها به دسترسی به موقع به اطلاعات، از مدت‌ها پیش نیاز به استفاده از نرم‌افزارهای قابل اتکا، با پیچیدگی کمتر و با قیمت مناسب برای این بازار احساس شده است.

با توجه به آخرین اطلاعات، حدود ۳ میلیون واحد صنفی در کشور فعالیت می‌کنند که بر اساس برآوردها، حدود ۱ میلیون واحد صنفی، نیاز به استفاده از نرم‌افزار مدیریت فروشگاه دارند. با توجه به تعداد بالای این بخش از بازار و فرصت‌های قانونی که برای سیستم‌پذیر شدن اصناف پیش‌بینی می‌شود از یک سو و استفاده روزافزون از فناوری اطلاعات در این بخش از بازار از سوی دیگر، ظرفیت زیادی را ایجاد می‌کند.

در ادامه به توضیح محصولات و خدمات سپیدار سیستم می‌پردازیم.

معرفی محصولات



نرم افزار سپیدار با شعار «ساده و پایدار» نرم افزاری مناسب برای مدیریت هوشمندانه شرکت های کوچک شامل مجموعه ای از نرم افزارهای مالی و اداری و عملیاتی ویژه کسب و کارهای کوچک است که راه اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش های متنوع موجود در آن به مشتریان این امکان را می دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت های شرکت خود را مدیریت نمایند. در حال حاضر این راهکار به بیش از ۴۲,۰۰۰ مشتری عرضه گردیده است.

محصول سپیدار شامل ماژول های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی ها، انبار، مشتریان و فروش، خرده فروشی، سفارش کار و پخش سرد و گرم، پیمانکاری، مدیریت تردد، ارتباط سپیدار و CRM سرونو، سفارشات خارجی است که در قالب بسته های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری، پخش و سفارش گیری، برای مدیریت چابک تر شرکت های کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب و کارها، کاربری بسیار ساده ای دارد.

از نقاط قوت سپیدار سیستم، می توان به کیفیت محصولات، شبکه گسترده نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش، مشتریان تحت پوشش، استفاده از تکنولوژی روز در تولید با استفاده از دانش تیم مجرب تولید کننده، سادگی و بدون خطا بودن آن اشاره کرد.

محصول سپیدار در سال ۱۳۹۹ نیز مطابق برنامه تولید سالانه خود، توسعه و بهبود پیدا کرده است. پوشش دهی نیازمندی های حوزه پخش در بخش کسب و کارهای کوچک در سال ۱۳۹۷ در برنامه تولید قرار داشت و امکانات آن در سال ۱۳۹۸ به بازار عرضه گردید. در سال ۱۳۹۹ سیستم پخش گرم نیز در راستای پاسخگویی به مشتریان پخش تولید و به بازار عرضه شد. سیستم پخش سپیدار افزون بر برخورداری از امکانات اصلی ماژول فروش، در کنار سایر ماژول ها نیازمندی های کسب و کار را به خوبی پاسخ می دهد و با انعطاف پذیری بالا، امکان پاسخگویی به پیچیدگی های فرآیندهای فروش مویرگی را فراهم کرده است. همچنین سیستم سفارشات خارجی نیز در راستای پاسخگویی به مشتریان تولید و در زمستان ۱۳۹۹ به بازار ارائه گردید.



بازار اصناف و فروشگاه ها از سال ۱۳۹۳ با عرضه محصول دشت در محدوده ی بازار هدف سپیدار سیستم قرار گرفت، با توجه به جوان بودن این بازار و ورود جدید شرکت سپیدار سیستم در این حوزه، پیشرفت قابل توجهی در این بازار صورت گرفت و در حال حاضر بیش از ۲۱,۰۰۰ نسخه از این محصول به اصناف مختلف نظیر سوپرمارکت، آرایشی بهداشتی، پوشاک، ابزار و یراق و لوازم یدکی به فروش رسیده است. امکان حسابداری دشت نیز جهت جلب رضایت مشتریان و افزایش سهم بازار در زمستان ۱۳۹۹ به بازار عرضه گردید.

خدمات سپیدار سیستم

آموزش سپیدار سیستم

یکی از مهم‌ترین رسالت‌های فعالیت آموزشی سپیدار سیستم علاوه بر بازارگشایی و ایجاد تصویر مناسب از برند سپیدار، افزایش سطح تخصص و آگاهی مخاطبان در حوزه نرم‌افزار و دانش مالی مرتبط با آن است. بنابراین با سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های لازم چون رادیو مالی، برگزاری دوره‌ها و سمینارهای آنلاین آموزشی، همکاری با موسسات و دانشگاه‌ها و... توانسته است سهم عمده‌ای در ارتقاء دانش مالی کاربران داشته باشد.

نمایندگان آموزش سپیدار سیستم، موسسات، دانشگاه‌ها و آموزشگاه‌هایی هستند که در راستای برگزاری دوره‌های آموزشی تشکیل شده‌اند و پس از برگزاری هر دوره، به شرکت کنندگان گواهی حضور اعطا می‌نمایند.

سپیدار سیستم در حوزه آموزش مشتریان به دو شیوه حضوری و مجازی عمل می‌نماید. نمایندگان فروش و آموزش پس از خرید مشتری به صورت حضوری خدمات آموزشی ارائه می‌دهند. همچنین آکادمی آموزش‌های الکترونیکی سپیدار با مجموعه‌ی گسترده و کاملی از دوره‌های آموزشی به صورت رایگان و ۲۴ ساعته در اختیار مشتریان است تا حتی در وضعیت شیوع ویروس کرونا در سال ۱۳۹۹ و محدودیت‌های برگزاری دوره‌های آموزشی به صورت حضوری، خللی در فرآیند آموزشی مشتریان ایجاد نشود.

در حوزه آموزش به داوطلبین ورود به بازار کار و دانشجویان حسابداری نیز با توجه به شتاب فزاینده تعداد مشتریان سپیدار و نیاز بازار کار به نیروی انسانی ماهر، دو شیوه حضوری و مجازی پیش بینی شده است. جذب بیش از ۴۰۰ آموزشگاه و دانشگاه برای نمایندگی آموزشی سپیدار در سراسر کشور باعث شده است تا سالانه بیش از ۱۰,۰۰۰ نفر سپیدار را آموزش ببینند.

همچنین با توجه به آماده‌سازی زیرساخت‌های آموزش‌های مجازی حتی با وجود محدودیت‌های شیوع بیماری کرونا، فرآیند آموزشی سپیدار سیستم متوقف نشده و علاقمندان می‌توانند از آموزش‌های مجازی آنلاین و آفلاین سپیدار برای توسعه خود بهره ببرند. افزایش نیروی ماهر و مسلط به نرم‌افزار سپیدار در بازار کار به توسعه فروش و افزایش مشتری بالقوه در آینده نیز کمک قابل توجهی می‌کند. در حوزه آموزش نمایندگان فروش و آموزش نیز فعالیت‌های مستمر آموزشی طراحی و اجرا شده است. آموزش نمایندگان در حوزه‌های فنی و مهارت‌های کسب‌وکار از اقدامات مداوم سپیدار سیستم است.

علاوه بر فعالیت‌های ذکر شده، برای افزایش کیفیت و نفوذ در بازار آموزشی، محصولی با نام نسخه آموزشی سپیدار که دقیقاً همان نسخه اصلی با همه امکانات است در سطح نمایندگی‌ها، فروشندگان نرم‌افزار و فروشگاه‌های اینترنتی عرضه شده

است؛ علاوه بر آن کتاب آموزش سپیدار نیز تالیف و در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است.

تعداد کل نمایندگان آموزشی و دانشگاه‌هایی که تاکنون با شرکت سپیدار سیستم آسیا تفاهم‌نامه امضا کرده‌اند، بالغ بر ۴۰۰ نماینده است که از این تعداد ۲۵۰ دانشگاه اقدام به آموزش کاربردی سیستم سپیدار به دانشجویان می‌نمایند، فعالیت‌های آموزشی که در دانشگاه‌ها انجام می‌شود شامل برگزاری واحد درسی کارگاهی نرم‌افزار سپیدار و همچنین دوره‌های فوق برنامه، در راستای تقویت دانشجویان حسابداری است.

نمایندگان آموزشگاهی شرکت نیز با برگزاری دوره‌های آموزش نرم‌افزار سپیدار برای دانش‌پذیران در سطح کشور فعالیت می‌کنند.





پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم

محصولات سپیدار سیستم با سادگی و بدون خطا بودن نیاز به دریافت خدمات پشتیبانی را به حداقل رسانده است، اما به جهت پاسخ‌گویی و رفع مشکلات احتمالی مشتریان با مشارکت شبکه نمایندگان خدمات پس از فروش، نسبت به ارائه خدمات پشتیبانی در دو قسمت بروزرسانی نسخه‌های نرم‌افزار (منطبق بر تغییرات قانونی) و ارائه خدمات پشتیبانی از طریق چت آنلاین، تماس تلفنی و پنل پرسش و پاسخ اقدام می‌نماید.

شرکت سپیدار سیستم آسیا با سرمایه‌گذاری کافی در ایجاد زیرساخت‌های لازم، گام موثری در راستای برطرف ساختن نیازهای کاربران برداشته و باعث شده است تا مشتریان به سهولت و با استفاده از فایل راهنما، نسبت به نصب نرم‌افزارهای سپیدار و دشت اقدام نمایند. از دیگر هدف‌های شرکت سپیدار سیستم، به روز نگاه داشتن سیستم‌های مشتریان و امکان پشتیبانی خود محور است. سپیدار سیستم در جهت راحتی و سهولت کاربری مشتریان گرامی، خدمات پشتیبانی متنوعی را ارائه می‌نماید. پشتیبانی پرتال و چت آنلاین، تماس تلفنی و پنل پرسش و پاسخ از جمله امکاناتی است که در اختیار مشتریان قرار گرفته است. آنچه که در ارائه خدمات پشتیبانی برای شرکت حائز اهمیت است، دقت و سرعت در ارائه خدمات توسط کارشناسان پشتیبانی است. تمامی مشتریان جدید می‌توانند در دوران گارانتی، پس از تهیه سیستم‌های نرم‌افزار سپیدار، تا یکسال به صورت رایگان از خدمات پشتیبانی بهره‌مند شوند. تمدید پشتیبانی پس از دوران گارانتی نیز از سهولت و سرعت بالایی برخوردار است. مشتریان می‌توانند هر یک از خدمات را بنابر نیاز خود انتخاب و از طریق باشگاه مشتریان سپیدار سیستم، اقدام به تمدید آن نمایند.

درصد رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی برای سال ۱۳۹۹، ۹۵ درصد بوده است.

شرکت سپیدار سیستم آسیا
تهران ۱۹۹۴۷۵۴۷۵۴، خیابان ولیعصر،
میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۲۰
تلفن: ۰۲۱ - ۸۱۰۲۲۰۰۰
نمابر: ۰۲۱ - ۸۱۰۲۲۹۹۹
info@sepidarsystem.com