

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹
شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)



فهرست

سپیدار سیستم در یک نگاه	۵	بخش اول :
اطلاعات مدیران شرکت	۶	
سرمایه و ترکیب سهامداران	۹	ماهیت کسب و کار
صنعت نرم افزار	۱۰	
شبکه نمایندگی سپیدار سیستم	۱۲	
محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش های مختلف بازار	۱۲	
		بخش دوم :
		اهداف مدیریت و راهبردهای
میزان دستیابی به هدف گذاری های سال ۱۴۰۰ و تدوین هدف- گذاری سال ۱۴۰۱	۱۶	مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
		بخش سوم :
		مهمترین منابع، ریسک ها و روابط
سرمایه انسانی و فکری	۲۰	
گزارش ریسک ها	۲۱	
		بخش چهارم :
		نتایج عملیات، چشم اندازها و
		مهمترین معیارها و شاخص های
		عملکرد
وضعیت مالی شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۲۳	

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 ۱۴۰۱/۰۲/۰۷ 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	محمد عزیزاللهی	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	حسین شهبازی رز	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 می‌باشد. کلماتی نظیر «پیش‌بینی»، «باور»، «برآورد»، «انتظار»، «تمایل»، «خواست»، «احتمال» 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 غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

خلاصه مدیریتی

۷۸ درصد رشد سود عملیاتی در سال ۱۴۰۰

سال ۱۴۰۰ با توجه به پاندمی کرونا سالی متفاوت برای بنگاه‌های اقتصادی بود که شرایط دشواری را برای کسب‌وکارها ایجاد نمود. سپیدار سیستم با اتکا بر منابع انسانی کارآمد، شبکه نمایندگان گسترده در سراسر کشور، برنامه‌ریزی موثر در حوزه‌های بازاریابی و فروش و همین‌طور مدیریت صحیح هزینه‌ها، توانست در راستای تحقق اهداف خود گامی بلند بردارد و رشد ۷۸ درصدی در سود عملیاتی را محقق کند.

همچنین رشد درآمدهای عملیاتی سال ۱۴۰۰ در مقایسه با سال گذشته، ۷۸ درصد بوده است که از مهمترین عوامل این موفقیت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- جذب بیش از ۱۲/۷۰۰ مشتری به شرح زیر:
 - جذب بیش از ۱۰/۰۰۰ مشتری^۱ در حوزه سپیدار و رشد درآمد ۷۴ درصدی
 - جذب بیش از ۲/۷۰۰ مشتری در حوزه دشت و رشد درآمد ۱۲۶ درصدی
- فروش بیش از ۱۴/۰۰۰ نسخه آموزشی و رشد دو برابری درآمد خدمات آموزشی
- رشد دو برابری درآمد پشتیبانی

با توجه به سیاست شرکت مبنی بر گسترش شبکه نمایندگی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار، با تمرکز بر افزایش چابکی سازمان و همین‌طور توسعه سهم بازار، سپیدار سیستم موفق شد با جذب و توسعه نمایندگان در سراسر کشور و همچنین پایش و اصلاح رفتار نمایندگان، نسبت به گسترش فعالیت‌های عملیاتی شبکه فروش، موفق عمل نماید.

در سال مورد گزارش، افزایش تیم برون‌سپاری پشتیبانی به ۶۰ کارشناس متخصص، رضایت حداکثری مشتریان و افزایش سطح کیفیت خدمات را در حوزه خدمات پس از فروش به همراه داشت.

درآمدهای غیر عملیاتی سپیدار سیستم عمدتاً ناشی از سرمایه‌گذاری مازاد وجوه در سبدهای سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت و سپرده‌های بانکی است که متاثر از شرایط بازارهای سرمایه‌گذاری در سال جاری بوده است. لازم به ذکر است درآمدهای غیر عملیاتی سال گذشته متاثر از سهم سپیدار سیستم از سود غیر عملیاتی فروش ساختمان شرکت سرمایه پذیر فناوران نوین سپیدز ایرانیان بوده است، بدون در نظر گرفتن این درآمد غیرعملیاتی، شرکت در سال مورد گزارش ۵۶ درصد رشد در این سرفصل نسبت به سال قبل را تجربه کرده است.

^۱ ۱۳۰۰ مشتری جدید محصول سپیدار که تاکنون اقدام به فعال‌سازی قفل نرم‌افزاری نکرده‌اند؛ جزو مشتریان جدید سال ۱۴۰۰ بوده و به این تعداد اضافه خواهند شد.

سود خالص شرکت در سال جاری ۴۹ درصد رشد داشته است که بدون در نظر گرفتن سهم از سود فروش ساختمان فناوران نوین سپیدار ایرانیان در سال گذشته این درصد به حدود ۷۴ درصد خواهد رسید.

با توجه به برنامه سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۰ برای تولید سپیدار ابری، تولید زیرساخت‌های مورد نیاز توسعه سیستم‌های بر بستر ابر نهایی شده و با کامل شدن سند چشم‌انداز محصولی، فرآیند تولید محصولات سپیدار ابری وارد فرآیند اجرائی شده است. پیش‌بینی می‌کنیم در سال آتی، آماده عرضه فاز اول محصولات سپیدار ابری در بازار باشیم و در حوزه کسب‌وکارهای کوچک ارائه خدمت کنیم. این شرکت‌ها با صرفه‌جویی در زیرساخت‌ها و امنیت بالا، نیازهای نرم‌افزاری خود را با پرداخت حق اشتراک ماهانه و هزینه کمتر مرتفع خواهند کرد.

سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۰ با هدف انجام طرح‌های توسعه‌ای، افزایش سرمایه‌ای از محل سود انباشته را به ثبت رساند و سرمایه از ۲۰۰ میلیارد ریال به ۷۰۰ میلیارد ریال رسید.

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 سال گذشته 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 ۱۳۹۸/۰۵/۰۹ 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 یک دهه از آغاز فعالیت خود بیش از ۷۹/۰۰۰ 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.

محسن طلایی
رئیس هیات مدیره
(غیر موظف)



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

محمد عزیزالهی
نایب رئیس هیات مدیره
(غیر موظف)



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

تحصیلات:
کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی
کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت

حمیدرضا رنجبری
مدیر عامل



تخصص:
مدیریت بازاریابی و فروش، برندینگ، تبلیغات، مدیریت شبکه
فروش و توسعه کسب و کار

تحصیلات:
دکتری مدیریت بازاریابی دانشگاه تهران
کارشناسی ارشد مدیریت دانشگاه شیراز
کارشناسی مدیریت دانشگاه آزاد شیراز

حسین شهبازی رز
عضو هیات مدیره
(غیر موظف)



تخصص:
حسابرسی صورت های مالی، عملیاتی، داخلی و مدیریت مالی

تحصیلات:
کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از سازمان مدیریت صنعتی
کارشناسی مدیریت بازرگانی از دانشگاه علامه طباطبایی

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

تخصص:

فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم افزار

تحصیلات:

کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان

سعید مرادی

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 بین‌المللی قزوین

احمد اصلاح

عضو هیات مدیره

(غیر موظف)



کمیته‌های زیر مجموعه هیات مدیره:

زیر مجموعه هیات مدیره سپیدار سیستم، کمیته حسابرسی و کمیته ریسک و استراتژی وجود دارند که با هدف کمک بر تصمیم‌سازی اعضای هیات مدیره، در دوره مورد گزارش فعالیت‌هایی به شرح زیر داشته‌اند.

کمیته حسابرسی:

این کمیته در راستای کمک به وظایف نظارتی هیأت‌مدیره و انجام پنج وظیفه اصلی خود شامل، بررسی وضعیت نظام راهبری، ریسک و کنترل، سلامت گزارش‌گری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل، اثربخشی کار حسابرسی داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات، تعداد ۶ جلسه در دوره مورد گزارش برگزار کرده است. اهم فعالیت‌های کمیته در این دوره به شرح زیر بوده است:

- 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
- 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
- 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 هیأت‌مدیره
- برگزاری جلسات دوره‌ای مابین اعضای کمیته حسابرسی و هیأت‌مدیره و همچنین مدیران ارشد شرکت جهت بررسی گزارشات حسابرسی داخلی

کمیته ریسک و استراتژی:

در دوره سال ۱۴۰۰ عمده تمرکز این کمیته بر موارد زیر بوده است:

- تدوین شناسنامه اهداف سال ۱۴۰۰ شامل تعیین و هدفگذاری معیارهای موفقیت و تعیین رویکردهای اجرایی
- بازبینی دوره‌ای اهداف استراتژیک و به‌روزرسانی آن‌ها بر اساس شرایط محیطی
- تحلیل شرایط محیطی و به ویژه تحلیل رقبا
- 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
- نظارت بر عملکرد پیشرفت برنامه‌های اجرائی در شرایط کرونا به جهت شناسایی عمده ریسک‌ها و همفکری در خصوص راهکارهای برون رفت از آن‌ها
- بررسی پیش‌نویس چشم‌انداز اهداف سال ۱۴۰۱

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت از بدو تأسیس تاکنون طی مراحل مختلف به شرح جدول ذیل، تغییرات داشته است. افزایش سرمایه تصویب شده در مجمع به تاریخ ۱۴۰۰/۰۴/۲۰ در تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۰۶ در اداره ثبت شرکتها به ثبت رسیده 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 ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ به شرح جدول زیر می باشد:

ردیف	سهامداران	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت همکاران سیستم-سهامی عام-	۵۲۱,۲۹۸,۵۵۰	۷۴,۴۷
۲	BFM صندوق.س.ا.بازارگردانی تاک دانا	۱۲,۰۷۲,۵۶۳	۱,۷۲
۳	صندوق سرمایه گذاری مشترک پیشتاز	۹,۱۶۶,۷۸۹	۱,۳۱
۴	شرکت تجارت و توسعه مهرآفرینان سرآمد (سهامی خاص)	۸,۶۹۹,۰۲۷	۱,۲۴
۵	شرکت نوآوران توسعه و تجارت خاورمیانه (سهامی خاص)	۷,۹۴۶,۸۱۶	۱,۱۴
۶	جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۲۷,۷۲۲,۹۶۹	۳,۹۶
۷	سایر	۱۱۳,۰۹۳,۲۸۶	۱۶,۱۶
	جمع (۱۰۰% سهامداران)	۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۰۰

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 و ... است که نقش بسیار پر رنگی 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 می‌شده، به نرم‌افزارها سپرده شده است به طوری که می‌توان ادعا کرد امروزه وجود یک سیستم نرم‌افزاری در سازمان‌ها و شرکت‌ها از ضروری‌ترین امور است، زیرا چنین 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 بیندازد.

بدون تردید تمام کسب‌وکارها با توجه به ابعاد، گستردگی و اندازه فعالیت خود نیازهای متفاوت نرم‌افزاری را طلب می‌کنند که توجه ویژه به نیازهای هر قسمت می‌تواند به ارائه مطلوب خدمات نرم‌افزاری و کمک به بقاء و ارتقاء سطح مشتریان کمک شایانی کند. بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که همواره با رشد و زاینده‌گی موجه است و شرکت سپیدار سیستم آسیا 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 است.

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



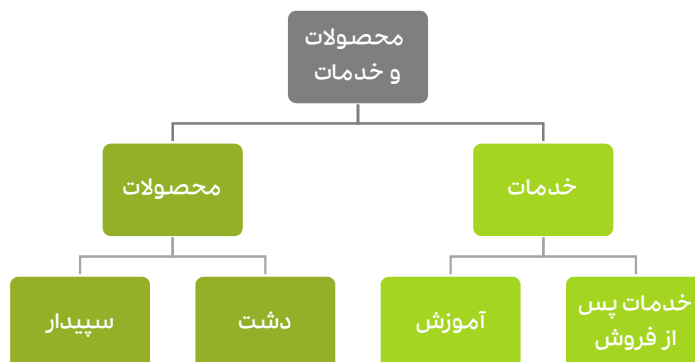
شبکه نمایندگان سپیدار سیستم

شبکه نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش، از مزیت‌های رقابتی مهم این شرکت است و امکان ارائه محصولات و خدمات شرکت را در سراسر کشور میسر می‌نماید. این شبکه تجاری، بیش از ۳۰۰ نماینده فروش (سپیدار و دشت) و پشتیبانی و ۱۴۰ نماینده آموزش بوده که حدود ۸۰ نماینده مستقر در استان تهران و مابقی مستقر در استان‌ها می‌باشند. 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، ۳۸ 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 ۱۵ سیستم و ۹ 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	بسته حسابداری بازرگانی
زیر سیستم دو زبانه	سیستم تامین کنندگان و انبار تولیدی	
مدیریت پیام	سیستم حقوق و دستمزد	بسته حسابداری تولیدی
زیر سیستم ردیابی	سیستم مشتریان و فروش	
زیر سیستم دو واحدی	سیستم تامین کنندگان و انبار	بسته حسابداری خدماتی
تبدیل انبار بازرگانی به تولیدی	سیستم فروش خدماتی	
زیر سیستم موبایل و تبلت سفارش گیری	حسابداری پیمانکاری	بسته حسابداری پیمانکاری
	سیستم تولید	
	سیستم مدیریت تردد اثر انگشت	
	سیستم سفارش گیری	
	سیستم پخش سرد	
	سیستم پخش گرم	

دشت:

محصول دشت را می‌توان به شرح زیر دسته‌بندی نمود:



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 خدمات پس از فروش



تلفنی



باشگاه مشتریان



آنلاین



حضور

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

میزان دستیابی به هدف‌گذاری‌های سال ۱۴۰۰ و تدوین اهداف سال ۱۴۰۱

اهداف سال ۱۴۰۰ سپیدار سیستم و اقدامات انجام شده در راستای آن‌ها در دوره مورد گزارش به شرح زیر است:

- تولید محصولات جدید مبتنی بر رایانش ابری و توسعه امکانات محصولات جاری

"رایانش ابری" یک روش نوین پردازش است که در آن منابع قابل گسترش و اغلب مجازی شده، به صورت یک سرویس پردازشی از طریق شبکه‌های ارتباطی مانند شبکه‌های محلی و اینترنت عرضه می‌شود. محوریت این مدل، سرویس-دهی به کاربر بر اساس تقاضا است، بدون آن که لزوماً کاربر نیازی به تجهیزات خاصی برای پردازش داشته باشد. این سرویس، بستری است که امروزه برای ارائه نرم‌افزارها و سایر خدمات IT در جهان به کار گرفته می‌شود و با توجه به توسعه خطوط ارتباطی و اینترنت و پایدار شدن ارتباط‌ها به یک پارادایم جدید در جهان تبدیل شده است. با استفاده از رایانش ابری، مشتریان به جای خرید نرم‌افزار و سخت‌افزار و پیاده‌سازی آن‌ها در محل خود، از راهکارهای پیاده‌سازی شده آماده از طریق اینترنت استفاده می‌کنند و بابت آن ماهیانه یا براساس استفاده پرداخت می‌کنند.

باتوجه به برنامه سپیدار سیستم برای تولید سیستم‌های بر بستر ابر در سال ۱۴۰۰ اقدامات زیر صورت گرفته است:

- تدوین سند چشم انداز محصولی و تعیین محدوده کارکردها
- تشکیل تیم تولید و معماری سپیدار ابری
- طراحی معماری کلاود نیتیو برای تولید محصول سپیدار ابری

برنامه سال آتی در حوزه محصولات ابری به شرح زیر است:

- تکمیل معماری سپیدار ابری و تولید ۴ سیستم پایه
 - عرضه محدود و عمومی سیستم‌های تولید شده
- ارزش‌افزوده این مدل عرضه نرم‌افزار برای مشتریان، خصوصاً شرکت‌های کوچک که هزینه تامین سخت‌افزار و ارتباطات زیرساختی قابل ملاحظه‌ای را باید متحمل شوند، این است که می‌توانند با هزینه کمتر در کنار امنیت بالا و با پرداخت حق اشتراک ماهانه کسب‌وکار خود را مدیریت نمایند.

فرهنگ سازی در بازار محصولات ابری نیز از عمده مواردی است که در دستور کار سال آینده خصوصاً ماه‌های ابتدایی سال آتی قرار دارد و طبق برنامه ریزی‌های صورت گرفته، پیش‌بینی می‌کنیم که برنامه‌های متنوعی برای قوت بخشیدن به این مهم در دستور کار برای اجرا قرار گیرد. این برنامه‌ها عمدتاً در بخش‌های بازاریابی، توسعه شبکه فروش و پشتیبانی و آموزش خواهند بود.

از آنجا که نگهداشت محصول مورد استفاده توسط کاربران برای سپیدار و دشت از اهمیت قابل توجهی برخوردار است، فعالیت‌های عمده سال ۱۴۰۰ در راستای نگهداشت محصول سپیدار و دشت به شرح زیر بوده است:

- انتشار و عرضه عمومی ۱۴ نسخه بروزرسانی شده در سیستم سپیدار
- امکان ذخیره نسخه پشتیبان نرم‌افزار سپیدار در فضای ابری ابرامد
- بهبود سرعت محصول با عرضه نسخه‌های ۳۲ و ۶۴ بیتی در نرم افزار دشت
- انتشار و عرضه عمومی ۷ نسخه بروزرسانی شده در نرم‌افزار دشت
- امکان ترکیب و تجزیه محصول در نرم‌افزار دشت
- ایجاد زیر ساخت ارتباطی با سایر برنامه‌های کاربردی به کمک وب سرویس دشت

توسعه کمی و کیفی شبکه نمایندگان

از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی در سراسر کشور فعالیت می‌نمایند، همواره یکی از راه‌های افزایش فروش و درآمد شرکت، توسعه کمی و کیفی شبکه نمایندگی فروش 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 ۱۴۰۰ با پایش مستمر شبکه نمایندگی، نسبت به فعال‌سازی حداکثری نمایندگان در مناطق کم بازده و جذب نمایندگان در این مناطق اقدام شد و شبکه نمایندگان سپیدار سیستم در هر چهار حوزه سپیدار، دشت، آموزش و پشتیبانی گسترش معناداری را تجربه کردند. تعداد نمایندگان پشتیبانی در سال گذشته به دو برابر رسید و نمایندگان دشت و آموزش نیز ضمن گسترش تعدادی، از تخصص بالاتری برخوردار شدند. گسترش شبکه نمایندگان بخصوص در مناطق کم بازده و افزایش سطح تخصص و خدمات آن‌ها و آماده‌سازی زیرساخت‌های فروش محصولات در بستر ابر برای سال ۱۴۰۱ از مهمترین برنامه‌های سپیدار خواهد بود.

توسعه بازار دشت

سپیدار سیستم در محصول "دشت" با تمرکز بر توسعه و بهبود شبکه فروش و استفاده از مزیت‌های اضافه شدن زیر سیستم حسابداری دشت توانست به رشد ۱۲۶ درصدی نسبت به دوره مشابه گذشته، در درآمدهای این حوزه محصولی دست یابد.

زیر سیستم حسابداری دشت که به عنوان یک محصول جدید در سال ۱۴۰۰ عرضه شد توانست ۱۰ درصد از درآمد محصول دشت در سال جاری را به خود اختصاص دهد. میزان فعال سازی قفل‌های دشت با توجه به رشد و توسعه شبکه فروش و تمرکز بر بازاریابی دشت نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته نیز رشد ۲۳ درصدی داشته است.

از مهمترین فعالیت‌های انجام شده در سال ۱۴۰۰ برای محصول دشت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- گسترش فعالیت‌های بازاریابی، تبلیغات محیطی و دیجیتال مارکتینگ
- افزایش ظرفیت تیم داخلی
- ارتباط مستمر با نمایندگان و افزایش نمایندگان با تمرکز بر مناطقی از کشور که فاقد نماینده بوده است
- ادامه روند تولید داستان موفقیت مشتریان

اهم نقاط تمرکز در سال ۱۴۰۱ در این حوزه، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- جذب و توسعه شبکه نمایندگی با تمرکز بر فعال‌سازی حداکثری نمایندگان در مناطق کم بازده
- تقویت تیم داخلی دشت با هدف مدیریت دقیق‌تر شبکه نمایندگی
- توسعه بازاریابی و تبلیغات هدفمند

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 ۱۴۰۰ با توجه به ادامه‌دار بودن وضعیت شیوع بیماری کرونا، 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 در حدود ۴۰۰ دانش‌پذیر با برگزاری ۲۸ دوره به صورت مستقیم و بیش از ۲۷۹۰۰ دانش‌پذیر از طریق نمایندگان آموزشی و دانشگاه‌های طرف قرارداد بپردازد. همچنین بیش از ۵۷۰۰۰ نفر در دوره‌های الکترونیکی و

حدود ۱۴/۰۰۰ نفر از طریق خرید نسخه‌های آموزشی سپیدار سیستم آموزش دیده‌اند و بیش از ۴۰۰ نفر در آزمون گواهینامه عمومی سپیدار شرکت نموده‌اند.

دوره های مختلف آموزشی، برگزاری آزمون‌های جامع ویژه نمایندگان و دانش پذیران بصورت مستمر در دستور کار سپیدار قرار دارد و خوشبختانه با استقبال مناسبی از سمت بازار روبرو است. همچنین تدوین دوره‌های جدید آموزشی از دیگر مواردی بود که تمرکز مناسبی روی آن انجام شد و ضمن افزایش کیفیت آموزشی، به نیاز بخشی از بازار پاسخ داده شده که این روند در سنوات بعدی ادامه خواهد داشت.

مهمترین اقدامات انجام شده در سال ۱۴۰۰:

- برگزاری پروموشن محصولات آموزشی با هدف معرفی بیشتر، افزایش سطح آگاهی، ترغیب و تشویق دانش‌پذیران، دانشجویان و علاقه‌مندان به نرم افزار سپیدار و دسترسی بهتر آن‌ها به اقلام آموزشی
- طراحی فروشگاه آنلاین برای ارائه کتاب و نسخه آموزشی در سایت سپیدار سیستم
- بررسی و برنامه‌ریزی در خصوص راه‌اندازی باشگاه دانش‌آموختگان
- عرضه نسخه جدید کتاب آموزشی
- طراحی و اجرای دوره تربیت مدرس
- آماده‌سازی زیرساخت‌های همکاری با هنرستان‌ها

در سال ۱۴۰۱ هدف ما این است که با گسترش امکانات و رسانه‌های آموزش و یادگیری سپیدار سیستم از طریق ارتباط با دانشگاه‌ها، موسسات و مراکز آموزشی زمینه یادگیری سپیدار را برای طیف گسترده‌ای از متقاضیان و مخاطبان مهیا سازیم؛ طبیعتاً با افزایش تعداد افراد آموزش‌پذیر علاوه بر توسعه برند سپیدار زمینه ایجاد سرخ‌های فروش جدید نیز به نحو مطلوبی فراهم خواهد شد. از این‌رو بخشی از مهمترین برنامه‌های خدمات آموزشی سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۱ را می‌توان به شرح زیر ذکر کرد :

- اجرای طرح بانک دانش‌آموختگان
- راه‌اندازی فروشگاه آنلاین خدمات آموزشی
- برنامه‌ریزی و برگزاری دوره‌های آموزشی ابری ویژه پرسنل و شبکه امور نمایندگان
- مخاطب قرار دادن طیف وسیع‌تری از علاقه‌مندان به فراگیری آموزش‌های سیستمی محصولات سپیدار سیستم با هدف توسعه بازار فروش

حفظ و ارتقاء جایگاه سپیدار سیستم به عنوان رهبر بازار در کسب‌وکارهای کوچک

ظرف چند سال اخیر سپیدار سیستم با برنامه‌ریزی دقیق و اعتمادسازی گسترده در بازار، زمینه جذب مشتریان جدید را فراهم نموده است. با توجه به رویکرد بازاریابی سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۰ و تمرکز بر فعالیت‌های بازاریابی دیجیتال، این فعالیت‌ها در سال ۱۴۰۰ منجر به شاخص‌های اثرگذار بر اهداف کسب‌وکار سپیدار شد.

در سال ۱۴۰۰ با هدف حفظ و ارتقای جایگاه سپیدار در ذهن مخاطبان به عنوان یک مرجع معتبر برای دریافت اطلاعات حوزه حسابداری و مالی، با تولید و انتشار محتوای آموزشی و کاربردی مرتبط با جامعه مخاطبان هدف، موفق شدیم مجموع بازدید سال از سایت سپیدار سیستم را به بیش از ۳/۸۰۰/۰۰۰ بازدید برسانیم.

رادیو مالی که پادکست آموزشی سپیدار سیستم است، سومین سال فعالیت خود را پشت سر گذاشت. به همین مناسبت یک رویداد آموزشی در اسفندماه برگزار شد که با استقبال خوب مخاطبان همراه بود و بیش از ۱۳۰۰ نفر در آن حضور داشتند. همچنین سال ۱۴۰۰ با انتشار ۳۰ اپیزود رادیو مالی، مجموع کاربران آن به بیش از ۲۰/۰۰۰ نفر رسید.

در شبکه‌های اجتماعی نیز با افزایش تعامل با مخاطبان و انتشار محتواهای آموزشی و کاربردی، مجموع کاربران صفحه سپیدار را به بیش از ۳۷/۵۰۰ نفر برسانیم و نرخ تعامل ۴/۵ درصد را برای صفحه سپیدار به دست آورده‌ایم.

در زمینه ایجاد سرخ فروش برای نرم‌افزار سپیدار، با برگزاری کمپین‌های مختلف موفق شدیم در مجموع سرخ‌های ایجاد شده را به ۸/۸۰۰ برسانیم.

علاوه بر محصول سپیدار، در این دوره برای بازاریابی محصول دشت هم چند کمپین تبلیغاتی برگزار شد و در مجموع تعداد سرخ‌های دشت در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۴/۰۰۰ سرخ فروش برسد.

در سه ماهه پایانی سال ۱۴۰۰، اولویت اصلی بازاریابی تمرکز بر بهبود کیفیت سرخ‌های فروش و ایجاد آمادگی برای معرفی محصول ابری در سال آینده خواهد بود.

برنامه سپیدار سیستم برای سال ۱۴۰۱ تقویت و توسعه شبکه نمایندگان فروش و خدمات در سطح کشور با هدف افزایش کار در دست و فروش به مشتریان جدید است تا در کنار تولید محصولات جدید، توسعه محصولات فعلی و برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی مورد نظر، شرکت بتواند جهش درآمدی قابل ملاحظه‌ای را تجربه کند. فرهنگ سازی در بازار محصولات ابری نیز از عمده مواردی است که در دستور کار سال آینده خصوصاً ماه‌های ابتدایی سال آتی قرار دارد و طبق برنامه ریزی‌های صورت گرفته، پیش‌بینی می‌کنیم که برنامه‌های متنوعی برای قوت بخشیدن به این مهم در دستور کار برای اجرا قرار گیرد. این برنامه‌ها عمدتاً در بخش‌های بازاریابی، توسعه شبکه فروش و پشتیبانی و آموزش خواهند بود.

با این رویکرد سرخط اصلی برنامه‌ها به شرح زیر خواهد بود:

- تمرکز بر سئو و اصلاح ساختار فنی و رابط کاربری سایت
- پایش مستمر سرخ‌های فروش و اصلاح مسیرهای ایجاد سرخ
- ایجاد زیرساخت‌های لازم برای بازاریابی محصول ابری
- توسعه فعالیت‌های بازاریابی هدفمند و تبلیغات محیطی و دیجیتال مارکتینگ
- کمپین‌های جذب و توسعه شبکه نمایندگان
- برگزاری رویدادهای مختلف مرتبط با حوزه مالی و تقویت رادیومالی

حفظ رضایت‌مندی مشتریان از پشتیبانی

نرم افزارهای سپیدار به گونه‌ای طراحی شده‌اند که با آموزش ساده‌ی کاربری، کمترین نیاز ممکن به پشتیبانی را داشته باشند.

در سال ۱۴۰۰ با توجه به تعدد مشتریان لازم بود نسبت به تجهیز زیرساخت‌ها برای ارائه سرویس مناسب به مشتریان اقدام کنیم، لذا تعداد خطوط تلفن از ۶۰ خط به ۱۲۰ خط همزمان افزایش داده شد و سرور چت آنلاین به صورت کلی از سرور کلاب مشتریان جدا شد. همچنین ظرفیت کارشناسان تیم پشتیبانی به دو برابر افزایش پیدا کرد تا کیفیت خدمات همچنان حفظ شود و مشتریان مدت زمان انتظار کوتاهی داشته باشند.

از مهمترین اقدامات سپیدار سیستم در حوزه پشتیبانی در سال ۱۴۰۰ می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

- تبدیل تیم پشتیبانی به پشتیبانی فنی در راستای افزایش تعداد تیم برون‌سپاری و اعمال تغییر در فرآیندها
- مدیریت و گریه‌بندی شبکه پشتیبانی و ارائه خدمات موثر تیم پشتیبانی فنی به شبکه نمایندگی برون‌سپاری پشتیبانی
- ارائه خدمات ویژه متناسب با نیاز مشتریان
- افزایش سطح تخصص تیم پشتیبانی فنی
- اجرایی شدن طرح پشتیبانی یک ساله در نیمه دوم سال ۱۴۰۰ در راستای افزایش رضایت مشتریان
- تشکیل تیم رضایت‌سنجی مستمر در راستای جلب رضایت مشتریان
- انجام فعالیت‌های بازاریابی موثر در حوزه پشتیبانی
- برنامه‌ریزی و آماده‌سازی زیرساخت‌های پشتیبانی محصولات در بستر ابر

اقدامات انجام شده و رضایت‌سنجی مستمر منجر به ۹۶ درصد رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی شده است.

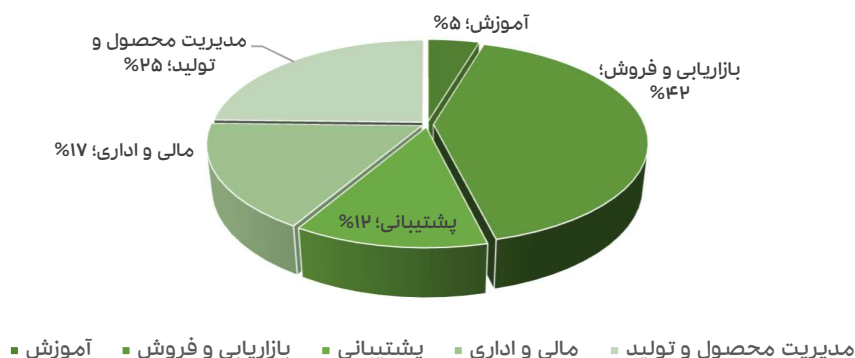
بخش سوم: مهمترین منابع، ریسکها و روابط

سرمایه انسانی و فکری

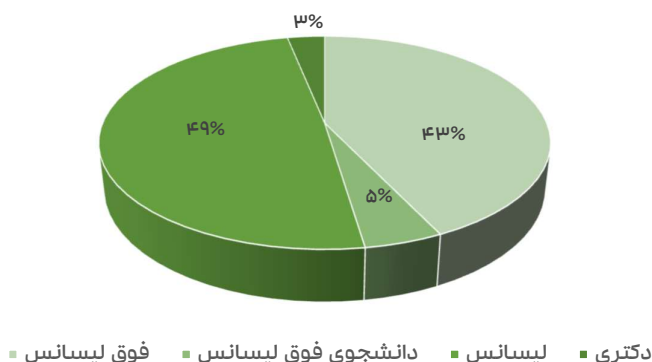
شرکت سپیدار سیستم از ابتدا در طرح کسب و کار، به عنوان شرکتی با هسته اصلی چابک و متخصص تعریف شده بود که علی‌رغم تعداد نفرات محدود، شبکه‌ای از شرکت‌های بیرونی را به منظور توسعه فروش و ارائه خدمات پس از فروش در سراسر کشور مدیریت می‌کرد. تعداد و ترکیب پرسنل متخصص در شرکت سپیدار سیستم بر اساس سطح تحصیلات و جنسیت در نمودارهای ذیل نشان داده شده است. همچنان انتظار داریم در سال جاری نیز با افزایش سطح تخصص تیم فعلی و توسعه توان مدیریتی با هسته ای کوچک، مدیریت شبکه فروش و سایر نمایندگان را با قوت دنبال کنیم.

نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش و نیروی متخصص به شرح زیر است:

نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش



مدرک تحصیلی



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 به جز نرم‌افزار جامع و بدون خطایی که تولید کرده است در زمینه 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 است ضمن اینکه چنانچه شرکت‌های نوپا و استارت‌آپی باشند که نرم‌افزارهای مناسبی داشته باشند و بتوانند مجموعه سپیدار سیستم را کامل‌تر کنند یا حتی شرکت‌های خارجی، 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 بر تاثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان:

به هر حال مشتریان سپیدار سیستم در حوزه اصناف و شرکت‌های کوچک نیز متأثر 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 افزایش‌دهنده‌ای بود که باعث افزایش رکود در کسب‌وکار برخی از مشتریان شد که بر توان نقدینگی آن‌ها تاثیر گذار 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.

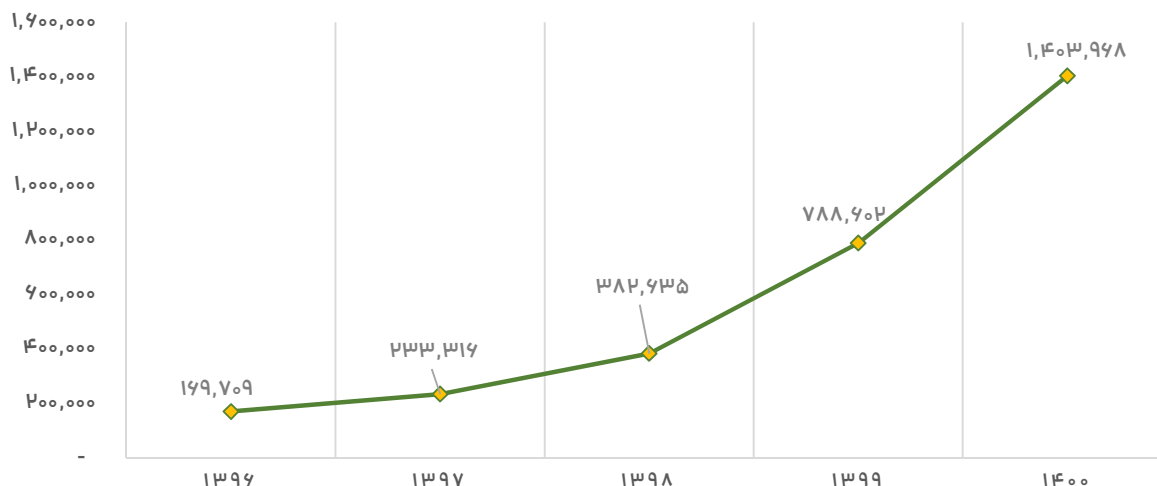
ه) ریسک‌های عملیاتی:

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 توسعه‌ی کارکنان جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های پیش‌رو از اثربخشی لازم برخوردار است. علاوه بر آن در جهت نگهداشت و توسعه‌ی 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
رشد درآمدهای عملیاتی (میلیون ریال)

درآمدهای عملیاتی



وضعیت مالی شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

صورت سود و زیان مجموعه (میلیون ریال)

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	درصد رشد	برآورد سال ۱۴۰۱
درآمدهای عملیاتی	۱,۴۰۳,۹۶۸	۷۸۸,۶۰۲	۷۸%	۲,۵۵۵,۰۰۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲۲۹,۲۲۸)	(۱۳۸,۵۵۵)	۶۵%	(۴۰۳,۲۳۷)
سود ناخالص	۱,۱۷۴,۷۴۰	۶۵۰,۰۴۷	۸۱%	۲,۱۵۱,۷۶۳
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۸۱,۹۴۶)	(۳۶,۵۶۲)	۱۲۴%	(۱۶۸,۵۱۵)
سود عملیاتی	۱,۰۹۲,۷۹۴	۶۱۳,۴۸۵	۷۸%	۱,۹۸۳,۲۴۸
خالص سایر درآمدها (هزینه‌های غیرعملیاتی)	۲۴۹,۷۸۵	۱۷۲,۱۴۹	۴۵%	۲۰۵,۰۰۰
سود قبل از احتساب سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۱,۳۴۲,۵۷۹	۷۸۵,۶۳۴	۷۱%	۲,۱۸۸,۲۴۸
سهم مجموعه از سود (زیان) شرکت وابسته	۲۱,۴۰۸	۱۴۵,۰۲۰	(۸۵)%	۳۱,۴۴۰
سود قبل از مالیات	۱,۳۲۱,۱۷۱	۶۴۰,۶۱۴	۴۷%	۲,۱۵۶,۸۰۸
مالیات جاری و سنوات قبل	(۴,۴۲۰)	(۷,۰۵۰)	(۳۷)%	(۵۳,۰۰۰)
سود خالص	۱,۳۱۶,۷۵۱	۶۳۳,۵۶۴	۴۷%	۲,۱۰۳,۸۰۸

خلاصه صورت وضعیت مالی شرکت اصلی (میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
دارایی‌های غیرجاری	۵۷۶,۰۹۷	۴۴۵,۷۲۷
دارایی‌های جاری	۱,۶۶۱,۰۴۰	۷۵۱,۳۳۸
جمع دارایی‌ها	۲,۲۳۷,۱۳۷	۱,۱۹۷,۰۶۵
حقوق مالکانه	۲,۱۱۲,۳۳۸	۱,۱۴۹,۶۲۱
بدهی‌های غیرجاری	۲۰,۵۲۷	۱۲,۹۳۴
بدهی‌های جاری	۱۰۴,۲۷۲	۳۴,۵۱۰
جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۲,۲۳۷,۱۳۷	۱,۱۹۷,۰۶۵

صورت سود و زیان شرکت اصلی (میلیون ریال)

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	درصد رشد	برآورد سال ۱۴۰۱
درآمد های عملیاتی	۱,۴۰۳,۹۶۸	۷۸۸,۶۰۲	%۷۸	۲,۵۵۵,۰۰۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲۲۹,۲۲۸)	(۱۳۸,۵۵۵)	%۶۵	(۴۰۳,۲۳۷)
سود ناخالص	۱,۱۷۴,۷۴۰	۶۵۰,۰۴۷	%۸۱	۲,۱۵۱,۷۶۳
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۸۱,۹۴۶)	(۳۶,۵۶۲)	%۱۲۴	(۱۶۸,۵۱۵)
سود عملیاتی	۱,۰۹۲,۷۹۴	۶۱۳,۴۸۵	%۷۸	۱,۹۸۳,۲۴۸
خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۲۷۴,۳۴۳	۳۰۸,۱۴۰	(%۱۱)	۲۴۰,۰۰۰
سود قبل از مالیات	۱,۳۶۷,۱۳۷	۹۲۱,۶۲۵	%۴۸	۲,۲۲۳,۲۴۸
مالیات	(۴,۴۲۰)	(۷,۰۵۰)	(%۳۷)	(۵۳,۰۰۰)
سود خالص	۱,۳۶۲,۷۱۷	۹۱۴,۵۷۵	%۴۹	۲,۱۷۰,۲۴۸

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 سال گذشته حدود ۷۸ درصد رشد داشته است.

برآورد می‌شود مجموع درآمدهای عملیاتی سال ۱۴۰۱ نسبت به عملکرد سال ۱۴۰۰ حدود ۸۲ درصد رشد داشته باشد.

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

درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)

درآمد نرم افزار در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۷۷ درصد و درآمد سخت افزار حدود ۳۳ درصد رشد داشته است.

درآمد پشتیبانی

درآمد پشتیبانی در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۱۰۶ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

هزینه‌ها متشکل از دو گروه هزینه‌های حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌های عمومی می‌باشد 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 ۷۸ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد، جذب نیروی انسانی متخصص و هزینه برون سپاری پشتیبانی است.

برآورد می‌شود مجموع هزینه‌های سال ۱۴۰۱ نسبت به عملکرد سال ۱۴۰۰ حدود ۸۴ درصد رشد داشته باشد که عمده آن به هزینه‌های حقوق، هزینه‌های مستقیم مربوط با عملیات شرکت و هزینه بازاریابی اختصاص داده شده است.

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای غیر عملیاتی شرکت در سال گذشته شامل سهم سپیدار سیستم از سود غیر عملیاتی فروش ساختمان شرکت سرمایه پذیر فناوران نوین سپیدز ایرانیان بوده است، بدون در نظر گرفتن سهم سپیدار سیستم از سود غیر عملیاتی فروش ساختمان شرکت فناوران نوین سپیدز ایرانیان، درآمدهای غیر عملیاتی شرکت در سال مورد گزارش ۵۶ درصد رشد نسبت به سال قبل داشته است.

درآمدهای این سرفصل این درآمد عمدتاً ناشی از سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی در سبدهای سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت و حساب‌های بانکی بلند مدت است و متاثر از شرایط این بازارها در سال جاری بوده است که نتیجه متفاوتی را در مقایسه با سال گذشته به همراه 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. درآمدهای 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 اوراق بهادار -ماده ۱۴۳ ق.م.م- در مورد سپیدار سیستم صدق می‌نماید از این‌رو در پیش بینی ارائه شده معافیت‌های مالیاتی ذکر شده منظور گردیده است.

نسبت‌های مالی شرکت اصلی

عنوان	نسبت مالی	سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰
نقدینگی	نسبت جاری	۱۵/۹۳	۲۱/۷۷
	نسبت آتی	۱۵/۴۷	۲۱/۵۹
اهرمی	نسبت بدهی	۰/۰۶	۰/۰۴
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰/۰۶	۰/۰۴
	نسبت مالکانه	۰/۹۴	۰/۹۶
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰/۷۹	۱/۰۴
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۰/۸۴	۱/۰۹
	نسبت نقدشوندگی سود	۰/۸۴	۱
	جریان نقدی هر سهم	۱,۶۳۳	۹۴۷
	سود هر سهم (EPS)	۱,۹۴۷	۱,۳۰۷
	نسبت سود عملیاتی	%۷۸	%۷۸
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	%۹۷	%۱۱۷
	نسبت سود خالص	%۹۷	%۱۱۶

پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

با توجه به پیش‌بینی عملکرد سال مالی ۱۴۰۰، پیشنهاد هیأت‌مدیره تقسیم ۷۵ درصد سود خالص می‌باشد. بدیهی است تصمیم‌گیری نهایی در خصوص میزان سود نقدی هر سهم برای سال مالی ۱۴۰۰ در اختیار مجمع عمومی عادی صاحبان سهام می‌باشد.