



برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

با احترام

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

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و ابلاغیه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۱ سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۳ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

امضا	سمت	نام نماینده	اعضاء هیئت مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	محسن طلائی	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
	نایب رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	احمد اصلاح	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حسین زوارهء محمدی	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	امیرتقی خان تجریشی	شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حمیدرضا یعقوبی	شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص)
	مدیرعامل (موظف)		حمیدرضا رنجبری

تصویر عملکرد سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳ در یک نگاه

شاخص‌های سال در یک نگاه

حاشیه سود حاشیه سود عملیاتی: ۸۵٪	سود خالص ۸,۱۰۹,۴۵۹ میلیون ریال ۲۱ درصد رشد نسبت به سال قبل	سود عملیاتی ۷,۴۹۱,۴۷۷ میلیون ریال ۳۵ درصد رشد نسبت به سال قبل	درآمد عملیاتی ۸,۷۹۲,۱۴۰ میلیون ریال ۴۰ درصد رشد نسبت به سال قبل
---	--	---	---

۱- دستاوردهای عملکرد و مسیر توسعه آتی

شاخص‌های مالی شرکت سپیدار سیستم در سال ۱۴۰۳ نشان‌دهنده عملکردی رو به رشد در شرایط اقتصادی کشور است. بر اساس گزارش‌های مالی منتشرشده، سود عملیاتی شرکت نسبت به سال گذشته با رشدی ۳۵ درصدی همراه بوده که بیانگر بهبود کارایی و اثربخشی فعالیت‌های عملیاتی است و در کنار سایر شاخص‌های مالی، حاکی از مدیریت مؤثر منابع و کنترل هزینه‌ها در بستر نوسانات اقتصادی و بازار پرچالش سال ۱۴۰۳ است.

علیرغم نوسانات شدید در محیط اقتصادی و بازار، عملکرد شرکت از برنامه‌ها و اهداف عملیاتی از پیش تعیین‌شده، انحراف معناداری نداشته و این موضوع، نشانه‌ای از ثبات نسبی در تصمیم‌گیری‌های مدیریتی و برنامه‌ریزی دقیق در اجرای استراتژی‌ها محسوب می‌شود.

در حوزه فروش، تمرکز اصلی براساس بررسی‌های انجام‌شده بر افزایش ضریب نفوذ در بازار استان‌های دارای پتانسیل بالا قرار گرفت. این هدف در راستای توسعه فعالیت‌های هدفمند بازاریابی و فروش و اجرای برنامه‌های مبتنی بر استراتژی رقابتی برای افزایش فروش در بازارهای استانی دنبال شد. خوشبختانه در این دوره، روندی رو به رشد تجربه گردید و برنامه‌های مذکور با جدیت در دوره‌های آتی نیز ادامه خواهند یافت، از دیگر نقاط تمرکز واحد فروش در این دوره، می‌توان به افزایش تنوع سبد محصولات مشتریان و همچنین توسعه و بازنگری در شبکه نمایندگی‌ها اشاره کرد.

در حوزه دشت با تمرکز بر توسعه شبکه نمایندگی و همزمان با آموزش شبکه، بهبود زیرساخت‌ها به جهت سرعت گرفتن این مهم در دستور کار قرار گرفت. همچنین تلاش شد تا ضمن افزایش فعالیت‌های مستقیم بازاریابی و تبلیغات هدفمند در بخش قابل توجهی از استان‌های کشور، زمینه افزایش سهم آوای برند دشت و همین‌طور افزایش کار در دست شبکه نمایندگی به نحوه مطلوب فراهم شود.

از مهمترین نقاط تمرکز در حوزه محصول دشت در این دوره میتوان به اجرای گسترده تبلیغات محیطی، اجرای کمپین‌های دیجیتال و برگزاری جلسات اختصاصی با نمایندگان در جهت توسعه هر چه بیشتر فعالیت آن‌ها اشاره کرد.

در بخش پشتیبانی تمرکز اصلی بر تقویت زیرساخت‌ها و ارائه خدمات باکیفیت‌تر به مشتریان بوده است. با افزایش جذب تعدادی نمایندگان پشتیبانی، رشد قابل توجه کارشناسان، افزایش سطح تخصص و دانش این افراد در کنار اجرای سرویس تیکتینگ و همچنین آماده سازی اجرای طرح چت‌بات هوشمند(با بهره گیری از هوش مصنوعی یا AI)، مرکز تماس و بانک دانش، زمینه کاهش زمان انتظار مشتری و تماس‌های از دست رفته فراهم شد و آمادگی این را داریم با اجرای طرح‌های فوق سرویس مناسبی در خور مشتریان سپیدار سیستم در سال پیش رو ارائه کنیم.

در حوزه آموزش که یکی از بخش‌های کلیدی فعالیت‌های سپیدار سیستم به شمار می‌رود، تمرکز ویژه‌ای بر جذب و همکاری با دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزشی معتبر صورت گرفته است. این رویکرد در راستای توسعه خدمات آموزشی با قوت دنبال می‌شود. همچنین با گسترش عرضه محصولات کمک‌آموزشی، شاهد استقبال گسترده دانشجویان و علاقه‌مندان به یادگیری سیستم‌های سپیدار بوده‌ایم و تعداد قابل‌توجهی از آن‌ها در دوره‌های آموزشی شرکت کرده و موفق به دریافت

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

گواهینامه شده‌اند و هم‌زمان در برنامه اجرایی دانش‌پذیران دارای گواهینامه از طریق سایت سپیدار سیستم به بازار کار معرفی شده‌اند.

در مهرماه ۱۴۰۳، شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام) طرح افزایش سرمایه خود را از مبلغ ۷۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به ۱۵,۷۰۰,۰۰۰ میلیون ریال جهت ارائه به مجمع عمومی فوق‌العاده پیشنهاد داد. جزئیات منابع و مصارف این طرح به شرح جدول زیر است:

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	جمع
منابع	از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
	از محل سود انباشته تا پایان سال ۱۴۰۲
	از محل سود انباشته
جمع	۱۵,۰۰۰,۰۰۰
مصارف	خرید و تجهیز ساختمان در تهران- با احتساب فضای تعاملی آموزش و رشد و توسعه نمایندگان
	تامین تجهیزات زیرساختی
	سرمایه‌گذاری و توسعه کسب و کار
جمع	۱۵,۰۰۰,۰۰۰

براساس مجوز صادره از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار مورخ ۲۱ بهمن ۱۴۰۳، مجمع عمومی فوق‌العاده برگزار و طرح مذکور به تصویب رسید. طبق مصوبات این مجمع، مرحله اول افزایش سرمایه از مبلغ ۷۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به ۲,۳۵۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل سود انباشته انجام و در مرجع ثبت شرکت‌ها به ثبت رسید. در حال حاضر، بخش اول مرحله دوم افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال‌شده سهامداران به مبلغ ۸,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال در دست اجرا و پذیره‌نویسی آن در حال انجام است.

در راستای اجرایی کردن اهداف طرح افزایش سرمایه ایجاد سازمان کار مطلوب، تخصیص فضای کاری مناسب و تجهیز آن را در دستور کار داریم. این مهم را نیز با پیشرفت مراحل افزایش سرمایه، به طور فعال دنبال می‌کنیم و خوشبختانه در همین مدت با مراقبت و حساسیتی که به کیفیت و کارایی داریم نمونه‌های خوبی انتخاب شده و در زمانی نزدیک، مناسب‌ترین آن را به جمع بندی رسانده و برای سرمایه‌گذاری و خرید، نهایی خواهیم کرد.

لازم به ذکر است؛ در راستای سرمایه‌گذاری و توسعه کسب و کار، امروز سپیدار سیستم با جامعه بزرگ مشتریان خود در محصولات سپیدار و دشت، ظرفیت بسیار بالایی برای توسعه زنجیره ارزش محصولی خود دارد که می‌تواند نیازمندی‌های مختلف مشتریان را پاسخگو باشد. تکمیل زنجیره ارزش محصولات باعث می‌شود که ضمن رشد تعداد مشتریان، وابستگی و تعلق خاطر مشتریان به برند سپیدار افزایش یابد.

۲- ماهیت کسب‌وکار شرکت

صنعت نرم‌افزار در کسب‌وکارهای کوچک و اصناف

امروزه تکنولوژی و فناوری به صورت مستقیم بر روی موفقیت و افزایش انعطاف‌پذیری کسب‌وکارها تاثیرگذار است. یکی از ابزارهای فناوری محور که به رشد و توسعه کسب‌وکارها کمک شایانی می‌کند، بهره‌مندی از نرم‌افزارهای یکپارچه مالی و بازرگانی است که نقش پررنگی در تصمیم‌گیری‌های درست و دقیق مدیران دارد.

با پیشرفت روزافزون علم و دانش بشر، بسیاری از اموری که قبلاً توسط انسان‌ها و به صورت دستی در سازمان‌ها و کسب‌وکارهای مختلف انجام می‌شد، به نرم‌افزارها سپرده شده‌است به طوری که می‌توان ادعا کرد امروزه وجود یک سیستم نرم‌افزاری در سازمان‌ها و شرکت‌ها از ضروری‌ترین امور است، زیرا چنین سیستم‌هایی کمک شایانی به مدیران در تصمیم‌گیری‌های مهم می‌کنند. رشد سریع صنعت نرم‌افزار طی چند سال گذشته در جهان نیز موید همین امر بوده‌است.

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

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

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

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

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

۱-۳- ماهیت شرکت و صنعت

محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

سپیدار سیستم همواره به توسعه محصولات منطبق بر نیاز مشتریان و هم‌سو با تکنولوژی روز دنیا توجه ویژه داشته است. تحلیل نیازمندی‌های مشتریان بازار هدف و درک عمیق دغدغه‌های مشتریان و توسعه همگام با تکنولوژی، باعث شده است تا سهم قابل توجهی از بازار شرکت‌های کوچک به دنبال پاسخ‌دهی به نیازهای خود با راهکارهای تخصصی ارائه شده توسط سپیدار سیستم باشند.

اصلی‌ترین سرفصل‌های فعالیت‌های سپیدار سیستم به شرح زیر است:

فروش

سپیدار:

محصولات سپیدار پایه سیستم‌های شرکتی است که شامل سیستم‌های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی‌ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش‌گیری، خرده‌فروشی، سفارش‌کار (تولید)، پیمانکاری، تدارکات و خرید داخلی و سفارشات خارجی است که در قالب بسته‌های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت چابک‌تر شرکت‌های کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب و کارها، کاربری بسیار ساده‌ای دارد. در مجموع نرم‌افزار سپیدار، با ۱۶ سیستم و ۱۲ زیرسیستم به مشتریان حوزه‌های بازرگانی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، پخش و سفارش‌گیری ارائه خدمت می‌نماید.

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

دشت:

دشت، به‌طور ویژه برای مدیریت مالی و عملیاتی فروشگاه‌ها طراحی شده‌است. این نرم‌افزار در سه سطح پایه، استاندارد و پیشرفته ارائه می‌شود تا متناسب با نیاز فروشگاه‌های کوچک تا بزرگ قابل استفاده باشد. علاوه بر نسخه عمومی، دشت دارای نسخه‌های صنفی ویژه برای فروشگاه‌های پوشاک، سوپرمارکت، لوازم یدکی، آرایشی و بهداشتی و سایر صنوف پرکاربرد است که امکانات متناسب با فرآیندهای خاص هر صنف را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. دشت با رابط کاربری ساده، امکانات کاربردی و سازگاری کامل با تجهیزات فروشگاه‌های مانند کارتخوان بانکی، بارکدخوان، فیش‌پرینتر و ترازو، فروشگاه‌ها را در انجام دقیق و یکپارچه امور فروش، انبار، حسابداری و مدیریت مشتریان یاری می‌کند. راه‌اندازی سریع، کاربری آسان، امکان ارتقاء و پشتیبانی گسترده از مهم‌ترین مزایای این نرم‌افزار فروشگاه‌ها است.

لوازم خانگی	عمومی	نسخه‌ها
لوازم یدکی خودرو	پوشاک، کیف و کفش	
ابزار و یراق آلات ساختمانی	سوپرمارکت	
کامپیوتر، موبایل و ماشین‌های اداری	لوازم آرایشی و بهداشتی	
لوازم تحریر	قنادی، آجیل و خشکبار	
ارسال و دریافت پیامک	حسابداری پیشرفته	زیر سیستم‌ها
وب‌سرویس فروشگاه اینترنت	ارتباط با سامانه مودیان مالیاتی	

آموزش محصولات سپیدار سیستم

خدمات آموزش در دوران فعالیت سپیدار سیستم به عنوان موضوعی با اهمیت و از جنس رسالت اجتماعی شرکت قلمداد شده است. ما در سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی دو هدف کلی را محقق کرده ایم؛ گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند. زمینه به کارگیری محصولات در سطح شرکت هایی که دانش آموختگان در آنها مشغول فعالیت خواهند شد.



کتاب و نسخه
آموزشی



همکاری با موسسات و
دانشگاه ها



اعطای گواهینامه



برگزاری دوره و آزمون



آکادمی سپیدار

پشتیبانی محصولات سپیدار سیستم:

محصولات سپیدار سیستم با سادگی و کمترین میزان خطا، نیاز به دریافت خدمات پشتیبانی را به حداقل رسانده اند. با این حال، به منظور پاسخگویی و رفع مشکلات احتمالی مشتریان، شرکت سپیدار سیستم با مشارکت شبکه نمایندگان خدمات پس از فروش، اقدام به ارائه خدمات پشتیبانی در بخش های مختلف نموده است. این خدمات شامل به روزرسانی نسخه های نرم افزار (منطبق بر تغییرات قانونی)، ارائه خدمات پشتیبانی از طریق چت آنلاین، تماس تلفنی، سرویس تیکت، چت بات هوشمند و همچنین پنل پرسش و پاسخ می باشد. شرکت سپیدار سیستم با سرمایه گذاری کافی در ایجاد زیرساخت های فناورانه، گام مؤثری در راستای برطرف ساختن نیازهای کاربران برداشته و این امکان را فراهم کرده است تا مشتریان به سهولت و با استفاده از فایل های راهنما، نسبت به نصب نرم افزارهای سپیدار و دشت اقدام نمایند. در راستای افزایش رضایت و سهولت کاربری، سپیدار سیستم خدمات پشتیبانی متنوع و هوشمندی را ارائه می دهد. آنچه که در ارائه این خدمات برای شرکت از اهمیت ویژه ای برخوردار است، دقت، سرعت و کیفیت پاسخگویی توسط کارشناسان پشتیبانی و نیز بهره مندی از ابزارهای نوین مانند چت بات و سامانه تیکت برای تسهیل فرآیند دریافت و پیگیری درخواست های مشتریان است.



باشگاه مشتریان



چت آنلاین



تیکت



تماس تلفنی



چت بات

۳-۲- جایگاه شرکت در صنعت

سپیدار سیستم با تکیه بر سرمایه‌های انسانی متخصص و با انگیزه، محصولات پیشرو در حوزه تکنولوژی و همچنین شبکه فروش توانمند خود، موفق شده‌است به موقع نیازهای بازار را شناسایی و در زمان مقتضی به آنها پاسخ دهد و دوره موفقیت را با در نظر گرفتن شاخص‌های صنعت پشت سر بگذارد. شرکت سپیدار سیستم با تمرکز بر گسترش شبکه نمایندگی در سطح کشور، تقویت فروش محصولات، افزایش ظرفیت و تخصص در سطح تیم‌های داخلی، ارائه راهکارهای ویژه بازاریابی و فروش و پاسخ به نیازمندی‌های محصولی مشتریان گسترده خود، علاوه بر رهبری بازار در عرضه محصولات سپیدار، نفوذ بسیار خوبی در بین مشتریان بازار هدف ایجاد کند. روند دو سال اخیر عرضه محصول دشت با فعالیت‌های گسترده بازاریابی و مشارکت شبکه نمایندگان و تبلیغات محیطی نیز حاکی از شناخت و اقبال اصناف مختلف از این نرم‌افزار است و خوشبختانه جز سه انتخاب اول بازار محسوب می‌شود. برند خوب محصول سپیدار و عملکرد شرکت سپیدار تا به امروز نقش بسزایی جهت ورود به بازارهای جدید داشته است.

۳-۳- جزئیات فروش

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	سرفصل درآمدی
۷,۳۰۹,۲۴۴	درآمد فروش نرم افزار
۵۹۲,۴۰۲	درآمد فروش به روزرسانی نرم افزار
۸۴۲,۹۴۴	درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها
۴۷,۵۵۰	درآمد خدمات آموزشی
۸,۷۹۲,۱۴۰	جمع

۳-۴- مرادوات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت

۳-۴-۱- وضعیت پرداختها به دولت

دلیل تغییرات	درصد تغییرات	سال مالی ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۳	سرفصل
افزایش درآمد مشمول مالیات	%۴۶۰	۷,۴۸۸	۴۱,۹۵۸	مالیات عملکرد
	%۳۹	۲۴۶	۳۴۳	فیش مالیات اجاره
افزایش درآمدهای عملیاتی و افزایش نرخ مالیات ارزش افزوده	%۶۴	۴۵۹,۹۳۷	۷۵۴,۹۷۰	مالیات بر ارزش افزوده
افزایش هزینه های حقوق	%۹۳	۴۱,۸۴۲	۸۰,۸۵۵	بیمه سهم کارفرما - ۲۳%
افزایش بابت کارمزد افزایش سرمایه پرداختی به بورس	%۲۸۱	۳۸۱	۱,۴۵۳	حقوق و عوارض دولتی
	%۱۴-	۵,۹۸۶	۵,۱۵۸	کارمزد سپرده گذاری
	%۱۲۳	۱,۹۸۰	۴,۴۱۹	پرداختی بابت انرژی و ارتباطات
	%۷۲	۵۱۷,۸۶۰	۸۸۹,۱۵۶	جمع
	%۴۹	۱۳۹,۳۳۵	۲۰۸,۰۷۴	مانده پرداختنی

- مانده پرداختنی مربوط به ارزش افزوده مربوط به فصل آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق قانون سازمان امور مالیاتی در فصل بعد از دوره گزارش گیری اتفاق افتاده است.
- مانده پرداختنی بیمه تامین اجتماعی مربوط به سهم کارفرما از بیمه حقوق پرسنل در ماه آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق با قوانین سازمان تامین اجتماعی در ماه بعد از دوره گزارش گیری اتفاق افتاده است.

۳-۴-۲- وضعیت مطالبات از دولت

شرکت در دوره مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

۳-۵- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت:

مهم‌ترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت شامل قانون تجارت، قوانین مالیاتی، قانون کار، قوانین بیمه و تامین اجتماعی، قانون بازار بورس و اوراق بهادار و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های ابلاغ شده از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار می‌باشد.

یک نوع دیگر از اثرگذاری قوانین بر فعالیت شرکت به این ترتیب است که وضع یا ایجاد تغییر در قوانین، می‌تواند منجر به ایجاد نیازی جدید در بازار شود که پاسخ‌گویی به این نیاز از طریق تولید محصولات یا خدمات جدید امکان‌پذیر باشد.

۳-۶- وضعیت رقابت:

بازار سپیدار یک بازار کاملاً رقابتی محسوب می‌شود و تعدد شرکت‌های رقیب با سیاست‌های مختلف باعث شده است که نیازمند استراتژی متفاوتی در بازار باشد. خوشبختانه سپیدار سیستم با شناخت و رصد لحظه‌ای بازار توانسته است فعالیت‌ها و اقدامات اثربخشی را در بازار صورت بدهد و با توجه به ارزش‌افزوده‌ای که به واسطه‌ی محصولات و خدمات خود برای بازار ایجاد می‌کند، سهم بازار بزرگتری را رقم بزند. اما از آنجایی که در حال حاضر اطلاعات قابل استنادی که نشان‌دهنده وضعیت رقبا در این حوزه باشد توسط نهاد معتبری منتشر نمی‌شود، امکان مقایسه دقیق با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه به لحاظ احراز جایگاه واقعی سپیدار سیستم وجود ندارد.

۳-۷- اطلاعات بازارگردان شرکت:

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۹/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۵/۲۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	صفر
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال) / تعداد سهم) طی دوره مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳	۷۱,۲۰۵ میلیون ریال وجه نقد / صفر تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۳۵۶,۸۳۹
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۱۵۳,۵۱۷
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱۲۳,۲۳۳
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۲,۹۹۴,۲۶۳
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۱,۰۲۳,۷۵۹
مانده سهام نزد بازارگردان*	۳۷,۲۶۲,۶۳۴

* با عنایت به مرحله نخست افزایش سرمایه در بهمن‌ماه سال ۱۴۰۳، تعداد ۲۵,۹۷۱,۷۹۶ سهم جایزه به بازارگردان تخصیص یافته است. همچنین در مرحله دوم افزایش سرمایه، تعداد ۱۲۶,۸۵۱,۵۱۹ حق تقدم به بازارگردان تعلق گرفته است.

ع- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

توسعه محصولات سپیدار سیستم

سپیدار سیستم در جایگاه رهبری محصولی بازار، همواره با تحلیل و شناسایی به موقع نیازهای بازار و درک عمیق از دغدغه‌های مشتریان، همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت کرده و با ارائه راهکارهای خود بر پایه تکنولوژی، به جایگاه ویژه‌ای در بین مشتریان دست یافته است. در دوره مورد گزارش، هدف رهبری محصولی در بازار همچنان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های شرکت در دستور کار قرار داشته است.

در سال ۱۴۰۳، تیم مدیریت محصول و تولید شرکت سپیدار، با اتکا به بازخوردهای دریافتی از بازار و در راستای بهبود مستمر خدمات، اقدام به ارائه محصول ارتقا یافته «گزارش‌های مدیریتی» نمود. این سیستم با بهره‌گیری از نمودارها و الگوهای بصری، مدیران بنگاه‌های اقتصادی را قادر می‌سازد تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن، تصویر روشنی از وضعیت کسب‌وکار خود به دست آورده، روند تغییرات شاخص‌های عملیاتی را رصد نموده و در صورت لزوم، تصمیمات مقتضی و به‌موقع اتخاذ نمایند.

یکی دیگر از اقدامات راهبردی در حوزه توسعه محصول، طراحی و عرضه سیستم «تدارکات و خرید داخلی» بوده است. این محصول از دی‌ماه ۱۴۰۳ به بازار عرضه شده و به صورت عمومی در دسترس مشتریان قرار گرفته است. با اضافه شدن این سیستم، بخش دیگری از فرآیندهای عملیاتی مشتریان تحت پوشش جامع محصولات سپیدار قرار گرفته و گامی مؤثر در جهت ارتقای یکپارچگی و کارآمدی راهکارهای ارائه‌شده برداشته شده است.

با توجه به اهمیت سیستم سامانه مودیان برای مشتریان، به روز نگه داشتن این سیستم و تطبیق دادن آن با آخرین ابلاغیه‌های قانونی، یکی دیگر از نقاط تمرکز برنامه محصولی شرکت سپیدار بوده است.

در حوزه محصول دشت، علاوه بر اضافه شدن ویژگی‌های رقابتی یکی از مهمترین اقدامات انجام شده بهبود عملکرد و سرعت اجرای برنامه در پاسخ به نیازمندی‌های مشتریان بوده است. این تغییرات که در پاییز به بازار عرضه شد منجر به دریافت بازخوردهای مثبتی از سمت مشتریان شده است و زمینه را برای گسترش فعالیت‌های بازاریابی و توسعه فروش در بازار اصناف فراهم کرده است.

این شرکت با تدوین سند چشم انداز محصولی ۱۴۰۴ و همسو با طرح افزایش سرمایه مصوب در سال ۱۴۰۳، همواره در حال بررسی، تحلیل و عرضه محصولات جدید نرم‌افزاری و تکمیل سبد محصولات "سپیدار" و "دشت" به دنبال خلق ارزش برای جامعه بزرگ مشتریان خود است.

رهبری بازار محصولات نرم‌افزاری در کسب‌وکارهای کوچک

رصد بازار، کشف و جذب فرصت‌های جدید و مراقبت از حفظ و توسعه برند سپیدار سیستم همواره مهم‌ترین رویکرد شرکت در جهت جایگاه رهبری بازار کسب و کارهای کوچک بوده است.

از آنجا که نسل جدید جامعه مخاطبان، با فضای آنلاین ارتباط مناسبی برقرار می‌کنند و مهم‌ترین نیازهای خود را به شیوه آنلاین برطرف می‌کنند، ایجاد ارتباط با این گروه مخاطبان و کسب جایگاه مناسب برای برند در ذهن آن‌ها، یک سرمایه‌گذاری برای سال‌های آینده سپیدار محسوب می‌گردد.

توسعه شبکه نمایندگان

در دنیای امروز، شرکای تجاری نقش کلیدی در فروش و توسعه بازار محصولات مختلف ایفا می‌کنند. به همین جهت پوشش تعدادی مناسب در مناطق جغرافیایی و افزایش توان نمایندگان و یا شرکای تجاری، اهمیت بسزایی در افزایش فروش و درآمد دارد. در این حالت، هسته اصلی شرکت در قالبی کوچک و چابک می‌تواند رهبری بازار را به عهده داشته باشد. از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی مناسبی در سراسر کشور، بسته به پتانسیل بالقوه در سطح هر یک از استان‌ها فعالیت می‌نماید؛ توجه و تقویت سطح تخصص و آموزش شبکه نمایندگان، در تمامی خطوط کسب‌وکار همواره از اهمیت بسیار زیادی برخوردار بوده است؛ در دوره مورد گزارش توسعه کیفی و تخصصی شبکه نمایندگان، در راستای استراتژی محصولی سپیدار سیستم در بخش سپیدار، دشت، پشتیبانی و آموزش در دستور کار قرار داشته است.

پایش دقیق شبکه نمایندگان و ارزیابی مستمر ایشان در راستای بهبود سیاست‌ها و فرآیندها و تقویت نمایندگان در راستای عرضه موفق محصولات، همچنان استراتژی سپیدار سیستم در ادامه مسیر خواهد بود.

شایان ذکر است همسو با طرح مصوب شده افزایش سرمایه شرکت قصد دارد با گسترش تعامل با شبکه نمایندگان زمینه ایجاد فضایی برای آموزش و توسعه مهارت‌های تخصصی شبکه نمایندگان را فراهم نماید.

توسعه خدمات آموزش

ارائه خدمات آموزشی و همچنین محصولات کمک آموزشی به جهت ترویج آشنایی متقاضیان گسترده سپیدار سیستم با محصولات و امکانات کاربری آن‌ها و همین‌طور تسهیل شرایط برای کارفرمایان برای همکاری با دانش‌پذیران متخصص، از جمله رسالت‌های کلیدی سپیدار در دوره فعالیت خود بوده است.

همانطور که در طرح افزایش سرمایه به تفسیر اشاره شده است با اجرای طرح مذکور برنامه‌های زیر را در دستور کار قرار داده‌ایم:

- برگزاری مستمر رویدادها و سمینارهای آموزشی ویژه جامعه بزرگ مشتریان، مخاطبان و دانشجویان
- برگزاری کلاس و دوره‌های آموزشی با هدف گسترش تعداد دانش‌پذیران
- برگزاری آزمون‌های جامع ویژه دانش‌پذیران به صورت متمرکز و دوره‌ای
- ایجاد فضای کنفرانس و برگزاری همایش‌های تخصصی
- راه اندازی استودیو تولید محتوای تخصصی

سپیدار سیستم از طریق گسترش برگزاری دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی اهداف کلی زیر را دنبال می‌نماید:

- گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند
- زمینه به‌کارگیری محصولات در سطح شرکت‌هایی که دانش‌آموختگان در آن‌ها مشغول فعالیت خواهند شد
- توسعه شبکه نمایندگی و حضور در برخی از استان‌های با بازده کمتر
- گسترش دسترسی مخاطبان به تهیه و استفاده از اقلام کمک آموزشی
- طراحی کمپین‌های ویژه آموزشی با هدف ترغیب مخاطبان به استفاده از خدمات آموزشی

- برنامه‌ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی براساس مسیره‌های آموزشی تدوین شده
- تقویت عرضه محصولات کمک آموزشی به جامعه بزرگ مخاطبان و دانش‌پذیران

۱-۴- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن: گزارش پایداری شرکتی:

گزارش پایداری یک ابزار حیاتی برای مدیریت تغییر به سوی یک اقتصاد پایدار است؛ اعتقاد ما بر این است که با ایجاد تغییرات مثبت در محیطی که منابع مورد نیاز برای دستیابی به اهداف تجاری را فراهم نموده، همواره گام برداشته و به منظور بهبود در زندگی افراد جامعه و سایر ذی‌نفعان، عزم جدی برای انجام اقدامات موثر، پایدار و هدفمند داشته باشیم.

در این راستا گزارش حاضر به بیان عملکرد شرکت سپیدار سیستم بر اساس سه محور تشکیل‌دهنده‌ی مفهوم توسعه‌ی پایدار که شامل تاثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

اثرات زیست محیطی

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

- استفاده از وسایل بهداشت فردی در محیط شرکت ؛
- استفاده از سیستم اتوماسیون اداری و فایل‌های الکترونیکی به منظور کاهش مصرف کاغذ؛
- ایجاد فضای مناسب جهت تفکیک زباله و ضایعات و اقدامات موثر توسط کارکنان خدمات؛
- کاهش مصرف انرژی و اجرای برنامه صرفه جویی در مصرف انرژی ؛
- استفاده از مواد مصرفی قابل بازیافت؛
- ایجاد بستر مناسب جهت پرورش و نگهداری گل و درختچه در محیط داخلی و خارجی شرکت؛
- شارژ کپسول‌های اطفاء حریق.

مسئولیت‌های اجتماعی

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

- همکاری با بیش از ۲۶۰ دانشگاه و موسسه آموزش عالی با هدف گسترش آموزش و توانمندسازی دانش‌پذیران؛
- معرفی دانش‌پذیران دارای گواهینامه تخصصی به بازارکار؛
- توافق با موسسه نیکوکاری افرا در اهدا نسخه رایگان حسابداری و دریافت و پرداخت به همراه سه سال پشتیبانی رایگان به سازمان‌های مردم‌نهاد و نیکوکاری؛
- اعطای تخفیفات ویژه به شرکت‌های استارت‌آپی در جهت حمایت از کسب و کارهای نوپا؛
- مراقبت از سلامت کارکنان با حضور پزشک مستقر در شرکت؛
- استخدام مستقیم ۷۶ نفر نیروی انسانی و کارآفرینی غیر مستقیم از طریق توسعه شبکه نمایندگی در راستای بکارگیری نیروی متخصص؛
- برگزاری دوره‌های کوچینگ با هدف بهبود عملکرد کارکنان در هر فصل؛

اثرات اقتصادی

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

مهم‌ترین اقدامات شرکت در این خصوص به شرح زیر است:

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

در سال ۱۴۰۳ مبتنی بر مصوبات مجمع عمومی عادی سالیانه هزینه ای در خصوص فعالیت‌های عام‌المنفعه صورت نگرفته است اما با توجه به اهمیت این موضوع و رویکرد هیئت مدیره که برای‌افای نقش فعال در توسعه اجتماعی و حمایت از جامعه تأکید دارد، سرخط این موضوع در دستورکار هیئت مدیره قرار دارد و برنامه‌ریزی‌های لازم جهت تحقق این سرخط صورت خواهد پذیرفت.

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

محسن طلائی (عضو غیرموظف)



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

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

احمد اصلاص (عضو غیرموظف)



سمت: نایب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
کارشناسی ارشد حسابداری

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

سوابق کاری: مدیریت مالی، مدیریت محصول و توسعه کسب و کار
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۰/۰۸/۱۸

امیر تقی خان تجریشی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان الوند همکاران سیستم
دکتری مدیریت مالی

سوابق کاری: سرمایه‌گذاری، حاکمیت شرکتی و تامین مالی

تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵

عضویت هم‌زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها:

- سب‌گردان توسعه فیروزه
- شرکت دونگی

حمیدرضا یعقوبی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت مدیریت طرح‌های عمومی
کارشناسی حسابداری

سوابق کاری: مدیریت فروش و خدمات پس از فروش

تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۵

حسین زوارهء محمدی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم
کارشناسی مهندسی کامپیوتر

سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم‌افزار، مدیریت پروژه

تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۳/۰۸/۱۳

حمیدرضا رنجبری (عضو موظف)

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰



سمت: مدیرعامل

دکتری مدیریت بازرگانی گرایش مدیریت بازاریابی
سوابق کاری: مدیریت بازاریابی فروش و برندینگ، توسعه استراتژی‌های کسب و کار
تاریخ انتصاب: ۱۳۹۹/۰۸/۰۱

عضویت هم‌زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها:

- شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم
- فناوران نوین سپیدز ایرانیان
- توسعه تجارت ابتکار نوین

اطلاعات اعضای کمیته‌های زیرمجموعه هیئت مدیره:

کمیته حسابرسی:

حمیدرضا یعقوبی

رئیس کمیته حسابرسی

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۱/۲۹

(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

مهدی انصاریان

عضو کمیته حسابرسی

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۰/۰۵/۰۱

تحصیلات: کارشناسی حسابداری

سوابق: عضو هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۷۹ تا ۱۴۰۰، قائم مقام مدیرعامل شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۴، رئیس هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم از سال ۱۳۹۸ به مدت ۲ سال

حسین شهبازی رز

عضو کمیته حسابرسی

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۳۹۷/۱۲/۲۰

تحصیلات: کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی

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

کمیته ریسک:

محسن طلائی

رئیس کمیته ریسک

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹

(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

مهدی انصاریان

عضو کمیته ریسک

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹

(اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی)

حسین شهبازی رز

عضو کمیته ریسک

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹

(اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی)

کمیته منابع انسانی:

احمد اصلاح

رئیس کمیته منابع انسانی

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳

(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

احمد حسنی کاخکی

عضو کمیته منابع انسانی

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳

تحصیلات: دکتری مدیریت منابع انسانی

سوابق: مدیر منابع انسانی گروه شرکت‌های همکاران سیستم

حمیدرضا یعقوبی

عضو کمیته منابع انسانی

تاریخ عضویت در کمیته: ۱۴۰۳/۰۴/۱۳

(اطلاعات در بخش هیئت مدیره)

۵- مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

۵-۱- منابع و مصارف:

دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی در سال ۱۴۰۳ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

عنوان	مبلغ	
منابع	خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	۶,۸۵۱,۶۸۲
	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	۱۳,۱۴۵,۹۹۱
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	۹۶۵,۱۲۱
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته	۱۱۰,۳۲۲
	دریافت‌های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی	۵۵۷,۶۴۹
	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی ثابت مشهود	۴۶
مصارف	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۱۶,۵۲۳,۰۵۴)
	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۰
	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	(۵,۰۳۴,۴۷۷)
	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۸,۳۷۱)
	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۴۰,۳۲۱)
خالص ورود(خروج) وجه نقد	۱۵,۵۸۸	

۲-۵- ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

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

در ادامه به بررسی دسته‌ای از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) ریسک صنعت و حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبای خارجی

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

ب) ریسک مرتبط بر تأثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان

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

ج) ریسک‌های عملیاتی

از اصلی‌ترین ریسک‌های حوزه عملیاتی و کسب‌وکار، رقابت در بازار و جذب منابع انسانی کارآمد در داخل کشور است. استراتژی سپیدار سیستم، حضور موثر در بازار هدف و رقابت با هم‌تایان با تکیه بر توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است، همچنین در این دوره با جذب تعدادی مدیر و کارشناس خبره در نقش‌های کلیدی در حوزه تولید و فروش نرم‌افزار توانستیم تا حد زیادی ریسک منابع انسانی را در شرکت کاهش دهیم.

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

۳-۵- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

در خصوص معاملات انجام شده با اشخاص وابسته ضمن رعایت قوانین مندرج در آیین نامه معاملات شرکت، مستندسازی و شفاف سازی لازم بعمل آمده است. در این راستا قراردادهای مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت، به امضا رسیده و کمیته حسابرسی شرکت سپیدار سیستم معاملات با اشخاص وابسته را برای دوره مذکور، از جنبه های منصفانه بودن، افشای کامل و عدم شرکت مدیر ذی نفع در رأی گیری با در نظر گرفتن کلیه مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته اعم از ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷، دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات با اشخاص وابسته ناشران بورسی و فراپورسی و استاندارد حسابداری شماره ۱۲ بررسی نموده و مناسب و در روال عادی تجاری ارزیابی نموده است.

ارقام به میلیون ریال

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	درآمد اجاره	هزینه اجاره	انتقال بدهی (عیدی و مزایای کارکنان)	مخارج انجام شده (توسط/برای شرکت های گروه)
واحد تجاری اصلی	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیات مدیره	✓	۰	۱۶,۳۴۶	۰	۱,۹۸۵	۷,۴۴۸	(۱,۲۳۴)
شرکت وابسته	فناوران نوین سپیدار ایرانیان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱۴۵	۴۶۴	۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	۰	۶,۸۱۵	۰	۰	(۱۷,۰۴۵)	۱,۴۰۸
تحت کنترل مشترک	پیمان الوند همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۵۹۳	(۲۹۰)
تحت کنترل مشترک	توسعه شبکه فروش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	(۸۴۴)	۴۲
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت های فناورانه ابرآمد	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۳,۳۶۵	۰	۱۰,۹۲۲	۰	۰	۲۳۱
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱,۴۳۵	۵,۴۲۰	۰	۰	۶۵۹	(۲)
تحت کنترل مشترک	مهندسی فناوریهای نوین پایوند	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۷۲۵	۰	۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	هوشمندی تجاری همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	(۴)
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم خراسان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	۸۹
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱۳,۲۲۰	۰	۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	پیمان گسترش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	(۱,۰۹۰)
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	۱۹۶
	جمع			۱۸,۸۹۰	۲۹,۰۴۵	۱۰,۹۲۲	۱,۹۸۵	(۹,۱۸۹)	(۶۵۴)

ع-۵- دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

دارایی‌های در جریان تکمیل بابت زمین خریداری شده در سنوات قبل به مبلغ ۲۵۸ میلیارد ریال به آدرس تهران، ونک، خیابان آراوات جنوبی، خیابان ونک، پلاک ۷۷، بصورت مشترک با شرکت همکاران سیستم به نسبت یک دانگ توسط شرکت و پنج دانگ توسط همکاران سیستم به متراژ ۹۶۳ مترمربع بوده است که در اواخر اسفندماه ۱۴۰۱، مبلغ ۲۰/۹۵۹ میلیون ریال مربوط به تغییر کاربری از مسکونی به اداری به شهرداری پرداخت شده است. در خصوص زمین مذکور دعوی حقوقی مبنی بر ابطال سند در شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران طرح گردیده است؛ رسیدگی بدوی به دعوی مطروحه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۱ انجام شد و این شعبه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۵ به دلیل عدم پذیرش دلایل خواهان‌ها مبنی بر ابطال سند و همچنین عدم رعایت شرایط قانونی در طرح دعوی رأی به بی‌حقی خواهان‌ها صادر نمود و به اعتبار معاملات انجام شده و اسناد رسمی صادره به نام خریداران (شرکت سپیدار سیستم آسیا و شرکت همکاران سیستم) خللی وارد نشد. خواهان‌ها نسبت به رای بدوی در خواست تجدیدنظر خواهی نموده و فرجام خواهی شده است. جلسه تجدید نظر پرونده در شعبه ۲۹ دادگاه تجدید نظر استان تهران در تیرماه ۱۴۰۳ برگزار شد که در تاریخ ۱۴۰۳/۰۹/۰۱ این شعبه نسبت به صدور رای اقدام و با رد جهات اعتراض، رای بدوی صادره از شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران را عیناً تایید نموده است. پرونده جهت رسیدگی به اعتراض فرجام خواهی دو خواهان دیگر به دیوان عالی کشور ارسال شده است و هنوز نسبت به آن رای صادر نشده است.

۶- نتایج عملیات و چشم اندازها

۶-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

صورت سود و زیان مجموعه

سال مالی ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به سال قبل	سال مالی ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۳	شرح
۲,۳۶۴,۴۸۶	%۴۰	۶,۲۵۸,۹۰۴	۸,۷۹۲,۱۴۰	درآمدهای عملیاتی
(۳۶۵,۲۴۷)	%۶۲	(۵۳۴,۵۹۸)	(۸۶۴,۶۸۴)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱,۹۹۹,۲۳۹	%۳۸	۵,۷۲۴,۳۰۶	۷,۹۲۷,۴۵۶	سود ناخالص
(۱۵۶,۸۱۱)	%۱۱۷	(۲۱۴,۷۲۳)	(۴۶۵,۹۷۹)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱,۸۴۲,۴۲۸	%۳۵	۵,۵۰۹,۵۸۳	۷,۴۶۱,۴۷۷	سود عملیاتی
۲۹۲,۵۰۷	%۳۴	۱,۱۱۷,۶۲۱	۱,۴۹۴,۳۰۸	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۲,۱۳۴,۹۳۵	%۳۵	۶,۶۲۷,۲۰۴	۸,۹۵۵,۷۸۵	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
۷۸,۱۱۹	%۲۴	۱۷۶,۸۱۸	۲۱۹,۷۲۰	سهم گروه از سود شرکت‌های وابسته
۲,۲۱۳,۰۵۴	%۳۵	۶,۸۰۴,۰۲۲	۹,۱۷۵,۵۰۵	سود قبل از مالیات
(۷,۷۴۸)	%۲۴۶۶	(۳۹,۰۶۹)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	مالیات
۲,۲۰۵,۳۰۶	%۲۱	۶,۷۶۴,۹۵۳	۸,۱۷۲,۸۶۹	سود خالص

صورت سود و زیان شرکت

سال مالی ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به سال قبل	سال مالی ۱۴۰۲	سال مالی ۱۴۰۳	شرح
۲,۳۶۴,۴۸۶	%۴۰	۶,۲۵۸,۹۰۴	۸,۷۹۲,۱۴۰	درآمدهای عملیاتی
(۳۶۵,۲۴۷)	%۶۲	(۵۳۴,۵۹۸)	(۸۶۴,۶۸۴)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱,۹۹۹,۲۳۹	%۳۸	۵,۷۲۴,۳۰۶	۷,۹۲۷,۴۵۶	سود ناخالص
(۱۵۶,۸۱۱)	%۱۱۷	(۲۱۴,۷۲۳)	(۴۶۵,۹۷۹)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱,۸۴۲,۴۲۸	%۳۵	۵,۵۰۹,۵۸۳	۷,۴۶۱,۴۷۷	سود عملیاتی
۳۴۰,۳۰۴	%۳۴	۱,۲۲۷,۹۴۳	۱,۶۵۰,۶۱۸	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۲,۱۸۲,۷۳۲	%۳۵	۶,۷۳۷,۵۲۶	۹,۱۱۲,۰۹۵	سود قبل از مالیات
(۷,۷۴۸)	%۲۴۶۶	(۳۹,۰۶۹)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	مالیات
۲,۱۷۴,۹۸۴	%۲۱	۶,۶۹۸,۴۵۷	۸,۱۰۹,۴۵۹	سود خالص

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

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش (نرم‌افزار و سخت‌افزار)، پشتیبانی و آموزش است که نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۶۰ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۷۸ درصد نسبت به دوره گذشته رشد داشته است که عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد و هزینه‌های بازاریابی بوده است.

حفظ شبکه نمایندگی در سراسر کشور منجر به تبدیل بخشی از هزینه‌های ثابت به متغیر شده و در نتیجه آن، با مدیریت صحیح هزینه‌ها و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی را برای شرکت به همراه داشته است.

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای این سرفصل عمدتاً ناشی از سرمایه‌گذاری مازاد نقدینگی در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت است که سودآوری آن متاثر از شرایط این بازارها بوده و رشدی معادل ۲۲ درصد نسبت به دوره مشابه قبل داشته است.

مالیات

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

شرکت سپیدار سیستم در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت پروانه بهره‌برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت شده است. از این رو مطابق با ماده ۱۳۲ ق.م.م، درآمد ابرازی ناشی از فعالیت‌های تولیدی تا ۵ سال از تاریخ شروع بهره‌برداری مشمول نرخ صفر مالیات است که این معافیت در مرداد ماه ۱۴۰۳ به اتمام رسید. از این رو محاسبات مالیات این دوره به دو بخش تقسیم شده است از ابتدای سال تا ۶ مرداد ماه درآمدهای مربوط به تولید نرم‌افزار معاف از مالیات و بقیه موارد مشمول مالیات شده است و از تاریخ ۷ مرداد تا پایان سال کلیه درآمدها مشمول مالیات است.

همچنین معافیت مربوط به سهام شناور شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و فرابورس اوراق بهادار - ماده ۱۴۳ ق.م.م- در محاسبات مالیات منظور گردیده است.

۶-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی			
پرداخت نشده	پرداخت شده		نوع سهامدار
	غیر سجام	سجام	
سال			
۱۴۰۲	۵,۵۵۰	۹۵۲,۹۸۷	سهامداران حقیقی
	۴۵	۱,۲۱۶,۰۳۴	سهامداران حقوقی
	۰	۲۷۶,۷۲۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها
	۵,۵۹۵	۲,۴۴۵,۷۴۴	جمع
۱۴۰۱	۲,۵۹۴	۲۹۰,۶۷۴	سهامداران حقیقی
	۳۶۴	۵۲۷,۹۳۲	سهامداران حقوقی
	۰	۱۹۹,۵۸۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها
	۲,۹۵۷	۱,۰۱۸,۸۵۴	جمع
۱۴۰۰ و ماقبل	۲,۴۴۶	۲۷۴,۳۳۱	سهامداران حقیقی
	۲۳۰	۳۳۷,۳۴۶	سهامداران حقوقی
	۲	۸۴,۴۷۲	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها
	۲,۶۷۸	۶۹۶,۱۵۰	جمع

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

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

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

۷- مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

صورت سود و زیان مجموعه

شرح	سال مالی ۱۴۰۳	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۳	درصد تحقق هدف‌گذاری سال ۱۴۰۳	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۴	درصد رشد هدف‌گذاری ۱۴۰۴ به عملکرد ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۸,۷۹۲,۱۴۰	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	٪۸۷	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	٪۸۵
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۸۶۴,۶۸۴)	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	٪۷۵	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	٪۹۶
سود ناخالص	۷,۹۲۷,۴۵۶	۸,۹۱۳,۹۰۷	٪۸۹	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	٪۸۴
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۴۶۵,۹۷۹)	(۴۹۱,۷۳۶)	٪۹۵	(۹۱۶,۴۲۱)	٪۹۷
سود عملیاتی	۷,۴۶۱,۴۷۷	۸,۴۲۲,۱۷۱	٪۸۹	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	٪۸۴
درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱,۴۹۴,۳۰۸	۷۷۷,۸۵۱	٪۱۹۲	۱,۴۷۵,۰۶۵	٪۱-
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته	۸,۹۵۵,۷۸۵	۹,۲۰۰,۰۲۲	٪۹۷	۱۵,۱۶۷,۳۸۰	٪۶۹
سهم گروه از سود(زیان) شرکت‌های وابسته	۲۱۹,۷۲۰	۲۵۰,۰۰۰	٪۸۸	۳۳۸,۱۲۲	٪۵۴
سود قبل از مالیات	۹,۱۷۵,۵۰۵	۹,۴۵۰,۰۲۲	٪۹۷	۱۵,۵۰۵,۵۰۲	٪۶۹
مالیات	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	٪۸۶	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	٪۱۲۹
سود خالص	۸,۱۷۲,۸۶۹	۸,۲۷۷,۹۸۵	٪۹۹	۱۳,۲۱۳,۰۲۲	٪۶۲
حاشیه سود ناخالص	٪۹۰	٪۸۹	٪۱۰۲	٪۹۰	٪۱-
حاشیه سود خالص	٪۹۳	٪۸۲	٪۱۱۳	٪۸۱	٪۱۳-

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

صورت سود و زیان شرکت

شرح	سال مالی ۱۴۰۳	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۳	درصد تحقق هدف‌گذاری سال ۱۴۰۳	هدف‌گذاری سال مالی ۱۴۰۴	درصد رشد هدف‌گذاری به ۱۴۰۴ به عملکرد ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۸,۷۹۲,۱۴۰	۱۰,۰۶۱,۲۹۲	٪۸۷	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	٪۸۵
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۸۶۴,۶۸۴)	(۱,۱۴۷,۳۸۵)	٪۷۵	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	٪۹۶
سود ناخالص	۷,۹۲۷,۴۵۶	۸,۹۱۳,۹۰۷	٪۸۹	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	٪۸۴
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱۴۶۵,۹۷۹)	-۴۹۱,۷۳۶	٪۹۵	(۹۱۶,۴۲۱)	٪۹۷
سود عملیاتی	۷,۴۶۱,۴۷۷	۸,۴۲۲,۱۷۱	٪۸۹	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	٪۸۴
درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱,۶۵۰,۶۱۸	۱,۰۲۷,۸۵۱	٪۱۶۱	۱,۷۱۱,۷۵۰	٪۴
سود قبل از مالیات	۹,۱۱۲,۰۹۵	۹,۴۵۰,۰۲۲	٪۹۶	۱۵,۴۰۴,۰۶۵	٪۶۹
مالیات	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۱,۱۷۲,۰۳۷)	٪۸۶	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	٪۱۲۹
سود خالص	۸,۱۰۹,۴۵۹	۸,۲۷۷,۹۸۵	٪۹۸	۱۳,۱۱۱,۵۸۵	٪۶۲
حاشیه سود ناخالص	٪۹۰	٪۸۹	٪۱۰۲	٪۹۰	٪۱-
حاشیه سود خالص	٪۹۲	٪۸۲	٪۱۱۲	٪۸۰	٪۱۳-

جمع بندی

سال ۱۴۰۳ برای شرکت سپیدار سیستم آسیا، با دستاوردهای عملیاتی، توسعه‌ای و سازمانی همراه بود در این سال شرکت ضمن مواجهه با چالش‌های اقتصادی و محیطی توانست موفقیت‌های قابل توجهی را کسب کند. رشد شاخص‌های مالی از جمله افزایش ۴۰ درصدی درآمدهای عملیاتی و تحقق نزدیک به ۱۰۰ درصد سود خالص نسبت به هدف‌گذاری سالانه، گویای عملکردی موفق در چارچوب راهبردهای کلان شرکت است.

از منظر تحلیل عملکرد، رشد درآمدها و سودآوری، بیانگر پایداری مدل کسب‌وکار سپیدار سیستم، شناخت دقیق نیاز بازار هدف و اجرای درست سیاست‌های توسعه‌ای بوده است. شرکت با تمرکز بر توسعه شبکه نمایندگی، ارتقای زیرساخت‌های پشتیبانی، طراحی و عرضه سیستم‌های جدید و افزایش تنوع خدمات و محصولات، توانست سهم بازار خود را افزایش داده و جایگاه رهبری خود در بازار شرکت‌های کوچک را تثبیت نماید.

همچنین اقدامات استراتژیک در حوزه بازاریابی، توسعه آموزش‌های تخصصی، بهره‌گیری از ظرفیت دانشگاه‌ها و تعامل مؤثر با مشتریان، بخشی از سرمایه‌گذاری‌های بلندمدتی است که نه تنها در سال جاری نتایج مثبتی به همراه داشته بلکه بنیان مستحکمی برای رشد سال‌های آینده نیز ایجاد کرده است.

از سوی دیگر، شرکت با درک صحیح از ریسک‌های محیطی از جمله ورود رقبای، تحولات سریع تکنولوژیکی، و اثرات نوسانات اقتصاد کلان بر قدرت خرید مشتریان، تلاش کرده تا از طریق نوآوری مستمر، توسعه سرمایه انسانی و حضور مؤثر در بازار، این ریسک‌ها را به فرصت تبدیل نماید. کنترل هزینه‌ها، بهینه‌سازی فرآیندها و چابکی سازمانی از دیگر ابزارهای مدیریت ریسک در این دوره بوده‌اند.

شرکت سپیدار سیستم در راستای اهداف طرح افزایش سرمایه، با رویکردی آینده‌نگرانه، چشم‌انداز خود را توسعه محصولات و خدمات مورد نیاز بازار شرکت‌های کوچک و اصناف بر پایه فناوری‌های نوین خصوصاً توجه به هوش مصنوعی، بهبود تجربه مشتری و سهولت کاربری و گسترش بازارهای هدف بنا نهاده است. بنابراین با استفاده از منابعی که در اختیار دارد، در سه محور، سرمایه‌گذاری جدی خواهد کرد. اول، توسعه محصولاتی برای آینده و با هدف پوشش جامع نیازهای شرکت‌های کوچک، دوم، سرمایه‌گذاری روی سه بخش آموزش، بازاریابی و شبکه نمایندگان با هدف گسترش بازار و رقابت جدی به وسعت تمام ایران، سوم، در اختیار گرفتن فناوری‌های نوین که با توسعه آن‌ها در داخل یا با تامین آن‌ها از خارج شرکت با سرمایه‌گذاری‌های جدید، به رشد و توسعه شرکت کمک می‌کنند.

این مجموعه اقدامات و طرح‌ها علاوه بر اینکه جایگاه سپیدار را به عنوان رهبر بازار حفظ و تثبیت خواهد کرد و پایداری شرکت در آینده را تضمین می‌کند، منافع شرکت سپیدار را هم افزایش داده و نوید بخش درآمد و سود بیشتر برای سهامداران خواهد بود.

شرکت سپیدار سیستم آسیا
گزارش تفسیری مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰

در نهایت، مدیریت شرکت ضمن تأکید بر پایبندی به مأموریت‌های راهبردی و مسئولیت‌پذیری در قبال ذی‌نفعان، امیدوار است با اتکا به سرمایه انسانی متخصص، اعتماد سهامداران، و هم‌افزایی با شبکه نمایندگان، بتواند مسیر توسعه پایدار را با قدرت ادامه داده و جایگاه ممتاز خود در صنعت نرم‌افزار کشور را تثبیت نماید.