



برای دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

فهرست

۱	ماهیت کسب و کار شرکت	۵
۱/۱	ماهیت شرکت و صنعت	۶
۱/۲	جایگاه شرکت در صنعت	۹
۱/۳	جزئیات فروش	۹
۱/۴	قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت	۱۱
۱/۵	وضعیت رقابت	۱۱
۱/۶	اطلاعات بازارگردان شرکت	۱۱
۲	اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف	۱۲
۳	مهمترین منابع، مصارف، ریسکها و روابط	۱۸
۳/۱	منابع و مصارف	۱۸
۳/۲	ریسکها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن	۱۸
۳/۳	اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته	۱۹
۳/۴	دعای حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن	۲۰
۴	نتایج عملیات و چشم اندازها	۲۱
۴/۱	نتایج عملکرد مالی و عملیاتی	۲۱
۴/۲	جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع	۲۳
۵	مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده	۲۴
۶	جمع بندی	۲۶

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 ۱۴۰۴/۰۷/۲۹ 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 اصلاخ	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حسین زواره محمدی	شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	امیر تقی‌خان 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

دستاوردهای عملکرد دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۱

در نیمه نخست سال مالی ۱۴۰۴، شرکت سپیدار سیستم آسیا با وجود شرایط پیچیده بازار و فشارهای ناشی از کاهش تقاضا، توانست با تکیه بر انعطاف‌پذیری در برنامه‌ریزی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های داخلی، روندی قابل قبول در تحقق اهداف راهبردی خود حفظ کند.

در حوزه فروش با وجود نوسانات بازار، اجرای کمپین‌های هدفمند، گسترش شبکه نمایندگان و تقویت همکاری با شرکای تجاری، موجب شد روند فروش به ثبات نسبی برسد. هرچند کاهش قدرت خرید و محدودیت نقدینگی بر عملکرد فروش اثرگذار بود، اما به‌کارگیری رویکردهای نوین در مدیریت نمایندگان و طراحی طرح‌های انگیزشی، زمینه بازگشت تدریجی به مسیر رشد را فراهم کرد.

واحد بازاریابی با برگزاری رویدادهای کشوری و استانی، توسعه فعالیت‌های دیجیتال و استفاده از ابزارهای نوین ارتباطی، توانست جایگاه برند سپیدار را در میان جامعه حرفه‌ای و مشتریان نهایی تقویت کند. رشد قابل توجه در شبکه‌های اجتماعی، استقبال از محتوای تخصصی و افزایش سطح تعامل با مخاطبان، نشانه‌هایی روشن از بهبود اثربخشی فعالیت‌های برندینگ و بازاریابی است.

در بخش خدمات پس از فروش، تمرکز اصلی بر ارتقای کیفیت پاسخگویی و توسعه سرویس‌های نوین بود. تغییر در مدل خدمات پشتیبانی، راه‌اندازی سرویس‌های جدید چت بات و تیکتینگ و بهبود فرایندهای ارتباطی، باعث افزایش رضایت مشتریان و تقویت رابطه بلندمدت آنان با شرکت خواهد شد.

در نیمه نخست سال، فعالیت‌های آموزشی با گسترش همکاری با دانشگاه‌ها و مؤسسات معتبر و توسعه دوره‌های کاربردی ادامه یافت. عرضه محصولات کمک‌آموزشی و ارائه گواهینامه‌های معتبر، ضمن تقویت جایگاه واحد آموزش در استراتژی کلان شرکت، مسیر جذب و توانمندسازی مشتریان و کاربران جدید را هموار ساخت.

توسعه و به‌روزرسانی مستمر محصولات در این دوره ادامه یافت. در محصول سپیدار، تکمیل قابلیت‌های جدید و ساده‌سازی تجربه کاربری در دستور کار قرار گرفت و در محصول دشت نیز ارتقاها فنی و بهبود عملکرد نرم‌افزار باعث افزایش کارایی و رضایت مشتریان شد. همچنین در حوزه زیرساخت، تقویت امنیت و بهینه‌سازی سیستم‌ها بستر مطمئن‌تری برای ارائه خدمات ایجاد شد.

در خصوص طرح افزایش سرمایه و بر اساس مجوز صادره از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار به تاریخ ۲۱ بهمن ۱۴۰۳، مجمع عمومی فوق‌العاده برگزار و طرح مذکور به تصویب رسید. در دوره گزارش‌شده، افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال‌شده سهامداران به مبلغ ۸,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال صورت گرفته است. در نتیجه، سرمایه شرکت هم‌اکنون به مبلغ ۱۰/۳۵۰/۰۰۰ میلیون ریال رسیده 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 به طور فعال دنبال می‌کنیم.

لازم به ذکر است؛ در راستای سرمایه‌گذاری و توسعه کسب‌وکار، 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.

۱ 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 طوری‌که 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.

۱/۱ ماهیت شرکت و صنعت

محصولات و خدمات سپیدار سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

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

اصلی‌ترین سرفصل فعالیت‌های سپیدار سیستم به شرح زیر است:

فروش

سپیدار:

محصولات سپیدار پایه سیستم‌های شرکتی است که شامل سیستم‌های حسابداری، دریافت و پرداخت، حقوق و دستمزد، مدیریت دارایی‌ها، انبار، مشتریان و فروش، پخش، سفارش‌گیری، خرده‌فروشی، سفارش‌کار (تولید)، پیمانکاری، تدارکات و خرید داخلی و سفارشات خارجی است که در قالب بسته‌های تولیدی، خدماتی، بازرگانی، پیمانکاری و پخش برای مدیریت 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.

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

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 فرایندهای 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 دوره‌های آموزشی سپیدار و عرضه محصولات کمک آموزشی دو هدف کلی را محقق کرده‌ایم؛ گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند. زمینه به کارگیری محصولات در سطح شرکت‌هایی که دانش آموختگان در آنها مشغول فعالیت خواهند شد.



کتاب و نسخه
آموزشی



همکاری با موسسات و
دانشگاه‌ها



اعطای گواهینامه



برگزاری دوره و آزمون



آکادمی سپیدار

خدمات پس از فروش محصولات سپیدار سیستم

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



باشگاه مشتریان



چت آنلاین



تیکت



تماس تلفنی



چت بات

۱/۲ جایگاه شرکت در صنعت

سپیدار سیستم با تکیه بر سرمایه‌های انسانی متخصص و با انگیزه، محصولات پیشرو در حوزه تکنولوژی و همچنین شبکه فروش توانمند خود، موفق شده است به موقع نیازهای بازار را شناسایی و در زمان مقتضی به آنها پاسخ دهد و دوره 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 کرده است. 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 جزو سه انتخاب اول بازار محسوب می‌شود. برند خوب محصول سپیدار و عملکرد شرکت سپیدار تا به امروز نقش بسزایی جهت ورود به بازارهای جدید داشته است.

۱/۳ امتیاز و رتبه شرکت در بازار سرمایه

در راستای اجرای مفاد «دستورالعمل امتیازدهی به ناشران اوراق بهادار پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران» بارگذاری‌شده در پایگاه قوانین و مقررات بازار سرمایه به نشانی (<https://cmr.seo.ir>)، امتیاز و رتبه شرکت سپیدار سیستم آسیا در بازار سرمایه و صنعت، برای بازه زمانی یک‌ساله منتهی به شهریورماه ۱۴۰۳، به شرح جدول زیر اعلام شده است.

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

عنوان امتیاز	امتیاز کسب‌شده
امتیاز حاکمیت شرکتی	۹۹
امتیاز شفافیت اطلاعاتی	۹۱/۷۵
امتیاز نقش‌آفرینی در توسعه بازار سرمایه	۵۳/۹۶
امتیاز کلی ناشر با اعمال ضرایب	۸۷/۵۳
رتبه ناشر در بازار سرمایه	۳۵
رتبه ناشر در صنعت*	۲

*رتبه اول شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

۱/۴ جزئیات فروش

ارقام به میلیون ریال

جزئیات درآمدی شرکت سپیدار سیستم آسیا	
مبلغ	سرفصل درآمدی
۳,۹۹۲,۳۲۱	درآمد فروش نرم افزار
۳۳۷,۹۰۰	درآمد فروش به‌روزرسانی نرم‌افزار
۶۷۸,۴۸۷	درآمد خدمات پس از فروش
۲۴,۲۶۴	درآمد خدمات آموزشی
۵,۰۳۲,۹۷۲	جمع

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

وضعیت پرداختها به دولت

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	سال مالی ۱۴۰۳	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	۱,۰۳۵,۲۶۷	۴۱,۹۵۸	۴۲,۳۰۱	۲۳۶۷%	پایان دوره معافیت پروانه بهره برداری و افزایش درآمد مشمول مالیات
مالیات بر ارزش افزوده	۵۹۰,۶۶۰	۴۰۸,۵۲۷	۷۵۴,۹۷۰	۴۵%	
بیمه سهم کارفرما	۵۰,۲۱۳	۲۸,۱۲۱	۸۰,۸۵۵	۷۹%	
حقوق و عوارض دولتی	۹,۷۳۸	۵,۵۵۳	۶,۶۱۱	۷۵%	
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۷۳۶	۱,۹۹۴	۴,۴۱۹	-۶۳%	
جمع	۱,۶۸۶,۶۱۴	۴۸۶,۱۵۲	۸۸۹,۱۵۶	۲۴۷%	
مانده پرداختنی	۲۲۴,۹۸۱	۱۶۵,۶۱۹	۲۰۸,۰۷۴	۳۶%	

• 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 گزارش‌گری 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 گزارش‌گیری اتفاق افتاده است.

• مانده پرداختنی مربوط به مالیات اجاره مربوط به فصل آخر دوره مورد گزارش است که پرداخت آن مطابق قانون سازمان امور مالیاتی در فصل بعد از دوره گزارش‌گری اتفاق افتاده است.

وضعیت مطالبات از دولت

شرکت در دوره مورد گزارش فاقد مطالبات از دولت است.

۱/۶ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت

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

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

۱/۷ وضعیت رقابت

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

۱/۸ اطلاعات بازارگردان شرکت

نام بازارگردان	بازارگردانی هوشمند آبان
آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۹/۲۰
پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۵/۰۵/۰۸
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۰
منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم) طی دوره مالی منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۴	۰ میلیون ریال وجه نقد / ۰ تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۴۱۲/۸۰۹
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۲۲۹/۰۰۴
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۲۳/۸۹۴
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱۵۱,۳۵۴,۲۱۸
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۲۰,۳۷۳,۷۴۰
مانده سهام نزد بازارگردان*	۱۹۸,۲۴۳,۱۱۲

* لازم به ذکر است در تاریخ ۱۱ شهریور ماه ۱۴۰۳ تعداد ۱۲۹/۸۸۲/۰۷۷ سهم «سپیدار ج» به ارزش ۱۲۷,۲۱۳,۲۸۲,۷۲۳ ریال به سهم «سپیدار» تبدیل شد.

* مبلغ ۱۴/۳۷۲ میلیون ریال بابت سود سهام مصوب مجمع عادی سالیانه سپیدار بوده که تاریخ ۲۰ مرداد ماه ۱۴۰۴ به بازارگردان اختصاص داده شد.

۲ اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

توسعه محصولات سپیدار سیستم

شرکت سپیدار سیستم آسیا در جایگاه پیشرو بازار نرم افزارهای مالی و حسابداری، همواره با تکیه بر تحلیل نظام مند نیازهای بازار، درک عمیق دغدغه های مشتریان و همگامی با فناوری های نوین، تلاش کرده است تا راهکارهایی منطبق با استانداردهای روز ارائه دهد و بدین ترتیب جایگاهی متمایز و قابل اعتماد نزد مشتریان خود کسب کند.

در دوره گزارش شده نیز، رهبری محصول در بازار همچنان یکی از ارکان اصلی استراتژی شرکت بوده و محور برنامه ریزی های توسعه ای قرار گرفته است.

در راستای پاسخگویی به الزامات قانونی و نیازهای مشتریان (به ویژه در ارتباط با سامانه مؤدیان مالیاتی) شرکت سپیدار با به روزرسانی مستمر سیستم ها و تطبیق آن ها با آخرین ابلاغیه های رسمی، نقش مؤثری در تسهیل امور مالیاتی کاربران ایفا کرده است. این اقدام، همراه با ارتقاء عملکرد نرم افزار در حوزه حقوق و دستمزد، منجر به افزایش رضایت مندی و بهبود تجربه مشتریان شده است.

در این دوره، تیم محصول موفق به تکمیل و انتشار زیرسیستم تولید چند مرحله ای و برنامه ریزی تولید شده و بدین وسیله قابلیت های مدیریتی سیستم تولید را به طور قابل توجهی ارتقا داده است.

رهبری بازار محصولات نرم افزاری در کسب و کارهای کوچک

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

از آنجاکه نسل جدید جامعه مخاطبان، با فضای آنلاین ارتباط مناسبی برقرار می کنند و مهم ترین نیازهای خود را به شیوه آنلاین برطرف می کنند، ایجاد ارتباط با این گروه مخاطبان و کسب جایگاه مناسب برای برند در ذهن آن ها، یک سرمایه گذاری برای سال های آینده سپیدار محسوب می گردد.

توسعه شبکه نمایندگان

در دنیای امروز، شرکای تجاری نقش کلیدی در فروش و توسعه بازار محصولات مختلف ایفا می کنند. به همین جهت پوشش تعدادی مناسب در مناطق جغرافیایی و افزایش توان نمایندگان و یا شرکای تجاری، اهمیت بسزایی در افزایش فروش و درآمد دارد. در این حالت، هسته اصلی شرکت در قالبی کوچک و چابک می تواند رهبری بازار را به عهده داشته باشد. از آنجا که شبکه نمایندگان سپیدار سیستم با گستردگی مناسبی در سراسر کشور، بسته به پتانسیل بالقوه در سطح هر یک از استان ها فعالیت می نمایند؛ توجه و تقویت سطح تخصص و آموزش شبکه نمایندگان، در تمامی خطوط کسب و کار 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 سیاست ها و فرایندها 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 مهارت های 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 مسیرهای آموزشی تدوین شده
 - تقویت عرضه محصولات کمک آموزشی به جامعه بزرگ مخاطبان و دانش‌پذیران

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 تأثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

اثرات زیست محیطی

باتوجه به نوع فعالیت شرکت سپیدار سیستم آسیا، این شرکت تأثیر 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 ۹۲ 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؛

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 نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۰/۰۳/۰۴
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت ها:
• شرکت همکاران سیستم
• شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
• شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو
• شرکت توسعه کسب و کارهای دانه

احمد اصلاخ (عضو غیرموظف)



سمت: نایب رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
کارشناسی ارشد حسابداری
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: سرمایه گذاری، حاکمیت شرکتی و تامین مالی
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۲/۱۱/۲۵
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت ها:
• گروه مالی توسعه فیروزه
• شرکت دونگی

حمیدرضا یعقوبی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت مدیریت طرح های 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 شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم
کارشناسی مهندسی کامپیوتر
سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم افزار، مدیریت پروژه
تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار : ۱۴۰۳/۰۸/۱۳

حمیدرضا رنجبری (عضو موظف)



سمت: مدیرعامل
دکتری مدیریت بازرگانی گرایش مدیریت بازاریابی
سوابق کاری : مدیریت بازاریابی فروش و برندینگ، توسعه استراتژی های کسب و کار
تاریخ انتصاب: ۱۳۹۹/۰۸/۰۱
عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت ها:
• شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم
• توسعه تجارت ابتکار نوین

اطلاعات اعضای کمیته‌های زیرمجموعه هیئت مدیره:

کمیته حسابرسی:

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

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته ریسک	خلاصه سوابق
محسن طلائی	رئیس کمیته ریسک	کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و ریاتیک	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
مهدی انصاریان	عضو کمیته ریسک	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی
حسین شهبازی رز	عضو کمیته ریسک	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۴۰۲/۰۷/۱۹	اطلاعات در بخش کمیته حسابرسی

کمیته منابع انسانی:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات و مدارک حرفه ای	تاریخ عضویت در کمیته منابع انسانی	خلاصه سوابق
احمد اصلاح	رئیس کمیته منابع انسانی	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	اطلاعات در بخش هیئت مدیره
احمد حسنی کاخی	عضو کمیته منابع انسانی	دکتری مدیریت منابع انسانی	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	مدیر منابع انسانی گروه شرکت‌های همکاران سیستم
حمیدرضا یعقوبی	عضو کمیته منابع انسانی	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۳/۰۴/۱۳	اطلاعات در بخش هیئت مدیره

۳ مهم‌ترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط

۳/۱ منابع و مصارف

دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی در ۶ ماهه سال ۱۴۰۴ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

عنوان	مبلغ	
خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	۶,۶۶۷,۲۱۶	منابع
دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	۱۸۳,۶۵۰	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۱۳۳	
دریافت‌های نقدی حاصل از سود اوراق و سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی	۴۶,۴۷۳	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۵۰,۷۷۲	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۳,۱۱۶,۷۲۱	
دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته	۶۷,۹۹۶	
دریافت‌های نقدی حاصل از افزایش سرمایه شرکت اصلی	۷,۹۹۹,۷۰۱	
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۱۰,۷۲۶,۵۰۷)	مصارف
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	(۴,۷۴۰,۶۵۱)	
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۳,۲۹۵)	
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	(۱,۹۹۸,۴۶۵)	
پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۵۳۰,۲۹۲)	
خالص ورود (خروج) وجه نقد	۱۳۳,۴۵۲	

۳/۲ ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن

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

در ادامه به بررسی دسته‌ای از ریسک‌ها پرداخته شده است:

الف) ریسک صنعت و حضور شرکت‌های نرم‌افزاری و رقبای خارجی

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

ب) ریسک مرتبط بر 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.

۳/۳ اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

در خصوص معاملات انجام شده با اشخاص وابسته ضمن رعایت قوانین مندرج در آیین‌نامه معاملات شرکت، مستندسازی و شفاف‌سازی لازم بعمل آمده است. در این راستا قراردادهای مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت، به امضا رسیده و کمیته حسابرسی شرکت سپیدار سیستم معاملات با اشخاص وابسته را برای دوره مذکور، از جنبه‌های منصفانه بودن، افشای کامل و عدم شرکت مدیر ذی‌نفع در رأی‌گیری با در نظر گرفتن کلیه مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته اعم از ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷، دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات با اشخاص وابسته ناشران بورسی و فرابورسی 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 (عینی و مزایای کارکنان)	مخارج انجام شده (توسط)/ برای شرکت‌های گروه
واحد تجاری اصلی	همکاران سیستم	سهامدار عمده و عضو هیات مدیره	✓	۰	۰	۱۹,۸۰۰	۱۶,۲۰۰	۴,۴۷۵	(۱,۳۳۷)
شرکت وابسته	فناوران نوین سپیدار ایرانیان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۸۱۹	۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۱,۰۱۸	۵۳
تحت کنترل مشترک	پیمان الوند همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۱,۷۹۷	(۱۵۷)
تحت کنترل مشترک	توسعه شبکه فروش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	۷
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت‌های فناورانه ابرآمد	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۲,۹۲۶	۰	۰	۰	۰	۲۳۱
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۹۶۷	۳۲	۰	۰	۶۵۹	(۲)
تحت کنترل مشترک	توسعه راهکارهای مدیریت سرو نو	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۵,۱۲۰	۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۸,۵۶۹	-	۰	۰	۰	۰
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم پناه تهران	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	۲۶۵
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۰	۰	۰	۰	۰	۲۸۹
جمع				۱۲,۴۶۲	۵,۹۷۱	۱۹,۸۰۰	۱۶,۲۰۰	۷,۹۴۹	(۶۵۱)

۳/۶ دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

دارایی در جریان تکمیل شامل زمینی به ارزش ۲۵۸ میلیارد ریال در تهران، ونک، خیابان آراغات جنوبی، پلاک ۷۷ است که به صورت مشترک با شرکت همکاران سیستم (نسبت یک دانگ متعلق به شرکت و پنج دانگ متعلق به همکاران سیستم) در مساحت ۹۶۳ مترمربع برای احداث ساختمان خریداری شده است.

در خصوص زمین مذکور دعاوی حقوقی مبنی بر ابطال سند در شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران طرح گردیده است؛ رسیدگی بدوی به دعاوی مطروحه در تاریخ ۱۱/۱۰/۱۴۰۱ انجام شد و این شعبه در تاریخ ۲۵/۱۰/۱۴۰۱ به دلیل عدم پذیرش دلایل خواهانها مبنی بر ابطال سند و همچنین عدم رعایت شرایط قانونی در طرح دعوا رأی به بی حقی 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 درخواست 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 ۰۱/۰۹/۱۴۰۳ این شعبه نسبت به صدور رای اقدام و با رد جهات اعتراض، رای بدوی صادره از شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران را عینا تایید نموده است. پرونده جهت رسیدگی به اعتراض فرجام خواهی دو خواهان دیگر به دیوان عالی کشور ارسال شده است. در تاریخ ۱۴۰۴/۰۷/۰۶ شعبه ۱۴ دیوان عالی کشور نسبت به صدور رای اقدام نمود و ضمن رد درخواست فرجام خواهی، رای بدوی صادره از شعبه ۸۱ مجتمع قضایی صدر تهران مبنی بر بطلان دعاوی مطروحه عینا ابرام (تایید) شد، لذا فرآیند قضایی دعاوی مطروحه بطور کامل به نفع سپیدار و همکاران سیستم خاتمه یافت.

۴ نتایج عملیات و چشم اندازها

۴/۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	سال مالی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۵,۰۳۲,۹۷۲	۳,۸۱۴,۴۵۹	٪۳۲	۳,۱۳۳,۷۰۹	۸,۷۹۲,۱۴۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۵۸۸,۷۵۹)	(۳۹۱,۷۱۰)	٪۵۰	(۲۴۱,۵۴۱)	(۸۶۴,۶۸۴)
سود ناخالص	۴,۴۴۴,۲۱۳	۳,۴۲۲,۷۴۹	٪۳۰	۲,۸۹۲,۱۶۸	۷,۹۲۷,۴۵۶
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۳۳۱,۵۵۳)	(۱۹۶,۵۷۵)	٪۶۹	(۱۱۱,۹۶۷)	(۴۶۵,۹۷۹)
سود عملیاتی	۴,۱۱۲,۶۶۰	۳,۲۲۶,۱۷۴	٪۲۷	۲,۷۸۰,۲۰۱	۷,۴۶۱,۴۷۷
درآمدهای غیرعملیاتی	۲۴۴,۳۵۴	۸۵۸,۹۸۷	٪۷۲-	۲۷۰,۰۴۲	۱,۴۹۴,۳۰۸
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت وابسته	۴,۳۵۷,۰۱۴	۴,۰۸۵,۱۶۱	٪۷	۳,۰۵۰,۲۴۳	۸,۹۵۵,۷۸۵
سهم گروه از زیان شرکت وابسته	۴۳,۷۱۸	۷۲,۶۴۸	٪۴۰-	۵۱,۰۴۰	۲۱۹,۷۲۰
سود قبل از مالیات	۴,۴۰۰,۷۳۲	۴,۱۵۷,۸۰۹	٪۶	۳,۱۰۱,۲۸۳	۹,۱۷۵,۵۰۵
مالیات	(۸۲۲,۸۱۳)	(۲۴۳,۵۱۱)	٪۲۳۸	(۱۵,۲۲۰)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)
سود خالص	۳,۵۷۷,۹۱۹	۳,۹۱۴,۲۹۸	٪۹-	۳,۰۸۶,۰۶۳	۸,۱۷۲,۸۶۹

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۱	سال مالی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۵,۰۳۲,۹۷۲	۳,۸۱۴,۴۵۹	٪۳۲	۳,۱۳۳,۷۰۹	۸,۷۹۲,۱۴۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۵۸۸,۷۵۹)	(۳۹۱,۷۱۰)	٪۵۰	(۲۴۱,۵۴۱)	(۸۶۴,۶۸۴)
سود ناخالص	۴,۴۴۴,۲۱۳	۳,۴۲۲,۷۴۹	٪۳۰	۲,۸۹۲,۱۶۸	۷,۹۲۷,۴۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۳۳۱,۵۵۳)	(۱۹۶,۵۷۵)	٪۶۹	(۱۱۱,۹۶۷)	(۴۶۵,۹۷۹)
سود عملیاتی	۴,۱۱۲,۶۶۰	۳,۲۲۶,۱۷۴	٪۲۷	۲,۷۸۰,۲۰۱	۷,۴۶۱,۴۷۷
درآمدهای غیرعملیاتی	۲۴۴,۳۵۴	۸۵۸,۹۸۷	٪۷۲-	۲۷۰,۰۴۲	۱,۶۵۰,۶۱۸
سود قبل از مالیات	۴,۳۵۷,۰۱۴	۴,۰۸۵,۱۶۱	٪۷	۳,۰۵۰,۲۴۳	۹,۱۱۲,۰۹۵
مالیات	(۸۲۲,۸۱۳)	(۲۴۳,۵۱۱)	٪۲۳۸	(۱۵,۲۲۰)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)
سود خالص	۳,۵۳۴,۲۰۱	۳,۸۴۱,۶۵۰	٪۸-	۳,۰۳۵,۰۲۳	۸,۱۰۹,۴۵۹

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، پشتیبانی و آموزش است که نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۳۲ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش ۵۶ 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 متأثر از شرایط این بازارها است.

تغییر رویکرد سرمایه‌گذاری شرکت از صندوق‌های درآمد ثابت به سرمایه‌گذاری‌های بر مبنای طلا در بورس کالا منجر به این سطح از تغییرات درآمد غیرعملیاتی در این دوره شده است لازم به ذکر است سود سرمایه‌گذاری‌های مذکور در زمان فروش در صورت‌های مالی منعکس خواهد شد.

مالیات

مالیات عملکرد با اعمال معافیت مالیاتی موضوع ماده ۱۴۳ قانون مالیات‌های مستقیم (کمتر از ۲۵ درصد سهام شناور آزاد) محاسبه شده است.

۴/۲ جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی				
سال	نوع سهامدار	پرداخت شده		مطالبات استفاده شده جهت افزایش سرمایه
		سجام	غیر سجام	
۱۴۰۳	سهامداران حقیقی	۴۱۴,۰۷۹	۲۸	۰
	سهامداران حقوقی	۴۷۶,۸۵۱	۱,۰۲۷,۰۶۶	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۸۰,۰۰۰	۰	۰
	جمع	۹۷۰,۹۲۹	۱,۰۲۷,۰۹۳	۱,۸۲۷
۱۴۰۲	سهامداران حقیقی	۹۵۲,۹۸۷	۳۵۵	۱۵۹
	سهامداران حقوقی	۱,۲۱۶,۰۳۴	۲,۵۸۸,۴۲۱	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۲۷۶,۷۲۳	۰	۰
	جمع	۲,۴۴۵,۷۴۴	۲,۵۸۸,۷۷۵	۱۵۹
۱۴۰۱	سهامداران حقیقی	۲۹۰,۶۷۴	۳۶۸	۵۷
	سهامداران حقوقی	۵۲۷,۹۳۲	۱,۰۷۸,۵۱۵	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۱۹۹,۵۸۳	۰	۰
	جمع	۱,۰۱۸,۱۹۰	۱,۰۷۸,۸۵۴	۵۷
و ۱۴۰۰ ماقبل	سهامداران حقیقی	۲۷۴,۳۳۱	۱,۸۸۸	۸۲
	سهامداران حقوقی	۳۳۷,۳۴۶	۹۶۳,۰۴۹	۰
	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	۸۴,۴۷۲	۳۱,۲۳۶	۰
	جمع	۶۹۶,۱۵۰	۹۹۴,۱۷۲	۸۲

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.

۵ مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه

با اهداف اعلام شده

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

نسبت ۶ ماهه ۱۴۰۳ به سال ۱۴۰۳	عملکرد سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	شرح
٪۴۳	۸,۷۹۲,۱۴۰	۳,۸۱۴,۴۵۹	٪۳۱	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	۵,۰۳۲,۹۷۲	درآمدهای عملیاتی
٪۴۵	(۸۶۴,۶۸۴)	(۳۹۱,۷۱۰)	٪۳۵	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	(۵۸۸,۷۵۹)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۴۳	۷,۹۲۷,۴۵۶	۳,۴۲۲,۷۴۹	٪۳۰	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	۴,۴۴۴,۲۱۳	سود ناخالص
٪۴۲	(۴۶۵,۹۷۹)	(۱۹۶,۵۷۵)	٪۳۶	(۹۱۶,۴۲۱)	(۳۳۱,۵۵۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۴۳	۷,۴۶۱,۴۷۷	۳,۲۲۶,۱۷۴	٪۳۰	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	۴,۱۱۲,۶۶۰	سود عملیاتی
٪۵۷	۱,۴۹۴,۳۰۸	۸۵۸,۹۸۷	٪۱۷	۱,۴۷۵,۰۶۵	۲۴۴,۳۵۴	درآمدهای غیرعملیاتی
٪۴۶	۸,۹۵۵,۷۸۵	۴,۰۸۵,۱۶۱	٪۲۹	۱۵,۱۶۷,۳۸۰	۴,۳۵۷,۰۱۴	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت وابسته
٪۳۳	۲۱۹,۷۲۰	۷۲,۶۴۸	٪۱۳	۳۳۸,۱۲۲	۴۳,۷۱۸	سهم گروه از زیان شرکت وابسته
٪۴۵	۹,۱۷۵,۵۰۵	۴,۱۵۷,۸۰۹	٪۲۸	۱۵,۵۰۵,۵۰۲	۴,۴۰۰,۷۳۲	سود قبل از مالیات
٪۲۴	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۲۴۳,۵۱۱)	٪۳۶	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	(۸۲۲,۸۱۳)	مالیات
٪۴۸	۸,۱۷۲,۸۶۹	۳,۹۱۴,۲۹۸	٪۲۷	۱۳,۲۱۳,۰۲۲	۳,۵۷۷,۹۱۹	سود خالص
٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۰	٪۹۹	٪۹۰	٪۸۸	حاشیه سود ناخالص
٪۱۱۰	٪۹۳	٪۱۰۳	٪۸۸	٪۸۱	٪۷۱	حاشیه سود خالص

صورت سود و زیان جداگانه (شرکت اصلی)

ارقام به میلیون ریال

نسبت ۶ ماهه ۱۴۰۳ به سال ۱۴۰۳	عملکرد سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	شرح
٪۴۳	۸,۷۹۲,۱۴۰	۳,۸۱۴,۴۵۹	٪۳۱	۱۹,۳۰۰,۰۰۰	۵,۰۳۲,۹۷۲	درآمدهای عملیاتی
٪۲۳	(۸۶۴,۶۸۴)	(۳۹۱,۷۱۰)	٪۳۵	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	(۵۸۸,۷۵۹)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۲۲	۷,۹۲۷,۴۵۶	۳,۴۲۲,۷۴۹	٪۳۰	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	۴,۴۴۴,۲۱۳	سود ناخالص
٪۲۳	(۴۶۵,۹۷۹)	(۱۹۶,۵۷۵)	٪۳۶	(۹۱۶,۴۲۱)	(۳۳۱,۵۵۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۲۲	۷,۴۶۱,۴۷۷	۳,۲۲۶,۱۷۴	٪۳۰	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	۴,۱۱۲,۶۶۰	سود عملیاتی
٪۲۸	۱,۶۵۰,۶۱۸	۸۵۸,۹۸۷	٪۱۴	۱,۷۱۱,۷۵۰	۲۴۴,۳۵۴	درآمدهای غیرعملیاتی
٪۲۳	۹,۱۱۲,۰۹۵	۴,۰۸۵,۱۶۱	٪۲۸	۱۵,۴۰۴,۰۶۵	۴,۳۵۷,۰۱۴	سود قبل از مالیات
٪۱	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۲۴۳,۵۱۱)	٪۳۶	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	(۸۲۲,۸۱۳)	مالیات
٪۲۶	۸,۱۰۹,۴۵۹	۳,۸۴۱,۶۵۰	٪۲۷	۱۳,۱۱۱,۵۸۵	۳,۵۳۴,۲۰۱	سود خالص
٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۰	٪۹۹	٪۹۰	٪۸۸	حاشیه سود ناخالص
٪۱۱۶	٪۹۲	٪۱۰۱	٪۸۷	٪۸۰	٪۷۰	حاشیه سود خالص

۶ جمع بندی

نیمه نخست سال ۱۴۰۴ برای شرکت سپیدار سیستم آسیا دوره‌ای همراه با حفظ ثبات عملیاتی در شرایط رکود نسبی بازار و هم‌زمان مواجهه با چالش‌های ناشی از کاهش تقاضا و محدودیت نقدینگی در شبکه فروش بود. در چنین فضایی، شرکت با اتکا به ساختار سازمانی چابک، سرمایه انسانی متخصص و شبکه گسترده نمایندگان توانست مسیر اجرای برنامه‌های راهبردی خود را ادامه دهد و ضمن مدیریت فشارهای محیطی، زمینه پایداری فعالیت‌ها را فراهم سازد.

در این دوره، توسعه و به‌روزرسانی محصولات در دستور کار قرار داشت. انتشار نسخه‌های جدید نرم‌افزار سپیدار و ارتقای فنی محصول دشت، ضمن پاسخ به الزامات قانونی و نیازهای عملیاتی مشتریان، موجب بهبود تجربه کاربری و افزایش پایداری محصولات شد.

در حوزه بازاریابی و توسعه بازار، با وجود افت تقاضای عمومی، اقدامات موثری در جهت حفظ جایگاه برند و ارتباط با بازار انجام شد. گسترش رویدادهای حضوری و آنلاین در سطح استان‌ها، بهبود ارتباط با نمایندگان، و تمرکز بر بازاریابی محتوایی و شبکه‌های اجتماعی، به تداوم حضور پررنگ برند سپیدار در جامعه حرفه‌ای کمک کرد.

در بخش آموزش و توسعه مهارت‌ها، با گسترش همکاری با نهادهای دانشگاهی و آموزشی، ارتقای سطح دانش نمایندگان و توسعه محصولات آموزشی، این حوزه توانست نقش مؤثری در تقویت اکوسیستم نمایندگی و ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان ایفا کند. استمرار رشد مخاطبان و استقبال از دوره‌های تخصصی نشان‌دهنده جایگاه تثبیت‌شده آموزش در راهبرد توسعه برند سپیدار است.

در حوزه خدمات پس از فروش و مراقب از مشتری، با معرفی سرویس‌های نوین و ارتقای فرایندهای پاسخگویی، سطح رضایت مشتریان بهبود یافت. شرکت در نیمه دوم سال تمرکز خود را بر توسعه و فرهنگ‌سازی در زمینه استفاده از سرویس‌های جدید تیکت و چت‌بات قرار داده است.

مدیریت شرکت با درک دقیق از شرایط رقابتی و تغییرات سریع بازار فناوری، تمرکز خود را بر افزایش بهره‌وری، اصلاح فرایندها، توسعه سرمایه انسانی و مدیریت هزینه‌ها قرار داده است. در عین حال، تلاش‌ها برای تقویت جریان پایدار فروش اولویت اصلی نیمه دوم سال خواهد بود.

در پایان، هیئت‌مدیره و مدیریت شرکت سپیدار سیستم آسیا ضمن تأکید بر پایبندی به اصول شفافیت، پاسخگویی و منافع سهامداران، اطمینان دارند که با تداوم اجرای برنامه‌های اصلاحی و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های نوآورانه، مسیر رشد پایدار و بلندمدت شرکت در صنعت نرم‌افزارهای مالی کشور هموار خواهد شد.