

برای دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

فهرست

۵.....	۱ ماهیت کسب‌وکار شرکت
۶.....	۱/۱ ماهیت شرکت و صنعت
۹.....	۱/۲ جایگاه شرکت در صنعت
۹.....	۱/۳ جزئیات فروش
۱۱.....	۱/۴ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت
۱۱.....	۱/۵ وضعیت رقابت
۱۱.....	۱/۶ اطلاعات بازارگردان شرکت
۱۲.....	۲ اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
۱۸.....	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
۱۹.....	۳/۳ اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:
۲۰.....	۳/۴ دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن
۲۱.....	۴ نتایج عملیات و چشم‌اندازها
۲۱.....	۴/۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی
۲۳.....	۴/۲ جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع
۲۴.....	۵ مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده
۲۶.....	۶ جمع بندی

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 ۱۴۰۴/۱۰/۲۹ 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 اصلاح

شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)

عضو هیئت مدیره
(غیرموظف)

سعید مرادی

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 ۱۴۰۴/۰۹/۳۰

در ۹ ماهه سال مالی ۱۴۰۴، شرکت سپیدار سیستم آسیا در فضایی متأثر از نوسانات اقتصادی، کاهش نقدینگی و احتیاط فزاینده بازار، توانست با اتکا بر انعطاف‌پذیری در برنامه‌ریزی، بازنگری در رویکردهای اجرایی و استفاده حداکثری از ظرفیت‌های داخلی، مسیر حرکت خود در تحقق اهداف راهبردی را تثبیت و در فصل پاییز نشانه‌های روشنی از بازگشت به روند بهبود را نمایان سازد.

در حوزه فروش، اگرچه بازار در نیمه نخست سال با افت تقاضا و محافظه‌کاری مشتریان مواجه بود و این موضوع بر تحقق بودجه اثرگذار شد، اما در ادامه سال، با اجرای کمپین‌های هدفمند، تمرکز بر فعال‌سازی شبکه نمایندگان، بازنگری در سیاست‌های تخفیف و توسعه باندل‌های محصولی، روند فروش به تدریج به ثبات رسید.

در بخش خدمات پس از فروش، تمرکز اصلی بر ارتقای کیفیت پاسخگویی و توسعه سرویس‌های نوین بود. تغییر در مدل این خدمات و ادامه ارائه 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، با تقویت امنیت و بهینه‌سازی سیستم‌ها بستر مطمئن‌تری برای ارائه خدمات ایجاد شد.

در مجموع، سپیدار سیستم آسیا در پایان ۹ ماهه سال ۱۴۰۴، با اتکا به جامعه گسترده مشتریان محصولات سپیدار و دشت و ظرفیت بالای شبکه نمایندگان، از پتانسیل قابل توجهی برای توسعه زنجیره ارزش محصولی برخوردار است. تکمیل این زنجیره ارزش، ضمن افزایش تعداد مشتریان، موجب تعمیق وابستگی، افزایش وفاداری و تقویت تعلق خاطر مشتریان به برند سپیدار خواهد شد و بستر رشد پایدار شرکت در دوره‌های آتی را فراهم می‌سازد.

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 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 سرمایه‌های 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.

بسته پخش و سفارش‌گیری	بسته حسابداری	بسته‌های نرم‌افزاری
بسته حسابداری بازرگانی	بسته حسابداری پیمانکاری	
بسته حسابداری تولیدی		
سیستم حسابداری	سیستم مشتریان و فروش	سیستم‌ها
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 سیستم ارزی	زیر سیستم ردیابی	زیر سیستم‌ها
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 کردان	
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 ابزار 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 با برگزاری دوره‌های آموزشی و عرضه محصولات کمک آموزشی دو هدف کلی را دنبال می‌کنیم؛ گسترش جامعه مخاطبانی که آشنایی و توانایی کار با محصولات سپیدار را داشته باشند و 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 موفق 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 محصولات سپیدار در بازار، 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 شرکت سپیدار سیستم آسیا در بازار سرمایه، در تاریخ ۱۲ شهریورماه ۱۴۰۴، به شرح جدول زیر اعلام شده است:

عنوان امتیاز	امتیاز کسب‌شده
امتیاز هیئت مدیره و مدیرعامل (۵۵-۰)	۵۴/۱۸
امتیاز مجامع عمومی صاحبان سهام (۲۵-۰)	۲۵
امتیاز پاسخگویی و افشای اطلاعات (۱۰-۰)	۱۰
امتیاز گزارش‌گری پایداری (۱۰-۰)	۱۰
امتیاز دوره جاری	۹۹/۱۸
امتیاز دوره قبل	۹۹

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

ضمن اینکه در چهارمین دوره اهدای «تندیس شفافیت» که با حضور مقامات دولتی، نمایندگان مجلس، مدیران ارشد سازمان بورس، ناشران و فعالان بازار سرمایه در محل سازمان بورس برگزار شد، سپیدار سیستم آسیا در فهرست ۱۰ شرکت برتر در حوزه شفافیت اطلاعاتی، حاکمیت شرکتی و پاسخ‌گویی به سهام‌داران قرار گرفت.

۱٫۴ جزئیات فروش

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	سرفصل درآمدی
۶,۷۹۶,۴۴۳	درآمد فروش نرم افزار
۶۶۷,۷۷۵	درآمد فروش به‌روزرسانی نرم‌افزار
۱,۱۹۰,۱۴۸	درآمد خدمات پس از فروش
۳۳,۳۸۴	درآمد خدمات آموزشی
۸,۶۸۷,۷۵۰	جمع

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

ارقام به میلیون ریال

دلایل تغییرات	درصد تغییرات	سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	سرفصل
پایان دوره معافیت پروانه بهره برداری و افزایش درآمد مشمول مالیات	۲۴۱۷٪	۴۲,۳۰۱	۴۱,۱۳۳	۱,۰۳۵,۲۶۷	مالیات عملکرد
	۴٪	۷۵۴,۹۷۰	۵۶,۹۳۳	۵۹,۰۶۶	مالیات بر ارزش افزوده
	۷۶٪	۸۰,۸۵۵	۴۵,۰۶۰	۷۹,۱۷۶	بیمه سهم کارفرما
	-۶۷٪	۶,۶۱۱	۵,۶۱۴	۱,۸۷۳	حقوق و عوارض دولتی
	-۵۵٪	۴,۴۱۹	۳۲۲	۱۴۶	پرداختی بابت انرژی و ارتباطات
	۹۸۳٪	۸۸۹,۱۵۶	۱۰۸,۵۰۷	۱,۱۷۵,۵۲۸	جمع
	۶۰٪	۲۰۸,۰۷۴	۱۹,۶۶۰	۳۰۵,۴۷۶	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 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 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.

۱۶ 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.

۱۷ 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 دهد 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.

۱۸ 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 ۳۰ آذر ۱۴۰۴	۰ میلیون ریال وجه نقد / ۰ تعداد سهم
مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۶۰۰/۰۱۲
مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۴۷۴/۸۰۶
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۱۷۴/۱۲۱
تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱۷۱,۱۳۶,۱۱۷
تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۴۴,۹۹۱,۶۹۴
مانده سهام نزد بازارگردان*	۱۹۳,۴۰۷,۰۵۷

* لازم به ذکر است در تاریخ ۱۱ شهریور ماه ۱۴۰۳ تعداد ۱۲۶,۸۸۲,۰۷۷ سهم «سپیدار ح» 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 نرم‌افزارهای مالی و حسابداری، همواره با تکیه بر تحلیل نظام‌مند نیازهای بازار، درک عمیق دغدغه‌های مشتریان و همگامی با فناوری‌های 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 گزارش‌شده نیز، رهبری محصول در بازار همچنان یکی از ارکان اصلی استراتژی شرکت بوده و محور برنامه‌ریزی‌های توسعه‌ای قرار گرفته است.

در راستای پاسخگویی به الزامات قانونی و نیازهای مشتریان (به‌ویژه در ارتباط با سامانه مؤدیان مالیاتی) شرکت سپیدار با به‌روزرسانی مستمر سیستم‌ها و تطبیق آن‌ها با آخرین ابلاغیه‌های رسمی، نقش مؤثری در تسهیل امور مالیاتی کاربران ایفا کرده است. این اقدام، همراه با ارتقاء عملکرد نرم‌افزار در حوزه حقوق و دستمزد، منجر به افزایش رضایت‌مندی و بهبود تجربه مشتریان شده است.

در این دوره، تیم محصول موفق به تکمیل و انتشار زیرسیستم تولید چندمرحله‌ای و برنامه‌ریزی تولید شده و بدین‌وسیله قابلیت‌های مدیریتی سیستم تولید را به‌طور قابل توجهی ارتقا داده 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.

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 فرایندها و تقویت نمایندگان در راستای عرضه موفق محصولات، همچنان استراتژی سپیدار سیستم در ادامه مسیر خواهد بود.

شرکت در دوره مورد گزارش با گسترش تعامل با شبکه نمایندگان زمینه ایجاد فضایی برای آموزش و توسعه مهارت‌های تخصصی شبکه نمایندگان را فراهم نموده است.

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 تاثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد.

اثرا ت 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؛
- در تعامل با موسسه نیکوکاری افرا پس از بررسی و صحت اطلاعات ارائه شده موسسات خیریه توسط افرا نسبت به ارائه خدمات و محصولات رایگان به این موسسات اقدام می‌شود.
- 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 شرکتها:
 • شرکت همکاران سیستم
 • شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
 • شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو
 • شرکت توسعه کسب و کارهای دانه

احمد اصلاح (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 شرکتها:
 • 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

سعید مرادی (عضو غیرموظف)



سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم
 کارشناسی مهندسی کامپیوتر
 سوابق کاری: فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم افزار
 تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۴/۰۹/۰۱

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 شرکتها:
 • 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 رباتیک	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 کاخکی	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 ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	عنوان	
۹,۱۲۹,۳۴۰	خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	منابع
۶۳,۰۴۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	
۲۵۱	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	
۶۹,۸۷۴	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	
۳,۳۰۰,۶۵۳	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	
۱۵۶,۳۱۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری در شرکت وابسته	
۷,۹۹۹,۷۰۱	دریافت‌های نقدی حاصل از افزایش سرمایه شرکت اصلی	
(۱۷,۵۱۷,۱۳۶)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	مصارف
(۴,۷۹۴)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	
(۱,۹۹۸,۴۶۵)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	
(۹۰۵,۲۹۲)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	
۲۹۳,۴۸۲	خالص ورود(خروج) وجه نقد	

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 تاثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان

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

(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، افزایش 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	✓	-	-	۲۹,۷۰۰	۲۴,۳۰۰	۴,۷۴۰	(۲,۴۵۸)
شرکت وابسته	فناوران نوین سپیدز ایرانیان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	۹۷۳	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	-	-	-	-	۱,۰۱۸	(۱۶)
تحت کنترل مشترک	پیمان الوند همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	-	-	-	-	۱,۷۹۷	(۱۵۷)
تحت کنترل مشترک	توسعه شبکه فروش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	-	۷
تحت کنترل مشترک	توسعه زیرساخت‌های فناورانه ایرآمد	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۴,۰۷۲	-	-	-	۲۰,۹۴۸	(۱۹۷)
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱,۳۵۲	۱۲۵	-	-	۴۳۱	-
تحت کنترل مشترک	توسعه راهکارهای مدیریت سرو نو	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	۸,۰۷۰	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم پناه تهران	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	۶,۳۲۳	۵
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	-	۳۵۷
جمع				۲۰,۰۳۸	۹,۱۶۸	۲۹,۷۰۰	۲۴,۳۰۰	۳۵,۲۵۷	(۲,۴۵۹)

۳/۴ 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 آرارات 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 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 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 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 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 دعوی مطروحه عینا ابرام (تایید) شد، لذا فرآیند قضایی دعوی مطروحه بطور کامل به نفع سپیدار و همکاران سیستم خاتمه یافت.

۶ نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۶/۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	سال مالی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۸,۶۸۷,۷۵۰	۶,۱۱۳,۸۳۰	%۴۲	۴,۴۰۱,۷۸۸	۸,۷۹۲,۱۴۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۸۹۲,۳۳۵)	(۵۷۵,۹۷۷)	%۵۵	(۳۷۲,۰۷۲)	(۸۶۴,۶۸۴)
سود ناخالص	۷,۷۹۵,۴۱۵	۵,۵۳۷,۸۵۳	%۴۱	۴,۰۲۹,۷۱۶	۷,۹۲۷,۴۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۴۲۹,۹۳۵)	(۳۴۰,۰۲۹)	%۲۶	(۱۱۴۷,۹۹۷)	(۴۶۵,۹۷۹)
سود عملیاتی	۷,۳۶۵,۴۸۰	۵,۱۹۷,۸۲۴	%۴۲	۳,۸۸۱,۷۱۹	۷,۴۶۱,۴۷۷
درآمدهای غیرعملیاتی	۲۳۷,۱۳۳	۱,۳۱۵,۴۵۹	%-۸۲	۴۵۰,۲۴۴	۱,۴۹۴,۳۰۸
سود قبل از احتساب سهم گروه از سود شرکت وابسته	۷,۶۰۲,۶۱۳	۶,۵۱۳,۲۸۳	%۱۷	۴,۳۳۱,۹۶۳	۸,۹۵۵,۷۸۵
سهم گروه از سود شرکت وابسته	۱۱۹,۴۶۵	۱۲۰,۵۰۷	%-۳	۱۰۳,۵۸۱	۲۱۹,۷۲۰
سود قبل از مالیات	۷,۷۱۹,۰۷۸	۶,۶۳۳,۷۹۰	%۱۶	۴,۴۳۵,۵۴۴	۹,۱۷۵,۵۰۵
مالیات	(۱,۷۸۴,۴۵۲)	(۷۰۷,۸۸۷)	%۱۵۲	(۲۵,۳۲۹)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)
سود خالص	۵,۹۳۴,۶۲۶	۵,۹۲۵,۹۰۳	%۰	۴,۴۱۰,۲۱۵	۸,۱۷۲,۸۶۹

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

شرح	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	سال مالی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۸,۶۸۷,۷۵۰	۶,۱۱۳,۸۳۰	٪۴۲	۴,۴۰۱,۷۸۸	۸,۷۹۲,۱۴۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۸۹۲,۳۳۵)	(۵۷۵,۹۷۷)	٪۵۵	(۳۷۲,۰۷۲)	(۸۶۴,۶۸۴)
سود ناخالص	۷,۷۹۵,۴۱۵	۵,۵۳۷,۸۵۳	٪۴۱	۴,۰۲۹,۷۱۶	۷,۹۲۷,۴۵۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۴۲۹,۹۳۵)	(۳۴۰,۰۲۹)	٪۲۶	(۱۱۷,۹۹۷)	(۴۶۵,۹۷۹)
سود عملیاتی	۷,۳۶۵,۴۸۰	۵,۱۹۷,۸۲۴	٪۴۲	۳,۸۱۱,۷۱۹	۷,۴۶۱,۴۷۷
درآمدهای غیرعملیاتی	۲۳۷,۱۳۳	۱,۳۱۵,۴۵۹	٪۸۲-	۴۵۰,۲۴۴	۱,۶۵۰,۶۱۸
سود قبل از مالیات	۷,۶۰۲,۶۱۳	۶,۵۱۳,۲۸۳	٪۱۷	۴,۳۳۱,۹۶۳	۹,۱۱۲,۰۹۵
مالیات	(۱,۷۸۴,۴۵۲)	(۷۰۷,۸۸۷)	٪۱۵۲	(۲۵,۳۲۹)	(۱,۰۰۲,۶۳۶)
سود خالص	۵,۸۱۸,۱۶۱	۵,۸۰۵,۳۹۶	٪۰	۴,۳۰۶,۶۳۴	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 ۴۲ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

رشد هزینه‌های شرکت نسبت به دوره مشابه سال قبل 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

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.

با توجه به دریافت پروانه بهره برداری در ۱۳۹۸/۰۵/۰۶ طبق بند "د" ماده ۱۳۲ ق.م.م درآمد تولید نرم افزار تا ۵ سال و تا تاریخ ۱۴۰۳/۰۵/۰۶ مشمول نرخ صفر مالیاتی بوده است به همین دلیل مالیات محاسبه شده نسبت به دوره مالی قبل افزایش ۱۵۲ درصدی داشته است.

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

ارقام به میلیون ریال

آخرین وضعیت کل سود تقسیمی					
پرداخت نشده	مطالبات استفاده شده جهت افزایش سرمایه	پرداخت شده		نوع سهامدار	سال
		غیر سجام	سجام		
۱,۸۱۱	۰	۲۸	۴۱۴,۰۷۹	سهامداران حقیقی	۱۴۰۳
۱۶	۰	۱,۰۲۷,۰۶۶	۴۷۶,۸۵۱	سهامداران حقوقی	
۰	۰	۰	۸۰,۰۰۰	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۱,۸۲۷		۱,۰۲۷,۰۹۳	۹۷۰,۹۲۹	جمع	
۵,۲۷۶	۱۵۹	۳۵۵	۹۵۲,۹۸۷	سهامداران حقیقی	۱۴۰۲
۴۵	۰	۲,۵۸۸,۴۲۱	۱,۲۱۶,۰۳۴	سهامداران حقوقی	
۰	۰	۰	۲۷۶,۷۲۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۵,۳۲۱	۱۵۹	۲,۵۸۸,۷۷۵	۲,۴۴۵,۷۴۴	جمع	
۲,۵۰۸	۵۷	۳۶۸	۲۹۰,۶۷۴	سهامداران حقیقی	۱۴۰۱
۳۶۳	۰	۱,۰۷۸,۵۱۵	۵۲۷,۹۳۲	سهامداران حقوقی	
۰	۰	۰	۱۹۹,۵۸۳	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۲,۸۷۰	۵۷	۱,۰۷۸,۸۵۴	۱,۰۱۸,۱۹۰	جمع	
۲,۳۶۴	۸۲	۱,۸۸۸	۲۷۴,۳۳۱	سهامداران حقیقی	۱۴۰۰ ماقبل
۲۳۰	۰	۹۶۳,۰۴۹	۳۳۷,۳۴۶	سهامداران حقوقی	
۲	۰	۳۱,۲۳۶	۸۴,۴۷۲	صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سبذگردان‌ها	
۲,۵۹۶	۸۲	۹۹۶,۱۷۲	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.

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 ۹ ماهه ۱۴۰۳ به سال ۱۴۰۳	عملکرد سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	شرح
٪۷۰	۸,۷۹۲,۱۴۰	۶,۱۱۳,۸۳۰	٪۵۳	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	۸,۶۸۷,۷۵۰	درآمدهای عملیاتی
٪۶۷	(۸۶۴,۶۸۴)	(۵۷۵,۹۷۷)	٪۵۳	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	(۸۹۲,۳۳۵)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۷۰	۷,۹۲۷,۴۵۶	۵,۵۳۷,۸۵۳	٪۵۳	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	۷,۷۹۵,۴۱۵	سود ناخالص
٪۷۳	(۴۶۵,۹۷۹)	(۳۴۰,۰۲۹)	٪۴۷	(۹۱۶,۴۲۱)	(۴۲۹,۹۳۵)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۷۰	۷,۴۶۱,۴۷۷	۵,۱۹۷,۸۲۴	٪۵۴	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	۷,۳۶۵,۴۸۰	سود عملیاتی
٪۸۸	۱,۴۹۴,۳۰۸	۱,۳۱۵,۴۵۹	٪۱۶	۱,۴۷۵,۰۶۵	۲۳۷,۱۳۳	درآمدهای غیرعملیاتی
٪۷۳	۸,۹۵۵,۷۸۵	۶,۵۱۳,۲۸۳	٪۵۰	۱۵,۱۶۷,۳۸۰	۷,۶۰۲,۶۱۳	سود قبل از احتساب سهم گروه از سود شرکت وابسته
٪۵۵	۲۱۹,۷۲۰	۱۲۰,۵۰۷	٪۳۴	۳۳۸,۱۲۲	۱۱۶,۴۶۵	سهم گروه از سود شرکت وابسته
٪۷۲	۹,۱۷۵,۵۰۵	۶,۶۳۳,۷۹۰	٪۵۰	۱۵,۵۰۵,۵۰۲	۷,۷۱۹,۰۷۸	سود قبل از مالیات
٪۷۱	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۷۰۷,۸۸۷)	٪۷۸	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	(۱,۷۸۴,۴۵۲)	مالیات
٪۷۳	۸,۱۷۲,۸۶۹	۵,۹۲۵,۹۰۳	٪۴۵	۱۳,۲۱۳,۰۲۲	۵,۹۳۴,۶۲۶	سود خالص
٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۱	٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۰	حاشیه سود ناخالص
٪۱۰۴	٪۹۳	٪۹۷	٪۸۴	٪۸۱	٪۶۸	حاشیه سود خالص

ارقام به میلیون ریال

نسبت ۹ ماهه ۱۴۰۳ به سال ۱۴۰۳	عملکرد سال مالی ۱۴۰۳	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	شرح
٪۷۰	۸,۷۹۲,۱۴۰	۶,۱۱۳,۸۳۰	٪۵۳	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	۸,۶۸۷,۷۵۰	درآمدهای عملیاتی
٪۶۷	(۸۶۴,۶۸۴)	(۵۷۵,۹۷۷)	٪۵۳	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	(۸۹۲,۳۳۵)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۷۰	۷,۹۲۷,۴۵۶	۵,۵۳۷,۸۵۳	٪۵۳	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	۷,۷۹۵,۴۱۵	سود ناخالص
٪۷۳	(۴۶۵,۹۷۹)	(۳۴۰,۰۲۹)	٪۴۷	(۹۱۶,۴۲۱)	(۴۲۹,۹۳۵)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۷۰	۷,۴۶۱,۴۷۷	۵,۱۹۷,۸۲۴	٪۵۴	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	۷,۳۶۵,۴۸۰	سود عملیاتی
٪۸۰	۱,۶۵۰,۶۱۸	۱,۳۱۵,۴۵۹	٪۱۴	۱,۷۱۱,۷۵۰	۲۳۷,۱۳۳	درآمدهای غیرعملیاتی
٪۷۱	۹,۱۱۲,۰۹۵	۶,۵۱۳,۲۸۳	٪۴۹	۱۵,۴۰۴,۰۶۵	۷,۶۰۲,۶۱۳	سود قبل از مالیات
٪۷۱	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۷۰۷,۸۸۷)	٪۷۸	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	(۱,۷۸۴,۴۵۲)	مالیات
٪۷۲	۸,۱۰۹,۴۵۹	۵,۸۰۵,۳۹۶	٪۴۴	۱۳,۱۱۱,۵۸۵	۵,۸۱۸,۱۶۱	سود خالص
٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۱	٪۱۰۰	٪۹۰	٪۹۰	حاشیه سود ناخالص
٪۱۰۳	٪۹۲	٪۹۵	٪۸۳	٪۸۰	٪۶۷	حاشیه سود خالص

۶ جمع بندی

نه ماهه 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.