

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

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 ۱۴۰۵/۰۲/۱۹ به تایید هیئت‌مدیره شرکت رسیده است.

امضا	سمت	نام نماینده	اعضاء هیئت مدیره و مدیرعامل
	رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	محمد عزیزاللهی	شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)
	نایب رئیس هیئت مدیره (غیرموظف)	احمد اصلاخ	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 توسعه مدیریت آینده نگر فرساد (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره (غیرموظف)	حمیدرضا یعقوبی	شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص)
	مدیرعامل (موظف)		محسن طلائی

دستاوردهای عملکرد سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

در سال ۱۴۰۴ فعالیت‌های شرکت در شرایطی دنبال شد که فضای کسب‌وکار کشور تحت تأثیر مجموعه‌ای از عوامل نامطلوب اقتصادی و محیطی قرار داشت. همچنین افزایش تنش‌های منطقه‌ای موجب شد تصمیم‌گیری بسیاری از کسب‌وکارها در خصوص سرمایه‌گذاری‌های جدید با کندی مواجه شده یا متوقف شود. در چنین شرایطی، بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی با احتیاط بیشتری نسبت به توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری اقدام کردند که این روند محتاطانه، تحقق درآمد در صنعت نرم‌افزار را با چالش‌های جدی مواجه ساخت.

با وجود این شرایط، هیئت‌مدیره تصمیم گرفت منابع و اولویت‌های شرکت را بر سه حوزه اصلی متمرکز کند.

در حوزه **توسعه محصولات**، با سرمایه‌گذاری در زمینه تولید و عرضه نرم‌افزارهای ابری، گامی مهم در راستای پاسخ‌گویی به نیازهای آینده بازار برداشته شد. همچنین توسعه و نگهداشت محصولات جاری، از جمله سپیدار و دشت، همچنان در دستور کار قرار داشت.

در حوزه **مراقبت از مشتریان** و اطمینان از کارکرد مناسب نرم‌افزارها در محیط عملیاتی آنان، تیم خدمات پس از فروش سپیدار با وجود شرایط دشوار ایجادشده، با اتخاذ تصمیم‌های مدیریتی مناسب، خدمات خود را به‌صورت پیوسته به مشتریان ارائه کرد.

ایجاد درآمد پایدار و بهره‌گیری از فرصت‌های بازار، حتی در شرایط محدودیت، از ارکان مهمی است که شرکت همواره به آن توجه داشته است. در همین راستا، انجام **بازاریابی هدفمند**، رصد مستمر شرایط و فرصت‌های بازار و تعامل نزدیک با شبکه نمایندگان از جمله رویکردهایی بوده که توسط تیم مدیریتی اتخاذ شده و به ایجاد جریان درآمدی مستمر کمک کرده است.

در مجموع، عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۴، با وجود چالش‌های محیطی و اقتصادی، شرایطی را فراهم کرد تا با انجام سرمایه‌گذاری‌های لازم و ایجاد امیدواری نسبت به آینده، شرکت سپیدار ضمن فائق آمدن بر مشکلات موجود و دستیابی به درآمد مناسب، بتواند پاسخی برای نیازهای آینده بازار نرم‌افزارهای مالی فراهم کرده و زمینه ایجاد خطوط درآمدی جدید را مهیا سازد.

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 ۱۴ 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 تامین کنندگان و انبار بازرگانی	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 زبانه	
مدیریت تنخواه گردان	وب سیستم فروشگاه اینترنتی	
گزارش‌های مدیریتی	مدیریت پیام	
تبدیل فروش خدماتی به فروش بازرگانی	تولید چند مرحله‌ای و برنامه‌ریزی تولید	

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 فروشگاه‌هاست.

لوازم خانگی	عمومی	نسخه‌ها
لوازم یدکی خودرو	پوشاک، کیف و کفش	
ابزار و برآق 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	

سپیدار ابری:

در راستای توسعه محصولات و پاسخ به تغییرات فناوری و نیازهای بازار، شرکت توسعه نسل جدید راهکارهای نرم‌افزاری خود با عنوان **سپیدار ابری** را در دستور کار قرار داد. این محصول با اتکا به تجربه چندین‌ساله سپیدار در ارائه راهکارهای مالی و مدیریتی برای شرکت‌های کوچک و با بهره‌گیری از زیرساخت‌های مدرن ابری، امکان استفاده از نرم‌افزار را بدون نیاز به تجهیزات پیچیده سخت‌افزاری برای کاربران فراهم می‌کند.

در فازهای ابتدایی توسعه، تمرکز بر ارائه **سیستم‌های اصلی و پرکاربرد سپیدار در بستر ابری** قرار گرفته است. این سیستم‌ها شامل **حسابداری، دریافت و پرداخت، فروش، فروش کالا و خدمت، انبار بازرگانی/تولیدی** بوده و در قالب یک **سامانه یکپارچه ابری** ارائه می‌شوند. هدف از این رویکرد، پوشش نیازهای عملیاتی اصلی کسب‌وکارهای کوچک و فراهم‌سازی امکان استفاده آسان و سریع از راهکارهای ابری است.

سپیدار ابری با فراهم کردن دسترسی به نرم‌افزار در بستر شبکه داخلی یا اینترنت، امکان به‌روزرسانی مداوم، بهره‌گیری از واسط کاربری مدرن و جذاب، بستری پایدار و منعطف برای مدیریت فرآیندهای مالی و عملیاتی کسب‌وکارها فراهم می‌کند.



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
آموزشیهمکاری 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 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 شفافیت اطلاعاتی	۹۹/۶۵
امتیاز حاکمیت شرکتی	۹۹/۱۸
امتیاز نقش آفرینی در توسعه بازار سرمایه	۶۷/۸۹
امتیاز کلی ناشر با اعمال ضرایب	۹۴/۷۹
رتبه ناشر در بازار سرمایه	۱
رتبه ناشر در صنعت	۱

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
۹,۰۵۶,۱۲۴	درآمد فروش نرم افزار
۱,۲۰۳,۹۷۱	درآمد فروش به روزرسانی نرم افزار
۱,۷۸۵,۶۵۳	درآمد خدمات پس از فروش
۳۹,۶۲۹	درآمد خدمات آموزشی
۱۲,۰۸۵,۳۷۷	جمع

۱۷۵ **مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت****وضعیت پرداختها به دولت**

ارقام به میلیون ریال

سرفصل	سال مالی ۱۴۰۴	سال مالی ۱۴۰۳	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
مالیات عملکرد	۱,۰۸۳,۳۸۴	۴۰,۳۳۱	۱۹۸۹٪	پایان دوره معافیت پروانه بهره برداری و افزایش درآمد مشمول مالیات
مالیات بر ارزش افزوده	۱,۱۰۱,۳۶۱	۷۵۴,۹۷۰	۴۲٪	
بیمه سهم کارفرما	۱۱۷,۳۴۶	۸۰,۸۵۵	۷۹٪	
حقوق و عوارض دولتی	۹,۸۰۴	۶,۶۱۱	۷۴٪	
پرداختی بابت انرژی و ارتباطات	۲,۲۱۴	۴,۴۱۹	-۵۵٪	
جمع	۲,۳۱۴,۱۰۸	۸۸۷,۱۸۶	۱۶۱٪	
مانده پرداختنی	۲۴۰,۴۸۲	۲۱۲,۳۸۴	۱۳٪	

سرفصل مانده پرداختنی مربوط به ارزش افزوده فصل زمستان، بیمه سهم کارفرما اسفند ماه و مالیات اجاره فصل زمستان است که در سال ۱۴۰۵ تسویه خواهند شد.

وضعیت مطالبات از دولت

شرکت در سال 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 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.

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 سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴	۰ میلیون ریال وجه نقد / ۰ تعداد سهم
مبلغ خرید طی سال (میلیون ریال)	۷۱۰,۱۲۹
مبلغ فروش طی سال (میلیون ریال)	۵۸۸,۲۶۵
سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۲۴۵,۵۹۸
تعداد سهام خریداری شده طی سال	۱۸۰,۴۴۹,۵۱۷
تعداد سهام فروخته شده طی سال	۵۴,۷۰۰,۱۹۴
مانده سهام نزد بازارگردان*	۱۹۳,۲۳۱,۹۵۷

* لازم به ذکر است در تاریخ ۱۱ شهریور ماه ۱۴۰۴ 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

فعالیت‌های توسعه محصولی شرکت سپیدار در سال ۱۴۰۴ در سه حوزه محصول جدید سپیدار ابری، محصول سپیدار جاری و محصول دشت هدف‌گذاری و محقق شد.

تمرکز مستمر نرم افزار سپیدار بر سادگی در کنار پایداری فنی، باعث شد این نرم افزار طی سال‌ها به انتخابی قابل اعتماد برای بیش از ۱۰۰ هزار کسب و کار تبدیل شود و امروز سپیدار به عنوان رهبر بازار نرم افزارهای حسابداری و مدیریتی ویژه شرکت‌های کوچک شناخته شود.

با اتکا به این جایگاه و در پاسخ به تحولات بازار، تغییر انتظارات مشتریان و پیشرفت‌های فناوری، ارائه نسل جدید محصول با عنوان **سپیدار ابری** در دستور کار شرکت قرار گرفت، سپیدار ابری صرفاً نسخه‌ای جدید از یک نرم افزار مالی نیست؛ بلکه تحولی در مدل استفاده از راهکارهای مالی برای کسب و کارهای کوچک و در حال رشد است. این محصول با تکیه بر تجربه چندین ساله سپیدار، تمرکز عمیق بر نیازهای واقعی مشتریان و بهره‌گیری هوشمندانه از فناوری‌های نوین، بستری امن، مقیاس پذیر و آینده محور را فراهم می‌کند که تمرکز کسب و کار را از نگهداری سیستم به تصمیم‌سازی مالی و رشد پایدار منتقل می‌سازد.

در حوزه محصول **سپیدار جاری**، یک سیستم جدید به نام "تولید چند مرحله ای" طراحی و در تیر ماه ۱۴۰۴ به بازار عرضه شد و مورد استقبال طیف گسترده ای از مشتریان سپیدار که کسب و کارهای تولیدی دارند قرار گرفت. در خصوص سیستم "توزیع و پخش" نیز با مرور نیازمندی های بازار، امکانات و ویژگی‌های متمایزی در راستای پوشش یکپارچه و کامل فرآیندهای فروش و پخش به این سیستم افزوده شد.

در سال ۱۴۰۴ اقدامات موثر در راستای بهبود عملکرد و سرعت اجرای برنامه ها تداوم یافت و در این خصوص در نسخه منتشر شده نرم افزار سپیدار در فصل پاییز بهبودهای زیرساختی موثری انجام شد. همچنین انطباق سریع با گزارشات قانونی و نیازمندی های مرتبط همچون همیشه در دستور کار قرار گرفت و به خصوص در مورد گزارشات دفاتر الکترونیک بروزرسانی‌های لازم در دسترس مشتریان گرفت.

در محصول **دشت**، با توجه به توسعه کسب و کار مشتریان و اهمیت تجربه کاربری در سرعت ثبت اطلاعات، تغییرات زیرساختی در فرآیندهای اصلی نرم افزار انجام شد. از دستاوردهای مهم اعمال این تغییرات، بهبود بیش از ۵۰ درصد سرعت ثبت و پردازش اسناد فروش می‌باشد. علاوه بر موارد ذکر شده، انطباق با سامانه مودیان، طراحی گزارشات قانونی جدید و امکانات صنفی متنوع نیز به محصول دشت افزوده شد.

رهبری بازار محصولات نرم‌افزاری در کسب و کارهای 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 می‌نمایند؛ 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 نمایندگان 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.

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؛
- 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 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 آیین‌نامه‌ها 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 ۱۴۰۴ هزینه ای در خصوص فعالیت‌های عام‌المنفعه صورت نگرفته است اما باتوجه به اهمیت این موضوع و رویکرد هیئت مدیره که برایای 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

	<p>محمد عزیزاللهی (عضو غیرموظف) سمت: رئیس هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت همکاران سیستم کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی - کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی دانشگاه تهران سوابق کاری: مدیریت استراتژیک، توسعه بازار و مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و منابع انسانی تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۴/۱۲/۰۲ عضویت هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها: • شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم</p>
	<p>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 کسب‌وکار تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۰/۰۸/۱۸</p>
	<p>امیر تقی‌خان 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 هم زمان در هیئت مدیره سایر شرکت‌ها: • گروه مالی توسعه فیروزه • شرکت دونگی</p>
	<p>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</p>
	<p>سعید مرادی (عضو غیرموظف) سمت: عضو هیئت مدیره به نمایندگی از شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم کارشناسی مهندسی کامپیوتر سوابق کاری: فناوری اطلاعات، طراحی و توسعه نرم‌افزار تاریخ عضویت در هیئت مدیره سپیدار: ۱۴۰۴/۰۹/۰۱</p>
	<p>محسن طلائی (عضو موظف) سمت: مدیرعامل کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر هوش ماشین و رباتیک سوابق کاری: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک تاریخ انتصاب: ۱۴۰۴/۱۲/۰۲ 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</p>

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 جامعه حسابداران رسمی عضویت در کارگروه های تخصصی جامعه حسابداران رسمی مدیر حسابرسی داخلی شرکت همکاران سیستم عضویت در هیئت مدیره شرکتها مدیر ارشد سازمان حسابرسی

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 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 سال ۱۴۰۴ به شرح زیر است:

ارقام به میلیون ریال

مبلغ	عنوان	
۱۱,۲۷۲,۲۴۹	خالص دریافت‌های نقدی حاصل از عملیات	منابع
۶۸,۱۷۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سرمایه‌گذاری‌ها	
۲۵۱	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	
۶۹,۸۶۸	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	
۳,۳۰۰,۰۴۰	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	
(۱۹,۷۱۶,۳۰۳)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	مصارف
(۴,۷۹۴)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	
(۱,۹۹۸,۱۶۷)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	
(۱,۰۸۳,۳۸۴)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	
۶۳,۹۴۱	خالص ورود (خروج) وجه نقد	

در بخش منابع، دریافت‌های مربوط به مرحله دوم افزایش سرمایه - مصوب در مجمع فوق‌العاده مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۲۱ - از محل آورده نقدی و مطالبات حال‌شده سهامداران درج شده است.

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 رقبای 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.

د) ریسک ناشی از تنش‌های منطقه‌ای و شرایط جنگی

تشدید تنش‌های سیاسی و امنیتی در سطح منطقه می‌تواند منجر به افزایش ریسک در فضای کسب‌وکار، کاهش تقاضای مشتریان، اختلال در فعالیت شبکه فروش، کاهش نقدینگی و تأخیر در وصول مطالبات شود. شرکت با رصد مستمر تحولات محیطی، تقویت کانال‌های ارتباطی غیرحضوری، مدیریت بهینه نقدینگی و تمرکز بر حفظ ارتباط مؤثر با مشتریان و نمایندگان، درصدد کاهش آثار این ریسک است.

ه) ریسک قطعی اینترنت و اختلال در تولید نرم‌افزار

در سال ۱۴۰۴ یکی از ریسک‌های قابل توجه در فعالیت شرکت، **قطعی اینترنت و بروز اختلال در فرآیند تولید نرم‌افزار** بود. این نوع اختلال می‌تواند بر هماهنگی تیم‌های توسعه و پشتیبانی، اجرای فرآیندهای تست و انتشار نسخه‌های جدید اثرگذار باشد و تا حدی موجب کندی در تحویل محصولات و خدمات گردد.

به منظور مدیریت این ریسک، شرکت رویکردهایی مانند **افزایش تاب‌آوری زیرساخت تولید و تقویت سامانه‌های داخلی مستقل از اتصال اینترنت** را در دستور کار قرار داده است. این اقدامات تا حدی به حفظ استمرار فعالیت واحد های فنی و کاهش آسیب‌های ناشی از اختلال شبکه کمک می‌کند.

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	✓	-	-	۳۹,۶۰۰	۳۲,۴۰۰	۴,۷۴۰	(۳,۵۸۹)
شرکت وابسته	فناوران نوین سپیدار ایرانیان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	۳,۴۰۲	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	اطلاعات مدیریت همکاران سیستم	سهامدار و عضو هیات مدیره	✓	-	-	-	-	۱,۰۱۸	۱۰۴
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 ابرآمد	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۵,۴۰۲	-	-	-	۱۶,۵۲۹	(۱۱۴)
تحت کنترل مشترک	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱,۶۱۸	۱۲۵	-	-	۴۳۰	۱۵۴
تحت کنترل مشترک	توسعه راهکارهای مدیریت سرو نو	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	۱۲,۹۴۰	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱۹,۶۵۳	-	-	-	-	-
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم پناه تهران	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	۶,۳۲۳	۵
تحت کنترل مشترک	همکاران سیستم اصفهان	عضو مشترک هیات مدیره	✓	-	-	-	-	-	۵۷۳
جمع				۲۶,۶۷۳	۱۶,۴۶۷	۳۹,۶۰۰	۳۲,۴۰۰	۳۰,۸۳۷	(۳,۰۱۷)

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

دارایی شرکت 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 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 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 درخواست تجدیدنظر خواهی نموده و فرجام‌خواهی 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 شد. 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 عیناً ابرام (تایید) شد، لذا فرآیند قضایی دعوی مطروحه بطور کامل به نفع سپیدار و همکاران سیستم خاتمه یافت.

لازم به ذکر است در تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۱۸ مجمع عمومی به طور فوق العاده تشکیل و فروش یک دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان زمین به شماره ۵۵۷۰ فرعی از ۷۰ اصلی به نشانی تهران، ونک، خیابان آرارات جنوبی، خیابان ونک، پلاک ۷۷ و فروش شش دانگ عرصه و اعیان چهار باب واحد اداری به شماره‌های ۴۴۹۸۳، ۴۴۹۸۴، ۴۴۹۸۵، ۴۴۹۸۶، فرعی از ۷۰ اصلی واقع در تهران، ونک، خیابان آرارات جنوبی، خیابان ونک، پلاک ۷۳ به شرکت همکاران سیستم با قیمت تعیین شده توسط هیئت کارشناسان رسمی دادگستری تصویب شد، در تاریخ ۱۴۰۵/۰۱/۲۶ مابینه نامه فی مابین دو شرکت منعقد و فرآیند انتقال مالکیت دارایی‌های مذکور در حال انجام است.

۶ نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۶/۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

صورت سود و زیان مجموعه

ارقام به میلیون ریال

سال ۱۴۰۲	درصد تغییرات نسبت به سال قبل	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۴	شرح
۴,۴۰۱,۷۸۸	٪۳۷	۸,۷۹۲,۱۴۰	۱۲,۰۸۵,۳۷۷	درآمدهای عملیاتی
(۳۷۲,۰۷۲)	٪۴۲	(۸۶۴,۶۸۴)	(۱,۲۳۰,۷۶۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۴,۰۲۹,۷۱۶	٪۳۷	۷,۹۲۷,۴۵۶	۱۰,۸۵۴,۶۰۹	سود ناخالص
(۱۴۷,۹۹۷)	٪۱۸	(۴۶۵,۹۷۹)	(۵۴۸,۲۹۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۳,۸۸۱,۷۱۹	٪۳۸	۷,۴۶۱,۴۷۷	۱۰,۳۰۶,۳۱۶	سود عملیاتی
۴۵۰,۲۴۴	٪۸۵-	۱,۴۹۴,۳۰۸	۲۱۹,۹۸۶	درآمدهای غیرعملیاتی
۴,۳۳۱,۹۶۳	٪۱۸	۸,۹۵۵,۷۸۵	۱۰,۵۲۶,۳۰۲	سود قبل از احتساب سهم گروه از سود شرکت وابسته
۱۰۳,۵۸۱	٪۲۱-	۲۱۹,۷۲۰	۱۷۳,۹۴۵	سهم گروه از سود شرکت وابسته
۴,۴۳۵,۵۴۴	٪۱۷	۹,۱۷۵,۵۰۵	۱۰,۷۰۰,۲۴۷	سود قبل از مالیات
(۲۵,۳۲۹)	٪۱۵۳	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۲,۵۳۷,۷۵۷)	مالیات
۴,۴۱۰,۲۱۵	٪۰	۸,۱۷۲,۸۶۹	۸,۱۶۲,۴۹۰	سود خالص

صورت سود و زیان شرکت

ارقام به میلیون ریال

سال ۱۴۰۲	درصد تغییرات نسبت به سال قبل	سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۴	شرح
۴,۴۰۱,۷۸۸	٪۳۷	۸,۷۹۲,۱۴۰	۱۲,۰۸۵,۳۷۷	درآمدهای عملیاتی
(۳۷۲,۰۷۲)	٪۴۲	(۸۶۴,۶۸۴)	(۱,۲۳۰,۷۶۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۴,۰۲۹,۷۱۶	٪۳۷	۷,۹۲۷,۴۵۶	۱۰,۸۵۴,۶۰۹	سود ناخالص
(۱۴۷,۹۹۷)	٪۱۸	(۴۶۵,۹۷۹)	(۵۴۸,۲۹۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۳,۸۸۱,۷۱۹	٪۳۸	۷,۴۶۱,۴۷۷	۱۰,۳۰۶,۳۱۶	سود عملیاتی
۴۵۰,۲۴۴	٪۷۶-	۱,۶۵۰,۶۱۸	۳۹۷,۷۳۹	درآمدهای غیرعملیاتی
۴,۳۳۱,۹۶۳	٪۱۷	۹,۱۱۲,۰۹۵	۱۰,۷۰۴,۰۵۵	سود قبل از مالیات
(۲۵,۳۲۹)	٪۱۵۳	(۱,۰۰۲,۶۳۶)	(۲,۵۳۷,۷۵۷)	مالیات
۴,۳۰۶,۶۳۴	٪۱	۸,۱۰۹,۴۵۹	۸,۱۶۶,۲۹۸	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، پشتیبانی و آموزش است که نسبت به سال گذشته ۳۷ درصد رشد داشته است.

بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

رشد هزینه‌های شرکت نسبت به سال قبل عمدتاً مربوط به افزایش هزینه‌های حقوق و دستمزد و بهای تمام شده پشتیبانی بوده است.

هزینه‌های فروش، اداری و عمومی

با توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی کشور بخشی از هزینه‌های بازاریابی پیش بینی شده در این دوره محقق نشده است همین موضوع باعث رشد ۱۸ درصدی این هزینه‌ها نسبت به سال گذشته شده 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 سال ۱۴۰۴ 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 بهره‌برداری در ۱۳۹۸/۰۵/۰۶ طبق بند "د" ماده ۱۳۲ ق.م.م درآمد تولید نرم‌افزار تا ۵ سال و تا تاریخ ۱۴۰۳/۰۵/۰۶ مشمول نرخ صفر مالیاتی بوده است به همین دلیل مالیات محاسبه شده نسبت به سال قبل افزایش ۱۵۳ درصدی داشته است.

تقسیم سود

هیئت مدیره برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴، پیشنهاد تقسیم مبلغ ۶،۱۲۴،۷۲۴ میلیون ریال و به ازای هر سهم ۵۹۲ ریال (۷۵ درصد سود نقدی) را اعلام می‌دارد. منابع مالی لازم برای پرداخت سود از محل نقدینگی موجود تامین خواهد شد.

هیئت مدیره با توجه به وضعیت نقدینگی و توان پرداخت به موقع سود طبق برنامه زمانبندی ظرف مهلت قانونی و نیز با توجه به قوانین و مقررات موجود و برنامه‌های آتی شرکت در خصوص انجام مخارج سرمایه‌ای پیش بینی شده، این پیشنهاد را ارائه کرده 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	۴۱۴,۰۷۸	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	۲,۵۸۸,۷۷۶	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	۱,۰۷۸,۸۸۳	۱,۰۱۸,۱۸۹	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 مجامع، 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

شرح	سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال ۱۴۰۵	درصد رشد هدفگذاری به عملکرد ۱۴۰۵
درآمدهای عملیاتی	۱۲,۰۸۵,۳۷۷	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	٪۷۴	۱۹,۱۰۰,۰۰۰	٪۵۸
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱,۲۳۰,۷۶۸)	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	٪۷۳	(۲,۱۰۳,۷۸۹)	٪۷۱
سود ناخالص	۱۰,۸۵۴,۶۰۹	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	٪۷۴	۱۶,۹۹۶,۲۱۱	٪۵۷
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۵۴۸,۲۹۳)	(۹۱۶,۴۲۱)	٪۶۰	(۱,۱۳۲,۸۰۹)	٪۱۰۷
سود عملیاتی	۱۰,۳۰۶,۳۱۶	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	٪۷۵	۱۵,۸۶۳,۴۰۲	٪۵۴
درآمدهای غیرعملیاتی	۲۱۹,۹۸۶	۱,۴۷۵,۰۶۵	٪۱۵	۸,۵۰۱,۵۴۳	٪۳۷۶۵
سود قبل از احتساب سهم گروه از سود شرکت وابسته	۱۰,۵۲۶,۳۰۲	۱۵,۱۶۷,۳۸۰	٪۶۹	۲۴,۳۶۴,۹۴۵	٪۱۳۱
سهم گروه از سود شرکت وابسته	۱۷۳,۹۴۵	۳۳۸,۱۲۲	٪۵۱	۳۱۷,۰۷۹	٪۸۲
سود قبل از مالیات	۱۰,۷۰۰,۲۴۷	۱۵,۵۰۵,۵۰۲	٪۶۹	۲۴,۶۸۲,۰۲۴	٪۱۳۱
مالیات	(۲,۵۳۷,۷۵۷)	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	٪۱۱۱	(۳,۶۵۲,۹۳۴)	٪۴۴
سود خالص	۸,۱۶۲,۴۹۰	۱۳,۲۱۳,۰۲۲	٪۶۲	۲۱,۰۲۹,۰۹۰	٪۱۵۸
حاشیه سود عملیاتی	٪۸۵	٪۸۴	٪۱۰۲	٪۸۳	٪۳-
حاشیه سود خالص	٪۶۸	٪۸۱	٪۸۳	٪۱۱۰	٪۶۳

صورت سود و زیان جداگانه (شرکت اصلی)

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال مالی ۱۴۰۴	درصد تحقق هدفگذاری سال ۱۴۰۴	هدفگذاری سال ۱۴۰۵	درصد رشد هدفگذاری به عملکرد ۱۴۰۴
درآمدهای عملیاتی	۱۲,۰۸۵,۳۷۷	۱۶,۳۰۰,۰۰۰	٪۷۴	۱۹,۱۰۰,۰۰۰	٪۵۸
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱,۲۳۰,۷۶۸)	(۱,۶۹۱,۲۶۴)	٪۷۳	(۲,۱۰۳,۷۸۹)	٪۷۱
سود ناخالص	۱۰,۸۵۴,۶۰۹	۱۴,۶۰۸,۷۳۶	٪۷۴	۱۶,۹۹۶,۲۱۱	٪۵۷
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۵۴۸,۲۹۳)	(۹۱۶,۴۲۱)	٪۶۰	(۱,۱۳۲,۸۰۹)	٪۱۰۷
سود عملیاتی	۱۰,۳۰۶,۳۱۶	۱۳,۶۹۲,۳۱۵	٪۷۵	۱۵,۸۶۳,۴۰۲	٪۵۴
درآمدهای غیرعملیاتی	۳۹۷,۷۳۹	۱,۷۱۱,۷۵۰	٪۲۳	۸,۷۰۷,۶۴۴	٪۲۰۸۹
سود قبل از مالیات	۱۰,۷۰۴,۰۵۵	۱۵,۴۰۴,۰۶۵	٪۶۹	۲۴,۵۷۱,۰۴۶	٪۱۳۰
مالیات	(۲,۵۳۷,۷۵۷)	(۲,۲۹۲,۴۸۰)	٪۱۱۱	(۳,۶۵۲,۹۳۴)	٪۴۴
سود خالص	۸,۱۶۶,۲۹۸	۱۳,۱۱۱,۵۸۵	٪۶۲	۲۰,۹۱۸,۱۱۲	٪۱۵۶
حاشیه سود عملیاتی	٪۸۵	٪۸۴	٪۱۰۲	٪۸۳	٪۳-
حاشیه سود خالص	٪۶۸	٪۸۰	٪۸۴	٪۱۱۰	٪۶۲

۶ جمع بندی

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ برای «سپیدار سیستم آسیا» در حالی سپری شد که اقتصاد کشور با چالش‌هایی نظیر نوسانات متغیرهای کلان، محدودیت نقدینگی بنگاه‌ها و ابهامات ناشی از تحولات منطقه‌ای روبه‌رو بود. با این وجود، شرکت توانست به پشتوانه ساختار سازمانی چابک، سرمایه انسانی متخصص و شبکه گسترده نمایندگان خود، ثبات عملیاتی‌اش را حفظ کند و برنامه‌های راهبردی خود را با محوریت حفظ سهم بازار و ارتقای کیفیت خدمات با موفقیت پیش ببرد.

توسعه و ارتقای محصولات

در طول سال گذشته، توسعه محصولات همگام با نیاز مشتریان و الزامات قانونی در اولویت قرار داشت. عرضه نسخه‌های جدید نرم‌افزار «سپیدار»، ارتقای زیرساخت‌های فنی محصول «دشت» و تمرکز بر توسعه راهکارهای مبتنی بر پردازش ابری، موجب بهبود چشمگیر تجربه کاربری و افزایش پایداری سیستم‌ها شد و جایگاه رقابتی شرکت را در بازار نرم‌افزارهای مالی کشور مستحکم‌تر کرد.

بازاریابی و توسعه بازار

علی‌رغم کاهش نسبی تقاضا در برخی بخش‌های بازار، سپیدار سیستم توانست با اجرای برنامه‌های هدفمند، ارتباط مؤثر خود را با مشتریان و جامعه حرفه‌ای حفظ کند. برگزاری رویدادهای حضوری و آنلاین در سطح استان‌ها، تقویت تعامل با شبکه نمایندگان و تمرکز بر بازاریابی محتوایی در شبکه‌های اجتماعی، از جمله اقداماتی بود که به تداوم حضور قدرتمند برند سپیدار در بازار کمک کرد.

آموزش و خدمات پس از فروش

در حوزه آموزش، گسترش همکاری با نهادهای دانشگاهی، برگزاری رویدادهای تخصصی و تولید محتوای آموزشی مستمر، نقش مهمی در ارتقای دانش کاربران و شبکه نمایندگان و همچنین تقویت اکوسیستم مالی کشور ایفا کرد. هم‌زمان در بخش خدمات پس از فروش، با تنوع‌بخشی به کانال‌های پاسخگویی از جمله چت آنلاین، چت‌بات هوشمند، سامانه تیکتینگ و پشتیبانی تلفنی، سطح دسترسی مشتریان به خدمات تسهیل و ارتقا یافت.

رویکرد مدیریتی و چشم‌انداز آینده

مدیریت شرکت با درک دقیق از شرایط رقابتی و پویایی‌های بازار فناوری، تمرکز خود را بر افزایش بهره‌وری، بهینه‌سازی فرآیندها، توسعه سرمایه انسانی و مدیریت هوشمندانه هزینه‌ها معطوف کرده است. بر همین اساس، «تضمین جریان پایدار فروش»، «توسعه مستمر محصولات» و «ارتقای کیفیت خدمات» به عنوان محورهای اصلی برنامه‌های آتی شرکت دنبال خواهند شد.

سخن پایانی

هیئت مدیره و تیم مدیریتی سپیدار سیستم آسیا، ضمن تأکید بر تعهد خود به اصول شفافیت، پاسخگویی و صیانت از منافع سهامداران، امیدوارند با تداوم برنامه‌های توسعه‌ای و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های نوآورانه، مسیر رشد بلندمدت و پایدار شرکت در صنعت نرم‌افزارهای مالی کشور با قدرت بیشتری پیموده شود.