



در گفت‌وگوی اختصاصی ماهنامه بورس با مدیرعامل «همکاران سیستم» بررسی شد

«سیستم»؛ از فرابورس تا بورس



منیژه حیاتی
عضو هیات تحریریه

۲۳ آبان سال ۹۵ پس از گشایش نماد «همکاران سیستم»، سهام این شرکت که در سال ۱۳۹۰ به عنوان نخستین شرکت نرم‌افزاری کشور وارد فرابورس شده بود، در بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران مورد معامله قرار گرفت. نام این شرکت به عنوان پانصد و چهارمین شرکت پذیرفته شده در بورس، از تاریخ هشتم آبان ۱۳۹۵ در بخش «رایانه و فعالیت‌های مربوط به آن»، گروه و طبقه «مشاوره مربوط به نرم‌افزار و عرضه نرم‌افزار» با کد صنعت «۷۲۲۰۰۷» و نماد «سیستم» (SYSTEM) در فهرست نرخ‌های بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران درج شده است. همکاران سیستم در سال ۱۳۶۶، با ۱۲۰ هزار تومان سرمایه و توسط جمعی سه نفره کار خود را آغاز کرد و در سال ۱۳۶۸ ثبت شد. این شرکت زمانی پایه عرضه نرم‌افزارهای مالی گذاشت که رایانه‌های شخصی، به تازگی وارد کشور شده بود و استفاده از آنها چندان رواج نداشت. همکاران سیستم خود را نخستین شرکت نرم‌افزاری ایران معرفی می‌کند که در سال ۱۳۷۶ سیستم‌های مدیریت اطلاعات تحت ویندوز را با توجه به تحولات فن آوری و نیاز مشتریان، به شکل یکپارچه به بازار عرضه کرده است. با توجه به گذشت یک سال از ورود این شرکت به بازار سرمایه، با مهدی امیری، مدیرعامل آن گفت‌وگویی را انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید. مهدی امیری، دانش‌آموخته رشته مهندسی کامپیوتر گرایش نرم‌افزار، از دانشگاه صنعتی شریف است و در سال ۱۳۹۲ به عنوان مدیرعاملی انتخاب و معرفی شده است. از جمله مسئولیت‌های پیشین او، مدیر فنی و معمار محصولات یکپارچه همکاران سیستم، مدیر خط تولید محصولات مبتنی بر جاوا، مدیر واحد تحقیق و توسعه همکاران سیستم و مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (شرکت تولید نرم‌افزارهای همکاران سیستم) را می‌توان نام برد.

«همکاران سیستم» در حال حاضر بیشتر روی چه بازاری و ارائه چه خدماتی متمرکز شده و آیا تغییرات عمده‌ای در سیاست‌های خود طی سال‌های اخیر و به خصوص پس از ورود به بازار سرمایه داشته است؟

شرکت «همکاران سیستم» که امسال ۳۰ سال شده است، فعالیت اصلی خود را بر ارائه راهکارهای نرم‌افزاری سازمانی (Enterprise Software Solutions) متمرکز کرده و

در حال حاضر نرم‌افزارهای متعددی را متناسب با طیف گسترده‌ای از کسب‌وکارها شامل فروشگاه‌ها، شرکت‌ها در اندازه‌های متفاوت و سازمان‌های دولتی عرضه می‌کند. برای مثال شرکت‌هایی که فرآیندهای مالی ساده‌تری دارند و تعداد نفرات آنها تا ۵۰ نفر است مخاطب نرم‌افزار سپیدار همکاران سیستم هستند و شرکت‌های بزرگ با نیازمندی‌های متنوع در مدیریت کسب‌وکار، از مجموعه نرم‌افزاری راهکاران استفاده می‌کنند. همچنین ما برای اصناف و فروشگاه‌ها نیز نرم‌افزار دشت را ارائه کرده‌ایم. ضمن اینکه از مهرماه سال جاری، همکاران سیستم نخستین سخت‌افزار تولیدی خود در حوزه مدیریت تردد را مبتنی بر تکنولوژی «RFID» به بازار ارائه کرده است.

این محصول تا پیش از مهر ماه وجود نداشت؟

سخت‌افزار مدیریت تردد در کشور وجود داشت؛ اما سخت‌افزار تولیدی همکاران سیستم که «پایوفای» نام دارد، امکانات متفاوت و متمایزی را به مشتریان ارائه می‌دهد. به عنوان مثال «پایوفای» امکان استفاده از فن آوری بلوتوث برای ثبت تردد را دارد و همچنین یکی از سریع‌ترین سنسورهای اثر انگشت نوری دنیا را دارد.

آیا محصول جدید دیگری نیز عرضه می‌شود؟

ما از سال گذشته امکان ارائه راهکاران بر بستر ابر راهکاران که مهر سال قبل، به بازار ارائه شده است. راهکاران نیز در حال تکمیل است و ماژول‌های جدیدی به آن اضافه می‌شود. مادر نظر داریم علاوه بر تکمیل سبد محصولی راهکاران، آن را برای استفاده صنایع نیز متناسب‌سازی کنیم؛ مانند کاری که برای صنایع پتروشیمی، پخش و صنایع غذایی و دارویی انجام داده‌ایم. تکمیل و اضافه کردن امکانات جدیدی به نرم‌افزار سپیدار نیز در دستور کار قرار دارد. محصول جدید ما برای بازار دولت نیز سال آینده ارائه خواهد شد.

نرم‌افزار ابری در دنیا نیز نوپا است، آیا زمینه استفاده از آن در ایران ایجاد شده و به کارگیری آن زود نیست؟

این تکنولوژی در کشورهای دیگر بازخورد خوبی داشته و به طور قطع در ایران نیز اثر بخش خواهد بود؛ اگرچه ممکن است موفقیت کامل آن به سرعت رخ ندهد، اما در هر صورت تمام کشورها در حوزه فن آوری اطلاعات و ارتباطات، به مرحله یکسان و هماهنگی با یکدیگر خواهند رسید؛ هرچند که در این مسیر، ممکن است برخی کشورها در اجرای تکنولوژی تأخیر ۵ الی ۱۰ ساله داشته باشند.

از این رو آنچه در دنیا مورد استفاده قرار می‌گیرد، با یک فاصله زمانی چند ساله به ایران نیز می‌رسد که این فاصله زمانی در برخی موارد کمتر و در برخی موارد بیشتر است. به عنوان مثال در حوزه استفاده از رسانه‌های اجتماعی، این فاصله کمتر است. ما شاهد بودیم که در این حوزه تقریباً هیچ فاصله‌ای با دنیا وجود نداشت و حتی می‌توان ادعا کرد ایران در این بخش از بسیاری از کشورها، سریع‌تر به مرحله بهره‌برداری و توسعه شبکه‌های اجتماعی رسید. در مقابل در مواردی مانند IOT که تکنولوژی مبتنی بر اینترنت است، خلأهای زیرساختی و عملیاتی متعددی وجود دارد که باعث طولانی‌تر شدن

بهره‌برداری از آن شده است.

■ یعنی در برخی زمینه‌ها کشور ما تا سال ۱۰ سال دیگر به دنیا می‌رسد؟

در حوزه بیگ دیتا (Big Data) و هوش مصنوعی یا هوش ماشینی (Artificial Intelligence) بله.

اما درباره نکته‌ای که شما اشاره کردید که آیا واقعا زمینه استفاده از این ابزارها در ایران وجود دارد یا خیر، به نظر می‌رسد در برخی موارد وجود دارد و در برخی نیز وجود ندارد. برای مثال ارائه راهکاران ابری، سال گذشته در حالی آغاز شد که آمادگی کامل برای استفاده از آن در ایران هنوز وجود نداشت. اما به‌رغم این موضوع، با آگاهی از اینکه در آینده قطعا زمینه‌های استفاده از این تکنولوژی ایجاد خواهد شد، «همکاران سیستم» سرمایه‌گذاری روی این تکنولوژی را شروع کرد.

در مورد هوش مصنوعی اعتقاد داریم که امروز نیاز به آن در جامعه ایرانی احساس می‌شود و آمادگی بیشتری برای پذیرش آن وجود دارد. البته اگر هوش مصنوعی را در چهار قسمت ارزیابی کنیم؛ یعنی از حالت ساده که اطلاعات را به صورت توصیفی تجزیه و تحلیل می‌کند (Descriptive Analytics) تا حالت چهارم که تجزیه و تحلیل تجویزی (Prescriptive Analytics) است، به نظر می‌رسد بازار ایران هنوز برای پذیرش مرحله چهارم آماده نیست.

■ مشتریان شرکت بیشتر شامل چه صنایعی هستند؟

در حال حاضر شرکت «همکاران سیستم» ۴۰ هزار مشتری دارد. شاید برایتان جالب باشد که ۶۰ درصد شرکت‌های پذیرفته شده در بورس نیز مشتری همکاران سیستم هستند. مشتریان «همکاران سیستم» از تمام صنایع هستند؛ چرا که محصولات شرکت در بخش مربوط به بک‌آفیس (BackOffice) مورد استفاده تمام صنایع است. ضمن اینکه همکاران سیستم برای برخی بخش‌ها و صنایع راهکارهای خاص دارد؛ به‌عنوان نمونه راهکار برای سازمان‌های دولتی و همچنین راهکارهای اختصاصی صنایع پتروشیمی، غذایی، هلدینگ، پخش و...

■ چند سال است که «همکاران سیستم» برای سازمان‌های دولتی راهکار نرم‌افزاری ارائه کرده است؟

تولید و ارائه راهکار نرم‌افزاری ویژه سازمان‌های دولتی، از سال ۸۴ شروع شد و بیش از یک دهه است که همکاران برای سازمان‌های دولتی، راهکار دارد.

■ «همکاران سیستم» چند درصد بازار صنعت نرم‌افزار را در اختیار دارد؟

بستگی به صنایع دارد. در تعدادی از صنایع ۶۰ تا ۷۰ درصد و در برخی ۳۰ الی ۴۰ درصد. برای مثال ۵۰ درصد از ۵۰۰ شرکت بزرگ کشور که هر سال توسط سازمان مدیریت صنعتی اعلام می‌شوند، از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند. یاد صنعت سیمان، بیش از ۶۰ درصد کارخانه‌های سیمان از محصولات همکاران استفاده می‌کنند.

■ شرکت‌های کوچک چطور؟

به دلیل عدم دسترسی به آمار دقیق از تعداد کسب‌وکارها در بخش شرکت‌های کوچک، محاسبه سهم از بازار دقیق

نخواهد بود. در بخش شرکت‌های کوچک در حال حاضر ۲۲ هزار مشتری از محصول سپیدار همکاران سیستم استفاده می‌کنند که با توجه به زمان اندک حضور در این بازار عملکرد مناسبی است.

■ یکی از چالش‌های اصلی بازارهای سرمایه، بحث افشای اطلاعات و در مقابل آن روبه‌رویی با شایعات است. آیا تکنولوژی می‌تواند در ایران، در این امر کمک کند مانند همان سیستم رایانش ابری؟ آیا برای طراحی چنین ابزارهایی تاکنون در شرکت شما پروژه‌ای مطرح شده است؟

قطعا داشتن نرم‌افزارهای یکپارچه و مبتنی بر تکنولوژی روز، به شرکت‌های بورسی کمک می‌کند که اطلاعات آنها قابل اتکا است و سطح شفافیت اطلاعات افزایش یابد. این نرم‌افزارها، علاوه بر اینکه باعث افزایش کارایی فرآیندهای مهم کسب‌وکار شرکت‌ها می‌شوند، احتمال بروز خطا و اشتباه را نیز کاهش می‌دهند.

از سوی دیگر، همکاران سیستم همیشه مراقبت می‌کند که نرم‌افزارهای تولیدی آن، الزامات سازمان‌های رگولاتوری را رعایت کند و از این طریق به سازمان‌ها کمک می‌کند.

■ آیا الزامی شدن استفاده از این ابزارها می‌تواند تاثیرگذار باشد؟

نمی‌توان بنگاه‌های اقتصادی را به استفاده از یک نرم‌افزار خاص اجبار کرد، بلکه تنها می‌توان خروجی‌های مورد نظر در زمان‌های مناسب را از شرکت‌ها طلب کرد.

شایان ذکر است که سازمان بورس و اوراق بهادار با الزام ناشران به ایجاد زیرساخت کنترل‌های داخلی و همین‌طور تشکیل کمیته حسابرسی داخلی گام بسیار مثبتی را در این حوزه برداشته است.

■ در زمان عرضه سهام «همکاران سیستم» در بورس، گفته می‌شد که هدف از عرضه آن در بورس، جذب سرمایه برای پروژه‌های جدید و بازار یابی بهتر شرکت در بین ناشران بورسی بوده است؟ آیا این درست است و آیا به این هدف رسیدید؟

هدف اصلی شرکت از ورود به بورس تنها موضوع تامین مالی نبوده است. «همکاران سیستم» با هدف افزایش کارایی وارد بورس شد. وقتی یک مدیر، در مقابل سهام‌دار تعهدی می‌دهد، تعهدی که به دنبال آن برای تیم اجرایی ایجاد می‌شود، بیشتر از زمانی است که در یک جلسه داخلی این تعهد داده شود. در بورس، شرکت در یک ویتترین قرار دارد که هر لحظه امکان ارزیابی آن وجود دارد. این شفافیت باعث بهبود عملکرد می‌شود و شرکت را به سمتی سوق می‌دهد که علاوه بر ایجاد رشد سالانه مناسب، به تعهدات اعلام شده در مجمع، با جدیت بیشتری پایبند باشد.

■ تفاوت حضور در فرابورس و بورس چه بوده؟

از دید همکاران سیستم تفاوت خیلی عمیقی بین این دو وجود ندارد. با اینکه در جلسات با مذاکره کنندگان خارجی، همواره شرکت‌های بورسی بیشتر مورد توجه بودند تا فرابورسی‌ها. قوانین بورس نیز در برخی موارد ریزبینانه‌تر و سخت‌گیرانه‌تر است؛ به عنوان نمونه، در بورس همه شرکت‌های زیرمجموعه «همکاران سیستم» حسابرسی شدند.



قطعا داشتن نرم‌افزارهای

یکپارچه و مبتنی بر

تکنولوژی روز، به

شرکت‌های بورسی کمک

می‌کند که اطلاعات آنها

قابل اتکا است و سطح

شفافیت اطلاعات افزایش

یابد. این نرم‌افزارها، علاوه

بر اینکه باعث افزایش

کارایی فرآیندهای مهم

کسب‌وکار شرکت‌ها

می‌شوند، احتمال بروز

خطا و اشتباه را نیز کاهش

می‌دهند.



هدف اصلی شرکت از ورود به بورس تنها موضوع تامین مالی نبوده است. «همکاران سیستم» با هدف افزایش کارایی وارد بورس شد. وقتی یک مدیر، در مقابل سهامدار تعهدی می‌دهد، تعهدی که به دنبال آن برای تیم اجرایی ایجاد می‌شود، بیشتر از زمانی است که در یک جلسه داخلی این تعهد داده شود. همکاران سیستم شرکت بزرگی است ولی اجزای کوچکی دارد که هر کدام هدف و مسیر مشخصی دارند و تا حد خوبی، با آزادی عمل کار می‌کنند. این ساختار که با هدف توسعه پذیر بودن کسب و کار طراحی شده است، کمک می‌کند که مسیر توسعه شرکت، به خوبی پیش برود.

آیا این موضوع هزینه‌های شرکت را اضافه کرده است؟
تا حد کمی موثر بوده است؛ البته سهام‌داران اصلی «همکاران سیستم» با اعتقاد کامل به اینکه در برابر هر منفعتی باید هزینه‌ای پرداخت شود، تصمیم به حضور در بورس گرفتند.

آیا به نتایج مورد نظرتان برای ورود به بورس رسیده‌اید؟
بله. همان‌طور که چند دقیقه پیش صحبت کردیم، هدف همکاران برای ورود به بورس، افزایش کارایی، ایجاد تعهد سازمان برای رسیدن به اهداف و تعهدات به سهام‌دار بوده است که خوشبختانه مسیر خوبی را طی می‌کنیم. سایر منافع بورس از جمله معافیت مالیاتی، افزایش اعتبار شرکت و دسترسی به زیرساختی که در صورت لزوم بتوان برای توسعه شرکت سرمایه جذب کرد نیز محقق شده است.

در حالی که امروزه بنگاه‌داری بر کوچک‌سازی تاکید می‌کند، «همکاران سیستم»، مجموعه‌ای عریض و طویل شناخته می‌شود و علاوه بر تنوع خدمات شرکتی، از نظر تعداد شرکت نیز گسترده است. چنین تفکری در شرکت وجود دارد که زیرمجموعه‌ها یا آتیه‌هایی را که در استان‌ها شرکت می‌کنند، به بخش خصوصی واگذار کند؟ آیا این وضعیت مدیریت را در همکاران سخت نکرده است؟

از ۵۵ شرکت زیرمجموعه همکاران سیستم، ۳۰ شرکت متعلق به همکاران سیستم است و ۲۵ شرکت که متعلق به تحت لیسانس ما هستند، مالکیت مستقل دارند؛ اما حوزه فعالیت آنها صرفاً در ارتباط با فروش و استقرار نرم‌افزارهای همکاران سیستم است.

۳۰ شرکتی که ۱۰۰ درصد مالکیت آنها متعلق به همکاران سیستم است، به دو بخش تقسیم می‌شوند: شرکت‌های منطقه‌ای که ماموریت فروش، استقرار، پشتیبانی و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم در مناطق جغرافیایی مختلف را بر عهده دارند و ۱۰ شرکت نیز شرکت‌های تخصصی هستند. اینکه هر یک از این وظایف در قالب یک واحد وابسته یا مستقل باشد، در گذر زمان در «همکاران سیستم» تصمیم‌گیری شده است. ضمن اینکه، با تعیین هیات‌مدیره، مدیرعامل و حسابرس مجزا، میزان تعهدی که در آن افراد ایجاد می‌کند بسیار بیشتر از زمانی است که استقلال ندارند.

همچنین، ۲۰۰ نمایندگی فروش نرم‌افزارهای سپیدار و دشت نیز مالکیت مستقل دارند و بر خلاف شرکت‌های تحت لیسانس

خدمات دیگر همچون خدمات مالی نیز ارائه می‌کنند. همان‌طور که می‌بینید، همکاران سیستم شرکت بزرگی است ولی اجزای کوچکی دارد که هر کدام هدف و مسیر مشخصی دارند و تا حد خوبی، با آزادی عمل کار می‌کنند. این ساختار که با هدف توسعه پذیر بودن کسب و کار طراحی شده است، کمک می‌کند که مسیر توسعه شرکت، به خوبی پیش برود.

مدیریت این نمایندگی‌ها با کدام شرکت است؟
شرکتی به نام توسعه کانال‌های فروش در مجموعه «همکاران سیستم»، وظیفه نظارت بر ۲۵ شرکت تحت لیسانس را بر عهده دارد و نظارت بر ۲۰۰ نمایندگی نیز بر عهده شرکت سپیدار سیستم آسیا است.

منظور شما این است که از نظر ساختاری نمی‌توانید شرکت‌ها را به واحد تبدیل کنید؟
امکان تبدیل تمام شرکت‌ها به واحد وجود دارد؛ اما با انجام چنین کاری، منافع ساختار فعلی را از دست می‌دهیم. در ساختار فعلی، شرکت‌های زیرمجموعه انعطاف بیشتر و تعهد بالاتری دارند.

بنابراین عرضه آنها به بخش خصوصی امکان‌پذیر نیست؟
«همکاران سیستم» این استراتژی را دارد که برخی از شرکت‌های خود را وارد بورس کند؛ کما اینکه در حال حاضر نیز در حال بررسی ورود یکی از شرکت‌های زیرمجموعه به فرابورس هستیم.

کدام شرکت؟
شرکت سپیدار.

به چه دلیل این شرکت را انتخاب کردید؟
میزان وابستگی این شرکت به «همکاران سیستم» به گونه‌ای است که جداسازی آن از شرکت اصلی بسیار راحت‌تر قابل انجام است.

آیا عرضه شرکت‌ها به بخش خصوصی آنها را به رقیب «همکاران سیستم» تبدیل نمی‌کند؟
سپیدار در بازاری متفاوت فعالیت می‌کند که بقیه بدنه «همکاران سیستم» در آن بازار فعالیتی ندارند. بنابراین تبدیل به رقیب نخواهد شد. ضمن اینکه هدف ورود سپیدار به بورس در درجه اول توسعه این شرکت و سپس رشد «همکاران سیستم» است.

سهام‌داران عمده «همکاران سیستم» برنامه‌ای برای افزایش سهام‌شمار در بازار دارد؟
در جریان برگزاری مجمع اسامال شرکت، افزایش سهام‌شمار به ۲۰ درصد مطرح شد. تفکر سهام‌دار عمده افزایش میزان سهام‌شمار است؛ اما این اقدام پس از رصد بازار و بر اساس ارزیابی نهایی سهام‌شمار شرکت به دست خواهد آمد.

آیا نرخ تابلو، ارزش واقعی «همکاران سیستم» را نشان می‌دهد؟
پاسخ به این سوال سخت است. البته اعتقاد شخصی من این

زیادی وجود دارد. در این حوزه لازم است تا همکاران سیستم و شرکت‌های دیگر در زمینه فرهنگ‌سازی فعالیت بیشتری داشته باشند.

باید این تفکر که صنعت فن‌آوری اطلاعات نیز مانند صنایع همچون پتروشیمی با اهمیت بوده و وجود آن برای توسعه کشور ضروری است، در جامعه نهادینه شود؛ نه تنها به دلیل صنعت، بلکه به دلیل توسعه کشور.

■ **آیا پیش‌بینی سود «همکاران سیستم» طی سال جاری محقق شده است؟**

بر اساس گزارش‌های ۹ ماهه که به بورس ارائه کرده‌ایم، پیش‌بینی می‌کنیم که تعهدات شرکت به سهام‌داران را محقق خواهیم کرد.

■ **افزایش سرمایه در یک مرحله انجام شد. مراحل بعدی برای چه زمان پیش‌بینی شده است؟**

افزایش سرمایه ۷۰ میلیاردی شرکت که در سال جاری مصوب شد، در ۳ مرحله انجام خواهد شد که مرحله اول آن انجام و مراحل بعدی نیز طی دو سال آینده اجرا خواهد شد.

■ **بعد از این افزایش، کل سرمایه شرکت چقدر خواهد بود؟**

۱۴۰ میلیارد تومان.

■ **هدف از افزایش سرمایه چه بود؟**

هدف این است که تعداد مشتریان افزایش یافته، کیفیت آن بالا رفته است و محصولات جدیدتری تولید شود که برای رسیدن به این اهداف نیاز به فضای بزرگ‌تری وجود داشت؛ در نتیجه یک ساختمان خریداری شد.

آیا استراتژی شرکت بر جذب سرمایه‌گذار خارجی تاکید دارد؟ شرکت همکاران سیستم، همیشه استراتژی برقراری ارتباط با شرکت‌های خارجی را در دستور کار داشته است. این ارتباط از نوع دریافت سرمایه نبوده، بلکه هدف دسترسی به بازارهای بزرگ‌تر یا دسترسی به دانش و محصولات روز دنیا است. در واقع به دنبال شرکت‌های خارجی هستیم که به توسعه همکاران سیستم کمک کنند این‌که فقط سرمایه‌گذار باشند.

■ **همکاری و عملکرد بورس تهران را طی این مدت چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

رابطه شرکت با بورس را در این مدت که می‌توانم بگویم کوتاه بوده است، شخصاً مثبت ارزیابی می‌کنم. خوشبختانه همکاران سیستم هر مسئله‌ای را که با بورس مطرح کرده با استقبال مدیران آن مواجه شده است؛ به طوری که به سرعت جلسات برگزار شده و موضوعات مطرح شده حل و فصل شده است.

اما نکته‌ای که وجود دارد، نگاه سازمان بورس به ناشران است. در حال حاضر بورس خود را نماینده سهام‌دار، به خصوص سهام‌دار خرد می‌بیند (البته یکی از دلایل وجودی بورس نیز همین است). خوب است رابطه ناشران و بورس نزدیک‌تر شود؛ به ویژه در زمان وضع قوانین جدید، از ناشران نیز نظرخواهی انجام شود. یکسری از این قوانین برای ناشران هزینه‌های زمانی و منابع انسانی زیادی دارد و از نظر زمان اجرا نیز، جای بررسی دارد.

است که ارزش سهام همکاران سیستم بالاتر از نرخ تابلو است. میزان رسیدن به تعهدات شرکت در چند سالی که همکاران در بورس بوده است و همین‌طور نگاه سهام‌داران عمده به تقسیم سود و افزایش سرمایه، از دیدگاه من نشانه‌های مناسب بودن این سهم در بازار است.

■ **«همکاران سیستم» از نظر عملکرد تفاوت‌هایی با شرکت‌های همگروه خود دارد. آیا در جریان مقایسه عملکرد شرکت در تحلیل‌های این امر مشکلی ایجاد نمی‌کند؟**

بله. «همکاران سیستم» خدمات و عملکرد متفاوتی نسبت به شرکت‌های همگروه دارد، سایر شرکت‌های گروه زمینه‌های کاری بسیار نزدیکی دارند. برای مثال شرکت‌های پرداخت الکترونیک. این تفاوت در مسائل داخلی شرکت اثری ندارد؛ ولی می‌تواند روی دیدگاه ارزیابی افراد خارج از سازمان، تاثیر داشته باشد.

■ **نقش نیروی انسانی در این توسعه چیست و آیا در این حوزه به شرایط مناسبی رسیده‌ایم؟**

نیروهای متخصص و کارآمد، عامل کلیدی موفقیت پایدار همکاران سیستم هستند. ما معتقدیم که موفقیت همکاران سیستم را سرمایه‌های انسانی ما رقم می‌زند؛ چرا که در شرکت‌های دانش‌محور، این افراد هستند که سازمان را به پیش می‌برند.

ما در حال حاضر در حوزه نیروی انسانی در شرایط خوبی هستیم؛ اما معتقدیم که از منظر افزایش بهره‌وری، جای بهبود داریم.

■ **جایگاه صنعت در بورس را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

اعتقاد من این است که صنعت فن‌آوری اطلاعات به اقتصاد ایران و تمام بنگاه‌های اقتصادی کمک می‌کند و ایران اگر قصد توسعه داشته باشد، باید برای این صنعت جایگاه متفاوتی در نظر بگیرد. موضوع اصلی این است که در دنیا صنعت فن‌آوری اطلاعات در بورس، جایگاه خوبی دارد که امید می‌رود در ایران نیز این صنعت جایگاه خوبی در بورس به دست آورد. البته لازمه آن توسعه و رشد شرکت‌های فن‌آوری اطلاعات در پارامترهای متعدد است.

پیشنهاد ما این است که سازمان بورس و اوراق بهادار، زمینه ورود شرکت‌های این حوزه به فرابورس و بورس را بیش از پیش فراهم کند.

■ **آیا عدم شناخت بازار از این صنعت، به نوع و تخصص این صنعت مربوط نمی‌شود؟ برای مثال همه اقشار جامعه با عملیات بانکداری آشنا هستند و یک صنعت قابل لمس است؛ اما در فن‌آوری اطلاعات هم بحث‌های خیلی جدیدی وجود دارد و هم خیلی فنی و به روز است. آیا بهتر نیست خود شرکت‌ها در جامعه کمی فرهنگ‌سازی کنند؟**

امروزه صنعت IT در زندگی روزمره همه افراد وارد شده و میزان درک آن برای جامعه بهبود یافته است. برای مثال در مجمع خردادماه سال ۹۱ سوال و جواب‌هایی که از سوی سهام‌داران مطرح می‌شد با مطالب طرح‌شده در مجمع سال جاری تفاوت‌های بسیاری دارد. خوشبختانه بازار سرمایه نگاه مثبتی به این صنعت دارد؛ اما هنوز با نقطه مورد انتظار فاصله

رابطه شرکت با بورس را در این مدت که می‌توانم بگویم کوتاه بوده است، شخصاً مثبت ارزیابی می‌کنم. خوشبختانه همکاران سیستم هر مسئله‌ای را که با بورس مطرح کرده با استقبال مدیران آن مواجه شده است؛ به طوری که به سرعت جلسات برگزار شده و موضوعات مطرح شده حل و فصل شده است.