



همکاران
سیستم

گزارش هیأت مدیره شرکت همکاران سیستم

به مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام
برای دوره منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹

گزارش سال

۹۸





شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت

برای دوره منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام

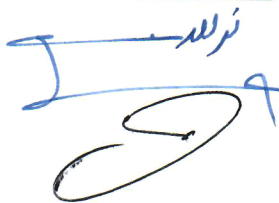
شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار، بدین وسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای دوره منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود، تهیه و به شرح زیر تقدیم می گردد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش های سالانه هیات مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت های مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیات مدیره فراهم می آورد.

به نظر اینجانبان، اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیات مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت، تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می توان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۳۱ به تایید هیات مدیره گروه رسیده است.

اعضای هیات مدیره و مدیرعامل

نام عضو هیات مدیره و مدیر عامل	نام نماینده	سمت	امضا
فرید فولادی	-	مدیرعامل	
مدیریت سرمایه گذاری آینده نگر دانا	مهدی انصاریان	رئیس هیات مدیره	
همکاران سیستم پناه تهران	شهریار رحیمی	نایب رئیس هیات مدیره	
پیمان دماوند همکاران سیستم	مهدی امیری	عضو هیات مدیره	
پیمان الوند همکاران سیستم	محمد مهدی میرمطهری	عضو هیات مدیره	
همکاران سیستم مدیریت طرح های عمومی	آراسب احمدیان	عضو هیات مدیره	
توسعه شبکه فروش همکاران سیستم	محمد عزیزاللهی	عضو علی البدل هیات مدیره	
موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	محسن طلایی	عضو علی البدل هیات مدیره	

فهرست

پیام هیأت‌مدیره	۲
مأموریت	۵
داشبورد اطلاعات مالی	۶
بخش اول: رویکرد همکاران سیستم، عملکرد سال ۹۸ و اهداف سال ۹۹	۱۱
رویکرد همکاران سیستم	۱۳
عملکرد سال ۹۸ و اهداف سال ۹۹	۱۵
توسعه محصولات راهکاران ابری و گسترش ارائه خدمات بر بستر ابر	۱۶
توسعه جایگاه رقابتی همکاران سیستم؛ توسعه محصولات راهکاران و سپیدار	۱۸
افزایش توان پاسخگویی محصولی و توسعه بازار از طریق فرایار	۲۴
ارتقای مشتریان به راهکاران	۲۵
بخش دوم: ساختار گروه همکاران سیستم	۲۷
بخش سوم: فعالیت‌های بازاریابی همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸	۳۷
حفظ و تقویت جایگاه برند همکاران سیستم	۳۸
تقویت جایگاه راهکاران ابری در بازار	۳۸
تبیین جایگاه راهکاران در بازار	۳۹
ترغیب مشتریان محصولات نسل دوم به استفاده از راهکاران	۴۲
تحقیقات بازار	۴۲
حضور در فضای دیجیتال و بهبود جایگاه همکاران سیستم در شبکه‌های اجتماعی	۴۳
تطبيق فعالیت‌های بازاریابی با شرایط ایجادشده ناشی از شیوع بیماری کرونا	۴۳
بخش چهارم: گزارش نظام حاکمیت شرکتی	۴۵
اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل	۴۸
نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۸	۵۱
کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره	۵۱
سرمایه و ترکیب سهامداران	۵۸
وضعیت معاملات و قیمت سهام	۶۴
گزارش ریسک‌ها	۶۸
محیط حقوقی شرکت	۷۱
مسئولیت‌های اجتماعی	۷۳
بخش پنجم: گزارش مالی	۷۷
گزیده اطلاعات مالی - تلفیقی	۷۸
گزیده اطلاعات مالی - شرکت اصلی	۷۹
نسبت‌های مالی تلفیقی	۹۰
پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود	۹۱
پیوست: معرفی محصولات و خدمات همکاران سیستم و آخرین تغییرات آنها در سال ۹۸	۹۲
محصولات بازار شرکت‌های بزرگ	۹۲
راهکاران	۹۲
فرایار راهکاری جهت توسعه متناسب‌سازی و پوشش	۹۵
فرایندهای خاص شرکت‌ها	
هوشمندی راهکاران	۹۶
راهکار تلفیق	۹۶
راهکار بخش عمومی	۹۷
راهکار اتوماسیون اداری تحت وب	۹۷
محصولات بازار شرکت‌های متوسط	۹۸
راهکاران ابری	۹۸
محصولات بازار شرکت‌های کوچک و اصناف	۹۹
سپیدار	۹۹
دشت	۹۹
دستگاه کنترل تردد و حضور و غیاب پایوفای	۱۰۰
خدمات همکاران سیستم	۱۰۰
استقرار محصولات همکاران سیستم	۱۰۰
پشتیبانی محصولات همکاران سیستم	۱۰۱
آموزش	۱۰۲

در طول سه دهه گذشته، مسیر تحول همکاران سیستم مملو از تغییرات بنیادین موفق بوده است. ایجاد شرکت‌های پناه، تولید سیستم‌های یکپارچه تحت ویندوز، تولید سیستم‌های ورتیکال، ایجاد و توسعه شرکای تجاری، ورود به بازار شرکت‌های کوچک از طریق سپیدار، ورود به بورس، ارائه یک ERP بومی و امروز ارائه محصولات Cloud و ورود جامع به کسب‌وکار این حوزه از طریق ابرآمد، مسیر تحول استراتژیک همکاران در طول حیات آن را نشان می‌دهد. از سوی دیگر، سهم بازار مناسب همکاران نیز حاکی از ظرفیت خوب عملیات و توان بهره‌برداری و سودآوری از عملیات است. امروز بخش بزرگی از مدیران بنگاه‌های اقتصادی در صنایع مختلف و اندازه‌های متفاوت، تصمیمات خود را بر اساس داده‌های نرم‌افزارهای همکاران سیستم اتخاذ می‌کنند.

در سال ۱۳۹۸ نیز علی‌رغم شرایط سخت اقتصادی ناشی از آثار تحریم‌های اقتصادی تحمیل‌شده بر کشور و همچنین شیوع بیماری کرونا در پایان سال، همکاران سیستم توانست با توجه به رویکردهای اتخاذشده، در تحقق اهداف، موفق عمل کند. در مجموع ۷۳ درصد رشد سود گروه نسبت به سال ۱۳۹۷ که ۲۷ درصد از سود پیش‌بینی‌شده نیز فراتر رفته است، در کنار ۱۸ درصد افزایش تعداد مشتریان، اساسی‌ترین شاخص‌های این موفقیت هستند. این موفقیت حاصل شناخت دقیق و به‌هنگام نیازهای مشتریان و ارائه راهکارهای مناسب برای پاسخگویی به نیاز آنان بوده است.

همکاران سیستم به عنوان بزرگترین شرکت تولیدکننده نرم‌افزارهای سازمانی و با تکیه بر کامل‌ترین سبد محصولی در بازار، پاسخگوی نیازهای شرکت‌های بزرگ و همچنین شرکت‌های متوسط و کوچک در صنایع مختلف می‌باشد. علاوه بر آن، در کنار تولید سیستم‌های پایه، سیستم‌هایی برای پاسخگویی به نیازهای خاص صنایع مختلف به ویژه صنایع استراتژیک کشور را نیز در سبد محصولی خود دارد. وجود نام بزرگترین شرکت‌های پتروشیمی، فولاد و مخابرات در فهرست مشتریان استراتژیک همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ حاکی از کارآمد بودن راهکارهای ارائه شده برای صنایع بزرگ کشور است.

نیروی انسانی متخصص و کارآمد در کنار بهره‌برداری از تکنولوژی‌های روز دنیا در تحلیل و تولید نرم‌افزار و بالغ بر سه دهه تجربه حضور در صنعت نرم‌افزار کشور و فعالیت در صنایع متنوع مشتریان، ظرفیت‌های اساسی همکاران سیستم برای تولید محصولات جامع و یکپارچه را تشکیل می‌دهند. این محصولات زمینه‌ساز ایجاد بینش عمیق در مدیران کسب‌وکارها است که به اتخاذ تصمیمات دقیق



منجر می‌شود. تیم بزرگ همکاران سیستم افتخار می‌کند که اکنون بیش از ۶۱۰۰۰ مشتری در گستره بزرگی از صنایع کشور، از راهکارهای سازمانی همکاران سیستم استفاده می‌کنند که این شرکت‌ها راهکارهایی هوشمند را برای مدیریت خردمندانه سازمان‌هایشان انتخاب کرده‌اند.

توسعه شبکه همکاران سیستم با هدف ایجاد پایداری شرکت بر اساس وجود یک هسته مرکزی کارساز صورت گرفته است. این هسته بر پایه شایستگی‌های همکاران سیستم مأموریت یافته است که به تناسب بزرگ‌شدن حجم کسب‌وکار و ورود به بازارهای جدید تنها شبکه شرکای خود را در قالب شرکت‌های برون‌سپاری شده توسعه دهد. این مدل توسعه سازمان، بر اساس استراتژی ده‌ساله اخیر همکاران سیستم شکل گرفته و بنا به نتایج درخشان آن همچنان در دستورکار قرار دارد. در سال ۱۳۹۸ مجموعاً ۶ شرکت برون‌سپاری‌شده در حوزه فروش و استقرار و نیز پشتیبانی در شبکه همکاران ایجاد گردید و این برنامه در سال آینده نیز در دستورکار شرکت قرار دارد. پیشبرد این رویکرد علاوه بر ارتقای بهره‌وری و استفاده بهینه‌تر از ظرفیت منابع انسانی، منجر به تسریع رشد سهم بازار همکاران سیستم و ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان خواهد شد.

پاسخگویی به نیازهای مشتریان و ایجاد و حفظ رضایت آنها اصلی‌ترین نقطه تمرکز همکاران سیستم است و اساسی‌ترین سرمایه همکاران سیستم برای تحقق این هدف، سرمایه‌های انسانی هستند. به همین دلیل، توسعه سطح کارایی سازمان با سیاست‌های توسعه ظرفیت‌های سرمایه‌های انسانی گره خورده است. در کنار سیاست گسترش شبکه، توسعه ظرفیت سرمایه‌های انسانی با تمرکز

بر توسعه کیفی به طور مستمر در جریان است و برنامه‌های توانمندسازی با هدف توسعه ظرفیت مدیران در دستورکار شرکت قرار دارد.

ورود به سال ۱۳۹۹ با شرایط ایجادشده ناشی از همه‌گیری جهانی بیماری کرونا همراه بود. همکاران سیستم با درک ریسک‌های حاصل از این شرایط، از اواسط اسفندماه سال ۱۳۹۸، با اجرای رویه دورکاری و رعایت پروتکل‌های بهداشتی اعلامی از سوی مراجع مرتبط، حفظ سلامتی کارکنان، مشتریان و کمک به قطع زنجیره همه‌گیری بیماری را در اولویت برنامه‌های خود قرار داد. هم‌زمان با آن، با تحلیل آثار این بیماری بر شرایط محیط کسب‌وکار به بازبینی و اصلاح رویکردها و اهداف استراتژیک شرکت پرداخت و تمرکز بیشتر بر توسعه زیرساخت‌های دورکاری و همچنین توسعه زیرساخت‌ها و خدمات مبتنی بر بستر ابر را در دستورکار خود قرار داد. برای تمرکز بر تدارک راهکارهای ابری که پایه‌ای برای دورکاری و سازمان‌های مجازی است، همکاران سیستم شرکت «ابرآمد» را از طریق مشارکت، در سال ۱۳۹۸ تأسیس نمود. شرکت ابرآمد به صورت تخصصی خدمات جدیدی در حوزه‌های زیرساخت و پلتفرم بر بستر ابر ارائه می‌نماید که اولین محصول ارائه‌شده آن بسته‌های دورکاری است. خدمات بر بستر ابر به عنوان یکی از سرخط‌های توسعه در برنامه‌های سال ۱۳۹۹ نیز ادامه پیدا خواهد نمود.

خانواده بزرگ همکاران سیستم علی‌رغم تمامی ناملایمات اقتصادی، سال ۱۳۹۸ را با موفقیت در تحقق اهداف پشت سر گذاشته است. تحقق ۱۰۷ درصدی درآمدهای عملیاتی و تحقق ۱۲۷ درصدی سود خالص در عین سرمایه‌گذاری‌ها در زمینه محصولات جدید و گسترش بازارهای جدید به طور مشخص موفقیت همکاران سیستم را نشان می‌دهد و این درجه از دستیابی به اهداف، در ما آمادگی بیشتری ایجاد نموده است تا برنامه‌های توسعه‌ای سال ۱۳۹۹ را برنامه‌ریزی کنیم.

با استقبال بازار و ظرفیت توسعه یابنده نیروی انسانی و توان تکنولوژیک، همکاران سیستم در سال ۱۳۹۹ نیز در کنار ادامه رویکردهای جاری سازمان، به پایش مستمر محیط برای حفظ انطباق خود با شرایط محیط کسب‌وکار، شناسایی فرصت‌های جدید و تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها، مصمم و مشتاقانه مسیر موفقیت را دنبال خواهد نمود.

با احترام

هیأت مدیره گروه همکاران سیستم

بهار سال ۱۳۹۹

مأموریت

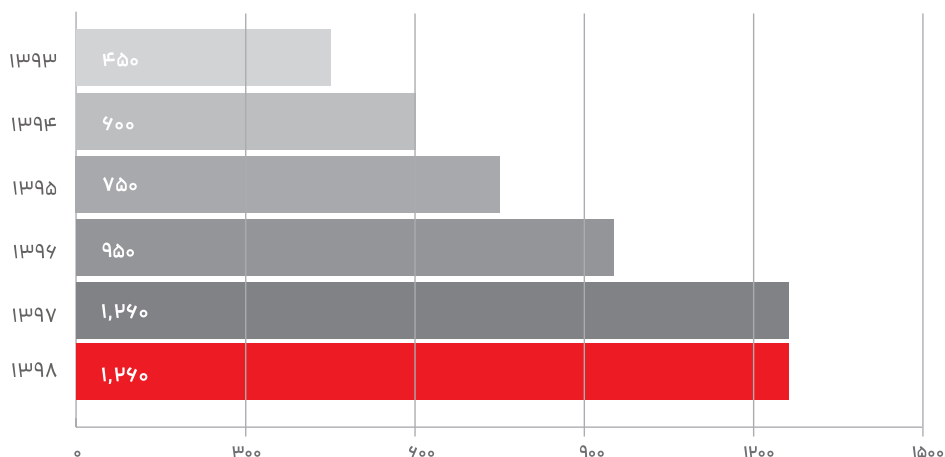
همکاران سیستم با باور عمیق به اهمیت مدیریت خردمند بر مبنای راهکارهای هوشمند، به توسعه کاربرد فناوری اطلاعات در سازمان‌ها و شرکت‌های کشور می‌پردازد. از این‌رو ما خود را شریک استراتژیک موفقیت مشتریانمان می‌دانیم. همکاران سیستم با تمرکز بر فناوری اطلاعات، ارائه راهکارهای سازمانی کارآمد مبتنی بر تکنولوژی‌های روزآمد در این حوزه را تعهد خود دانسته و این تعهد، ما را در مسیر بهبود مستمر قرار می‌دهد. به روشنی دریافته‌ایم که در این مسیر، مشتریان آگاه، کارکنان متخصص و شرکای تجاری ما را در مسیر موفقیت یاری می‌دهند.



داشبورد اطلاعات مالی

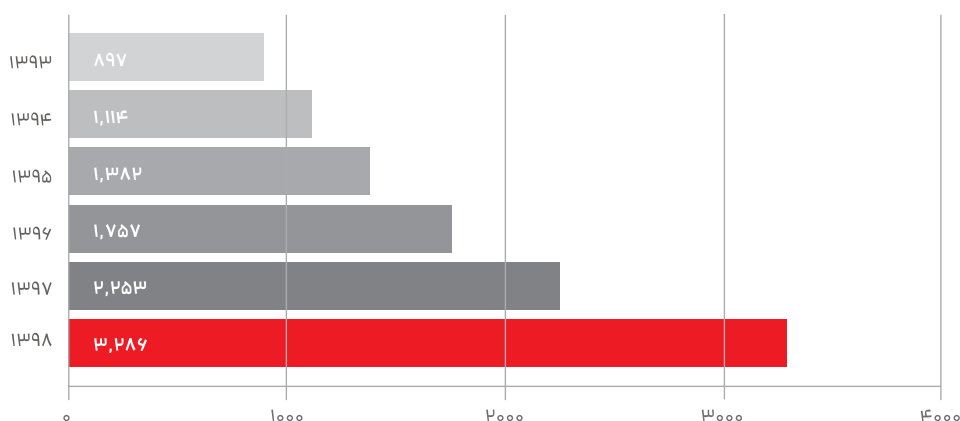
هیأت مدیره و تیم مدیریتی همکاران سیستم همواره اطلاعات کلیدی را بر اساس داشبوردهای مدیریتی پایش می‌کنند و بر چگونگی حرکت شرکت بر اساس شاخص‌ها و هدف‌گذاری‌ها تمرکز و نظارت دارند. تحلیل این اطلاعات، ورودی با اهمیتی را برای تعریف گام‌های بعدی ایجاد می‌کند. نمودارهای این بخش، نمونه‌ای از داشبوردهای مذکور می‌باشند. شرکت در سال ۱۳۹۸ موفق شد با تکیه بر منابع سازمانی و سرمایه انسانی ارزشمند، تعهدات خود به سهامداران را فراتر از بودجه پیش‌بینی‌شده، محقق نماید. روند سوددهی شرکت و استفاده از بخش با اهمیتی از آن در جهت سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت در قالب افزایش سرمایه، پتانسیل خوبی را برای ادامه این رشد در سال‌های آتی فراهم می‌کند. در حال حاضر طرح‌های سرمایه‌ای جدیدی نیز در حال بررسی است و به محض نهایی‌شدن در قالب افزایش سرمایه به سهامداران پیشنهاد خواهد شد.

روند رشد سرمایه شرکت اصلی-میلیارد ریال



درآمد خالص تلفیقی گروه با ۴۶ درصد رشد از ۲,۲۵۳ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۷ به ۳,۲۸۶ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۸ افزایش یافت. افزایش درآمدها عمدتاً به دلیل رشد ۵۸ درصدی درآمد نرم‌افزار و ۴۰ درصدی درآمد پشتیبانی بدون بالا رفتن هزینه‌های مرتبط به همین نسبت بوده است. عمده رشد درآمد ناشی از تمرکز بر پروژه‌های بزرگ و نیز صنایع پتروشیمی و غذایی می‌باشد. به علاوه، رشد و توسعه بازار در محصولات سپیدار و دشت نیز از دیگر دلایل افزایش درآمد بوده است. همچنین در سال ۱۳۹۸، استقبال بازار از خطوط جدید کسب‌وکار مانند راهکاران ابری و فرایار نسبت به سال ۱۳۹۷ افزایش داشته و این امر رشد سهم خطوط مذکور را در ترکیب درآمدی همکاران سیستم در سال‌های آینده به همراه خواهد داشت.

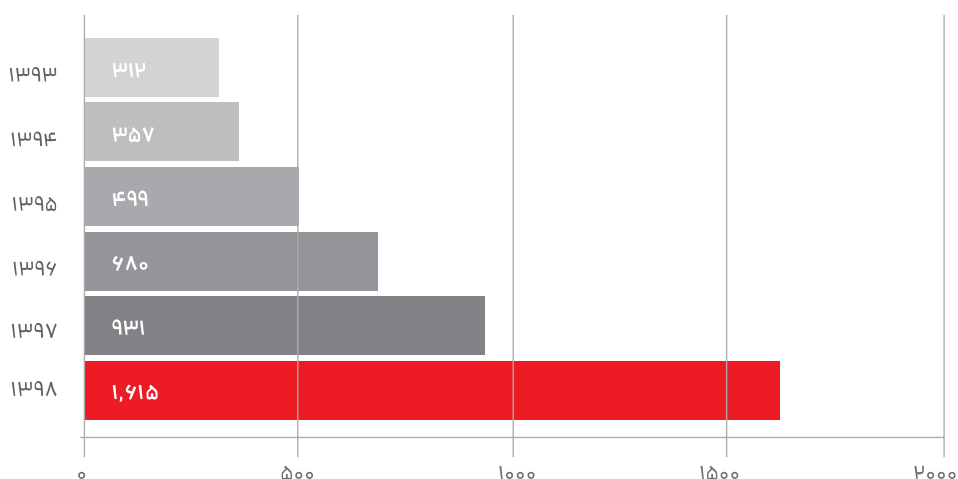
رشد درآمد‌های عملیاتی-میلیارد ریال



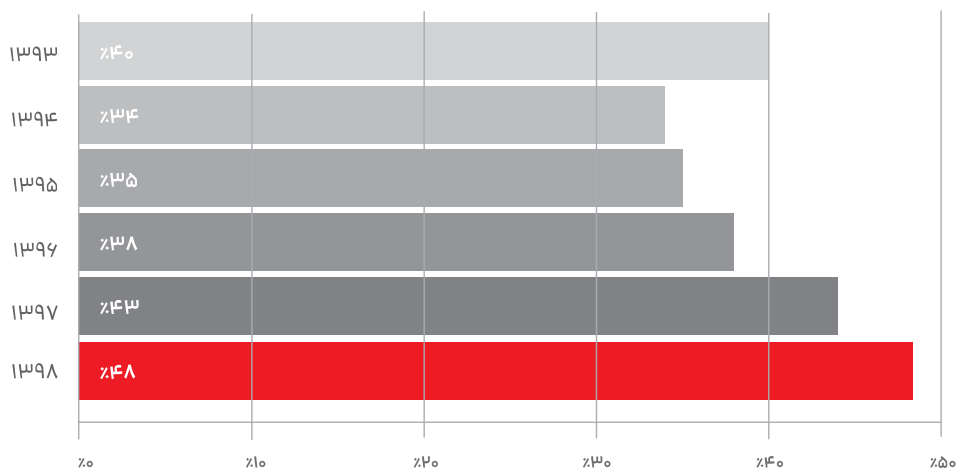
رشد محسوس درآمدها و توسعه بازار در کنار رویکرد تیم مدیریتی شرکت به منظور ایجاد هسته‌ای چابک و قوی در کنار ساختار شبکه‌ای بزرگ، منجر شد تا با ایجاد ۶ شرکت برون‌سپار در کنار ارتقای بهره‌وری و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی، هزینه‌های ثابت سازمان به هزینه‌های متغیر و متناسب با عملیات شرکت تبدیل شود.

در همین راستا حاشیه سود عملیاتی از ۴۳ درصد در سال ۱۳۹۷ به حدود ۴۸ درصد در سال ۱۳۹۸ افزایش یافت و سود عملیاتی به حدود ۱,۵۷۵ میلیارد ریال رسید. همچنین سود خالص تلفیقی دوره نیز از ۹۳۱ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۷ با حدود ۷۳ درصد رشد، به ۱,۶۱۵ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۸ افزایش یافت.

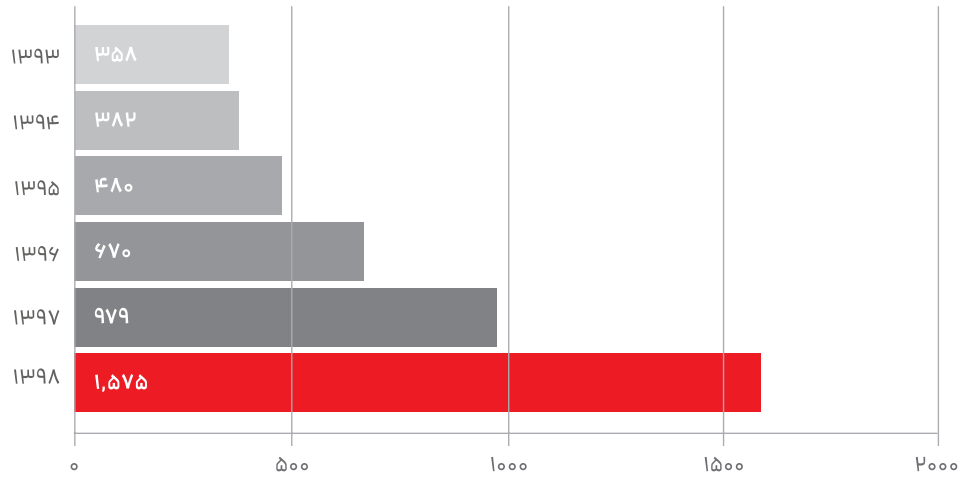
روند رشد سود خالص-میلیارد ریال



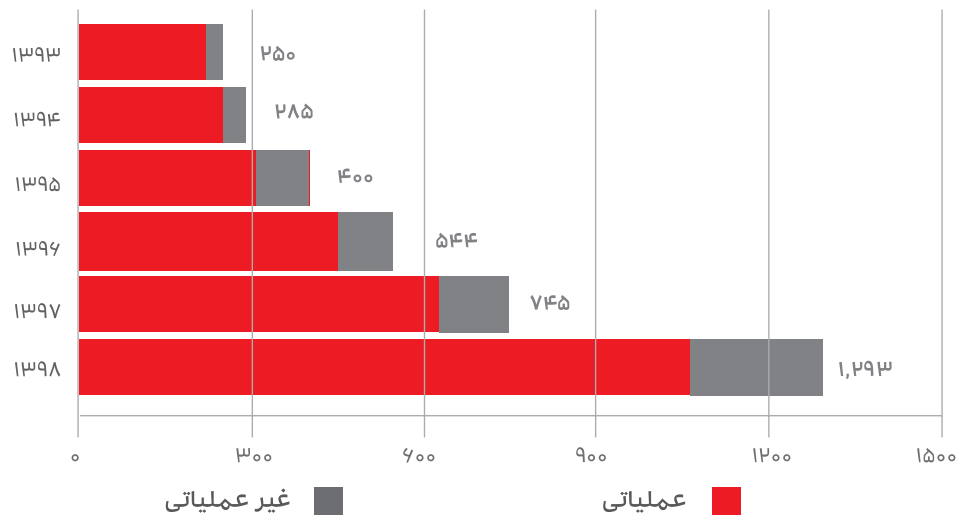
روند رشد حاشیه سود عملیاتی- درصد



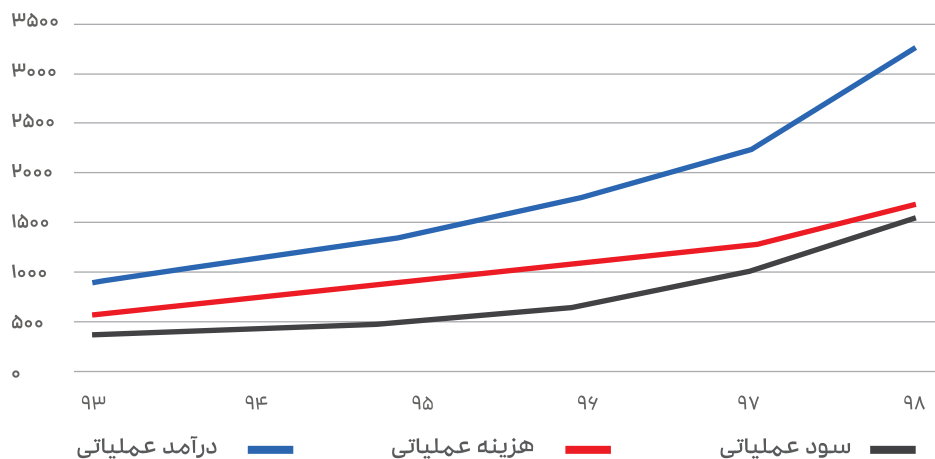
رشد سود عملیاتی-میلیارد ریال

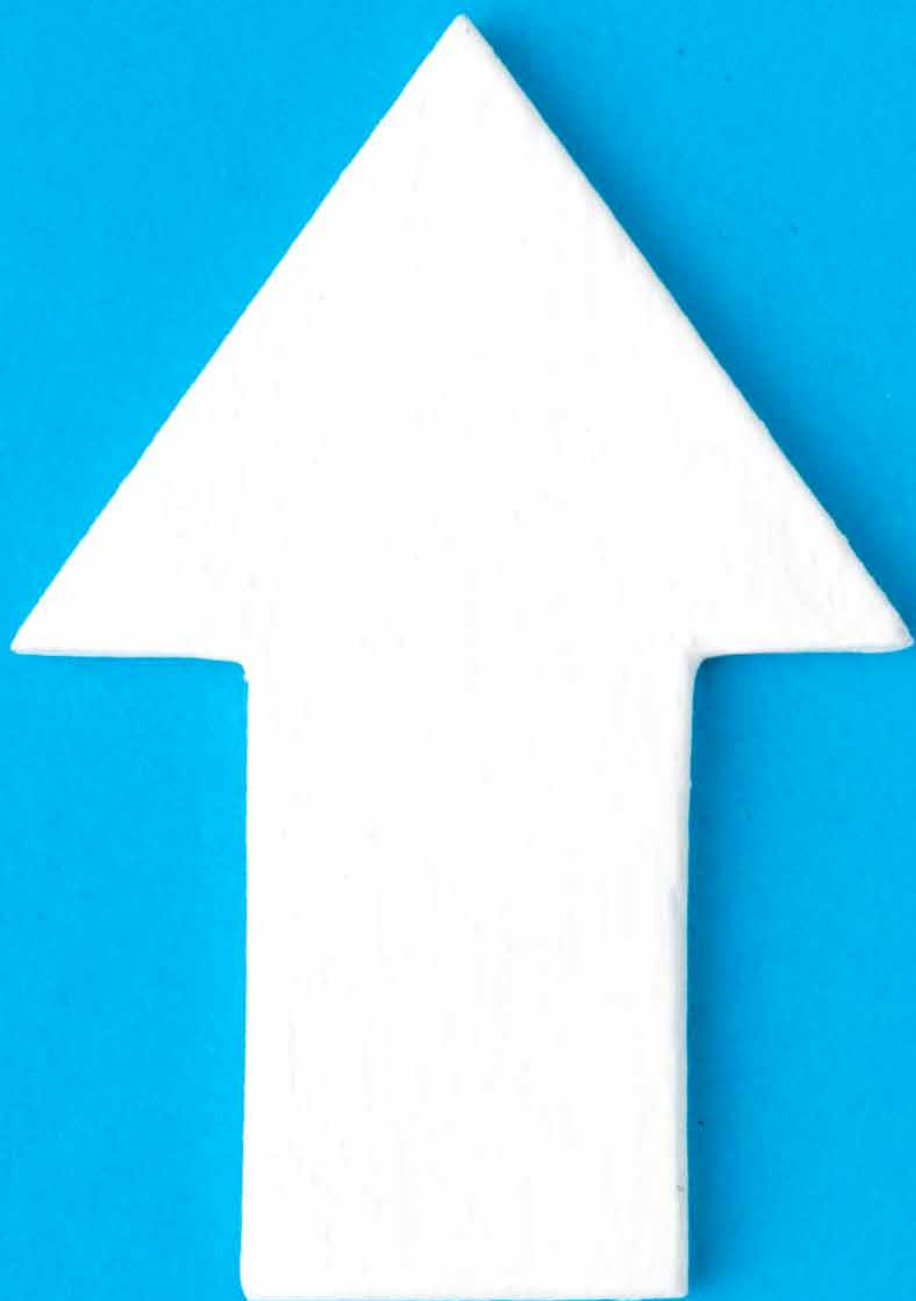


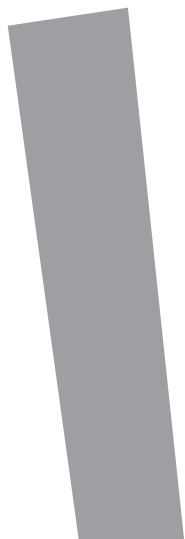
EPS بر اساس آخرین سرمایه-ریال



رشد درآمد، هزینه و سود عملیاتی-میلیارد ریال







رویکرد
همکاران سیستم،
عملکرد سال ۹۸
و اهداف سال ۹۹



رویکرد همکاران سیستم

رویکردهای کلان همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ که در سال جاری نیز تداوم خواهند داشت، به شرح موارد زیر بوده است:

■ همکاران سیستم از سال ۱۳۹۵ و با رویکرد انطباق با روندهای جهانی در حوزه فناوری اطلاعات، به طور تدریجی به سمت ارائه محصول و خدمات مبتنی بر رایانش ابری حرکت کرده است. در این حرکت تدریجی، مسئولیت تأمین نیازهای حوزه فناوری اطلاعات شامل نرم افزار و زیرساخت بر عهده همکاران سیستم بوده و مشتری، مشترک این سرویس و استفاده کننده از آن خواهد بود. این مسیر، جریان درآمدی شرکت را از فروش به سمت حق اشتراک استفاده از سرویس تغییر می دهد که در کنار خط درآمدی پشتیبانی، پایداری مناسبی در خطوط درآمدی شرکت ایجاد می کند. از مهم ترین شرکت هایی که این سرویس را در سطح جهان ارائه می نمایند می توان به شرکت های SAP و Salesforce اشاره نمود. این راهکار که مبتنی بر رایانش ابری می باشد، در کنار تمرکز فروش بر شرکت های بزرگ و استراتژیک یکی از اساسی ترین رویکردهای همکاران سیستم در سال ۱۳۹۹ را شکل می دهد.

■ طیف قابل ملاحظه ای از مشتریان همکاران سیستم را شرکت های بزرگ در صنایع با اهمیت و کلیدی کشور تشکیل می دهند. شرکت های بزرگ فعالیت های کسب و کاری خود را عمدتاً به صورت مجموعه ای از شرکت های زیرمجموعه و گروه شرکت ها مدیریت می کنند. یکپارچگی سیستم های مدیریت منابع سازمان متناسب با صنایع مختلف و به اتکای یکپارچگی ذاتی راهکارهای همکاران سیستم، بستری شده است تا سازمان های بزرگ بتوانند عملیات گسترده خودشان را مدیریت کنند. همکاران سیستم برای پاسخ به نیازمندی های نرم افزاری شرکت های بزرگ، محصولاتی متناسب با نیاز این گونه از شرکت ها را طراحی و تولید کرده است به گونه ای که با بهره گیری از ابزاری توانمند و تجربه کارشناسان استقرار، علاوه بر فرایندهای عمومی صنایع مرجع، برای فرایندهای خاص این دسته از مشتریان نیز راه حل مشخص ارائه می نماید. در سال ۱۳۹۸ همکاران سیستم توانسته است راهکارهای خود را به مشتریانی با مقیاس بزرگ تر و ابعاد حرفه ای تر نسبت به سال های گذشته، عرضه نماید.

از جمله این شرکت های بزرگ می توان به «پتروشیمی بندرامام؛ جایگاه اول صنعت پتروشیمی به لحاظ حجم تولید و تنوع محصول با بیش از ۳۰ ماژول و ۴۰۰ کاربر»، «فولاد سرمد ابرکوه؛ برترین تولیدکننده فولاد در سال ۱۳۹۷ با ۲۰ ماژول و ۹۰ کاربر»، «شرکت ارتباطات زیرساخت؛ تنها متولی شبکه های مادر مخابراتی در ایران با نزدیک به ۳۰ ماژول و ۴۰۰ کاربر»، «شرکت پرسی گاز ایران؛ بزرگترین توزیع کننده سیلندر گاز مایع در ایران؛ با بیش از ۱۰ ماژول و ۱۰۰ کاربر و ۱۰ شرکت زیرمجموعه» اشاره نمود.

۵۷۰
میلیارد ریال
مبلغ فروش های
بزرگ

۶۲
تعداد فروش های
بزرگ

راهکاران، ERP ایرانی

توسعه هر چه بیشتر راهکاران^۲، به عنوان یک رویکرد اصلی، همچنان در دستورکار همکاران سیستم قرار دارد تا مشتریان بتوانند از به روزترین تکنولوژی‌های صنعت نرم‌افزار در کسب‌وکار خود بهره‌مند شده و گستره بزرگتری از عملیات خود را به صورت یکپارچه در نرم‌افزار راهکاران مدیریت نمایند.

■ رویکرد اساسی دیگر در همکاران سیستم، ایجاد هسته‌ای چابک و قوی در کنار ساختار شبکه‌ای بزرگ برای موفقیت و توسعه کسب‌وکار است که می‌تواند ضمن افزایش سرعت تحقق اهداف، به پایداری موفقیت شرکت در شرایط متغیر امروزی کمک نموده و علاوه بر ارتقای بهره‌وری و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی، منجر به تسریع رشد سهم بازار همکاران سیستم و ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان شده و در این میان به کارآفرینی و توسعه کسب‌وکارهای بیرونی در کنار همکاران سیستم نیز بپردازد. شبکه شرکای تجاری برون‌سپاری‌شده، تأثیر مناسبی در بالا رفتن حاشیه سود شرکت خواهد داشت.

در همین راستا از سال ۱۳۹۷ همکاران سیستم این استراتژی را با دو رویکرد در دستورکار خود قرار داد. رویکرد اول، برون‌سپاری با تمرکز بر توسعه شبکه بیرونی فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها و رویکرد دوم، همکاری با شرکای تجاری و شرکت‌های فعال در صنعت نرم‌افزار برای توسعه محصول و خدمات و نهایتاً بزرگ‌تر کردن سهم بازار است.

■ با توجه به رویکرد همکاران سیستم برای بهبود مستمر محصولات و خدمات، ارتقای تکنولوژی محصولات همواره در دستورکار شرکت قرار دارد. استقبال مشتریان بزرگ از راهکاران همکاران سیستم نیز لزوم این امر را برای همکاران سیستم پررنگ‌تر از قبل نموده است. در همین راستا، همکاران سیستم بهبود دو موضوع «عملکرد سیستم‌های راهکاران» و نیز «سهولت کاربری» آن را با تمرکز بیشتری نسبت به گذشته در دستورکار خود قرار داده است. لازمه این امر، به‌روزرسانی تکنولوژی راهکاران است که همکاران سیستم آن را سرمایه‌گذاری جدیدی در حوزه توسعه راهکاران تلقی نموده و با هدف افزایش رضایت مشتری و افزایش کیفیت ارائه خدمات به بازار، در دستورکار خود قرار داده است. در سال ۱۳۹۸، تیمی از بهترین متخصصین شرکت در این حوزه مشغول به فعالیت بوده‌اند و این موضوع در سال ۱۳۹۹ نیز در دستورکار همکاران سیستم قرار خواهد داشت.

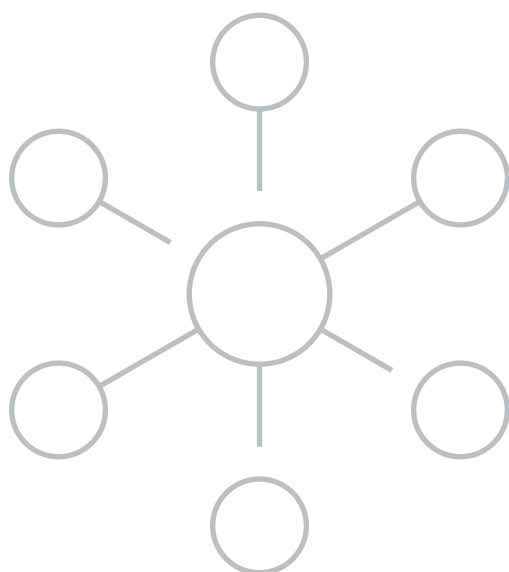
^۲ - «راهکاران» محصول اصلی همکاران سیستم است که به عنوان یک ERP جامع ایرانی از سال ۱۳۹۱ به بازار عرضه شد. راهکاران دارای سبد محصولی متنوعی در حوزه‌های مالی، حسابداری، مدیریت، اداری، بازرگانی، مدیریت کارخانه و بخش عمومی (دولت) است که به طور مستمر در حال توسعه و بهبود می‌باشد.

عملکرد سال ۹۸ و اهداف سال ۹۹

گسترده‌گی بازار و پوشش نیازمندی‌های نرم‌افزاری موجود در بخش‌های مختلف این بازار با استفاده از محصولات متناسب و متنوع، یکی از مزیت‌های رقابتی همکاران سیستم است. این مزیت موجب می‌شود همکاران سیستم علاوه بر پایداری، پتانسیل توسعه و رشد داشته باشد. اگرچه در ابتدا، بازار هدف همکاران سیستم شرکت‌های متوسط و بزرگ بود اما در ادامه و در دهه هشتاد، با اتخاذ استراتژی‌های هوشمندانه نسبت به بخش‌های دیگر بازار از جمله دولت و در اواخر این دهه به بازار شرکت‌های کوچک و اصناف نیز توجه کرده و به تدریج محصولات متناسب برای هر بخش را تولید و عرضه نمود که در تمام این بخش‌ها موفقیت‌های قابل توجهی کسب نموده است.

تعداد کل
مشتریان گروه

۶۱۰۰۰+



توسعه محصولات راهکاران ابری و گسترش ارائه خدمات بر بستر ابر

در سال ۱۳۹۵، هم‌سو با حرکت فناوری روز دنیا به سوی استفاده از رایانش ابری (Cloud Computing)، «راهکاران ابری» برای استفاده مشتریان متوسط به بازار معرفی گردید. این راهکار مشتریان را قادر می‌سازد بدون نیاز به خرید امتیاز نرم‌افزار، سخت‌افزار و هزینه‌های نگهداشت و مدیریت آنها و بدون محدودیت در مکان و زمان، بتوانند با پرداخت حق اشتراک ماهیانه از نرم‌افزاری قدرتمند که مورد استفاده بزرگ‌ترین شرکت‌های ایرانی است، بهره ببرند که این خود منجر به صرفه‌جویی قابل ملاحظه‌ای در هزینه‌های فناوری اطلاعات این شرکت‌ها خواهد شد. علاوه بر آن، حفظ امنیت و نگهداری مطمئن اطلاعات حیاتی نیز از جمله دغدغه‌های امروز کسب‌وکارها است که استفاده از راهکاران ابری همکاران سیستم، آسودگی خاطر را در تمامی موارد فوق برای مشتریان خود به ارمغان آورده است. برآوردها حاکی از آن است که بیش از ۵۰,۰۰۰ شرکت متوسط در ایران وجود دارند که بسیاری از آنها بازار بالقوه راهکاران ابری محسوب می‌شوند و راهکاران ابری می‌تواند ارزش افزوده متفاوتی را برای آنها ایجاد نماید.

همکاران سیستم از سال ۱۳۹۷، مهم‌ترین استراتژی خود را Cloud-First انتخاب نمود. بدین معنی که تصمیم گرفت علاوه بر توسعه راهکاران ابری، تمامی محصولات خود را در طی مدت زمانی معین، بر بستر ابر منتقل نماید تا از این طریق بتواند رسالت خود را در قبال بازار و اقتصاد کشور از طریق ایجاد امکان استفاده از به‌روزترین تکنولوژی‌های جهان با کمترین هزینه و برای طیف وسیعی از بازار، به نحو احسن ایفا نماید. این استراتژی مدل درآمدی شرکت را تغییر داده و به جای فروش نرم‌افزار، به مدل دریافت حق اشتراک تبدیل خواهد نمود. همکاران سیستم با تکیه بر این استراتژی و افزایش تمرکز بر آن توانسته است در سال ۱۳۹۸ تعداد مشتریان خود را در حوزه راهکاران ابری به بیش از دو برابر افزایش دهد. در حال حاضر این شرکت حدود ۷۰۰ مشتری در حوزه راهکاران ابری جذب کرده و به جایگاه مناسبی در بازار دست یافته است.

پس از عرضه موفق ERP همکاران سیستم بر بستر ابر و در راستای تکمیل زنجیره ارزش این خدمات به مشتریان، در سال ۱۳۹۸ همکاران سیستم بر آن شد تا خدمات خود را در این حوزه با کمک شرکای تجاری استراتژیک گسترش دهد. به همین منظور با مشارکت در سرمایه‌گذاری و حمایت همه‌جانبه، شرکت «ابرآمد» را در سه‌ماهه سوم سال ۱۳۹۸ تأسیس نمود تا به صورت تخصصی خدمات جدیدی در حوزه‌های زیرساخت و پلتفرم بر بستر ابر ارائه نماید. ابرآمد مجموعه متنوعی از سرویس‌های نوآورانه رایانش ابری را عرضه و زیرساخت‌های IT مورد نیاز بر بستر ابر را با کیفیت و قابلیت اتکای بالا تأمین می‌نماید.



مدیریت کارآمد فناوری اطلاعات

اگرچه این خط کسب و کاری جدید نیازمند سرمایه‌گذاری اولیه مناسب و ایجاد زیرساخت‌های قدرتمند می‌باشد اما در عین حال، پتانسیل درآمدی بسیار خوب و آینده روشنی دارد که می‌تواند افزایش درآمد قابل ملاحظه‌ای را طی سه تا پنج سال آینده در سبد درآمدی همکاران سیستم ایجاد نماید.

شیوع بیماری کرونا در ماه‌های اخیر در دنیا و اثراتی که بر روی مدل فعالیت کسب و کارها داشته است، اهمیت کاربرد و استفاده از تکنولوژی رایانش ابری را بیش از گذشته نمایان ساخته است. مشتریان همکاران سیستم نیز در ماه‌های اخیر تجربه موفقیت‌آمیزی را در استفاده از محصولات راهکاران ابری داشته و توانسته‌اند بدون توقف کسب و کار، فعالیت‌های خود را به طور مستمر ادامه داده و همچنین از بستر دورکاری که به واسطه استفاده از محصولات راهکاران ابری برای ایشان فراهم آمده است، به منظور حفظ سلامت پرسنل خود استفاده نمایند.

همگام با حرکت در مسیر تکنولوژی جهانی، همکاران سیستم استراتژی Cloud-First را در سال ۱۳۹۹ نیز در دستورکار خود قرار داده و با تمرکز بیشتری دنبال خواهد نمود تا امکان استفاده از محصولات راهکاران ابری برای طیف وسیع‌تری از مشتریان فراهم شود. پیش‌بینی می‌شود همکاران سیستم در سال آتی، با افزایش دو برابری جذب مشتریان راهکاران ابری، به افزایش سهم بازار خود در این حوزه بپردازد.

**تسلط بر بازار
کسب و کارهای
متوسط با توسعه
کسب و کار ابری
همکاران سیستم**

توسعه جایگاه رقابتی همکاران سیستم؛ توسعه محصولات راهکاران و سپیدار

همکاران سیستم همواره تلاش کرده است تا متناسب با نیاز مشتریان حرکت و محصولات جدیدی را با توجه به سگمنت‌های مختلف بازار عرضه نماید. بدین منظور با گذر چند سال از عرضه نرم‌افزارهای یکپارچه و تحت وب راهکاران به عنوان یک ERP ایرانی، این شرکت تصمیم گرفته است تا فعالیت‌های خود را در بازارهای تخصصی افزایش داده و تمرکز خود در ارائه راهکارهای خاص به این حوزه از بازار را گسترش دهد. در این راستا همکاران سیستم پس از عرضه موفق محصول راهکاران به صنایع پتروشیمی، دارویی، پخش و مواد غذایی، در سال ۱۳۹۸ بر حوزه‌های خاص همچون پخش، خرده‌فروشی و بازار بخش عمومی (دولت) و سیمان تمرکز داشته است.

توسعه محصولات راهکاران

همکاران سیستم در سال‌های اخیر با ارائه راهکار پخش توانسته است با پاسخگویی به نیازهای این حوزه از بازار، اعتماد تعداد زیادی از شرکت‌های به نام این صنعت را جلب نموده و پروژه‌های موفق را پیاده‌سازی نماید. در سال ۱۳۹۸ همکاران سیستم با تمرکز بر توسعه و بهبود عملکرد این محصول و همچنین ارائه راهکار جدیدی به مجموعه راهکار فروش و پخش به نام «فرسان»^۳ توانست با رشد ۳۰ درصدی در حوزه جذب مشتریان، تعداد مشتریان خود در این حوزه را به بیش از ۱۳۰ شرکت افزایش دهد. از طرفی در سال ۱۳۹۸ بیش از ۶۰ درصد از مشتریان قدیمی همکاران سیستم در این حوزه اقدام به خرید راهکارهای تکمیلی کرده‌اند. این امر گواه اعتماد بازار به همکاران سیستم در صنعت پخش است و می‌تواند رشد سهم درآمدی محصول راهکاران از صنعت پخش را طی سال‌های آتی به همراه داشته باشد.

همچنین در سال ۱۳۹۸ عرضه ماژول خرده‌فروشی در قالب یک راهکار جامع و تحت وب که مشتمل بر راهکارهای سیستم‌های پشتیبانی‌دهنده^۴ و سیستم‌های عملیاتی^۵ می‌باشد، برای نخستین بار در سطح کشور و با تمرکز بر پاسخ‌دهی به نیاز فروشگاه‌های تخصصی و برندها و تکمیل و عرضه ERP راهکاران در حوزه پاسخ به بازار خرده‌فروشی صورت پذیرفت و به طور هم‌زمان توسعه این محصول در جهت گسترش محدوده قابل پوشش‌دهی به نیازهای بازار خرده‌فروشی ادامه یافته است. ۶٪ با تکمیل سبد محصولات راهکاران در حوزه خرده‌فروشی و جذب بیش از ۴۰ مشتری، همکاران سیستم توانسته است نیازهای مشتریان در این حوزه را نیز به خوبی شناسایی و پوشش دهد.

۳- برای اطلاع از جزئیات بیشتر محصول فرسان، به پیوست گزارش مراجعه شود.

۴- Back End

۵- Front End

۶- برای اطلاع از جزئیات بیشتر، به پیوست گزارش مراجعه شود.

علاوه بر موارد فوق، یکی دیگر از حوزه‌های توسعه راهکاران در سال ۱۳۹۸ بازار دولت بوده است. بخش دولتی شامل تمامی دستگاه‌ها و سازمان‌های دولتی، دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی و تحقیقاتی، شرکت‌های دولتی، وزارتخانه‌ها، قوای مقننه و قضاییه، شهرداری‌ها، مؤسسات عمومی غیرانتفاعی و نهادهای عمومی و غیره است. این بازار، بر اساس حجم و گستردگی آن، از جذابیت زیادی برخوردار است و محصول همکاران سیستم برای بخش‌های مختلفی از این بازار از جمله سازمان‌های بزرگ ارزش‌آفرین بوده است. توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP و به صورت تحت وب با عنوان «راهکاران بخش عمومی» از سال ۱۳۹۷ جهت پوشش نیازمندی‌های بخش دولتی به عنوان یکی از رویکردهای همکاران سیستم در حوزه توسعه محصولات راهکاران، به طور جدی در دستورکار قرار گرفت و بر این اساس نخستین ماژول‌های «راهکاران بخش عمومی» در سال ۱۳۹۸ به بازار عرضه شد.

راهکار یکپارچه همکاران سیستم در بخش عمومی با بهره‌گیری از مجموعه نرم‌افزارهای به‌روز و تحت وب، عملیات بخش‌های مختلف دستگاه‌های دولتی، وزارتخانه‌ها، نهادهای عمومی، دانشگاه‌ها، مراکز آموزشی و تحقیقاتی، شرکت‌های دولتی و شهرداری‌ها را به شکل یکپارچه و متمرکز پوشش می‌دهد و ضمن تأمین اطلاعات و امکانات لازم برای اجرای درست مسئولیت‌های این سازمان‌ها، با ارائه اطلاعات به‌روز، دقیق و ایجاد امکان استفاده از فرایندهای یکپارچه و هماهنگ، منجر می‌شود تا بخش عمومی بتواند فعالیت‌های خود را با دقت و سهولت هر چه بیشتر پیش ببرد. در حال حاضر این محصول آماده بهره‌برداری توسط مشتریان بازار بخش عمومی می‌باشد و این شرکت قصد دارد در سال ۱۳۹۹، با تمرکز بر این حوزه و پیاده‌سازی موفق راهکارهای متناسب با این بخش از بازار، تعداد مشتریان خود در این حوزه را افزایش دهد. تکمیل توسعه امکانات و تسهیلات سبد محصولات حوزه دولت همچنان در برنامه تولیدی همکاران سیستم قرار دارد و این سبد محصولی در سال ۱۳۹۹ به طور گسترده به بازار عرضه خواهد شد.

توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP

همچنین به منظور پوشش هر چه بیشتر نیازهای شرکت‌ها در خصوص مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)، مشارکتی با شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو شکل گرفت و با برقراری اتصال راهکاران به سرو CRM، سبد محصولی همکاران سیستم کامل‌تر گردید.

در مجموع پوشش نیازمندی و کیفیت بالای محصولات تخصصی راهکاران، در سال‌های اخیر موجب اعتماد به همکاران سیستم و همراهی روزافزون مشتریان در صنایع مختلف به ویژه در صنایع مهم و اساسی با این شرکت شده و توسعه قابل توجه بازار در این صنایع را به ارمغان آورده است. هم‌اکنون سهم بازار همکاران سیستم در صنایع مختلف به صورت زیر است:

■ بیش از ۴۵ درصد شرکت‌های صنعت پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی که شامل جذب ۱۰ مشتری بزرگ و جدید صنعت پتروشیمی است و نسبت به سال ۱۳۹۷ ۵ درصد رشد داشته است.

■ بیش از ۴۰ درصد شرکت‌های صنعت سیمان

■ بیش از ۴۵ درصد شرکت‌های صنعت کاشی و سرامیک که نسبت به سال ۱۳۹۷ ۵ درصد رشد داشته است.

■ بیش از ۵۰ درصد شرکت‌های صنعت غذایی که نسبت به سال ۱۳۹۷، ۱۵ درصد رشد داشته است.

■ بیش از ۳۵ درصد شرکت‌های صنعت قطعه‌سازی که نسبت به سال ۱۳۹۷ ۵ درصد رشد داشته است.

■ بیش از ۵۰ درصد شرکت‌های صنعت داروسازی

■ بیش از ۲۰ درصد فروشگاه‌های زنجیره‌ای و برندهای تخصصی

همچنین،

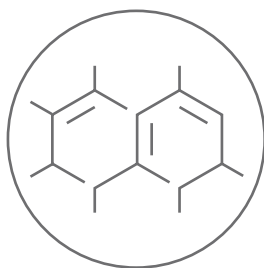
■ بیش از ۴۵ درصد از شرکت‌های حاضر در بورس و فرابورس که نسبت به سال ۱۳۹۷، ۵ درصد رشد داشته است.

■ بیش از ۴۰ درصد از ۵۰۰ شرکت برتر ایران (طبق شرکت‌های اعلام شده در آخرین ارزیابی سازمان مدیریت صنعتی)

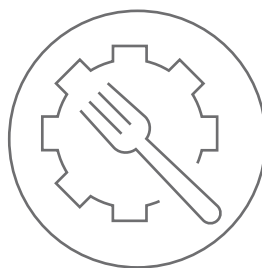
از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند.



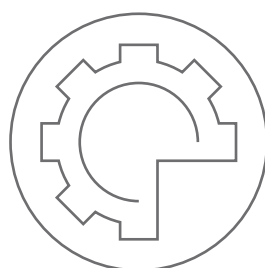
+۹۰٪ صنعت سیمان



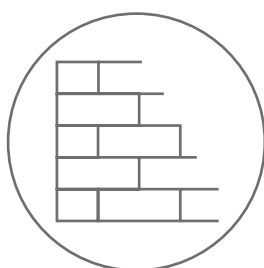
**+۴۵٪ صنعت پتروشیمی
و فرآورده‌های نفتی**



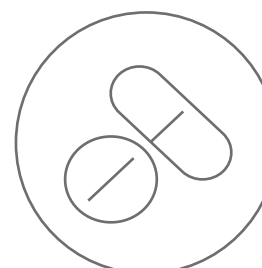
+۵۰٪ صنعت غذایی



+۳۵٪ صنعت قطعه‌سازی



+۴۵٪ صنعت کاشی و سرامیک



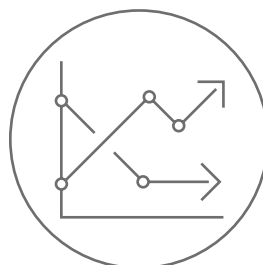
+۵۰٪ صنعت داروسازی



**+۲۰٪ فروشگاه‌های زنجیره‌ای
و برندهای تخصصی**



**+۹۰٪ شرکت‌های برتر ایران
(طبق شرکت‌های اعلام شده در آخرین
ارزیابی سازمان مدیریت صنعتی)**



**+۴۵٪ شرکت‌های بورس
و فرابورس**

توسعه محصولات سپیدار

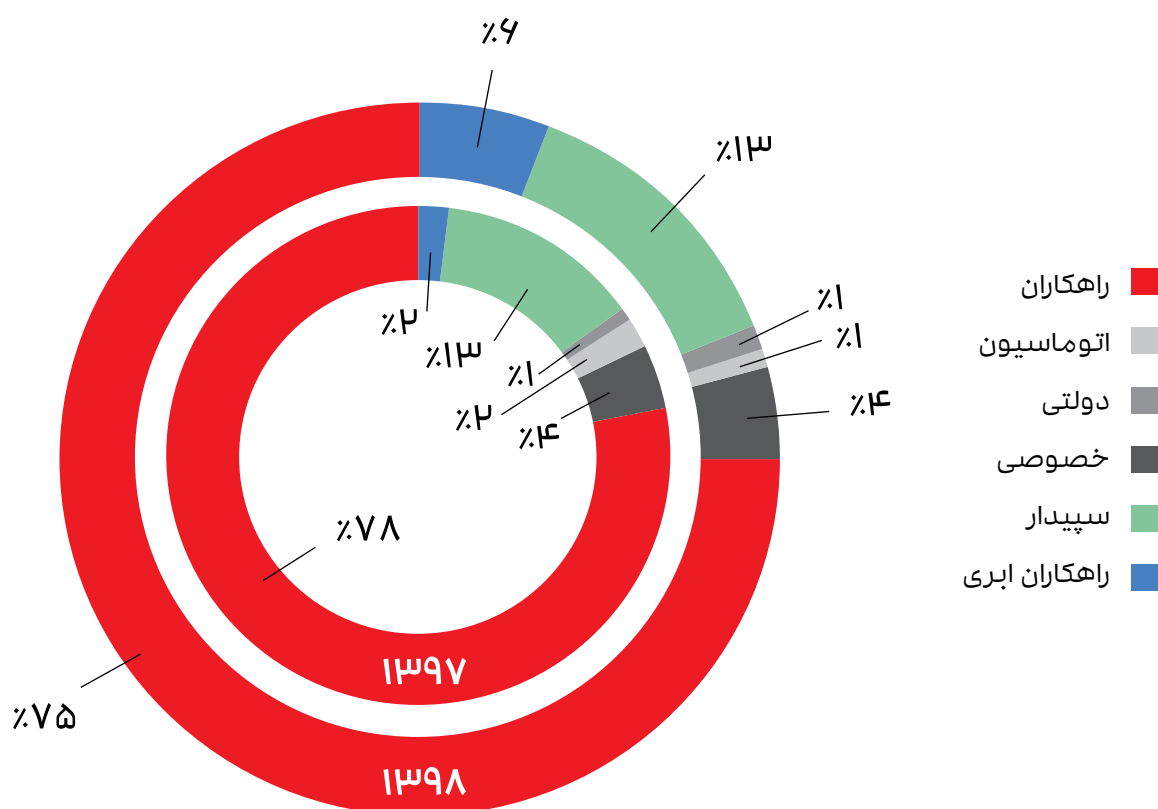
شرکت سپیدار سیستم آسیا، با عرضه محصولات «سپیدار» و «دشت»، توانسته است نیازهای نرم‌افزاری شرکت‌های کوچک و همچنین اصناف کشور را به خوبی پاسخ دهد و به حفظ و پایداری آنها کمک نماید. فعالیت‌های انجام‌شده طی سال‌های گذشته در بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، سبب شده تا همکاران سیستم بتواند مشتریان زیادی را در این بخش از بازار جذب نماید. در حال حاضر اعتماد این بخش از بازار به محصولات همکاران سیستم به نحوی شکل گرفته است که محصولات سپیدار را به انتخاب نخست هر یک از شرکت‌های فعال در این بازار تبدیل کرده است.

سپیدار، راهکار شرکت‌های کوچک

این اعتماد و همچنین تلاش این شرکت در راستای تکمیل و بهبود امکانات متعدد در سبد محصولات خود بر اساس نقشه راه توسعه هر یک از این محصولات، منجر شد تا شرکت سپیدار سیستم آسیا در سال ۱۳۹۸، علاوه بر توسعه و افزایش قابل ملاحظه سهم از بازار خود، بتواند هدف‌گذاری‌های درآمدی انجام‌شده را نیز بالاتر از حد انتظار محقق نماید.

برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص محصولات همکاران سیستم برای بازارهای مختلف و اطلاع از آخرین تغییرات محصولی ایجاد شده در هر حوزه، به پیوست گزارش با عنوان «معرفی محصولات و خدمات همکاران سیستم و آخرین تغییرات آنها» مراجعه کنید.

نمودار سهم فروش محصولات در سال ۱۳۹۸ و مقایسه با سال ۱۳۹۷



افزایش توان پاسخگویی محصولی و توسعه بازار از طریق فرایار

همکاران سیستم طی سی سال فعالیت خود در بازار ایران توانسته است به برند و جایگاه مناسبی در بازار دست یابد و تعداد قابل توجهی از مشتریان را در سگمنت‌های مختلف جذب نماید به نحوی که در بسیاری از سگمنت‌های بازار، جایگاه رهبری بازار را به خود اختصاص داده است. این موضوع باعث شده تا تقاضای قابل توجهی از سمت بازار برای همکاران سیستم به منظور پاسخگویی به نیازهای خاص مشتریان در حوزه‌های متنوع، ایجاد شود.

یکی از اقدامات صورت‌گرفته در این راستا، ارائه ابزار فرایار راهکاران جهت ایجاد امکان متناسب‌سازی ERP مطابق با نیازهای خاص مشتریان، ایجاد قابلیت برای یکپارچه‌سازی سایر نرم‌افزارها با راهکاران و ایجاد امکان توسعه نرم‌افزار و سیستم‌ها توسط خود مشتریان، شرکای تجاری و یا افراد بیرون از سازمان همکاران سیستم بوده است تا بتوانند نیازهای فرایندی و محصولی خود را پوشش دهند. این ابزار با استقبال قابل توجهی از سمت بازار مواجه شده است و در سال ۱۳۹۸ همکاران سیستم توانسته است با تولید ۱۹ محصول از طریق ابزار فرایار و انجام حداقل ۲۸۰۰ مورد متناسب‌سازی، به نیاز بالغ بر ۲۸۰ مشتری در این حوزه پاسخ دهد که حاکی از رشد مناسب عملکرد این حوزه نسبت به سال ۱۳۹۷ است. در سال ۱۳۹۸ فروش محقق‌شده از محل فرایار راهکاران، حدود ۱۶۰ میلیارد ریال و معادل حدود ۸ درصد از تحقق کل فروش محصولات بوده است. مراقبت از رضایت مشتریان و ارتقای کیفیت ارائه خدمات استقرار و پشتیبانی این ابزارها یکی از نقاط تمرکز همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ بوده است.

همکاران سیستم در سال ۱۳۹۷ این چشم‌انداز را برای خود ترسیم نمود که تا سال ۱۴۰۰ شبکه فعالی از شرکای توسعه محصول در کنار خود داشته باشد به نحوی که بتواند نیازهای مشتریان در سگمنت‌های مختلف را با سرعت بیشتر و با استفاده از بازوی شبکه بیرونی در کنار ظرفیت تولید داخل پاسخ دهد. بر همین اساس، در سال ۱۳۹۸ اقدام به استفاده از ظرفیت بیرون از بدنه سازمان جهت پاسخگویی کامل‌تر به نیازمندی مشتریان خصوصاً در تولید نرم‌افزارهای خاص منظوره^۷ و جلب رضایت آنها در این حوزه نمود.

۷- نرم‌افزارهای خاص منظوره، نرم‌افزارهایی هستند که به دلیل عدم تطابق با استراتژی‌های کسب‌وکاری همکاران سیستم، در هسته اصلی ERP قرار داده نمی‌شوند.

۸- Market Place

همچنین همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ اقدام به ایجاد بستری تحت عنوان «بازار»^۸، جهت معرفی و ایجاد امکان دسترسی مشتریان به این دسته از محصولات نموده است. این فضای اختصاصی، امکانی را ایجاد خواهد کرد که توسعه‌دهندگان نرم‌افزار بتوانند محصولات تکمیلی و یا تخصصی در صنایع مختلف را بر بستر راهکاران، تولید و به کلیه مشتریان همکاران سیستم عرضه نمایند. در حال حاضر ۱۵ محصول در این بستر توسط ۴ توسعه‌دهنده بیرونی به بازار عرضه و برای برخی مشتریان پیاده‌سازی شده است و در سال ۱۳۹۹ عرضه عمومی آن آغاز خواهد شد. در ادامه مسیر، همکاران سیستم در سال آینده این استراتژی خود را در قالب «ایجاد اکوسیستم توسعه و عرضه نرم‌افزار بر بستر فرایار» دنبال خواهد نمود. انتظار می‌رود در سال ۱۳۹۹، این بازار عملیاتی شده و با تعداد قابل ملاحظه‌ای محصول، در دسترس مشتریان قرار گیرد.

ارتقای مشتریان به راهکاران

با تغییرات تکنولوژی و نیاز مشتریان، همکاران سیستم در سال‌های اخیر با ارائه محصول «راهکاران» این امکان را فراهم ساخته است تا مشتریان از مزایای سیستم‌های یکپارچه و تحت وب راهکاران، متناسب با فرایند کسب‌وکار خود بهره‌مند گردند. در این راستا همکاران سیستم در چند سال اخیر ارتقای سیستم‌های مشتریان به راهکاران را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک سازمان دنبال نموده است. در سال ۱۳۹۸ نیز شرکت همکاران سیستم توانسته است سیستم‌های بیش از ۴۰۰ مشتری را به سیستم‌های راهکاران ارتقا دهد. با توجه به ضرورت و اهمیت موضوع ارتقای سیستم‌های مشتریان به راهکاران، شرکت همکاران سیستم در سال ۱۳۹۹ همچنان این هدف را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک خود در دستورکار دارد. همچنین وجود ۱۹۰۰ مشتری که همچنان از محصولات نسل قبلی ERP همکاران سیستم استفاده می‌کنند نیز زمینه ارتقای بخش گسترده‌تری از مشتریان را به ERP راهکاران فراهم خواهد نمود. بر این اساس پیش‌بینی می‌شود در سال ۱۳۹۹ سهم خوبی از فروش همکاران سیستم، مربوط به این بخش از فعالیت خواهد بود.

عملکرد همکاران سیستم بر اساس رویکردهای مذکور در پیشبرد اهداف، منجر شد تا علی‌رغم شرایط متغیر سال ۱۳۹۸، همکاران سیستم بتواند با رشد ۶۱ درصدی سود عملیاتی تلفیقی خود نسبت به سال ۱۳۹۷ و تحقق ۱۲۲ درصدی سود عملیاتی پیش‌بینی‌شده تلفیقی، به حاشیه سود ۴۸ درصد دست یابد که حاکی از افزایش ۵ درصدی حاشیه سود نسبت به سال ۱۳۹۷ است. همچنین شرکت در سال ۱۳۹۸، با رشد ۱۸ درصدی تعداد مشتریان، توانست به توسعه بازار پرداخته و تعهدات خود نسبت به سهامداران را برآورده ساخته و عملکرد مطلوبی را در سال ۱۳۹۸ رقم بزند.



۴

ساختار گروه
همکاران سیستم



شرکت همکاران سیستم در تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۰۷ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۷۶۳۹۶ و با سرمایه‌ای معادل ۱/۲ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۱۳۸۳ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در شهریورماه سال ۱۳۹۰ برای اولین بار سهام شرکت در بازار فرابورس عرضه گردید. در سال ۱۳۹۵ با توجه به سابقه مطلوب عملکرد در فرابورس، این شرکت در بورس اوراق بهادار پذیرفته شد و در مردادماه سال ۱۳۹۷ شرکت با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شد.

برای انطباق فعالیت‌ها با رویکردهای گروه همکاران سیستم و همچنین دستیابی به اهداف استراتژیک و عملیاتی، ساختار کسب‌وکار همکاران سیستم در قالب شرکت مادر و شبکه‌ای از شرکت‌های تخصصی، منطقه‌ای، تحت‌لیسانس، نمایندگان و همکاران فروش شکل گرفته است. این ساختار با حضور مدیران و کارکنانی سرآمد و نیز با اجرای مدل‌های موفق مدیریت جهانی، این شرکت را به یک برند ملی در حوزه رشد و توسعه زیرساخت‌های مدیریتی کشور تبدیل کرده است.

گروه همکاران سیستم متشکل از شرکت‌های وابسته، فرعی و شرکای تجاری بدین صورت است که در سراسر کشور و در قالب یک مجموعه، محصولات و خدمات خود را به بازار هدف ارائه می‌کند.





تخصص‌ها و پراکندگی جغرافیایی شرکت‌های زیرمجموعه

- شرکت‌های منطقه‌ای، شرکت‌هایی هستند که مسئولیت بازاریابی، فروش، استقرار، پشتیبانی و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم در استان‌ها را بر عهده دارند.
- همکاران سیستم با رویکرد افزایش چابکی در سازمان کار و توسعه سهم بازار خود در کشور، بر آن شد تا زمینه‌ای فراهم آورد که در آن علاوه بر توسعه کمی و کیفی کانال‌های فروش خود، مشتریان در سراسر کشور بتوانند از خدماتی با کیفیت یکسان بهره‌مند شوند. در همین راستا در سال ۱۳۹۸، ۴ شرکت منطقه‌ای خود را به عنوان شریک تجاری مستقل و با نام «هم‌پیمان» فعال نمود. با این توضیح که خدمات پشتیبانی مربوط به استان‌های مربوطه به طور متمرکز و از طریق پناه تهران و یا تیمی مستقر به نمایندگی از پناه تهران در منطقه، ارائه شده و شرکت‌های هم‌پیمان صرفاً در حوزه فروش و استقرار متمرکز می‌باشند.
- شرکت‌های تخصصی «پیمان دماوند همکاران سیستم» و «پیمان الوند همکاران سیستم» و «پیمان البرز همکاران سیستم»، به طور تخصصی در حوزه فروش و استقرار فعال می‌باشند. دو شرکت پیمان الوند و دماوند، واقع در تهران، مسئولیت فروش و استقرار پروژه‌های بزرگ را بر عهده دارند.
- خدمات تحلیل، طراحی، پیاده‌سازی و استقرار راهکارهای هوشمندی تجاری (Business Intelligence) توسط شرکت «هوشمندی تجاری همکاران سیستم» به مدیران مشتریان خصوصاً شرکت‌های هلدینگ و سرمایه‌گذاری ارائه می‌گردد.
- شرکت «مدیریت طرح‌های عمومی همکاران سیستم» در قالب یک شرکت تخصصی، مسئولیت فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها در حوزه دولت و نهادهای عمومی را بر عهده دارد.
- «شرکت اطلاعات مدیریت»، کارخانه تولید نرم‌افزارهای همکاران سیستم است. این شرکت به عنوان تنها مجری پروژه‌های تولید نرم‌افزار به کارفرمایی شرکت همکاران سیستم، به منظور پیشرو بودن در صنعت نرم‌افزار و حفظ مزایای رقابتی محصولات، علاوه بر اینکه به طور مستمر بر به‌روزرسانی مجموعه ابزارها و ارتقای تکنولوژی‌های به‌کارگرفته‌شده در محصولات خود تأکید دارد، روش‌های تولید و فرآیندهای توسعه نرم‌افزار خود را نیز به‌روز می‌کند. این شرکت علاوه بر نگهداشت و توسعه محصولات موجود، تولید محصولات جدید را همواره در دستورکار خود داشته و خطوط مختلف فناوری را دنبال کرده است.
- «همکاران سیستم پناه تهران» با تیمی متشکل از کارشناسان متخصص، مسئولیت ارائه خدمات پشتیبانی به تمامی مشتریان همکاران سیستم در سطح استان تهران را بر عهده دارد. در سال ۱۳۹۷ این شرکت با هدف بالابردن

چابکی سازمان و افزایش کیفیت پاسخگویی به مشتریان، با کمک افراد کلیدی، اقدام به ایجاد شرکت‌هایی به نام «پشتیبان‌یار» نمود. این شرکت‌ها که تحت نظارت و کنترل دقیق پناه تهران هستند، با در اختیار داشتن نیروهای متخصص بخشی از خدمات تعهدشده پناه تهران را به مشتریان ارائه می‌کنند.

■ «مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم» در سال ۱۳۸۱ و با هدف اولیه ارائه خدمات در زمینه آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم به کارشناسان همکاران سیستم و مشتریان شرکت، تأسیس شده است. هدف مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم آن است که تمامی افراد و گروه‌هایی که به هر ترتیبی مخاطب فعالیت‌های کسب‌وکاری همکاران سیستم هستند، به واسطه کیفیت، به‌روز بودن و در دسترس بودن خدمات و محصولات آموزشی، مؤسسه را به عنوان مرجع توسعه‌دهنده خود در مسیر شغلی انتخاب کنند.

به تدریج در طی فعالیت مؤسسه، آموزش در حوزه‌های مختلف از جمله مفاهیم مالی و بازرگانی، مفاهیم حوزه IT و تکنولوژی‌های نرم‌افزاری به سبد محصولات اضافه و به صورت دوره‌های حضوری و همچنین دوره‌های آنلاین و الکترونیکی در اختیار مخاطبین قرار گرفته است. از دیگر خدمات آموزشی مؤسسه، انتشار کتاب‌های کاربری نرم‌افزار است. این خدمات آموزشی به کاربران محصولات همکاران سیستم، متقاضیان آزاد و کارکنان همکاران سیستم در سطوح مختلف عرضه می‌شوند.

مؤسسه با در اختیار داشتن ۱۸۰ نفر ظرفیت برگزاری کلاس‌های هم‌زمان، یکی از مجهزترین مؤسسات آموزشی کشور در حوزه IT است که دارای کادری مجرب از کارشناسان آموزشی بوده و با طیفی بالغ بر ۲۰۰ نفر از مدرسين و اساتید همکاری می‌کند. هم‌اکنون دفاتر آموزشی در ۱۹ استان نیز طی همکاری با مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، تمامی خدمات آموزشی مورد اشاره را به مخاطبین ارائه می‌نمایند.

■ «شرکت مهندسی فناوری‌های نوین پایوند» نیز مبتنی بر فناوری RFID و بیومتریک (Biometric) با پیاده‌سازی سیستم‌های جامع مدیریتی و امنیتی، به اجرای راهکارهای انبار مکانیزه، مدیریت امنیت سازمانی و کنترل تردد به تکمیل چرخه ارزش راهکارهای موجود همکاران سیستم می‌پردازد.

■ شرکت «توسعه شبکه فروش همکاران سیستم» با هدف بازاریابی و افزایش سهم بازار به توسعه کمی و کیفی شرکت‌های تحت‌لیسانس و سایر کانال‌های متنوع فروش می‌پردازد. سیاست همکاران سیستم در حال حاضر توسعه شرکت از طریق ایجاد و توسعه شبکه شرکت‌های مستقلی است که شریک تجاری و

بسیار نزدیک گروه هستند و استقلال آنها در عملیات، امکان توسعه سریع را به همکاران سیستم خواهد داد. شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم نقش کلیدی در پیاده‌سازی این استراتژی همکاران سیستم در سال‌های آینده ایفا می‌نماید.

- شرکت‌های تحت‌لیسانس همکاران سیستم، شرکای تجاری گروه هستند که فعالیت فروش، استقرار و پیاده‌سازی محصولات همکاران سیستم را بر اساس استانداردهای کیفی تعریف‌شده، انجام می‌دهند. این شرکت‌ها توسط متخصصان باتجربه و با سابقه در زمینه محصولات همکاران سیستم تأسیس شده‌اند و مجموعه‌ای از نیروهای انسانی ماهر در زمینه فروش و استقرار سیستم‌های نرم‌افزاری را در خود جای داده‌اند. علاوه بر شرکت‌های تحت‌لیسانس، شبکه فروش همکاران سیستم توسط نمایندگان در قالب «همکار فروش» گسترده شده است. این شبکه از نمایندگان در زمینه فروش محصولات همکاران سیستم در سراسر کشور فعال می‌باشند.

- همکاران سیستم با هدف ایجاد شبکه فعالی از شرکای توسعه محصول در کنار خود، به نحوی که بتواند نیازهای مشتریان در سگمنت‌های مختلف را با سرعت بیشتر و با استفاده از بازوی شبکه بیرونی در کنار ظرفیت تولید داخل پاسخ دهد، در سال ۱۳۹۸ اقدام به استفاده از ظرفیت بیرون از بدنه سازمان جهت پاسخگویی کامل‌تر به نیازمندی مشتریان خصوصاً در تولید نرم‌افزارهای خاص‌منظوره نمود. این شرکای تجاری با عنوان «توسعه‌دهنده بیرونی»^۹ شناخته می‌شوند که مسئولیت مدیریت و نظارت بر عملکرد آنها همچون شرکت‌های تحت لیسانس بر عهده شرکت توسعه می‌باشد.

■ شرکت «توسعه کسب‌وکارهای دانه» به عنوان یک Corporate Venture Capital در سال ۱۳۹۶ تأسیس شد؛ اما با توجه به شرایط اقتصادی پیش‌آمده طی دو سال اخیر، فعالیت آن محدود شده و بنا به شرایط پیش‌رو و در زمان مناسب مجدداً با جدیت مأموریت تعریف‌شده را دنبال خواهد کرد. مأموریت این شرکت سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها با هدف ایجاد سود و نیز توسعه شبکه‌ای همکاران سیستم می‌باشد.

■ مؤسسه «تأمین آتیه کارکنان همکاران سیستم» با توجه به نقش و جایگاه سرمایه انسانی و اهمیت آن در پیشبرد کسب‌وکار گروه، در سال ۱۳۹۶ تأسیس شد. همکاران سیستم همواره بر این باور است تا با استفاده از ظرفیت‌های موجود سازمان و اهداف توسعه، نگهداشت و رشد افراد در سازمان، خدماتی را در زمینه‌های رفاهی تعریف و ارائه نماید. در همین راستا، اصلی‌ترین رویکرد این مؤسسه، ارائه تسهیلات متناسب با نیازهای ضروری کارکنان می‌باشد.

۹- Build Partner

■ شرکت «سپیدار سیستم آسیا» مسئولیت طراحی، تولید، فروش و پشتیبانی محصولات همکاران سیستم با استفاده از شبکه گسترده‌ای از نمایندگان در حوزه کسب‌وکار شرکت‌های کوچک و اصناف را در سراسر کشور بر عهده دارد. نمایندگان فروش سپیدار سیستم، شرکت‌های فعال در حوزه خدمات مالی و فناوری اطلاعات هستند که علاوه بر مشاوره و فروش محصولات سپیدار و دشت، بنا به درخواست مشتریان، خدماتی نظیر نصب، استقرار و آموزش را نیز انجام می‌دهند.

شرکت همکاران سیستم، در نیمه دوم سال ۱۳۹۶ تصمیم گرفت تا با ورود شرکت سپیدار سیستم آسیا به بورس اوراق بهادار، نسبت به ارزش‌گذاری واقعی سهام شرکت و نمایش شفاف وضعیت آن به عموم علاقمندان به سرمایه‌گذاری در این صنعت، اقدام نماید. لذا بدین منظور اقدامات اولیه جهت تأمین الزامات بورس از قبیل افزایش سرمایه شرکت انجام و ورود شرکت سپیدار سیستم آسیا به فرابورس ایران در تاریخ ۱۰ شهریور ماه ۱۳۹۸ مورد تأیید هیأت پذیرش فرابورس قرار گرفت. پس از تصویب تغییر نوع شرکت به سهامی عام و ورود به فرابورس در مجمع فوق‌العاده شرکت در تاریخ ۱۱ دی ماه ۱۳۹۸، مدارک به سازمان بورس اوراق بهادار تهران تحویل شده است تا پس از دریافت نظرات سازمان بورس، سایر مراحل اداری نیز برنامه‌ریزی و اجرایی گردد.

■ در همکاران سیستم، توسعه محصولات در بازارهای مختلف علاوه بر گسترش سبد محصولی، از طریق سیاست مشارکت با شرکای استراتژیک نیز دنبال می‌شود. در این راستا همکاران سیستم با سرمایه‌گذاری در شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سروینو، محصول «مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)» این شرکت را با سبد محصولی راهکاران یکپارچه نموده و در سال ۱۳۹۸ به مشتریان ارائه نمود. لذا شرکت «سروینو» در حال حاضر به عنوان یکی از شرکای تجاری همکاران سیستم مشغول به ارائه خدمت در حوزه CRM می‌باشد.

■ با توجه به ماهیت خدمات ابری که می‌بایست قابلیت مقیاس‌پذیری، کیفیت و امنیت بالا داشته باشد، همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ تصمیم گرفت این خدمات را با کمک شرکای تجاری استراتژیک به بازار عرضه نماید. به همین منظور با همکاری یک شرکت خوش‌نام و متخصص در حوزه ارائه تجهیزات و خدمات تخصصی فناوری اطلاعات، شرکت مشترکی تحت عنوان «ابرآمد» را در سه‌ماهه سوم سال ۱۳۹۸ تأسیس نمود تا به صورت تخصصی خدمات جدیدی در حوزه‌های زیرساخت و پلتفرم بر بستر ابر ارائه نماید.



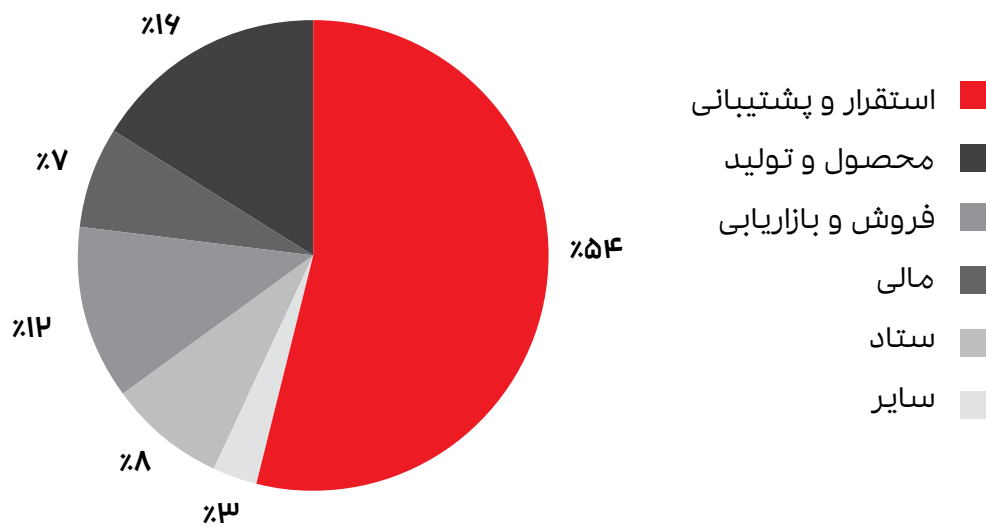
همکاران
سیستم

SarvCRM
Game Changers

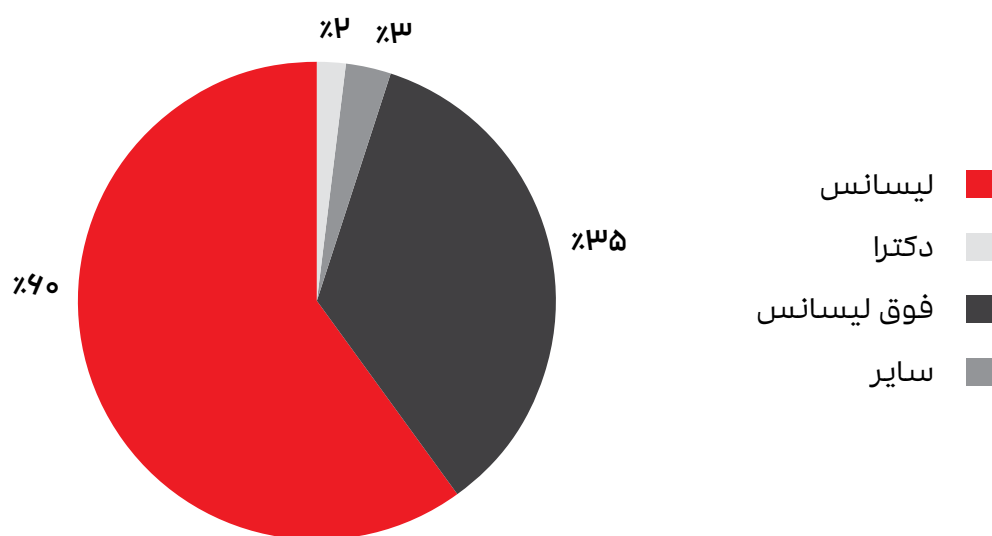


ابرآمد

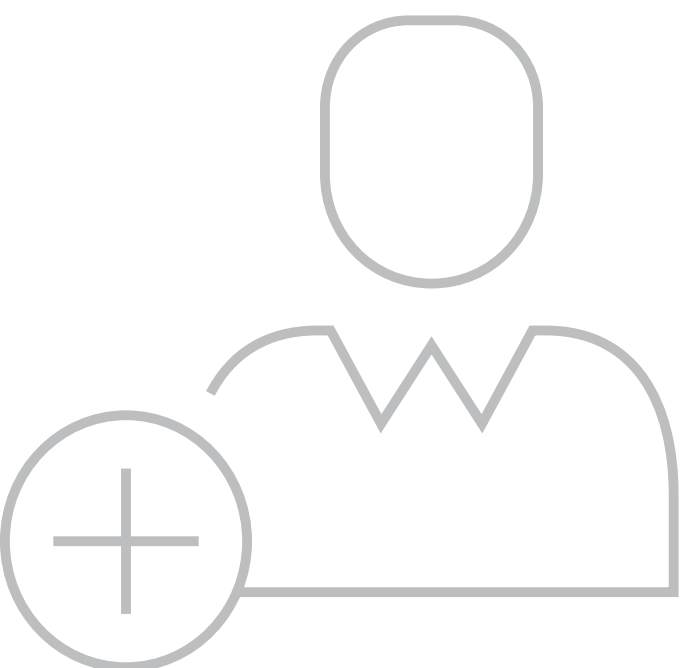
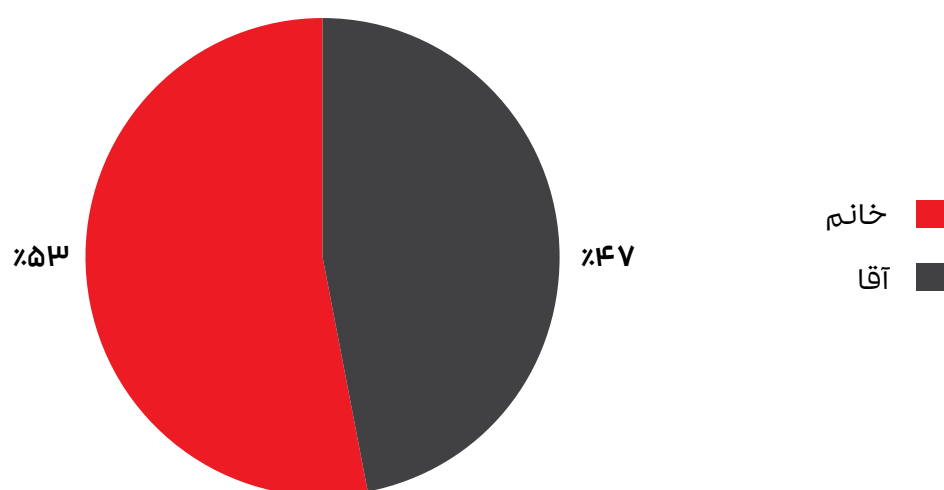
نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش



نمودار نیروی انسانی به تفکیک مقطع تحصیلی



نمودار نیروی انسانی به تفکیک جنسیت





۳

فعالیت‌های بازاریابی
همکاران سیستم
در سال ۱۳۹۸



رصد بازار، کشف فرصت‌های جدید و بالقوه کردن این فرصت‌ها و مراقبت از برند از مهم‌ترین فعالیت‌های امروز کسب‌وکارها است. بر همین اساس در سال ۱۳۹۸ اصلی‌ترین فعالیت‌های بازاریابی که در حوزه‌های مختلف در همکاران سیستم انجام شده، به شرح زیر است:

- انجام فعالیت‌های تحقیقاتی به منظور بررسی تصویر و جایگاه برند همکاران سیستم در بازار و برنامه‌ریزی اقدامات آتی بر مبنای خروجی حاصله
- انتشار ۴ ویژه‌نامه با عناوین زیر به منظور تقویت تصویر برند همکاران سیستم در میان مخاطبان جامعه هدف

- ویژه‌نامه مالکیت فکری؛ با محوریت موضوع «مالکیت فکری و صنعت سبز»
- ویژه‌نامه صنعت پتروشیمی؛ با محوریت معرفی راهکارهای همکاران سیستم برای این صنعت و انتقال تجارب مشتریان این صنعت در استفاده از آنها

- ویژه‌نامه رویداد «باهم ۹۸»؛ با محوریت اطلاع‌رسانی گسترده‌تر رویداد باهم ۹۸ و مزیت‌های رایانش ابری به مخاطبان

- ویژه‌نامه «آیند ۳۱۰» با محوریت «فرآیندهای سازمانی و بسترهای توسعه نرم‌افزار در جهان و ایران»

حفظ و تقویت جایگاه برند همکاران سیستم

- برگزاری رویداد «باهم ۹۸»

■ راه‌اندازی میکروسایت راهکاران ابری؛ به منظور ایجاد محتوای متمرکز برای مخاطبان خاص آن و در دسترس قرار دادن تمامی ماژول‌ها و راهکارهای ابری همکاران سیستم

- تمرکز بر اطلاع‌رسانی گسترده مزایای راهکاران ابری به بازار از طریق:

- درج آگهی و وب‌بنر در حدود ۳۰ رسانه آنلاین و آفلاین و ایجاد آگاهی در بیش از ۸۰,۰۰۰ نفر نسبت به مزایای محصول راهکاران ابری

- انجام تبلیغات محیطی برای معرفی محصول راهکاران ابری در شهرک‌های صنعتی سه شهر اراک، همدان و قزوین

- معرفی مزایای راهکاران ابری در ۲۰ رویداد مختلف از جمله ۱۲ رویداد مربوط به نمایشگاه‌های صنعتی

- تقویت بازاریابی مستقیم از طریق جذب ۲۱ نماینده فروش راهکاران ابری که مجموع تعداد نمایندگان فعال در این حوزه را به ۳۱ نماینده رساند.

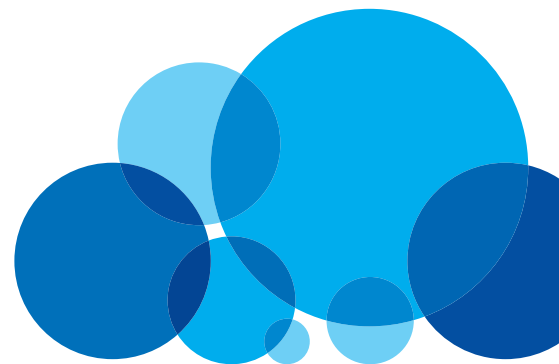
تقویت جایگاه راهکاران ابری در بازار

۱۰- «آیند» برند ویژه‌نامه تخصصی همکاران سیستم با محوریت تکنولوژی‌های حوزه IT است که در هر شماره به یک تکنولوژی با رویکرد بازار ایران می‌پردازد.

تبیین جایگاه راهکاران در بازار

در سال ۱۳۹۸ تمرکز اصلی این بخش بر تبیین جایگاه راهکاران به عنوان راهکاری یکپارچه و فرآیندمحور برای پاسخ به نیازهای نرم‌افزاری شرکت‌ها در اندازه‌های مختلف (کوچک، متوسط، بزرگ)، معرفی توانمندی همکاران سیستم در راه‌اندازی و استقرار راهکاران در شرکت‌های مختلف به خصوص در پروژه‌های بزرگ و تبیین جایگاه محصولات صنعت‌محور راهکاران در بازار بوده است.

- اجرای تبلیغات محیطی و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی، غذایی، شیرینی و شکلات، خرده‌فروشی، فولاد و دارویی و برگزاری ۵ سمینار تخصصی به منظور ارائه راهکارهای مذکور به مخاطبان
- معرفی راهکارهای مدیریت تولید، کنترل کیفیت، خرده‌فروشی و پخش برای اولین بار به بازار صنایع مرتبط از طریق برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی و طراحی صفحاتی با محوریت صنایع مختلف در وبسایت همکاران سیستم
- معرفی راهکار سیمان همکاران سیستم به بازار با برگزاری چند دمو گروهی برای هلدینگ‌های مرتبط با این حوزه و همچنین معرفی این راهکار در فضای دیجیتال
- تهیه ۱۸ داستان موفقیت از موفقیت‌های محصولی همکاران سیستم در صنایع و حوزه‌های مختلف به منظور آشنایی مخاطبان با راهکارهای مذکور و دستاوردهای آنها در سازمان مشتریان



همکاران سیستم در فواصل زمانی معین، با دو هدف زیر اقدام به برگزاری رویدادهای تخصصی تحت برند «باهم» می‌نماید.

- اطلاع‌رسانی تحولات همکاران سیستم و مسیر آینده آن به مشتریان و نیز فعالان صنعت IT به منظور ایفای نقش خود در رشد و توسعه صنعت IT در کشور

- ایجاد فرصتی مناسب جهت برقراری ارتباط و تعامل نزدیک با مشتریان خود، صاحبان صنعت IT و سایر صنایع کلیدی کشور و نیز دریافت نظرات، پیشنهادات و بازخوردهای آنها در حوزه‌های مختلف

اولین رویداد تحت برند «باهم» در سال ۱۳۹۵، با محوریت «ارتقای مشتریان به راهکاران»، در محل نمایشگاه بین‌المللی و همزمان با برگزاری نمایشگاه صنعت، طی ۴ روز متوالی و با حضور بیش از ۵۰۰۰ نفر برگزار شد که همزمانی آن با نمایشگاه صنعت، موفقیت بزرگی را برای همکاران سیستم رقم زد.



باهم ۹۸
رویداد تخصصی رایانش ابری همکاران سیستم

در سال ۱۳۹۸ نیز در ادامه رویکرد فوق، این‌بار رویداد مذکور با قالبی متفاوت و با محوریت «راهکاران ابری و تمرکز بر معرفی محصولات جدید همکاران سیستم بر بستر ابر و همچنین اعلام تأسیس شرکت ابرآمد با هدف گسترش کسب‌وکار همکاران سیستم و نیز توسعه خدمات قابل ارائه در این حوزه» برگزار شد. حضور بیش از ۱۲۰۰ نفر در این رویداد و نیز استقبال گسترده از پخش آنلاینها، حاکی از علاقه مخاطبین به روندهای همکاران سیستم می‌باشد.

در طول این رویداد ارتباطات نزدیکی با افراد کلیدی صنعت IT کشور و نیز مشتریان برقرار و تعاملات مناسبی در این حوزه شکل گرفت. همچنین این رویداد بازتاب گسترده‌ای در رسانه‌ها و صنعت IT کشور داشت که خود منجر به تقویت جایگاه و برند همکاران سیستم در بازار شد.



ترغیب مشتریان محصولات نسل دوم به استفاده از راهکاران

آشنا نمودن مشتریان محصولات نسل دوم با مزایا و ویژگی‌های راهکاران به منظور ارتقای محصول، یکی از اقدامات واحد بازاریابی در جهت تحقق هدف استراتژیک تعیین‌شده در این حوزه است. عمده‌ترین فعالیت‌های انجام‌شده در این بخش در سال ۱۳۹۸ عبارتند از:

- برگزاری چندین دمووی گروهی صنعتی
- تهیه و انتشار بروشور خاص این حوزه و ارسال برای مخاطبان



تحقیقات بازار

- جمع‌آوری، طبقه‌بندی و تحلیل اطلاعات بازار و رقبا و انتقال آن به داخل شرکت به منظور کمک به اتخاذ تصمیمات استراتژیک در قالب یک فعالیت مستمر
- بررسی مستمر اندازه بازارهای مهم و هدف‌گذاری‌شده همکاران سیستم و سهم بازار این شرکت در هر بخش
- برگزاری جلساتی با عنوان «گروه کاربری» به منظور دریافت نظرات مشتریان در خصوص محصولات جدید همکاران سیستم و نیز سنجش میزان اثربخشی حضور همکاران سیستم در رویدادهای مختلف و اثربخشی تبلیغات محیطی اجراشده
- تحلیل صنعت IT با رویکرد تحلیل روندهای آتی، تحلیل وضعیت رقابتی شش راهکار همکاران سیستم و همچنین وضعیت رقابتی همکاران سیستم در بازار

حضور در فضای دیجیتال و بهبود جایگاه همکاران سیستم در شبکه‌های اجتماعی

- ایجاد تغییراتی در حوزه بازاریابی دیجیتال
- تمرکز بر رشد مخاطبان وبسایت و بهبود SEO کلمات کلیدی در حوزه‌های مورد تمرکز
- به اشتراک‌گذاری مستمر اخبار همکاران سیستم و نیز خبرهای تکنولوژی در دنیا
- حضور فعالانه در شبکه‌های اجتماعی و تقویت محتوای شبکه‌های اجتماعی همکاران سیستم
- راه‌اندازی یک شبکه اجتماعی اختصاصی برای راهکاران ابری در دو پلتفرم اینستاگرام و لینکدین

که مجموع فعالیت‌های فوق منجر به رشد بیش از ۴۰ درصدی مخاطبان جدید وبسایت، رشد بیش از ۶۰ درصدی جستجوی ارگانیک ورودی‌های وبسایت و افزایش تعداد مخاطبان و دنبال‌کنندگان شبکه‌های اجتماعی همکاران سیستم در تمامی بسترها به حدود ۳۰,۰۰۰ نفر شده است. همچنین پیرو رویکردهای تدوین‌شده، میزان درخواست‌های ثبت‌شده به منظور خرید محصولات همکاران سیستم در وبسایت افزایش قابل توجهی یافت.

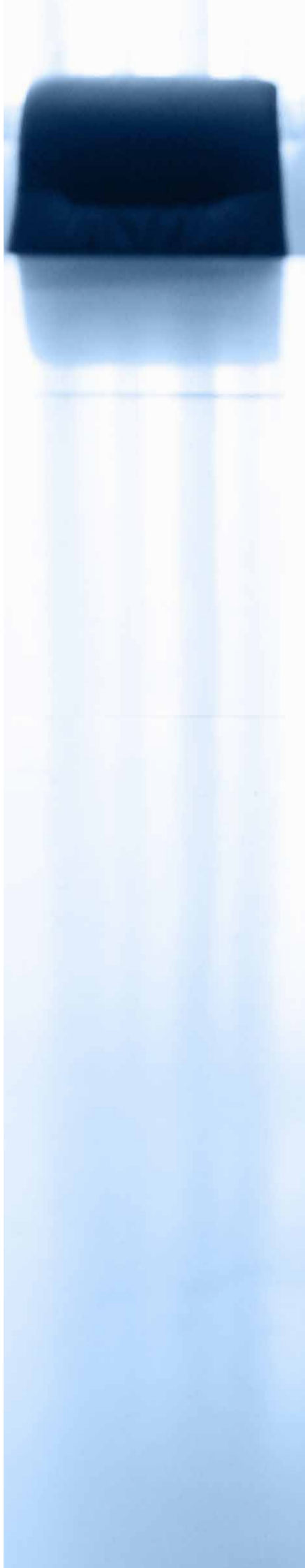
تطبيق فعالیت‌های بازاریابی با شرایط ایجادشده ناشی از شیوع بیماری کرونا

- توقف چاپ بروشورهای کاغذی در راستای حفظ سلامت پرسنل و مشتریان
- راه‌اندازی بستر دیجیتال همکاران سیستم با نام «مجله دیجیتال»
- معرفی و ترویج استفاده از محصولات و ابزارهایی از سبد محصولی همکاران سیستم که می‌توانند از طریق ایجاد امکان دورکاری، ضمن کمک به حفظ سلامت محیط کار و پرسنل مشتریان، ایشان را در پیشبرد کسب‌وکار خود در شرایط کنونی یاری رسانند.
- ارتقای سطح دانش مخاطبان از طریق برگزاری لایو، وبینار و انتشار مقالات مختلف در فضای مجازی



۴

گزارش نظام
حاکمیت شرکتی



نظام حاکمیتی شرکت

شرکت همکاران سیستم با اعتقاد به تفکیک حوزه مدیریت که بر عملیات و تحقق اهداف تمرکز می‌کند از حاکمیت شرکتی که یک مفهوم نظارتی است، گزارش نظام حاکمیت شرکتی را یک جزء لاینفک از گزارش هیأت‌مدیره به مجمع قلمداد می‌کند. حاکمیت شرکتی همان نظام راهبری بنگاه است و باید ساختاری را فراهم آورد تا از طریق آن، هدف‌های بنگاه تنظیم و وسایل دستیابی به هدف‌ها و نظارت بر عملکرد تعیین شود. ساختار و ترکیب هیأت‌مدیره در کنار ترکیب سهامداران و بررسی ریسک‌ها، محیط حقوقی شرکت و انجام مسئولیت‌های اجتماعی، اساسی‌ترین موضوعات حاکمیت شرکتی همکاران سیستم را تشکیل می‌دهند که گزارش آن در ادامه ارائه می‌گردد.

وظایف هیأت‌مدیره:

- هدایت استراتژیک
- نظارت و کنترل استراتژیک
- ارائه پشتیبانی و مشاوره جمعی به مدیرعامل در حوزه‌های مختلف
- نظارت بر عملکرد مدیریت ارشد
- اطمینان از وجود زیرساخت‌های مناسب برای موفقیت برنامه‌های اجرایی
- تقویت ارتباطات برون‌سازمانی و شبکه‌سازی با محیط بیرونی
- شناسایی استعدادهای مدیریتی

هیأت‌مدیره

وظایف:

هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی در جهت سرفصل‌های استراتژیک مصوب، بودجه‌ریزی و مدیریت ستادها، سازماندهی، گزارش‌گیری، کنترل و مدیریت منابع انسانی

مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد

**مدیران عامل
شرکت‌های
زیر مجموعه**

وظایف:
مدیریت کسب‌وکارهای زیرمجموعه بر اساس سیاست‌ها و استراتژی‌های گروه

**کمیته
منابع انسانی**

وظایف کمیته:
تدوین استراتژی‌ها و سیاست‌های کلی منابع انسانی در سطح گروه و نظارت بر اجرای آن

**کمیته
استراتژی**

وظایف کمیته:
ایجاد هم‌سویی بین اعضای هیأت‌مدیره در خصوص چشم‌انداز آینده کسب‌وکار و تصمیم‌سازی برای اعضای هیأت‌مدیره

**کمیته
حسابرسی**

وظایف کمیته:
بررسی وضعیت نظام راهبری، ریسک و کنترل، سلامت گزارش‌گری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل و حسابرس داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات

اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

مهدی انصاریان

رئیس هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۱۸ سال
تخصص: مدیریت مالی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژیک
تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه قزوین

عضویت در کمیته های هیأت مدیره:
■ کمیته حسابرسی



شهریار رحیمی

نایب رئیس هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۳۰ سال
تخصص: برنامه ریزی استراتژیک، مدیریت فروش و مدیریت عملکرد
تحصیلات: کارشناسی ریاضی و فیزیک دانشگاه تربیت معلم

عضویت در کمیته های هیأت مدیره:
■ کمیته منابع انسانی



فرید فولادی

مدیرعامل

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۱ سال
تخصص: مدیریت بازاریابی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژی های بازار و سازمان
تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه تهران

عضویت در کمیته های هیأت مدیره:
■ کمیته منابع انسانی
■ کمیته استراتژی



مهدی امیری

عضو هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۷ سال
تخصص: مدیریت، طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک
تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی شریف



محمد مهدی میرمطهری

عضو هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۱ سال و ۴ ماه
تخصص: مدیریت مالی، مدیریت بازارهای مالی و سرمایه گذاری،
مدیریت اقتصاد و مدیریت استراتژیک
تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی
کارشناسی ارشد بهره‌وری و سیستم‌ها دانشگاه علم و صنعت

عضویت در کمیته‌های هیأت مدیره:
■ کمیته حسابرسی



آراسب احمدیان

عضو هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۱ سال
تخصص: مدیریت، مدیریت استراتژیک، برنامه‌ریزی استراتژیک، مدیریت پروژه،
مدیریت برند، مدیریت کیفیت
تحصیلات: کارشناسی فیزیک دانشگاه تهران، کارشناسی ارشد ژئوفیزیک دانشگاه آزاد
تهران، دکترای مدیریت کسب و کار دانشگاه BORDEAUX فرانسه، پست دکترا مدیریت
کسب و کار دانشگاه Grenoble فرانسه

عضویت در کمیته‌های هیأت مدیره:
■ کمیته استراتژی ■ کمیته حسابرسی



محمد عزیزاللهی

عضو علی‌البدل هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۳ سال
تخصص: مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی
تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد

سایر سمت‌های کنونی:
■ معاونت توسعه بازار، فروش و استقرار
عضویت در کمیته‌های هیأت مدیره:
■ کمیته منابع انسانی



محسن طلائی

عضو علی‌البدل هیأت مدیره

سابقه حضور در هیأت مدیره همکاران سیستم: ۳ سال
تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک
تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت
کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، هوش ماشین و رباتیک دانشگاه تهران

سایر سمت‌های کنونی:
■ مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم
عضویت در کمیته‌های هیأت مدیره:
■ کمیته استراتژی



تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص و سوابق

برای اداره یک شرکت نرم‌افزاری در ابعاد گروه همکاران سیستم، با شبکه‌ای از شرکت‌ها و نمایندگان آن، تخصص‌هایی نظیر رهبری، هوشمندی کسب‌وکار، مهارت‌های تحلیل اقتصادی، مالی و سرمایه‌گذاری، شناخت از بازار، محصول و تکنولوژی ضروری است. هیأت‌مدیره شرکت متشکل از ۵ عضو غیرموظف و ۲ عضو موظف علی‌البدل می‌باشد که هر یک دارای تخصص‌های متنوعی می‌باشند.

علاوه بر ظرفیت داخلی هیأت‌مدیره، همکاران سیستم همواره بر آن بوده است تا بر اساس دانش و تخصص افراد صاحب‌نظر در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار خود، تصمیمات راه‌گشایی در مسیر حرکت رو به جلوی شرکت اتخاذ نماید. بر همین اساس، استفاده از نظر مشاوران در سطوح مختلف استراتژی و عملیاتی شرکت از سالیان پیش در دستورکار هیأت‌مدیره قرار داشته است.

هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۸ و تا تاریخ ارائه گزارش، ۴۷ جلسه هیأت‌مدیره داشته است. تعداد و فاصله زمانی بین جلسات هیأت‌مدیره، متناسب با موضوعات و شرایط هر مقطع زمانی، توسط دبیرخانه هیأت‌مدیره مشخص و با تأیید رئیس هیأت‌مدیره به نحوی تنظیم شده است که در هر ماه حداقل یک جلسه هیأت‌مدیره برگزار شود. ترتیب و تاریخ برگزاری جلسات هیأت‌مدیره در قالب تقویم هیأت‌مدیره و توسط دبیرخانه هیأت‌مدیره مشخص و در اولین جلسه هیأت‌مدیره برای دوره‌های شش ماهه به تصویب هیأت‌مدیره رسانده می‌شود.

حق حضور اعضای هیأت‌مدیره و حقوق و مزایای مدیرعامل

حق حضور اعضای غیرموظف بر اساس تصمیمات مصوب مجمع و حقوق و مزایای مدیرعامل و معاونین وی مطابق با آیین‌نامه‌های داخلی گروه و بر اساس تصویب هیأت‌مدیره پرداخت می‌شود.

نقاط تمرکز هیأت مدیره در سال ۱۳۹۸

اهم موضوعات راهبردی مطرح شده در جلسات هیأت مدیره و کمیته های تخصصی که طی سال مورد گزارش برگزار شده است، به شرح مطالب زیر است:

- تدوین برنامه و بودجه کلان و مراقبت از تحقق هدف گذاری های مصوب
- تنظیم رابطه با سهامداران و بازار سرمایه
- تدوین استراتژی های کسب و کار و حفظ رقابت پذیری شرکت
- تدوین استراتژی و سیاست های کلان منابع انسانی
- تقویت نظام حاکمیت شرکتی
- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک و حفظ رویکردهای اصلی گروه
- نظارت بر فروش، مدیریت و اجرای پروژه های بزرگ و استراتژیک
- بررسی تغییرات ساختاری و مدیریتی
- پایش فعالیت های رقبای تجاری در بازار
- بررسی و نظارت های مستمر مالی و عملیاتی
- مراقبت از جایگاه برند همکاران سیستم
- تحلیل محیط بیرونی و بررسی مستمر وضعیت بازار و مشتریان
- نظارت بر بهینه سازی مدل کسب و کار شرکت
- تناسب ساختار سازمانی با اهداف استراتژیک گروه

کمیته های زیرمجموعه هیأت مدیره

هیأت مدیره همکاران سیستم در چارچوب نظام حاکمیت شرکتی و به منظور اطمینان از انجام وظایف خود در قبال تمامی ذی نفعان شرکت، از سال ۱۳۹۰ اقدام به ایجاد کمیته های زیرمجموعه هیأت مدیره نموده است. در سال ۱۳۹۸ کمیته های حسابرسی، استراتژی و منابع انسانی به منظور کمک به تصمیم سازی در اصلی ترین وظایف هیأت مدیره در این سه حوزه فعال بوده اند. در ادامه گزارشی از عملکرد هر یک از سه کمیته حسابرسی، استراتژی و منابع انسانی آورده شده است.

کمیته حسابرسی

مأموریت کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی در سال ۱۳۹۰ به منظور اجرای اصول حاکمیت شرکتی و اعمال نظارت مؤثر بر فعالیت‌های شرکت، ایجاد گردیده است. در حال حاضر اعضای این کمیته متشکل از پنج عضو است که اکثریت آنان مستقل و دارای تخصص مالی بوده و توسط هیأت‌مدیره انتخاب شده‌اند. این کمیته در سال ۱۳۹۸، در راستای کمک به وظایف نظارتی هیأت‌مدیره و انجام پنج وظیفه اصلی خود شامل بررسی وضعیت نظام راهبری، ریسک و کنترل، سلامت گزارشگری مالی، استقلال و اثربخشی حسابرس مستقل، اثربخشی کار حسابرسی داخلی و چگونگی رعایت قوانین و مقررات، ضمن ایجاد هماهنگی‌های لازم با کلیه اعضای کمیته در خصوص موضوعات مرتبط با وظایف کمیته حسابرسی، تعداد ۵ جلسه برگزار نموده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۱۳۹۸

- اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۱۳۹۸، تداوم فعالیت‌های کمیته در سال ۱۳۹۷ بوده است که شامل موارد زیر می‌باشد:
- تصویب برنامه کاری واحد حسابرسی داخلی، زمان‌بندی آن و تعیین اولویت‌های رسیدگی
 - کسب اطمینان معقول از کفایت دامنۀ ارزیابی و رسیدگی‌های حسابرسان داخلی از نظام کنترل‌های داخلی
 - ارزیابی فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی و بررسی گزارش‌های صادرشده در زمینه کنترل‌های داخلی، مدیریت ریسک و فرآیندهای عملیاتی شامل فعالیت‌های مهم ستادی و عملیات شرکت‌های زیرمجموعه و فعالیت‌های مشاوره‌ای
 - کسب اطمینان معقول از ارائه یافته‌ها و توصیه‌های مهم از سوی حسابرسان داخلی به مدیریت و پیگیری اقدامات لازم
 - کسب اطمینان معقول از اثربخشی فرآیند مدیریت ریسک مشتمل بر شناسایی، اندازه‌گیری، تجزیه و تحلیل، ارزیابی مدیریت و نظارت بر سیستم مدیریت ریسک
 - بررسی سلامت گزارشگری مالی در سطح گروه
 - بررسی گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه و نامه‌های مدیریت آنها به منظور حصول اطمینان از اثربخشی گزارش‌های صادره و برگزاری جلساتی جهت رفع اختلاف نظر احتمالی بین حسابرسان مستقل با هیأت‌مدیره‌ها و مدیران



- جایگزینی تعدادی از حساببران مستقل شرکت‌های زیرمجموعه برای سال مالی ۱۳۹۸
- بررسی کلیه شرایط قراردادهای حسابرسی و تناسب حق الزحمه دریافتی حساببران مستقل
- بررسی عملکرد حساببران مستقل و پایش استقلال آنها
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
- پیشنهاد عضو جدید کمیته حسابرسی به هیأت‌مدیره
- برگزاری جلسات دوره‌ای مابین اعضای کمیته حسابرسی، هیأت‌مدیره و همچنین مدیران ارشد شرکت جهت بررسی گزارشات حسابرسی داخلی و آشنانمودن آنها به نقش و اهمیت حسابرسی داخلی در نظام حاکمیت شرکتی

حسابرس مستقل و بازرس قانونی گروه در سال ۱۳۹۸، مؤسسه حسابرسی نوین نگر مانا و بازرس علی‌البدل مؤسسه حسابرسی بیات‌رایان می‌باشد.

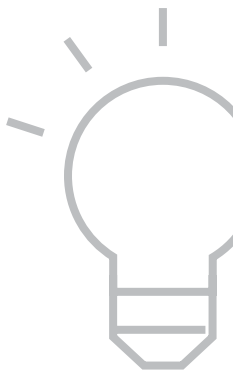
اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

- حضور در رتبه یک لیست حساببران معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار و عدم تعلیق از فهرست مذکور
- امتیاز کنترل کیفیت جامعه حسابداران رسمی در خصوص مؤسسات حسابرسی
- شرایط و تمهیدات لازم جهت استقرار گروه حسابرسی متناسب با وضعیت شرکت و شرایط صنعت
- رعایت استانداردهای حسابرسی و اصول و ضوابط حرفه‌ای توسط مؤسسات حسابرسی

معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل

کمیته استراتژی

مأموریت کمیته استراتژی



کمیته استراتژی در سال ۱۳۹۵ و با هدف ایفای دو نقش کلیدی ایجاد هم‌سویی بین اعضای هیأت‌مدیره در خصوص چشم‌انداز آینده کسب‌وکار و تصمیم‌سازی برای اعضای هیأت‌مدیره تشکیل گردید. همچنین چهار وظیفه اصلی برای این کمیته تعریف شده است که عبارتند از:

- مراقبت از استراتژی‌های تعیین‌شده
 - شکل‌دادن ایده ایجاد استراتژی‌های جدید
 - شناسایی ریسک‌های پیاده‌سازی استراتژی‌ها و ارائه راهکار پیش‌گیرنده
 - بازنگری منشور و تهیه برنامه کمیته در ابتدای هر سال و اخذ تأیید هیأت‌مدیره
- علاوه بر موضوعات ذکرشده، پایش پیشرفت اهداف استراتژیک در سازمان، حصول اطمینان از وجود سازوکار مشارکت سازمانی در شکل‌گیری موضوعات استراتژیک و همچنین اطمینان از ایجاد زیرساخت‌های اجرای استراتژی‌ها از دیگر نقاط تمرکز این کمیته هستند.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۱۳۹۸

کمیته استراتژی در سال ۱۳۹۸، بالغ بر ۷ جلسه برگزار نموده است که عمده اقدامات و فعالیت‌های کمیته استراتژی به شرح زیر بوده است:

- پایش وضعیت کلان اقتصادی کشور و پیش‌بینی شرایط سال ۱۳۹۹ در حوزه‌های مؤثر بر کسب‌وکار شرکت و مشتریان
- پایش فعالیت رقبا
- تهیه و ارائه پیشنهاد اهداف استراتژیک سال ۱۳۹۹ به هیأت‌مدیره
- تدوین شناسنامه اهداف سال ۱۳۹۹ شامل هدف‌گذاری شاخص‌های تحقق و تعیین رویکردهای اجرایی و ارائه آنها به هیأت‌مدیره
- پایش و اعمال توجه به حفظ و بازبینی اهداف استراتژیک و به‌روزرسانی آنها بر اساس شرایط محیطی جدید
- حفظ تناسب ساختار گروه با رویکرد و اهداف استراتژیک
- بررسی وضعیت بازار همکاران سیستم در صنایع مختلف و بورس و پیشنهاد انتخاب صنایع هدف برای سال ۱۳۹۹

علاوه بر موارد فوق و با توجه به شیوع بیماری کرونا، کمیته استراتژی از اسفند سال ۱۳۹۸، ضمن برگزاری جلسات مشترک با هیأت‌مدیره، به جمع‌آوری، بررسی و تحلیل اطلاعات میدانی و رصد عوامل محرک داخلی و بیرونی مؤثر بر کسب‌وکار همکاران سیستم پرداخت و ضمن بررسی سناریوهای احتمالی مختلف، راهکارهایی را به منظور کاهش اثر و آثار هر سناریو بر کسب‌وکار همکاران سیستم به هیأت‌مدیره پیشنهاد نمود. این امر در سال ۱۳۹۹ نیز در دستورکار کمیته استراتژی قرار خواهد داشت.



کمیته منابع انسانی

مأموریت کمیته منابع انسانی

اهداف اصلی کمیته منابع انسانی در سال ۱۳۹۸، باز طراحی و تدوین چارچوب‌های اصلی سیاست‌های منابع انسانی، تهیه اطلاعات و ورودی‌های لازم برای تصمیم‌گیری هیأت‌مدیره در حوزه منابع انسانی، نظارت بر اجرای کلان مصوبات هیأت‌مدیره مرتبط با مدیریت منابع انسانی، نظارت بر سیاست‌ها و موضوعاتی که به بلوغ اجرا کمک می‌کند و همچنین مراقبت از افزایش توان مدیریتی بوده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۹۸

کمیته منابع انسانی در سال ۱۳۹۸، ۱۲ جلسه تشکیل داده است که اهم فعالیت‌ها و دستاوردهای آن به شرح زیر است:

- بازبینی سیاست‌های کلان منابع انسانی و متناسب‌سازی آن با شرایط
 - پایش و نظارت بر وضعیت فرهنگ سازمانی و بهبود آن
 - مشخص کردن سیاست‌های حاکم بر تدوین مدل جبران خدمات با توجه به شرایط موجود
 - بازبینی فرایندهای جذب و سیاست‌های مرتبط با آن با هدف بهبود کیفیت جذب
 - ایجاد مکانیزم توسعه خلاقیت در سازمان و تدوین سازوکارهای اجرایی آن با هدف شناسایی و مدیریت استعدادها
 - بازبینی برنامه‌های نگهداشت با تمرکز بر نگهداشت منابع انسانی تأثیرگذار سازمان
 - تعیین استراتژی‌ها و سازوکار نظارت بر فرایند توسعه مدیران
 - نظارت بر مکانیزم‌های جانشین‌پروری مدیران ارشد و میانی در سازمان
 - نظارت بر چرخه مدیریت دانش در سازمان
- تأمین سلامت، ایمنی و رفاه کارکنان از فرآیندهای مهم در مدیریت منابع انسانی و از سیاست‌های شرکت‌های بزرگ و موفق است. رویکرد و اهتمام این‌گونه سازمان‌ها به موضوع سلامت کارکنان یکی از ارکان موفقیت آنها در کسب‌وکار نیز تلقی می‌شود. شرکت همکاران سیستم هم در مسیر تکاملی خود در حوزه «مدیریت منابع انسانی» توجه روشمند و جدی به موضوع سلامت کارکنان داشته و به همین دلیل در سال ۱۳۹۵ «کمیته سلامت» را تشکیل داده است. این کمیته از اواسط اسفند ۱۳۹۸ با گسترش همه‌گیری ویروس کرونا فعال گردید و بررسی شرایط و ابعاد این بیماری را با هدف حفظ سلامت محیط کار و پرسنل، در دستورکار خود قرار داد.





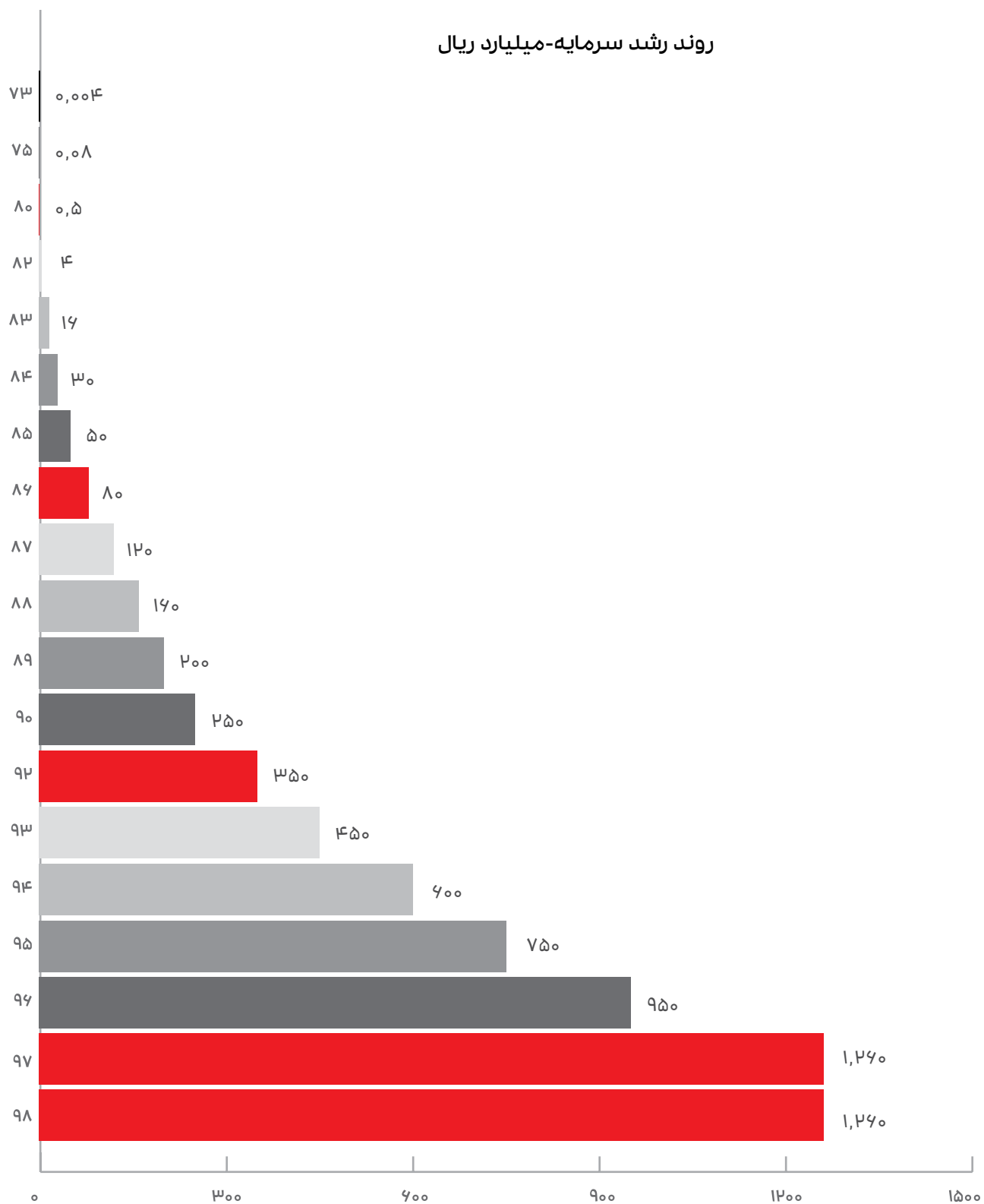
اهم اقدامات انجام شده توسط کمیته سلامت در طول دوره همه گیری بیماری کرونا عبارتند از:

- تدوین و انتشار دستورالعمل های مراقبتی و نظارتی مورد نیاز و نظارت بر اجرای صحیح آن ها در محیط کار
- ارائه پیشنهاد دورکاری حداکثری در اواسط اسفندماه که با تصویب هیأت مدیره، اجرای این سیاست تا پایان اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ تمدید گردید.
- تدوین دستورالعمل چگونگی بازگشت به کار پرسنل در سال ۱۳۹۹
- انجام معاینات بالینی اولیه، مراقبت مستمر از وضعیت سلامت کلیه پرسنل و ارائه خدمات و مشاوره های مستمر پزشکی به پرسنل و خانواده های آنها

سرمایه شرکت در بدو تأسیس در تاریخ ۱۳۶۸/۰۶/۰۷ مبلغ ۱/۲ میلیون ریال شامل تعداد ۱۲۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ۱۰,۰۰۰ ریال بوده است که طی چندین مرحله به شرح نمودار زیر به مبلغ ۱,۲۶۰ میلیارد ریال (شامل تعداد ۱,۲۶۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰۰ ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ رسیده است. افزایش سرمایه شرکت عمدتاً از محل سود انباشته بوده که حاکی از آن است که سود خوبی در هر سال ایجاد و از محل آن صرف سرمایه گذاری مجدد در شرکت و نهایتاً منجر به افزایش توان ساختار مالی شرکت شده است.

سرمایه و ترکیب سهامداران

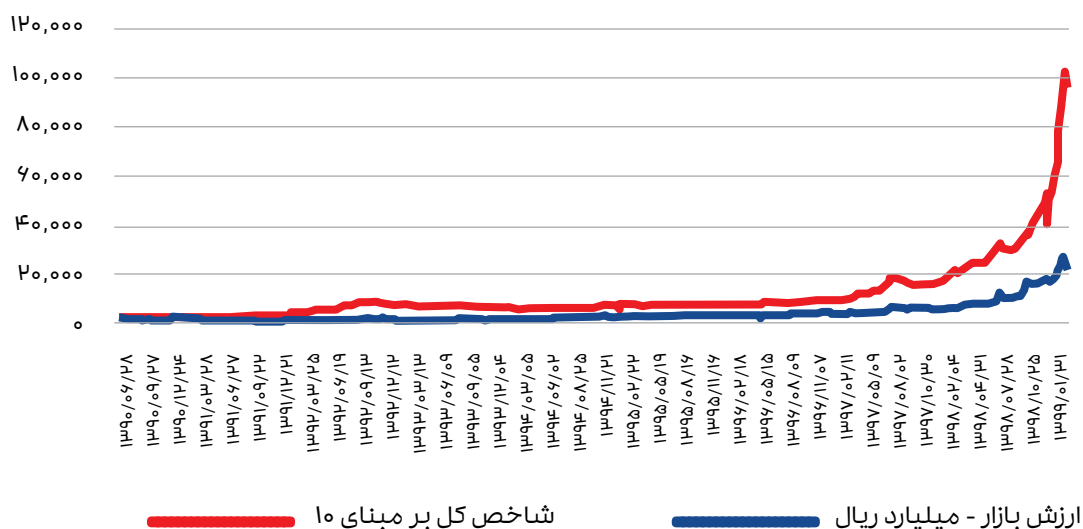
روند رشد سرمایه-میلیارد ریال



در کنار توجه به صنعت رو به رشد حوزه نرم افزار، ظرفیت شرکت در تولید محصولات جدید و ایجاد خطوط کسب و کاری مانند راهکاران ابری و ارائه خدمات بر بستر ابر به عنوان یکی از مهم ترین پارامترهای مؤثر در سرمایه گذاری در نظر گرفته می شود. همچنین عملکرد همکاران سیستم و موقعیت فعلی شرکت نشان از آن دارد که گروه مدیریتی و اجرایی شرکت به طور پیوسته به فکر توسعه و ارتقای محصولات و فعالیت های شرکت هستند. با هدف افزایش اعتبار و شفافیت توانمندی های شرکت های زیرمجموعه، ورود شرکت سپیدار سیستم آسیا به فرابورس ایران مورد تأیید هیأت پذیرش قرار گرفته است که عرضه آن در بازار بورس، اهداف شرکت را در جهت خلق ارزش ها و توسعه سرمایه گذاری های جدید، پشتیبانی می کند.

توسعه پایدار و عملکرد خوب شرکت از ابتدا تا کنون، همکاران سیستم را برای سرمایه گذاران جزء شرکت های کم ریسک و دارای افق مناسب برای رشد آتی سهام تبدیل کرده است. نمودار زیر تغییرات ارزش بازار سهام شرکت را در مقایسه با شاخص بورس نشان می دهد که هم راستایی افزایش ارزش شرکت با شاخص کل بورس، نمایانگر ثبات رشد این سهم می باشد.

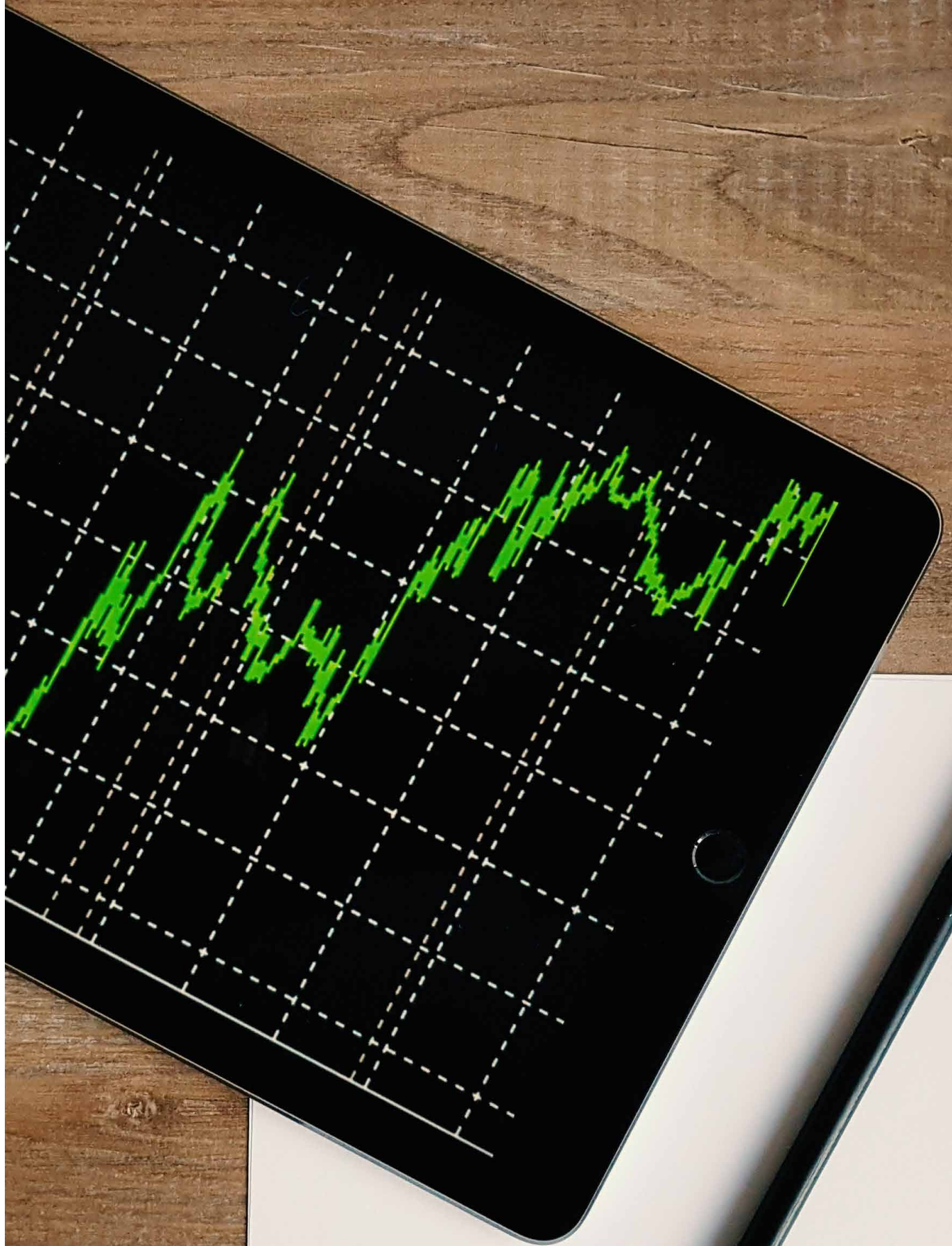
مقایسه شاخص کل با ارزش بازار سهم همکاران سیستم



سهامداران اصلی

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱ درصد سهام شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ و در تاریخ تأیید گزارش در جدول زیر مشخص شده‌اند.

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۹۸ و تاریخ تأیید گزارش				
تاریخ تأیید گزارش ۱۳۹۹/۰۲/۳۱		۱۳۹۸/۱۲/۲۹		نام سهامدار
درصد	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	
٪۶۱/۴۴	۷۷۴,۱۸۶,۴۹۵	٪۶۱/۴۴	۷۷۴,۱۸۶,۴۹۵	شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا
٪۴/۹۸	۶۲,۸۰۴,۳۹۰	٪۴/۹۸	۶۲,۸۰۴,۳۹۰	شرکت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران
٪۴/۳۹	۵۵,۳۴۹,۸۶۳	٪۴/۳۹	۵۵,۳۴۹,۸۶۳	شرکت گ. م. اقتصاد و سرمایه‌گذاری پاسارگاد
٪۲/۳۶	۲۹,۷۸۸,۰۵۲	٪۲/۳۶	۲۹,۷۸۸,۰۵۲	شرکت جی آی اف. اس پی سی.
٪۰/۶۵	۸,۲۵۰,۹۶۴	٪۰/۶۵	۸,۲۵۰,۹۶۴	شرکت سرمایه‌گذاری توسعه نوردنا
٪۱۱/۵۵	۱۴۵,۴۶۵,۰۷۳	٪۱۱/۶۶	۱۴۶,۷۶۸,۲۱۰	جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)
٪۱۴/۶۳	۱۸۴,۱۵۵,۱۶۳	٪۱۴/۵۲	۱۸۲,۸۵۲,۰۲۶	سایر
٪۱۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۱۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع



ارتباط با سهامداران



واحد امور سهام در شرکت همکاران سیستم به منظور تسهیل ارتباط با سهامداران و معرفی همکاران سیستم به بازار سرمایه، شکل گرفته است. این واحد علاوه بر گردآوری، به‌روزرسانی و آنالیز روندها و اطلاعات مورد نیاز سهامداران، اسناد افشای اطلاعات مالی و بودجه‌ریزی شرکت در مقاطع مختلف سال مالی را در بخش امور سهام به آدرس www.systemgroup.net/stock و سایت کدال به آدرس www.Codal.ir بارگذاری و در اختیار سهامداران و عموم قرار می‌دهد. در سال ۱۳۹۸ افزایش ارتباط شرکت با کارگزاران و فعالان بازار سرمایه به منظور کسب اطلاع از شرایط محیطی بازار، منجر به افزایش و تعدد تحلیل سهام «سیستم» توسط تحلیل‌گران شده است و اطلاعات بیشتر و عمیق‌تری را به سهامداران ارائه کرده است. همچنین با برگزاری رویداد «باهم ۹۸» و دعوت از فعالین حوزه بازار سرمایه، اطلاعات مناسبی از برنامه‌های آینده و سرمایه‌گذاری‌های مورد نظر شرکت به مخاطبین ارائه شد.

تماس با امور سهام



تلفن: ۸۴۳۷۲۲۲۲

فکس: ۸۳۳۸۲۲۲۲

ایمیل: stock@systemgroup.net

نشانی واحد امور سهام:

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸

وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ بیست و دوم شهریورماه ۱۳۹۰ به عنوان چهل و چهارمین نماد معاملاتی و با نماد «سیستم» در فهرست نرخ‌های بازار اول فرابورس ایران در گروه رایانه و فعالیت‌های وابسته درج شد و به بازار معاملات سهام راه یافت. سهام شرکت برای اولین بار در تاریخ ۱۳۹۰/۰۶/۲۸ مورد معامله قرار گرفته است.

در تاریخ ۱۳۹۵/۰۸/۰۸ درخواست شرکت در هیأت‌پذیرش سازمان بورس و اوراق بهادار بررسی و ورود شرکت به فهرست شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار، تأیید و نماد سیستم در مورخ ۱۳۹۵/۰۸/۲۳ به بازار بورس اوراق بهادار تهران راه یافت و در مردادماه سال ۱۳۹۷ توانست با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شود.

وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

وضعیت معاملات سهام شرکت در سه سال اخیر به شرح جدول زیر است. شرکت در تمام سال‌ها سعی بر این داشته تا نماد «سیستم» در تمامی روزهای قابل معامله از نقدشوندگی لازم برخوردار باشد و همان‌طور که قابل مشاهده است، روند نقدشوندگی و حجم معاملات نماد «سیستم» در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ بیشترین نسبت را داشته و افزایش ۳ برابری تعداد سهامداران و توجه آنها به این نماد از شهریورماه سال ۱۳۹۸ تا کنون از موضوعات قابل توجه در افزایش میزان معاملات در این نماد بوده است.

وضعیت معاملات

دوره مالی	تعداد سهام معامله‌شده	ارزش سهام معامله‌شده (میلیارد ریال)	تعداد روزهایی که نماد باز بوده است	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	ارزش بازار (میلیارد ریال)	قیمت سهم (ریال)	سرمایه (میلیارد ریال)
۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۸۲,۳۲۸,۷۰۴	۳۸۴	۲۳۵	۲۳۴	۹/۱٪	۴,۵۳۱	۴,۷۶۹	۹۵۰
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۲۴۳,۹۹۹,۸۹۳	۱,۲۴۸	۲۲۹	۲۲۸	۲۴/۳٪	۶,۲۷۹	۴,۹۸۳	۱,۲۶۰
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۳۰۹,۲۳۱,۰۵۴	۳,۶۰۰	۲۳۴	۲۳۴	۲۴/۵٪	۱۷,۸۲۹	۱۴,۱۵۰	۱,۲۶۰



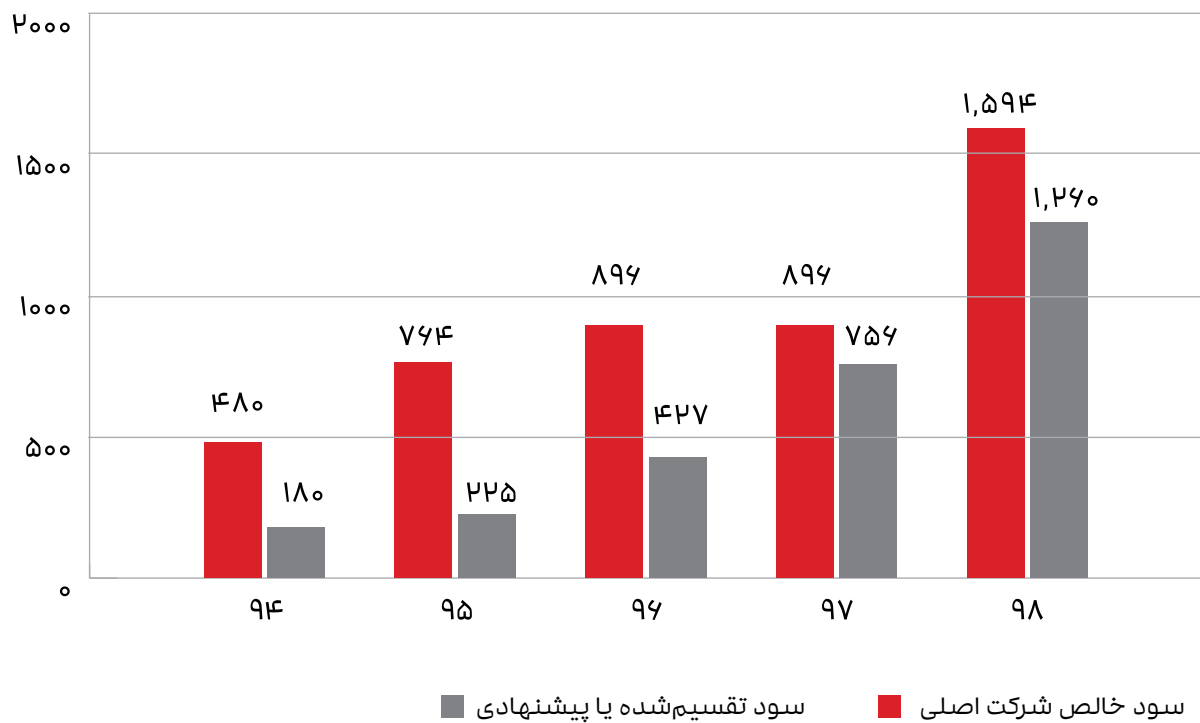
وضعیت رتبه‌بندی شرکت از لحاظ نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات در سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ بر اساس ارزیابی سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است:

رتبه در سال ۱۳۹۷	رتبه در سال ۱۳۹۸	شرح
*	*	کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی
روز ۲۲۹	روز ۲۳۴	تعداد روزهای گشایش نماد
روز ۲۲۸	روز ۲۳۴	تعداد روزهای معاملاتی نماد سیستم
روز ۲۴۱	روز ۲۳۸	تعداد روزهای معاملاتی کل بازار
۲۴/۳٪	۲۴/۵٪	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه

* تا تاریخ تهیه این گزارش، رتبه شرکت‌ها در زمینه کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی، برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ توسط سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام نشده است.



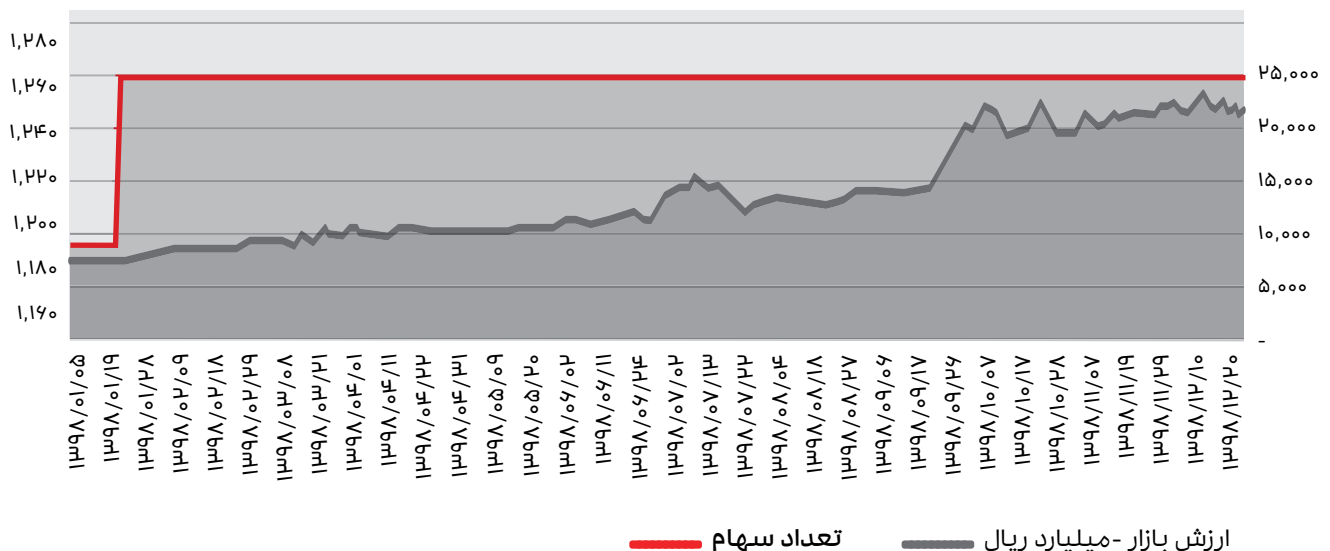
روند افزایش سود خالص سالانه و تقسیم‌شده یا پیشنهادی-میلیارد ریال



■ لازم به توضیح است در نمودار بالا مبلغ ۱,۲۶۰ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۸ به صورت پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود از محل سود انباشته نمایش داده شده است که در صورت تصویب سهامداران، توزیع خواهد شد.

نمودار زیر، تغییرات سرمایه و ارزش بازار سهام شرکت در طول سال ۱۳۹۸ را نشان می‌دهد.

تغییرات ارزش بازار سهام



شفافیت و قابلیت دسترسی گزارش‌ها و مستندات برای سهامداران

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) و شرکت‌های زیرمجموعه آن، برای اطمینان بیشتر بازار از شفافیت اطلاعات صورت‌های مالی هر یک از شرکت‌های زیرمجموعه و صورت‌های مالی تلفیقی، توسط حسابرس معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار تهران حسابرسی می‌شوند و گزارش‌های حسابرس و بازرس قانونی ضمیمه گزارش صورت‌های مالی هر شرکت می‌باشد.

صورت‌های مالی شرکت‌های گروه و نیز شرکت اصلی به انضمام گزارش حسابرس و بازرس قانونی در سایت کدال بورس به آدرس www.codal.ir قابل مشاهده است.

میزان شفافیت اطلاعات در گروه شرکت‌های همکاران سیستم در سطحی است که تمامی اطلاعات حیاتی شرکت‌ها اعم از مالی، عملیاتی و منابع انسانی به صورت دائم، روزآمد و از طریق مجموعه‌ای از گزارش‌های پیشرفته مدیریتی که داشبورد پیشرفته مدیریت است در اختیار رده‌های مدیریتی و ستادی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه قرار دارند. نتیجه این اقدامات، به دست آوردن بالاترین امتیاز در شاخص اطلاع‌رسانی و قابل اتکا بودن ناشران بورسی در بازار ۵۰۰۰ تا ۲۰,۰۰۰ میلیارد ریال و کسب عنوان «شفاف‌ترین ناشر بورسی» در سال ۱۳۹۷ بوده است.

گزارش ریسک‌ها

هدف مدیریت ریسک علاوه بر شناسایی و کاهش سطح ریسک‌ها، شامل شناسایی و بهره‌برداری از امکانات و فرصت‌ها نیز می‌باشد که این مهم در گروه همکاران سیستم از طریق کمیته‌های مختلف و طی فرآیندهای مشخصی کنترل می‌شود. چابکی در شناسایی و درک تغییرات محیط بیرونی و درونی شرکت برای هیأت‌مدیره همواره از ضرورت بالایی برخوردار بوده است. بنابراین کمیته‌های مربوطه با هدف فراهم‌آوری اطلاعات و تحلیل‌هایی از شرایط اقتصادی و سیاسی حاکم بر کشور و وضعیت پیشبرد استراتژی‌ها در داخل شرکت، هیأت‌مدیره را در شناسایی متغیرهای تأثیرگذار بر کسب‌وکار شرکت و ایجاد درک مناسب از آن یاری می‌کنند. از سوی دیگر، کمیته حسابرسی با ایجاد محیط‌های کنترلی و نظارت بر فعالیت‌های شرکت، قوت تصمیمات هیأت‌مدیره در واکنش‌های چابک نسبت به عوامل ریسک و تغییرات را ارتقا می‌دهد.

سازوکار مدیریت ریسک، همکاران سیستم را در برابر سه دسته از ریسک‌ها مجهز کرده است که به شرح ذیل ارائه می‌گردد:

الف) ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری

ریسک بازار، عمدتاً از رکودها، تغییر در نرخ بهره، تحریم‌های بین‌المللی و ... ناشی می‌شود. علی‌رغم تنوع و تعدد مشتریان شرکت و صنایع مختلفی که در آن فعالیت می‌کند، رکود و یا کاهش فعالیت برخی صنایع به‌ویژه در شرایط کنونی و به دلیل اثرات ناشی از بحران شیوع کرونا، بر کسب‌وکار همکاران سیستم تأثیر مستقیم خواهد گذاشت. از همین‌رو همکاران سیستم، موضوع شناسایی فرصت‌ها و بازارهای جدید را در دستورکار قرار داده است و از سوی دیگر با توجه به اقدامات گروه در سال‌های اخیر، ریسک‌های این حوزه نیز در سطح قابل قبولی مدیریت شده است.

عدم کفایت وجوه برای تداوم فعالیت و ایفاء تعهدات، سازمان‌ها را با ریسک نقدینگی مواجه می‌سازد. با توجه به طیف وسیع مشتریان همکاران سیستم و حضور در صنایع و کسب‌وکارهای مختلف، به طور معمول و براساس سوابق گذشته وضعیت نقدینگی شرکت از شرایط مناسبی برخوردار می‌باشد. از طرف دیگر، گروه در تولید محصولات و اجرای فعالیت‌های جاری خود (به استثنای خرید سخت‌افزار به خصوص سرورها) به ارز متکی نمی‌باشد، اما با توجه به این که مشتریان محصولات همکاران سیستم، برای استفاده از این محصولات، نیاز به تأمین سخت‌افزارهای مربوطه دارند، لذا این احتمال وجود دارد که نوسانات نرخ ارز و به تبع آن افزایش قیمت تجهیزات سخت‌افزاری، در میزان توان خرید مشتریان همکاران سیستم تأثیرگذار باشد. از سوی دیگر، در سال جاری، با توجه به اثرات بحران ناشی از شیوع بیماری کرونا بر تولیدات صنایع مختلف، این موضوع در حوزه سخت‌افزار، علاوه بر افزایش قیمت منجر به چالش‌هایی در زمینه تأمین سخت‌افزار به خصوص سرورها نیز شده است. در همین راستا شرکت در سال جاری، توسعه راهکاران ابری و ایجاد امکان استفاده از محصولات راهکاران ابری خود را برای طیف وسیع‌تری از مشتریان در دستورکار قرار داده است.

همچنین ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی مشتریان در پرداخت به‌موقع بدهی‌های خود از مهمترین ریسک‌ها محسوب می‌شود که به دلیل تأخیر در وصول مطالبات ناشی از درآمدهای عملیاتی ایجاد و با استفاده از متوسط دوره وصول مطالبات محاسبه می‌شود. با توجه به سیاست‌های گروه در وصول مطالبات شامل لایسنس نرم‌افزارها، خدمات استقرار، پشتیبانی و آموزش، دوره وصول مطالبات کنترل شده و ریسک اعتباری به حداقل رسیده است. لازم به ذکر است با توجه به شیوع بیماری کرونا از بهمن‌ماه ۱۳۹۸ و استمرار آن در سال ۱۳۹۹ و تحت تأثیر قرار گرفتن بخش عمده‌ای از مجموعه اقتصادی کشور و به تبع آن، تأثیرپذیری کسب و کار تعداد قابل توجهی از مشتریان شرکت از این بیماری، طبیعی است که ریسک اعتباری مشتریان شرکت و عدم وصول به‌موقع و کامل مطالبات گروه در سال ۱۳۹۹، تحت تأثیر این موضوع قرار خواهد گرفت که اقدامات لازم در دستورکار مدیریت گروه قرار گرفته است.

ب) ریسک‌های مرتبط با تأثیرات شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بر فعالیت مشتریان همکاران سیستم

یکی دیگر از ریسک‌های موجود، تأثیرات شرایط اقتصادی کشور بر فعالیت مشتریان همکاران سیستم و به تبع آن توان خرید مشتری است. همکاران سیستم در سال‌های اخیر برای کاهش شدت اثر ریسک مذکور، اقدام به ارائه بسته‌های محصولی و خدماتی متناسب با توان مالی مشتریان در طیف‌های مختلف نموده است. استمرار این امر در دستورکار سال‌های آتی نیز قرار دارد.

پ) ریسک‌های عملیاتی

ریسک‌های عملیاتی شامل آن دسته از ریسک‌هایی است که در حوزه عملیات بوده و یا بر فعالیت‌های اجرایی آن تأثیر می‌گذارد. ریسک سیستم‌های اطلاعاتی و زیرساختی، ریسک کنترل‌های حسابداری، ریسک حقوقی و ریسک منابع انسانی در این گروه قرار می‌گیرند که با توجه به اقدامات سال‌های اخیر، تحت کنترل و مدیریت قرار دارند.

در حوزه منابع انسانی، علی‌رغم وجود شرایط اقتصادی تورمی و ناپایدار، فعالیت‌های منابع انسانی شرکت شامل جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه کارکنان، جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های سال ۱۳۹۸ و ریسک‌های پیش رو، از اثربخشی لازم برخوردار است. همچنین با شیوع بیماری کرونا از بهمن‌ماه، ریسک سلامتی هم در حوزه منابع انسانی و هم در حوزه مشتریان به عنوان یک ریسک جدی تلقی شده و همکاران سیستم، حفظ سلامت کارکنان و مشتریان را در اولویت کاری خود قرار داده و سیاست‌های خاصی را از جمله پیشبرد فعالیت‌های جاری از طریق دورکاری، با حفظ کیفیت خدمات و رضایت مشتری، در دستورکار خود قرار داده است.

محیط حقوقی شرکت



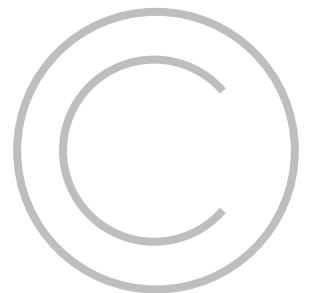
دفتر حقوقی شرکت همکاران سیستم با ارائه مشاوره‌های لازم به مدیران و کارشناسان بخش‌های مختلف سازمان، مجموعه مدیریتی شرکت را در مواجهه با ریسک‌های حقوقی و قانونی مرتبط با فعالیت‌های شرکت، یاری می‌دهد. در این راستا شرکت همکاران سیستم با شناسایی مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار خود سعی نموده که مقررات یادشده را به طور کامل اجرا نماید.

مقررات عمده‌ای که مشخصاً بر فعالیت‌های شرکت حاکم بوده و رعایت می‌شوند، عبارتند از:

- قانون تجارت و لایحه اصلاح قسمتی از قانون تجارت
- مجموعه قوانین و مقررات ناظر بر بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران
- مجموعه قوانین مالیاتی (اعم از قانون مالیات‌های مستقیم، مالیات بر ارزش‌افزوده و غیره)
- قوانین کار و تأمین اجتماعی
- قانون مدنی
- قانون مبارزه با جرائم رایانه‌ای
- قانون تجارت الکترونیک
- قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای
- قانون ثبت علائم، اختراعات و طرح‌های صنعتی

در سال ۱۳۹۸، قراردادهای شرکت از منظر تطابق حداکثری با قوانین مذکور و همچنین پوشش حداکثری نیازهای حقوقی موجود به تفکیک حوزه‌های مختلف، مورد بازنگری قرار گرفت و انطباق حداکثری حفظ گردیده است.

حقوق مالکیت فکری



یکی از دارایی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان، دارایی‌های فکری است. دارایی فکری طیف وسیعی از اموال ارزشمند غیرمادی و غیرمحموسی را در بر می‌گیرد که حاصل فکر، تلاش، ایده و خلاقیت مجموعه مدیران و کارکنان شرکت است. همکاران سیستم شرکتی پیشرو در حوزه مالکیت فکری است و از حدود ۱۵ سال پیش تاکنون در این حوزه فعالیت می‌کند. از مهم‌ترین نتایج همکاری همکاران سیستم و کمیته ایرانی اتاق بازرگانی، چاپ کتاب «نقشه راه مالکیت فکری»، برگزاری سمینار «باسکپ» و انتشار ویژه‌نامه‌های مختلف مالکیت فکری در روز جهانی مالکیت فکری است.

در شرکت همکاران سیستم از بین انواع مصادیق مالکیت فکری، همواره کپی‌رایت نرم‌افزارهای شرکت، اسرار تجاری، علائم تجاری، نام تجاری و نام دامنه‌های شرکت مورد توجه خاص و ویژه بوده و اقدامات حقوقی، قراردادی و قانونی زیر برای حفظ و حراست از این دارایی‌ها انجام می‌شود که شامل سرفصل‌های زیر است:

- انعقاد و به‌روزرسانی توافقنامه‌های عدم افشاء (NDA)
- ثبت نرم‌افزارها در شورای عالی انفورماتیک، بررسی و پیگیری موارد نقض کپی‌رایت
- ثبت علائم تجاری شرکت و بررسی موارد ناقض حقوق قانونی شرکت در فضای مجازی و فیزیکی
- مراقبت دائمی و همیشگی برای جلوگیری از موارد سوءاستفاده از نام تجاری و نام دامنه اینترنتی
- در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ رویداد «کافه مالکیت فکری» با مشارکت همکاران سیستم در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران برگزار شد. در این رویداد بیش از ۱۰۰ نفر از فعالین حوزه مالکیت فکری، شرکت‌های حوزه IT و استارت‌آپ‌ها، مخترعین، دانشجویان و اعضای هیأت علمی دانشگاه‌ها حضور داشتند. در این رویداد بر این موضوع تأکید شد که در جهان امروز، بخش نامشهود دارایی‌های کسب و کارها پررنگ و بزرگتر شده است و به همین دلیل شناسایی و حفظ و حراست از این دارایی‌ها که مالکیت فکری یکی از انواع آن می‌باشد، حائز اهمیتی بیش از پیش است.

مسئولیت‌های اجتماعی

شرکت همکاران سیستم از بدو تأسیس تاکنون، همواره به ایفای نقش اجتماعی در کنار کسب‌وکار اصلی خود توجه نموده و مجموعه‌ای از نقش‌آفرینی اجتماعی را در کارنامه درون‌سازمانی و برون‌سازمانی خود دارد. با ورود همکاران سیستم به بورس، اقدامات شرکت در حوزه مسئولیت اجتماعی، هدفمندتر از گذشته و به صورت سیستماتیک در چارچوب موضوعات پیشنهادشده از سوی استانداردهای این حوزه ادامه پیدا کرده است. سلامت و ایمنی پرسنل و همچنین عملکرد اجتماعی در ارتباط با مؤسسات و سازمان‌های عمومی و عام‌المنفعه و توجه به افزایش سطح رفاهی و آموزشی کارکنان، مهمترین حوزه‌های توجه شرکت در موضوع مسئولیت اجتماعی در سال ۱۳۹۸ بوده است که در زیر به تشریح آنها می‌پردازیم.

■ سلامت و ایمنی پرسنل

کمیته سلامت که در سال ۱۳۹۵ و زیرمجموعه کمیته منابع انسانی آغاز به کار نموده است، تأمین سلامت افراد را مهم‌ترین وظیفه خود دانسته و بر این اساس، رویکرد این کمیته به سلامت افراد و محیط کار، ابتدا کنشی و پیشگیرانه و سپس واکنشی و درمانی است. در سال ۱۳۹۸ کمیته سلامت علاوه بر انجام وظایف جاری شامل پایش‌های دوره‌ای سلامت کارکنان و ارائه مشاوره‌های پزشکی، از اسفندماه به طور جدی بر روی موضوع قطع زنجیره همه‌گیری بیماری کرونا بر اساس توصیه‌های مراجع ملی و بین‌المللی متمرکز گردید. همکاری نزدیک و سازنده این کمیته با مدیران شرکت منجر به کاهش حضور کارکنان در دفاتر و توسعه و ترویج دورکاری در شرکت گردید و پایش سلامت و غربالگری کارکنانی که برای اولین بار پس از همه‌گیری به شرکت مراجعه می‌نمودند نیز توسط این کمیته برنامه‌ریزی و اجرا شد. تأمین سلامت، ایمنی و رفاه کارکنان از موضوعات بنیادین و مهم در مدیریت منابع انسانی و از سیاست‌های شرکت‌های بزرگ و موفق است. رویکرد و اهتمام همکاران سیستم به موضوع سلامت کارکنان نیز یکی از ارکان موفقیت این شرکت محسوب می‌گردد.

عملکرد اجتماعی در ارتباط با مؤسسات و سازمان‌های عمومی و عام‌المنفعه

■ دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی

همکاران سیستم، با هدف انتقال دانش روز به سرمایه انسانی آینده جامعه، دوره‌ها و محصولات آموزشی خود را به شکل رایگان یا با قیمتی مناسب در اختیار مراکز آموزشی و دانشگاه‌ها قرار می‌دهد. در همین راستا در سال ۱۳۹۸، در ۲۵۱ دانشگاه و مؤسسه آموزش عالی، دوره‌های آموزشی یادگیری نرم‌افزار سپیدار برای اساتید و دانشجویان برگزار شد و نسخه‌های آموزشی سپیدار به رایگان در اختیار آنها قرار گرفت.

علاوه بر آن با هدف ایجاد ارتباط مستقیم با دانشجویان دانشگاه‌ها، مؤسسه آموزش و پژوهش همکاران سیستم همچون سال ۱۳۹۷، اقدام به برگزاری تورهای دانشگاهی نمود. در این تورها که در ۵ دانشگاه برگزار شده است، دانشجویان در خصوص دوره‌های آموزشی مناسب، مسیرهای شغلی، تقویت مهارت‌ها و رزومه شغلی مشاوره دریافت می‌کنند. علاوه بر این ۲ سمینار آموزشی رایگان ویژه دانشجویان در محل مرکز آموزش همکاران سیستم با هدف معرفی بازار کار حسابداری برگزار گردید.

همچنین مؤسسه آموزش و پژوهش همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸، ۲ دوره آموزشی ویژه مؤسسات خیریه به صورت رایگان برگزار و خدمات آموزشی شامل دوره‌های مفاهیم سیستم و آموزش کار با سیستم را با تخفیف بالای ۷۰ درصد در برخی دانشگاه‌ها برگزار نمود.

■ سازمان‌های مردم‌نهاد و خدمات عام‌المنفعه

همکاران سیستم با شناسایی مؤسسات و سازمان‌های مردم‌نهاد، نسبت به توانمندسازی ساختارهای مالی این مؤسسات از طریق ارائه کمک‌های نقدی یا ارائه رایگان سیستم‌های مالی و استقرار و آموزش این راهکارها اقدام می‌کند.

از ابتدای سال ۱۳۹۸، ۲۶ مؤسسه خیریه به شکل رایگان از سیستم‌های سپیدار همکاران سیستم و خدمات پشتیبانی آن بهره‌مند شدند. همچنین لایسنس رایگان نرم‌افزار راهکاران نیز به ۷ مؤسسه خیریه اهدا شده است. علاوه بر آن، به برخی از مؤسسات برگزیده، کمک‌های نقدی نیز ارائه شده است.

همکاران سیستم در پایان سال ۱۳۹۸، با هدف ساخت مدرسه‌ای در منطقه سیل‌زده سیستان و بلوچستان، به عنوان هدیه نوروز، یک کارت تبریک دیجیتالی برای مشتریان خود ارسال و هزینه تهیه هدیه مشتریان را به ساخت مدرسه مذکور اختصاص داد تا ضمن کمک به کودکان این منطقه، مشتریان خود را نیز در این کار خیر سهیم نماید. علاوه بر آن برخی از پرسنل شرکت نیز در ساخت مدرسه سهیم شده و هزینه هدیه نوروزی خود را به طور داوطلبانه به ساخت این مدرسه اختصاص دادند. همکاران سیستم در سال ۱۳۹۷ نیز ساخت مدرسه‌ای دیگر در منطقه توتشامی کرمانشاه را برای حمایت از زلزله‌زدگان این منطقه آغاز کرده بود که در سال ۱۳۹۸ به بهره‌برداری رسید.

■ ارائه رایگان برخی محصولات و خدمات با هدف حفظ سلامت جامعه و مشتریان

در پایان سال و در پی شیوع بیماری کرونا، همکاران سیستم در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود و با هدف حفظ سلامت جامعه و حمایت از مشتریان، برخی از محصولات خود را که می‌توانست به تسهیل پیشبرد کسب‌وکار مشتریان در شرایط کنونی (دورکاری) کمک نماید، همچون محصول فرسان در حوزه پخش و اتوماسیون موبایل را به صورت رایگان در اختیار مشتریان قرار داد. همچنین در بخش خدمات نیز همکاران سیستم قرارداد پشتیبانی کلیه مشتریان خود را که به دلیل شرایط اقتصادی، موفق به انعقاد قرارداد پشتیبانی سال ۱۳۹۹ نشده بودند، تا پایان فروردین ماه ۱۳۹۹ تمدید و سرویس پشتیبانی به صورت رایگان به مشتریان ارائه شد.

■ حمایت از شرکت‌های استارت‌آپ

همکاران سیستم همواره با شناسایی و حمایت از شرکت‌های نوپا و تازه‌تأسیس نسبت به تجهیز آنها به تکنولوژی نرم‌افزاری اقدام می‌نماید. از ابتدای سال ۱۳۹۸، در راستای حمایت از شرکت‌های استارت‌آپ و تجهیز آنها به نرم‌افزارهای اداری، ۷۳ شرکت با ۵۰ درصد تخفیف به نرم‌افزارهای اداری سپیدار مجهز شدند.

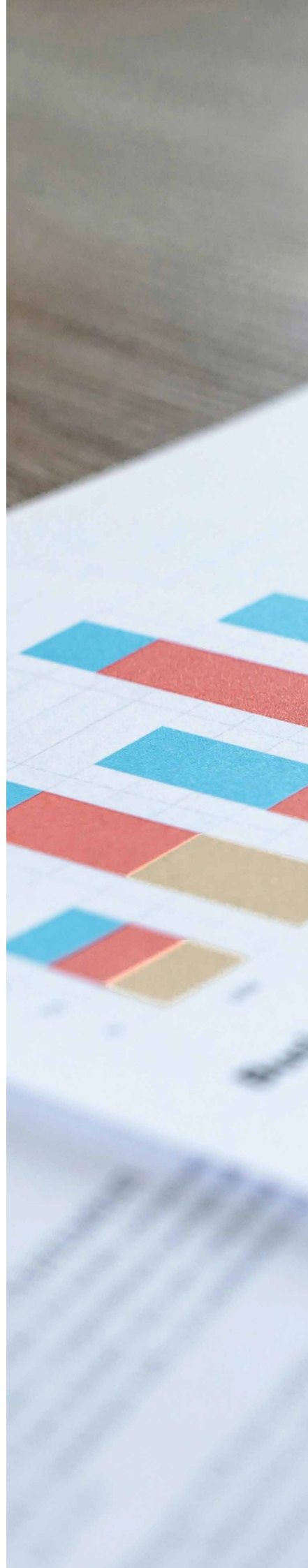
■ حمایت از حقوق مالکیت فکری

واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم به منظور تحقق مسئولیت اجتماعی خود در سال ۱۳۹۸، در راستای افزایش تأثیرگذاری فعالیت‌های قبلی انجام‌شده در این حوزه، اقداماتی جهت تشکیل کمیسیون مالکیت فکری در کمیته ایرانی اتاق بازرگانی انجام داد و تفاهم کلی در این خصوص حاصل شد. استمرار این موضوع تا حصول نتیجه نهایی در دستورکار سال ۱۳۹۹ قرار دارد. همچنین شرکت مطابق با روال هر ساله اقدام به تهیه و انتشار ویژه‌نامه‌ای در روز جهانی مالکیت فکری با محوریت «مالکیت فکری و صنعت سبز» نمود.





گزارش مالی



گزارش مالی

خلاصه‌ای از عملکرد مالی شرکت طی سال‌های ۱۳۹۶، ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ به شرح جداول پیوست تقدیم می‌گردد.

گزیده اطلاعات مالی - تلفیقی

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	
الف) اطلاعات عملکرد مالی (مبالغ به میلیون ریال):			
۱,۷۵۶,۵۲۷	۲,۲۵۳,۳۷۶	۳,۲۸۶,۳۴۰	درآمد خالص
۶۷۰,۲۰۹	۹۷۸,۸۵۴	۱,۵۷۵,۱۴۵	سود عملیاتی
۱۱۳,۹۵۸	۱۴۹,۶۹۶	۳۰۱,۶۰۱	خالص درآمدهای غیرعملیاتی
۶۸۰,۲۵۵	۹۳۱,۰۷۸	۱,۶۱۵,۱۵۶	سود خالص
۷۰۷,۵۳۷	۱,۱۲۱,۰۹۰	۱,۷۸۶,۸۶۲	وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان سال (مبالغ به میلیون ریال):			
۲,۷۹۹,۳۹۸	۳,۶۶۰,۶۵۱	۵,۰۹۴,۱۵۳	جمع دارایی‌ها
۱,۰۰۲,۷۰۶	۱,۳۷۰,۷۸۷	۱,۸۹۶,۴۸۵	جمع بدهی‌ها
۹۵۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱,۷۹۶,۶۹۲	۲,۲۸۹,۸۶۴	۳,۱۹۷,۶۶۸	جمع حقوق مالکانه
ج) نرخ بازده (درصد):			
٪۲۸	٪۲۹	٪۳۷	نرخ بازده دارایی‌ها
٪۴۳	٪۴۶	٪۵۹	نرخ بازده حقوق مالکانه
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۱,۲۵۱	۱,۲۵۱	۱,۲۵۱	تعداد سهام براساس آخرین سرمایه (میلیون)
۵۴۴	۷۴۵	۱,۲۹۳	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
۱,۴۳۶	۱,۸۳۰	۲,۵۵۶	ارزش دفتری هر سهم - ریال
ه) سایر اطلاعات:			
۱۲۱۶	۱۱۷۳	۱۰۹۸	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

گزیده اطلاعات مالی - شرکت اصلی

۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	
الف) اطلاعات عملکرد مالی (مبالغ به میلیون ریال):			
۱,۱۱۸,۵۹۹	۱,۳۲۵,۰۷۲	۲,۱۴۰,۶۳۰	درآمد خالص (شامل درآمد سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های فرعی)
۶۷۵,۵۶۹	۸۲۷,۸۹۴	۱,۴۵۲,۵۶۹	سود عملیاتی
۱۳۳,۸۹۸	۱۶۲,۲۰۵	۲۸۴,۶۵۰	خالص درآمدهای غیرعملیاتی
۷۶۳,۵۷۶	۸۹۵,۶۱۵	۱,۵۹۴,۲۸۴	سود خالص
۳۲۰,۲۰۰	۷۱۳,۸۹۱	۱,۲۳۶,۴۶۰	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان سال (مبالغ به میلیون ریال):			
۲,۵۱۱,۱۵۸	۳,۱۸۵,۳۲۵	۴,۷۴۳,۲۸۱	جمع دارایی‌ها
۶۴۶,۱۰۵	۸۵۲,۱۵۶	۱,۵۷۱,۸۲۸	جمع بدهی‌ها
۹۵۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱,۸۶۵,۰۵۴	۲,۳۳۳,۱۶۹	۳,۱۷۱,۴۵۲	جمع حقوق مالکانه
ج) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۹۵۰	۱,۲۶۰	۱,۲۶۰	تعداد سهام براساس آخرین سرمایه (میلیون)
۶۰۶	۷۱۱	۱,۲۶۶	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
۴۵۰	۶۰۰	-	سود نقدی هر سهم - ریال
۴,۸۸۱	۵,۵۳۹	۱۸,۳۳۰	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش در هر سال - ریال
۱,۹۶۳	۱,۸۵۲	۲,۵۱۷	ارزش دفتری هر سهم - ریال
۸	۸	۱۴	نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم - مرتبه
د) سایر اطلاعات:			
۲۴۹	۲۳۱	۲۳۸	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

صورت سود و زیان شرکت اصلی

درصد تغییرات	۱۳۹۷	۱۳۹۸	میلیون ریال
٪۶۲	۱,۳۲۵,۰۷۲	۲,۱۴۰,۶۳۰	درآمدهای عملیاتی
٪۲۶	(۲۲۰,۹۰۲)	(۲۷۹,۱۸۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۶۹	۱,۱۰۴,۱۷۰	۱,۸۶۱,۴۴۱	سود ناخالص
٪۴۸	(۲۷۶,۲۷۷)	(۴۰۸,۸۷۲)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۷۵	۸۲۷,۸۹۴	۱,۴۵۲,۵۶۹	سود عملیاتی
٪۷۵	۱۶۲,۲۰۵	۲۸۴,۶۵۰	سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
٪۷۵	۹۹۰,۰۹۸	۱,۷۳۷,۲۲۰	سود قبل از مالیات
٪۵۱	(۹۴,۴۸۳)	(۱۴۲,۹۳۶)	هزینه مالیات بر درآمد
٪۷۸	۸۹۵,۶۱۵	۱,۵۹۴,۲۸۴	سود خالص

صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

۱۳۹۷/۱۲/۲۹ میلیون ریال	۱۳۹۸/۱۲/۲۹ میلیون ریال	
		دارایی‌ها
		دارایی‌های غیرجاری
۱,۲۶۰,۹۰۹	۱,۲۹۱,۱۰۴	دارایی‌های ثابت مشهود
۱۱۲,۰۷۷	۱۳۵,۴۴۱	دارایی‌های نامشهود
۲۸۳,۶۱۳	۳۷۵,۷۵۸	سرمایه گذاری‌های بلندمدت
۲۸,۰۱۴	۳۰,۹۲۷	دریافتی‌های بلندمدت
۱۰,۸۷۲	۱۳,۷۳۱	سایر دارایی‌ها
۱,۶۹۵,۴۸۵	۱,۸۴۶,۹۶۱	جمع دارایی‌های غیرجاری
		دارایی‌های جاری
۲۱,۹۲۸	۲,۶۹۵	پیش پرداخت‌ها
۳,۵۶۵	۹,۰۵۷	موجودی مواد و کالا
۲۵۹,۳۱۵	۸۱۵,۵۱۵	دریافتی‌های تجاری و سایر دریافتی‌ها
۱,۰۹۹,۹۹۹	۱,۹۳۹,۷۰۰	سرمایه گذاری‌های کوتاه مدت
۱۰۵,۰۳۳	۱۲۹,۳۵۳	موجودی نقد
۱,۴۸۹,۸۴۰	۲,۸۹۶,۳۲۰	جمع دارایی‌های جاری
۳,۱۸۵,۳۲۵	۴,۷۴۳,۲۸۱	جمع دارایی‌ها
		حقوق مالکانه و بدهی‌ها
		حقوق مالکانه
۱,۲۶۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه
۱۲۶,۰۰۰	۱۲۶,۰۰۰	اندوخته قانونی
۹۴۷,۱۶۹	۱,۷۸۵,۴۵۳	سود انباشته
۲,۳۳۳,۱۶۹	۳,۱۷۱,۴۵۳	جمع حقوق مالکانه
		بدهی‌ها
		بدهی‌های غیر جاری
۴۷,۹۳۰	۵۹,۲۳۳	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۴۷,۹۳۰	۵۹,۲۳۳	جمع بدهی‌های غیرجاری

۱۳۹۷/۱۲/۲۹ میلیون ریال	۱۳۹۸/۱۲/۲۹ میلیون ریال	
		بدهی‌های جاری
۳۵۲,۱۳۵	۷۸۳,۶۸۱	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۸۵,۰۲۲	۱۹۳,۴۴۰	مالیات پرداختنی
۶,۹۱۴	۱۲,۳۰۷	سود سهام پرداختنی
۳۶۰,۱۵۵	۵۲۳,۱۶۷	پیش دریافت‌ها
۸۰۴,۲۲۶	۱,۵۱۲,۵۹۵	جمع بدهی‌های جاری
۸۵۲,۱۵۶	۱,۵۷۱,۸۲۸	جمع بدهی‌ها
۳,۱۸۵,۳۲۵	۴,۷۴۳,۲۸۱	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت جریان‌های نقدی شرکت اصلی

سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	
میلیون ریال	میلیون ریال	
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی		
۷۵۹,۹۲۳	۱,۲۶۴,۰۱۲	نقد حاصل از عملیات
(۴۶,۰۳۲)	(۲۷,۵۵۲)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۷۱۳,۸۹۱	۱,۲۳۶,۴۶۰	جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری		
۲۹,۴۵۲	۵۴۴	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود
(۱۶,۰۱۲)	(۹۳,۰۹۸)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
۲۵	۱۵	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود
(۳۳,۸۰۶)	(۴۹,۵۱۲)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود
(۴۹,۹۹۰)	(۹۲,۱۴۵)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
(۵۵۲,۷۲۷)	(۸۳۹,۷۰۱)	پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۱۰۲,۶۲۵	۲۲۶,۴۶۵	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها
(۵۲۰,۴۳۳)	(۸۴۷,۴۳۱)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
۱۹۳,۴۵۸	۳۸۹,۰۲۹	جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی		
(۴۲۴,۸۹۳)	(۷۵۰,۶۰۷)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام
(۵۱۱)	-	پرداخت‌های نقدی بابت اصل تسهیلات
(۳۸)	-	پرداخت‌های نقدی بابت سود تسهیلات
۲۵۴,۷۵۱	۳۸۱,۷۶۲	دریافت‌های نقدی از شرکت‌های فرعی
(۱۷۰,۶۹۱)	(۳۶۸,۸۴۴)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی
۲۲,۷۶۷	۲۰,۱۸۴	خالص افزایش در موجودی نقد
۷۳,۷۰۳	۱۰۵,۰۳۳	مانده موجودی نقد در ابتدای سال
۸,۵۶۲	۴,۱۳۶	تأثیر تغییرات نرخ ارز
۱۰۵,۰۳۳	۱۲۹,۳۵۳	مانده موجودی نقد در پایان سال
۴,۸۰۸	۶,۲۶۵	معاملات غیر نقدی

صورت سود و زیان تلفیقی

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۷ میلیون ریال	سال ۱۳۹۸ میلیون ریال	
٪۴۶	۲,۲۵۳,۳۷۶	۳,۲۸۶,۳۴۰	درآمدهای عملیاتی
٪۳۳	(۸۵۲,۹۱۶)	(۱,۱۳۲,۶۰۴)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۵۴	۱,۴۰۰,۴۶۰	۲,۱۵۳,۷۳۶	سود ناخالص
٪۳۷	(۴۲۱,۶۰۶)	(۵۷۸,۵۹۱)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۶۱	۹۷۸,۸۵۴	۱,۵۷۵,۱۴۵	سود عملیاتی
٪۱۰۱	۱۴۹,۶۹۶	۳۰۱,۶۰۱	سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی
٪۶۶	۱,۱۲۸,۵۵۰	۱,۸۷۶,۷۴۶	سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
٪۸	(۸,۸۶۳)	(۹,۶۰۷)	سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته
٪۶۷	۱,۱۱۹,۶۸۷	۱,۸۶۷,۱۳۹	سود قبل از مالیات
٪۳۴	(۱۸۸,۶۰۹)	(۲۵۱,۹۸۳)	هزینه مالیات بر درآمد
٪۷۳	۹۳۱,۰۷۸	۱,۶۱۵,۱۵۶	سود خالص

■ تنوع و تعدد مشتریان همکاران سیستم در صنایع و حوزه‌های مختلف باعث شد تا کسب‌وکار این شرکت در ماه‌های پایانی سال کمتر تحت تأثیر همه‌گیری بیماری کرونا واقع شود. ضمن آن که در چنین شرایطی، خدمات ابری یکی از مهم‌ترین حوزه‌هایی است که توجه کسب‌وکارها را به خود جلب نموده است. از آنجا که همکاران سیستم در سال‌های اخیر راهکاران ابری را به عنوان بستر نرم‌افزاری حرفه‌ای، امن و با دسترسی آسان برای شرکت‌ها معرفی و ارائه نموده است، با استناد به مزیت‌های این فناوری نوین برای کسب‌وکارها، پیش‌بینی می‌شود که بتواند فرصت مناسبی برای توسعه کسب‌وکار و نیز توسعه سبد درآمدی همکاران سیستم در سال‌های آینده فراهم نماید.

■ افزایش ۴۶ درصدی درآمدهای عملیاتی، عمدتاً به دلیل رشد ۵۸ درصدی درآمد نرم‌افزار و ۴۰ درصدی درآمد پشتیبانی بوده است. از دلایل رشد درآمد نرم‌افزار می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

- رشد ۶۴ درصدی فروش محصولات سپیدار و دشت
- رشد حدود ۶۸ درصدی فروش به مشتریان بزرگ
- رشد حدود ۷۲ درصدی فروش به صنایع پتروشیمی، غذایی و نوشیدنی
- رشد حدود ۲/۲ برابری ارتقای نرم‌افزار مشتریان به محصولات راهکاران
- افزایش حدود ۲۵ درصدی میانگین قیمت محصولات

■ حدود ۴۳ درصد از سبد درآمدی همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ مربوط به درآمد پشتیبانی بوده است. این بخش از درآمدها، این اطمینان را به صاحبان سهم می‌دهد که روند توسعه این بخش از کسب‌وکار همکاران سیستم با وضعیت پایدار ادامه داشته باشد.

■ همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ با هدف چابک‌سازی سازمان و توسعه ساختار شبکه‌ای به عنوان یکی از اهداف استراتژیک خود، این استراتژی را با دو رویکرد برون سپاری و با تمرکز بر توسعه شبکه بیرونی فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها و همچنین همکاری با شرکای تجاری و شرکت‌های فعال در صنعت نرم‌افزار انجام داده است. پیشبرد این رویکردها علاوه بر ارتقای بهره‌وری و استفاده بهینه از ظرفیت منابع انسانی، منجر به تسریع رشد سهم بازار همکاران سیستم و ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان خواهد شد.

■ در سال ۱۳۹۸ رویکرد شرکت در سرمایه‌گذاری عمدتاً از زاویه ایجاد کسب‌وکار جدید و یا تکمیل سبد محصولی از طریق شراکت بوده است که منجر به افزایش درآمدهای گروه همکاران سیستم خواهد شد. در همین راستا شرکت در سال ۱۳۹۸ با هدف توسعه خدمات بر بستر ابر، اقدام به تأسیس شرکت توسعه زیرساخت‌های فناورانه ابرآمد نموده است. همچنین با سرمایه‌گذاری در سهام شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو، محصول CRM را به سبد محصول خود اضافه و سبد محصولی راهکاران را تکمیل‌تر نموده است.

■ افزایش درآمد غیرعملیاتی سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷، عمدتاً بابت سرمایه‌گذاری نزد بانک و صندوق‌های سرمایه‌گذاری است.

■ سود عملیاتی تلفیقی حدود ۶۱ درصد نسبت به سال قبل افزایش داشته است. همکاران سیستم با رشد ۴۶ درصدی درآمدها در مقابل رشد ۳۴ درصدی هزینه‌ها، کمک به سزایی به افزایش مثبت حاشیه سود نموده است. عمده هزینه‌های شرکت در حوزه جذب، آموزش و نگهداشت سرمایه‌های انسانی متخصص و کارآمد می‌باشد که در رشد اقتصادی پایدار شرکت نقش به سزایی دارند.

صورت وضعیت مالی تلفیقی

۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
دارایی‌ها		
دارایی‌های غیرجاری		
۱,۳۶۹,۵۱۸	۱,۴۰۰,۳۰۸	دارایی‌های ثابت مشهود
۱۰۷,۶۱۵	۱۳۱,۳۶۷	دارایی‌های نامشهود
۶۳,۳۹۴	۵۲,۴۹۳	سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته
۴۴۷	۱۰۹,۷۵۱	سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۵۶,۷۷۱	۵۰,۵۸۰	دریافتنی‌های بلندمدت
۱۶,۸۲۰	۲۰,۰۷۹	سایر دارایی‌ها
۱,۶۱۴,۵۶۵	۱,۷۶۴,۵۷۸	جمع دارایی‌های غیرجاری
دارایی‌های جاری		
۳۵,۲۹۵	۲۸,۵۷۳	پیش پرداخت‌ها
۱۷,۸۸۵	۳۷,۴۶۴	موجودی مواد و کالا
۴۵۸,۹۸۶	۶۲۶,۴۸۷	دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها
۱,۲۱۴,۷۵۸	۲,۲۸۴,۱۳۶	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۳۱۹,۱۶۱	۳۵۲,۹۱۵	موجودی نقد
۲,۰۴۶,۰۸۵	۳,۳۲۹,۵۷۵	جمع دارایی‌های جاری
۳,۶۶۰,۶۵۱	۵,۰۹۴,۱۵۳	جمع دارایی‌ها
حقوق مالکانه و بدهی‌ها		
حقوق مالکانه		
۱,۲۶۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه
۲۵,۳۹۷	۹۷,۲۱۳	صرف سهام خزانه
۱۳۹,۷۹۰	۱۴۹,۱۶۹	اندوخته قانونی

۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
۹۰۱,۶۰۶	۱,۷۶۰,۶۴۹	سود انباشته
(۳۶,۵۶۴)	(۸۳,۱۲۰)	سهام خزانة
۲,۲۹۰,۲۲۹	۳,۱۸۳,۹۱۱	حقوق مالکانه قابل انتساب به مالکان شرکت اصلی
(۳۶۵)	۱۳,۷۵۷	منافع فاقد حق کنترل
۲,۲۸۹,۸۶۴	۳,۱۹۷,۶۶۸	جمع حقوق مالکانه
		بدهی‌ها
		بدهی‌های غیر جاری
۴۵,۰۳۷	۵۳,۲۳۹	پرداختنی‌های بلندمدت
۱۷۲,۱۵۲	۲۱۸,۳۳۰	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۲۱۷,۱۸۹	۲۷۱,۵۶۹	جمع بدهی‌های غیرجاری
		بدهی‌های جاری
۱۵۷,۴۲۴	۲۳۰,۹۰۴	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۱۷۳,۴۳۲	۲۹۵,۹۷۷	مالیات پرداختنی
۶,۹۱۴	۱۲,۳۰۷	سود سهام پرداختنی
۸۱۵,۸۲۸	۱,۰۸۵,۷۲۸	پیش دریافت‌ها
۱,۱۵۳,۵۹۸	۱,۶۲۴,۹۱۶	جمع بدهی‌های جاری
۱,۳۷۰,۷۸۷	۱,۸۹۶,۴۸۵	جمع بدهی‌ها
۳,۶۶۰,۶۵۱	۵,۰۹۴,۱۵۳	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

- افزایش سرفصل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت عمدتاً به دلیل توسعه کسب‌وکار شرکت و افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و پشتیبانی و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی و سرمایه‌گذاری این وجوه نزد بانک و صندوق‌های سرمایه‌گذاری می‌باشد.
- افزایش سرفصل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت عمدتاً مربوط به سرمایه‌گذاری در سبدهای سرمایه‌گذاری بوده است.
- افزایش سرفصل پیش‌دریافت‌ها عمدتاً به دلیل افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و پشتیبانی و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی می‌باشد.

صورت جریان‌های نقدی تلفیقی

		سال ۱۳۹۸	(تجدید ارائه شده) سال ۱۳۹۷
		میلیون ریال	میلیون ریال
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی			
نقد حاصل از عملیات	۱,۹۱۶,۷۴۹	۱,۲۲۸,۱۷۷	
پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۱۲۹,۸۸۷)	(۱۰۷,۰۸۷)	
جریان خالص ورود وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۱,۷۸۶,۸۶۲	۱,۱۲۱,۰۹۰	
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری			
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۱,۲۶۵	۳۰,۶۲۴	
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۱۰۴,۰۷۷)	(۲۳,۴۲۹)	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود	۴۲	-	
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود	(۴۷,۷۷۳)	(۳۲,۰۴۵)	
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	(۱۰۹,۳۰۴)	(۶۷,۱۸۰)	
پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۱,۰۶۹,۳۷۸)	(۶۱۷,۳۲۳)	
دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها	۲۸۳,۹۴۲	۱۲۳,۲۲۵	
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری	(۱,۰۴۵,۲۸۳)	(۵۸۶,۱۲۸)	
جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی	۷۴۱,۵۷۹	۵۳۴,۹۶۲	
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی			
دریافت‌های نقدی حاصل از تامین سرمایه سایر سهامداران در شرکت فرعی	۱۵,۷۵۰	-	
دریافت‌های نقدی حاصل از افزایش سرمایه شرکت‌های فرعی - سهم منافع فاقد حق کنترل	-	۳۵	
تامین مالی شرکت توسعه کسب و کارهای دانه از طرف فناوری‌های نوین سپیدز ایرانیان	(۱۰,۰۸۹)	-	
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانه	۲۱۲,۶۳۰	۶,۰۱۶	
پرداخت‌های نقدی برای خرید سهام خزانه	(۱۸۷,۳۷۰)	(۱۹,۵۱۶)	
پرداخت‌های نقدی بابت سود تسهیلات	-	(۵۱۱)	
پرداخت‌های نقدی بابت اصل تسهیلات	-	(۳۸)	
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام به مالکان شرکت اصلی	(۷۴۲,۹۶۳)	(۴۲۱,۵۹۲)	
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام به منافع فاقد حق کنترل	(۶)	-	
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی	(۷۱۲,۰۴۸)	(۴۳۵,۶۰۶)	
خالص افزایش در موجودی نقد	۲۹,۵۳۱	۹۹,۳۵۶	
مانده موجودی نقد در ابتدای سال	۳۱۹,۱۶۱	۲۱۰,۹۷۰	
تاثیر تغییرات نرخ ارز	۴,۲۲۳	۸,۸۳۵	
مانده موجودی نقد در پایان سال	۳۵۲,۹۱۵	۳۱۹,۱۶۱	
معاملات غیر نقدی	۷,۰۲۷	۳۲,۳۵۳	

نسبت‌های مالی تلفیقی

عنوان	۱۳۹۸	۱۳۹۷
نقدینگی	سرمایه در گردش	۱,۷۰۴,۶۵۹
	دوره گردش مطالبات تجاری	۶,۱
	نسبت جاری	۲,۰۵
	نسبت آتی	۲,۰۳
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۳۷
	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۰,۵۹
	نسبت مالکانه	۰,۶۳
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰,۳۷
	نسبت بازده حقوق مالکانه	۰,۵۹
	نسبت نقدشوندگی سود	۱,۱۱
	جریان نقدی هر سهم	۱,۴۲۸
	سود هر سهم (EPS)	۱,۲۹۳
	نسبت سود ناخالص	٪۶۶
	نسبت سود عملیاتی	٪۴۸
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	٪۵۷
	نسبت سود خالص	٪۴۹
		٪۴۱

■ باتوجه به افزایش سود، سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده و توان مالی شرکت، نسبت‌های مالی اعم از نقدینگی، اهرمی و سودآوری نسبت به سال قبل بهبود یافته‌اند.

■ نسبت‌های اهرمی و سودآوری شرکت روند مثبت قابل توجهی را در سال مالی مورد گزارش نسبت به سال قبل نشان می‌دهد. افزایش فروش و کسب درآمد بیشتر از یک طرف، استفاده بهینه از ظرفیت و بالا بردن کارایی از طرف دیگر منجر به افزایش سود و حاشیه سود عملیاتی شرکت شده است.

پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود

هیأت مدیره براساس صورت های مالی و با توجه به سود انباشته برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ و همچنین مصوبه هیأت مدیره مورخ ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۹ سود نقدی تقسیمی هر سهم را ۱,۰۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می دارد شرکت تمهیداتی اندیشیده است تا سود سهام نقدی متعلق به کلیه سهامداران حقیقی و حقوقی (به جز سهامدار عمده)، از ۳ تیرماه پرداخت گردد.

از طرفی هیأت مدیره در نظر دارد طرح افزایش سرمایه برنامه های توسعه آتی را تدارک و پس از دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار در اولین مجمع فوق العاده صاحبان سهام، جهت تصویب به سهامداران محترم ارائه نماید.

اطلاعات تماس با شرکت

سایر اطلاعات شرکت به شرح زیر است:
آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸
تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۳۳۸۲۰۰۱
نمابر دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۳۳۸۲۲۲۲
سایت اینترنتی: www.systemgroup.net
پست الکترونیک: Info@systemgroup.net

معرفی محصولات و خدمات همکاران سیستم و آخرین تغییرات آنها در سال ۹۸

یکی از مزیت‌های رقابتی همکاران سیستم، گستردگی بازار و پوشش نیازمندی‌های نرم‌افزاری موجود در بخش‌های مختلف این بازار با استفاده از محصولات متناسب و متنوع است. این مزیت موجب می‌شود همکاران سیستم علاوه بر پایداری، پتانسیل توسعه و رشد داشته باشد. اگرچه در ابتدا، بازار هدف همکاران سیستم شرکت‌های متوسط و بزرگ بود اما در ادامه و در دهه هشتاد، با اتخاذ استراتژی‌های هوشمندانه نسبت به بخش‌های دیگر بازار از جمله دولت و در اواخر این دهه نسبت به بازار شرکت‌های کوچک و اصناف نیز توجه کرده و به تدریج محصولات متناسب برای هر بخش تولید و عرضه نمود که در تمام این بخش‌ها موفقیت‌های قابل توجهی کسب کرده است. در ادامه به توضیح هر بخش از بازار و محصول متناظر آن می‌پردازیم.

محصولات بازار شرکت‌های بزرگ

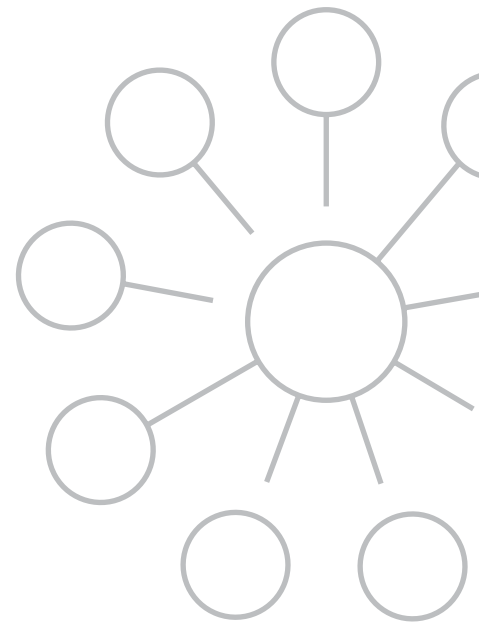
راهکاران

محصول «راهکاران» محصول اصلی همکاران سیستم است که به عنوان یک ERP جامع ایرانی از سال ۱۳۹۱ به بازار عرضه شد. تیم تحقیق و توسعه همکاران سیستم با استفاده از تجربیات چندین ساله این شرکت در ارائه محصولات متنوع به صنایع مختلف کشور، راهکاران را به گونه‌ای طراحی کرده‌اند که در کنار قابلیت پاسخگویی به نیازهای اساسی خاص صنایع مرجع، قابلیت ارائه رویه‌های استاندارد کسب‌وکاری به این صنایع و سایر صنایع را نیز دارا باشد. راهکاران دارای سبد محصولی متنوعی در حوزه‌های مالی، حسابداری مدیریت، اداری، بازرگانی، مدیریت کارخانه و بخش عمومی (دولت) است که به طور مستمر در حال توسعه و بهبود می‌باشد. در این راستا، اهم توسعه‌هایی که از فروردین ماه ۱۳۹۸ تاکنون در سبد محصولی راهکاران ایجاد شده، به صورت خلاصه در ادامه بیان شده است:



- تولید و ارائه فرسان، راهکار جدید در مجموعه راهکار فروش و پخش همکاران سیستم به منظور سهولت سفارش‌گیری در این صنعت
- راهکار «فرسان» به عنوان پل ارتباطی میان فروشگاه‌های مواد غذایی و تأمین‌کنندگان، با هدف تسهیل فرایند سفارش‌دهی فروشگاه‌ها به صورت یکپارچه با مازول پخش راهکاران به بازار عرضه شد. همچنین در راستای بهبود پاسخ‌دهی به نیازهای مشتریان بزرگ پخش مواد غذایی و پوشش‌دهی

**ارائه سامانه
یکپارچه
سفارش‌گذاری
فرسان**



فعالیت‌های پخش دارویی نیز اقدامات مؤثری در سال ۱۳۹۸ صورت گرفته است. این محصول، با کاهش نیاز به مراجعات حضوری در فرایند سفارش‌گیری و بهینه‌سازی فرایند تحویل کالاها و اجناس، کاهش قابل ملاحظه‌ای در میزان تماس و رفت‌وآمد موزعین و ویزیتورها با مغازه‌داران ایجاد می‌نماید. از همین‌رو با توجه به شیوع بیماری کرونا، این نرم‌افزار تأثیر قابل توجهی در حفظ سلامت و تسهیل پیشبرد غیرحضوری فعالیت‌های کسب‌وکاری مشتریان دارد.

■ به‌روزآوری تکنولوژی راهکاران با هدف ارتقای عملکرد و بهبود تجربه کاربری سیستم‌ها

فاز اول پروژه به‌روزآوری تکنولوژی راهکاران در جهت ارتقای عملکرد و بهبود تجربه کاربری سیستم‌ها در سال ۱۳۹۸ آغاز شد و زیرساخت‌های لازم در جهت تحقق این مهم به صورت مطلوبی فراهم شده است به نحوی که در سال‌های آتی و به صورت تدریجی شاهد تغییرات تکنولوژی در سیستم‌های راهکاران خواهیم بود.

■ توسعه ارتباط ERP راهکاران با سیستم بانکی در حوزه مالی

توسعه ارتباط راهکاران با سیستم بانکی در حوزه مالی و توسعه بانکداری باز^{۱۱} در سال ۱۳۹۸ محل تمرکز تحقیق و توسعه همکاران سیستم بوده و در این جهت تسهیلات متنوعی ارائه شده است.

■ تکمیل سبد محصول راهکاران و افزودن سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

در جهت پوشش نیازهای شرکت‌ها در خصوص مدیریت ارتباط آنها با مشتریان (CRM)، طی مشارکت با شرکت سرونو و برقراری اتصال محصولات راهکاران به CRM این شرکت، گامی جدید در جهت پوشش نیازهای مذکور برداشته شد. بر همین اساس، در سال ۱۳۹۸ محصول «مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)» به سبد محصولی همکاران سیستم اضافه شد.

■ عرضه ماژول خرده‌فروشی و توسعه در جهت گسترش محدوده پاسخ‌دهی تحت پوشش

عرضه ماژول خرده‌فروشی در قالب یک راهکار جامع و تحت‌وب که مشتمل بر راهکارهای سیستم‌های پشتیبانی‌دهنده (back end) و سیستم‌های عملیاتی (front end) می‌باشد، برای نخستین بار در سطح کشور و با تمرکز بر پاسخ‌دهی به نیاز فروشگاه‌های تخصصی و برندها و تکمیل و عرضه ERP راهکاران در حوزه پاسخ به بازار خرده‌فروشی صورت پذیرفت و به طور هم‌زمان توسعه این محصول در جهت گسترش محدوده پوشش‌دهی به نیازهای بازار خرده‌فروشی ادامه یافته است.

توسعه خدمات بانکداری باز

تکمیل سبد محصولی راهکاران در حوزه CRM

۱۱- بانکداری باز (Open Banking) رویکرد جدیدی است که به سرعت در دنیا در حال رواج است. در این روش، عملیات بانکداری محدود به محل فیزیکی بانک‌ها نیست و یک پستر (Platform) برای عملیات بانکی در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد. بانکداری باز به مشتریان این امکان را می‌دهد که بدون نیاز به مراجعه به شعب بانک یا واردکردن اطلاعات به صورت دستی، از طریق یک نرم‌افزار یکپارچه با بستر بانکی، تمامی امور بانکی را در نرم‌افزارهای داخلی خود انجام دهند.

مدیران فروشگاهی، به دلیل گستردگی حجم فعالیت‌ها در بازار خرده‌فروشی و ارتباط با مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی، با نیازهای گوناگونی مانند انجام سریع و دقیق عملیات، پایش و هماهنگی فروشگاه‌ها با وجود گستردگی پراکندگی جغرافیایی آن‌ها، گردآوری اطلاعات پراکنده و تحلیل اطلاعات برای تعیین سیاست‌گذاری‌های فروش و تأمین موجودی کالای فروشگاه‌ها روبه‌رو هستند که راهکار یکپارچه خرده‌فروشی همکاران سیستم به همراه ماژول هوشمندی راهکاران که امکان گزارش‌سازی تحلیلی برای مشتریان این حوزه را فراهم می‌آورد، به طور کامل و همه‌جانبه پاسخگوی نیاز مشتریان در این حوزه می‌باشد.

■ تکمیل راهکار تولیدی همکاران سیستم برای صنعت لوازم خانگی

در ادامه عرضه ماژول‌های کنترل تولید و کنترل کیفیت در سال ۱۳۹۷؛ ماژول مدیریت سریال به صورت یکپارچه با ماژول‌های کنترل تولید و انبار در جهت بهبود پاسخگویی به صنایع تولید لوازم خانگی و قطعه‌ساز در سال ۱۳۹۸ به بازار عرضه شد.

■ تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنایع دارویی و غذایی

تکمیل ماژول کنترل کیفیت متناسب با نیازهای صنایع دارویی و غذایی در سال ۱۳۹۸

■ تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنعت سیمان

عرضه راهکار فروش سیمان در جهت پاسخگویی به نیازهای شرکت‌های سیمانی در محصول راهکاران و اتمام تولید و عرضه ERP راهکاران به صنعت سیمان در سال ۱۳۹۸

■ تکمیل راهکار همکاران سیستم در صنعت شیمیایی

عرضه ماژول کنترل تولید به صنایع شیمیایی در سال ۱۳۹۸

■ تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنعت پتروشیمی و فولاد

- عرضه عمومی ماژول نگهداری و تعمیرات (CMMS) در سال ۱۳۹۷ انجام شد و متناسب‌سازی آن به منظور تطبیق با نیازهای صنایع پتروشیمی و فولاد در سال ۱۳۹۸ به بازار عرضه شد و این عرضه در جهت تکمیل پوشش‌دهی نیازهای این صنعت در سال ۱۳۹۹ نیز ادامه خواهد داشت.

- یکی دیگر از توسعه‌هایی که از منظر یکپارچگی با راهکاران صورت گرفت، ارتباط مکانیزه راهکاران با سیستم جامع نفت در جهت ردوبدل شدن اطلاعات و محاسبات مربوط به حوزه‌های مالی و اداری بوده است.

■ تکمیل راهکار تدارکات و لجستیک به منظور پوشش بیشتر نیازهای مشتریان
عرضه ماژول جانمایی در انبارداری پیشرفته به عنوان یک سیستم هوشمند
در مدیریت فیزیک انبارها و بهینه‌سازی استفاده از فضاهای انبار در سال ۱۳۹۸

■ توسعه کاربری ماژول صورت‌های مالی
در سال ۱۳۹۸ راه حل صورت‌های مالی راهکاران به تسهیلات عمده‌ای در جهت
ساده‌سازی سیستم و توسعه استفاده از فرمت اکسل در تعامل با اطلاعات
مالی مندرج در راهکاران مجهز شد.

فرایار راهکاری جهت توسعه متناسب‌سازی و پوشش فرایندهای خاص شرکت‌ها

هرچند بر اساس به‌روشنی‌های (Best Practice) موجود در فرایندهای اصلی شرکت‌ها، در هسته مرکزی ERP راهکاران، فرایندهای اصلی شرکت‌ها پوشش داده شده است اما از ضرورت‌های صنایع و شرکت‌های بزرگ، نیاز به متناسب‌سازی محصول برای انطباق‌پذیری بیشتر با فرایندها و سناریوهای کسب‌وکاری خاص خصوصاً در شرایط پرنوسان اقتصادی است که این نیاز در صنایع مختلف پررنگ است. همچنین هر شرکتی به دلیل نوع کسب‌وکار و ساختار خود، فرایندهای جانبی‌ای دارد که عمومی نبوده و خاص آن شرکت هستند. یکی از ارزش‌افزوده‌های یک ERP پیشرفته آن است که علاوه بر ایجاد امکان پوشش‌دهی چنین فرایندهایی، امکان یکپارچه‌کردن آنها را نیز با خود فراهم کند.

مجموعه ابزارهای متناسب‌سازی راهکاران تحت عنوان «فرایار» این امکان را فراهم می‌کند تا علاوه بر متناسب‌سازی، شرکت‌ها بتوانند فرایندها و سیستم‌های خاص خود را به صورت یکپارچه با راهکاران و سایر نرم‌افزارهای خود پیاده‌سازی کرده و از مزیت یکپارچگی اطلاعات در سطح سازمان بهره‌مند شوند. در واقع این ابزار ارزشمند، مسیر جدیدی را برای آینده راهکاران ترسیم کرده است که طی سال‌های آینده جایگاهی متفاوت را در بازار نرم‌افزارهای کاربردی برای آن رقم خواهد زد. بهره‌گیری از این مجموعه ابزارها در کنار کارکردهای استاندارد موجود، مزایای عمده‌ای برای صنایع و شرکت‌ها به شرح زیر ایجاد می‌کند:

- امکان متناسب‌سازی راهکاران بر اساس فرایندهای دلخواه مشتریان
- افزایش تعاملات سیستمی محصولات راهکاران بدون نیاز به تغییر در نرم‌افزار اصلی
- امکان توسعه ماژول‌های مورد نیاز مشتریان در بستر راهکاران توسط نیروهای آموزش‌دیده مشتری
- امکان اتصال سیستم‌های داخلی سازمان‌ها با پرتال‌ها و سیستم‌های بیرونی



همچنین بعضا مشاهده شده است که محصولاتی که در قالب متناسب سازی و از طریق فرایار و برای یک مشتری یا صنعت خاص ایجاد شده است، می توانند برای برخی صنایع دیگر نیز الگوبرداری شده و به بهبود مدیریت کسب و کار آنها کمک شایانی نمایند. توانایی استفاده مجدد و عرضه این راهکارها و تشویق توسعه دهندگان بیرونی به عنوان شریک این توسعه جزء اولویت هایی بوده که همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ به آن پرداخته است. «بازار همکاران سیستم» یک اکوسیستم باز جهت عرضه راه حل های فرایاری عرضه شده توسط شرکای توسعه همکاران سیستم است که به جهت گسترش شبکه متناسب سازی و به اشتراک گذاری راه حل های خلاقانه صنایع طراحی شده و در سال ۱۳۹۹ به بازار عرضه خواهد شد. این فضای اختصاصی امکانی را ایجاد خواهد نمود که توسعه دهندگان نرم افزار بتوانند محصولات مکمل یا تخصصی در صنایع مختلف را در بستر راهکاران تولید و به کلیه مشتریان همکاران سیستم عرضه نمایند.

هوشمندی راهکاران

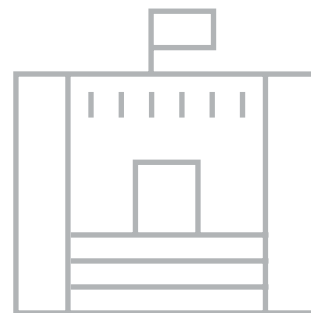
از دیگر ابزارهای مهمی که امروزه اطلاعات دقیق و تحلیلی را برای تصمیم گیری مدیران سازمان ها فراهم می آورد، ابزارهای هوشمندی کسب و کار است. خصوصا در شرایط فعلی و با وجود نوسانات پیش بینی نشده در زنجیره کسب و کار شرکت ها، لزوم تصمیمات دقیق مدیریتی با اطمینان بر صحت اطلاعات عملیاتی دوچندان می شود. ماژول «هوشمندی راهکاران» با قابلیت گردآوری اطلاعات به روز، ترکیب و تحلیل آنها و نمایش آنها در قالب نمودارها و داشبوردهای متنوع، کمک شایانی در جهت نظارت بر عملیات کسب و کار در سازمان ها نموده و اطلاعات دقیقی را برای مدیران در جهت اتخاذ تصمیمات هوشمندانه مهیا می سازد. در سال ۱۳۹۸، امکان گزارش سازی تحلیلی برای مشتریان حوزه خرده فروشی فراهم شد.



هوشمندی تجاری
همکاران سیستم

راهکار تلفیق

بخش قابل توجهی از شرکت های هلدینگ، مشتری همکاران سیستم هستند که همواره سعی شده نیازهای خاص این طیف از مشتریان در محصولات لحاظ و راه حل مناسبی برای آنها ارائه شود. محصول «حسابداری تلفیقی همکاران سیستم»، با جمع آوری اطلاعات شرکت های زیرمجموعه، امکان تهیه صورت های مالی تلفیقی در شرکت های هلدینگ را فراهم می کند. این راهکار بر پایه نیازمندی های خاص تلفیق و بر اساس مطالعه فرایندها، استانداردها و نیازهای مشتریان، عرضه شده است. در سال ۱۳۹۸ تکمیل کارکردهای این محصول در زمینه توسعه امکانات محاسباتی در تبادلات فی مابین شرکت های گروه و گزارشات ماتریسی در تطبیق حساب های فی مابین در جهت کنترل و اثبات مغایرت ها صورت گرفته است.



راهکار بخش عمومی



از سال ۱۳۹۷ توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP و به صورت تحت وب با عنوان «راهکاران بخش عمومی» شروع شد. از ابتدای سال ۱۳۹۸ تمرکز همکاران سیستم بر روی تکمیل سبد و عرضه سیستم‌های تولیدشده به بازار بوده است و تکمیل سبد محصولی این حوزه همچنان در برنامه تولیدی همکاران سیستم قرار دارد. طی سال‌های اخیر، راهکار بخش دولتی همکاران سیستم، به نحوی متناسب‌سازی شده بود که تغییرات ناشی از تبدیل نظام مالی این سازمان‌ها از نقدی به تعهدی را پوشش داده و در این راستا به سازمان‌ها کمک نماید. در حال حاضر این راهکار، امکان استقرار یکپارچه سیستم‌ها در کل سازمان را نیز به صورت متمرکز فراهم می‌نماید که می‌تواند ضمن صرفه‌جویی در هزینه‌های این دسته از سازمان‌ها در بخش IT دسترسی و انسجام اطلاعات را در سطح بالای سازمان فراهم نماید. در سال ۱۳۹۸ سیستم‌های یکپارچه و تحت وب کنترل بودجه و تأمین اعتبار، حسابداری دولتی، دریافت و پرداخت دولتی و بودجه‌ریزی به بازار عرضه شد. همچنین در طی این سال سیستم‌های کارگزینی و تشکیلات، جبران خدمات دولتی و دارایی ثابت دولتی نیز توسعه یافت و سیستم‌های حوزه پشتیبانی (انبار و تدارکات دولتی به صورت یکپارچه با فرایندهای تأمین اعتبار) نیز به بلوغ مناسبی جهت عرضه به این بازار رسید. تکمیل توسعه امکانات و تسهیلات سبد محصولات حوزه دولت در برنامه تولید همکاران سیستم قرار دارد و به تدریج به بازار عرضه خواهد شد.

راهکار اتوماسیون اداری تحت وب

راهکار «اتوماسیون اداری تحت وب همکاران سیستم» ضمن ساماندهی فرایندهای سازمانی، امکان انجام مکاتبات اداری را به صورت الکترونیک از هر نقطه جغرافیایی، با سهولت در کاربری و در محیطی امن فراهم می‌کند. این راهکار با ایجاد بستری مناسب برای ثبت و گردش نامه و انواع فرم‌های سازمانی، پیگیری دقیق، گزارش اقدامات لازم و مدیریت بهینه جلسات، ضمن سرعت بخشیدن به روند مکاتبات درون سازمانی، امکان تعامل الکترونیک برون سازمانی را نیز فراهم می‌کند. در سال ۱۳۹۸ در کنار بهبود عملکرد موبایل اتوماسیون با نام «اتوماسیون همراه» که به دورکاری در این شرایط کمک قابل توجهی خواهد نمود، امکانات جدیدی به نرم‌افزار اتوماسیون اداری تحت وب همکاران سیستم اضافه شد. از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به توسعه امکان شناسه ملی سند (شمس) که با هدف ایجاد سهولت در ثبت مکانیزه مکاتبات و قابلیت پیگیری به هر نامه تخصیص می‌یابد، اشاره نمود. علاوه بر این، امکانات مربوط به مدیریت فکس، تکمیل شیوه ارسال و دریافت



از طریق پروتکل ECE (تبادل الکترونیکی مکاتبات بین اتوماسیون‌های داخلی) و بهبود کاربری پیام دولت جهت پاسخ به نیازمندی‌های مشتریان دولتی نیز در این سیستم بهبود داده شده است.

محصولات بازار شرکت‌های متوسط

راهکاران ابری

در سال ۱۳۹۸ محصول راهکاران ابری همکاران سیستم، در بازار تثبیت شد و با افزایش آگاهی مشتریان از مزایای چنین راهکاری، با استقبال خوبی روبه‌رو گردید. در این سال در جهت توسعه سبد محصولات ابری، راه‌حل‌های هوشمندی، پخش و خرده‌فروشی راهکاران نیز به سبد محصولات ابری اضافه شد که پس از طی شدن مراحل پایلوت در سال ۱۳۹۹ به بازار عرضه خواهد شد. همچنین اقدامات توسعه‌ای مناسبی نیز در زمینه تسهیلات گزارش‌سازی و توسعه پایداری محصولات راهکاران ابری صورت گرفت. در حال حاضر بالغ بر ۷۰۰ مشتری با کمترین هزینه، به صورت شبانه‌روزی و از هر مکانی از جهان از این محصول استفاده می‌کنند.

در سال مورد گزارش، در راستا توسعه خدمات همکاران سیستم بر بستر ابر، سرویس‌های متنوع دیگری در حوزه راهکاران ابری شکل گرفت و همکاران سیستم در راستای گسترش کسب‌وکار خود و نیز توسعه خدماتی که به مشتریان ارائه می‌دهد، با مشارکت شرکت افزارپرداز رمیس، شرکت ابرآمد را در سه‌ماهه سوم ۱۳۹۸ تأسیس و ارائه خدمات زیر را نیز به سبد محصولات و خدمات خود اضافه نموده است:

- دیتاسنتر مجازی ابرآمد (Abramad VDC)
- ابر خصوصی مجازی ابرآمد (Abramad VPC)
- سرویس پلتفرم ابرآمد (Abramad Platform-as-a-Service)
- سرویس پشتیبان‌گیری ابرآمد (Abramad Backup-as-a-Service)
- سرویس شرایط بحرانی (DR-as-a-Service)
- دسکتاپ ابرآمد (Abramad Desktop)

با فراهم‌شدن زیرساخت‌های مخابراتی و اینترنتی مناسب در ایران و چشم‌انداز توسعه آنها و نیز سهولت و هزینه پایین این مدل، انتظار می‌رود ظرف سه تا پنج سال آینده، استقبالی متفاوت از این فناوری را شاهد باشیم. از زمان ارائه راهکارهای ابری، این فناوری با استقبال خوب کسب‌وکارهای متوسط روبه‌رو شده و این شرکت‌ها، تمایل بیشتری برای به‌کارگیری راهکارهای ابری نسبت به خرید نرم‌افزار و استقرار آن روی سرورهای داخلی خود دارند.



افزودن قابلیت ارائه خدمات زیرساخت به صورت ابری

محصولات بازار شرکت‌های کوچک و اصناف

سپیدار

محصول «سپیدار» همکاران سیستم، شامل مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای سازمانی ویژه کسب‌وکارهای کوچک است که راه‌اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش‌های متنوع موجود در آن به مشتریان امکان می‌دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت‌های شرکت خود را انجام دهند. سادگی و پوشش نیازهای این بخش از بازار در کنار امکان استفاده از انواع خدمات برای راه‌اندازی و به‌کارگیری این سیستم‌ها، آنها را به محصولاتی متمایز در حوزه نرم‌افزارهای کاربردی برای شرکت‌های کوچک تبدیل کرده است. در سال ۱۳۹۸، تکمیل و بهبود امکانات متعدد در سبد محصولی سپیدار بر اساس نقشه راه توسعه این محصول صورت گرفته است. در این راستا، سیستم مدیریت پیمانکاری سپیدار بازنگری و تکمیل شد. همچنین سیستم‌های مدیریت تردد و پخش سپیدار به همراه امکانات موبایل به بازار عرضه شده و مشتریان متعددی به صورت عملیاتی در حال استفاده از این سیستم‌ها هستند.



دشت

از سال ۱۳۹۰ محصولی برای اصناف با نام «دشت» به بازار ارائه شد که تا کنون به اصناف مختلف عرضه گردیده است. این محصول برای انجام آسان کلیه فعالیت‌های یک فروشگاه با یک یا چند صندوق فروشگاه‌های تهیه شده است. با ارائه محصول دشت، شرکت همکاران سیستم وارد بازار اصناف شد و با هدف توسعه عملکرد سیستم‌های دشت و انطباق آنها با نیازمندی‌های جدید بازار و مشتری و همچنین حفظ ویژگی‌هایی چون سادگی و سهولت در کاربرد، امکان ارتباط با سایر سخت‌افزارهای فروشگاه‌های نظیر دستگاه POS و غیره نیز به امکانات این محصول اضافه شد. با توجه به نوپا بودن و گستردگی این بازار و نیز توجه و اقدامات اخیر دولت در خصوص توسعه به‌کارگیری ابزارهای مکانیزه در اصناف، پیش‌بینی می‌شود در ادامه مسیر، سهم بازار همکاران سیستم از این سگمنت افزایش یابد. در سال ۱۳۹۸ توسعه امکانات خاص اصناف لوازم و قطعات یدکی و قنادی صورت پذیرفته است. همچنین قابلیت Caller ID جهت استفاده اصناف آژانس مسکن و سوپر مارکت‌ها به محصول دشت اضافه شده است. علاوه بر این در راستای بهبود و تسهیل عملیات سفارش‌گذاری، اتصال دشت با سامانه «فرسان» نیز در این سال بررسی شده و در نیمه اول سال ۱۳۹۹ به بازار عرضه خواهد شد.



دستگاه کنترل تردد و حضور و غیاب پایوفای

در سال ۱۳۹۸ عرضه دستگاه مدیریت تردد پایوفای که اولین محصول سخت‌افزاری همکاران سیستم بوده است، توسط شرکت پایوند به بازار ادامه یافت. تولید این دستگاه در داخل کشور یک تولید ملی است که از نظر امکانات و پشتیبانی بهتر و سریع‌تر به مشتریان، در جایگاهی بالاتر از بسیاری از نمونه‌های مشابه خارجی خود قرار می‌گیرد. این دستگاه قابلیت ثبت تردد از طریق اثر انگشت، موبایل، کارت تردد و شناسه کاربری را داراست. همچنین قابلیت شناسایی چهره و شناسایی از طریق موبایل افراد نیز در فاز عرضه محدود قرار دارد و در اوایل سال ۱۳۹۹ به بازار عرضه خواهد شد.

این دستگاه با محصولات راهکاران و سپیدار به صورت یکپارچه متصل می‌باشد. در سال ۱۳۹۸ بیش از ۴۸۰ دستگاه پایوفای در مجموعه ۲۸۰ مشتری بزرگ و کوچک به صورت عملیاتی استفاده شده است که این میزان نسبت به سال ۱۳۹۷ در حوزه تعداد دستگاه، رشد بیش از دو برابر و در حوزه تعداد مشتری رشد بیش از ۶ برابری داشته است.



پایوند

مهندسی فناوری‌های نوین



خدمات همکاران سیستم

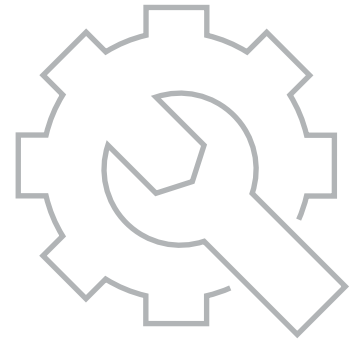
استقرار محصولات همکاران سیستم

همکاران سیستم با بهره‌گیری از دانش روز مدیریت پروژه و تأکید بر تجارب آموخته‌شده در استقرار پروژه‌های گذشته، توانسته است سیستم‌های نرم‌افزاری را در بازه زمانی مناسب و با کیفیت مورد نظر، برای کسب‌وکارهای مختلف پیاده‌سازی و عملیاتی نماید.

به‌کارگیری ابزار فرایار در استقرار پروژه‌ها به خصوص در پروژه‌های بزرگ، منجر به افزایش کیفیت استقرار پروژه‌ها نسبت به گذشته شده و همچنین امکان متناسب‌سازی‌های خاص منطبق با نیاز مشتریان را فراهم آورده است. همچنین تمرکز بر بهبود تخصص کارشناسان استقرار و مدیران پروژه، موجب شده تا تحویل پروژه‌های استقرار نسبت به سال ۱۳۹۷، روند افزایشی داشته و در سال ۱۳۹۸ همکاران سیستم بتواند استقرار ۷۶ پروژه بزرگ را به اتمام رسانده و نسبت به سال ۱۳۹۷ رشد ۳۸٪ درصدی را تجربه نماید.

۷۵+

**پروژه بزرگ
استقرار یافته**



علاوه بر بهبود زیرساخت‌های لازم برای پیشبرد پروژه‌های بزرگ، در سال ۱۳۹۸ تمرکز ویژه‌ای بر چابک‌سازی اجرای پروژه‌های استقرار ابری از طریق افزایش مهارت و تخصص تیم‌های اجرایی و نیز تکمیل ابزار استقرار در این حوزه صورت گرفت. همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷، با تحویل ۳۶۵ پروژه در حوزه راهکاران ابری، شاهد رشد بالغ بر دو برابر میزان تحویل پروژه‌های ابری نسبت به سال ۱۳۹۷ بوده است.

در انتهای سال ۱۳۹۸ و با توجه به شیوع بیماری کرونا، شرکت همکاران سیستم به منظور حفظ سلامت پرسنل، مشتریان و نیز حفظ سلامت محیط کار و همکاری در رعایت پروتکل‌های بهداشتی جامعه و همچنین در راستای تلاش برای عدم توقف کسب‌وکار مشتریان، تهیه ابزارها و مکانیزم‌های لازم برای ایجاد امکان پیاده‌سازی نرم‌افزارها از راه دور را در دستورکار خود قرار داد؛ به نحوی که از ابتدای اسفندماه با تکیه بر ابزار تهیه‌شده، فرایندهای طراحی‌شده و نیز زیرساخت‌های ایجادشده در این حوزه، اجرای بخش قابل توجهی از پروژه‌های استقرار ضمن رعایت استانداردها و کیفیت‌های مورد انتظار در این حوزه، از راه دور اجرا می‌شوند.

رشد

بیش از دو برابری

پروژه‌های تحویل

شده راهکاران ابری

۲۵۱۰+

پروژه تحویل شده

۳۸٪

رشد در حجم تحویل

پروژه‌های راهکاران

پشتیبانی محصولات همکاران سیستم

یکی از خطوط اصلی کسب‌وکار همکاران سیستم، ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان است و شرکت تلاش می‌کند با ارائه مدل‌های نوین مراقبت و حمایت‌های مستمر همواره در کنار مشتریان خود بوده و شرایط لازم برای ارائه خدمات باکیفیت و استفاده بهینه‌تر مشتریان از راهکارهای همکاران سیستم و نهایتاً افزایش رضایت ایشان را فراهم کند.

همکاران سیستم هم‌سو با روند تغییرات جهانی و با الگوبرداری از شرکت‌های پیشرو در دنیا، استراتژی تعدد و توسعه کانال‌های ارائه خدمات پشتیبانی خود را به گونه‌ای طراحی نموده است که «پرتال مشتریان»، کانال اصلی شکل‌گیری و شکل‌دهی تجربه ارتباط مشتریان با گروه همکاران سیستم قرار گرفته و مدل‌های ارائه خدمات پشتیبانی، بر محوریت این کانال ارتباطی توسعه یابد. هم‌اکنون پرتال مشتریان، درگاه اصلی دریافت خدمات پشتیبانی است. در سال ۱۳۹۸، همچون سال ۱۳۹۷ تلاش همکاران سیستم بر آن بوده است تا با تداوم فعالیت‌های خود در راستای تقویت کانال پرتال مشتریان، توسعه سلف‌سرویس، افزایش سرعت پاسخگویی برای طیف متنوع مشتریان و در نهایت، افزایش کیفیت ارائه خدمات در کنار توجه به نیاز مشتریان خاص و صنایع استراتژیک و طراحی و ارائه خدمات خاص برای این دسته از مشتریان، توسعه سودآوری شرکت از محل خدمات پشتیبانی را حاصل نماید.

سرخط عمده اقدامات انجام شده در سال ۱۳۹۸، در راستای افزایش رضایت، کیفیت و سرعت ارائه خدمات و همچنین افزایش و توسعه ظرفیت و گسترش شبکه ارائه خدمات پشتیبانی، به صورت زیر بوده است:

- ارائه خدمات پشتیبانی مبتنی بر درخواست، به منظور ایجاد تناسب میان هزینه و خدمات دریافتی
- رشد ظرفیت ارائه خدمات پشتیبانی از طریق تأسیس ۲ شرکت پشتیبان یار که مجموع تعداد شرکت های پشتیبان یار را به ۵ شرکت رساند.
- ارائه سرویس های ارزش افزوده ای (Vas) از جنس سرویس های پیشگیرانه با هدف افزایش رضایت مشتریان

در ادامه ارتقای کیفیت خدمات پشتیبانی به مشتریان همکاران سیستم، هوشمندسازی بخشی از خدمات پشتیبانی و گسترش ارائه خدمات پیشگیرانه در دستورکار سال ۱۳۹۹ قرار دارد.

با توجه به شیوع ویروس کرونا و علی رغم دورکاری جهت حفظ سلامت پرسنل، خدمات پشتیبانی همکاران سیستم در این بازه، مطابق روال معمول و با کیفیت به مشتریان ارائه شد. در این بازه زمانی علی رغم عدم کاهش چشم گیر حجم سرویس، سطح رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی رشد داشته است.

آموزش

مأموریت اصلی مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، ارائه خدمات آموزشی با هدف پوشش دهی نیازهای آموزشی کسب و کارها جهت استفاده بهینه از محصولات همکاران سیستم است. ارائه این خدمات آموزشی با رویکرد مهارت آموزی و یادگیری اصول و مفاهیم در کنار کار عملی با نرم افزارهای همکاران سیستم صورت می پذیرد. شناخت سیستم های نرم افزاری همکاران سیستم و کسب مهارت در استفاده از آنها، یکی از عوامل مؤثر در کاربردی شدن و سهولت استفاده از محصولات برای مخاطبان است.

گروه اول مخاطبین مؤسسه، کاربران نرم افزارهای همکاران سیستم هستند که از خدمات آموزشی مرتبط با راهبری و کاربری محصولات بهره مند می شوند. این گروه از مشتریان علاوه بر بهره مندی از خدمات آموزش های حضوری، از مجموعه آموزش های الکترونیکی راهکاران که به صورت فراگیر در اختیار تمامی کاربران راهکاران قرار می گیرد، استفاده می کنند.



**مؤسسه
پژوهش و آموزش**
همکاران سیستم



در سال ۱۳۹۷ امکان ارائه دسترسی به آموزش‌های الکترونیکی از داخل محیط کاربری نرم‌افزار راهکاران برای تمامی مشتریان راهکاران ارائه شده بود که در سال ۱۳۹۸ این امکان برای مشتریان راهکاران ابری نیز ایجاد شد. همچنین با افزودن دوره‌های جدید به مجموعه دوره‌های سال ۱۳۹۷، در سال ۱۳۹۸ حدود ۷۰۶۰ نفر به عنوان کاربر جدید از آموزش‌های الکترونیکی استفاده نموده و مجموع کاربران این آموزش‌ها به تعداد بیش از ۱۱۰۰۰ نفر رسید که نسبت به سال ۱۳۹۷ رشدی بالغ بر دو برابر داشته است.

در بخش آموزش‌های حضوری همین سال، ۷۸۱ شرکت از مشتریان همکاران سیستم در تهران از این خدمات استفاده کرده‌اند. این آموزش‌ها عمدتاً در محل مؤسسه پژوهش و آموزش و یا به درخواست مشتریان در محل ایشان برگزار شده است.

گروه دوم از مخاطبین مؤسسه، نیروی انسانی جویای کار و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند که به واسطه استفاده از این خدمات و با افزایش سطح تخصص کاربردی خود، احتمال اشتغال و یا ارتقای شغلی خود را بالا خواهند برد. خدمات آموزشی این حوزه علاوه بر ارائه مستقیم در مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، به طور غیرمستقیم نیز توسط مجموعه‌ای از دانشگاه‌های سراسری، آزاد و نمایندگی‌های آموزشی و با نظارت همکاران سیستم صورت می‌گیرد. در سال ۱۳۹۸ مؤسسه آموزش با هدف توسعه ارتباط و برند آموزشی خود با ۱۱ دانشگاه و نمایندگی آموزشی همکاری مشترک داشته و برای توسعه ارتباط با دانشجویان، در ۵ دانشگاه نیز تور دانشگاهی برگزار کرده است.

در گروه فراگیران آزاد، برگزاری ۵۳۶۸ نفر دوره در قالب دوره‌های حضوری و الکترونیکی منجر به رشد حدود ۳۰ درصدی درآمد ریالی مؤسسه نسبت به سال ۱۳۹۷ شده است. به طور کلی تعداد شرکت‌کنندگانی (نفر دوره) که به صورت حضوری از کلاس‌های آموزشی در سال ۱۳۹۸ استفاده کرده‌اند، بیش از ۷۲۰۰ نفر دوره بوده است که به همراه ۲۰۲۰۰ مخاطب آموزش‌های الکترونیکی که در سال ۱۳۹۸ اضافه شده‌اند، استقبال بی‌نظیری از آموزش‌های مؤسسه را نشان می‌دهد. این تعداد مخاطب و نرخ رشد آن، حاکی از پتانسیل بالای کسب‌وکار آموزش و بازار مناسب افراد علاقه‌مند به محصولات همکاران سیستم و حوزه فناوری اطلاعات می‌باشد.

برگزاری

۲۰۲۰۰

**نفر دوره آموزش
الکترونیکی برای
مشتریان راهکاران
در سال ۹۸، رشد
بیش از دو برابر
نسبت به سال ۹۷**

مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم با شروع شیوع بیماری کرونا، در راستای حفظ و مراقبت از سلامت فراگیران و اساتید خود، اقدام به لغو دوره‌های آموزشی حضوری نمود و با هدف رضایت‌مندی فراگیران و عدم ایجاد وقفه در آموزش آنها، به سرعت برگزاری دوره‌های آموزشی در جریان را در بستر فضای آموزشی آنلاین ادامه داد. زیرساخت برگزاری دوره‌های آنلاین که در اسرع وقت و به صورت کاملاً کیفی فراهم شد، بستری ایجاد نموده است تا تمامی امکانات و قابلیت‌های دوره‌های حضوری شامل کار با نرم‌افزار، برقراری ارتباط با مدرس و سایر فراگیران و سایر موارد مربوطه، در بستر آموزش آنلاین نیز فراهم باشد.

شرکت همکاران سیستم
تهران ۱۹۹۴۶۳۵۱۳، خیابان ولی عصر
بالتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸
تلفن: ۰۲۱ - ۸۳۳۸۲۰۰۱
نمابر: ۰۲۱ - ۸۳۳۸۲۲۲۲
info@systemgroup.net

