

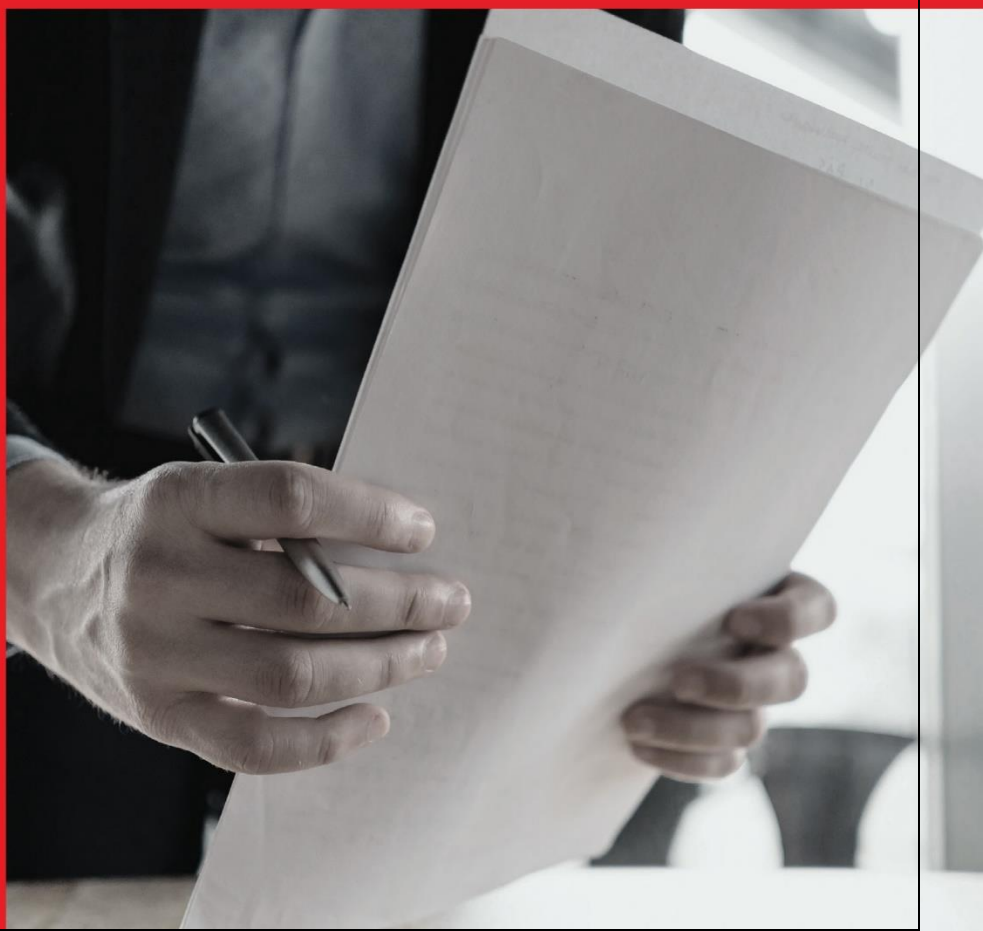


همکاران
سیستم

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)



فهرست

بخش اول :

ماهیت کسب و کار

۵	صنعت نرم افزار
۶	گروه همکاران سیستم در يك نگاه
۷	محصولات و خدمات همکاران سیستم برای بخش های مختلف بازار
۱۳	گزارش نظام حاکمیت شرکتی
۲۰	سرمایه و ترکیب سهامداران

بخش دوم :

اهداف مدیریت و راهبردهای

مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۲۱	میزان دستیابی به هدف گذاری های سال ۱۳۹۸ و تدوین هدف گذاری های سال ۱۳۹۹
----	--

بخش سوم :

مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

۲۵	سرمایه انسانی و فکری
۲۶	گزارش ریسک ها

بخش چهارم :

نتایج عملیات، چشم اندازها و

مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد

۲۸	وضعیت مالی شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹
----	---

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس اوراق بهادار تهران مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس اوراق بهادار، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده اند، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۳۱ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای هیات مدیره و مدیرعامل

نام عضو هیات مدیره و مدیر عامل	نام نماینده	سمت	امضا
فرید فولادی	-	مدیرعامل	
مدیریت سرمایه‌گذاری 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 طلائی	عضو علی البدل هیات مدیره	

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت باید همراه با صورت‌های مالی و یادداشت‌های همراه آن مطالعه شود. این گزارش شامل مفاهیم آینده‌نگری است که با رویدادهای آتی یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباط می‌باشد. کلماتی نظیر «پیش‌بینی»، «باور»، «برآورد»، «انتظار»، «تمایل»، «خواسته»، «احتمالا» و اصطلاحات مشابهی که به شرکت مربوط است بیانگر جملات آینده‌نگر است.

مفاهیم آینده‌نگر نشان‌دهنده انتظارات، باورها یا پیش‌بینی‌های جاری از رویدادها و عملکرد مالی آتی است. این جملات در معرض ریسک‌ها، عدم قطعیت‌ها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

خلاصه مدیریتی

۷۳ درصد رشد سود خالص در عملکرد تلفیقی سال ۱۳۹۸

همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ توانست با توجه به رویکردهای اتخاذشده، در تحقق اهداف، موفق عمل کند. ۷۳ درصد رشد سود خالص تلفیقی و ۶۱ درصد رشد سود عملیاتی تلفیقی نسبت به سال ۱۳۹۷ و تحقق ۲۷ درصد بالاتر از سود خالص پیش‌بینی‌شده، در کنار ۱۸ درصد افزایش تعداد مشتریان، اساسی‌ترین شاخص‌های موفقیت همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ می‌باشد. این موفقیت حاصل شناخت دقیق و به‌هنگام نیازهای مشتریان و ارائه راهکارهای مناسب برای پاسخگویی به نیاز آنان بوده است.

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 دستور کار خود قرار داد. برای تمرکز بر تدارک راهکارهای ابری^۱ 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.

تحقق ۱۰۷ درصدی درآمدهای عملیاتی تلفیقی و تحقق ۱۲۷ درصدی سود خالص تلفیقی 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، ما را بیشتر آماده نموده است تا برنامه‌های توسعه‌ای سال ۱۳۹۹ را برنامه‌ریزی کنیم. با استقبال بازار و ظرفیت توسعه‌یابنده 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.

بخش اول: ماهیت کسب و کار

صنعت نرم افزار

در طی چندین سال گذشته نقش کلیدی که فناوری اطلاعات و ارتباطات می‌تواند در توسعه اقتصادی و اجتماعی کشورها ایفا نماید، مشخص و قطعی شده است. در این میان رشد صنعت نرم افزار در جهان بسیار سریع و به نوعی کم سابقه بوده به صورتی که نقشی انکارناپذیر در اقتصاد بسیاری از کشورهای پیشرفته داشته است. رشد این صنعت نه تنها در حوزه سازمانی بلکه در زندگی اجتماعی، اقشار مختلف جامعه نیز چشمگیر بوده است. از همین رو است که صنعت نرم افزار را صنعتی رو به توسعه دانسته و حد و مرز توسعه آن را نامحدود می‌دانند. امروزه، مسأله اتکا به اطلاعات و ارتباطات و همچنین بدون مرز بودن فعالیت‌ها، رمز موفقیت کسب و کارها در شرایط کنونی است.

نرم افزار در سازمان‌های امروز، نقشی بارز و حائز اهمیت داشته و علاوه بر آن که برای اداره و مدیریت کسب و کار به آن‌ها نیاز هست، در بسیاری موارد کسب و کار بر مبنای آن‌ها پایه‌گذاری شده و رشد می‌کند و بدون حضور آن‌ها، اصولاً آن کسب و کار معنایی نخواهد داشت. بنابراین آینده این صنعت، با تمام پستی و بلندی‌های اقتصادی، آینده‌ای پر رونق و محلی برای سرمایه‌گذاری‌های میان مدت و بلندمدت است.

شرکت‌های نرم افزاری باید با سرمایه‌گذاری درحوزه سرمایه‌های انسانی خود و تحقیق و پژوهش در فناوری‌های نوین، همواره خود را به‌روز و مستعد برای پاسخ‌گویی به نیازهای مشتریان نگه دارند. در این میان، با توجه به تغییرات و تحولات سریع این صنعت، فناوری‌های متنوعی مطرح می‌شوند که از میان آن‌ها، فناوری‌هایی که آزمون خود را پس داده و بقای آن قطعی است، قابل اطمینان بوده و می‌تواند سازمان را به سمت موفقیت سوق دهد. از سوی دیگر همراه نشدن با فناوری‌های روز نیز به سرعت می‌تواند شرکت‌های نرم افزاری را از گردونه رقابت خارج کرده و بقای آن‌ها را به خطر بیاندازد.

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 استفاده‌کننده از آن خواهد بود. این مسیر، جریان درآمدی شرکت را از فروش به سمت حق اشتراک استفاده از سرویس تغییر می‌دهد که در کنار خط درآمدی پشتیبانی، پایداری مناسبی در خطوط درآمدی شرکت ایجاد می‌کند. از مهم‌ترین شرکت‌هایی که این سرویس را در سطح جهان ارائه می‌نمایند می‌توان به شرکت‌های SAP و Salesforce اشاره نمود. این راهکار که مبتنی بر رایانش ابری می‌باشد، در کنار تمرکز فروش بر شرکت‌های بزرگ و صنایع استراتژیک یکی از اساسی‌ترین رویکردهای همکاران سیستم در سال ۱۳۹۹ را شکل می‌دهد.

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 دستور کار 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 دستور کار 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 دستور کار همکاران سیستم قرار خواهد داشت.

گروه همکاران سیستم متشکل از شرکت‌های وابسته، فرعی و شرکای تجاری است که در سراسر کشور و در قالب یک مجموعه محصولات و خدمات خود را به بازار هدف ارائه می‌کند. اطلاعات تفصیلی این شبکه تجاری، در تصویر زیر قابل مشاهده می‌باشد.



محصولات و خدمات همکاران سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

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 نموده که در تمام این بخش‌ها موفقیت‌های قابل توجهی کسب کرده‌است.

محصول «راهکاران» همکاران سیستم، به عنوان یک ERP جامع ایرانی از سال ۱۳۹۱ به بازار عرضه گردیده است. 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 کرده که در کنار قابلیت پاسخ‌گویی به نیازهای اساسی صنایع مرجع، قابلیت ارائه رویه‌های استاندارد کسب‌وکاری به این صنایع را نیز دارا می‌باشد. راهکاران دارای سبد محصولی متنوعی در حوزه‌های مالی، اداری، بازرگانی و مدیریت کارخانه 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 بخش 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 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 موثرین و ویزیتورها با مغازه‌داران ایجاد می‌نماید. از همین رو با توجه به شیوع بیماری کرونا، این نرم‌افزار تأثیر قابل توجهی در حفظ سلامت و تسهیل پیشبرد غیرحضوری فعالیت‌های کسب‌وکاری مشتریان دارد.

- **به‌روزرسانی فناوری تکنولوژی راهکاران با هدف ارتقای عملکرد و بهبود تجربه کاربری سیستم‌ها**

فاز اول پروژه به‌روزرسانی 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 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 سیستم و CRM این شرکت، گامی جدید در جهت پوشش

^۱ 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 بستر (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.

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 تحت وب 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 قابل پوشش‌دهی به نیازهای بازار خرده‌فروشی ادامه یافته است.

مدیران فروشگاه‌ها، 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 و پراکندگی جغرافیایی آن‌ها، گردآوری اطلاعات پراکنده و تحلیل اطلاعات برای تعیین سیاست‌گذاری‌های فروش و تأمین موجودی کالای فروشگاه‌ها روبه‌رو هستند که راهکار یکپارچه خرده-فروشی 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 ۹۷؛ 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 ۹۷ صورت گرفت.

• **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 صورت پذیرفت.

• **تکمیل راهکار همکاران سیستم در صنعت شیمیایی**

عرضه ماژول کنترل تولید به صنایع شیمیایی و در سال ۱۳۹۸ صورت گرفت.

• **تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنعت پتروشیمی و فولاد**

- عرضه عمومی ماژول نگهداری و تعمیرات (CMMS) در سال ۹۷ 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 رد و بدل 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 راه‌حل 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.

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 پیاده سازی 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.

از دیگر ابزارهای مهمی که امروزه اطلاعات دقیق و تحلیلی را برای تصمیم‌گیری مدیران سازمان‌ها فراهم می‌آورد، ابزارهای هوشمندی کسب‌وکار است. خصوصاً در شرایط فعلی و با وجود نوسانات پیش‌بینی‌نشده در زنجیره کسب و کار شرکت‌ها، لزوم تصمیمات دقیق مدیریتی با اطمینان بر صحت اطلاعات عملیاتی دوچندان می‌شود. ماژول «هوشمندی راهکاران» با قابلیت گردآوری اطلاعات به‌روز، ترکیب و تحلیل آنها و نمایش آنها در قالب نمودارها و داشبوردهای متنوع، کمک شایانی در جهت نظارت بر عملیات کسب‌وکار در سازمان‌ها نموده و اطلاعات دقیقی را برای مدیران در جهت اتخاذ تصمیمات هوشمندانه مهیا می‌سازد.

در سال ۱۳۹۸، امکان گزارش‌سازی تحلیلی برای مشتریان حوزه خرده‌فروشی فراهم شد.

محصول «حسابداری تلفیقی همکاران سیستم»، با جمع‌آوری اطلاعات شرکت‌های زیرمجموعه، امکان تهیه صورت‌های مالی تلفیقی در شرکت‌های هلدینگ را فراهم می‌کند. این راهکار بر پایه نیازمندی‌های خاص تلفیق و براساس مطالعه فرآیندها، استانداردها و نیازهای مشتریان، عرضه شده است. در سال ۱۳۹۸ تکمیل کارکردهای این محصول در زمینه توسعه امکانات محاسباتی در تبادلات فی‌مابین شرکت‌های گروه و گزارشات ماتریسی در تطبیق حساب‌های فی‌مابین در جهت کنترل و اثبات مغایرت‌ها صورت گرفته است.

از سال ۱۳۹۷، توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP و به صورت تحت‌وب 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 تحت‌وب 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 تولیدی همکاران سیستم قرار دارد و به تدریج به بازار عرضه خواهد شد.

راهکار «اتوماسیون اداری تحت‌وب 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 درون‌سازمانی، امکان تعامل الکترونیک برون‌سازمانی را نیز فراهم می‌کند.

در سال ۱۳۹۸، در کنار بهبود عملکرد موبایل اتوماسیون «اتوماسیون همراه» که به دورکاری در این شرایط کمک قابل توجهی خواهد نمود، امکانات جدیدی به نرم‌افزار اتوماسیون اداری تحت‌وب 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.

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 سه ماهه 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 فراهم شدن 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.

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.

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 فروشگاهی 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 فروشگاه 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.

در سال ۱۳۹۸ عرضه دستگاه مدیریت تردد پایوفای که اولین محصول سخت‌افزاری همکاران سیستم بوده، 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 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.

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، که همین امر باعث افزایش بهره‌وری و کاهش زمان اجرای فرایندها در سازمان مشتریان و در نتیجه خلق ارزش برای آنان شده است.

استقبال روزافزون شرکت‌های بزرگ از نرم‌افزارهای همکاران سیستم، ضرورت گسترش دانش و مهارت مدیریت پروژه‌های بزرگ در سطحی متفاوت در همکاران سیستم را به وجود آورده است. موفقیت‌های همکاران سیستم در استقرار نرم‌افزار برای سازمان‌های بزرگ، درس‌آموزی‌های زیادی را در این زمینه به همراه داشته است.

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 الگوبرگشتن از شرکت‌های پیشرو در دنیا، استراتژی تعدد و توسعه کانال‌های ارائه خدمات پشتیبانی خود را به‌گونه‌ای 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 گذشته 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 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 انجام‌شده 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 پشتیبان‌یار که مجموع تعداد شرکت‌های پشتیبان‌یار را به ۵ شرکت رساند.

- ارائه سرویس‌های ارزش‌افزوده‌ای (Vas) از جنس سرویس‌های 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 علی‌رغم 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 علیرغم عدم کاهش چشمگیر حجم سرویس، سطح رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی رشد داشته است.

آموزش

شناخت سیستم‌های نرم‌افزاری همکاران سیستم و کسب مهارت در استفاده از آن‌ها، یکی از عوامل مؤثر در کاربردی شدن و سهولت استفاده از محصولات برای مخاطبان است.

توجه همکاران سیستم به موضوع آموزش با تمرکز بر دو گروه از متقاضیان همواره به صورت جدی دنبال شده است. گروه اول، کاربران نرم‌افزارهای همکاران سیستم هستند که از خدمات آموزشی مرتبط با راهبری و کاربری محصولات، از طریق دوره‌های حضوری و یا دوره‌های غیرحضوری (الکترونیکی)، بهره‌مند می‌شوند. گروه دوم از مخاطبین مؤسسه را شرکت‌کنندگان آزاد و مستقل از استفاده کنندگان نرم‌افزارهای شرکت که با هدف توانمندسازی خود در این دوره‌ها شرکت می‌کنند، تشکیل می‌دهد.

خدمات آموزشی این حوزه علاوه بر ارائه در مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، به طور مستقیم، توسط مجموعه‌ای از دانشگاه‌های سراسری، آزاد و نمایندگی‌های آموزشی، به صورت غیرمستقیم و با نظارت همکاران سیستم صورت می‌گیرد.

گزارش نظام حاکمیت شرکتی

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 زیر ارائه می‌گردد.

هیأت‌مدیره

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

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

کمیته استراتژی

وظایف کمیته:

ایجاد هم‌سوایی
بین اعضای
هیأت‌مدیره در
خصوص چشم-
انداز آینده
کسب‌وکار و
تصمیم‌سازی برای
اعضای
هیأت‌مدیره

کمیته منابع انسانی

وظایف کمیته:

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

مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد

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

مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه

وظایف: مدیریت کسب‌وکارهای زیرمجموعه بر اساس سیاست‌ها
و استراتژی‌های گروه

اعضای هیات مدیره و مدیرعامل

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، 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: 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، برنامه ریزی 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:

عضویت در کمیته‌های هیأت مدیره:

■ معاونت توسعه بازار، فروش و استقرار ■ 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 دستور کار هیأت‌مدیره قرار داشته است.

هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۸ و تا تاریخ ارائه گزارش، ۴۷ جلسه هیأت‌مدیره داشته است. تعداد و فاصله زمانی میان جلسات هیأت‌مدیره، متناسب با موضوعات و شرایط هر مقطع زمانی، توسط دبیرخانه هیأت‌مدیره مشخص و با تأیید رییس 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 شش‌ماهه به تصویب هیأت‌مدیره رسانده می‌شود.

حقوق و مزایای اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل

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

نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۱۳۹۸

اهم موضوعات راهبردی مطرح شده در جلسات هیأت‌مدیره و کمیته‌های تخصصی که طی سال مورد گزارش، برگزار شده است به شرح مطالب زیر است:

- تدوین برنامه و بودجه کلان و مراقبت از تحقق هدفگذاری‌های مصوب
- تنظیم رابطه با سهامداران و بازار سرمایه
- تدوین استراتژی‌های کسب‌وکار و حفظ رقابت‌پذیری شرکت
- تدوین استراتژی و سیاست‌های کلان منابع انسانی
- تقویت نظام حاکمیت شرکتی
- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک و حفظ رویکردهای اصلی گروه
- نظارت بر فروش، مدیریت و اجرای پروژه‌های بزرگ و استراتژیک
- بررسی تغییرات ساختاری و مدیریتی
- پایش فعالیت‌های رقبای تجاری در بازار
- بررسی و نظارت‌های مستمر مالی و عملیاتی
- مراقبت از جایگاه برند همکاران سیستم
- تحلیل محیط بیرونی و بررسی مستمر وضعیت بازار و مشتریان
- نظارت بر بهینه‌سازی مدل کسب‌وکار شرکت
- تناسب ساختار سازمانی با اهداف استراتژیک گروه

کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره

هیأت‌مدیره همکاران سیستم در چارچوب نظام حاکمیت شرکتی و به منظور اطمینان از انجام وظایف خود در قبال تمامی ذی‌نفعان شرکت، از سال ۱۳۹۰ اقدام به ایجاد کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره نموده است. در سال ۱۳۹۸ کمیته حسابرسی، کمیته استراتژی و کمیته منابع انسانی به منظور کمک به تصمیم‌سازی در اصلی‌ترین وظایف هیأت‌مدیره در این سه حوزه فعال بوده است. 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 بوده است:

- تصویب برنامه کاری واحد حسابرسی داخلی، زمان‌بندی آن و تعیین اولویت‌های رسیدگی
- کسب اطمینان معقول از کفایت دامنه 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 حسابرسان مستقل شرکت‌های زیرمجموعه برای سال مالی ۱۳۹۸
- بررسی کلیه شرایط قراردادهای حسابرسی و تناسب حق‌الزحمه دریافتی حسابرسان مستقل
- بررسی عملکرد حسابرسان 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 و هیأت‌مدیره و همچنین مدیران ارشد شرکت جهت بررسی گزارشات حسابرسی داخلی و آشنا نمودن آنها به نقش و اهمیت حسابرسی داخلی در نظام حاکمیت شرکتی

اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

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

معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل به شرح ذیل می‌باشد:

- حضور در رتبه یک لیست حسابرسان معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار و عدم تعلیق از فهرست مذکور
- لیست حسابرسان 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

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 کمیته 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 به روز رسانی آنها بر اساس شرایط محیطی جدید
- حفظ تناسب ساختار گروه با رویکرد با 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 اتخاذ 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 ۱۳۹۸

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
- مشخص‌کردن 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 دستور کار خود قرار داد.

اهم اقدامات انجام‌شده توسط کمیته سلامت در طول دوره همه‌گیری بیماری کرونا عبارتند از:

- تدوین و انتشار دستورالعمل‌های مراقبتی و نظارتی مورد نیاز و نظارت بر اجرای صحیح آن‌ها در محیط کار
- ارائه پیشنهاد دورکاری حداکثری در اواسط اسفندماه که با تصویب هیأت‌مدیره، اجرای این سیاست تا پایان اردیبهشت‌ماه 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 مشاوره‌های مستمر پزشکی به پرسنل و خانواده‌های همکاران

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت طی سه سال گذشته از ۷۵۰/۰۰۰ میلیون ریال به ۱,۲۶۰/۰۰۰ میلیون ریال افزایش داشته است.

تغییرات سرمایه شرکت			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۹۵/۰۷/۲۶	۲۵%	۷۵۰/۰۰۰	سود انباشته
۱۳۹۶/۰۷/۱۸	۲۶,۶۷%	۹۵۰/۰۰۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۰۵/۲۰	۲۶,۳۱%	۱,۲۰۰/۰۰۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۱۲/۲۵	۵%	۱,۲۶۰/۰۰۰	سود انباشته

همچنین ترکیب سهامداری شرکت به شرح جدول زیر می باشد؛

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

بخش دوم: اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

میزان دستیابی به هدف‌گذاری های سال ۱۳۹۸ و تدوین هدف‌گذاری های سال ۱۳۹۹

گسترده‌ی 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 تولید و عرضه نمود که در تمام این بخش‌ها موفقیت‌های قابل توجهی کسب نموده است.

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 گذشته، 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 در قبال بازار و اقتصاد کشور را 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 سه ماهه 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.

اگرچه این خط کسب‌وکاری 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 کسب‌وکارها 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 کسب‌وکار، 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.

توسعه جایگاه رقابتی همکاران سیستم؛ توسعه محصولات راهکاران و سپیدار توسعه محصولات راهکاران

همکاران سیستم همواره تلاش کرده است تا متناسب با نیاز مشتریان حرکت نماید و محصولات جدیدی را با توجه به سگمنت‌های مختلف بازار عرضه نماید. بدین‌منظور با گذر چند سال از عرضه نرم‌افزارهای یکپارچه و تحت‌وب 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 سیما تمرکز داشته است.

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 موفق‌تری 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» 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 فروش فروشگاهی در قالب یک راهکار جامع و تحت‌وب که مشتمل بر راهکارهای سیستم‌های پشتیبانی‌دهنده^۱ و سیستم‌های عملیاتی^۲ 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. با تکمیل سبد محصولات راهکاران 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.

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 تحت‌وب 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.

همچنین به منظور پوشش هر چه بیشتر نیازهای شرکت‌ها در خصوص مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)، مشارکتی با شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرو نو 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 ۶۵ درصد شرکت‌های صنعت پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی که شامل جذب ۱۰ مشتری بزرگ و جدید صنعت پتروشیمی است و نسبت به سال گذشته ۵ درصد رشد داشته است.
 - بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت سیمان
 - بیش از ۶۵ درصد شرکت‌های صنعت کاشی و سرامیک که نسبت به سال گذشته ۵ درصد رشد داشته است.
 - بیش از ۵۰ درصد شرکت‌های صنعت غذایی که نسبت به سال گذشته ۱۵ درصد رشد داشته است.
 - بیش از ۳۵ درصد شرکت‌های صنعت قطعه‌سازی که نسبت به سال گذشته ۵ درصد رشد داشته است.
 - بیش از ۵۰ درصد شرکت‌های صنعت داروسازی
 - بیش از ۲۰ درصد فروشگاه‌های زنجیره‌ای و برندهای تخصصی
- همچنین،
- بیش از ۶۵ درصد از شرکت‌های حاضر در بورس و فرابورس که نسبت به سال گذشته ۵ درصد رشد داشته است.
 - و بیش از ۶۰ درصد از ۵۰۰ شرکت برتر ایران (طبق شرکت‌های اعلام شده در آخرین ارزیابی سازمان مدیریت صنعتی)
- از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند.

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 سگمنت تبدیل کرده است.

اعتماد بازار و همچنین تکمیل و بهبود امکانات متعدد در سبد 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.

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 صورت گرفته 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 گذشته است. در سال ۱۳۹۸، فروش محقق شده 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 گذشته این چشم انداز 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 سگمنت های 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 کامل تر به نیازمندی مشتریان خصوصاً در تولید نرم افزارهای خاص منظوره^۱ و جلب رضایت آنها در این حوزه نمود.

همچنین، همکاران سیستم در سال ۱۳۹۸ اقدام به ایجاد بستری تحت عنوان بازار^۲ جهت معرفی و ایجاد امکان دسترسی مشتریان به این دسته از محصولات نموده است. این فضای اختصاصی، امکانی را ایجاد خواهد کرد که توسعه دهندگان نرم افزار 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 توسعه دهنده بیرونی به بازار عرضه و برای برخی مشتریان پیاده سازی شده 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 نرم افزار بر بستر فرایار» دنبال خواهد نمود. انتظار می رود در سال ۱۳۹۹، این بازار عملیاتی شده و با تعداد قابل ملاحظه ای محصول در دسترس مشتریان قرار گیرد.

ارتقای مشتریان به راهکاران

با تغییرات تکنولوژی و نیاز مشتریان، همکاران سیستم در سال های اخیر، با ارائه محصول «راهکاران» این امکان را فراهم ساخته است تا مشتریان از مزایای سیستم های یکپارچه و تحت وب راهکاران متناسب با فرایند کسب و کار خود بهره مند گردند. در این راستا همکاران سیستم در چند سال اخیر ارتقای سیستم های مشتریان به راهکاران را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک سازمان دنبال نموده است. در سال ۱۳۹۸ نیز شرکت همکاران سیستم توانسته است سیستم های بیش از ۶۰۰ مشتری را به سیستم های راهکاران ارتقا دهد. با توجه به ضرورت و اهمیت موضوع ارتقای مشتریان به راهکاران، شرکت همکاران سیستم در سال ۱۳۹۹ همچنان این هدف را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک خود در دستور کار دارد. وجود ۱۹۰۰ مشتری که از محصولات نسل قبلی نرم افزارهای همکاران سیستم استفاده می کنند نیز زمینه ارتقای بخش گسترده تری از مشتریان را به ERP راهکاران فراهم خواهد نمود. بر این اساس پیش بینی می شود در سال ۱۳۹۹ سهم خوبی از فروش همکاران سیستم مربوط به این بخش از بازار خواهد بود.

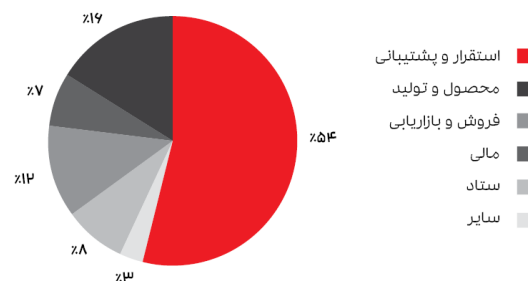
^۱ نرم افزارهای خاص منظوره، نرم افزارهایی هستند که به دلیل موردی بودن آنها، محدودیت در منابع و یا عدم تطابق با استراتژی های کسب و کاری همکاران سیستم، در هسته اصلی ERP قرار داده نمی شوند.

بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

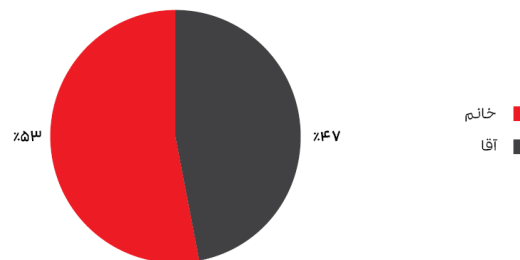
سرمایه انسانی و فکری

گروه همکاران سیستم به عنوان يك سازمان دانش محور از ابتدای فعالیت خود مصمم بوده است که روی منابع انسانی خود تمرکز کند تا این نیروها موجب موفقیت سازمان شوند. براساس استراتژی شرکت نیروهای انسانی می‌بایست آن‌چنان حرفه‌ای باشند که وجودشان تبدیل به یکی از مزایای رقابتی شرکت شود. صحت عملکرد این سیاست را در توسعه چشم‌گیر شرکت در طول بیش از ۳۰ سال شاهد بوده‌ایم که خطوط کسب‌وکارهای مجموعه گروه هر ساله و با شتاب مناسبی در حال توسعه بوده است.

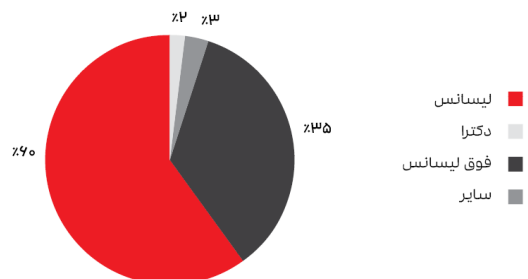
نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش (تولید، فروش و بازاریابی، استقرار و پشتیبانی، ستاد، سایر)



نمودار نیروی انسانی به تفکیک جنسیت



ترکیب نیروهای متخصص شرکت



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 مناسبی 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.

ساز و کار 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 به ویژه در شرایط کنونی و به دلیل اثرات ناشی از بحران شیوع کرونا، بر کسب‌وکار همکاران سیستم تأثیر مستقیم خواهد گذاشت. از همین رو همکاران سیستم، موضوع شناسایی فرصت‌ها و بازارهای جدید را در دستور کار 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 ایفای 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 بهمن ماه ۱۳۹۸ و استمرار آن در سال ۱۳۹۹ و تحت تأثیر قرار گرفتن بخش عمده‌ای از مجموعه اقتصادی کشور و به تبع آن، تأثیرپذیری 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 دستور کار 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 دستور کار 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 ۹۸ و ریسک‌های پیش رو، از اثربخشی لازم برخوردار است. همچنین با شیوع 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 دستور کار خود قرار داده است.

بخش چهارم: نتایج عملیات، چشم‌اندازها و مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد

وضعیت مالی شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹

صورت سود و زیان تلفیقی

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد رشد	آخرین برآورد سال ۱۳۹۸	برآورد سال ۱۳۹۹
درآمدهای عملیاتی	۳,۲۸۶,۳۴۰	۲,۲۵۳,۳۷۶	%۴۶	۳,۰۶۱,۲۰۴	۴,۷۲۸,۰۵۲
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱,۱۳۲,۶۰۴)	(۸۵۲,۹۱۶)	%۳۳	(۱,۱۹۱,۸۲۳)	(۱,۶۱۶,۶۸۰)
سود ناخالص	۲,۱۵۳,۷۳۶	۱,۴۰۰,۴۶۰	%۵۴	۱,۸۶۹,۳۸۱	۳,۱۱۱,۳۷۲
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۵۷۸,۵۹۱)	(۴۲۱,۶۰۶)	%۳۷	(۵۸۱,۷۲۴)	(۸۲۵,۸۸۰)
سود عملیاتی	۱,۵۷۵,۱۴۵	۹۷۸,۸۵۴	%۶۱	۱,۲۸۷,۶۵۷	۲,۲۸۵,۴۹۲
هزینه‌های مالی	-	(۳۸)	(%۱۰۰)	-	-
سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی	۳۰۱,۶۰۱	۱۴۹,۷۳۴	%۱۰۱	۲۲۰,۰۰۰	۴۰۳,۷۶۰
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت های وابسته	۱,۸۷۶,۷۴۶	۱,۱۲۸,۵۵۰	%۶۶	۱,۵۰۷,۶۵۷	۲,۶۸۹,۲۵۲
سهم گروه از زیان شرکتهای وابسته	(۹,۶۰۷)	(۸,۸۶۳)	%۸	-	(۱۱,۳۸۰)
سود قبل از مالیات	۱,۸۶۷,۱۳۹	۱,۱۱۹,۶۸۷	%۶۷	۱,۵۰۷,۶۵۷	۲,۶۷۷,۸۷۲
مالیات	(۲۵۱,۹۸۳)	(۱۸۸,۶۰۹)	%۳۴	(۲۳۷,۳۸۷)	(۳۵۲,۳۸۰)
سود خالص	۱,۶۱۵,۱۵۶	۹۳۱,۰۷۸	%۷۳	۱,۲۷۰,۲۷۰	۲,۳۲۵,۴۹۲

خلاصه صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

شرح	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۷/۱۲/۲۹
دارایی‌های غیرجاری	۱,۸۴۶,۹۶۱	۱,۶۹۵,۴۸۵
دارایی‌های جاری	۲,۸۹۶,۳۲۰	۱,۴۸۹,۸۴۰
جمع دارایی‌ها	۴,۷۴۳,۲۸۱	۳,۱۸۵,۳۲۵
حقوق مالکانه	۳,۱۷۱,۴۵۳	۲,۳۳۳,۱۶۹
بدهی‌های غیرجاری	۵۹,۲۳۳	۴۷,۹۳۰
بدهی‌های جاری	۱,۵۱۲,۵۹۵	۸۰۴,۲۲۶
جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۴,۷۴۳,۲۸۱	۳,۱۸۵,۳۲۵

صورت سود و زیان شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	درصد رشد	برآورد سال ۱۳۹۸	برآورد سال ۱۳۹۹
درآمد های عملیاتی	۲,۱۴۰,۶۳۰	۱,۳۲۵,۰۷۲	%۶۲	۱,۷۴۰,۲۹۲	۲,۹۹۴,۶۷۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲۷۹,۱۸۸)	(۲۲۰,۹۰۲)	%۲۶	(۳۱۱,۱۲۱)	(۴۳۹,۹۱۰)
سود ناخالص	۱,۸۶۱,۴۴۱	۱,۱۰۴,۱۷۰	%۶۹	۱,۴۲۹,۱۷۱	۲,۵۵۴,۷۶۰
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۴۰۸,۸۷۲)	(۲۷۶,۲۷۷)	%۴۸	(۴۰۶,۹۶۰)	(۵۱۱,۱۸۰)
سود عملیاتی	۱,۴۵۲,۵۶۹	۸۲۷,۸۹۴	%۷۵	۱,۰۲۲,۲۱۱	۲,۰۴۳,۵۸۰
هزینه های مالی	-	(۳۸)	(%۱۰۰)	-	-
سایر درآمدها (هزینه های) غیرعملیاتی	۲۸۴,۶۵۰	۱۶۲,۲۴۳	%۷۵	۲۲۸,۵۵۶	۳۹۱,۴۱۰
سود قبل از مالیات	۱,۷۳۷,۲۲۰	۹۹۰,۰۹۸	%۷۵	۱,۲۵۰,۷۶۷	۲,۴۳۶,۹۹۰
مالیات	(۱۴۲,۹۳۵)	(۹۴,۴۸۳)	%۵۱	(۹۵,۷۶۷)	(۱۹۱,۵۳۰)
سود خالص	۱,۵۹۴,۲۸۴	۸۹۵,۶۱۵	%۷۸	۱,۱۵۵,۰۰۰	۲,۲۴۳,۴۶۰

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان به شرح ذیل می باشد.

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش نرم افزار، پشتیبانی و آموزش می باشد که در ادامه به اختصار تشریح خواهد شد.

درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی نسبت به سال گذشته حدود ۶۲ درصد افزایش داشته است. درآمد عملیاتی تلفیقی نسبت به دوره مشابه سال گذشته حدود ۴۶ درصد رشد داشته است.

برآورد می شود مجموع درآمدهای عملیاتی تلفیقی سال ۱۳۹۹ نسبت به سال ۱۳۹۸ حدود ۴۴ درصد رشد داشته باشد.

در ادامه به بررسی جزییات درآمدهای حاصل از فروش و خدمات می پردازیم:

درآمد فروش نرم افزار

درآمد نرم افزار تلفیقی در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۵۸ درصد و در شرکت اصلی حدود ۵۱ درصد رشد داشته است.

۴۷ درصد از درآمد فروش نرم افزار شرکت اصلی در سال ۱۳۹۸، توسط فروش های انجام شده در شرکت توسعه شبکه فروش (یکی از شرکت های زیرمجموعه) حاصل شده است. درآمد نرم افزار این شرکت، نسبت به سال گذشته حدود ۶۳ درصد رشد داشته است.

درآمد پشتیبانی

درآمد پشتیبانی تلفیقی در دوره گزارش نسبت به سال گذشته حدود ۴۰ درصد و در شرکت اصلی حدود ۴۵ درصد رشد داشته است.

حدود ۶۵ درصد از درآمد پشتیبانی شرکت اصلی در سال ۱۳۹۸ توسط خدمات ارائه شده در شرکت همکاران سیستم پناه تهران حاصل شده است. مابقی درآمد پشتیبانی شرکت اصلی توسط خدمات ارائه شده سایر شرکت‌های زیرمجموعه حاصل شده است.

هزینه‌های عملیاتی

هزینه‌ها متشکل از دو گروه هزینه‌های حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌های عمومی می‌باشد که در دو سرفصل بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی و هزینه‌های فروش، اداری و عمومی، طبقه‌بندی شده است. مجموع هزینه‌های شرکت اصلی در بازه زمانی گزارش حدود ۳۸ درصد نسبت به سال گذشته رشد داشته است.

مجموع هزینه‌های تلفیقی سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷ به‌طور متوسط حدود ۳۴ درصد رشد داشته است.

مجموع هزینه‌های تلفیقی برای سال ۱۳۹۹ نسبت به سال ۱۳۹۸ به‌طور متوسط با حدود ۴۳ درصد رشد برآورد می‌شود.

سود حاصل از سرمایه‌گذاری

سود حاصل از سرمایه‌گذاری ناشی از سرمایه‌گذاری شرکت اصلی در شرکت‌های زیرمجموعه می‌باشد و حدود ۹۴ درصد نسبت به سال ۱۳۹۷ رشد داشته است.

برآورد می‌شود که درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال گذشته حدود ۳۸ درصد رشد داشته باشد.

درآمدهای غیرعملیاتی

درآمدهای غیرعملیاتی تلفیقی سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷ بیش از دو برابر رشد و در شرکت اصلی حدود ۷۵ درصد رشد داشته است. این رشد عمدتاً بدلیل افزایش سود سپرده بانکی و سرمایه‌گذاری در سبد سهام می‌باشد.

مجموع درآمدهای غیرعملیاتی تلفیقی برای سال ۱۳۹۹ حدود ۴۰۰ میلیارد ریال برآورد می‌شود.

نسبت‌های مالی تلفیقی

عنوان	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷
نقدینگی	سرمايه در گردش	۸۹۲,۴۸۷
	دوره گردش مطالبات تجاري	۵,۲
	نسبت جاری	۱,۷۷
	نسبت آتی	۱,۷۶
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۳۷
	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۰,۶۰
	نسبت مالکانه	۰,۶۳
	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰,۲۹
سودآوری	نسبت بازده حقوق مالکانه	۰,۴۶
	نسبت نقدشوندگی سود	۱,۲۰
	جریان نقدی هر سهم	۸۹۶
	سود هر سهم (EPS)	۷۴۵
	نسبت سود ناخالص	۶۲٪
	نسبت سود عملیاتی	۴۳٪
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	۵۰٪
	نسبت سود خالص	۴۱٪
	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٪

پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود

هیأت‌مدیره براساس صورتهای مالی و با توجه به سود انباشته برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ و همچنین مصوبه هیأت‌مدیره مورخ ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۹ سود نقدی تقسیمی هر سهم را ۱/۰۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می‌دارد 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 هیأت‌مدیره در نظر دارد طرح افزایش سرمایه برنامه‌های توسعه آتی را تدارک و پس از دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار در اولین مجمع فوق‌العاده صاحبان سهام، جهت تصویب به سهامداران محترم ارائه نماید.