



همکاران
سیستم



گزارش هیأت مدیره شرکت همکاران سیستم

به مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام
برای دوره منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام

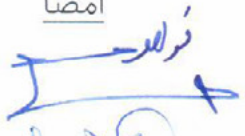
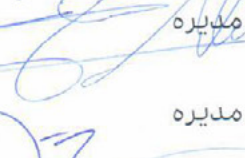
شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار، بدین وسیله گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت برای دوره منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود، تهیه و به شرح زیر تقدیم می‌گردد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش‌های سالانه هیأت مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت‌های مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیأت مدیره فراهم می‌آورد.

به نظر اینجانبان، اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می‌باشد، با تأکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیأت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت، تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت‌های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می‌توان پیش‌بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده‌کنندگان می‌شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۳۱ به تأیید هیأت مدیره گروه رسیده است.

اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل

نام عضو هیأت مدیره و مدیرعامل	نام نماینده	سمت	امضا
پیمان دماوند همکاران سیستم	فرید فولادی	رئیس هیأت مدیره	
پیمان الوند همکاران سیستم	محسن طلایی	نائب رئیس هیأت مدیره	
مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا	مهدی انصاریان	عضو هیأت مدیره	
همکاران سیستم پناه تهران	آراسب احمدیان	عضو هیأت مدیره	
همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی	محمد مهدی میرمطهری	عضو هیأت مدیره	
مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	علی اکبر صمدزاده	عضو علی‌البدل هیأت مدیره	
توسعه شبکه فروش همکاران سیستم	سعید مرادی	عضو علی‌البدل هیأت مدیره	
	محمد عزیزاللهی	مدیرعامل	



فهرست

پیام هیأت مدیره	۴
مأموریت	۵
نگاه به آینده	۵
داشبوردها و اطلاعات کلیدی بر اساس صورت های مالی تلفیقی	۷
بخش اول: عملکرد و دست آوردهای ۱۴۰۰	۹
بخش دوم: ساختار گروه همکاران سیستم	۱۴
بخش سوم: فعالیت های بازاریابی همکاران سیستم در سال ۱۴۰۰	۲۲
بخش چهارم: گزارش نظام حاکمیت شرکتی	۲۵
بخش پنجم: گزارش مالی	۳۹
پیوست: معرفی محصولات و خدمات همکاران سیستم و آخرین تغییرات آنها در سال ۱۴۰۰	۵۰



پیام هیأت‌مدیره

سهامداران محترم؛

سال ۱۴۰۰، علیرغم شرایط اقتصادی و پاندمی کرونا، یک سال موفق دیگر برای همکاران سیستم بود. این موفقیت نه تنها حاصل شناخت دقیق و به‌هنگام نیازهای مشتریان و ارائه راهکارهای مناسب برای پاسخگویی به نیاز آنان بوده، بلکه حاصل تحلیل و شناخت دقیق شرایط محیطی و روندهای پیش‌رو از منظر مختلف بوده است که حاکی از وجود ظرفیت تفکر استراتژیک در کنار ظرفیت و زیرساخت‌های عملیاتی و فرهنگ سازمانی قوی در همکاران سیستم می‌باشد.

تحقق ۱۰۳ درصدی سود خالص تلفیقی گروه که ۴۹ درصد رشد نسبت به سال ۱۳۹۹ داشته، رشد ۷۳ درصدی درآمدهای عملیاتی تلفیقی، در کنار ۲۰ درصد افزایش تعداد کل مشتریان، بیانگر عملکرد موفق همکاران سیستم در این سال است. این موفقیت با اتکا به اعتماد سهامداران و مشتریان، منابع انسانی متمایز و شایسته، زیرساخت‌های توسعه‌یافته‌ای که در مسیر به‌روز رسانی مستمر قرار دارند و همچنین استراتژی‌های صحیحی که در سال‌های گذشته انتخاب شده بودند، حاصل گردید. با هدف پایداری مستمر، همکاران سیستم نه تنها مسیر موفقیت‌های سه دهه گذشته را ادامه داده بلکه با نگاه مثبت به آینده، استراتژی‌های اثربخشی را برای توسعه کسب‌وکار خود، تدارک دیده است.

در تحقق اهداف استراتژیک سال ۱۴۰۰، پیشرفت‌های قابل‌توجهی ایجاد شده است، اما از آنجا که همواره بالاترین انتظار را در تحقق این اهداف از خود داریم، لازم است با توجه به شرایط و نیز نو بودن این استراتژی‌ها، تمرکز، زمان و انرژی بیشتری را به این حوزه معطوف کنیم.

۵۵ درصد از مشتریان جدید، محصولات راهکاران ابری را انتخاب نموده‌اند که حاکی از نفوذ مناسب محصولات مبتنی بر تکنولوژی ابری در کشور است، اما این موفقیت ما را راضی نکرده و به دنبال تحقق کامل استراتژی Cloud First هستیم. در راستای این استراتژی، شرکت ابرآمد جهت ارائه گسترده‌تر سرویس‌های حوزه ابری تأسیس شده است. در این شرکت در طی سال گذشته، تغییرات استراتژیکی ایجاد شده تا مطمئن شویم که در آینده نزدیک، موفقیت‌های جدی خلق خواهد کرد.

سال گذشته، ظرفیت بالایی از توسعه محصول همکاران سیستم، به تغییر تکنولوژی محصولات، تخصیص داده شد؛ بر این باوریم که این، یکی از مهم‌ترین سرمایه‌گذاری‌هایی است که آینده محصولاتمان را تضمین

می‌کند. زیرساخت «فانوس» و انتقال ماژول‌های پایه راهکاران به این زیرساخت، یکی از خروجی‌های بسیار ارزشمند این سرمایه‌گذاری است که در کنار تکمیل ویژگی‌ها، ما را به سمت نسل آینده محصولاتمان حرکت می‌دهد.

همچنین ایجاد «بازار همکاران سیستم»^۱ که اولین Marketplace نرم‌افزارهای سازمانی در ایران است را با موفقیت پیش برده‌ایم. بازار همکاران سیستم، محلی برای ارائه نرم‌افزارهای شرکای تجاری ما بر بستر راهکاران به مشتریان است که علاوه بر تکمیل سبد محصولی مشتریان و رضایت بیشتر آن‌ها، باعث ایجاد سود مناسب در آینده برای همکاران سیستم، خواهد بود.

همکاران سیستم به عنوان پرچم‌دار صنعت تولید ERP در ایران، افتخار می‌کند که با تکیه بر کامل‌ترین سبد محصولی در بازار، پاسخگوی نیازهای متنوع و روزافزون شرکت‌های بزرگ، متوسط و کوچک در صنایع مختلف و همچنین اصناف می‌باشد. امروز، همکاران سیستم در بازار شرکت‌های بزرگ و صنایع استراتژیک کشور، دارای مزیت‌های رقابتی اساسی بوده و سهم بازار مناسبی از این صنایع را در اختیار دارد. اکنون حدود ۸۵,۰۰۰ مشتری در گستره بزرگی از صنایع و کسب‌وکارها، از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند. وقتی صحبت از این گستره می‌شود، از صنایع کلیدی گرفته مانند پتروشیمی، غذایی، دارویی، فلزات اساسی، پخش و خرده‌فروشی تا کسب‌وکارهای متوسط، کوچک و حتی اصناف مدنظر می‌باشند. ما در بسیاری از صنایع کلیدی کشور، سهم بازاری بیش از ۵۰ درصد را به خود اختصاص داده‌ایم. بیش از ۸,۵۰۰ شرکت در حوزه راهکاران و راهکاران ابری، حدود ۵۳,۰۰۰ شرکت در حوزه محصول سپیدار و حدود ۲۴,۰۰۰ صنف نیز در حوزه نرم‌افزار دشت، مجموعه بزرگ مشتریان همکاران سیستم را تشکیل می‌دهند.

هسته متمرکز و قدرتمند تولید همکاران سیستم در کنار شبکه گسترده و کارآمد فروش، استقرار و پشتیبانی که مجموعه‌ای از شرکت‌های داخلی و شرکای تجاری، آن را تشکیل می‌دهند، تحت یک استاندارد، یک فرهنگ سازمانی و یک نام، گرد آمده‌اند. سال گذشته نیز با افزایش برون‌سپاری عملیات، موفق شدیم ضمن ایجاد محیط کسب‌وکاری بزرگ‌تر برای شرکای تجاری‌مان، با تبدیل بخش دیگری از هزینه‌های ثابت به هزینه‌های متغیر

امروز، همکاران سیستم در بازار شرکت‌های بزرگ و صنایع استراتژیک کشور، دارای مزیت‌های رقابتی اساسی بوده و سهم بازار مناسبی از این صنایع را در اختیار دارد. اکنون بیش از ۸۵,۰۰۰ مشتری در گستره بزرگی از صنایع و کسب‌وکارها، از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند.



و افزایش اثربخشی، شرکت را در شرایط پایداری قرار بدهیم. سازمان کار مستعد و محیط کاری حرفه‌ای با تمرکز بر سرمایه‌های انسانی توانمند، برند تجاری و برند کارفرمایی مستعدی را ایجاد نموده است که نویدبخش توسعه مستمر و پایدار همکاران سیستم برای سهامداران، مشتریان و کارکنان این شرکت است.

در کنار تمام این موفقیت‌های کسب‌وکاری، همکاران سیستم با تعهد کامل به تمام اصول بنیادینی که مؤسسين شرکت از ابتدا برای آن تعیین کرده‌اند، همواره سردمدار شفافیت و سلامت کسب‌وکاری بوده است. انتخاب همکاران سیستم به عنوان یکی از ۱۵ ناشر برتر بورس در سال ۱۴۰۰ و تنها شرکت بورسی در حوزه فناوری اطلاعات، حاکی از اجرای بهترین شیوه‌های کاری در نظام حاکمیت شرکتی همکاران سیستم است.

همکاران سیستم در حال حاضر رهبری محصول ERP را در ایران دارد. سال آینده، سال سرمایه‌گذاری بیشتر روی این رهبری محصولی برای ۵ سال آینده، سال تداوم تمرکز بر رایانش ابری و خلق موفقیت‌های جدید در این زمینه و سال افزایش سطح خشنودی مشتریان خواهد بود و هیأت‌مدیره تمام تلاش خود را معطوف پیشبرد استراتژی‌های انتخاب شده، تقویت توان مدیریتی شرکت و توسعه کیفی سرمایه‌های انسانی و افزایش اثربخشی شرکت خواهد کرد و به‌عنوان تیمی منسجم، در کنار تیم قدرتمند اجرایی شرکت شامل مدیرعامل و معاونین وی، به راهبری کلان شرکت خواهد پرداخت.

با احترام

هیأت‌مدیره گروه همکاران سیستم

بهار سال ۱۴۰۱



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 این رو، 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 مشتریان آگاه، کارکنان حرفه‌ای و با انگیزه و شرکای تجاری متعهد، ما را در مسیر موفقیت یاری می‌دهند.

نگاه به آینده

در سال ۱۴۰۱، با شروع قرن جدید در تقویم کشورمان، همکاران سیستم با وفاداری به فرهنگ توسعه نوآوری و با نگاه به نیازهای آینده مشتریان خود بر اساس روند تحول تکنولوژی، مسیر سرمایه‌گذاری بر روی آینده را با هدف تداوم اعتماد مشتریان، حمایت سهامداران و جذب افراد مستعد در توسعه محصول، انتخاب و اهداف استراتژیک خود را در این مسیر تعریف نموده است.

COVID-19 به گونه‌ای بر جهان تاثیر گذاشت که هیچ‌کس قبلاً آن را پیش‌بینی نکرده بود و سختی‌های زیادی را برای حیات و معیشت جامعه بشری ایجاد نمود. اما آموزه‌های زیادی را نیز برای جوامع و شرکت‌های تجاری به عنوان بازیگران اصلی عرصه اقتصاد و کسب‌وکار به همراه داشت و تاثیرات عمیقی بر روی استراتژی این شرکت‌ها به ویژه در حوزه فناوری اطلاعات داشته است. این بحران جهانی به مثابه یک شتاب‌دهنده برای تحول دیجیتال عمل کرده و فرصت‌های جدیدی را در این عرصه خلق نمود. کسب‌وکارها در صنایع مختلف و اندازه‌های متفاوت با هدف تطابق سریع با تحول بازار و نیازهای جدید مشتریان، بیش از گذشته به دیجیتالی کردن جامع و یکپارچه عملیات خود، از فروش و خدمات مشتری گرفته تا مدیریت زنجیره تأمین روآورده‌اند. اما، نیازهای جدید مشتریان سازمانی و موفقیت در پاسخگویی به آن‌ها، محصولات جدیدی را طلب می‌کند که مبتنی بر تکنولوژی‌های جدید بوده و ظرفیت‌های جدید و فزاینده ایجاد کنند.

COVID-19 به مثابه یک

شتاب‌دهنده برای تحول دیجیتال

عمل کرده و فرصت‌های جدیدی

را در این عرصه خلق نمود و

آموزه‌های زیادی را نیز برای جوامع

و شرکت‌های تجاری به عنوان

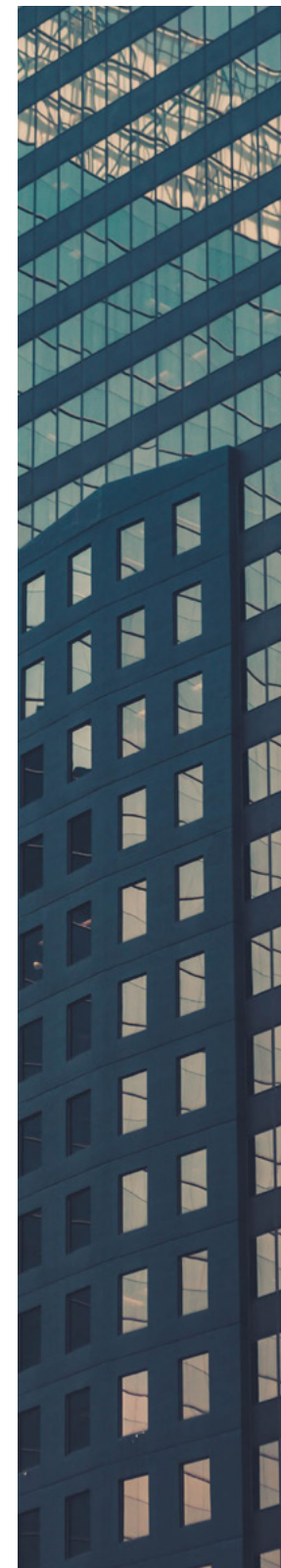
بازیگران اصلی عرصه اقتصاد و

کسب‌وکار به همراه داشت و و

تاثیرات عمیقی بر روی استراتژی

این شرکت‌ها به ویژه در حوزه

فناوری اطلاعات داشته است.



تمرکز در این حوزه نه تنها حرفه و کسب‌وکار همکاران سیستم، بلکه مسئولیت این شرکت در برابر مشتریان است. همکاران سیستم برای پاسخگویی به عمده‌ترین نیازهای محصولی مشتریان خود در هریک از بازارهای هدف، راهکارهایی را ارائه می‌دهد که سرآمد، مبتنی بر تکنولوژی‌های روز جهان و جامع هستند و با نیازهای پیدا و پنهان مشتریان تطبیق دارند.

هدف رهبری محصولی

همکاران سیستم در جایگاه رهبری محصولی بازار نرم‌افزارهای سازمانی، تمرکز بیشتری را در حوزه رایانش ابری هدف‌گیری نموده است و توسعه محصولات مبتنی بر تکنولوژی ابری را در برنامه خود دارد. از این رو به تدریج و با استفاده از فناوری‌های نوین، تمام محصولات خود را بصورت Cloud Native تولید کرده و شبکه فروش و پشتیبانی را نیز به این سمت هدایت می‌کند. این استراتژی، انتخاب شرکت سپیدار سیستم نیز می‌باشد و بر این اساس، نه تنها راهکاران، بلکه سپیدار نیز بصورت Cloud Native تولید و عرضه خواهد شد. در سال ۱۴۰۱، محصول جدید سپیدار بر بستر ابر، محصول جدید اتوماسیون همکاران سیستم و مهاجرت راهکاران به زیرساخت فائوس تکمیل خواهد شد. فائوس یک زیرساخت جدید رابط کاربری است که در جهت راحتی بیشتر کاربر و تجربه لذت بخش‌تر کار با نرم‌افزار و مبتنی بر فناوری‌های نوین توسعه یافته است.

هدف ارائه خدمات زیرساختی IT بر بستر رایانش ابری

شرکت ابرآمد که عرضه‌کننده سرویس‌های نوآورانه در زمینه زیرساخت‌های ابری است، مجری تحقق هدف استراتژیک ارائه خدمات زیرساختی ابری بوده و مسیر توسعه آینده و موفقیت و ظرفیت رقابتی همکاران سیستم در این حوزه را تأمین می‌کند. در تکمیل زنجیره ارزش رهبری محصولی همکاران سیستم، شرکت ابرآمد مسیر تبدیل شدن به سرویس‌دهنده برتر خدمات مبتنی بر ابر در بازارهای هدف همکاران سیستم را پیش می‌برد و با بهره‌مندی از پورتفوی سرویس‌های خود، راهکارهای مقرون به صرفه، کارآمد و امنی را ارائه خواهد کرد که موفقیت مشتریان را بیش از پیش تسهیل می‌کنند. ایجاد اولین دیتا سنتر ابرآمد، یکی از محورهای اصلی سرمایه‌گذاری

همکاران سیستم در این هدف استراتژیک خواهد بود که آسودگی خیال و اطمینان مشتریان از امنیت داده‌های آن‌ها را فراهم می‌آورد. همچنین تمرکز بر تجهیز یک تیم حرفه‌ای و با انگیزه و نیز توسعه محصولات جدید متناسب با نیاز بازار، در دستور کار سال ۱۴۰۱ قرار دارد.

هدف تبدیل شدن به محیط کاری منتخب افراد شایسته و موثر

استراتژی رهبری محصولی را سرمایه‌های انسانی خلاق و متخصص همکاران سیستم پیش می‌برند. سیاست‌های منابع انسانی همکاران سیستم در سال‌های گذشته، همواره این شرکت را به یکی از اولین انتخاب‌های فارغ‌التحصیلان ممتاز و نیروهای مستعد و توانمند بازار کار تبدیل نموده است. بر همین اساس است که جذب، آموزش و نگهداشت نیروی انسانی لازم برای پیشبرد هدف رهبری محصولی بر مبنای تکنولوژی روز دنیا، دیگر هدف استراتژیک همکاران سیستم را تشکیل می‌دهد. افزایش توانمندی سرمایه‌های انسانی و تعریف سیاست‌های جذب و نگهداشت نخبگانی که ظرفیت توسعه نرم‌افزار و پیشرفت‌های تکنولوژیک را عملی می‌کنند، یکی از اصلی‌ترین نقاط تمرکز برای تحقق این هدف استراتژیک است. فرهنگ سازمانی همکاران سیستم، توسعه نوآوری است. این فرهنگ، یادگیری مستمر و کنجکاوی برای دستیابی به راهکارهای جدید را ارج نهاده و آن را تشویق می‌کند.

هدف تقویت ماندگاری و وفاداری مشتری

موفقیت و رضایت مشتریان دغدغه‌ی همیشگی مدیران همکاران سیستم بوده و از درجه‌ی اهمیت بالایی برخوردار است که برای اطمینان مضاعف از حفظ و ارتقای این عوامل در سایه موفقیت استراتژی‌های فوق، رضایت مشتریان، چهارمین هدف استراتژیک همکاران سیستم در سال ۱۴۰۱ می‌باشد.

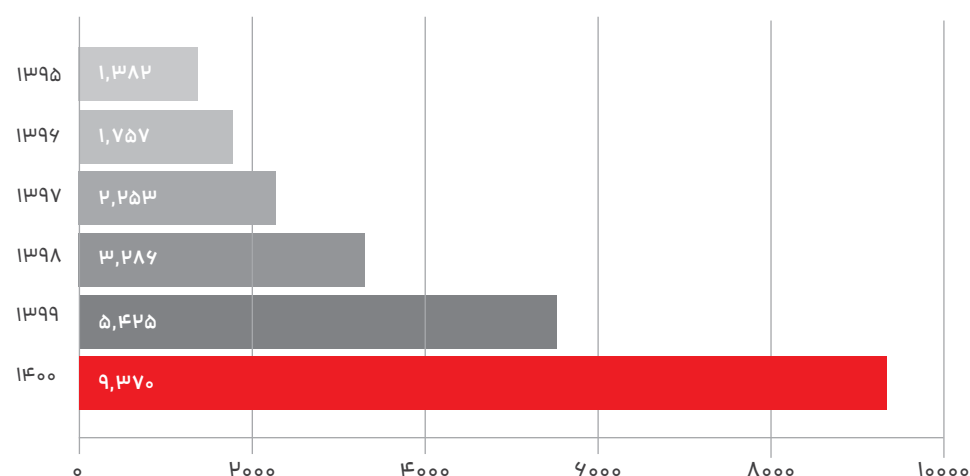
ما اطمینان داریم که این چهار هدف استراتژیک منسجم و جامع، همکاران سیستم را قادر می‌سازد که نه تنها مسیر موفقیت آینده را هموار سازد، بلکه از آن‌ها فرصت‌هایی به منظور ارزش‌آفرینی بیشتر برای مشتریان، ایجاد منافع پایدار و رقابتی برای سهامداران و ایجاد محیطی حرفه‌ای و شاداب برای توسعه سرمایه‌های انسانی خلق کند.

داشبوردها و اطلاعات کلیدی بر اساس صورت‌های مالی تلفیقی



همچنین در سال ۱۴۰۰، استقبال بازار از خطوط جدید کسب‌وکار مانند راهکاران ابری نسبت به سال ۱۳۹۹ افزایش داشته و این امر رشد سهم خطوط مذکور را در ترکیب درآمدی همکاران سیستم در سال‌های آینده به همراه خواهد داشت.

رشد درآمدی 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 ۴ شرکت برون‌سپاری دیگر در سال ۱۴۰۰، مجموع تعداد شرکت‌های برون‌سپاری در پایان سال ۱۴۰۰ به ۵۸ شرکت افزایش یابد و درکنار ارتقای بهره‌وری و استفاده بهینه از ظرفیت‌های داخلی، هزینه‌های ثابت سازمان به هزینه‌های متغیر و متناسب با عملیات شرکت تبدیل شود.

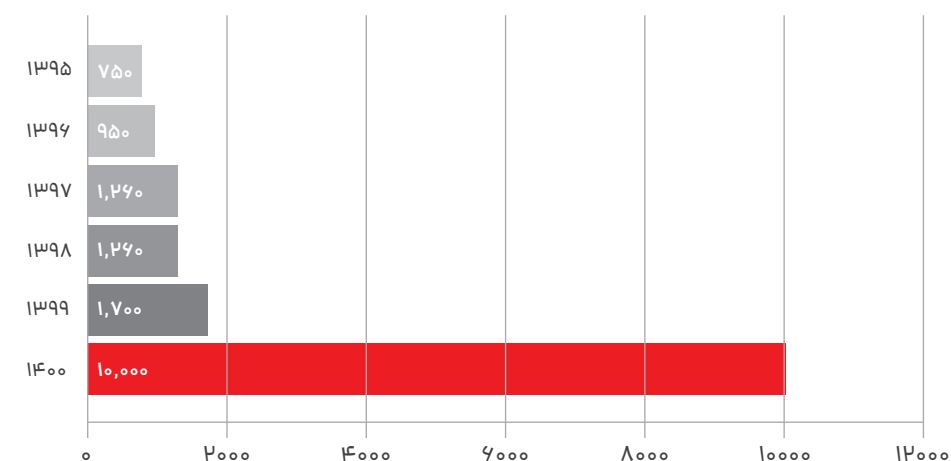
در همین راستا حاشیه سود عملیاتی از ۵۴ درصد در سال ۱۳۹۹ به ۵۶ درصد در سال ۱۴۰۰ افزایش یافت و سود عملیاتی به حدود ۵,۲۰۳ میلیارد ریال رسید.

همچنین سود خالص تلفیقی دوره گزارش نیز از ۳,۶۳۶ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۹ با حدود ۴۹ درصد رشد، به ۵,۴۰۳ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ افزایش یافت.

هیأت‌مدیره 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.

رشد 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 همین راستا، شرکت در سال گزارش اقدام به افزایش سرمایه از دو محل مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت (طبقه زمین) و سود انباشته نموده است.

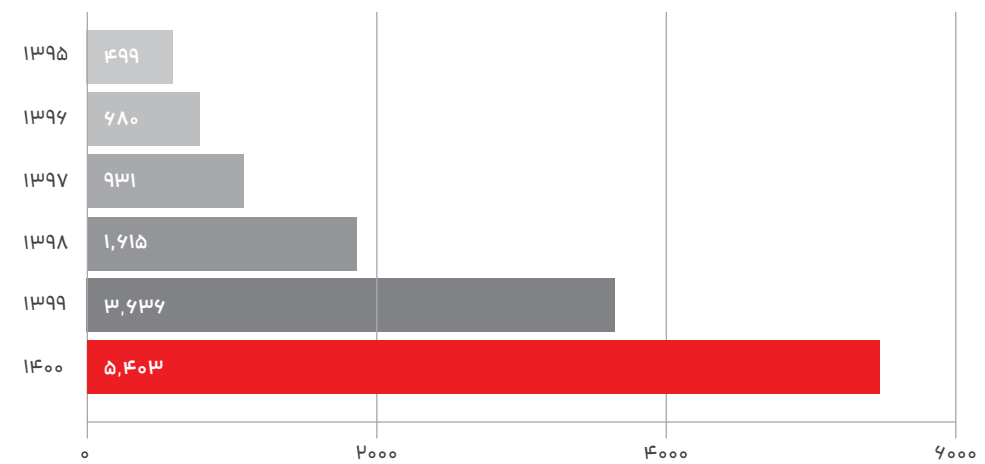
رشد سرمایه شرکت اصلی - میلیارد ریال



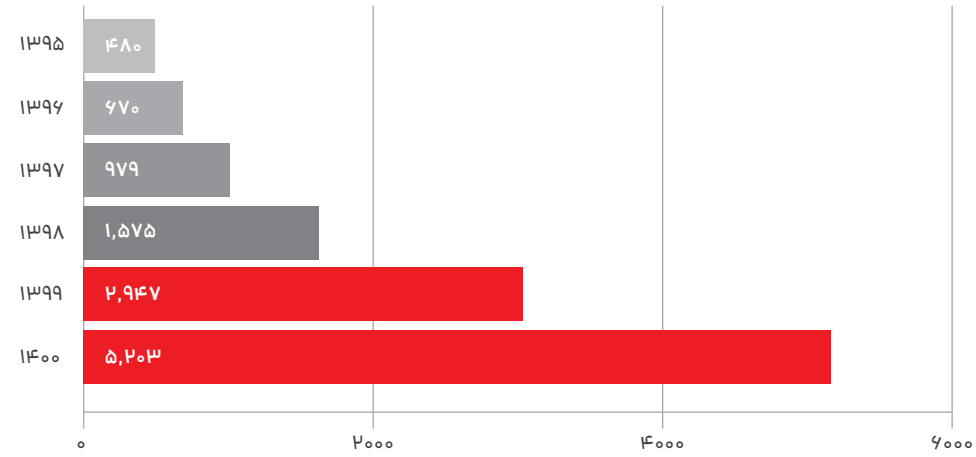
درآمد خالص تلفیقی گروه با ۷۳ درصد رشد از ۵,۴۲۵ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۹ به ۹,۳۷۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ افزایش یافت. افزایش درآمدها عمدتاً به دلیل رشد ۷۳ درصدی درآمد نرم‌افزار و ۶۴ درصدی درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها بوده است. عمده رشد درآمد نرم‌افزار، ناشی از رشد فروش تعدادی به مشتریان، توسعه فروش به مشتریان بزرگ، افزایش درآمد در صنعت غذایی، قطعه‌ساز و خودرو، سیمان و پتروشیمی می‌باشد. به علاوه، رشد و توسعه بازار در محصولات سپیدار و دشت نیز از دیگر دلایل افزایش درآمد بوده است.



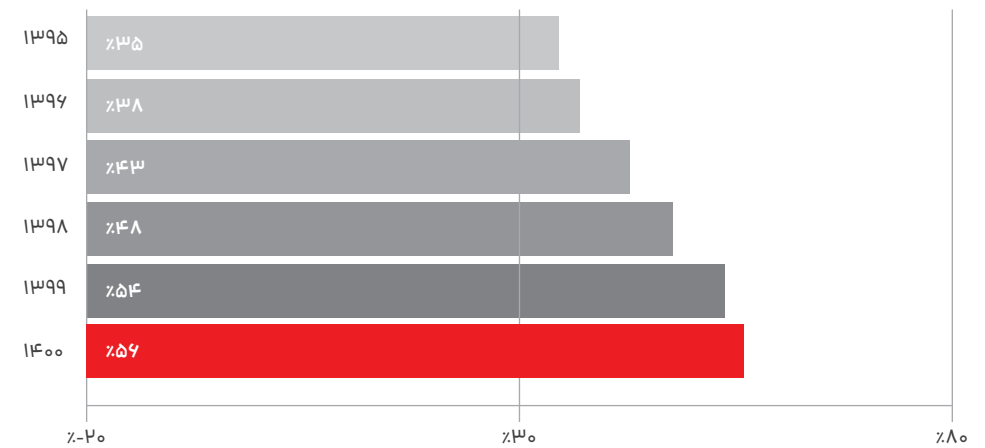
روند رشد سود خالص- میلیارد ریال



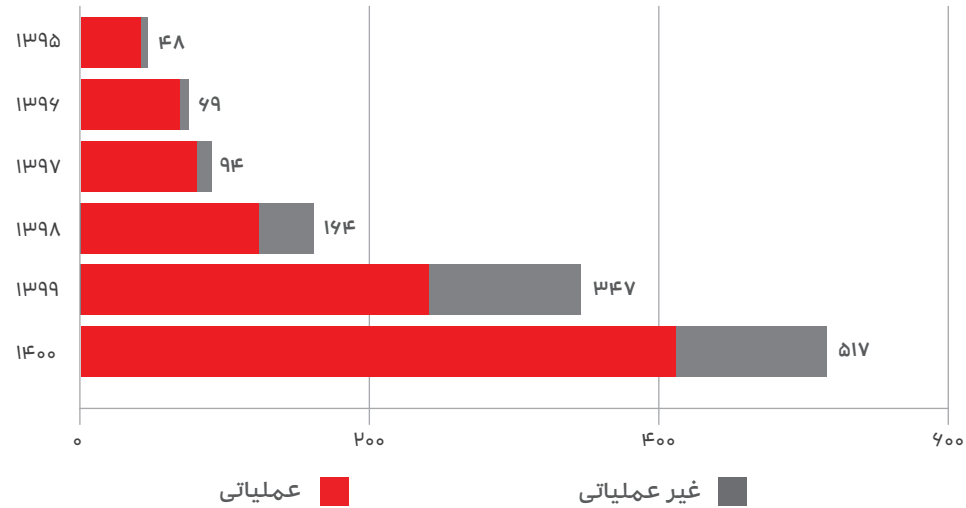
روند رشد سود عملیاتی- میلیارد ریال



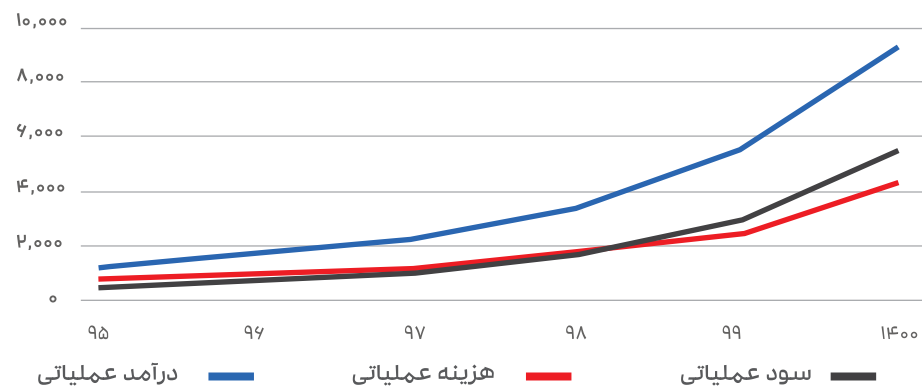
روند رشد حاشیه سود عملیاتی- درصد



EPS براساس آخرین سرمایه- ریال



روند رشد درآمد، هزینه و سود عملیاتی- میلیارد ریال





عملکرد و دست‌آوردهای ۱۴۰۰





رویکردهای کلان همکاران سیستم همواره بر محور توسعه و نوآوری تعریف شده است. در سال ۱۴۰۰ نیز این رویکردهای توسعه محور بر اساس خطوط استراتژیک شرکت ادامه یافته و به دستاوردهای مناسبی رسیده است، اگرچه انتظار شرکت فراتر از این است. در ادامه با نگاه تحلیل عملکرد، دستاوردهای آن‌ها در سال ۱۴۰۰ ارائه شده است.

هدف Cloud First و Cloud Service Providing

توسعه راهکار مبتنی بر رایانش ابری در کنار تمرکز بر فروش به شرکت‌های بزرگ و صنایع استراتژیک، یکی از اساسی‌ترین رویکردهای همکاران سیستم در سال ۱۴۰۰ بود. بالغ بر ۵۵ درصد از مشتریان جدید همکاران سیستم این سرویس را انتخاب نموده‌اند. با رشد حدوداً ۵۴ درصدی، مشتریان ابری نسبت به سال گذشته به حدود ۲,۰۰۰ مشتری در پایان سال ۱۴۰۰ رسید.

در حوزه خدمات زیرساختی بر بستر ابر "شرکت توسعه زیرساخت‌های فناوریانه ابرآمد" به ارائه خدمات زیرساخت به عنوان سرویس (IaaS) و پلتفرم به عنوان سرویس (PaaS) پرداخته است تا جایگاه خود را به یک Cloud Service Provider کامل ارتقاء دهد. شرکت ابرآمد در سال ۱۴۰۰، با توجه به انتظارات متفاوت گروه، تغییرات استراتژیکی داشت و به شراکت در این شرکت پایان داده شد و با تکمیل و تجهیز تیم این شرکت، یکی از نقاط تمرکز جدی هیأت‌مدیره قرار گرفته و با تمرکز بر تقویت زیرساخت‌ها، تکمیل سبد محصولی و ارائه خدمات با سطح کیفیت بالا، مسیر رشد سریعی را آغاز کرده و تاکنون موفق به جذب بیش از ۱۷۰ مشتری شده است.

هدف نوآوری مبتنی بر تکنولوژی در تولید محصول و ارائه خدمت

در سال ۱۴۰۰، چهار ماژول پرکاربرد راهکاران به زیرساخت فانوس مهاجرت کردند و طرح عرضه آن‌ها شروع شد و مشتریان به زودی از این امکانات و تجربه جدید بهره‌مند خواهند شد. با توجه به تعدد ماژول‌های راهکاران، این تغییرات همچنان برای در بر گرفتن ماژول‌های دیگر ادامه دارد و در سال ۱۴۰۱ نیز بخش مهمی از فعالیت‌های تولید همکاران سیستم را به خود اختصاص خواهد داد.

پروژه فانوس که مبتنی بر تکنولوژی روز جهان است در کنار بهبود تجربه‌ی مشتریان با محصولات همکاران سیستم، زمینه جذب نیروی انسانی متخصص و علاقه‌مند به کار در تکنولوژی‌های روز دنیا را برای همکاران سیستم فراهم نمود.

هدف توسعه کسب‌وکار (همکاران سیستم) از طریق تولید و عرضه محصولات در اکوسیستم بازار

در سال ۱۳۹۹، «بازار همکاران سیستم» به عنوان اولین Marketplace نرم‌افزارهای سازمانی ایرانی، به بازار عرضه شد. این پلتفرم، ضمن توانمندسازی شرکت‌های توسعه دهنده محصولی (Build Partners)، کانال یکپارچه‌ای برای عرضه محصولات ایشان و تسهیل دسترسی مشتریان به این راهکارها را فراهم نموده و از سوی دیگر توان پاسخگویی به نیازهای محصولی مشتریان را افزایش داده و همگام با مسیر شرکت‌های بین‌المللی در سال‌های اخیر قرار می‌دهد. در سال ۱۴۰۰، همکاران سیستم با استقبال رو به رشد مشتریان و توسعه دهندگان محصول مواجه بود، به طوری‌که موفق به جذب ۷۶ مشتری شده و با تولید ۴۶ محصول جدید و جذب ۱۲ شریک توسعه، تعداد محصولات بازار به ۶۸ محصول و تعداد شرکای توسعه به ۲۱ افزایش یافت.

چشم‌انداز این رویکرد استراتژیک در سال ۱۴۰۱، جذب و تقویت شبکه فعالی از شرکای توسعه محصول در کنار همکاران سیستم است که می‌تواند طیف وسیع‌تری از نیازهای خاص مشتریان در سگمنت‌های مختلف را با سرعت بالاتر و با استفاده از بازوی شبکه بیرونی در کنار ظرفیت تولید داخل پاسخ دهد.

بازار همکاران سیستم؛ اولین Marketplace نرم‌افزارهای سازمانی ایران

تسلط بر بازار کسب‌وکارهای متوسط با توسعه کسب‌وکار ابری همکاران سیستم

Cloud Service Provider



رویکرد چابک‌سازی و توسعه ساختار شبکه‌ای

یکی دیگر از رویکردهای اساسی همکاران سیستم، ایجاد هسته‌ای چابک و قوی در کنار ساختار شبکه‌ای بزرگ برای موفقیت و توسعه کسب‌وکار بوده است که از سال ۱۳۹۷، همکاران سیستم این استراتژی را با دو رویکرد در دستور کار 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» است.

با اقدامات انجام شده در این حوزه در سال ۱۴۰۰، حجم قابل ملاحظه‌ای از عملیات فروش، استقرار و پشتیبانی به شبکه، برون‌سپاری شده که در مجموع باعث افزایش دو درصدی حاشیه سود شده است. آنچه در پیشبرد این برون‌سپاری از اهمیت برخوردار است، موفقیت در حفظ رضایت مشتریان و دستاوردهای حاصل‌شده در زمینه رشد کسب‌وکار می‌باشد. رویکرد برون‌سپاری به‌عنوان یک سیاست مهم در سال ۱۴۰۱ نیز ادامه خواهد داشت.



سپیدار

در سال ۱۴۰۰ شرکت سپیدار سیستم به عنوان یک شرکت بورسی با حدود ۷۷,۰۰۰ مشتری، توانست در تحقق اهداف خود موفق عمل کرده و حاشیه سود عملیاتی ۷۸ درصدی را کسب نماید. در مجموع رشد ۷۸ درصدی کسب‌وکار و ۷۸ درصدی سود عملیاتی در کنار جذب بیش از ۱۲,۰۰۰ مشتری در سال ۱۴۰۰، اساسی‌ترین شاخص‌های این موفقیت هستند.

به‌روزآوری تکنولوژی راهکاران با هدف ارتقای عملکرد و بهبود تجربه کاربری سیستم‌ها، عرضه امکانات تکمیلی ماژول خرده‌فروشی، تکمیل امکانات «فرسان»، تکمیل راهکار تولید (manufacturing) راهکاران برای صنعت لوازم خانگی، تکمیل و عرضه موفق ماژول مدیریت سریال (Mixed model) جهت تسهیل در مدیریت عملیات مونتاژ در خطوط تولید صنایع لوازم خانگی، تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنایع دارویی و غذایی، تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنایع معدنی، پتروشیمی و شیمیایی، عمده‌ترین دست‌آوردهای محصولی سال ۱۴۰۰ بوده‌اند که در پیوست توضیح داده شده است.

+۸,۵۰۰

تعداد کل مشتریان راهکاران و راهکاران ابری

حدود ۵۳,۰۰۰

تعداد مشتریان سپیدار

حدود ۲۴,۰۰۰

تعداد مشتریان دشت

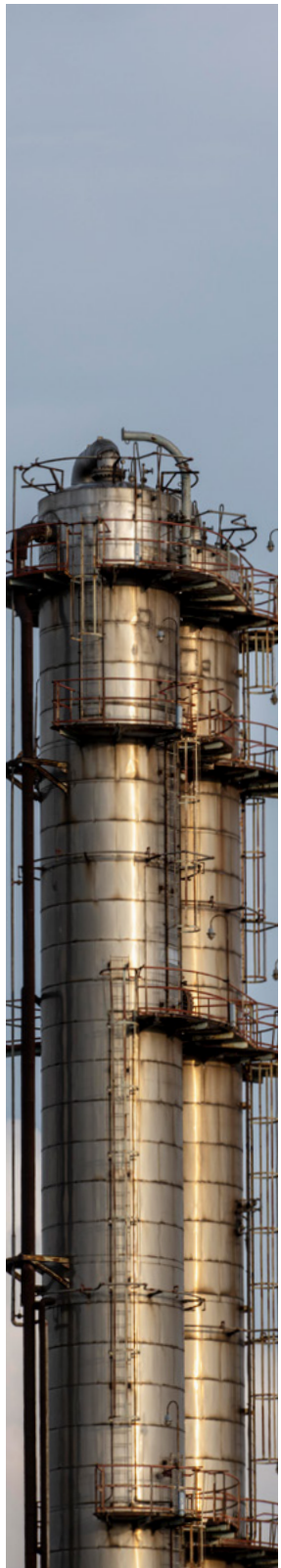
مدیریت کارآمد فناوری اطلاعات

راهکارهای هوشمند، مدیریت خردمند

بینش عمیق، تصمیم دقیق

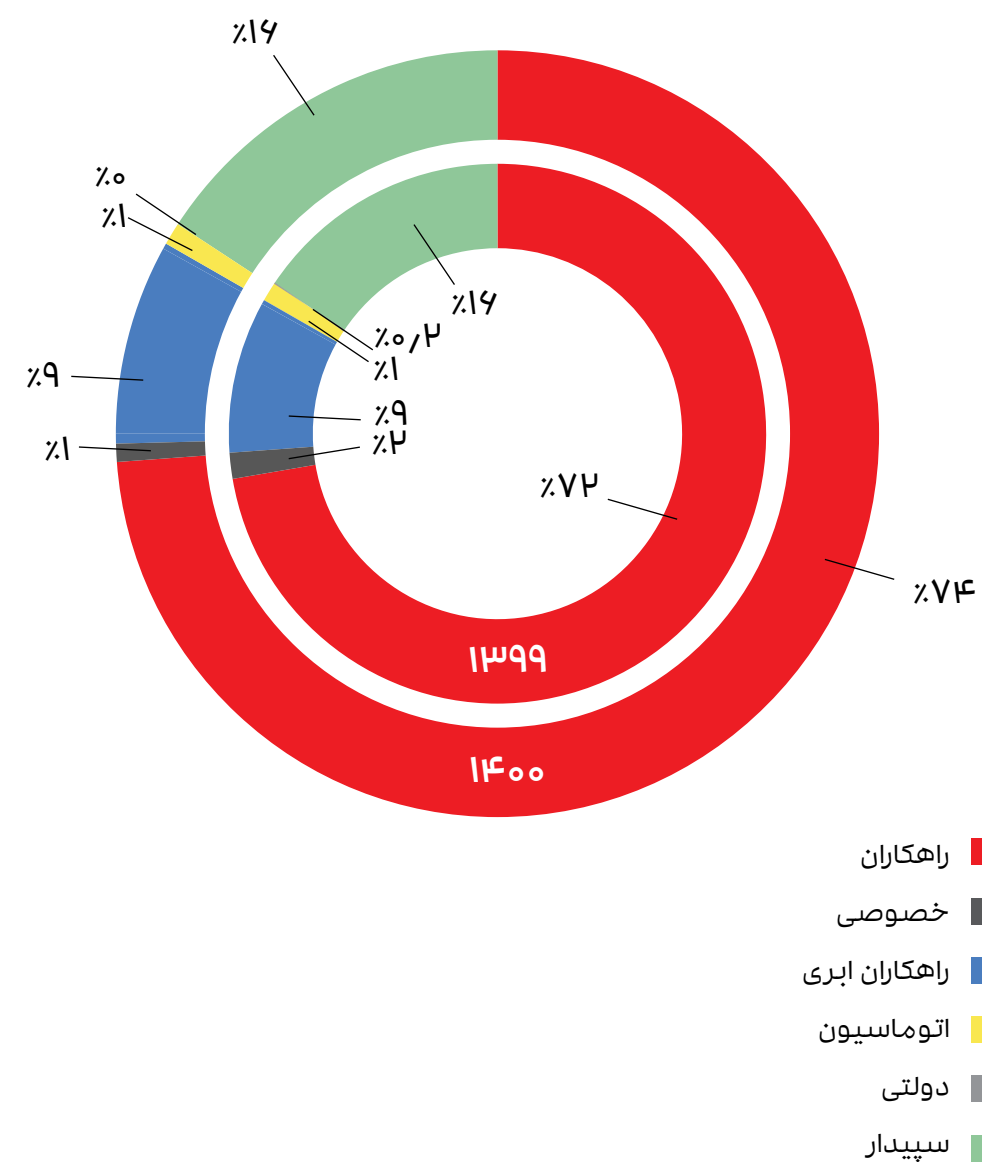


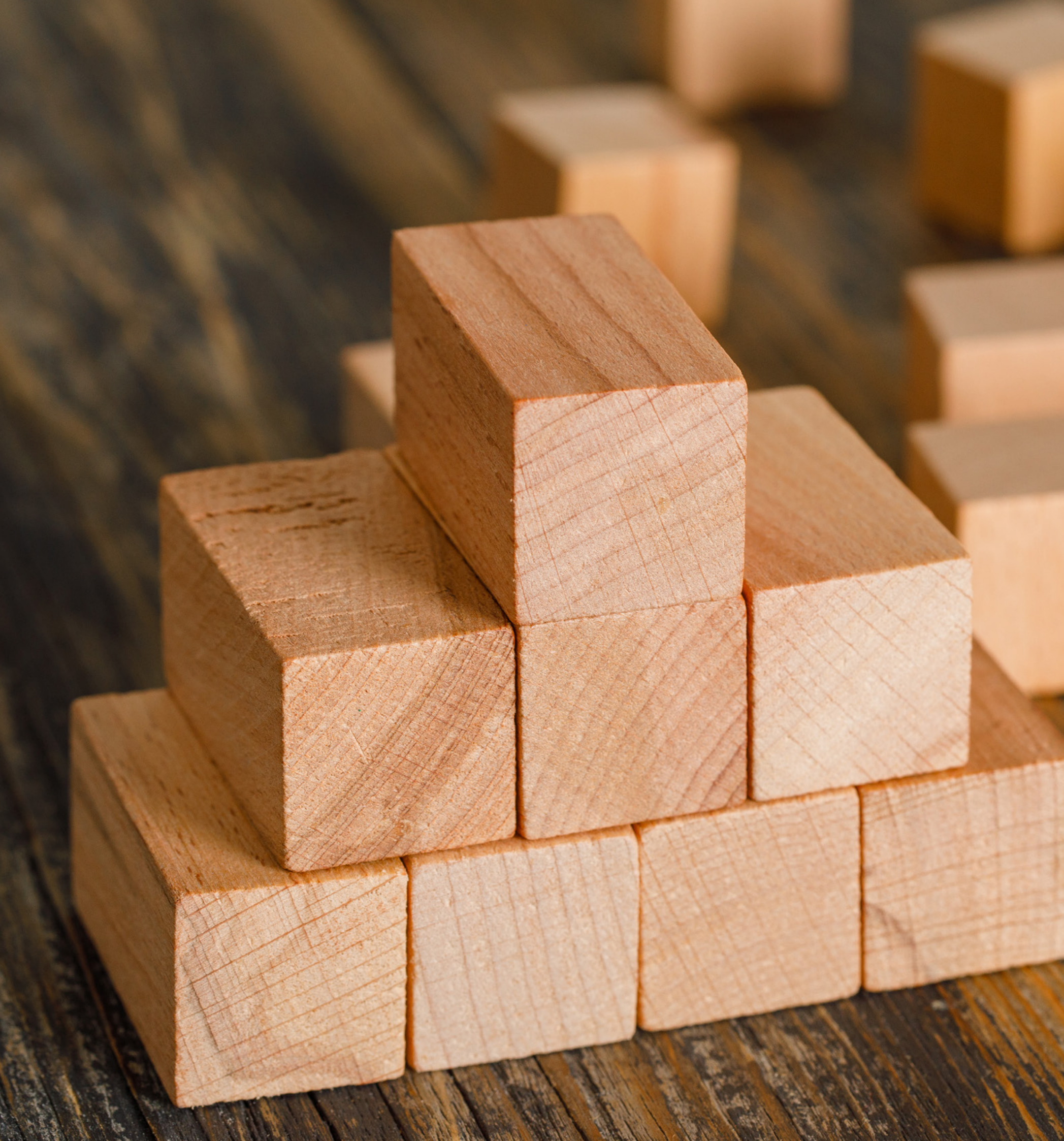
در مجموع، پوشش نیازمندی و کیفیت بالای محصولات تخصصی راهکاران، موجب اعتماد به همکاران سیستم و همراهی روزافزون مشتریان در صنایع مختلف به‌ویژه در صنایع مهم و اساسی شده است و توسعه قابل توجه سهم بازار در این صنایع را برای همکاران سیستم به ارمغان آورده است.





نمودار سهم فروش محصولات در سال ۱۴۰۰ و مقایسه با سال ۱۳۹۹





ساختار گروه همکاران سیستم





ساختار گروه همکاران سیستم

شرکت همکاران سیستم در تاریخ ۱۳۶۸/۰۴/۰۷ 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 شده 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 شده و در مردادماه سال ۱۳۹۷، شرکت با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل گردید.

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، هم‌پیمان، تحت‌لیسانس، نمایندگان، همکاران فروش، شرکت‌های پشتیبان‌یار و شرکای توسعه محصول شکل گرفته و به صورت شبکه‌های گسترده و یکپارچه در حوزه‌های فروش، استقرار و پشتیبانی فعالیت می‌کنند. این ساختار با حضور مدیران و کارکنانی کارآمد و خلاق که مدل‌های موفق مدیریت جهانی را پیاده‌سازی و اداره می‌کنند، همکاران سیستم را به یک سازمان کلاس جهانی تبدیل نموده و به این ترتیب از آن می‌توان به عنوان یک برند ملی در حوزه رشد و توسعه زیرساخت‌های مدیریتی کشور نام برد.

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

شرکت مادر

هیأت‌مدیره

دفتر هیأت‌مدیره

حسابرسی داخلی

کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره

مدیرعامل

معاونت توسعه بازار

بازاریابی

فروش

استقرار

معاونت محصول

مدیریت محصول

معاونت مالی و اقتصادی

سهام

مالی شرکت اصلی

راهبری مالی شرکت‌های زیرمجموعه

تحلیل‌های مالی و سرمایه‌گذاری‌ها

مدیریت پشتیبانی

پشتیبانی فنی

منابع انسانی

مدیریت عملکرد

سیستم‌های اطلاعاتی

زیرساخت

حقوقی

شرکت‌های فرعی گروه - تخصصی و منطقه‌ای

مدیریت طرح‌های عمومی

سپیدار سیستم آسیا

پیمان الوند

مهندسی فناوری‌های نوین پایوند

پیمان البرز

موسسه پژوهش و آموزش

توسعه شبکه فروش

تأمین آتیه کارکنان

توسعه زیرساخت‌های فناورانه ابرآمد

۶ شرکت منطقه‌ای

شرکت‌های وابسته گروه

سپیدز

دلینو

سرو نو

شرکای تجاری

۱۲۵ نماینده فروش و استقرار راهکاران ابری

۱۲ شرکت هم‌پیمان

۷ شرکت پشتیبان‌یار

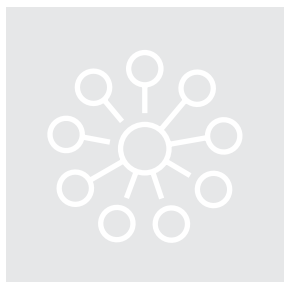
۱۴۲ نماینده آموزش

۳۳۷ نماینده فروش سپیدار و دشت

۲۶۱ دانشگاه طرف قرارداد

۲۳۰ همکار فروش





تخصص‌ها و پراکندگی جغرافیایی شرکت‌های زیرمجموعه به صورت زیر است:

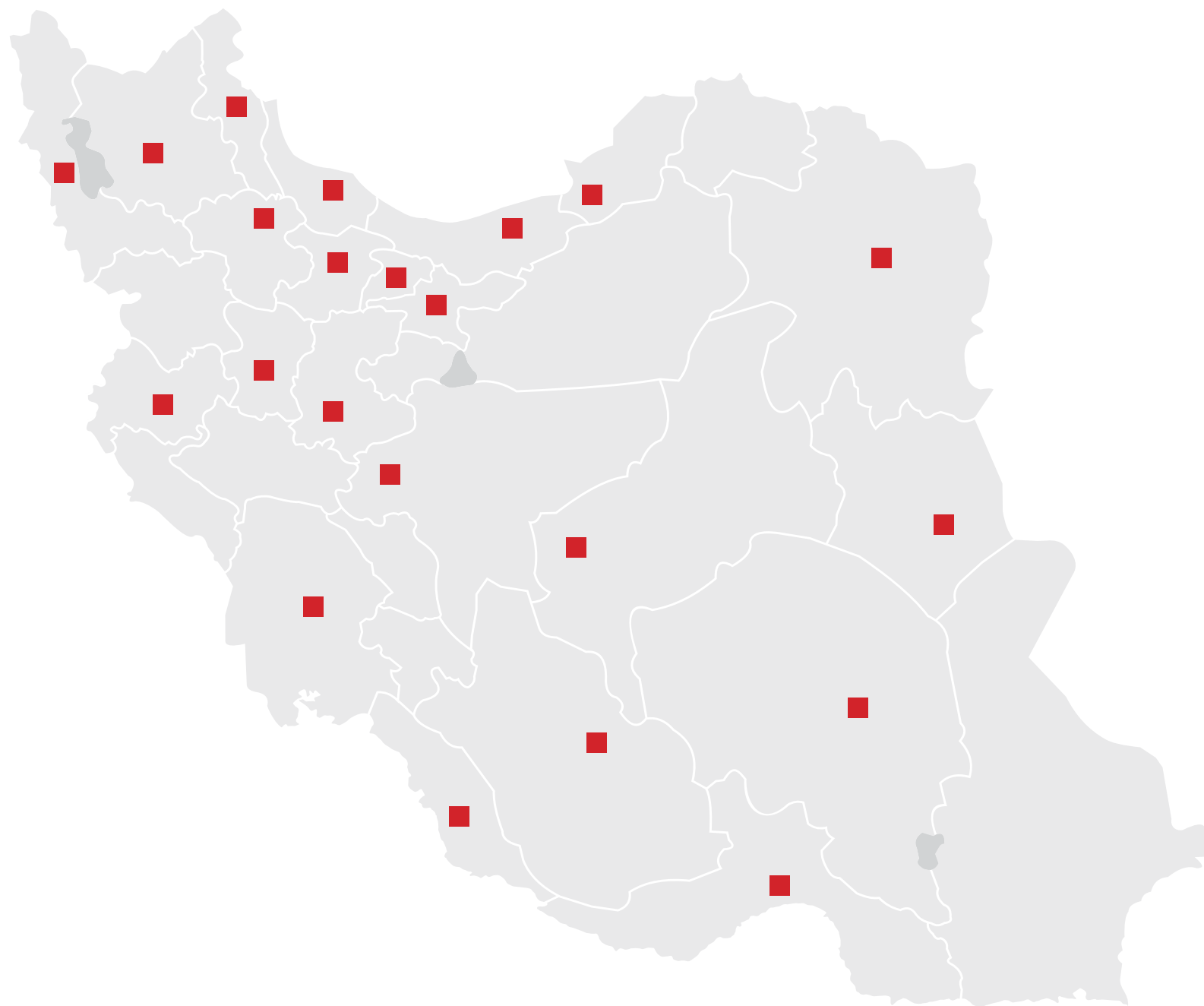
- شرکت‌های منطقه‌ای، شرکت‌هایی هستند که مسئولیت بازاریابی، فروش، استقرار، پشتیبانی و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم در استان‌ها را بر عهده دارند.

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، با تاسیس ۴ شرکت هم‌پیمان جدید، تا انتهای سال ۱۴۰۰، ۱۲ شرکت منطقه‌ای خود را بصورت شریک تجاری مستقل، فعال نمود. با این توضیح که خدمات پشتیبانی مربوط به استان‌ها از طریق پناه تهران و پناه اصفهان ارائه شده و شرکت‌های هم‌پیمان صرفاً در حوزه فروش و استقرار متمرکز می‌باشند.

- شرکت‌های تخصصی استقرار «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 و کاربران مشتریان خصوصاً شرکت‌های هلدینگ و سرمایه‌گذاری ارائه می‌گردد.

پراکندگی جغرافیایی شرکت‌های همکاران سیستم





- 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 نرم‌افزار همکاران سیستم است. این شرکت، مسئولیت تحقیق در تکنولوژی، طراحی و تولید محصولات همکاران سیستم را به عهده داشته و از اهم وظایف آن، می‌توان تمرکز بر مکانیزم‌های توسعه ظرفیت پاسخ‌گویی به مشتریان، تولید محصولات جدید، نگهداشت و به‌روزرسانی محصولات موجود و رصد تکنولوژی‌های با اهمیت در حوزه تولید نرم‌افزار را برشمرد. برعهده داشتن این مسئولیت‌ها باعث شده است که شرکت اطلاعات مدیریت به عنوان یک شرکت استراتژیک و تخصصی در مجموعه شرکت‌های همکاران جایگاه ویژه‌ای داشته باشد.

- «همکاران سیستم پناه تهران» مسئولیت ارائه خدمات پشتیبانی به تمامی مشتریان همکاران سیستم در سطح استان تهران و نیز استان‌هایی را که شرکت‌های منطقه‌ای آن‌ها به هم‌پیمان، تغییر ماهیت داده‌اند، بر عهده دارد. در سال ۱۳۹۷ این شرکت با هدف بالا بردن چابکی سازمان و افزایش کیفیت پاسخ‌گویی به مشتریان، با کمک افراد کلیدی از درون خود، اقدام به برون‌سپاری بخشی از خدمات خود به شبکه‌ی در حال توسعه همکاران سیستم نموده است. شرکت‌هایی به نام «پشتیبان‌یار» این وظیفه را عهده دار شده‌اند که ایجاد، آموزش و مراقبت از موفقیت و کیفیت عملکرد آن‌ها در اولین سال‌های تأسیس بر عهده پناه تهران است و تحت نظارت و کنترل دقیق پناه تهران قرار دارند. شرکت‌های پشتیبان‌یار با در اختیار داشتن نیروهای متخصص، بخشی از خدمات تعهد شده‌ی 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 این مؤسسه، 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.

مؤسسه به عنوان یکی از مجهزترین مؤسسات آموزشی کشور در حوزه IT، علاوه بر آموزش در حوزه‌های مختلف شامل مالی، بازرگانی، مفاهیم حوزه IT، تکنولوژی‌های نرم‌افزاری و مدیریتی که به صورت دوره‌های حضوری، آنلاین و الکترونیکی در اختیار مخاطبین قرار گرفته است، به انتشار کتاب‌های کاربری نرم‌افزار به صورت الکترونیکی نیز می‌پردازد.

- «شرکت مهندسی فناوری‌های نوین پایوند» با اتکا به فناوری RFID و بیومتریک (Biometric) و 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 و استقرار محصولات همکاران سیستم را براساس 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، در آن‌ها به ارائه خدمت می‌پردازند.

- همکاران سیستم در کنار ایجاد شبکه فروش و شبکه پشتیبانی برون‌سپاری شده، شبکه فعالی از شرکای توسعه محصول در کنار خود ایجاد نمود 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. این شبکه در سال ۱۳۹۸ با استفاده از ظرفیت بیرون از بدنه سازمان، جهت پاسخگویی کامل‌تر به نیازمندی مشتریان خصوصاً در تولید نرم‌افزارهای





خاص‌منظوره آغاز به کار نمود. این شرکای تجاری با عنوان «توسعه‌دهنده بیرونی (Build Partner)» شناخته می‌شوند که به نوعی شرکای توسعه محصول همکاران سیستم محسوب شده و مسئولیت مدیریت و نظارت بر عملکرد آن‌ها، همچون شرکتهای تحت‌لیسانس بر عهده شرکت توسعه می‌باشد.

- همکاران سیستم با هدف توسعه فروش محصول راهکاران ابری، تصمیم گرفت از مشارکت اثربخش شرکتهای باتجربه و متخصص به عنوان «نمایندگان فروش و استقرار راهکاران ابری» بهره گیرد. نمایندگان فروش و استقرار راهکاران ابری، شرکتهای فعال در حوزه خدمات مالی، مشاوره مدیریت یا فناوری اطلاعات هستند که با برخورداری از ارتباطات گسترده در بازار، مسئولیت پیشبرد فروش و پیاده‌سازی راهکاران ابری را بر اساس استانداردهای کیفی شرکت، برعهده دارند.

- شرکت «توسعه کسب‌وکارهای دانه» به عنوان یک Corporate Venture Capital در سال ۱۳۹۶ تأسیس شد. مأموریت این شرکت سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها با هدف ایجاد سود و نیز توسعه شبکه‌ای همکاران سیستم است. این شرکت در سال ۱۴۰۰ فعالیتی نداشته است.

- 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 با هدف 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.

- شرکت سپیدار سیستم آسیا در سال ۱۳۸۷ با هدف پاسخگویی به نیازهای نرم‌افزاری بازار شرکتهای کوچک و اصناف و ارائه خدمات به مشتریان این بخش از بازار، تأسیس شد. موضوع عملیات شرکت عمدتاً در زمینه اجرای طرح‌های جامع فناوری اطلاعات شامل تحلیل، تولید، استقرار، راه‌اندازی و پشتیبانی راهکارهای مبتنی بر نرم‌افزار و همچنین تجارت الکترونیک در بازارهای کسب‌وکار کوچک و اصناف شامل تحلیل، طراحی، تولید، فروش، اجاره و پشتیبانی نرم‌افزارهای جامع کاربردی و ایجاد بسته‌های لازم، انجام

خدمات مشاوره در زمینه‌های فناوری اطلاعات و سایر موضوعات مرتبط با موضوع شرکت است.

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. با تغییر نوع شرکت به سهامی عام، در ۱۷ دی‌ماه سال ۱۳۹۹ برای اولین بار سهام شرکت سپیدار سیستم در بازار فرابورس عرضه گردید.

- 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 مشارکت شرکت «توسعه راهکارهای مدیریت سرونو»، محصول «مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)» این شرکت را با سبد محصولی راهکاران یکپارچه نموده و از سال ۱۳۹۸ به مشتریان ارائه نمود. بنابراین شرکت «سرونو» در حال حاضر به عنوان یکی از شرکای تجاری همکاران سیستم مشغول به ارائه خدمت در حوزه CRM می‌باشد.





• باتوجه به روند توسعه تکنولوژی کلاود در جهان و روند رو به رشد این خدمات در ایران، جذابیت و فرصت مناسبی در بازار برای ارائه خدمات زیرساخت ابری وجود دارد. همکاران سیستم با اتکا به پایگاه مشتریان خود، ظرفیت منابع انسانی متخصص، برند و شبکه گسترده و علاوه بر این، توانمندی و ظرفیت مالی جهت سرمایه گذاری، این امکان را دارد که بتواند در طول زنجیره ارزش صنعت، IT Diversification داشته باشد و در حوزه های مختلف این صنعت ورود کند و پورتفوی کسب و کار خود را گسترش دهد. همکاران سیستم تا سال ۹۸ در حوزه کلاود خدمات SaaS را ارائه کرده بود. از سال ۹۸ باتوجه به جذابیت و پتانسیل بازاری که در این حوزه وجود دارد و با توجه به رویکرد Diversification و کامل کردن سبد کسب و کار ابری، با تأسیس شرکت ابرآمد وارد سایر حوزه های خدمات ابری شده است. «شرکت ابرآمد» که در سال ۱۴۰۰ تحت مالکیت کامل همکاران سیستم قرار گرفت، عرضه کننده سرویس های نوآورانه در زمینه زیرساخت های ابری است.

مأموریت شرکت ابرآمد تبدیل شدن به سرویس دهنده برتر خدمات مبتنی بر ابر در بازارهای هدف خود، در کشور است. این شرکت با بهره مندی از پورتفولیوی محصولات و خدمات خود به دنبال فراهم کردن راهکارهای مقرون به صرفه، کارآمد و امنی است که آسودگی خیال و اعتماد را برای مشتریان هدف خود شامل کسب و کارهای کوچک، متوسط و بزرگ فراهم کند. ابرآمد، خدمات زیرساختی ابری را به صورت مدیریت شده به کسب و کارها ارائه می کند، به این معنا که شرکت ها بدون داشتن دانش IT و بسیار ساده بتوانند خدمات زیرساختی خود را از ابرآمد دریافت کنند که این مهمترین مزیت رقابتی ابرآمد است.

اصلی ترین اهداف و رویکردهای ابرآمد در سال ۱۴۰۱ به شرح زیر است:

- توسعه پورتفو محصولات و خدمات زیرساخت
- ایجاد آگاهی و تمایل به برند ابرآمد
- تحقق فروش و درآمد
- راه اندازی اولین دیتاسنتر ابرآمد
- تمرکز بر افزایش کیفیت سرویس ها و پیاده سازی فرایندهای استاندارد

روند جهانی نشان می دهد که بازار ابری و خدمات مربوط به آن، بازار بزرگ و در حال رشدی است که با گذشت هر سال، گرایش و مهاجرت کسب و کارها به این فناوری بصورت جهشی افزایش می یابد. تقاضا در این بازار در حال رشد است و منابع معتبر نیز این روند را تأیید می کنند. شرایط این بازار باعث شده تعداد پرشماری از شرکت های پیشگام حوزه فناوری اطلاعات در سطح جهان، به صورت جدی روی بازار ابری و خدمات مربوط به آن تمرکز کرده و سرمایه گذاری ها و برنامه ریزی های دقیقی در این جهت انجام دهند. بازار موجود در کشور ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست و خوشبختانه شرکت های ایرانی تمایل بالایی نسبت به استفاده از خدمات ابری دارند و هر سال نیز این تمایل بیشتر از گذشته افزایش می یابد و پتانسیل بسیار خوبی وجود دارد که هنوز به اندازه کافی به آن پرداخته نشده است.

نیازهای رو به رشد کسب و کارها به خدمات ابری، اندازه ی بزرگ بازار ابری و همچنین روند جهانی رشد آن، عوامل بسیار مهمی بودند که باعث شدند همکاران سیستم استراتژی تمرکز بر ارائه خدمات ابری و تسلط بر این بازار را انتخاب کند.

منابع انسانی

گروه همکاران سیستم به عنوان یک سازمان دانش محور همواره در راستای افزایش اثرگذاری منابع انسانی در موفقیت سازمان، بر بهبود شرایط محیط کار و بالا بردن جذابیت سازمان با هدف جذب و توسعه منابع انسانی خود تمرکز داشته است و تلاش نموده در طول بالغ بر سه دهه فعالیت خود، نیروی انسانی متخصص و با اشتیاق برای یادگیری و توسعه را گرد هم آورد.

در سال ۱۴۰۰ نیز با توجه به شرایط محیطی و در مسیر توسعه کسب و کار همکاران سیستم، توسعه زیرساخت های منابع انسانی بیش از پیش مورد توجه بوده و به عنوان یکی از رویکردهای اصلی در دستورکار قرار داشت. با تداوم پاندمی COVID-19، همکاران سیستم حفظ سلامت کارکنان و مشتریان خود را همانند پیش، در اولویت قرار داده و به همین منظور مدل های دورکاری کارکنان را حفظ نمود.

با توجه به مسیر توسعه ای که همکاران سیستم برای بازه ۵ سال آینده خود تصویر کرده، تقویت تیم مدیریتی شرکت و توسعه توان حرفه ای و تخصصی این تیم، جزء لاینفک و پیش نیاز موفقیت، ترسیم شده است.



در همین راستا توسعه مدیران در جهت تقویت توان مدیریتی در لایه‌های میانی و ارشد در سال ۱۴۰۱ از رویکردهای اساسی همکاران سیستم است.

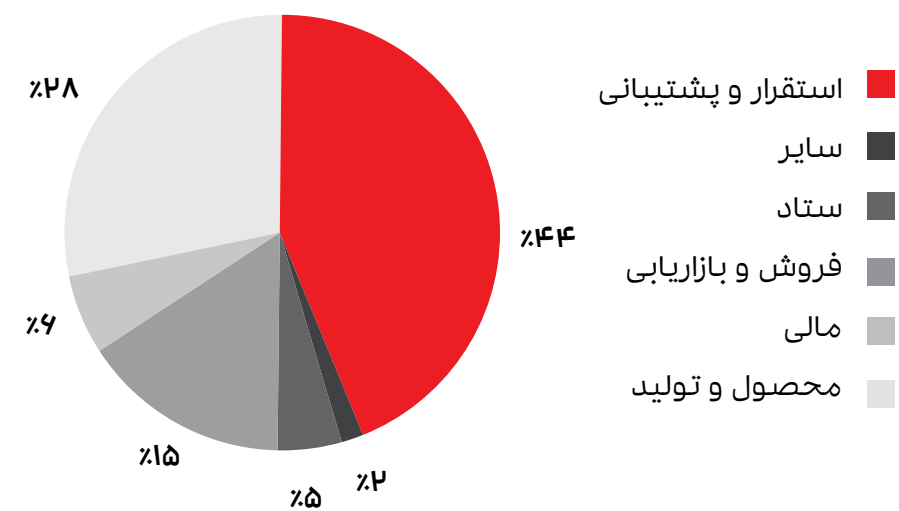
توسعه نوآوری، فرهنگ همکاران سیستم است. این رویکرد غالب در کنار سیاست‌های منابع انسانی همکاران سیستم در سال‌های گذشته، همواره این شرکت را به یکی از اولین انتخاب‌های فارغ التحصیلان ممتاز و نیروهای مستعد و توانمند بازار کار تبدیل نموده است. جذب، آموزش و نگهداشت نیروی انسانی لازم برای پیشبرد رهبری محصولی بر مبنای تکنولوژی روز دنیا، رویکرد استراتژیک همکاران سیستم است و توسعه محصولات مبتنی بر تکنولوژی‌های جدید به ویژه رایانش ابری، هوش مصنوعی و اینترنت اشیا، فرصت‌های بدیعی را پیش‌روی نیروی انسانی متخصص و کارآمد شاغل در شرکت و همچنین نیروهای خلاق و مستعد بازار کار قرار داده تا توانایی‌های خود را در محیطی حرفه‌ای و صمیمی به کار گیرند و تجربه کار در یکی از شرکت‌های بزرگ و صاحب نام حوزه نرم‌افزار را به دست آورند.

بهبود مستمر وضعیت منابع انسانی و رضایت شغلی ایشان همواره در دستور کار همکاران سیستم قرار داشته است. در همین راستا، شرکت به طور مستمر برنامه‌هایی در خصوص بهبود فرایند استخدام و جامعه‌پذیری، آموزش‌های تخصصی و مهارتی، توسعه مسیرهای شغلی، مدیریت اثربخش عملکرد، توسعه مستمر مدیران و سایر موارد مرتبط را در دستور کار خود دارد که برآیند همه این اقدامات توانسته بر افزایش کارایی و بهره‌وری منابع انسانی و میزان رضایت شغلی ایشان تأثیرگذار باشد و همکاران سیستم را به یکی از شرکت‌های برتر جهت اشتغال در حوزه IT تبدیل نماید.

استراتژی توسعه شبکه همکاران سیستم با تمرکز بر تشکیل شرکت‌های هم‌پیمان، منجر به کاهش ۲۰ درصدی تعداد نیروی انسانی در هسته اصلی و در مقابل آن توسعه شبکه شده است. بدین ترتیب، امروز گروه بزرگی از سرمایه‌های انسانی همکاران سیستم در شبکه حضور دارند که خدمات فروش، استقرار و پشتیبانی به این شبکه برون‌سپاری شده است.

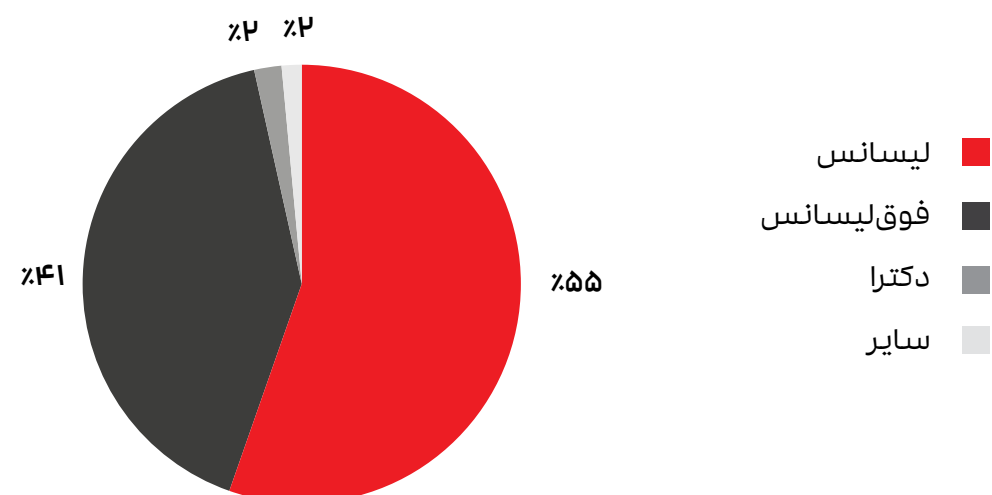


نمودار توزیع تعداد منابع انسانی به تفکیک نقش در هسته داخلی همکاران سیستم



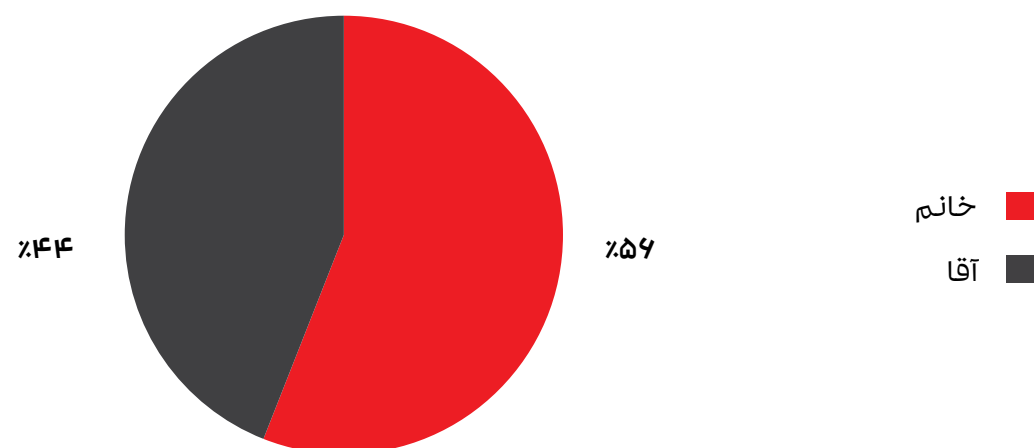
همکاران سیستم، ترکیب همگن و مناسبی از تخصص‌ها در مقاطع تحصیلی مختلف را بر اساس مصاحبه‌های تخصصی و توانایی‌های علمی و عملی آن‌ها در حوزه‌های مختلف فعالیت شرکت جذب می‌کند. نمودار زیر، توزیع تعداد منابع انسانی به تفکیک سطح تحصیلات را در هسته داخلی همکاران سیستم در پایان سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد.

نمودار تحصیلات گروه شغلی بدون شبکه



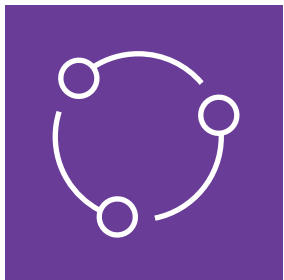
در کنار مجموعه موارد فوق، ترکیب نیروی انسانی همکاران سیستم به تبع حوزه‌های فعالیت از تناسب جنسیتی متعادلی برخوردار است و این تناسب در لایه‌های مختلف کارشناسی و مدیریتی نیز در حال افزایش می‌باشد.

نمودار توزیع منابع انسانی به تفکیک جنسیت در هسته داخلی همکاران سیستم



فعالیت‌های بازاریابی
همکاران سیستم در
سال ۱۴۰۰

۳



فعالیت‌های بازاریابی همکاران سیستم در سال ۱۴۰۰

تقویت جایگاه راهکاران ابری در بازار

ترویج راهکاران ابری و آشنایی مشتریان با ویژگی‌ها و ارزش‌های این محصول، بخش مهمی از استراتژی Cloud First همکاران سیستم را تشکیل می‌دهد. به همین دلیل، در سال ۱۴۰۰ مجموعه فعالیت‌های گسترده‌تری برای بازاریابی راهکاران ابری برنامه‌ریزی و انجام شده و در این راستا، کمپین‌های دیجیتال، رویدادها، ویدئوها و پادکست‌های آموزشی و مقالات متعددی در حوزه‌های مالی و مالیاتی، نقدینگی و... پیش برده شد.

تبیین جایگاه راهکاران در صنایع هدف

در سال ۱۴۰۰، تمرکز اصلی این بخش بر تبیین جایگاه راهکاران به عنوان راهکاری یکپارچه و فرآیندمحور برای پاسخ به نیازهای نرم‌افزاری شرکت‌ها با تمرکز بر صنایع تخصصی از جمله پخش، خرده فروشی، سیمان و پتروشیمی بوده است.

در این راستا نشست‌های انتقال تجربه و میزگردهای ماهانه در حوزه‌های پخش و خرده‌فروشی با حضور مؤسسين کسب‌وکارهای این صنایع و رویدادهای حضوری و آنلاین با محوریت تحول دیجیتال برگزار شده است. از مهمترین فعالیت‌های این حوزه میتوان به انتشار مقالات متعدد و اخبار و داستان‌های موفقیت مشتریان اشاره کرد.

توسعه بازار همکاران سیستم

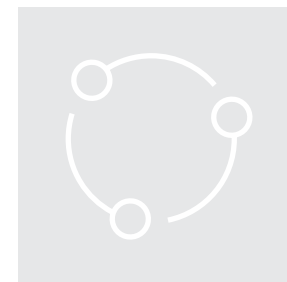
بازار همکاران سیستم به عنوان اولین Marketplace حوزه نرم‌افزارهای B2B در ایران، یکی از استراتژی‌های اصلی بازاریابی سال ۱۴۰۰ همکاران سیستم بوده است. در سال ۱۴۰۰ توسعه بستر سایت بازار به عنوان محل اصلی مراجعه مشتریان همکاران سیستم به بازار آنلاین در دستور کار قرار گرفت. همچنین به منظور ایجاد سرنخ و ثبت آن در وب‌سایت، کمپین‌های مبتنی بر گروه محصولات در راستای تکمیل زنجیره ارزش پیش برده شد. برگزاری یک رویداد ترکیبی حضوری و آنلاین در محل باغ کتاب با حضور بیش از ۳۵۰ نفر و برگزاری بیش از ۱۲ رویداد صنعت‌محور از مهمترین فعالیت‌های این حوزه بوده است.

صنعت نرم‌افزار پویا بوده و تغییرات مکرر در فناوری‌ها و مدل‌های تجاری این صنعت به طور مداوم فرصت‌هایی را برای توسعه بازار و افزایش سهم در آن ایجاد می‌کند. هر تغییر در این صنعت، فرصتی برای خلق ایده‌ها و محصولات جدید در بازارهای موجود و یا ایجاد بازارهای جدید است. رصد بازار، کشف فرصت‌های جدید و استفاده از آن‌ها و مراقبت از برند، مهم‌ترین فعالیت‌های بازاریابی همکاران سیستم را تشکیل می‌دهد. با کاهش محدودیت‌های پاندمی در سال ۱۴۰۰، فعالیت‌های بازاریابی همکاران سیستم به شکل ترکیبی از آنلاین و حضوری برنامه‌ریزی و اجرا شد. برنامه بازاریابی همکاران سیستم از گستردگی و تنوع زیادی برخوردار است تا معرفی دقیقی از محصولات و خدمات تخصصی این شرکت را به بخش‌های مختلف بازار اعم از صنایع مختلف و شرکت‌هایی با اندازه‌های متفاوت ارائه دهد و آن‌ها را با راهکارهای تخصصی و کارآمد همکاران سیستم برای مدیریت خردمند و هوشمندانه کسب‌وکارهایشان آشنا سازد.

اهم فعالیت‌های بازاریابی در سال ۱۴۰۰ به شرح زیر است:

حفظ و تقویت ارتباطات بیرونی و جایگاه برند همکاران سیستم

مجموعه فعالیت‌های برندینگ همکاران سیستم در سال ۱۴۰۰ در سه حوزه مشتریان، سهامداران، برنامه‌نویسان و پرسنل داخلی متمرکز بوده است. در این رویکرد عمدتاً آشنایی بیشتر این سه دسته از ذی‌نفعان برند همکاران سیستم با فعالیت‌های شرکت و ارتقای سهم‌آوای همکاران سیستم مورد تمرکز بوده است. همکاری با انجمن‌ها و نهادهای فعال و معتبر در صنعت همچون انجمن حسابداران خبره، اتاق بازرگانی ایران و آلمان، انجمن تجهیزات پزشکی و پلیمر، اکران بیلبردهای محیطی در تهران و ۶ استان و انتشار ویژه‌نامه مالکیت فکری و همچنین اطلاع‌رسانی عملکرد شرکت به بازار سرمایه و سهامداران از طریق همکاری با رسانه‌های تخصصی بورس و تحلیلگران برتر بازار بورس از جمله مهم‌ترین فعالیت‌های صورت گرفته در این بخش است.



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

در سال ۱۴۰۰ بیش از ۱,۹۰۰,۰۰۰ نفر از وبسایت همکاران سیستم بازدید داشته‌اند.

همچنین مجموع دنبال‌کنندگان همکاران سیستم در شبکه‌های اجتماعی به بیش از ۵۰,۰۰۰ نفر رسیده و بیش از ۲۱۰ محتوا نیز منتشر شده است. در مجموع بیش از ۱۳,۰۰۰ نفر در بیش از ۸۰ وبینار و رویداد همکاران سیستم شرکت کرده‌اند.

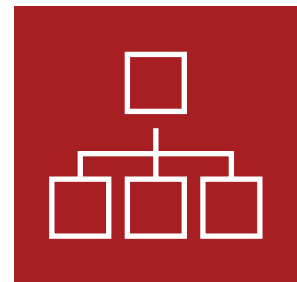
تحقیقات بازار

تهیه پروفایل رقبا در بازارهای مختلف و انتقال آن به داخل شرکت به منظور کمک به اتخاذ تصمیمات استراتژیک به تفکیک بخش‌های مختلف از بازار، بررسی مستمر اندازه بازارهای مهم و هدف‌گذاری شده همکاران سیستم و سهم بازار این شرکت در هر بخش و همچنین رفتارشناسی مستمر مشتریان همکاران سیستم در بازارهای مختلف به منظور افزایش اثربخشی برنامه‌های بازاریابی از جمله مهم‌ترین اقداماتی است که در این حوزه انجام شده است. این داده‌ها و تحلیل‌های بدست آمده، ورودی‌های مهمی برای اتخاذ تصمیمات استراتژیک در اختیار مدیران ارشد شرکت قرار داده است که آثار و نتایج آن‌ها، در رویکردهای استراتژیک ۱۴۰۱ و اهداف اتخاذ شده برای آن‌ها مشهود است.



گزارش نظام حاکمیت شرکتی

۴



نظام حاکمیت شرکتی

شرکت همکاران سیستم به تفکیک حوزه مدیریت که بر عملیات و تحقق اهداف تمرکز می‌کند، از نظام حاکمیت شرکتی که یک مفهوم نظارتی است، اعتقاد دارد و بر همین اساس است که 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 امکان کسب اطمینان معقول از تحقق هدف‌ها و نظارت بر عملکرد میسر شود. حاکمیت شرکتی در همکاران سیستم از طریق کمیته‌های هیأت‌مدیره و همچنین هیأت‌مدیره شرکت‌های زیرمجموعه اعمال می‌گردد و وظایف این کمیته‌ها و گزارش‌گری آن‌ها به هیأت‌مدیره به نوعی برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود تا منافع کلیه ذی‌نفعان درون‌سازمانی و برون‌سازمانی در نظر گرفته شده و اطمینان از رعایت حقوق ذی‌نفعان، پاسخگویی و شفافیت در شرکت ایجاد شود. بدین‌ترتیب، ساختار و ترکیب هیأت‌مدیره در کنار ترکیب سهامداران، کمیته‌ها، 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.

وظایف هیأت‌مدیره:

- هدایت استراتژیک
- نظارت و کنترل استراتژیک
- ارائه پشتیبانی و مشاوره جمعی به مدیرعامل در حوزه‌های مختلف
- نظارت بر عملکرد مدیریت ارشد
- نظارت استراتژیک بر عملکرد هیأت‌مدیره و مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه
- اطمینان از وجود زیرساخت‌های مناسب برای موفقیت برنامه‌های اجرایی
- تقویت ارتباطات برون‌سازمانی و شبکه‌سازی با محیط بیرونی
- شناسایی استعدادهای مدیریتی
- مراقبت و توسعه منابع انسانی
- مراقبت از توسعه مالی شرکت و منافع سهامداران

وظایف:

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

هیأت‌مدیره

مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد

هیأت‌مدیره و مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه

وظایف:

مدیریت کسب‌وکارهای زیرمجموعه بر اساس سیاست‌ها و استراتژی‌های گروه

کمیته منابع انسانی

وظایف:

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

کمیته استراتژی

وظایف:

ایجاد هم‌سویی بین اعضای هیأت‌مدیره در خصوص چشم‌انداز آینده کسب‌وکار و اطمینان از تطابق منابع و قابلیت‌های همکاران سیستم برای تحقق چشم‌انداز

کمیته حسابرسی

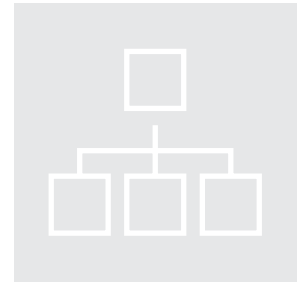
وظایف:

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 اقتصادی

وظایف:

تحلیل وضعیت اقتصادی و تهیه ورودی برای تصمیم‌سازی اقتصادی هیأت‌مدیره، تقویت ظرفیت پایداری مالی و توسعه سودآوری شرکت



اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل

فرید فولادی

رئیس هیأت‌مدیره و عضو اصلی

سابقه عضویت در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۹ سال

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۳ سال

تخصص: مدیریت بازاریابی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژی‌های بازار و سازمان

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه تهران

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته منابع انسانی
- کمیته استراتژی



محسن طلائی

نائب رئیس هیأت‌مدیره و عضو اصلی

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۵ 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:

- معاونت توسعه محصول
- عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:
- کمیته منابع انسانی
- کمیته استراتژی



محمد عزیزاللهی

مدیرعامل گروه همکاران سیستم

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۴ سال

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد



مهدی انصاریان

عضو اصلی هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۲۰ سال

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه قزوین

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته حسابداری
- کمیته اقتصادی



آراسب احمدیان

عضو اصلی هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۳ 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 کسب‌وکار دانشگاه

BORDEAUX فرانسه، پست دکترای مدیریت کسب‌وکار دانشگاه

Grenoble فرانسه

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی
- کمیته حسابداری
- کمیته منابع انسانی

محمد مهدی میرمطهری

عضو اصلی هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۳ سال و ۴ ماه

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری،

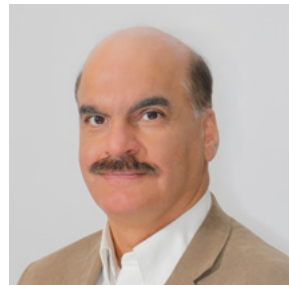
مدیریت اقتصاد و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

کارشناسی ارشد بهره‌وری و سیستم‌ها دانشگاه علم و صنعت

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته حسابداری
- کمیته اقتصادی



علی اکبر صمدزاده

عضو علی‌البدل هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۹ ماه

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت استراتژی‌های بازار، مدیریت

استقرار و عملیات

تحصیلات: کارشناسی مهندسی صنایع دانشگاه صنعتی

خواجه‌نصیر

کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی دانشگاه مازندران

سایر سمت‌های کنونی:

- معاونت توسعه بازار
- عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:
- کمیته منابع انسانی

سعید مرادی

عضو علی‌البدل هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۵ ماه

تخصص: طراحی و تولید نرم‌افزار

تحصیلات: مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان

سایر سمت‌های کنونی:

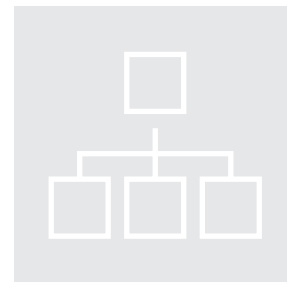
- مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت
- عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:
- کمیته استراتژی

زاهدی

عزیزاللهی

انصاریان

صمدزاده



تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص و سوابق

برای اداره یک شرکت بزرگ تولیدکننده نرم‌فزار در ابعاد گروه همکاران سیستم، با شبکه‌ای از شرکت‌ها و نمایندگان، سهامداران و مشتریان، تخصص‌هایی نظیر رهبری، هوشمندی کسب‌وکار، مهارت‌های تحلیل اقتصادی، مالی و سرمایه‌گذاری، شناخت از بازار، محصول و تکنولوژی ضروری است. هیأت‌مدیره شرکت متشکل از ۴ عضو غیرموظف و ۳ عضو موظف می‌باشد که ترکیب آن‌ها تخصص‌های متنوع مورد نیاز برای اداره شرکت را گردآورده است.

علاوه بر ظرفیت داخلی هیأت‌مدیره، همکاران سیستم همواره برآن 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 و در سال ۱۴۰۰ نیز ادامه داشته است.

هیأت‌مدیره در سال ۱۴۰۰، ۶۶ 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 رئیس هیأت‌مدیره به نحوی تنظیم شده است که در هر ماه بیش از یک جلسه هیأت‌مدیره برگزار شود. ترتیب و تاریخ برگزاری جلسات هیأت‌مدیره در قالب تقویم هیأت‌مدیره و توسط دبیرخانه هیأت‌مدیره، مشخص و در اولین جلسه 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 و معاونین وی مطابق با آیین‌نامه‌های داخلی گروه و بر اساس تصویب هیأت‌مدیره پرداخت می‌شود.

نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۱۴۰۰

اهم موضوعات راهبردی مطرح شده در جلسات هیأت‌مدیره و کمیته‌های تخصصی که نقاط تمرکز هیأت‌مدیره را در سال ۱۴۰۰ تشکیل می‌دهند، عبارتند از:

- تدوین استراتژی‌های سال ۱۴۰۱
- توجه و تمرکز بر کلاود و رایانش ابری
- بازطراحی ساختار شرکت ابرآمد و ترکیب سهامداری آن
- بهره‌گیری از نیروی‌های جوان، متخصص و باسابقه شرکت در تیم مدیریتی و تقویت هیأت‌مدیره گروه در جهت تقویت حاکمیت شرکتی
- تدوین برنامه و بودجه کلان و مراقبت از تحقق هدف گذاری‌های مصوب
- تنظیم رابطه با سهامداران و بازار سرمایه
- توجه به منابع انسانی شرکت و تدوین استراتژی‌ها و سیاست‌های مناسب با شرایط و توجه به معیشت پرسنل
- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک و حفظ رویکردهای اصلی گروه
- نظارت بر فروش، مدیریت و اجرای پروژه‌های بزرگ و استراتژیک
- پایش فعالیت‌های رقبای تجاری در بازار
- بررسی و نظارت‌های مستمر مالی و عملیاتی
- تقویت حوزه توسعه محصول و طراحی مسیر آینده محصولات همکاران سیستم
- تحلیل محیط بیرونی و بررسی مستمر وضعیت بازار و مشتریان



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 ۱۴۰۰ کمیته حسابرسی، کمیته استراتژی، کمیته منابع انسانی و کمیته اقتصادی به منظور کمک به تصمیم‌سازی در اصلی‌ترین وظایف هیأت‌مدیره در این چهار حوزه فعال بوده‌اند.

در ادامه گزارشی از عملکرد هر یک از چهار کمیته حسابرسی، استراتژی، منابع انسانی و اقتصادی آورده شده است.

کمیته حسابرسی

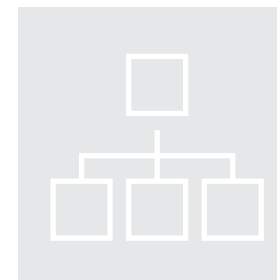
مأموریت کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی در سال ۱۳۹۰ به منظور اجرای اصول حاکمیت شرکتی و اعمال نظارت مؤثر بر فعالیت‌های شرکت ایجاد گردیده است. در حال حاضر 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 ۱۴۰۰، 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 ۶ جلسه برگزار نموده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۰

اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۱۴۰۰ 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 واحد حسابرسی 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
- جایگزینی تعدادی از حساب‌رسان مستقل شرکت‌های زیرمجموعه برای سال مالی ۱۴۰۰
- 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
- 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 ۱۴۰۰، مؤسسه حسابرسی بیات رایان و بازرس علی‌البدل مؤسسه حسابرسی رایمند و همکاران می‌باشد.

معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل به شرح ذیل می‌باشد:

- حضور در 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

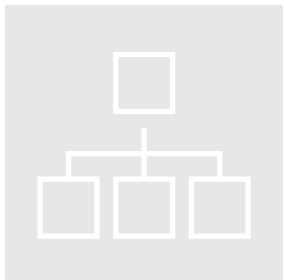
مهمترین مسئولیت کمیته استراتژی، پیشنهاد استراتژی‌های سالانه شرکت و مانیتورینگ پیشرفت آن‌ها و همچنین پیشنهاد اقدامات استراتژیک متناسب با شرایط است. این کمیته در سطح کلان با هدف تمرکز بر مسائل استراتژیک و ایجاد ظرفیتی برای راهبری بلندمدت سازمان از طریق بررسی شرایط بیرون و درون شرکت و ایجاد محرک‌هایی برای توسعه پایدار کسب‌وکار از طریق انجام وظایف زیر تشکیل شده است.

اهم وظایف این کمیته عبارتند از:

- تحلیل محیط بیرونی، رصد تحرکات و جایگاه رقبا در بازار و پایش روند تغییرات بازار
- شناسایی ریسک‌های بالقوه موجود در استراتژی‌های جاری شرکت
- کشف فرصت‌های موجود برای توسعه کسب‌وکار و ارائه راهکار پیشنهادی به هیأت‌مدیره
- پیشنهاد اهداف و موضوعات استراتژیک هر سال همراه با اولویت‌بندی پیشبرد به هیأت‌مدیره
- ارائه مشاوره به مدیرعامل حسب نیاز مدیرعامل در خصوص موضوعات استراتژیک جهت عمق بخشیدن به موضوعات، پیش از ورود به هیأت‌مدیره
- کسب شناخت از روند تغییرات تکنولوژی مرتبط با خطوط اصلی فعالیت از طریق کانال‌های داخلی و بیرونی و ارائه پیشنهادات استراتژیک جهت به‌روزرسانی و یا توسعه این فعالیت‌ها
- بررسی سیاست‌های محصولی پیشنهادی برای هر سال از سوی تیم اجرا

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته استراتژی در سال ۱۴۰۰

شرایط متغیر حاصل از عوامل مختلف محیطی، تحلیل مجدد محیط و بازبینی رویکردهای استراتژیک بر اساس شرایط را ضروری ساخت. بر اساس همین ضرورت، کمیته استراتژی در سال ۱۴۰۰، تعداد ۹ جلسه برگزار نموده است و عمده اقدامات و فعالیت‌های آن عبارتند از:



- پایش وضعیت کلان اقتصادی کشور و تحلیل مجدد شرایط سال ۱۴۰۰

- مراقبت از موفقیت استراتژی‌های مصوب سال ۱۴۰۰

- تحلیل مستمر محیط و رقبا و پیشنهاد اهداف استراتژیک سال ۱۴۰۱ به هیأت‌مدیره

- تدوین شناسنامه اهداف سال ۱۴۰۱ شامل تعیین و هدف گذاری معیارهای موفقیت و تعیین رویکردهای اجرایی و پیشنهاد آنها به هیأت‌مدیره

- بازبینی دوره‌ای اهداف استراتژیک و به‌روزرسانی آنها بر اساس شرایط محیطی جدید در طول سال ۱۴۰۰

کمیته منابع انسانی

مأموریت کمیته منابع انسانی

تدوین و بازطراحی چارچوب‌های اصلی سیاست‌های منابع انسانی در حوزه‌های مختلف آن، یکی از اهداف مهم کمیته منابع انسانی در سال ۱۴۰۰ بوده است. رصد مستمر بازار و جدیدترین مدل‌های جهانی به‌کارگرفته‌شده در این حوزه‌ها یکی از روش‌هایی بود که کمیته منابع انسانی برای پیشبرد این هدف از آن استفاده کرده و به این ترتیب توانسته نقش موثری در تهیه ورودی‌های لازم برای تصمیم‌گیری هیأت‌مدیره در حوزه منابع انسانی ایفا کند.

نظارت بر اجرای کلان مصوبات هیأت‌مدیره که مرتبط با مدیریت منابع انسانی بوده و نظارت بر سیاست‌ها و موضوعاتی که به قوت بیشتر تیم مدیریتی کمک می‌کند، از سایر اهداف مهم کمیته منابع انسانی در این سال بود. همچنین مراقبت از اثربخشی مکانیسم‌های افزایش توان مدیریتی، توسعه ظرفیت مدیران و کشف استعدادها نیز همواره در دستورکار این کمیته بوده و جزو اصلی‌ترین محورهای تمرکز آن می‌باشد.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۰

کمیته منابع انسانی در سال ۱۴۰۰، ۱۳ جلسه تشکیل داده است که اهم فعالیت‌ها و دستاوردهای آن به شرح زیر است.

- بازبینی سیاست‌های کلان منابع انسانی و متناسب‌سازی آن با شرایط

موجود، از زاویه رقابت‌پذیری در بازار، تمرکز بر توانمندسازی مدیران و نگهداشت و توسعه افراد موثر سازمان

- مراقبت از سلامت پرسنل و تمرکز بر ارتقای سطح روحیه و نشاط عمومی در سازمان

- پایش سازمان و نظارت بر وضعیت فرهنگ سازمانی به ویژه در شرایط دورکاری و تمرکز بر حداقل نمودن تأثیرات دورکاری بر فرهنگ سازمانی

- بازنگری سیاست‌های حاکم بر مدل جبران خدمات با تمرکز بر رقابت‌پذیری در بازار و نیز ارتقای سطح رفاه پرسنل

- ایجاد مکانیسم توسعه خلاقیت در سازمان و تدوین سازوکارهای اجرایی آن با هدف شناسایی و مدیریت استعدادها

- تعیین استراتژی‌ها و سازوکار نظارت بر فرایند توسعه و توانمندسازی مدیران

- نظارت بر مکانیسم‌های جانشین‌پروری مدیران ارشد و میانی در سازمان یکی از اقدامات مهم همکاران سیستم در حوزه منابع انسانی ایجاد «کمیته سلامت» در سال ۱۳۹۵ بوده است. این کمیته طبق روال سال‌های گذشته به ایفای نقش خود پرداخته و در مراقبت از سلامت منابع انسانی همکاران سیستم و خانواده‌ی ایشان تأثیر بسزایی داشته است.

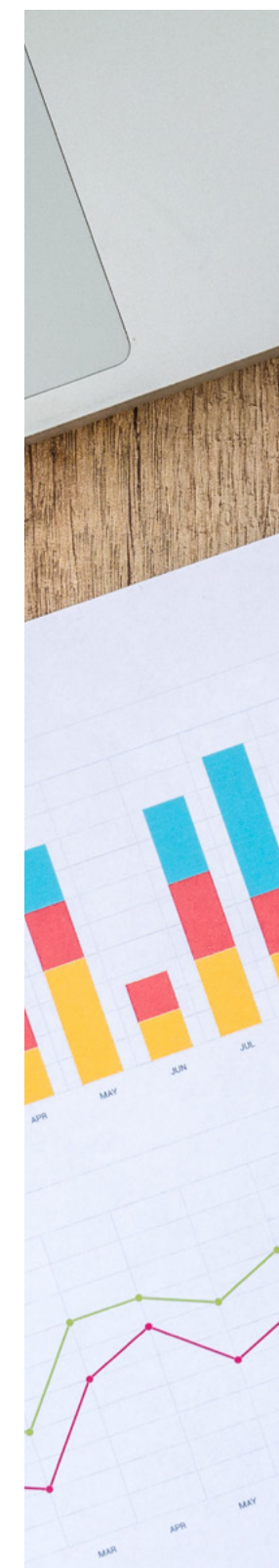
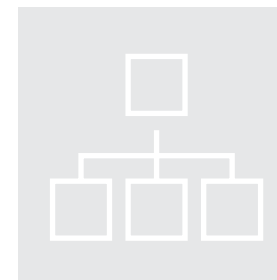
کمیته اقتصادی

مأموریت کمیته اقتصادی

فعالیت کمیته اقتصادی، متمرکز بر تصمیم‌سازی‌های اقتصادی کسب‌وکار و طرح‌های سرمایه‌گذاری گروه است.

این کمیته با بررسی و تحلیل خروجی‌های مالی کسب‌وکار، ورودی‌های اقتصادی محیطی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری، تصویر دقیق و شفاف‌ی از شرایط اقتصادی موجود در کسب‌وکار گروه و انطباق آن با شرایط بیرونی را به هیأت‌مدیره می‌دهد و با ارائه پیشنهاد بهبود و طرح‌های جدید سرمایه‌گذاری، ظرفیت پایداری مالی و توسعه سودآوری را تقویت می‌کند.

اغلب تصمیمات هیأت‌مدیره‌ها منتج به آثار مالی در کسب‌وکار می‌گردد و به همین جهت، داشتن تصویری مستمر و یکپارچه از شرایط اقتصادی- مالی، محیطی و بررسی انطباق آن با شرایط کسب‌وکار از کلیدی‌ترین



نیازهای تصمیم‌گیری است. برای هیأت‌مدیره مهم است که:

- براساس شرایط اقتصادی چگونه می‌تواند سودآوری حداکثری را ایجاد کند.
- تصمیمات قبلی خود را در قالب گزارشاتی به موقع و مؤثر دریافت کند و به اتکا آن‌ها به موقع تغییر مسیر بدهد و یا بهبودهای آتی را برنامه‌ریزی نماید.
- فرصت‌های مناسب کسب‌وکار را به موقع تشخیص دهد و با سرمایه‌گذاری روی آن‌ها بتواند ظرفیت و پایداری کسب‌وکار را تقویت کند.
- به همین منظور کمیته اقتصادی باید ظرفیت و جایگاهی را تقویت کند که هیأت‌مدیره همواره اطمینان معقولی از درستی تصمیمات کسب‌وکار و یا تغییر به موقع آن‌ها از زاویه خروجی‌های اقتصادی کسب نماید. همچنین مکانیسمی را فعال می‌کند که پایه‌های سودآوری کسب‌وکار از محل فرصت‌های جدید را مورد بررسی قرار دهد.

فعالیت و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۰

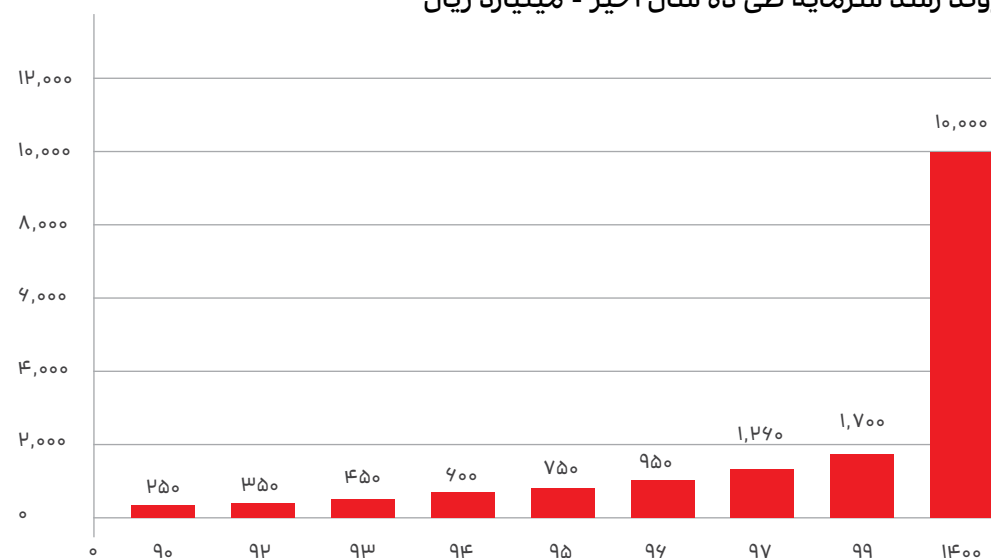
- کمیته اقتصادی در سال ۱۴۰۰، ۷ جلسه تشکیل داده و موارد زیر را به عنوان مهمترین موضوعات مربوط به حوزه‌ی خود مورد توجه و بررسی قرار داده است.
- بررسی روندهای اقتصادی و منعکس کردن آثار احتمالی آن‌ها در کسب‌وکار همکاران سیستم به هیأت‌مدیره
- تحلیل نسبت‌ها و روندهای مالی شرکت جهت اطمینان یافتن از پایداری کافی شرکت و بررسی ریسک‌های مالی
- اطمینان یافتن از شفافیت و صحت اطلاعات مالی و ساختار مناسب گزارش‌دهی به هیأت‌مدیره، صاحبان سهام و سازمان‌های رگولاتوری مانند بورس، چه از منظر ساختار و چه از منظر محتوا (مانند گزارش تفسیری و گزارش هیأت‌مدیره به مجمع و صورت‌های مالی)
- مانیتورینگ نقدینگی و اطمینان یافتن از مدیریت نقدینگی و سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
- بررسی پیشنهاد‌های سرمایه‌گذاری (کوتاه مدت و بلند مدت) از منظر مالی و تحلیل اقتصادی و مقرون به صرفه بودن آن‌ها
- تحلیل پیشنهاد‌های خرید/ادغام شرکت‌ها و تصمیم‌سازی برای هیأت‌مدیره

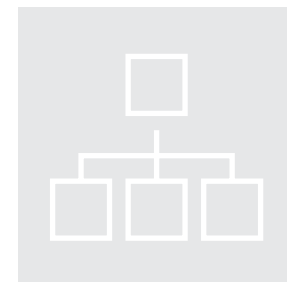
سرمایه و ترکیب سهامداران

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 ۱۰,۰۰۰ میلیارد ریال (شامل تعداد ۱۰,۰۰۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ رسیده است. در مجموع 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 سرمایه‌گذاری مجدد در شرکت و نهایتاً منجر به افزایش توان ساختار مالی شرکت شده است.

همکاران سیستم به منظور اصلاح ساختار مالی و تأمین مالی برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای شرکت، در سال ۱۴۰۰ دو مرحله افزایش سرمایه انجام داد. ابتدا با افزایش سرمایه حدود ۴۰۳ درصدی از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها، سرمایه خود را از مبلغ ۱,۷۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۸,۵۴۳,۶۰۴ میلیون ریال افزایش داد و سپس در مرحله دوم با افزایش سرمایه حدود ۱۷ درصدی، سرمایه خود را به مبلغ ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال رساند.

رشد سرمایه طی ده سال اخیر - میلیارد ریال





تغییرات سریع در صنعت تکنولوژی و ایجاد نیازهای جدید مشتریان در استفاده از نرم‌افزارهای عملیاتی، مالی و مدیریتی، گروه همکاران سیستم را برآن می‌دارد تا همواره سرمایه‌گذاری‌های جدید و ایجاد کسب‌وکارهای نوآورانه را در دستور کار داشته باشد. در همین راستا از جمله سرفصل‌های سرمایه‌گذاری شرکت در سال‌های اخیر می‌توان به ارائه و توسعه خدمات بر بستر ابر در شرکت ابرآمد، سرمایه‌گذاری روی زیرساخت‌های فنی توسعه محصول و افزایش درآمدهای تکرارپذیر، ایجاد محصولات جدید متناسب با نیاز شرکت‌ها اشاره کرد.

سهامداران اصلی

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱ درصد سهام شرکت در پایان سال مالی ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ و در تاریخ تأیید گزارش در جدول زیر مشخص شده‌اند.

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۱۴۰۰ و تاریخ تأیید گزارش				
نام سهامدار	۱۴۰۰/۱۲/۲۹		تاریخ تأیید گزارش ۱۴۰۱/۰۲/۳۱	
	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	درصد
شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا	۶,۱۶۵,۸۸۱,۱۲۹	٪۶۱/۶۶	۶,۱۶۵,۸۸۱,۱۲۹	٪۶۱/۶۶
شرکت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران	۴۹۸,۴۴۷,۵۳۲	٪۴/۹۸	۴۹۸,۴۴۷,۵۳۲	٪۴/۹۸
شرکت گ. م. اقتصاد و سرمایه‌گذاری پاسارگاد	۴۳۹,۲۸۴,۶۲۱	٪۴/۳۹	۴۳۹,۲۸۴,۶۲۱	٪۴/۳۹
شرکت جی آی اف. اس پی سی.	۲۱۳,۰۰۰,۰۰۰	٪۲/۱۳	۲۱۴,۴۱۰,۴۰۸	٪۲/۱۴
صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی تاک دانا	۱۲۵,۷۵۰,۱۰۳	٪۱/۲۶	۱۲۵,۲۶۹,۹۷۵	٪۱/۲۵
جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۱,۱۲۷,۱۷۲,۵۲۴	٪۱۱/۲۷	۱,۱۲۷,۱۷۲,۵۲۴	٪۱۱/۲۷
سایر سهامداران	۱,۴۳۰,۴۶۴,۰۹۱	٪۱۴/۳	۱,۴۲۹,۵۳۳,۸۱۱	٪۱۴/۳۰
جمع	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۱۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۱۰۰

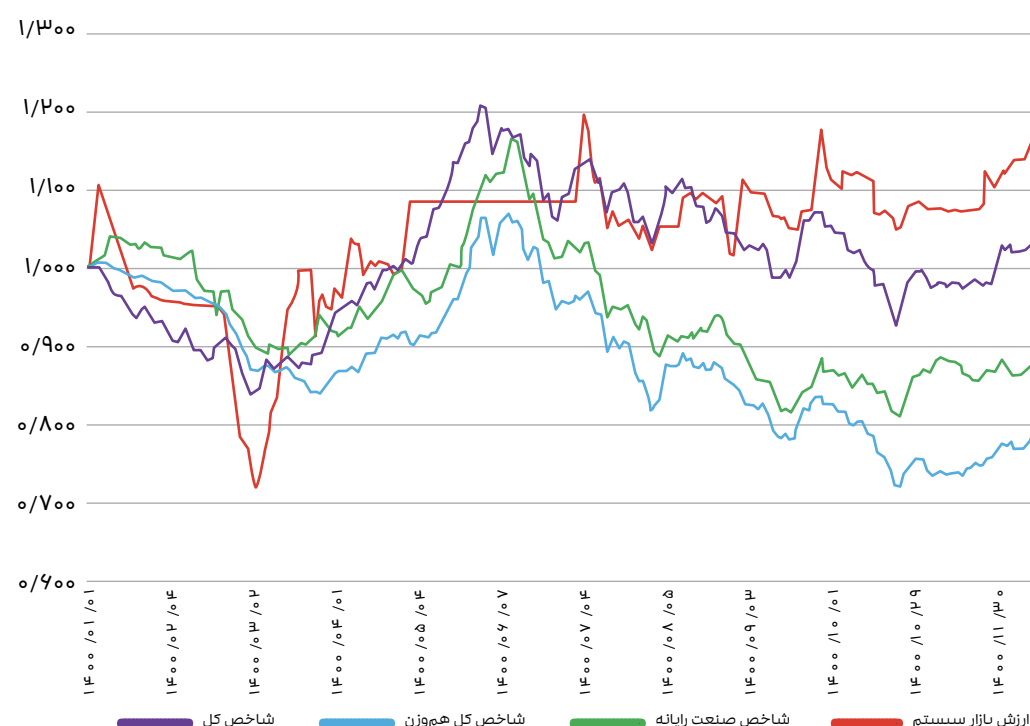
وضعیت معاملات و قیمت سهام

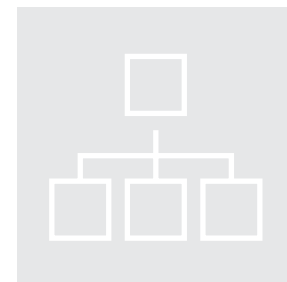
شرکت در تاریخ بیست‌ودوم شهریور ماه ۱۳۹۰ به عنوان چهل‌وچهارمین نماد معاملاتی و با نماد «سیستم» در فهرست نرخ‌های بازار اول فرابورس ایران در گروه رایانه و فعالیت‌های وابسته درج شد و به بازار معاملات سهام راه یافت. سهام شرکت برای اولین بار در تاریخ ۱۳۹۰/۰۶/۲۸ مورد معامله قرار گرفته است.

در تاریخ ۱۳۹۵/۰۸/۰۸ درخواست شرکت در هیئت پذیرش بورس 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.

توسعه پایدار و عملکرد خوب شرکت از ابتدا تا کنون، همکاران سیستم را برای سرمایه‌گذاران جزء شرکت‌های کم‌ریسک و دارای افق مناسب برای رشد آتی سهام تبدیل کرده است. نمودار زیر روند تغییرات ارزش بازار سهام شرکت را در مقایسه با شاخص کل بورس، شاخص کل هم‌وزن و شاخص صنعت رایانه صنعت رایانه نشان می‌دهد.

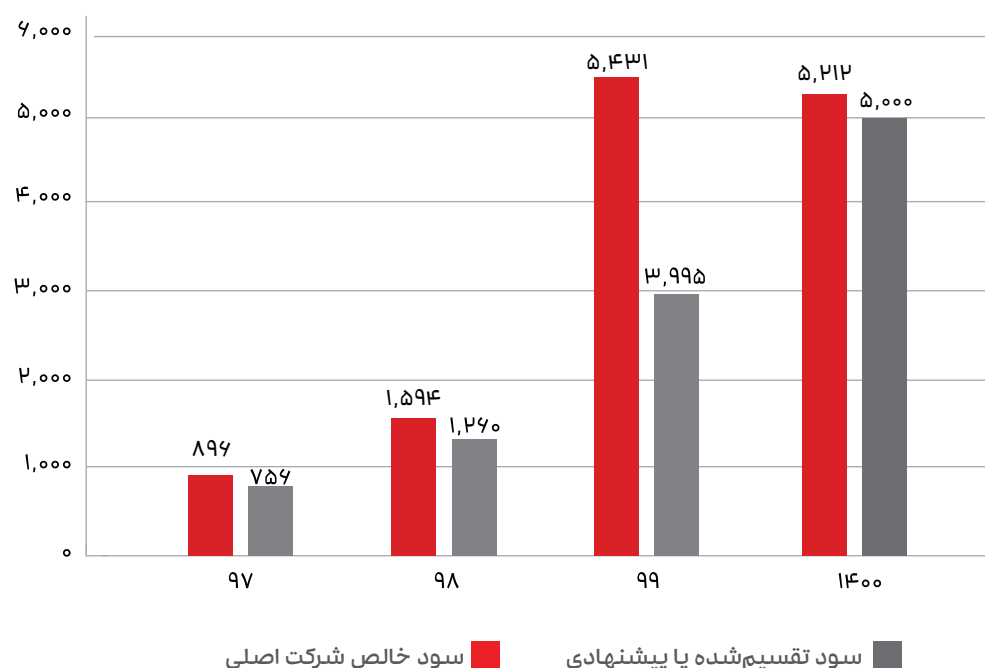
مقایسه روند ارزش بازار سیستم در مقایسه با شاخص کل شاخص کل هم‌وزن و شاخص صنعت رایانه





نمودار زیر روند افزایش سود خالص سالانه و همچنین سود تقسیمی طی ۴ سال اخیر را نشان داده شده است.

روند افزایش سود خالص سالانه -میلیارد ریال



* لازم به توضیح است در نمودار بالا مبلغ ۵,۰۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به صورت پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود از محل سود انباشته و صرف سهام خزانه نمایش داده شده است که در صورت تصویب سهامداران، توزیع خواهد شد.

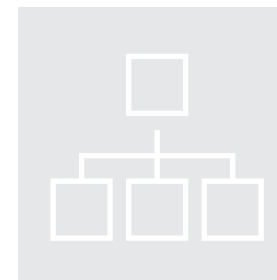
همان‌طور که در نمودار بالا مشاهده می‌شود، روند حرکت «سیستم» طی سال ۱۴۰۰ روندی با ثبات و رو به رشد بوده است. علیرغم اینکه سهم سیستم در بازه‌هایی از زمان، متاثر از نوسانات بازار شده است اما در نهایت با بازدهی ۲۶ درصدی (مجموع رشد ارزش سهم و سود تقسیمی) عملکرد به مراتب مطلوب‌تری نسبت به شاخص کل (با بازدهی ۴/۵ درصدی)، شاخص هم‌وزن (با بازدهی منفی ۲۱ درصدی) و شاخص گروه رایانه (با بازدهی منفی ۱۲ درصدی) داشته و فضایی کم‌ریسک‌تر و امنیت بیشتری را در سرمایه‌گذاری برای سهامداران خود ایجاد کرده است.

وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

وضعیت معاملات سهام شرکت در چهار سال اخیر به شرح جدول زیر است. همان‌طور که مشاهده می‌شود سهم «سیستم» به مراتب در تمامی روزهای قابل معامله، از نقدشوندگی لازم برخوردار بوده است.

وضعیت معاملات

دوره مالی	تعداد سهام معامله‌شده	ارزش سهام معامله‌شده (میلیارد ریال)	تعداد روزهای معاملاتی کل بازار	تعداد روزهایی که نماد باز بوده است	تعداد روزهایی که نماد معامله نشده است	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	ارزش بازار (میلیارد ریال)	قیمت سهم (ریال)	سرمایه (میلیارد ریال)
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۲۴۳,۹۹۹,۸۹۳	۱,۲۴۸	۲۴۱	۲۲۹	۲۲۸	٪۲۴,۳	۶,۲۷۹	۴,۹۸۳	۱,۲۶۰
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۳۰۹,۲۳۱,۰۵۴	۳,۶۰۰	۲۳۸	۲۳۴	۲۳۴	٪۲۴,۵	۱۷,۸۲۹	۱۴,۱۵۰	۱,۲۶۰
۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۵۰۰,۱۲۳,۲۴۷	۱۴,۷۷۶	۲۴۳	۲۳۳	۲۳۳	٪۳۸,۲	۴۵,۷۹۸	۲۶,۹۴۰	۱,۷۰۰
۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۴۳۰,۹۳۴,۹۳۴	۴,۴۹۳	۲۳۹	۱۸۸	۱۸۸	٪۶,۶۷	۵۳,۶۰۰	۵,۳۶۰	۱۰,۰۰۰



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 هریک از شرکت‌های زیرمجموعه و صورت‌های مالی تلفیقی، توسط حساب‌برسان معتمد بورس اوراق بهادار تهران حسابرسی می‌شوند و گزارش‌های حساب‌برس و بازرس قانونی ضمیمه گزارش صورت‌های مالی هر شرکت می‌باشد.

صورت‌های مالی شرکت‌های گروه و نیز شرکت اصلی به انضمام گزارش حساب‌برس 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 ۵,۰۰۰ تا ۲۰,۰۰۰ میلیارد ریال و کسب عنوان «شفاف‌ترین ناشر بورسی» در سال ۱۳۹۷ و همچنین انتخاب همکاران سیستم به عنوان یکی از ۱۵ ناشر بورسی برتر کشور و تنها شرکت صنعت رایانه، در زمینه‌ی شفافیت و اطلاع‌رسانی صورت‌های مالی از سمت سازمان بورس و اوراق بهادار در سال ۱۴۰۰، بوده است.

رتبه‌بندی اخیر را کمیته‌ای شامل سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت بورس تهران، شرکت فرابورس ایران، انجمن حسابداران خبره و سازمان حسابرسی با در نظر گرفتن شاخص‌هایی از جمله روند تحقق سودآوری و عملکرد مالی سالانه شرکت، شفافیت در اطلاع‌رسانی موضوعات مالی، نداشتن بند بااهمیت حسابرسی و پرداخت سود از طریق سامانه سجام، انجام می‌دهند.

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.

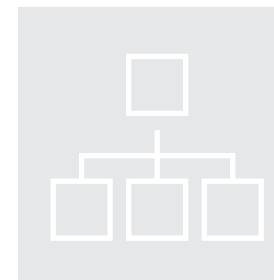
ساز و کار مدیریت ریسک، همکاران سیستم را در برابر سه دسته از ریسک‌ها مجهز کرده است که به شرح ذیل ارائه می‌گردد:

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

یکی از مهمترین ریسک‌های موجود، مربوط به تأثیراتی است که شرایط اقتصادی کشور بر فعالیت مشتریان همکاران سیستم و به تبع آن بر توان خرید مشتری می‌گذارد و ممکن است باعث عدم تصمیم‌گیری مشتری و طولانی شدن فرایند خرید وی شود. 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 و ادامه دادن آن را نیز در دستورکار خود دارد.

ب) ریسک‌های عملیاتی

ریسک‌های عملیاتی شامل آن دسته از ریسک‌هایی است که در حوزه عملیات بوده و یا بر فعالیت‌های اجرایی آن تأثیر می‌گذارد. ریسک منابع انسانی، سیستم‌های اطلاعاتی و زیرساختی، ریسک کنترل‌های حسابداری



و ریسک حقوقی 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، سیاست‌ها و تصمیمات در حوزه جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه کارکنان و مدل جبران خدمات، به نحوی اتخاذ شد که ریسک‌های سال ۱۴۰۰ و همچنین ریسک‌های پیش رو در این حوزه را پوشش دهد.

پ) ریسک بازار

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 استمرار شیوع کرونا می‌توانست بر کسب‌وکار تاثیرگذار باشد، لیکن، با توجه به اقدامات گروه در شناسایی فرصت‌ها و بازارهای جدید، ریسک‌های این حوزه در سطح قابل قبولی مدیریت شده است.

فعالیت و ایفای تعهدات، سازمان‌ها را با ریسک کمبود نقدینگی مواجه می‌سازد. در همکاران سیستم به دلیل وجود مشتریان در طیف گسترده‌ای از صنایع و کسب‌وکارهای مختلف و همچنین عدم وابستگی فعالیت‌های جاری شرکت به نرخ ارز و تغییرات آن (به استثنای خرید سخت‌افزار به خصوص خرید سرورها) نقدینگی شرکت در وضعیت مناسبی قرار دارد. اما نوسانات نرخ ارز و به تبع آن افزایش قیمت تجهیزات سخت‌افزاری و علاوه بر آن، استمرار محدودیت‌های ناشی از شیوع کرونا در جهان منجر به افزایش قیمت تجهیزات سخت‌افزاری شده است که مجموع این دو عامل بر میزان توان خرید مشتریان همکاران سیستم تأثیرگذار بوده است.

همچنین ریسک اعتبار ناشی از ناتوانی مشتریان در پرداخت به موقع 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.

محیط حقوقی شرکت

در سال ۱۴۰۰ با هدف تقویت و ارتقاء جایگاه دفتر حقوقی در مجموعه شرکت همکاران سیستم برای ایفای نقش قوی‌تر و همسان‌سازی ساختار این واحد با سایر واحدهای شرکت، واحد حقوقی به عنوان یکی از واحدهای ستادی شرکت تعیین شد و در ارتباطی منسجم‌تر، موضوعات ذیل را مانند سالهای گذشته پیش برده است:

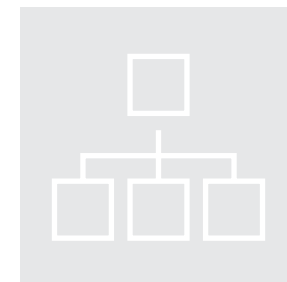
۱. شناسایی مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار

دفتر حقوقی شرکت همکاران سیستم با شناسایی و بررسی مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار خود سعی نموده است که مقررات یادشده را به طور کامل رعایت و 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 چک
- قانون مبارزه با جرائم رایانه‌ای
- قانون تجارت الکترونیک
- قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای
- قانون ثبت علائم، اختراعات و طرح‌های صنعتی

۲. قراردادها

واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم به منظور تطبیق حداکثری قراردادها با قوانین و مقررات مرتبط و همچنین رعایت حداکثری حقوق مشتریان و شرکت همکاران سیستم و شرکت‌های زیرمجموعه آن همواره سعی نموده



است با شناسایی ضرورت‌های عملی و اجرایی، اصلاحات لازم را در متن‌های قراردادهای تنظیمی اعمال نماید. پس از بازبینی گسترده در سال ۱۳۹۹ راجع به قرارداد «فروش و همکاری در استقرار و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم»، در سال ۱۴۰۰ با پایش تاثیر تغییرات انجام شده در مذاکرات فروش و انعقاد قرارداد با مشتریان، نسبت به تکمیل و بهبود حداکثری اصلاحات اقدام شد. این رویکرد در سایر قراردادهای شرکت مانند قرارداد حفظ محرمانگی، قرارداد همکاری با نمایندگان و شرکت‌های تحت‌لیسانس و هم‌پیمان‌ها نیز اعمال شد.

۳. برگزاری کارگاه آموزشی چک برای مدیران عامل و مدیران و سرپرست‌های مالی

بخش عمده‌ی معاملات و قراردادهای شرکت مبتنی بر چک است. بنابراین ضرورت شناخت ماهیت این سند و آثار، الزامات و ضمانت اجرای قانونی مترتب بر آن، برای مدیران شرکت و کارشناسان مالی اجتناب ناپذیر است. واحد حقوقی با همراهی واحد مالی، کارگاهی با موضوع چک و تغییرات آخرین قانون مصوب آن برگزار نمود. بدیهی است این آموزش‌ها علاوه بر تربیت نسل مدیران کار آزموده، ریسک شرکت‌های گروه را در این خصوص به حداقل ممکن خواهد رساند.

۴. حقوق مالکیت فکری

یکی از دارایی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان، دارایی‌های فکری است. دارایی فکری طیف وسیعی از اموال ارزشمند غیرمادی و غیرمحمسوسی را دربرمی‌گیرد که حاصل فکر، تلاش، ایده و خلاقیت مجموعه مدیران و کارکنان شرکت است. شرکت همکاران سیستم، شرکتی پیشرو در حوزه مالکیت فکری است و از حدود ۱۵ سال پیش تاکنون در این حوزه فعالیت می‌کند و همواره برای معرفی و شناساندن این حقوق به فعالان بازار کوشش کرده است. در این راستا شرکت همکاران سیستم و به‌طور ویژه واحد حقوقی همکاران سیستم با همکاری کمیته ایرانی اتاق بازرگانی به انتشار سالانه ویژه‌نامه در روز جهانی مالکیت فکری اقدام کرده‌است. ویژه‌نامه ۱۴۰۱ با موضوع مالکیت فکری و تحولات تکنولوژیک (NFT) در اردیبهشت ماه منتشر شد. همچنین پس از ترجمه موفق نقشه‌راه مالکیت فکری اتاق بازرگانی

بین‌المللی ۲۰۱۴، در سال ۱۴۰۰ ترجمه نسخه ۲۰۲۰ نقشه راه مالکیت فکری اتاق بازرگانی بین‌المللی انجام گردید که در دست چاپ است.

لازم به ذکر است واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم در راستای حفظ و حراست از دارایی‌های فکری متعلق به شرکت همکاران سیستم مانند کپی‌رایت نرم‌افزارها، اسرار تجاری، علائم تجاری، نام تجاری و نام دامنه‌های شرکت، همواره اقدامات ذیل را انجام و در صورت لزوم نسبت به تمدید اعتبار اقدام می‌کند:

- انعقاد توافق‌نامه‌های مختلف عدم افشاء (NDA) بر اساس میزان دسترسی اشخاص به اطلاعات محرمانه

- 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

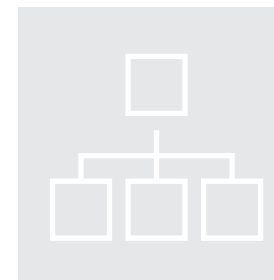
- مراقبت دائمی و همیشگی برای جلوگیری از موارد سوءاستفاده از نام تجاری و نام دامنه اینترنتی

مسئولیت‌های اجتماعی

نقش‌آفرینی مؤثر و هدفمند در جامعه یک اصل کلیدی در کسب‌وکار همکاران سیستم است. با ورود همکاران سیستم به بورس، فعالیت‌های شرکت در زمینه‌ی مسئولیت اجتماعی، هدفمندتر از گذشته و به شکل سیستماتیک در چارچوب موضوعات پیشنهاد شده از سوی استانداردهای این بخش ادامه پیدا کرده است. در ادامه مهم‌ترین فعالیت‌های شرکت در این زمینه را مرور می‌کنیم:

مراقبت از سلامت جسم و روان پرسنل

کمیته سلامت همکاران سیستم در سال ۱۳۹۵ تشکیل شده است. در شرایط شیوع پاندمی، حفظ سلامت افراد همواره در اولویت تصمیم‌های شرکت قرار داشته است. در ادامه‌ی مجموعه فعالیت‌های این کمیته برای مراقبت از روان پرسنل در دوران دورکاری، سال ۱۴۰۰ هم کارگاه‌ها و وبینارهایی را در این راستا برگزار کرد.



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 سال ۱۴۰۰ با هدف ایجاد ارتباط مستقیم با دانشجویان دانشگاه‌ها، مؤسسه آموزش و پژوهش همکاران سیستم در ادامه فعالیت‌های سال‌های گذشته، با ۱۱ دانشگاه همکاری داشته است و دوره‌های آموزشی رایگان و با تخفیف ویژه را برای حدود ۱,۱۵۲ دانشجو برگزار کرده است.

- سازمان‌های مردم‌نهاد و خدمات عام‌المنفعه

کمک به تقویت زیرساخت‌های نرم‌افزاری سازمان‌های مردم‌نهاد و نیکوکاری نیز بخشی از فعالیت‌های اجتماعی همکاران سیستم است. در سال ۱۴۰۰ بیش از ۱۲ مؤسسه عام‌المنفعه به شکل رایگان یا با پرداخت حداقل هزینه از نرم‌افزارهای راهکاران ابری و سپیدارسیستم بهره برده‌اند.

در سال ۱۴۰۰، همکاری همکاران سیستم با انجمن حمایت از کودکان کار نیز ادامه یافته است.

- حمایت از شرکت‌های نوپا

همکاران سیستم همواره حمایت از شرکت‌های نوپا و تجهیز آن‌ها به راهکارهای نرم‌افزاری را مدنظر دارد. در سال ۱۴۰۰ بیش از ۴۷ شرکت و در مجموع تاکنون ۲۸۷ شرکت استارت‌آپ نرم‌افزار سپیدار را با تخفیف ۵۰ درصدی تهیه کرده‌اند.

- حمایت از حقوق مالکیت فکری

دفتر حقوقی همکاران سیستم، مرجعی قابل اتکا برای آگاهی‌بخشی و فرهنگ‌سازی در زمینه مالکیت فکری در کشور است. در سال ۱۴۰۰ هم ویژه‌نامه‌ی سالانه این شرکت با موضوع مالکیت فکری در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و با همکاری کمیته‌ی ایرانی اتاق بازرگانی منتشر شد.

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. با تغییر دبیر کل کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی، انجام و اجرای این امر به تعویق افتاد ولی در نهایت در سال ۱۴۰۰ این موضوع اجرایی شده و کارگروه مالکیت فکری کمیته ایرانی زیر نظر دبیرکل کمیته، آقای دکتر خزاعی تشکیل شد و بنا به اقتضائات دوره کرونا، سه جلسه بصورت آنلاین برگزار شد و در ادامه در سال ۱۴۰۱ نیز فعال‌تر خواهد شد.





گزارش مالی



گزارش مالی

خلاصه‌ای از عملکرد مالی شرکت طی سال‌های ۱۳۹۸، ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ به شرح جداول پیوست تقدیم می‌گردد.

گزیده اطلاعات مالی – تلفیقی

۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
درآمد خالص	۹,۳۶۹,۷۸۵	۵,۴۲۵,۰۲۶	۳,۲۸۶,۳۴۰
سود عملیاتی	۵,۲۰۲,۶۴۰	۲,۹۴۶,۹۷۹	۱,۵۷۵,۱۴۵
خالص درآمدهای غیرعملیاتی	۸۷۳,۳۱۲	۹۳۷,۶۰۷	۳۰۱,۶۰۱
سود خالص	۵,۴۰۳,۰۰۱	۳,۶۳۶,۲۹۹	۱,۶۱۵,۱۵۶
وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۵,۹۴۸,۲۸۲	۳,۸۷۱,۹۲۶	۱,۷۸۶,۸۶۲
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
جمع دارایی‌ها	۲۱,۴۶۷,۹۰۳	۱۱,۲۰۷,۸۳۰	۵,۰۹۴,۱۵۳
جمع بدهی‌ها	۵,۴۱۲,۹۷۲	۳,۳۲۰,۷۸۵	۱,۸۹۶,۴۸۶
سرمایه ثبت شده	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۷۰۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰
جمع حقوق مالکانه	۱۶,۰۵۴,۹۳۰	۷,۸۸۷,۰۴۵	۳,۱۹۷,۶۶۸
ج) نرخ بازده (درصد):			
نرخ بازده دارایی‌ها	۳۳٪	۴۵٪	۳۷٪
نرخ بازده حقوق مالکانه	۴۵٪	۶۶٪	۵۹٪
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
تعداد سهام (میلیون)	۱۰,۰۰۰	۱,۷۰۰	۱,۲۶۰
سود پایه هر سهم – ریال (بر اساس آخرین سرمایه)	۵۱۷	۳۴۸	۱,۲۸۲
ارزش دفتری هر سهم – ریال (بر اساس آخرین سرمایه)	۱,۶۰۵	۷۸۹	۳۲۰
ه) سایر اطلاعات:			
تعداد کارکنان – نفر (پایان سال)	۱,۱۰۲	۱,۰۱۶	۱,۰۹۸

گزیده اطلاعات مالی – شرکت اصلی

۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
درآمد خالص (شامل درآمد سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های فرعی)	۶,۶۴۲,۴۱۶	۳,۴۵۸,۵۷۵	۲,۱۴۰,۶۳۰
سود عملیاتی	۵,۰۱۰,۵۴۹	۲,۴۹۴,۳۵۷	۱,۴۵۲,۹۰۲
خالص درآمدهای غیرعملیاتی	۶۴۶,۱۳۶	۳,۱۹۸,۰۱۷	۳۸۴,۳۱۷
سود خالص	۵,۲۱۱,۶۰۷	۵,۴۳۰,۵۱۷	۱,۵۹۴,۲۸۴
وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۳,۹۷۲,۲۴۲	۲,۱۱۲,۱۲۴	۱,۲۳۶,۶۴۰
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
جمع دارایی‌ها	۱۹,۷۷۷,۱۱۸	۹,۸۶۱,۳۱۶	۴,۷۴۳,۲۸۱
جمع بدهی‌ها	۴,۶۴۲,۷۸۹	۲,۷۷۳,۶۴۶	۱,۵۷۱,۸۲۸
سرمایه ثبت شده	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۷۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع حقوق مالکانه	۱۵,۱۳۴,۳۲۹	۷,۰۸۷,۶۷۰	۳,۱۷۱,۴۵۳
ج) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
تعداد سهام (میلیون)	۱۰,۰۰۰	۱,۷۰۰	۱,۲۶۰
سود پایه هر سهم – ریال (بر اساس آخرین سرمایه)	۵۲۸	۵۵۰	۱۶۲
سود نقدی هر سهم – ریال	-	۲,۳۵۰	۱,۰۰۰
آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تأیید گزارش – ریال	۶,۱۸۰	۲۱,۱۷۰	۱۸,۳۳۰
ارزش دفتری هر سهم – ریال (بر اساس آخرین سرمایه)	۱,۵۱۳	۷۰۹	۳۱۷
نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم – مرتبه	۱۲	۳۸	۱۱۳
د) سایر اطلاعات:			
تعداد کارکنان – نفر (پایان سال)	۲۱۶	۲۱۹	۲۳۸



صورت سود و زیان شرکت اصلی

عملیات در حال تداوم	سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۳۹۹ میلیون ریال	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۶,۶۱۴۲,۴۱۶	۳,۴۵۸,۵۷۵	٪۹۲
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۸۷۶,۲۰۰)	(۴۶۱,۱۳۲)	٪۹۰
سود ناخالص	۵,۷۷۶,۲۱۶	۲,۹۹۷,۴۴۳	٪۹۲
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۷۵۵,۶۶۷)	(۵۰۳,۰۸۶)	٪۵۰
سود عملیاتی	۵,۰۱۰,۵۴۹	۲,۴۹۴,۳۵۷	٪۱۰۱
سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی	۶۴۶,۱۳۶	۳,۱۹۸,۰۱۷	-٪۸۰
سود عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۵,۶۵۶,۶۸۵	۵,۶۹۲,۳۷۴	-٪۱
هزینه مالیات بر درآمد	(۴۴۴,۶۷۱)	(۲۶۵,۰۵۶)	٪۶۸
سال‌های قبل	(۴۰۶)	۳,۱۹۹	-٪۱۱۳
	(۴۴۵,۰۷۷)	(۲۶۱,۸۵۸)	٪۷۰
سود خالص عملیات در حال تداوم	۵,۲۱۱,۶۰۷	۵,۴۳۰,۵۱۷	-٪۴

صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
		بدهی‌های غیر جاری
۷۳,۶۰۸	۱۲۳,۴۴۹	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۷۳,۶۰۸	۱۲۳,۴۴۹	جمع بدهی‌های غیرجاری
		بدهی‌های جاری
۱,۵۱۸,۶۶۸	۱,۷۰۹,۰۸۴	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۲۵۹,۸۶۳	۴۵۱,۷۷۸	مالیات پرداختنی
۳۰,۲۶۷	۴۱,۳۵۰	سود سهام پرداختنی
۸۹۱,۲۳۹	۲,۳۱۷,۱۲۸	پیش دریافت‌ها
۲,۷۰۰,۰۳۷	۴,۵۱۹,۳۴۰	جمع بدهی‌های جاری
۲,۷۷۳,۶۴۶	۴,۶۴۲,۷۸۹	جمع بدهی‌ها
۹,۸۶۱,۳۱۶	۱۹,۷۷۷,۱۱۸	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
		دارایی‌ها
		دارایی‌های غیرجاری
۲,۵۶۵,۱۰۹	۹,۴۸۴,۳۵۴	دارایی‌های ثابت مشهود
۱۶۵,۴۷۶	۱۷۲,۷۶۶	دارایی‌های نامشهود
۱,۱۵۰,۱۳۷	۱,۴۰۹,۱۹۶	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۴۱,۰۴۸	۷۵,۷۷۲	دریافتنی‌های بلندمدت
۳۹,۷۷۳	۴۸,۳۴۸	سایر دارایی‌ها
۳,۹۶۱,۵۴۳	۱۱,۱۹۰,۴۳۶	جمع دارایی‌های غیرجاری
		دارایی‌های جاری
۳۸,۶۲۲	۱۲,۵۵۵	پیش پرداخت‌ها
۱۳۸	۱۴,۸۵۸	موجودی مواد و کالا
۱,۲۶۰,۸۲۶	۲,۷۵۱,۸۴۴	دریافتنی‌های تجاری و و سایر دریافتنی‌ها
۴,۲۱۴,۳۲۴	۵,۵۴۶,۶۰۶	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۳۸۵,۸۶۴	۲۶۰,۸۱۹	موجودی نقد
۵,۸۹۹,۷۷۴	۸,۵۸۶,۶۸۲	جمع دارایی‌های جاری
۹,۸۶۱,۳۱۶	۱۹,۷۷۷,۱۱۸	جمع دارایی‌ها
		حقوق مالکانه و بدهی‌ها
		حقوق مالکانه
۱,۷۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه
۱۶۹,۵۸۵	۱۲۱,۶۷۵	صرف سهام خزانه
۱۷۰,۰۰۰	۴۳۰,۵۸۰	اندوخته قانونی
-	۱۶,۳۹۶	مازاد حاصل از تجدید ارزیابی
۵,۴۷۱,۹۷۰	۵,۰۲۹,۲۱۵	سود انباشته
(۴۶۳,۸۸۵)	(۴۶۳,۵۳۷)	سهام خزانه (در تملک شرکت فرعی و صندوق بازارگردان)
۷,۰۸۷,۶۷۰	۱۵,۱۳۴,۳۲۹	جمع حقوق مالکانه



جزئیات اطلاعات زمین و ساختمان شرکت همکاران سیستم طبق ابلاغیه شماره ۱۲۱/۱۵۴۶۱۶ مورخ ۱۴۰۰/۰۶/۱۵ سازمان بورس اوراق بهادار

مطابق با صورت‌های مالی حسابرسی شده منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

فهرست جزئیات زمین و ساختمان

زمین										
ردیف	شرح دارایی	بهای تمام شده (میلیون ریال)	استهلاک انباشته (میلیون ریال)	ارزش دفتری (میلیون ریال)	نوع کاربری	وضعیت مالکیت	موقعیت مکانی	مترائ	تشریح وضعیت وثیقه	تشریح پرونده‌های حقوقی
۱	زمین تهران	۹۵۹,۶۴۷	-	۹۵۹,۶۴۷	اداری	شش دانگ- تک برگ	تهران، یوسف آباد، خ ابن سینا، نبش خ ۱۵/ا، پ ۲۴	۷۳۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲	زمین تهران	۶۳۷,۴۵۰	-	۶۳۷,۴۵۰	اداری	شش دانگ- تک برگ	تهران، یوسف آباد، خ ابن سینا، خ ۱۵/ا، پ ۲۰	۵۸۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۳	زمین تهران	۱,۷۸۴,۰۰۰	-	۱,۷۸۴,۰۰۰	اداری	شش دانگ- تک برگ	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خ عطار، پ ۸	۱,۹۰۳	مورد ندارد	مورد ندارد
۴	زمین تهران	۱,۸۷۵,۰۰۰	-	۱,۸۷۵,۰۰۰	اداری	شش دانگ- تک برگ	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک ، خ عطار، پ ۲۰	۲,۰۸۹	مورد ندارد	مورد ندارد
۵	زمین تهران	۱,۲۹۲,۳۶۲	-	۱,۲۹۲,۳۶۲	مسکونی، موقعیت اداری	پنج دانگ از شش دانگ- تک برگ	تهران، میدان ونک، خ ونک، خ آراغات جنوبی، پ ۷۷	۸۰۳	مورد ندارد	مورد ندارد
۶	زمین تهران	۷۱۹,۵۰۰	-	۷۱۹,۵۰۰	اداری	پنج دانگ از شش دانگ- تک برگ	تهران، میدان ونک، خ ونک، خ آراغات جنوبی، پ ۷۳	۸۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۷	زمین زنجان	۹۶,۰۰۰	-	۹۶,۰۰۰	مسکونی، موقعیت اداری	شش دانگ- دفترچه ای	زنجان، غرب شهرک کارمندان، خ دهم، شماره ۳۷۶۸	۲۴۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۸	زمین قزوین	۱۸۳,۶۰۰	-	۱۸۳,۶۰۰	اداری، تجاری	شش دانگ- دفترچه ای	قزوین، میدان ولی عصر، خ توحید، کوچه یگانگی، پ ۱۱	۳۰۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۹	زمین تبریز	۱۵۵,۱۸۳	-	۱۵۵,۱۸۳	مسکونی، موقعیت اداری	شش دانگ- دفترچه ای	تبریز، خ امام خمینی، خ بزرگمهر، ششم شرقی، پ ۸	۳۲۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۰	زمین مشهد	۲۰۰,۰۰۰	-	۲۰۰,۰۰۰	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	مشهد، بلوار وکیل آباد، جنب پل سیدرضی، پ ۴۲۶	۵۱۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۱	زمین نمک آبرود	۱۱۰,۰۰۰	-	۱۱۰,۰۰۰	مسکونی	شش دانگ- دفترچه ای	چالوس، شهرک توریستی نمک آبرود، خ نرگس، نرگس ۶، پ ۶۴	۴۱۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۲	زمین کرمان ۱	۱۰,۱۰۰	-	۱۰,۱۰۰	اداری، تجاری	شش دانگ-تک برگ	کرمان، بلوار جمهوری، جنب هتل بین المللی پارس، مجتمع تجاری و اداری سایه	۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۳	زمین کرمان ۲	۱۵,۶۱۰	-	۱۵,۶۱۰	اداری	شش دانگ- تک برگ	کرمان، بلوار شهید صدوقی، چهارراه فیروزه، ساختمان بانک قرض الحسنه رسالت	۳۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۴	زمین اراک	۱۳,۴۳۶	-	۱۳,۴۳۶	اداری، تجاری	شش دانگ- دفترچه ای	اراک، خ هفده متری ملک، جنب پست بانک، مجتمع اداری و تجاری ایرانیان، ط ۴	۳۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۵	زمین یزد	۴۸,۸۷۵	-	۴۸,۸۷۵	مسکونی	شش دانگ- دفترچه ای	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، جنب بانک ملی غدیر، کوچه ۳۰، پ ۹۹	۵۷۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۶	زمین کرج	۲۲۵,۰۰۰	-	۲۲۵,۰۰۰	اداری	شش دانگ- تک برگ	کرج، میدان سپاه، ابتدای بلوار جمهوری شمالی، خ نیلوفر ، پ ۵	۴۵۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۷	زمین اصفهان	۳۰۰,۲۰۰	-	۳۰۰,۲۰۰	اداری	شش دانگ-تک برگ	اصفهان، بلوار توحید شمالی، ساختمان سلیمان	۱۹۱	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۸	زمین گلستان	۲۲,۶۳۲	-	۲۲,۶۳۲	اداری	شش دانگ- تک برگ	گرگان، بلوار ناهار خوران، نبش خ عدالت ۶۱، ساختمان کارآفرین	۷۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۹	زمین گیلان	۱۸,۹۶۴	-	۱۸,۹۶۴	اداری	مبایعه نامه	رشت، بلوار امام خمینی، بعد از سه راهیه منظریه، ساختمان بانک سینا	۴۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۰	زمین خوزستان	۱۸,۷۹۶	-	۱۸,۷۹۶	اداری	شش دانگ- تک برگ	اهواز، امانیه، خ سقراط شرقی، حد فاصل عارف و انقلاب، ساختمان آراد	۴۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۱	زمین ساری	۳۵,۳۲۸	-	۳۵,۳۲۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	ساری، بلوار طالقانی، نبش خ معلم، ساختمان سینا	۸۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۲	زمین همدان	۲۷,۴۰۲	-	۲۷,۴۰۲	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	همدان، میدان بیمه، ابتدای بلوار مصیب مجیدی، مجتمع اداری تجاری نیاوران	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۳	زمین بندرعباس	۸,۲۰۰	-	۸,۲۰۰	اداری	شش دانگ- تک برگ	بندر عباس، بلوار امام خمینی، چهارراه نخل ناخدا، ساختمان اورست	۳۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۴	زمین کرمانشاه	۱۴,۰۹۵	-	۱۴,۰۹۵	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	کرمانشاه، میدان فاطمیه، خ مصوری، مجتمع تجاری و اداری محمد	۲۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۵	زمین شیراز	۴۷,۴۴۴	-	۴۷,۴۴۴	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	شیراز، معالی آباد، نبش خ دنا، مجتمع تجاری اداری هرم نور	۱۱۹	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۶	زمین اردبیل	۸,۴۱۲	-	۸,۴۱۲	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	اردبیل، خیابان امام خمینی، ایستگاه سرین، مجتمع تجاری اداری اولدوز پاسارگاد	۲۶	مورد ندارد	مورد ندارد
	جمع	۸,۸۲۷,۲۳۶		۸,۸۲۷,۲۳۶						

فهرست جزئیات زمین و ساختمان

ساختمان										
ردیف	شرح دارایی	بهای تمام شده (میلیون ریال)	استهلاک انباشته (میلیون ریال)	ارزش دفتری (میلیون ریال)	نوع کاربری	وضعیت مالکیت	موقعیت مکانی	متراژ	تشریح وضعیت وثیقه	تشریح پرونده‌های حقوقی
۱	ساختمان تهران	۲۴,۹۹۰	۶,۹۹۶	۱۷,۹۹۴	اداری	شش دانگ- تک برگ	تهران، یوسف آباد، خ ابن سینا، نبش خ ۱۵/۱، پ ۲۴	۲,۰۳۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۲	ساختمان تهران	۱۰۰,۳۸۴	۳۳,۸۳۸	۶۶,۵۴۶	اداری	شش دانگ- تک برگ	"تهران، یوسف آباد، خ ابن سینا، خ ۱۵/۱، پ ۲۰"	۲,۷۴۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۳	ساختمان تهران	۲۸,۸۱۰	۱۱,۸۱۵	۱۶,۹۹۵	اداری	شش دانگ- تک برگ	"تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک ، خ عطار، پ۸"	۱,۶۷۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۴	ساختمان تهران	۱۲,۲۱۸	۸,۵۵۰	۳,۶۶۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	"تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک ، خ عطار، پ۲۰"	۹۳۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۵	ساختمان تهران	۳۴۴,۴۳۶	۵۷,۲۳۹	۲۸۷,۱۹۷	اداری	پنج دانگ از شش دانگ- تک برگ	تهران، میدان ونک، خ ونک، حدفاصل شیراز شمالی، آرارات جنوبی، پ ۷۳	۲,۷۶۳	مورد ندارد	مورد ندارد
۶	ساختمان زنجان	۲,۳۲۸	۱,۱۳۳	۱,۱۹۵	"مسکونی، موقعیت اداری"	شش دانگ- دفترچه ای	زنجان، غرب شهرک کارمندان، خ دهم، شماره ۳۷۶۸	۳۴۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۷	ساختمان قزوین	۲,۲۴۲	۱,۵۰۳	۷۳۹	اداری، تجاری	شش دانگ- دفترچه ای	قزوین، میدان ولی عصر، خ توحید، نبش کوچه یگانگی، پ ۱۱	۶۱۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۸	ساختمان تبریز	۹,۷۹۱	۱,۷۷۴	۸,۰۱۷	"مسکونی، موقعیت اداری"	شش دانگ- دفترچه ای	تبریز، خ امام خمینی، خ بزرگمهر، ششم شرقی، پ۸	۴۵۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۹	ساختمان مشهد	۱۴,۱۰۵	۷,۵۴۱	۶,۵۶۴	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	مشهد، بلوار وکیل آباد، جنب پل سیدرضی، پ۴۶۶	۱,۳۱۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۰	ساختمان کرمان ۱	۴۴۹	۳۳۶	۱۱۳	اداری، تجاری	شش دانگ- تک برگ	کرمان، بلوار جمهوری، جنب هتل بین المللی پارس، مجتمع تجاری و اداری سایه	۹۱	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۱	ساختمان کرمان ۲	۱,۹۹۰	۹۱۱	۱,۰۷۹	اداری	شش دانگ- تک برگ	کرمان، بلوار شهید صدوقی، چهارراه فیروزه، ساختمان بانک قرض الحسنه رسالت	۲۰۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۲	ساختمان اراک	۱,۰۷۵	۷۶۳	۳۱۲	اداری، تجاری	شش دانگ- دفترچه ای	اراک، خ هفده متری ملک، جنب پست بانک، مجتمع اداری و تجاری ایرانیان، ط ۴	۱۴۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۳	ساختمان یزد	۲,۰۰۶	۱,۲۸۲	۷۲۴	مسکونی	شش دانگ- دفترچه ای	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، جنب بانک ملی غدیر،کوچه ۳۰، پ۹۹	۵۶۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۴	ساختمان البرز	۲,۸۳۷	۱,۷۴۵	۱,۰۹۲	اداری	شش دانگ- تک برگ	کرج، میدان سپاه، ابتدای بلوار جمهوری شمالی، جنب بانک سامان، خ نیلوفر ، پ ۵	۳۹۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۵	ساختمان اصفهان	۴۳,۵۷۵	۱۱,۱۴۷	۳۲,۴۲۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	اصفهان، بلوار توحید شمالی، ساختمان سلیمان	۸۰۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۶	ساختمان گلستان	۱,۸۸۴	۷۵۱	۱,۱۳۳	اداری	شش دانگ- تک برگ	گرگان، بلوار ناهار خوران، نبش خ عدالت ۶۱، ساختمان کارآفرین	۲۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۷	ساختمان گیلان	۳,۲۴۷	۱,۱۳۰	۲,۱۱۷	اداری	مبایعه نامه	رشت، بلوار امام خمینی، بعد از سه راهیه منظریه، ساختمان بانک سینا	۲۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۸	ساختمان خوزستان	۵,۵۹۹	۲,۱۳۱	۳,۴۶۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	اهواز، امنیه، خ سقراط شرقی، حد فاصل عارف و انقلاب، ساختمان آزاد	۲۷۳	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۹	ساختمان ساری	۴,۸۷۲	۱,۶۵۴	۳,۲۱۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	ساری، بلوار طالقانی، نبش خ معلم، ساختمان سینا	۳۳۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۰	ساختمان همدان	۶,۱۸۵	۱,۹۲۷	۴,۲۵۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	همدان، میدان بیمه، ابتدای بلوار مصیب مجیدی، مجتمع اداری تجاری نیاوران	۱۵۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۱	ساختمان بندرعبارس	۱۰,۵۰۳	۳,۱۴۴	۷,۳۵۹	اداری	شش دانگ- تک برگ	بندر عباس، بلوار امام خمینی، چهارراه نخل ناخدا، ساختمان اورست	۲۵۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۲	ساختمان کرمانشاه	۶,۲۱۰	۱,۴۲۵	۴,۷۸۵	اداری	شش دانگ- تک برگ	کرمانشاه، میدان فاطمیه، خ مصوری، مجتمع تجاری و اداری محمد	۲۶۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۳	ساختمان شیراز	۱۵,۴۰۵	۳,۱۷۸	۱۲,۲۲۷	اداری	شش دانگ- تک برگ	شیراز، معالی آباد، نبش خ دنا، مجتمع تجاری اداری هرم نور	۵۳۹	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۴	ساختمان اردبیل	۵,۶۹۶	۹۴۸	۴,۷۴۸	اداری	شش دانگ- تک برگ	اردبیل، خ امام خمینی، ایستگاه سرین، مجتمع تجاری اداری اولدوز پاسارگاد	۱۷۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۵	ساختمان دبی۱	۶,۱۵۸	۳,۸۰۹	۲,۳۴۹	مسکونی	شش دانگ	saba tower 3, jumeirah lake towers, Dubai, UAE	۱۱۳	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۶	ساختمان دبی۲	۱۲,۱۷۰	۷,۴۸۶	۴,۶۸۴	مسکونی	شش دانگ	green lake towers S3, jumeirah lake towers, Dubai, UAE	۲۰۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۷	ساختمان دبی۳	۱۲,۸۸۸	۷,۹۲۲	۴,۹۶۶	اداری	شش دانگ	executive heights tower, barsha heights, Dubai, UAE	۱۹۱	مورد ندارد	مورد ندارد
	جمع	۶۸۲,۰۵۳	۱۸۲,۰۷۸	۴۹۹,۹۷۵						

ساختمان در جریان ساخت

ردیف	شرح دارایی	بهای تمام شده (میلیون ریال)	استهلاک انباشته (میلیون ریال)	ارزش دفتری (میلیون ریال)	نوع کاربری	وضعیت مالکیت	موقعیت مکانی	متراژ	تشریح وضعیت وثیقه	تشریح پرونده های حقوقی
۱	ساختمان نمک آبرود	۱,۷۰۰		۱,۷۰۰	مسکونی	شش دانگ- دفترچه ای	چالوس، شهرک توریستی نمک آبرود، خ نرگس، نرگس ۶، پ ۶۴	۴۱۴	مورد ندارد	مورد ندارد
	جمع	۱,۷۰۰		۱,۷۰۰						
	جمع کل	۹,۵۱۰,۹۸۹	۱۸۲,۰۷۸	۹,۳۲۸,۹۱۱						



صورت جریان‌های نقدی شرکت اصلی

سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۳۹۹ میلیون ریال	
جریان های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی		
نقد حاصل از عملیات	۴,۲۲۴,۱۴۴۹	۲,۳۰۷,۵۴۶
پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۲۵۲,۲۰۷)	(۱۹۵,۴۲۲)
جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۳,۹۷۲,۲۱۴۲	۲,۱۱۲,۱۲۴
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری		
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۱۱,۲۱۸	۵۰,۶۱۶
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۱۴۸,۳۱۸)	(۱,۳۶۴,۴۵۸)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود	۳۹	۹
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود	(۴۹,۱۲۰)	(۵۳,۶۰۷)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۲,۰۹۸,۱۷۶	-
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	(۲,۳۶۱,۱۱۰)	(۷۷۴,۳۷۹)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	۴۸۶,۹۰۸	۳,۶۶۴,۲۹۰
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سایر سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۱,۸۱۹,۱۹۰)	(۵,۹۳۸,۹۱۴)
دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها	۵۷۳,۲۶۵	۳,۱۱۲,۴۱۵
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری	(۱,۲۰۸,۱۳۲)	(۱,۳۰۴,۰۲۸)
جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی	۲,۷۶۴,۱۰۹	۸۰۸,۰۹۶
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های تامین مالی		
پرداخت‌های نقدی حاصل از خرید سهام خزانة	(۵۶۹,۵۶۲)	(۳۷۵,۰۰۰)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانة	۵۲۹,۹۱۰	۱۳۷,۰۵۸
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام	(۳,۹۲۶,۳۰۳)	(۱,۲۴۲,۰۴۰)
دریافت‌های نقدی از شرکت‌های فرعی	۱,۰۷۶,۷۱۹	۹۱۴,۷۴۵
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی	(۲,۸۸۹,۲۳۶)	(۵۶۵,۲۳۷)
خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد	(۱۲۵,۱۲۶)	۲۴۲,۸۵۹
مانده موجودی نقد در ابتدای سال / دوره	۳۸۵,۸۶۴	۱۲۹,۳۵۳
تاثیر تغییرات نرخ ارز	۸۱	۱۳,۶۵۲
مانده موجودی نقد در پایان سال	۲۶۰,۸۱۹	۳۸۵,۸۶۴

صورت سود و زیان تلفیقی

سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۳۹۹ میلیون ریال	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۹,۳۶۹,۷۸۵	۵,۴۲۵,۰۲۶
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲,۹۹۱,۰۵۶)	(۱,۷۰۷,۱۷۹)
سود ناخالص	۶,۳۷۸,۷۲۹	۳,۷۱۷,۸۴۷
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱,۱۷۶,۰۸۹)	(۷۷۰,۸۶۸)
سود عملیاتی	۵,۲۰۲,۶۴۰	۲,۹۴۶,۹۷۹
سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی	۸۷۳,۳۱۲	۹۳۷,۶۰۷
سود قبل از احتساب سهم گروه از زیان شرکت‌های وابسته	۶,۰۷۵,۹۵۲	۳,۸۸۴,۵۸۶
سهم گروه از سود (زیان) شرکت‌های وابسته	۴۲,۱۹۵	۱۵۴,۳۰۰
سود قبل از مالیات	۶,۱۱۸,۱۴۷	۴,۰۳۸,۸۸۶
هزینه مالیات بر درآمد		
سال جاری	(۷۱۱,۹۶۷)	(۳۹۸,۵۲۹)
سال‌های قبل	(۳,۱۷۹)	(۴,۰۵۸)
سود خالص	۵,۴۰۳,۰۰۱	۳,۶۳۶,۲۹۹



■ تنوع و تعدد مشتریان همکاران سیستم در صنایع و حوزه‌های مختلف باعث شد تا کسب‌وکار این شرکت کمتر تحت تأثیر همه‌گیری بیماری کرونا واقع شود. ضمن آن‌که 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 ۷۳ درصدی درآمدهای عملیاتی، عمدتاً به دلیل رشد ۷۳ درصدی درآمد نرم‌افزار و ۶۴ درصدی درآمد کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها بوده است. از دلایل رشد درآمد نرم‌افزار می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

- رشد ۷۸ درصدی فروش محصولات سپیدار و دشت

- افزایش حدود ۴۲ درصدی میانگین قیمت محصولات

- رشد حدود ۱۳۰ درصدی فروش به مشتریان بزرگ

- رشد حدود ۷۶ درصدی فروش به صنایع قطعه ساز خودرو

- رشد حدود ۴۱ درصدی فروش به صنایع غذایی

- رشد ۸۱ درصدی فروش به صنایع دارویی

- شد حدود ۱۱۸ درصدی فروش به صنایع سیمان

- رشد حدود ۵۳ درصدی فروش به صنایع نفت و پتروشیمی

■ استراتژی توسعه شبکه همکاران سیستم با تکیه بر هسته مرکزی کارآمد و متخصص همکاران سیستم و با هدف افزایش چابکی در سازمان کار و توسعه سهم بازار در کشور، که تأثیر زیادی بر بهبود ساختار همکاران سیستم داشته و بنا به نتایج درخشان این استراتژی در گذشته، در سال ۱۴۰۰ نیز در دستور کار قرار داشته است. این هسته که بر پایه شایستگی‌های کلیدی همکاران سیستم شکل گرفته، مأموریت یافته است که توسعه سازمانی ناشی از توسعه کسب‌وکار و ورود به بازارهای

جدید را از طریق توسعه شبکه شرکای تجاری و در قالب شرکت‌های برون‌سپاری‌شده انجام دهد. این رویکرد علاوه بر ارتقای بهره‌وری و استفاده بهینه از ظرفیت منابع انسانی، منجر به تسریع رشد سهم بازار همکاران سیستم و ارائه خدمات مطلوب‌تر و گسترده‌تر به مشتریان خواهد شد و استمرار آن در دستور کار سال ۱۴۰۱ نیز قرار دارد.

■ همکاران سیستم در سال ۱۴۰۰ همچون گذشته ظرفیت عملیاتی خود را برای سودآوری و دیدگاه استراتژیک قوی برای پرداختن به آینده بر پایه تکنولوژی‌های جدید تقویت کرده که اساسی‌ترین محرک‌های توسعه بازار، توسعه محصول و ارائه خدمات گسترده‌تر می‌باشند. طرح‌های سرمایه‌گذاری و افزایش سرمایه شرکت زمینه پیاده‌سازی رویکردهای استراتژیک همکاران سیستم در سال ۱۴۰۱ را هم فراهم می‌کند. بسط و توسعه خدمات مبتنی بر رایانش ابری، نوآوری مبتنی بر تکنولوژی در تولید محصول و ارائه خدمت و توسعه بیشتر شبکه و تقویت هسته مرکزی تخصصی اصلی‌ترین این رویکرد ها را تشکیل می‌دهند.

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
میلیون ریال	میلیون ریال

دارایی‌ها		
دارایی‌های غیرجاری		
دارایی‌های ثابت مشهود	۱۰,۵۹۵,۰۷۸	۳,۲۰۵,۷۷۶
سرقفلی	۳۱۹,۵۰۰	۳۳۶,۳۲۱
دارایی‌های نامشهود	۲۱۴,۹۵۷	۱۹۵,۲۱۵
سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته	۷۳,۴۱۲	۶۵,۸۵۲
سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۵۲۹,۳۶۷	۷۲۰,۵۷۴
دریافتنی‌های بلندمدت	۱۰۳,۷۲۷	۶۲,۱۴۶
سایر دارایی‌ها	۵۲,۸۹۶	۴۴,۷۲۱
جمع دارایی‌های غیرجاری	۱۱,۸۸۸,۹۳۷	۴,۶۳۰,۶۰۴
دارایی‌های جاری		
پیش پرداخت‌ها	۹۲,۶۱۵	۶۵,۱۹۲
موجودی مواد و کالا	۸۶,۷۱۶	۵۵,۷۲۴
دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها	۱,۵۹۸,۹۵۲	۸۲۲,۲۵۱
سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	۷,۰۸۵,۱۴۰	۴,۸۲۸,۰۰۲
موجودی نقد	۷۱۵,۵۴۳	۸۰۶,۰۵۸
جمع دارایی‌های جاری	۹,۵۷۸,۹۶۶	۶,۵۷۷,۲۲۷
جمع دارایی‌ها	۲۱,۴۶۷,۹۰۳	۱۱,۲۰۷,۸۳۰
حقوق مالکانه و بدهی‌ها		
حقوق مالکانه		
سرمایه	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۷۰۰,۰۰۰
مازاد ناشی از معاملات با منافع فاقد حق کنترل	۱۲۴,۶۰۹	۲,۴۲۶,۳۱۴
صرف سهام خزانه	۲۴۳,۹۶۴	۲۹۱,۳۲۲
اندوخته قانونی	۴۸۶,۶۱۲	۱۸۸,۰۵۳
مازاد حاصل از تجدید ارزیابی	۱۲۶,۴۵۰	-
سود انباشته	۵,۱۴۴,۸۰۵	۳,۲۹۹,۹۴۷
سهام خزانه (سهام شرکت در تملک شرکت فرعی و بازارگردان)	(۵۶۸,۸۱۶)	(۵۲۸,۶۶۲)
حقوق مالکانه قابل انتساب به مالکان شرکت اصلی	۱۵,۵۵۷,۶۲۵	۷,۳۷۶,۹۷۴
منافع فاقد حق کنترل	۴۹۷,۳۰۵	۵۱۰,۰۷۱
جمع حقوق مالکانه	۱۶,۰۵۴,۹۳۰	۷,۸۸۷,۰۴۵

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
میلیون ریال	میلیون ریال

بدهی‌ها		
بدهی‌های غیر جاری		
پرداختنی‌های بلندمدت	۹۶,۵۴۹	۷۰,۰۸۷
ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۵۲۳,۴۰۶	۳۴۸,۹۶۲
جمع بدهی‌های غیرجاری	۶۱۹,۹۵۵	۴۱۹,۰۴۹
بدهی‌های جاری		
پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها	۶۵۱,۶۵۸	۳۹۳,۱۰۰
مالیات پرداختنی	۷۳۵,۷۳۵	۳۹۱,۶۴۴
سود سهام پرداختنی	۴۳,۸۲۹	۳۰,۲۶۷
پیش دریافت‌ها	۳,۳۶۱,۷۹۶	۲,۰۸۶,۷۲۵
جمع بدهی‌های جاری	۴,۷۹۳,۰۱۷	۲,۹۰۱,۷۳۶
جمع بدهی‌ها	۵,۴۱۲,۹۷۲	۳,۳۲۰,۷۸۵
جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۲۱,۴۶۷,۹۰۳	۱۱,۲۰۷,۸۳۰

- افزایش سرفصل دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها عمدتاً بدلیل توسعه کسب‌وکار شرکت بوده است.
- افزایش سرفصل دارایی‌های ثابت مشهود بدلیل تجدید ارزیابی طبقه زمین در سال ۱۴۰۰ و خرید تجهیزات زیرساخت بر بستر ابر در راستای اجرای طرح افزایش سرمایه بوده است.
- افزایش سرفصل پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها عمدتاً مربوط به بیمه و مالیات حقوق و مالیات برارزش افزوده بوده که تا تاریخ تهیه گزارش پرداخت شده است.
- افزایش سرفصل پیش‌دریافت‌ها عمدتاً به دلیل افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و کنترل کیفیت تولید سیستم‌ها و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی می‌باشد.



صورت جریان‌های نقدی تلفیقی

سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۳۹۹ میلیون ریال	
جریان های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی		
نقد حاصل از عملیات	۶,۳۱۴,۱۵۹	۴,۱۷۸,۶۰۴
پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۳۶۵,۸۷۷)	(۳۰۶,۶۷۸)
جریان خالص ورود وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۵,۹۴۸,۲۸۲	۳,۸۷۱,۹۲۶
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه‌گذاری		
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۴۲,۰۷۵	۵,۵۲۵
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود	(۶۲۶,۲۸۷)	(۱,۹۰۴,۵۳۱)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود	۱۷۱	۲۱
پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود	(۴۵,۹۴۷)	(۹۱,۸۰۴)
پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته	(۷,۵۶۰)	-
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سایر سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت	۱۹۱,۲۰۷	-
پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت	-	(۹۴۷,۳۳۲)
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	-	۵,۵۷۱,۲۹۰
پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت	(۲,۲۵۷,۲۲۱)	(۸,۱۱۵,۰۷۳)
دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها	۸۳۸,۷۶۴	۹۰۰,۳۰۵
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری	(۱,۸۶۴,۷۹۷)	(۴,۵۸۱,۵۹۹)
جریان خالص ورود (خروج) نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی	۴,۰۸۳,۴۸۵	(۷۰۹,۶۷۳)
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های تامین مالی		
دریافت (پرداخت) نقدی حاصل از خرید/فروش سهام شرکت‌های فرعی	۱۴۲,۵۳۸	۲,۴۲۶,۳۱۴
دریافت (پرداخت) نقدی حاصل از خرید/فروش سهام شرکت‌های فرعی -سهم منافع فاقد حق کنترل	(۲۵۱,۶۲۱)	۱۷۳,۳۴۶
تامین مالی شرکت توسعه کسب‌وکارهای دانه از طرف فناوری‌های نوین سپیدز ایرانیان	۱۲,۴۸۳	۱۰,۰۸۹
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانه	۵۳۰,۳۶۲	۲,۰۶۸,۶۹۵
پرداخت‌های نقدی برای خرید سهام خزانه	(۶۱۷,۸۷۴)	(۲,۳۲۰,۱۲۸)
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام به مالکان شرکت اصلی	(۳,۹۰۶,۷۸۷)	(۱,۲۰۹,۶۰۴)
پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام به منافع فاقد حق کنترل	(۸۳,۱۶۲)	(۱)
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی	(۴,۱۷۴,۰۶۱)	۱,۱۴۸,۷۱۱
خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد	(۹۰,۵۷۶)	۴۳۹,۰۳۸
مانده موجودی نقد در ابتدای سال / دوره	۸۰۶,۰۵۸	۳۵۲,۹۱۵
تاثیر تغییرات نرخ ارز	۶۰	۱۴,۱۰۴
مانده موجودی نقد در پایان سال/ دوره	۷۱۵,۵۴۳	۸۰۶,۰۵۸

نسبت‌های مالی تلفیقی

عنوان	۱۴۰۰	۱۳۹۹
نقدینگی	سرمایه در گردش-میلیون ریال	۴,۷۸۵,۹۴۹
	نسبت جاری	۲,۰۰
	نسبت آئی	۲,۲۵
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۳۰
	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۰,۳۴
	نسبت مالکانه	۰,۷۵
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰,۳۳
	نسبت بازده حقوق مالکانه	۰,۴۵
	نسبت نقدشوندگی سود	۱,۱۰
	جریان نقدی هر سهم-ریال	۶۰۵
	سود هر سهم (EPS)-ریال	۵۱۷
	نسبت سود ناخالص	٪۶۸
	نسبت سود عملیاتی	٪۵۶
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	٪۶۵
	نسبت سود خالص	٪۵۸

- کاهش نسبت جاری و آئی عمدتاً بدلیل خرید تجهیزات زیرساخت بر بستر ابر در راستای اجرای طرح افزایش سرمایه بوده است.
- کاهش نسبت بازده حقوق مالکانه و بازده مجموع دارایی‌ها و نسبت بدهی به حقوق مالکانه بدلیل افزایش سرمایه شرکت از محل تجدید ارزیابی زمین بوده است.
- نسبت‌های سودآوری عملیاتی نسبت به سال قبل رشد داشته که بدلیل 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.
- نسبت سود خالص نسبت به سال قبل کاهش داشته که بدلیل کاهش ۷ درصدی درآمدهای غیرعملیاتی و افزایش مالیات پرداختنی ناشی از توسعه کسب‌وکار و افزایش سود عملیاتی شرکت بوده است.

پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود

ارتباط با سهامداران

تماس با امور سهام

اطلاعات تماس با شرکت

هیأت مدیره براساس صورت های مالی و با توجه به سود انباشته برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ و همچنین مصوبه هیأت مدیره مورخ ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۱ سود نقدی تقسیمی هر سهم را ۵۰۰ 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 طریق سامانه سجام و در تاریخ ۱ تیر ماه پرداخت گردد.

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، به روزرسانی و آنالیز روندها و اطلاعات مورد نیاز سهامداران، اسناد افشای اطلاعات مالی و بودجه ریزی 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 می دهد.

تلفن: ۸۴۳۷۲۲۲۲

فکس: ۸۳۳۸۲۲۲۲

ایمیل: stock@systemgroup.net

نشانی واحد امور سهام: خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸

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



پیوست

معرفی محصولات و خدمات همکاران سیستم و آخرین تغییرات آنها در سال ۱۴۰۰

نیاز فزاینده صنایع و کسب‌وکارها در حوزه فناوری اطلاعات، بازار بزرگی را در اختیار همکاران سیستم قرار داده است. پاسخ‌گویی به این نیاز باعث شده محصولات متنوعی در طول سال‌های گذشته تا به امروز در سبد محصولی همکاران سیستم قرار بگیرند که هر کدام از این محصولات برای بخش مشخصی از بازار طراحی و تولید شده‌اند.

نیروی انسانی متخصص و کارآمد، در کنار بهره‌برداری از تکنولوژی‌های روز دنیا در تحلیل و تولید نرم‌افزار در صنایع متنوع مشتریان و بالغ بر سه دهه تجربه حضور در صنعت نرم‌افزار کشور، اساسی‌ترین منابع و قابلیت‌های همکاران سیستم را برای تولید محصولات جامع و یکپارچه تشکیل می‌دهند. همکاران سیستم به عنوان پرچم‌دار صنعت تولید ERP در ایران، افتخار می‌کند که با تکیه بر کامل‌ترین سبد محصولی در بازار، پاسخ‌گوی نیازهای متغیر و روزافزون شرکت‌های بزرگ و همچنین شرکت‌های متوسط و کوچک در صنایع مختلف می‌باشد. هم‌اکنون سبد محصولی همکاران سیستم از اصناف (کسب‌وکارهای خرد) تا شرکت‌های خیلی بزرگ در صنایع مختلف را پوشش می‌دهد. این مجموعه محصولات با اقبال بازار مواجه بوده و داستان‌های موفقیت پرشماری را در بخش‌های مختلف بازار ایجاد نموده است.

مجموعه سیاست‌های محصولی منبعت از تحلیل نیازهای بازار از یک سو و رویکردهای استراتژیک شرکت از سوی دیگر، مجموعه اقدامات تولید، تکمیل و بهبود محصولات همکاران سیستم را شکل می‌دهند. عمده‌ترین این اقدامات در سال ۱۴۰۰ در ادامه به تفصیل بیان شده است.

محصولات بازار شرکت‌های بزرگ راهکاران

«راهکاران» محصول اصلی همکاران سیستم است به عنوان یک ERP جامع و پیشرفته 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 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، لجستیک، بازرگانی، خرده‌فروشی، مدیریت تولید و بخش عمومی (دولت) است که به طور مستمر در حال توسعه و بهبود می‌باشد. در این راستا، اهم توسعه‌هایی که از فروردین‌ماه ۱۴۰۰ تاکنون در سبد محصولی راهکاران انجام شده، به صورت خلاصه در ادامه بیان شده است.

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

در ادامه هدف استراتژیک شرکت مبنی بر به‌روزرآوری مستمر تکنولوژی محصولات و ایجاد تجربه کاربری مدرن برای کاربران، در سال ۱۴۰۰ چهار ماژول پر کاربرد راهکاران به این تکنولوژی مجهز شدند و طرح عرضه آنها شروع شد. با این دستاورد، اکنون بخش مهمی از راهکاران از تکنولوژی جدید طراحی شده به نام «فانوس» استفاده می‌کند و مشتریان به‌زودی از این امکانات و تجربه جدید بهره‌مند خواهند شد.

با توجه به تعدد ماژول‌های راهکاران این تغییرات همچنان برای دربرگرفتن ماژول‌های دیگر ادامه دارد و در سال ۱۴۰۱ نیز بخش مهمی از فعالیت‌های تولیدی را به خود اختصاص خواهند داد.

■ عرضه امکانات تکمیلی ماژول خرده‌فروشی

ماژول خرده‌فروشی در قالب یک راهکار جامع در راهکاران با استقبال گسترده مشتریان این صنعت مواجه شده و با طراحی و تولید امکانات جدید در سال ۱۴۰۰ شرایط برای ورود به فروشگاه‌های زنجیره‌ای و هایپرمارکت‌ها فراهم شده است. پوشش گسترده نیازهای این صنعت و امکان پاسخگویی به حجم بالای تراکنش‌ها از مهمترین رویکردهای سال ۱۴۰۰ بوده که به تدریج به مشتریان عرضه شدند.

■ تکمیل امکانات «فرسان»

راهکار «فرسان» به عنوان پل ارتباطی میان فروشگاه‌ها (اصناف) و تأمین‌کنندگان، با هدف تسهیل فرایند سفارش‌دهی یکپارچه فروشگاه‌ها با ماژول پخش راهکاران در سال‌های قبل به بازار عرضه شده است.





در سال ۱۴۰۰، در کنار ارائه نسخه جدید که همزمان روی پلتفرم‌های اندروید و IOS قابل استفاده است، تکمیل امکانات راهکارهای عرضه شده نیز در دستور کار بوده است. بهبود مدیریت حساب مشتریان، ایجاد تسهیلات گزارش‌دهی و استفاده گسترده‌تر از امکانات مبتنی بر نقشه از مواردی هستند که در سال ۱۴۰۰ به این محصول اضافه شدند.

■ تکمیل راهکار تولید (manufacturing) راهکاران برای صنعت لوازم خانگی

تکمیل و عرضه موفق ماژول مدیریت سریال (Mixed model) جهت تسهیل در مدیریت عملیات مونتاژ در خطوط تولید صنایع لوازم خانگی بطور یکپارچه با سایر سیستم‌های راهکاران در سال ۱۴۰۰ از دستاوردهای مهم محصولی در حوزه کارخانجات تولیدی است که فرصت جدیدی را پیش روی همکاران سیستم قرار می‌دهد.

■ تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنایع دارویی و غذایی

ارائه امکانات مرتبط با آزمایشات پایداری، مدیریت موجودی بلوکه شده و تسهیلات در ثبت نتایج کیفی در ماژول کنترل کیفیت متناسب با نیازهای صنایع دارویی و غذایی در سال ۱۴۰۰ توانسته موقعیت متمایزی را برای راهکاران در صنعت دارو و غذا ایجاد نماید که به مشتریان اجازه می‌دهد مدیریت دقیق‌تری در بخش کنترل کیفیت محصولات خود داشته باشند.

■ تکمیل راهکار همکاران سیستم برای صنایع معدنی، پتروشیمی و شیمیایی

تکمیل کارکردهای مرتبط با مدیریت تجهیزات و برنامه‌ریزی سرویس‌های مورد نیاز آنها در ماژول نگهداری و تعمیرات متناسب با نیازهای این صنایع در سال ۱۴۰۰ باعث شد یکی از دغدغه‌های صنایع بزرگ و حساس در نگهداری ماشین‌آلات گران‌قیمت پوشش داده شوند و مشتریان بتوانند در یک نرم‌افزار جامع، بخش عمده‌ای از نیازهای حوزه تولید خود را مرتفع نمایند.



فرایار راهکاری جهت متناسب سازی و پوشش فرایندهای خاص شرکتها

هرچند راهکاران بر مبنای بهترین شیوه‌های کاری (Best Practices) موجود، فرایندهای اصلی شرکتها را پوشش می‌دهد، اما همواره فرایندهای جانبی یا رویه‌های خاص منظوره‌ای در صنایع و شرکت‌های کوچک و بزرگ وجود دارند که نیازمند پاسخ‌دهی هستند. امروزه متناسب‌سازی محصول برای انطباق‌پذیری بیشتر با فرایندها و سناریوهای کسب‌وکاری متنوع خصوصاً در شرایط پرنوسان اقتصادی از ضرورت‌های یک راهکار جامع سازمانی به شمار می‌رود. این نیاز در صنایع مختلف پررنگ است و هر شرکتی به دلیل نوع کسب‌وکار و ساختار خود، مجموعه‌ای از فرایندهای جانبی دارد که عمومیت ندارند و خاص آن شرکت هستند. مهم‌ترین ارزش‌افزوده یک ERP پیشرفته آن است که علاوه بر ایجاد امکان پوشش‌دهی چنین فرایندهایی، امکان یکپارچه کردن آنها با خود را هم فراهم کند.

مجموعه ابزارهای متناسب‌سازی راهکاران تحت عنوان فرایار، این امکان را فراهم می‌کند تا شرکتها بتوانند علاوه بر متناسب‌سازی، فرایندها و سیستم‌های خاص خود را نیز 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 مشتری
- امکان اتصال سیستم‌های داخلی سازمانها با پورتال‌ها و سیستم‌های بیرونی

«بازار همکاران سیستم» که شبکه‌ای گسترده و فعال از شرکای توسعه محصول در قالب استراتژی «توسعه کسب و کار همکاران سیستم از طریق تولید و عرضه محصولات در اکوسیستم بازار» در ارائه محصولات مستقل و تکمیلی به مشتریان است از مهم‌ترین بسترهای گسترش کسب‌وکار

همکاران سیستم در آینده است که بر مبنای ابزارهای فرایار بنا شده است.

هوشمندی راهکاران

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 پیش‌بینی نشده در زنجیره کسب‌وکار شرکتها، لزوم تصمیمات دقیق مدیریتی به ویژه تصمیمات استراتژیک 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 و مدیریت بر مبنای اطلاعات در سازمانها نموده و اطلاعات دقیقی را برای مدیران در جهت اتخاذ تصمیمات هوشمندانه مهیا می‌سازد. در سال ۱۴۰۰، بهبودهای متنوعی در کارکرد این محصول ایجاد شده است که از مهم‌ترین آنها، اضافه شدن امکان یکپارچگی با Power BI می‌باشد.

راهکار بخش عمومی

«راهکار بخش عمومی» همکاران سیستم که از دو سال پیش به بازار عرضه شد و حوزه‌های دولتی و سازمان‌های مبتنی بر بودجه کشور را پوشش می‌دهد، یکی از نقاط قوت محصولات همکاران سیستم است. در سال ۱۴۰۰، تکمیل امکانات راهکارهای عرضه شده در دستور کار بوده که از مهم‌ترین آنها می‌توان به پیاده‌سازی راهکار حساب مستقل در حوزه‌های اداری و انبار، اضافه شدن امکان دریافت گزارشات چندسازمانی در سیستم‌های مالی مانند گزارش سنما و عملیاتی‌سازی گزارش تفریغ بودجه اشاره نمود.

راهکار اتوماسیون اداری تحت وب

در سال ۱۴۰۰، تکمیل امکانات اتوماسیون اداری صورت گرفت. این اقدامات شامل امکان ویرایش و کانورت متن نامه‌های مبتنی بر Word مستقل از ابزار، پشتیبانی از مدیریت نگهداری تاریخچه، اعمال تغییرات جهت تطابق سیستم با استانداردهای کسب گواهینامه امنیت و ارتباط با ایمیل و ECE و پیام دولت در بستر روش جدید ارتباطی با ایمیل صورت گرفت.



محصولات بازار شرکت‌های متوسط

راهکاران ابری

محصول راهکاران همکاران سیستم به عنوان یک ERP جامع و در حال گسترش، توانسته نیاز بخش‌های مختلفی از صنایع و کسب‌وکارهای کشور در حوزه فناوری اطلاعات را مرتفع سازد. تنوع کارکردهای این محصول در کنار برند همکاران سیستم باعث شده که شرکت‌های زیادی متقاضی استفاده از این محصول بوده و تقاضای آن در بازار زیاد باشد اما همان‌طور که در دنیا نیز مرسوم است گاهی شرکت‌ها در پرداخت هزینه‌های مستقر کردن یک ERP با دشواری‌هایی مواجه می‌شوند. عرضه راهکاران با مدل اشتراک محور و بر بستر ابر، پاسخی است که منطبق بر راهکارهای جهانی، به عنوان یک محصول مستقل همراه با خدمات متناظر به متقاضیان این بازار داده شده است. پیش‌بینی‌های جهانی و گرایش‌های تکنولوژی، نشان می‌دهد که این مسیر در آینده بسیار با اهمیت بوده و مخاطبان عمده‌ای خواهد داشت. توسعه امکانات محصول راهکاران ابری که با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای بازار شرکت‌های متوسط تولید شده است، همانند محصول راهکاران در حال تکمیل بوده و هر ساله به ویژگی‌های کاربردی آن اضافه می‌شود.

ابرآمد

شرکت ابرآمد سرویس‌های متنوعی برای پاسخ‌گویی به بخش‌های مختلف بازار، طراحی و ارائه می‌کند.

این شرکت با ارائه دو گروه محصولی زیرساخت ابرآمد و فضای ذخیره‌سازی ابرآمد این امکان را برای مشتریان فراهم کرده است تا علاوه بر بهره‌مندی از یک زیرساخت فناوری اطلاعات حرفه‌ای بتوانند با دسترسی به فضای ابری متناسب با نیاز خود، مجموعه کاملی از سرویس‌های ابری را در اختیار داشته باشند. این سرویس‌ها بنا به درخواست مشتریان به صورت مدیریت شده به همراه خدمات پشتیبانی در اختیارشان قرار می‌گیرد که در ادامه به زیرمجموعه‌های هریک از این گروه‌ها اشاره شده است:

۱. زیرساخت ابرآمد که یک زیرساخت کامل شامل زیرساخت پردازشی، خدمات زیرساختی شبکه، ذخیره‌سازی، امنیت و پشتیبانی است که با توجه به نیازهای مخاطبین خود به سه شکل ارائه می‌شود:

■ زیرساخت مدیریت شده ابرآمد: این محصول در دسته سرویس‌های Managed-IaaS قرار می‌گیرد و به این معنی است که علاوه بر تجهیز

زیرساخت پردازشی مورد نیاز، خدمات زیرساختی شبکه، ذخیره‌سازی، امنیت، برورسانی و پشتیبانی نیز توسط تیم متخصص ابرآمد ارائه می‌گردد.

■ زیرساخت ابرآمد ویژه مشتریان راهکاران: این محصول متناسب با نیازهای مشتریان On-premise همکاران سیستم طراحی شده است و به صورت مدیریت شده ارائه می‌شود.

■ زیرساخت مجازی ابرآمد: این محصول به گونه‌ای طراحی شده است که مدیریت آن در حیطه مسئولیت مشتری است و ابرآمد تنها منابع درخواستی و دسترسی به خدمات زیرساخت را در اختیارش قرار می‌دهد.

۲. فضای ذخیره‌سازی ابرآمد: با استفاده از این محصول، مشتریان می‌توانند انواع فایل‌های سازمانی نظیر مستندات و نسخه‌های پشتیبانی خود را به راحتی در ابر ذخیره کنند و به هنگام نیاز، از هر مکانی به آن‌ها دسترسی داشته باشند. این محصول با توجه به نیازهای مخاطبین خود به سه شکل ارائه می‌شود:

■ پشتیبان‌گیری مدیریت شده ابرآمد: با استفاده از این محصول، در صورت استفاده مشتری از یکی از راهکارهای متداول پشتیبان‌گیری، می‌تواند تنها فضای ابری مورد نیاز برای ذخیره‌سازی را از ابرآمد تهیه کند.

■ پشتیبان‌گیری سپیدار ابرآمد: این محصول متناسب با نیاز مشتریان سپیدار سیستم تهیه شده و این مشتریان به راحتی می‌توانند از داخل نرم‌افزار سپیدار خود بر بستر ابرآمد از اطلاعات نرم‌افزار سپیدار، نسخه پشتیبان تهیه کنند.

■ ذخیره‌سازی فایل بر بستر ابر: این محصول امکان نگهداری اطلاعات در فضای ذخیره‌سازی ابری را فراهم می‌کند.

ابرآمد علاوه بر برنامه‌ریزی برای بالا بردن کیفیت خدمات ذکرشده، برنامه آماده‌سازی زیرساخت سپیدار ابری را نیز برعهده دارد.

این شرکت با توجه به اندازه بازار و مدل کسب‌وکار در یک بازه زمانی ۵ ساله می‌تواند بازده بسیار مناسبی ایجاد کرده و سهم قابل توجهی از درآمد گروه را تشکیل دهد. از سال گذشته و با توجه به خریداری کل سهام این شرکت توسط همکاران سیستم، سرمایه‌گذاری بیشتری بر ابرآمد صورت خواهد گرفت و در سال ۱۴۰۱ نیز این مسیر ادامه خواهد یافت.

ارتقاء جایگاه همکاران سیستم به
Cloud Service Provider



سپیدار و دشت، محصولات بازار شرکت‌های کوچک و اصناف

همکاران سیستم نیازهای نرم‌افزاری شرکت‌های کوچک و اصناف را از طریق شرکت سپیدار سیستم آسیا پوشش می‌دهد. این شرکت که محصولات سپیدار و دشت را در سبد محصولی خود دارد با آینده‌نگری رویکردهای جدیدی را در توسعه محصولات خود دنبال کرده است. با توجه به اینکه شرکت سپیدار سیستم آسیا در فرابورس حضور دارد لطفاً برای کسب اطلاعات بیشتر به گزارش مستقل شرکت سپیدار مراجعه فرمایید.

دستگاه کنترل تردد و حضور و غیاب پایوفای

دستگاه مدیریت تردد پایوفای که اولین محصول سخت‌افزاری همکاران سیستم است به عنوان یک محصول تکمیلی از چند سال گذشته به بازار معرفی شده است. در سال ۱۴۰۰، در راستای بهبود عملکرد دستگاه، کاهش بهای تمام‌شده و همچنین حرکت در مسیر تکنولوژی روز دنیا، امکان تشخیص چهره هوشمند به این دستگاه اضافه و آماده عرضه به شرکت‌های بزرگ، متوسط و کوچک شده است.

طراحی و تولید نسل دوم دستگاه پایوفای با ظاهری مدرن و قابلیت پشتیبانی از سه روش شناسایی افراد به صورت هم‌زمان شامل تشخیص چهره، اثر انگشت و کارت در سال ۱۴۰۰ آغاز شده است و سال آینده به مشتریان در بخش‌های مختلف عرضه خواهد شد.

در سال ۱۴۰۰، ۵۳۸ دستگاه پایوفای برای حدود ۴۰۰ مشتری بزرگ و کوچک به صورت عملیاتی مورد استفاده قرار گرفت و این تعداد مشتریان به مشتریان قبلی مجموعه پایوند اضافه شدند.



خدمات همکاران سیستم

استقرار محصولات همکاران سیستم

همکاران سیستم با بهره‌گیری از دانش روز مدیریت پروژه، ظرفیت گسترده تیم‌های استقرار، شبکه‌سازی در سطح گروه و با تاکید بر تجارب آموخته شده 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 به‌خصوص در پروژه‌های بزرگ، منجر به افزایش روزافزون کیفیت استقرار پروژه‌ها نسبت به گذشته شده و همچنین امکان متناسب‌سازی‌های خاص منطبق با نیاز مشتریان را بیش از پیش فراهم آورده است. وجود فرایار به عنوان یک مزیت رقابتی باعث اقبال روزافزون مشتریان بازار بزرگ به ERP همکاران سیستم شده است و همین امر منجر به رشد سالانه فروش پروژه‌های بزرگ و به تبع آن رشد تعداد استقرارهای این پروژه‌ها در هر سال می‌شود. در سال ۱۴۰۰ حجم ریالی پروژه‌های بزرگ نسبت به سال گذشته رشد دو برابری داشته است. بر همین اساس همکاران سیستم هر ساله با تمرکز مستمر بر بهبود تخصص کارشناسان و مدیران پروژه‌های استقرار، ظرفیت لازم برای پاسخ‌گویی به افزایش تعداد استقرار پروژه‌های بزرگ و تحویل به موقع آنها را فراهم می‌آورد.

همکاران سیستم در سال ۱۴۰۰، با تحویل ۱,۲۰۹ پروژه در حوزه راهکاران ابری، شاهد رشد بالغ بر ۱/۵ برابری میزان تحویل پروژه‌های ابری نسبت به سال گذشته بوده است.

با توجه به ادامه پاندمی کرونا در سال ۱۴۰۰ و ضرورت رعایت پروتکل‌های بهداشتی جهت حفظ سلامت مشتریان و پرسنل، بخش قابل توجهی از پروژه‌های استقرار ضمن رعایت استانداردها و کیفیت‌های مورد انتظار در این حوزه، از راه دور اجرا شده‌اند. همکاران سیستم توانست با افزایش بهره‌وری و چابکی در حین دورکاری، ضمن حفظ سلامت مشتریان و نیروی انسانی شرکت، عملکردی مطابق با هدف‌گذاری‌های از پیش تعیین‌شده داشته باشد. اطلاعات حاکی از آن است که در سال ۱۴۰۰، همکاران سیستم با فراهم آوردن زیرساخت‌های مناسب در حوزه استقرار، نزدیک به ۹۰ درصد فعالیت‌های استقرار در اغلب پروژه‌ها را ضمن حفظ کیفیت استقرار و رعایت تعهدات زمانی ارائه شده به مشتریان، از راه دور پیش ببرد.

رشد بیش از ۱/۵ برابری پروژه‌های تحویل شده راهکاران ابری نسبت به سال گذشته

۴,۴۹۶ پروژه تحویل شده، ۸۲ درصد رشد در حجم تحویل پروژه‌ها

پشتیبانی محصولات همکاران سیستم

پشتیبانی به عنوان آخرین بخش از مجموعه فرآیندهای یکپارچه همکاران سیستم برای مشتریان، یکی از خطوط اصلی کسب‌وکار همکاران سیستم را نیز تشکیل می‌دهد. 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 را فراهم کند. شبکه گسترده و متنوع پشتیبانی همکاران سیستم یکی از مزیت‌های رقابتی اساسی شرکت در حوزه خدمات است.

همکاران سیستم هم‌سو با روند تغییرات جهانی و با الگوگیری 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 ۱۴۰۰، هم‌چون سال گذشته تلاش همکاران سیستم بر آن بوده است تا با تداوم فعالیت‌های خود در راستای تقویت کانال پرتال مشتریان، توسعه سلف سرویس، افزایش سرعت پاسخ‌گویی برای طیف متنوع مشتریان و درنهایت، 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 انجام شده در سال ۱۴۰۰، در راستای تداوم رضایت، کیفیت و سرعت ارائه خدمات و همچنین افزایش و توسعه ظرفیت و گسترش شبکه ارائه خدمات پشتیبانی، به صورت زیر بوده است.

- توسعه ارائه خدمات پشتیبانی مبتنی بر درخواست، به منظور ایجاد تناسب میان هزینه و خدمات دریافتی
- تداوم رویکرد رشد توان ارائه خدمات پشتیبانی از طریق افزایش ظرفیت شرکت‌های پشتیبان‌یار قبلی و تأسیس یک شرکت پشتیبان‌یار جدید که مجموع تعداد شرکت‌های پشتیبان‌یار را به هفت شرکت رساند.
- توسعه ارائه سرویس‌های ارزش‌افزوده‌ای (VAS) از جنس سرویس‌های پیش‌گیرانه با هدف تداوم رضایت مشتریان



■ توسعه ارائه خدمات پشتیبانی متمرکز علاوه بر تهران در استان ها و ایجاد این مکانیزم در پناه اصفهان

در ادامه ارتقای کیفیت خدمات پشتیبانی به مشتریان همکاران سیستم، پایه های هوشمندسازی بخشی از خدمات پشتیبانی در جهت افزایش سرعت پاسخ گویی به مشتریان، در سال ۱۴۰۰ انجام شده و در دستورکار سال ۱۴۰۱ نیز 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 سال ۱۴۰۰ علی رغم افزایش تعداد مشتریان و به تبع آن افزایش حجم سرویس، سطح رضایت مشتریان از خدمات پشتیبانی مانند سال قبل در سطح مناسبی قرار 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 و توسعه بازار آموزش های سازمانی مرتبط با صنعت و کسب و کار گروه 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.

مؤسسه در شرایط پاندمی کرونا، در راستای حفظ و مراقبت از سلامت فراگیران و اساتید خود، اقدام به کاهش حداکثری دوره های آموزشی حضوری نمود و با هدف رضایت مندی فراگیران و عدم ایجاد وقفه در آموزش آنها، برگزاری دوره های آموزشی را در بستر فضای آموزشی آنلاین ادامه داد. زیرساخت برگزاری دوره های آنلاین به صورت کاملاً کیفی فراهم شد و تمامی امکانات و قابلیت های دوره های حضوری شامل کار با نرم افزار، برقراری ارتباط با مدرس و سایر فراگیران، در بستر آموزش آنلاین نیز فراهم گردید. با توجه به همین رویکرد، عمده فعالیت های بازاریابی دیجیتال مؤسسه نیز در جهت استفاده از دوره های آنلاین و الکترونیکی انجام گردید.

مخاطبین خدمات مؤسسه سه گروه هستند:

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 آنلاین و حضوری، از مجموعه آموزش های الکترونیکی که به صورت فراگیر در اختیار تمامی کاربران راهکاران قرار می گیرد، نیز استفاده می کنند.

در سال ۱۴۰۰، مجموعاً ۹,۴۰۰ نفر-دوره از ۱,۳۰۷ شرکت از مشتریان همکاران سیستم در دوره های آموزشی آنلاین و حضوری مؤسسه حضور داشته اند که از این تعداد، ۴,۱۷۱ نفر-دوره معادل ۶۵ درصد از دوره های آنلاین استفاده کرده اند که رشد ۴۴ درصدی نسبت به سال گذشته داشته است. در سال ۱۴۰۱، آموزش های سازمانی این شرکت ها نیز با هدف ارتباط بیشتر با مدیران آموزش و منابع انسانی مشتریان توسط مؤسسه صورت خواهد پذیرفت.

همچنین با توجه به نیاز این گروه از مخاطبین به آموزش های الکترونیکی دوره های تخصصی، نسبت به تولید محتوای آموزش های الکترونیکی، سیستم های پخش، موبایل سرویس، خرده فروشی، کنترل عملیات تولید و پذیرش و توزین اقدام شد.

مؤسسه با هدف سهولت استفاده از منابع آموزشی و توسعه آن، در دسترس بودن منابع و براساس تقاضای مشتریان بالقوه و بالفعل خود، در نظر دارد تا عرضه پلتفرم جامع یادگیری تخصصی نیازمندی های آموزشی (Learning Hub) را به کلیه مخاطبین خود در سال ۱۴۰۱، ارائه دهد.





گروه دوم از مخاطبین مؤسسه، نیروی انسانی جویای کار، دانشجویان 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 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 مؤسسه صورت می‌گیرد. در سال ۱۴۰۰، مؤسسه آموزش با هدف توسعه ارتباط و برند آموزشی خود با ۲۰ دانشگاه همکاری مشترک داشته که نتیجه آن برگزاری حدود ۱,۱۵۴ نفر-دوره بوده است.

در این گروه مجموعاً ۹,۷۰۰ نفر-دوره آموزش دیده‌اند که در مقایسه با سال قبل حدود ۳۰ درصد رشد داشته و از این تعداد، ۸,۵۲۰ نفر-دوره معادل ۸۸ درصد از دوره‌های غیرحضوری استفاده کرده‌اند. توسعه فروش بسته‌های بازارکار، فروش دوره‌های آنلاین و الکترونیکی در سطح کشور و تمرکز بر روی دوره‌های مهارتی از عمده دلایل رشد در این بخش بوده است که 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. در راستای این موضوع، مؤسسه، فراگیران دارای گواهینامه را جهت ورود به بازار کار به مشتریان همکاران سیستم معرفی می‌کند.

همچنین با توجه به سیاست همکاران سیستم مبنی بر تمرکز منطقه‌ای، شرکت‌های پناه و ایجاد شعبه توسط مؤسسه، علاوه بر استان خراسان که در سال ۱۴۰۰ حدود ۱,۲۷۵ نفر-دوره جذب داشته، شعبه استان فارس هم در سال ۱۴۰۰ ایجاد گردیده و راه‌اندازی شعبه آذربایجان شرقی در سال ۱۴۰۱ در دستورکار قرار دارد.

گروه سوم از مخاطبین مؤسسه، کلیه پرسنل شرکت همکاران سیستم، شامل لایه‌های مختلف کارشناسی، سرپرستی و مدیران می‌باشد. از جمله مهم‌ترین اهداف در این حوزه برنامه‌ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی براساس مسیرهای آموزشی تدوین‌شده و پیاده‌سازی مدل ارزیابی دانش منطبق با الزامات کاری افراد است که این خدمات آموزشی در دو بخش سیستمی و مهارتی به پرسنل ارائه می‌شود. قابل ذکر است که جهت تعیین شاخص‌های عملکردی و دانشی پرسنل و همچنین بالا بردن سطح دانش و تخصص، آزمون‌هایی بنابر سابقه کاری و شغل افراد طراحی و اجرا می‌شود.

در سال ۱۴۰۰، در مجموع تعداد ۳,۷۴۵ نفر در دوره‌های مؤسسه شرکت کرده‌اند که در مقایسه با سال قبل خود، حدود ۲۰ درصد رشد داشته است. همچنین تمامی خدمات مؤسسه در این سال به صورت غیرحضوری به پرسنل ارائه شده است.

همچنین باتوجه به نیاز این گروه از مخاطبین به آموزش‌های الکترونیکی، نسبت به تولید محتوای آموزش‌های الکترونیکی غیرسیستمی مفاهیم مالی، کارگاه‌های مالیاتی ارزش‌افزوده، خرید و فروش فصلی، اظهارنامه مالیاتی، تهیه و تجزیه صورت‌های مالی و اکسل حسابداری اقدام شد.

برگزاری ۴۹,۷۲۰ نفر-دوره آموزشی

در سال ۱۴۰۰، رشد ۴۶ درصد

نسبت به سال گذشته

به طور کلی در سال ۱۴۰۰ تعداد شرکت‌کنندگانی که از خدمات آموزشی مؤسسه استفاده کرده‌اند به بیش از ۴۹,۷۲۰ نفر-دوره رسیده است که رشد ۴۶ درصدی نسبت به سال گذشته، استقبال بی‌نظیری از آموزش‌های مؤسسه را نشان می‌دهد.

همچنین در راستای توسعه زیرساخت‌ها و بهبود کیفیت خدمات مؤسسه، داشبورد مدیریتی کسب‌وکار مؤسسه هم راه‌اندازی گردید.

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