



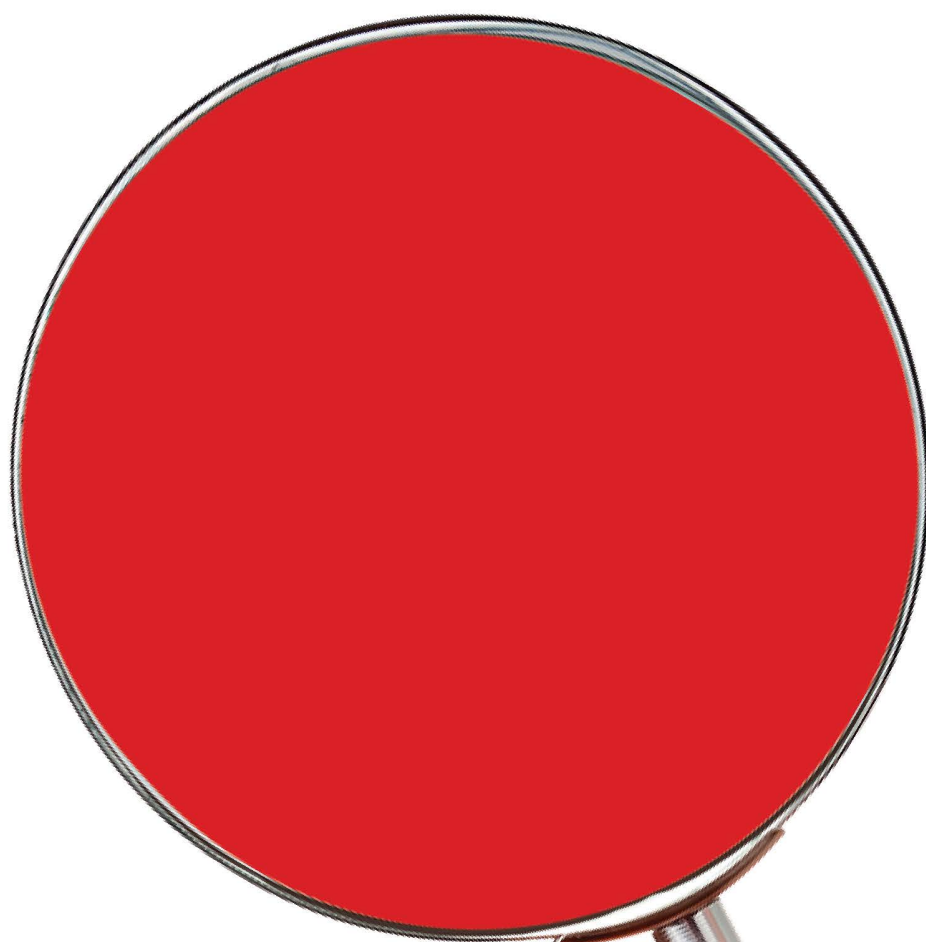
همکاران
سیستم

گزارش هیئت مدیره

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

به مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام

برای دوره منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹



فهرست

۳ پیام هیئت مدیره

۶ مأموریت

۷ دستاوردها

۱۹ توسعه و سرمایه گذاری

۲۳ ساختار گروه همکاران سیستم

۳۷ نظام حاکمیت شرکتی

۶۷ پایداری

۷۳ گزارش ریسک ها

۷۹ گزارش مالی

۹۵ پیوست ها



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام

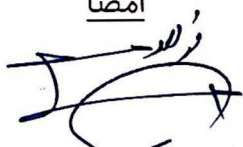
شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار، بدینوسیله گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت برای دوره منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود، تهیه و به شرح زیر تقدیم می‌گردد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش‌های سالانه هیئت مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت‌های مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیئت 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 هیئت 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 ۱۴۰۲/۰۲/۳۱ به تأیید هیئت مدیره گروه رسیده است.

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

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



پیام هیئت مدیره

جایگاه برتر و بی‌نظیر همکاران سیستم در صنعت فناوری اطلاعات ایران، این مسئولیت و فرصت را ایجاد می‌کند که علیرغم تمام محدودیت‌هایی که در کشور برای این صنعت وجود دارد، ما نقش خود را به‌خوبی ایفا کرده و خود را برای آینده مهیا کنیم. آینده‌ای که پس از دوره پاندمی، بسیار متفاوت خواهد بود و پایه تحولی آن فناوری، خصوصاً فناوری اطلاعات است و موجب تغییر در سبک زندگی ما می‌گردد.

همکاران سیستم با سرمایه‌گذاری روی فناوری‌های نوینی مانند رایانش ابری، هوش مصنوعی و یا اینترنت اشیا و تکمیل تخصص و دانش مورد نیاز، این راه را آغاز کرده و به آن سرعت خواهد داد تا از این فرصت، سهامداران و مشتریان را بهره‌مند سازد.

در سال ۱۴۰۱ کماکان در شرایط رکود تورمی اقتصاد قرار داشتیم، گشایش مؤثری در وضعیت صنایع و تولید به‌وجود نیامد و سرمایه‌گذاری جدی برای توسعه انجام نشد. این شرایط بر محیط کسب‌وکار همکاران سیستم اثر داشته و دارد و کار را برای پیشبرد موفق شرکت و توسعه برای آینده دشوار می‌کند. اما ما در همکاران سیستم بر این اعتقاد هستیم که موفقیت را براساس اتخاذ استراتژی‌های متناسب با شرایط، اراده و تلاش خودمان رقم بزنیم، تغییرات در محیط و شرایط کسب‌وکار را با هوشمندی درک کنیم و مسیر حرکت تا موفقیت را از میان پیچ و خم‌های آن ترسیم کرده و با درایت و جدیت در آن حرکت کنیم.

با تمام دشواری‌ها و ناملايمات، سال ۱۴۰۱ برای همکاران سیستم با موفقیت طی شد، چه از منظر تحقق اهداف مالی، و چه از منظر توسعه برای آینده‌ای روشن‌تر که به آن امیدوار هستیم.

از منظر مالی، در سال ۱۴۰۱ توانستیم با تحقق ۱/۵۴۹ میلیارد تومان درآمد و ۸۸۴ میلیارد تومان سود عملیاتی تلفیقی، سود مناسبی برای سهامداران شرکت بسازیم و اگرچه در هزینه‌های شرکت به دلیل تورم‌های بی‌رویه، رشد ۶۰ درصدی داشتیم، اما با تحقق درآمدها، ۷۰ درصد رشد در سود شرکت را تجربه کردیم. این موفقیت از دو محل حاصل شد؛ اول، تلاش و اراده تک تک همکارانمان در گروه شرکت‌های همکاران سیستم در کنار درک دقیق شرایط و ترسیم مسیرهای صحیح توسط مدیریت ارشد و دوم، حمایت بازار، مشتریان و به خصوص صنایع و شرکتهای موفق اقتصادی که همواره حامی موفقیت ما بوده و هستند.

ما هرگز از مسیر توسعه شرکت غافل نشده‌ایم و با رصد بازار و فناوری‌های

- تحقق ۱/۵۴۹ میلیارد تومان درآمد
- تحقق ۸۸۴ میلیارد تومان سود عملیاتی
- ایجاد رشد ۷۰ درصدی در سود شرکت

نوین و توجه به انتظارات مشتریان، در سال ۱۴۰۱ توانستیم یکی از سال‌های پربار شرکت را از منظر توسعه محصولات جدید طی کنیم. با سرمایه‌گذاری که طی چند سال اخیر روی زیرساخت‌های توسعه محصولات جدید بر پایه برترین فناوری‌ها و بر بستر ابر شده بود، با سپیدار همکاری و همراهی کردیم تا محصولی جدید بر پایه ابر برای بازار کوچک خلق شود. راهکار ارتباطات سازمانی همکاران سیستم (جایگزین اتوماسیون موجود)، در درون راهکاران بازنویسی شد که یکپارچگی ERP و مکاتبات اداری را که از خواسته‌ها و انتظارات همیشگی مشتریان مان بوده است، ایجاد کند. راهکار مدیریت سهامداران بر بستر ابر و با نگاه به نیازهای شرکت‌ها در بازار سرمایه و تسهیل عملیات سهامداری تولید شد و ماژول برنامه‌ریزی تولید و تأمین، راهکار کارخانه‌ای راهکاران را توسعه داد تا شرکت‌های تولیدی بهینه‌تر و با کیفیت‌تر تولید خود را مدیریت کنند.

همچنین باتوجه به اینکه Cloud First استراتژی چندساله همکاران سیستم در حوزه ابری می‌باشد، برنامه‌ریزی شده است که محصولات جدید بر این بستر و به صورت Cloud Native تهیه شوند تا مشتریان ما را از سرمایه‌گذاری اولیه زیاد و دغدغه‌های زیرساختی بی‌نیاز سازند. بنابراین، در حوزه زیرساخت‌های ابری به سرمایه‌گذاری خود ادامه دادیم. شرکت ابرآمد، بعنوان تأمین‌کننده زیرساخت‌های ابری برای شرکت‌ها و محصولات همکاران سیستم، توسعه جدی یافت و با تجهیز یک تیم فنی کم نظیر و سخت‌افزارهای با کیفیت و رده یک جهانی، بستری امن و پایدار را برای مشتریان خود فراهم کرد.

همچنین پروژه ساخت دیتاسنتر همکاران سیستم، که به جرأت به لحاظ پایداری و کیفیت یکی از بهترین دیتاسنترهای ایران خواهد بود، در سال ۱۴۰۲ به بهره‌برداری خواهد رسید که ارمغان آن برای شرکت‌ها و کسب‌وکارها، امنیت و پایداری در زیرساخت‌های IT بدون نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه و با هزینه‌ای بسیار قابل قبول است.

این سرمایه‌گذاری همکاران سیستم، طی سه تا پنج سال آینده، با خلق ارزش‌افزوده‌ای فراوان برای مشتریان، درآمدی مستمر با رشد سریع و حاشیه سودی مناسب را برای سهامداران همکاران سیستم حاصل خواهد کرد.



از سال ۱۴۰۱، پروژه نسل جدید محصولات ERP همکاران سیستم کلید خورده است و این مسیر با قدرت در سال ۱۴۰۲ ادامه خواهد یافت، محصولاتی که بر بستر ابر و بر پایه هوش مصنوعی پایه‌ریزی خواهند شد و انتظار داریم که به ارتقاء و توسعه صنایع ایران همانند راهکاران کمک شایانی کنند.

امروزه شرکت‌ها و سازمان‌ها برای فائق آمدن به چالش‌های خود و حرکت به سمت آینده چشم به فناوری‌های دیجیتال دارند و شرکت همکاران سیستم بنا به توانمندی و تجارب خود در جایگاه یک شریک تجاری معتبر برای مشتریان خود در این مسیر خواهد بود. پس سرمایه‌گذاری‌های شرکت برای آینده چه در حوزه تولید محصولات جدید و چه در حوزه بسترهای ابری، با قوت ادامه خواهد یافت.

اما مهمترین بخش سرمایه‌گذاری ما، سرمایه‌گذاری روی منابع انسانی است. همکاران سیستم طی دو سال اخیر و در تداوم گذشته با پرورش افراد با استعداد، جوان و شایسته و نیز پرورش مدیران جوان و سرمایه‌گذاری روی آن‌ها، موفق شده است که تیم مدیریتی و کارشناسان خبره خود را افزایش دهد. با توجه به موج جدی مهاجرت متخصصین، اگر شرکت‌های دانش محور، استراتژی معینی برای جذب و نگهداشت نیروهای کلیدی خود نداشته باشند، با محدودیت روبرو خواهند شد. همکاران سیستم با استراتژی جذب نیروهای با استعداد و با تجربه کم و آموزش و مربیگری آن‌ها توانسته است تیم توسعه نرم‌افزار خود را بیش از دو برابر کند و این ظرفیت، سرمایه بزرگی برای توسعه‌های آینده است.

**تمرکز بر توسعه محصولات جدید،
تقویت زیرساخت‌ها، توسعه
و توانمندسازی سرمایه‌های
انسانی و پیشبرد مؤثر و بهره‌ور
عملیات در سال ۱۴۰۲**

بنا به نکات فوق، در سال ۱۴۰۲ ما روی توسعه محصولات جدید و تقویت زیرساخت‌ها، توسعه و توانمندسازی سرمایه‌های انسانی و پیشبرد مؤثر و بهره‌ور عملیات شرکت تمرکز خواهیم کرد. همزمان نیز تقویت اصول و ارزش‌های پایه‌ای همکاران سیستم که بر مبنای تعریف موفقیت در چارچوب اثرگذاری اجتماعی، شفافیت، موفقیت مشتریان و ایجاد محیط سالم و سازنده برای توسعه انسان‌های نمونه است را پی خواهیم گرفت.

فرهنگ و ارزش‌های همکاران سیستم، مهمترین بنیان برای تحقق مأموریت و اهداف استراتژیک آن است و یکی از مهمترین اولویت‌های ماست. هیئت‌مدیره و مدیران ارشد، خود را حافظ این فرهنگ و ارزش‌هایی می‌دانند که پایه‌ریزی آن‌ها توسط مؤسسين، موجب موفقیت همکاران سیستم در سال‌های متمادی شده است و معتقدند این فرهنگ اصیل و موفقیت‌های نشأت گرفته از آن، از طریق تک تک مدیران همکاران سیستم و نسل‌های مختلف همکارانی‌ها، هم قابل اشاعه در کل سازمان بوده و هم قابل تکرار در سال‌های مختلف است.

انتظار داریم این رویکردها در کنار تلاش تیم بزرگ همکاران سیستم، علاوه بر تحقق اهداف سال ۱۴۰۲، ما را برای آینده آماده‌تر کند.

مأموریت همکاران سیستم

**راهکارهای هوشمند،
مدیریت خردمند/
بینش عمیق،
تصمیم دقیق**

همکاران سیستم همیشه خود را شریک موفقیت مشتریان می‌داند چرا که باور دارد که راهکارهای هوشمند فناوری اطلاعات به مدیریت خردمندانه و بهره‌ور کسب‌وکارها بسیار کمک می‌کند. ما خود را متعهد می‌دانیم تا با تمرکز بر فناوری اطلاعات، راهکارهای سازمانی کارآمد و مبتنی بر تکنولوژی‌های روزآمد را در این حوزه ارائه دهیم و این تعهد، ما را در مسیر بهبود مستمر قرار می‌دهد. به روشنی دریافته‌ایم که مشتریان آگاه، کارکنان حرفه‌ای و باانگیزه و شرکای تجاری متعهد، ما را در مسیر موفقیت یاری می‌دهند.



دستاوردها

حوزه محصولات همکاران سیستم

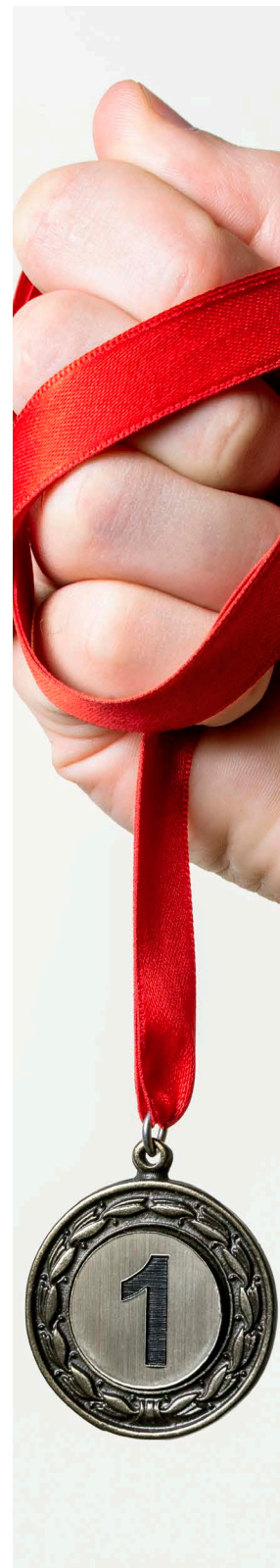
همکاران سیستم همواره با بررسی پتانسیل‌های بازار، درک عمیق نیاز مشتریان و ایجاد ارزش افزوده در کسب‌وکار ایشان، نیازمندی‌های صنایع مختلف، سیستم‌های جدیدی را تولید و به بازار عرضه کرده است. حرکت در مسیر توسعه محصولات و تولید سیستم‌های جدید با بهره‌مندی از نیروهای متخصص، توانمند و با دانش به‌روز میسر می‌شود. در سال ۱۴۰۱، سیستم‌هایی از جمله:

- راهکار ارتباطات سازمانی
 - اتصال محصولات همکاران سیستم به سامانه مؤدیان
 - ماثول برنامه‌ریزی تولید و تأمین
 - ماثول پیمانکاری
 - راهکار مدیریت امور سهامداران
 - ماثول اموال دولتی
- تولید شده است. جزئیات بیشتر در خصوص هریک از راهکارهای ذکر شده در پیوست قابل مشاهده است.

انتظار می‌رود که این محصولات جدید، اثر مثبتی روی درآمد شرکت در سال ۱۴۰۲ داشته باشند که در بودجه لحاظ شده است اما اثر درآمدی اصلی این محصولات در دو تا سه سال آینده خواهد بود (پس از عرضه عمومی) که با نگاهی به بازار تعدادی هریک از آنها می‌توان گفت که درآمد قابل توجهی مورد انتظار است. بعنوان مثال راهکار ارتباطات سازمانی، برآورد بازاری بیش از ۲۰۰۰ شرکت و راهکار مدیریت امور سهامداران بازاری در حدود ۵۰۰ شرکت را دارد.

حوزه فروش همکاران سیستم

همکاران سیستم در راستای اجرای فعالیت‌های مؤثر بازاریابی و توسعه محصولات خود، به صورت مستمر جذب مشتریان جدید در صنایع و بخش‌های مختلف بازار را مورد هدف خود قرار داده است. در همین مسیر در سال ۱۴۰۱ شرکت همکاران سیستم موفق به جذب بیش از ۱۰۰۰ مشتری جدید شده است که ۵۷٪ از مشتریان جذب شده، راهکاران ابری

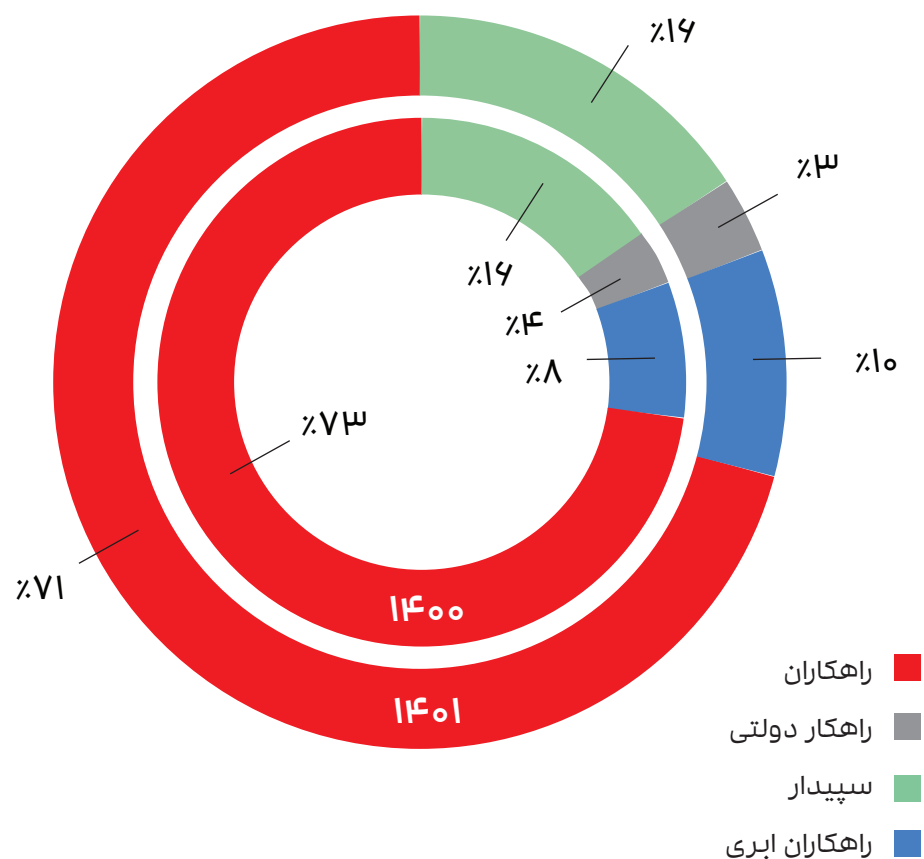


خریداری کرده‌اند که نشان از حرکت موفق در مسیر استراتژی‌های تدوین شده در شرکت است.

علاوه‌براین، شرکت با تکمیل محصولات خود در صنایع استراتژیک و بازار هدف، موفق به جذب و تکمیل سبد بیش از ۱۰۰ مشتری و برند بزرگ همچون فروشگاه زنجیره‌ای رفاه، نفت بهران، پتروشیمی شیراز، داروسازی سها، پست جمهوری اسلامی، چاپ و نشر بانک ملی ایران، اکتورکو، کالوپ، ایران ایر، پتروشیمی اروند و تولیدی لوازم خانگی پرتو سرد توان (هیمالیا) شده است.

رشد ۲/۵ برابری در جذب مشتریان بزرگ جدید نیز از دیگر دستاوردهای سال ۱۴۰۱ در این حوزه به شمار می‌رود.

پرتفو فروش محصولات همکاران سیستم به شرح نمودار زیر است:



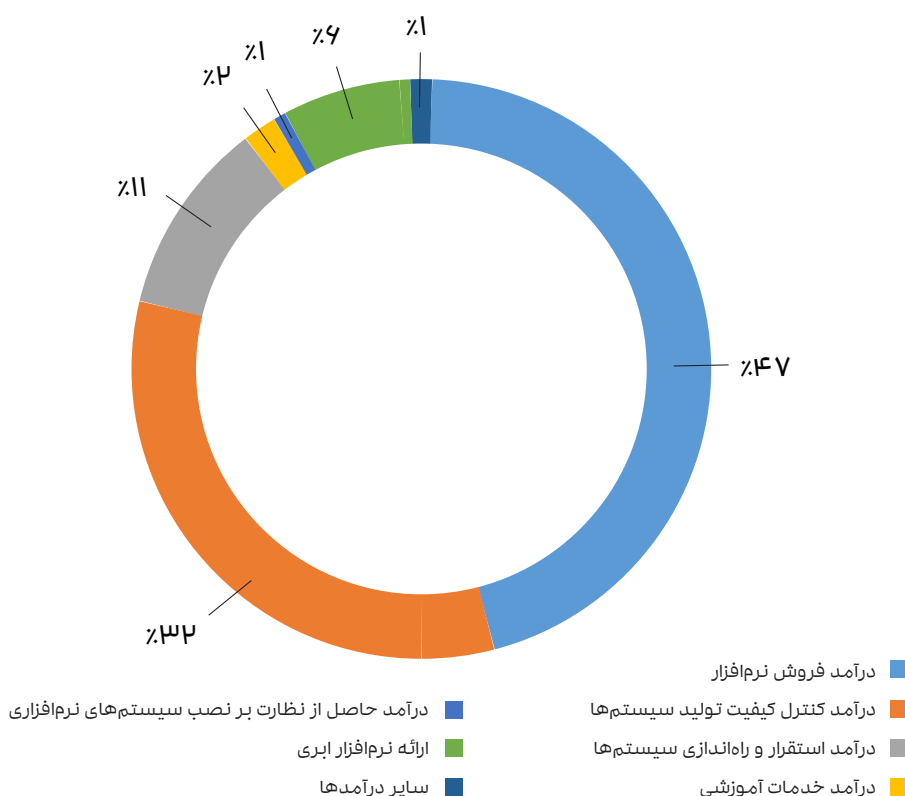


حوزه مالی (تلفیقی) همکاران سیستم

در شرایط اقتصادی و محیطی موجود، همکاران سیستم در تحقق شاخص‌های مالی خود در سال ۱۴۰۱ موفق عمل نموده است، تحقق ۱۰۱ درصدی سود خالص و ۹۳ درصدی سود عملیاتی و ۹۲ درصدی درآمدهای عملیاتی نشان‌دهنده این مطلب است.

اگر بخواهیم به روند چند ساله اخیر نگاه کنیم، علیرغم فراز و نشیب‌های موجود در محیط اقتصادی، حاشیه سود عملیاتی در ۵ ساله اخیر از ۳۸ درصد به ۵۷ درصد افزایش داشته است که نتیجه تغییر در ساختار مالی گروه و مدیریت هزینه‌ها از طریق ایجاد و توسعه شبکه تجاری چابک بوده است. در نتیجه فعالیت‌های مذکور و بازاریابی از طریق کسب‌وکارهای جدید و سرمایه‌گذاری‌های مستمر، درآمدهای عملیاتی در ۵ سال اخیر ۹ برابر و سود عملیاتی بیش از ۱۳ برابر شده است.

درآمد گروه نسبت به سال ۱۴۰۰، ۶۵٪ افزایش داشته است که اگر اثر افزایش نرخ را از آن خارج کنیم، به حدود ۲۰٪ رشد در نتیجه توسعه بازار و پاسخ به نیازهای جدید مشتریان در حوزه محصولات می‌رسیم.



ترکیب درآمدهای عملیاتی گروه در سال ۱۴۰۱، مطابق نمودار فوق است. در این ترکیب حدود ۴۷ درصد از درآمدها مربوط به درآمدهای نرم افزار بوده و ۳۸ درصد حاصل از مجموعه درآمدهای تکرارپذیر گروه شامل درآمد پشتیبانی و خدمات بر پایه ابر می باشد که پایداری مالی آینده را تضمین می کند و بنا به استراتژی رایانش ابری، در سال های آینده شاهد افزایش این بخش خواهیم بود.

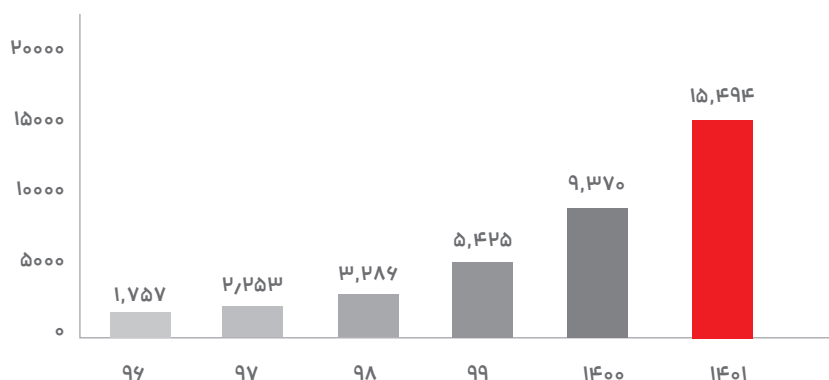
سهم از سود شرکت های وابسته در سه ساله اخیر ۲/۵ برابر شده است. از مبلغ حدود ۴ میلیارد تومان به حدود ۱۰ میلیارد تومان افزایش داشته است. این موضوع گواه موفق بودن سرمایه گذاری های انجام شده در سال های قبل می باشد.

تحقق خوب درآمدها و وجود نقدینگی مناسب، به شرکت امکانی اطمینان بخش برای توسعه خطوط جدید کسب و کار و سرمایه گذاری برای آینده را می دهد. در سال ۱۴۰۱ حدود ۲۶۰ میلیارد تومان مجموعه سرمایه گذاری هایی بوده که در حوزه تولید محصول، تجهیز دیتاسنتر و خرید دارایی های اساسی صورت گرفته که بخش کوچکی از محل طرح افزایش سرمایه قبلی و عمدتاً از محل منابع نقدی داخلی بوده است. سرمایه گذاری در توسعه محصولات جدید، رشد سرفصل دارایی های نامشهود در سال ۱۴۰۱ از ۶/۵ میلیارد تومان به ۲۶/۸ میلیارد تومان را به همراه داشته که حدود ۵ برابر شده است.

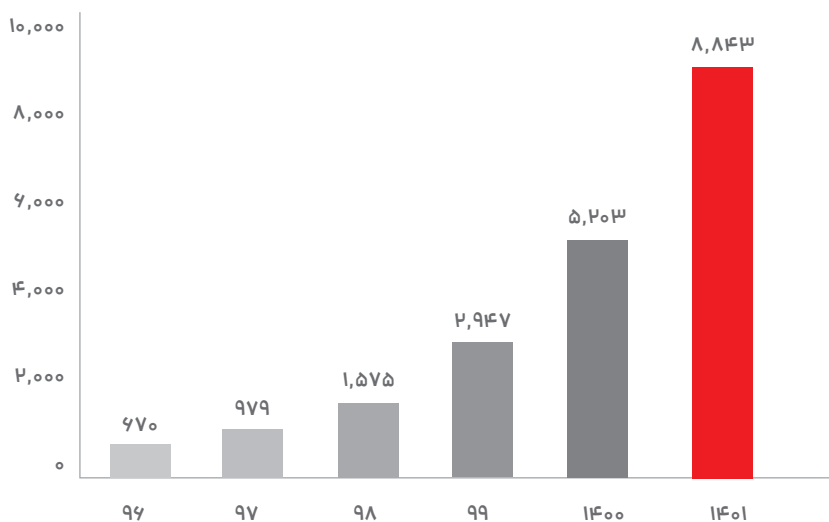


داشبوردها و اطلاعات کلیدی بر اساس صورت‌های مالی تلفیقی

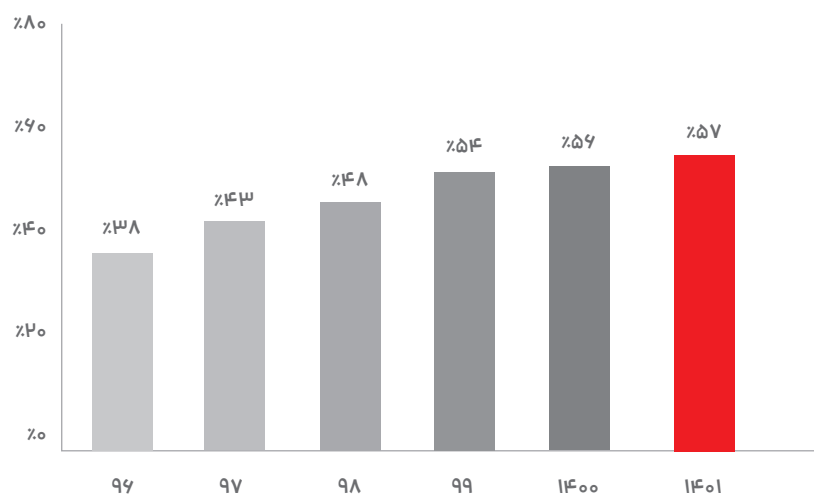
رشد درآمد‌های عملیاتی - میلیارد ریال



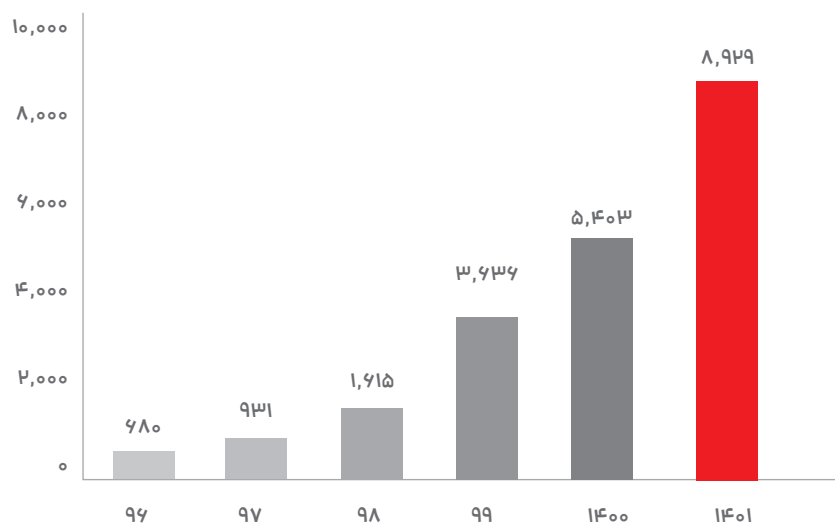
رشد سود عملیاتی - میلیارد ریال



روند رشد حاشیه سود عملیاتی- درصد

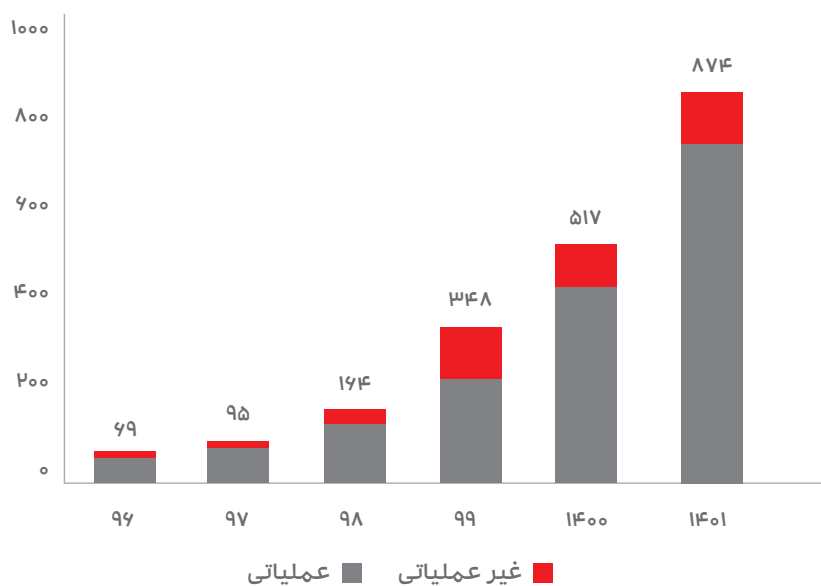


روند رشد سود خالص- میلیارد ریال

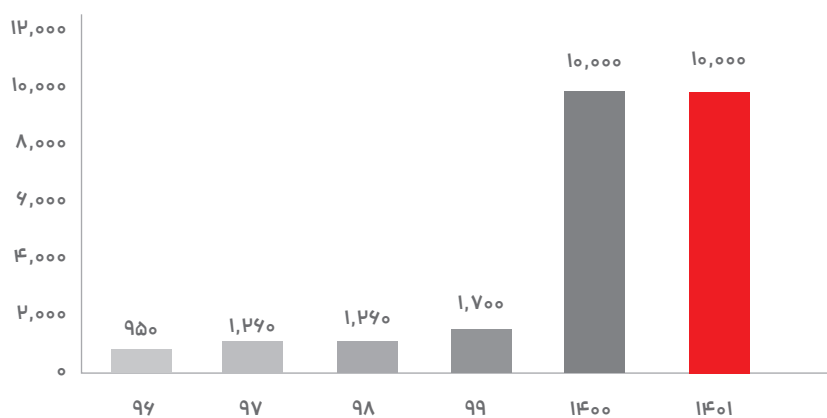




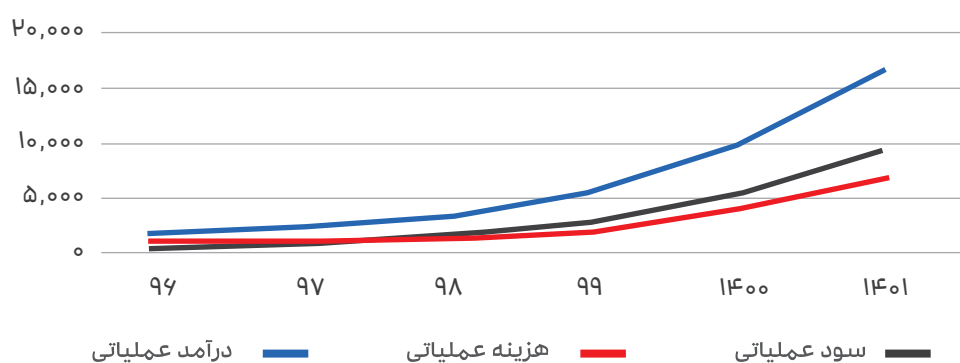
EPS - بر اساس آخرین سرمایه- ریال



رشد سرمایه شرکت اصلی- میلیارد ریال



رشد درآمد، هزینه و سود عملیاتی - میلیارد ریال





حوزه استقرار همکاران سیستم

همکاران سیستم با بهره‌گیری از شبکه بزرگ و متخصص خود در سراسر ایران با بیش از ۵۰ شرکت مستقل، دانش روز مدیریت پروژه و داشتن بهترین تجارب (Best Practices) استقرار در پروژه‌های گذشته، ظرفیت بی‌نظیری ایجاد کرده است که در سال ۱۴۰۱ توانسته بیش از ۴۵۰۰ پروژه استقرار را در بازه زمانی تعیین شده و با کیفیت برای کسب‌وکارهای مختلف پیاده‌سازی و عملیاتی نماید.

این ظرفیت با توجه به قابلیت گسترش سریع خود، مزیت رقابتی پایداری برای گروه همکاران سیستم است که هر سال نیز به فراخور توسعه می‌یابد.

۴۵۲۰

تعداد پروژه تحویل شده

۱۱۰۰+

تعداد پروژه راهکاران ابری
تحویل شده

حوزه پشتیبانی همکاران سیستم

پشتیبانی محصولات همکاران سیستم یکی از خطوط اصلی کسب‌وکار همکاران سیستم است. شرکت تلاش می‌کند با ارائه مدل‌های نوین، همواره در کنار مشتریان خود بوده و شرایط لازم برای ارائه خدمات باکیفیت و استفاده بهینه‌تر مشتریان از راهکارهای همکاران سیستم را فراهم کند. در این بخش نیز خلاقیت ایجاد یک شبکه مستقل از شرکت‌های پشتیبان‌یار از چند سال پیش باعث شد تا علاوه بر افزایش ظرفیت برای پشتیبانی، بهره‌وری و کیفیت پشتیبانی نیز بهبود یافته و سود حاصل از این فعالیت را بیشتر کند. این امر یکی از مزیت‌های رقابتی اساسی شرکت در حوزه خدمات است.

پرتال مشتریان و خدمات سلف سرویس، قابلیت بسیار ارزشمندی است که امکان پاسخگویی به تعداد زیاد مشتریان را با هزینه کم و سرعت بالا فراهم می‌آورد. در سال ۱۴۰۱ نیز توسعه این بخش در دستور کار قرار داشت و به تدریج به سمت هوشمند شدن این خدمات پیش خواهیم رفت.

سرخط عمده اقدامات انجام شده در سال ۱۴۰۱، به شرح زیر بوده است:

- تقویت کانال پرتال مشتریان و خدمات سلف سرویس
- تعریف سرویس‌های متنوع در ارائه خدمات متناسب با نیاز مشتریان مانند سرویس مبتنی بر درخواست

- توسعه ارائه سرویس‌های ارزش افزوده‌ای از جنس سرویس‌های پیشگیرانه با هدف تداوم رضایت مشتریان

فعالیت‌های بازاریابی همکاران سیستم

فعالیت‌های بازاریابی را در سه بخش می‌توان دسته‌بندی کرد:

رصد بازار و کشف فرصت‌های جدید

رصد بازار توسط تمامی نقاط تماس شرکت با بازار انجام می‌شود (مانند فروشندگان، مدیران محصول، کارشناسان بازاریابی و ...) و نتایج آن از سمت مدیریت محصول به تعریف محصولات و امکانات جدید تبدیل می‌شود و از سمت مدیریت فروش منجر به کشف یا تمرکز روی بازار یا صنایع هدف می‌شود. تمرکز روی صنایعی مانند فولاد، خرده‌فروشی و یا محصولاتی مانند مدیریت سهام حاصل چنین بررسی‌هایی بوده است.

تقویت برند و ارتباطات بیرونی

مجموعه فعالیت‌های مختلفی در حوزه برندینگ انجام شده است که از جمله این اقدامات می‌توان به همکاری با انجمن‌ها و نهادهای فعال و معتبر در صنعت همچون انجمن حسابداران خبره، اتاق بازرگانی ایران و آلمان، انجمن تجهیزات پزشکی، انجمن ملی پخش ایران، انجمن پلیمر، حضور در رویداد برندهای برتر استان خراسان، انتشار محتوا در قالب ویژه‌نامه مالکیت فکری و همچنین همکاری با رسانه‌های تخصصی بورس و تحلیلگران برتر بازار بورس و اطلاع‌رسانی عملکرد شرکت به بازار سرمایه و سهامداران اشاره کرد. رویداد «ارزش‌گذاری شرکت‌های IT در بازار بورس ایران» با حضور افراد برجسته بازار بورس در همین راستا برگزار شد.

معرفی محصولات و نفوذ در صنایع هدف

در سال ۱۴۰۱ مجموعه رویدادهایی در سطح کشور با هدف معرفی آخرین دستاوردهای همکاران سیستم و به‌ویژه معرفی راهکاران ابری در سطح کشور برگزار شد. رویداد «یک روز با همکاران سیستم در تبریز» که با حضور بیش از ۴۵۰ نفر برگزار شد، یکی از مهمترین این رویدادها بود. در حوزه صنایع تخصصی نیز تمرکز بر روی صنایعی همچون خرده‌فروشی،



معدن، پتروشیمی، غذا، دارو و قطعه سازی بوده که از طریق برگزاری رویداد، مشارکت در رویدادها به عنوان اسپانسر و شرکت در نمایشگاه‌ها، پیش رفته است. از جمله مهمترین این فعالیت‌ها می‌توان به حضور در نمایشگاه ایران ریتیل شو، رویداد فرانچایز استان گیلان و مشارکت در همایش معدن‌کاری دیجیتال، برگزاری ۱۰ رویداد در صنایع پتروشیمی، غذا و دارو، قطعه‌سازی و بخش عمومی اشاره کرد.

حوزه آموزش همکاران سیستم

ارائه خدمات آموزشی با هدف پوشش‌دهی نیازهای آموزشی کسب‌وکارها جهت استفاده بهینه از محصولات همکاران سیستم، ارتقاء دانش کاربردی مرتبط با محصولات همکاران سیستم در بازار کار و توسعه بازار آموزش‌های سازمانی مرتبط با صنعت و کسب‌وکار گروه از مأموریت‌های مهم در گروه است که به موسسه آموزش سپرده شده است. از مهمترین دستاوردهای این حوزه در سال ۱۴۰۱ می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ارائه ۳۰ عنوان آموزش الکترونیکی برای محصولات
- برگزاری ۴۴/۵۲۴ نفر دوره آموزشی
- همکاری با بیش از ۱۶ دانشگاه و برگزاری حدود ۱۰۰۰ نفر دوره
- برگزاری ۴/۳۸۵ دوره آموزشی تخصصی برای پرسنل گروه همکاران سیستم

توسعه اکوسیستم بازار همکاران سیستم

بازار همکاران سیستم به عنوان اولین Marketplace حوزه نرم‌افزارهای B2B در ایران، از سال ۱۴۰۰ با هدف پوشش نیازهای خاص صنایع و به عنوان یکی از استراتژی‌های اصلی در همکاران سیستم دنبال شده است. در طی سال گذشته اکوسیستم بازار با تمرکز بر روی توسعه محصولات از یک سو و شبکه شرکای تجاری خود از سوی دیگر، تعداد ۳۴ محصول جدید را به مشتریان همکاران سیستم ارائه کرد و تعداد کل محصولات خود را به بیش از ۱۰۰ محصول رساند. از زاویه سهم‌آوای اکوسیستم نزد مشتریان نیز، با برگزاری مجموعه کمپین‌هایی در فضای دیجیتال بیش از ۱۰,۰۰۰ بازدید از سایت اکوسیستم انجام شده است.

بازار

همکاران سیستم

اولین Marketplace نرم‌افزارهای سازمانی ایران

سپیدار سیستم آسیا

۹۲۰۰۰+

تعداد کل مشتریان راهکاران و
راهکاران ابری

۹۱۰۰۰+

تعداد مشتریان سپیدار و دشت

شرکت سپیدار سیستم آسیا در سال ۱۴۰۱ و با وجود چالش‌های موجود در بازار، ۱۰۰ درصد از سود خالص بودجه شده را محقق کرده است که رشد ۶۰ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۰ داشته است. این موفقیت مرهون تحلیل دقیق بازار، شناسایی نیاز مشتریان، پاسخ‌گویی به موقع، بهبود در استراتژی‌ها و فرایندها و توسعه شبکه فروش بوده است.

همچنین تحقق ۹۵ درصدی سود عملیاتی با ۶۹ درصد رشد نسبت به سال ۱۴۰۰ همراه بوده است. جذب حدود ۱۴/۵۰۰ مشتری جدید در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف نشان از افزایش نفوذ برند محصولات شرکت سپیدار در بین مخاطبان بازار بوده که با تمرکز بر استراتژی‌های بازاریابی و فروش هدفمند، سرمایه انسانی شایسته و متخصص و گستره شبکه تجاری نمایندگان در سراسر کشور حاصل شده است.

سایر حوزه‌های درآمدی شامل پشتیبانی، آموزش و دشت نیز در سال ۱۴۰۱ تحقق بیش از ۱۰۰ درصدی بودجه داشته‌اند و شرکت توانسته است ضمن عرضه ارزش در هریک از این حوزه‌ها، رضایت طیف وسیعی از مشتریان را نیز جلب نماید.

در نهایت در سال پیش‌رو فرصت‌های خوبی را برای توسعه بازار سال ۱۴۰۲ و سال‌های آتی متصور هستیم. امسال و بنا به نیاز گسترده مشتریان در حوزه قوانین جدید «سامانه مؤدیان» امکانی ایجاد شده است که سپیدار ارزش‌های بیشتری را به مشتریان ارائه کند و خوشبختانه زیرساخت‌های تولید شده در سال ۱۴۰۱ نیز آمادگی و توان عرضه این محصول را به مشتریان داده است.

از طرف دیگر معتقدیم که آینده‌ی بازار ارائه راهکارهای نرم افزاری، بر پایه «ابر» خواهد بود و گسترش سبد محصولی سپیدار ابری و موفق کردن عرضه آن در سال ۱۴۰۲ ما را به آینده‌ای پایدار و توسعه‌بخش متصل خواهد کرد. همچنین تمرکز بر افزایش سطح رضایت‌مندی مشتریان، توسعه ظرفیت‌های منابع انسانی شایسته، گسترش شبکه نمایندگی در استان‌های با بازده کمتر و ورود به بخش‌های جدید بازار، در دستور کار شرکت سپیدار قرار گرفته است و برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، نوید بخش تداوم موفقیت‌های سپیدار در سال ۱۴۰۲ است.



توسعه و سرمایه‌گذاری

همکاران سیستم همواره با شناسایی به موقع نیازهای بازار، تحلیل نیازمندی‌های صنایع و درک عمیق دغدغه‌های مشتریان، همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت کرده و با ارائه راهکارهای خود بر پایه تکنولوژی، به جایگاه ویژه‌ای در بین مشتریان دست یافته است. در امتداد این استراتژی و علاوه بر تولیدات عمده‌ای که در سال ۱۴۰۱ در محصولات جاری به سرانجام رسیدند، همکاران سیستم سرمایه‌گذاری خود در سه محور عمده را نیز مورد توجه قرار داد.

نسل چهارم محصولات همکاران سیستم

ایجاد محصولات نسل بعدی، در پی آن فرایندها و ابزارهای متناسب، کار معمول همکاران سیستم در ۳ دهه گذشته بوده و دو بار به صورت موفق فرایند باز تولید و ارتقاء محصولات را پیموده است. این کار از پیچیده‌ترین فرایندهای ممکن در کسب‌وکارها، به ویژه کسب‌وکارهای مبتنی بر تکنولوژی می‌باشد به نحوی که در کتاب‌های مدیریت معمولاً از موفقیت در این عرصه به عنوان یکی از مشخصه‌های شرکت‌های عالی یاد می‌شود.

نسل جدید محصولات چه در همکاران سیستم و چه در شرکت‌های بسیار بزرگ نرم‌افزاری همواره الهام‌بخش تغییرات بزرگ و نوین در تمام فرایندهای سازمان است و اساساً یک پلتفرم اداره کسب‌وکار به همراه خود پدیدار می‌آورد، پلتفرمی که علاوه بر عرضه محصول مورد اقبال بازار، بهبودهایی در عملکرد و کاهش هزینه‌ها را به همراه دارد و همچنین در فرایند توسعه، مسیری برای مهاجرت از نسل قبلی به محصولات جدید را فراهم می‌کند.

استفاده عمیق از دانش انباشته همکاران سیستم، شناسایی محل‌های بهبود در محصول فعلی، درک نیازها و برقراری ارتباط مؤثر با مشتریان از مهم‌ترین محورهای فرایند توسعه در محصولات جدید است و تجربه ارزشمند دو دوره قبل، محصولات خوب قبلی و حجم قابل توجهی از مشتریان در صنایع مختلف، منابع بسیار با اهمیتی برای تولید نسل جدید محصولات هستند. روندها و الگوهای جهانی و فراتر از آن، درک نیازهای آتی مشتریان در سمت دیگر این تغییر نسل جلوه می‌کند.

به دلیل ماهیت تغییر سریع فناوری، در فرایند توسعه محصولات نرم‌افزاری، انتخاب فناوری‌هایی که پایدار و مؤثر باشند از پیچیدگی‌های تصمیم‌گیری است که برای انتخاب موفق، توجه به روندها و تجربه متخصصین با

سابقه و با نگاه وسیع بسیار مهم است.

همکاران سیستم فرایند تحقیق و توسعه نسل بعدی محصولات ERP با بهره‌گیری از رایانش ابری را در دستور کار قرار داده است. در سال ۱۴۰۱ این فرایند با تعریف مشخصات و ویژگی‌های اصلی این محصول آینده‌نگر آغاز شده و نقشه‌راه این محصول تدوین شد. مطابق این طرح، بسترسازی و تولید محصول از سال ۱۴۰۲ آغاز می‌شود.

سپیدار ابری

گروه همکاران سیستم، بازار شرکت‌های کوچک و اصناف را از طریق شرکت سپیدار سیستم آسیا هدف گرفته و به جرأت می‌توان گفت که محصولات این شرکت، برند برتر در این بازار هستند. این موفقیت مرهون سرمایه‌گذاری جدی همکاران سیستم طی ۱۳ سال گذشته روی تولید و توسعه محصولات برای این شرکت و نگهداشت آن‌ها توسط این شرکت بوده است. دانش عمیق فرآیندهای کسب‌وکار و قابلیت‌های فناوری توسط کلیدی‌ترین نیروهای همکاران سیستم در سال‌های اولیه تأسیس این شرکت، چنین محصولی را خلق کرد و موجب موفقیت کم نظیر این شرکت شد.

اما همه محصولات، خصوصاً موفق‌ترین‌های آن‌ها، اگر به موقع بر مبنای نیازهای آشکار و پنهان بازار، تغییرات محیط کسب‌وکار و نیز فناوری‌های نوین بازسازی نشوند، مزیت رقابتی خود را از دست خواهند داد و جا برای رقبا باز خواهند کرد. می‌توان گفت موفقیت‌های مهم محصول سپیدار باعث شد تا با کمی تأخیر این بازسازی آغاز شود و پیچیدگی‌های عمیق فناوری‌های نوین خصوصاً در حوزه ابری که دنیای متفاوتی از توسعه نرم‌افزار است، نیازمند فرایند طولانی از تحقیق و توسعه بود که ریسک ورود رقیب را ایجاد می‌کرد. خوشبختانه، تجربه ۵ ساله همکاران سیستم در عرضه محصولات ابری و نیز حدود ۲ سال تحقیق و توسعه روی نحوه تولید نرم‌افزارهای پایدار بر بستر ابر، پلتفرمی را تهیه و عملیاتی کرده بود که با در اختیار قراردادن این زیرساخت برای شرکت سپیدار سیستم آسیا و تخصیص بهترین و کلیدی‌ترین نیروهای توسعه محصول (کارشناسان محصول و برنامه‌نویسان) به این پروژه، توانستیم ظرف سال گذشته ۴ ماژول اصلی و پرفروش نرم‌افزار سپیدار را در این بستر بازنویسی کنیم و در سال ۱۴۰۲ آن را به صورت عمومی به بازار عرضه خواهیم کرد.





به همین دلیل سال گذشته قراردادی بین همکاران سیستم و سپیدار سیستم آسیا منعقد شد که طبق آن در ازای ارائه زیرساخت و ابزارهای تولید و نیز توسعه و نگهداشت تمامی ماثول‌های سپیدار جاری بر بستر ابر در طول عمر محصول، از حاصل فروش، ۲۰٪ به همکاران سیستم تعلق می‌گیرد.

توسعه این محصولات با قوت در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد یافت تا بتوانیم از ظرفیت رایانش ابری و فرصت‌های موجود در بازار کوچک بهترین استفاده را برده و سود مناسبی خلق کنیم.

شرکت ابرآمد و ساخت دیتاسنتر

آینده ارائه خدمات IT در جهان بر بستر ابر خواهد بود و نه تنها رایانش ابری پایه و اساس فناوری اطلاعات را تشکیل خواهد داد بلکه به بستری برای کسب‌وکار و خلاقیت‌های جدید در آن تبدیل خواهد شد.

شرکت ابرآمد بر پایه نیاز مشخص همکاران سیستم به زیرساخت‌های ابری مطمئن و امن و نیز وجود فرصت کسب‌وکاری بزرگی که در ارائه خدمات زیرساختی ابری به سازمان‌ها وجود دارد شکل گرفت و به بزرگترین سرمایه‌گذاری همکاران سیستم در این سال‌ها تبدیل شد.

بنابر اندازه بازار هدف ابرآمد و فرصت بزرگی که در آن وجود دارد، همکاران سیستم این Diversification و سرمایه‌گذاری را انجام داده و آن را یکی از اصلی‌ترین خطوط استراتژیک خود در طی پنج سال آینده می‌داند.

یکی از الزامات کلیدی ارائه خدمات ابری مطمئن، داشتن دیتاسنترهایی با استانداردهای جهانی است و برآوردها نشان می‌دهد که در حال حاضر با کمبود دیتاسنترهای این چنینی در کشور روبرو هستیم. بنابراین یک سرمایه‌گذاری مهم همکاران سیستم ساخت اولین دیتاسنتر خود با بالاترین سطح کیفیت و براساس استانداردهای جهانی است که از سال ۱۴۰۱ آغاز شده و در ۱۴۰۲ به بهره‌برداری خواهد رسید.

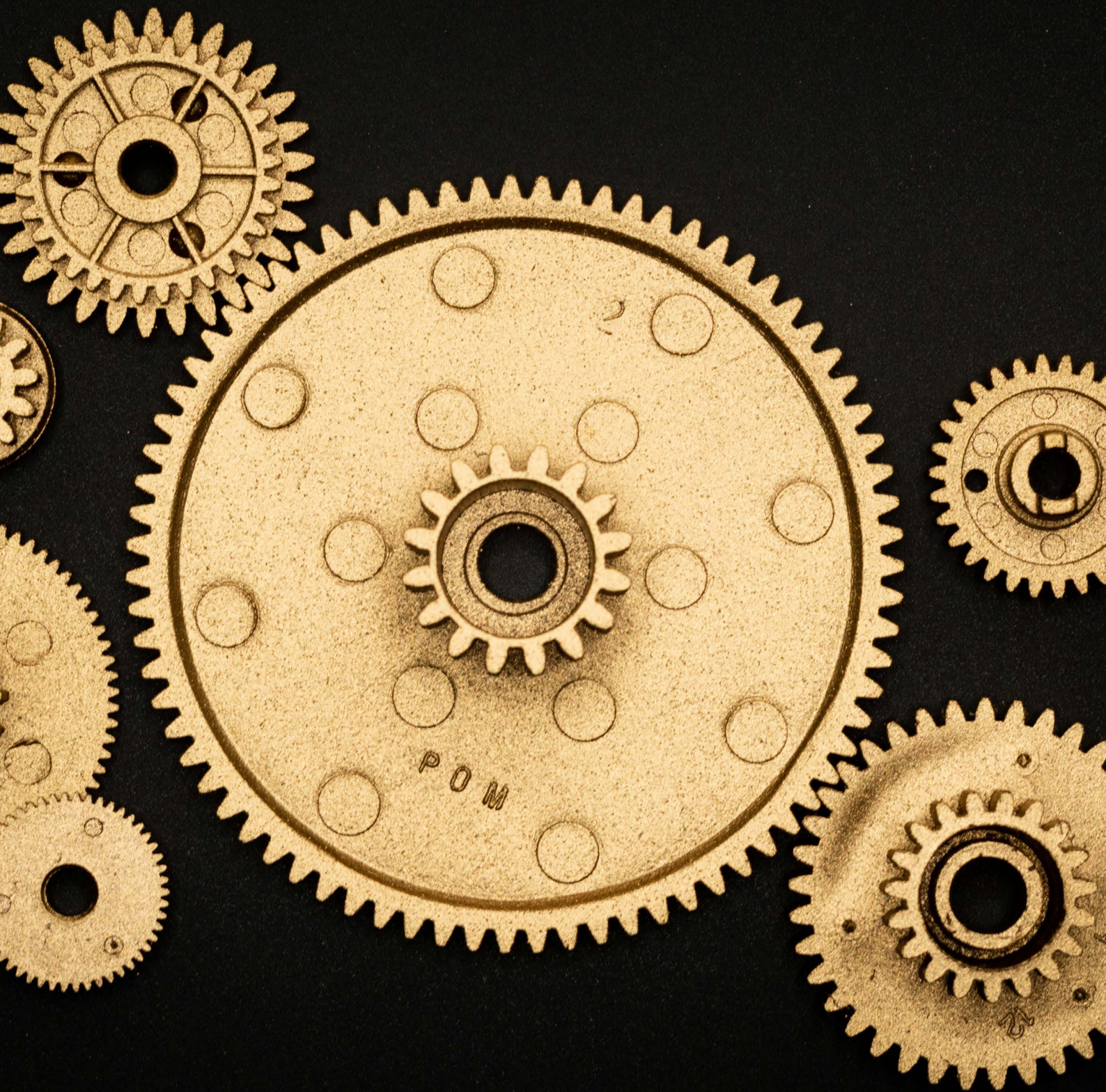
با ساخت اولین دیتاسنتر همکاران سیستم با ظرفیت ۵۴ رک عملیاتی، ایجاد یک تیم ۵۰ نفره متخصص و تخصیص حدود ۱۵۰ میلیارد تومان سرمایه برای تأمین سخت‌افزار، این کسب‌وکار استقرار یافته و بیش از ۲۵۰ مشتری که عمدتاً داده‌های کلیدی و حساس دارند، در حال حاضر از زیرساخت‌های ابری ابرآمد برای مدیریت بهینه کسب‌وکار خود استفاده می‌کنند.

مدیریت کارآمد فناوری اطلاعات



ساختار گروه همکاران سیستم







ساختار گروه همکاران سیستم

شرکت همکاران سیستم از بدو تأسیس در سال ۱۳۶۸ تا کنون برای دستیابی به اهداف استراتژیک و عملیاتی، ساختار خود را مستمر و خلاقانه بهبود داده است. در دهه هفتاد ایجاد شرکت‌های منطقه‌ای، در دهه هشتاد، ایجاد شبکه مستقل فروش و استقرار تحت عنوان تحت لیسانس‌ها از بهترین نیروهای عملیاتی داخلی، در دهه نود، ایجاد شرکت‌های پشتیبان‌یار، هم‌پیمان، نمایندگان و شرکای توسعه محصول کلیدی‌ترین‌های این تحولات مثبتی هستند که همگی به بهبود بهره‌وری، گسترش شرکت و توسعه بازار انجامیده است.

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 روبرو است که در سراسر کشور و در قالب یک مجموعه و تحت یک استاندارد، محصولات و خدمات خود را به بازار هدف ارائه می‌کند.

[illegible]



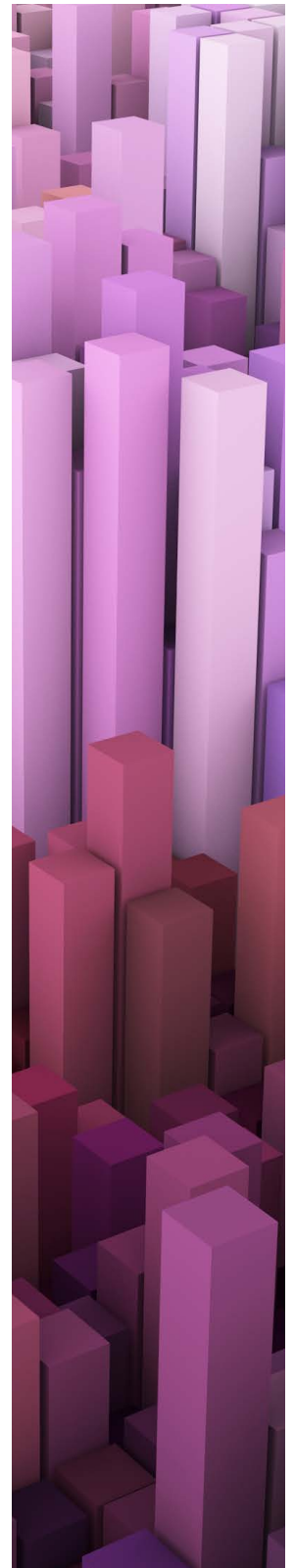
تخصص‌ها و پراکندگی جغرافیایی شرکت‌های زیرمجموعه به صورت زیر است:

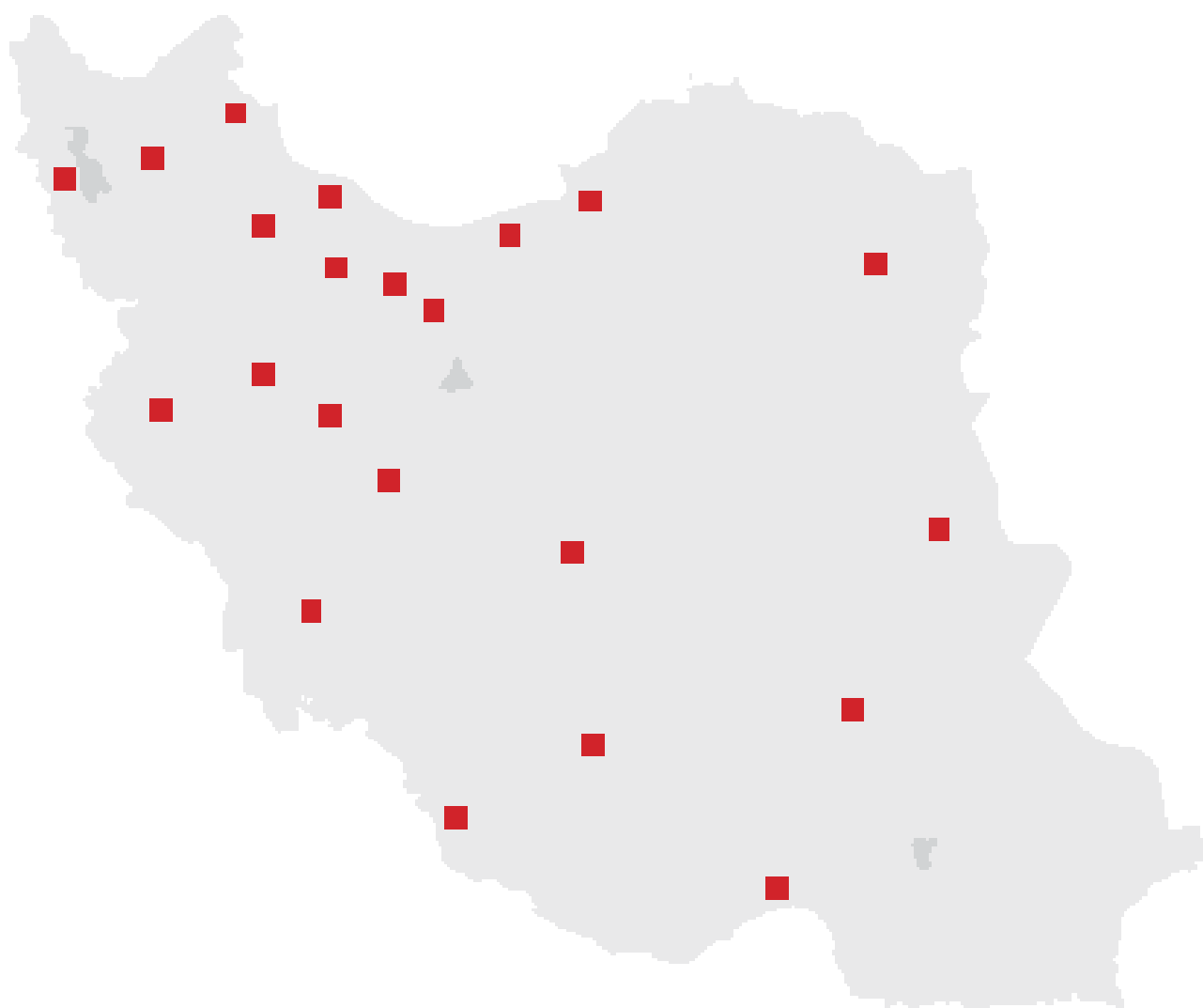
- شرکت سپیدار سیستم آسیا در سال ۱۳۸۷ با هدف پاسخگویی به نیازهای نرم‌افزاری بازار شرکت‌های کوچک و اصناف و ارائه خدمات به مشتریان این بخش از بازار، تأسیس شد. حوزه فعالیت این شرکت عمدتاً در زمینه اجرای طرح‌های جامع فناوری اطلاعات شامل تحلیل، تولید، راه‌اندازی و پشتیبانی راهکارهای مبتنی بر نرم‌افزار و همچنین تجارت الکترونیک در بازارهای کسب‌وکار کوچک و اصناف شامل تحلیل، طراحی، تولید، فروش، اجاره و پشتیبانی نرم‌افزارهای جامع کاربردی و ایجاد بسترهای 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 علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در این صنعت، اقدام نماید. با تغییر نوع شرکت به سهامی عام، در ۱۷ دی ماه سال ۱۳۹۹ برای اولین بار سهام شرکت سپیدار سیستم در بازار فرابورس عرضه گردید.

- 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 مکانیسم‌های توسعه ظرفیت پاسخگویی به مشتریان، تولید محصولات جدید، نگهداشت و به روزرسانی 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 سیستم جایگاه ویژه‌ای داشته باشد.

- یکی از جدیدترین شرکت‌های زیرمجموعه ابرآمد است. مأموریت شرکت ابرآمد ارائه زیرساخت خدمات ابری به گروه همکاران سیستم و مشتریان این شرکت و به‌طور کلی ارائه این خدمات به بازار همکاران سیستم است. این خدمات شامل خدمات لایه زیرساخت (infrastructure as a service) و لایه پلتفرم (platform as a service) می‌باشد.







- 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.

- 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.

- 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 توسعه شبکه فروش همکاران سیستم با هدف بازارگشایی 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. این شرکت، 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 تعریف شده، انجام می‌دهند. این شرکت‌ها توسط متخصصان با تجربه 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 خاص منظوره آغاز به کار نمود. این شرکای تجاری با عنوان «توسعه دهنده 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 تحت لیسانس 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.

• 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، 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» 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.

- 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.

- «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 بالابردن 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 نمود. شرکت‌هایی به نام «پشتیبان یار» این وظیفه را عهده‌دار 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 پشتیبان یار با در اختیار داشتن نیروهای متخصص، بخشی از خدمات تعهد شده‌ی پناه تهران را به مشتریان ارائه می‌کنند.

- 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.

- با توجه به نقش و جایگاه سرمایه انسانی و اهمیت آن در پیشبرد کسب‌وکار گروه، مؤسسه «تأمین آتیه کارکنان همکاران سیستم» 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 «توسعه کسب‌وکارهای دانه» به عنوان یک Capital Corporate Venture در سال ۱۳۹۶ تأسیس شد. مأموریت این شرکت سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها با هدف ایجاد سود و نیز توسعه شبکه‌ای همکاران سیستم است.





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 ۱۴۰۱ نیز با توجه به شرایط محیطی و در مسیر توسعه کسب و کار همکاران سیستم، تمرکز بر جذب افراد خبره بیش از پیش مورد توجه بوده و به عنوان یکی از رویکردهای اصلی در دستورکار قرار داشت.

با توجه به مسیر توسعه‌ای که همکاران سیستم برای بازه ۵ سال آینده خود تصویر کرده، تمرکز بر توسعه توان حرفه‌ای و تخصصی تیم مدیریتی شرکت و همچنین ارتقاء توانمندی و اثرگذاری منابع انسانی اولویت‌های اساسی برنامه‌های پیش‌رو خواهد بود.

افزایش نوآوری، راه‌گشای مسیر موفقیت گذشته و آتی همکاران سیستم است؛ این رویکرد غالب در کنار سیاست‌های منابع انسانی در سال‌های گذشته، همواره این شرکت را به یکی از اولویت‌ها در انتخاب‌های فارغ التحصیلان ممتاز و نیروهای مستعد و توانمند بازار کار تبدیل نموده است. اطمینان از وجود کفایت کمی و کیفی در منابع انسانی در جهت پیشبرد هدف 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 اشیاء، 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 از طریق افزایش کارایی، بهره‌وری و حال خوب منابع انسانی جهت گیری تحقق اهداف را سرعت بخشد و همکاران سیستم

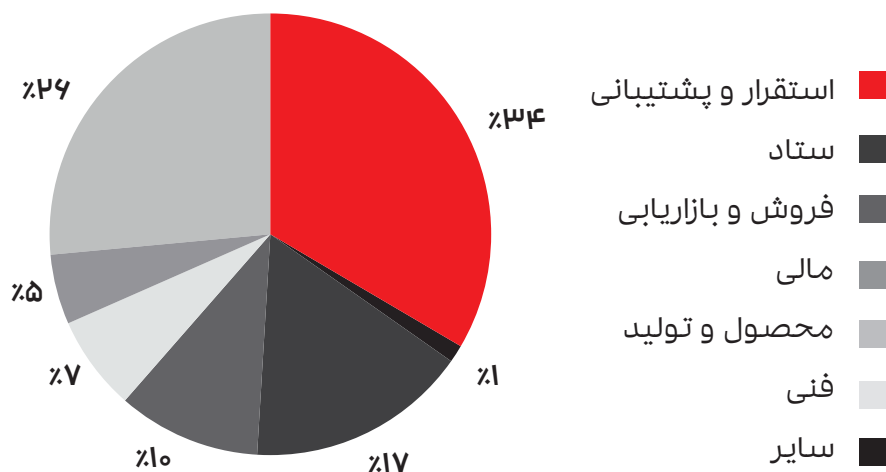
را به یکی از شرکت‌های برتر جهت اشتغال در حوزه IT تبدیل نماید.

امروز گروه بزرگی از سرمایه‌های انسانی همکاران سیستم به واسطه‌ی استراتژی توسعه شبکه همکاران سیستم در شبکه حضور دارند که خدمات فروش، استقرار، پشتیبانی و توسعه محصولی با استانداردها و ارزش‌های همکاران به این شبکه برون‌سپاری شده است تا جهت‌گیری شرکت در افزایش کارایی، کیفیت و بهره‌وری با سرعت بالاتری طی شود. چنین مدلی در کنار سایر رویکردهای رشد و توسعه در همکاران سیستم، این شرکت را به بستری سرآمد برای توسعه منابع انسانی تبدیل کرده است.



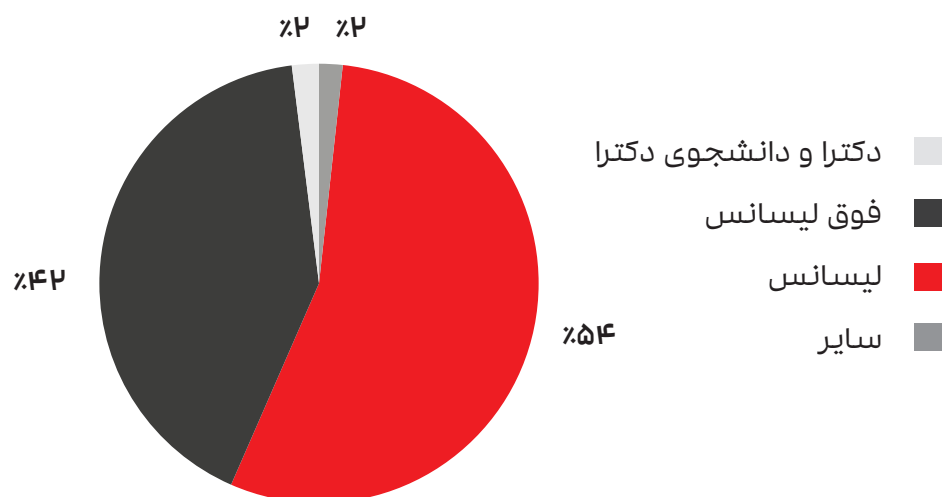


نمودار توزیع تعداد منابع انسانی به تفکیک نقش در هسته داخلی همکاران سیستم



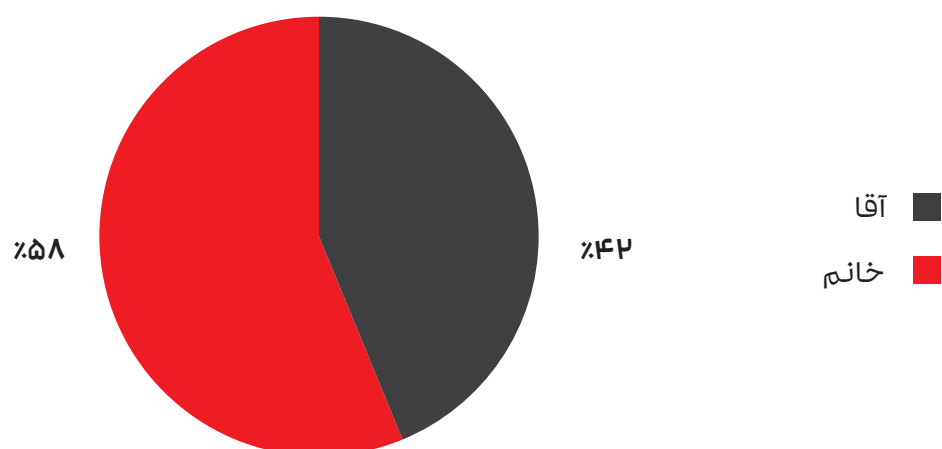
همکاران سیستم، ترکیب همگن و مناسبی از تخصص‌ها در مقاطع تحصیلی مختلف را بر اساس مصاحبه‌های تخصصی و توانایی‌های علمی و عملی آن‌ها در حوزه‌های مختلف فعالیت شرکت جذب می‌کند. نمودار زیر، توزیع تعداد منابع انسانی به تفکیک سطح تحصیلات را در هسته داخلی همکاران سیستم را در پایان سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد.

منابع انسانی گروه به تفکیک مقطع تحصیلی



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.

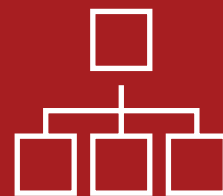
نمودار توزیع منابع انسانی به تفکیک جنسیت در هسته داخلی همکاران سیستم





نظام حاکمیت شرکتی





رویه‌های حاکمیت شرکتی و ساختار آن

شرکت همکاران سیستم به تفکیک حوزه مدیریت، که بر عملیات و تحقق اهداف متمرکز است، از نظام حاکمیت شرکتی که یک مفهوم نظارتی است، اعتقاد دارد. 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 هیئت‌مدیره گروه، کمیته‌های هیئت‌مدیره، مدیرعامل گروه و همچنین هیئت‌مدیره شرکت‌های زیرمجموعه اعمال می‌گردد. وظایف هریک از این ارکان و گزارش‌گری آن‌ها به هیئت‌مدیره به نوعی برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود که 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 هیئت‌مدیره در کنار ترکیب کمیته‌ها، سهامداران، 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 هیئت‌مدیره:

- هدایت، نظارت و کنترل استراتژیک
- ارائه پشتیبانی و مشاوره جمعی به مدیرعامل در حوزه‌های مختلف
- نظارت بر عملکرد مدیریت ارشد
- نظارت استراتژیک بر عملکرد هیئت‌مدیره 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
- شناسایی ریسک‌ها و طراحی راهکار برای پوشش آن‌ها

وظایف:

تحقق اهداف کسب‌وکار از طریق فرماندهی عملیات، اجرایی کردن راهبردهای استراتژیک مصوب هیئت‌مدیره، سازماندهی و مدیریت ستادها و منابع انسانی

هیئت‌مدیره

مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد

**هیئت مدیره و
مدیران عامل
شرکت های
زیرمجموعه**

وظایف:

مدیریت کسب و کارهای زیرمجموعه بر اساس
سیاست ها و استراتژی های گروه

**کمیته
منابع انسانی و
انتصابات**

وظایف:

تدوین استراتژی ها و سیاست های کلی منابع
انسانی در سطح گروه و نظارت بر اجرای آن

**کمیته
استراتژی و
ریسک**

وظایف:

ایجاد هم سویی بین اعضای هیئت مدیره در
خصوص چشم انداز آینده کسب و کار و اطمینان از
تطابق منابع و قابلیت های همکاران سیستم برای
تحقق چشم انداز

**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**

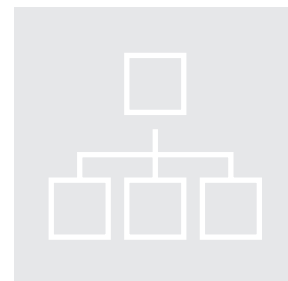
وظایف:

تحلیل وضعیت اقتصادی و تهیه ورودی برای
تصمیم سازی اقتصادی هیئت مدیره، تقویت
ظرفیت پایداری مالی و توسعه سودآوری شرکت

**کمیته موفقیت
مشتریان**

وظایف:

مراقبت از تحقق هدف تقویت ماندگاری و
وفاداری مشتریان



اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

فرید فولادی

رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره

سابقه عضویت در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۱۰ سال

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۲/۵ سال

تخصص: مدیریت بازاریابی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژی های بازار و سازمان

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه تهران



سایر سمت های کنونی:

■ مدیرعامل شرکت زیرساخت های فناوریانه ابرآمد- غیرموظف

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت زیرساخت های فناوریانه ابرآمد (سهامی خاص)- عضو غیرموظف

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت توسعه کسب و کارهای دانه (سهامی خاص)- عضو غیرموظف

مهدی امیری

نائب رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۸ سال

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۵ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم افزار، مدیریت کسب و کار و استراتژی های سازمانی و

مدیریت منابع انسانی

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر گرایش نرم افزار دانشگاه صنعتی شریف



- نماینده شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره موسسه تأمین آتیه همکاران سیستم

محمد عزیزاللهی

مدیرعامل گروه همکاران سیستم

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم : ۴ سال

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد



محسن طلائی

عضو اصلی و موظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم : ۶ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت

کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، هوش ماشین و رباتیک دانشگاه تهران



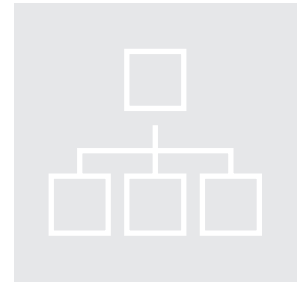
سایر سمت های کنونی:

■ معاونت توسعه محصول

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

- نماینده شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)

- نماینده شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت توسعه کسب و کارهای دانه (سهامی خاص)



اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

محمد مهدی میرمطهری

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



- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم مدیریت
طرح‌های عمومی (سهامی خاص)

الهه غریبی

عضو اصلی و موظف هیئت مدیره
سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۱۱ ماه
تخصص: مدیریت مالی، اقتصادی و حاکمیت شرکتی
تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه ولیعصر رفسنجان



سایر سمت‌های کنونی:

■ معاونت مالی و اقتصادی

- نماینده شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص) در هیئت مدیره
شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)
- نماینده شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت پیمان
دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)

علی اکبر صمدزاده

عضو علی‌البدل و موظف هیئت‌مدیره

سابقه حضور در هیئت‌مدیره همکاران سیستم: ۱ سال و 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
- مدیرعامل شرکت توسعه شبکه فروش

- نماینده شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص) در هیئت‌مدیره شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم (سهامی خاص)

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت‌مدیره همکاران سیستم اصفهان (سهامی خاص)

- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت‌مدیره شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)

سعید مرادی

عضو علی‌البدل و غیرموظف هیئت‌مدیره

سابقه حضور در هیئت‌مدیره همکاران سیستم: ۱ سال و ۵ ماه

تخصص: طراحی و تولید نرم‌افزار

تحصیلات: مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان

کارشناسی ارشد بهره‌وری و سیستم‌ها دانشگاه علم و صنعت



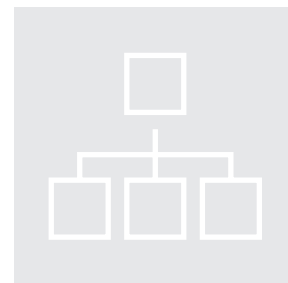
سایر سمت‌های کنونی:

- مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت

- نماینده شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت‌مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)

- نماینده شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت‌مدیره شرکت زیرساخت‌های فناوریانه ابرآمد (سهامی خاص)

- نماینده شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص) در هیئت‌مدیره اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)



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. هیئت‌مدیره شرکت متشکل از ۴ عضو غیرموظف و ۳ عضو موظف می‌باشد که ترکیب آن‌ها تخصص‌های متنوع مورد نیاز برای اداره شرکت را گرد آورده است.

علاوه بر ظرفیت داخلی هیئت‌مدیره، همکاران سیستم همواره بر آن بوده است تا بر اساس دانش و تخصص افراد صاحب‌نظر در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار خود، تصمیمات راه‌گشایی در مسیر حرکت رو به جلوی شرکت اتخاذ نماید. بر همین اساس، استفاده از نظر مشاوران در سطوح مختلف استراتژی و عملیاتی شرکت از سالیان پیش در دستور کار هیئت‌مدیره قرار داشته و در سال ۱۴۰۱ نیز ادامه داشته است.

هیئت‌مدیره در سال ۱۴۰۱، ۴۹ جلسه هیئت‌مدیره داشته است. تعداد و فاصله زمانی میان جلسات هیئت‌مدیره، متناسب با موضوعات و شرایط هر مقطع زمانی، توسط دبیرخانه هیئت‌مدیره مشخص و با تأیید رییس هیئت‌مدیره به نحوی تنظیم شده است که در هر ماه بیش از یک جلسه هیئت‌مدیره برگزار شود. ترتیب و تاریخ برگزاری جلسات هیئت‌مدیره در قالب تقویم هیئت‌مدیره و توسط دبیرخانه هیئت‌مدیره، مشخص و در اولین جلسه برای دوره‌های شش‌ماهه به تصویب هیئت‌مدیره رسانده می‌شود.

لازم به ذکر است به دلیل اهمیت و اولویت بالای جلسات هیئت‌مدیره، به جز ۴ جلسه که آقای محسن طلائی و ۲ جلسه که خانم الهه غریبی در آن حضور نداشته‌اند، باقی جلسات با حضور تمام اعضای هیئت‌مدیره برگزار شده است.



حقوق و مزایای اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

حق حضور اعضای غیرموظف بر اساس تصمیمات مصوب مجمع و حقوق و مزایای مدیرعامل و معاونین وی مطابق با آیین نامه های داخلی گروه و بر اساس تصویب هیئت مدیره پرداخت می شود.

نقاط تمرکز هیئت مدیره در سال ۱۴۰۱

اهم موضوعات راهبردی مطرح شده در جلسات هیئت مدیره و کمیته های تخصصی که نقاط تمرکز هیئت مدیره را در سال ۱۴۰۱ تشکیل می دهند، عبارتند از:

- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک و حفظ رویکردهای اصلی گروه
- تدوین برنامه و بودجه کلان و مراقبت از تحقق هدف گذاری های مصوب
- بررسی و نظارت های مستمر مالی و عملیاتی
- تنظیم رابطه با سهامداران و بازار سرمایه
- تحلیل محیط بیرونی و بررسی مستمر وضعیت بازار و مشتریان
- تقویت حوزه توسعه محصول و طراحی مسیر آینده محصولات همکاران سیستم
- توجه و تمرکز بر کلاود و رایانش ابری
- بررسی پیشبرد توسعه محصول سپیدار ابری و مدل کسب و کاری آن
- توجه به منابع انسانی شرکت و تدوین استراتژی ها و سیاست های مناسب با شرایط و توجه به معیشت ایشان
- نظارت بر فروش، مدیریت و اجرای پروژه های بزرگ و استراتژیک
- نظارت بر پیشرفت ساخت دیتاسنتر
- تدوین استراتژی های سال ۱۴۰۲



کمیته‌های زیرمجموعه هیئت‌مدیره

هیئت‌مدیره 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 هیئت‌مدیره نموده است. در سال ۱۴۰۱ کمیته حسابرسی، کمیته استراتژی و ریسک، کمیته منابع انسانی و انتصابات، کمیته اقتصادی و کمیته موفقیت مشتریان به منظور کمک به تصمیم‌سازی در اصلی‌ترین وظایف هیئت‌مدیره در این پنج حوزه فعال بوده‌اند.

در ادامه گزارشی از عملکرد هر یک از پنج 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 هیئت‌مدیره انتخاب شده‌اند. این کمیته در سال ۱۴۰۱، در راستای کمک به وظایف نظارتی هیئت‌مدیره 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 با حضور تمام اعضای کمیته برگزار نموده است.

اعضای کمیته حسابرسی

محمد مهدی میرمطهری، مهدی انصاریان، حسین شهبازی رز، ابراهیم نوروزیگی، زهرا عاشری.

اطلاعات اعضای کمیته

مهدی انصاریان

تحصیلات: کارشناسی حسابداری
تخصص: دارای تخصص در حوزه مالی
تجارب: مدیر تحلیل و طراحی سیستم ها، مدیر مالی و عضو هیئت مدیره همکاران
سیستم به مدت ۲۴ سال

حسین شهبازی رز

تحصیلات: کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی
تخصص: دارای تخصص در حوزه مالی
تجارب: مدیر حسابرسی در سازمان حسابرسی، عضو کارگروه کمیته کنترل کیفیت
جامعه حسابداران رسمی، ۳۰ سال سابقه حسابرسی داخلی، عملیاتی و مستقل

ابراهیم نوروزبگی

تحصیلات: دکتری حسابداری
تخصص: دارای تخصص در حوزه مالی
تجارب: ۱۰ سال تدریس، عضویت در کارگروه تدوین استانداردهای مالی و دولتی به
مدت ۵ سال، عضویت در کمیته روابط بین الملل انجمن حسابداران خبر ایران به
مدت ۴ سال و مدیر اجرایی مرکز آموزش حسابداران خبره به مدت ۳ سال

زهرا عاشری

تحصیلات: کارشناسی حسابداری
تخصص: دارای تخصص در حوزه مالی
تجارب: تحلیلگر سیستم های نرم افزاری به مدت ۱۲ سال، مدیر پروژه سیستم
بهای تمام شده به مدت ۱۰ سال، فعالیت در حوزه مالی به مدت ۵ سال، عضویت
در هیئت مدیره شرکت های گروه به مدت ۵ سال



فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۱

اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۱۴۰۱ 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 حساب‌برسان داخلی از نظام کنترل‌های داخلی
- ارزیابی فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی و بررسی گزارش‌های صادر شده در زمینه پیشبرد استراتژی‌های گروه، 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 به منظور حصول اطمینان از اثربخشی گزارش‌های صادره
- بررسی عملکرد حساب‌برسان مستقل و پایش استقلال آن‌ها
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
- بررسی گزارشات سه ماهه واحد حسابرسی داخلی که به منظور اعمال کنترل داخلی به جهت اطمینان بخشی معقول از حفاظت از دارایی‌ها و منابع شرکت، تهیه شده و به هیئت‌مدیره ارائه می‌شود.
- پیشنهاد چیدمان و اعضا جدید کمیته حسابرسی به هیئت‌مدیره
- برگزاری جلسات دوره‌ای مابین اعضای کمیته حسابرسی و هیئت‌مدیره و همچنین مدیران ارشد شرکت جهت بررسی گزارشات حسابرسی داخلی و آشنا نمودن آن‌ها به نقش و اهمیت حسابرسی داخلی در حاکمیت شرکتی



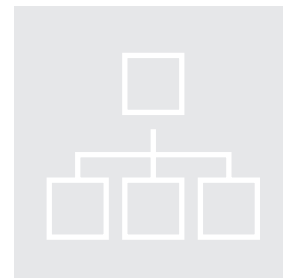
اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی
حسابرس مستقل و بازرس قانونی گروه در سال ۱۴۰۱، مؤسسه
حسابرسی بیات رایان و بازرس علی‌البدل مؤسسه حسابرسی رایمند و
همکاران می‌باشد.

کمیته استراتژی و ریسک

مأموریت کمیته استراتژی و ریسک

مهمترین مسئولیت این کمیته، 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 استراتژیک شرکت در حوزه عملیات و اهداف کلان شرکت و پیشنهاد رویکردها، راهبردها و سیاست‌های مدیریت ریسک به هیئت‌مدیره
- بررسی اثربخشی سیستم مدیریت ریسک شرکت و همچنین بررسی عملکرد مدیریت ریسک
- شناسایی نارسایی‌های موجود در مدیریت ریسک جهت طرح در هیئت‌مدیره
- کشف فرصت‌های موجود برای توسعه کسب‌وکار و ارائه راهکار پیشنهادی به هیئت‌مدیره
- پیشنهاد اهداف و موضوعات استراتژیک هر سال همراه با اولویت‌بندی پیشبرد به هیئت‌مدیره
- ارائه مشاوره به مدیرعامل حسب نیاز مدیرعامل در خصوص موضوعات استراتژیک جهت عمق بخشیدن به موضوعات پیش از ورود به هیئت‌مدیره
- 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

اعضای کمیته استراتژی و ریسک

فرید فولادی، مهدی امیری، محسن طلائی و سعید مرادی

اطلاعات اعضای کمیته

باتوجه به اینکه اعضای این کمیته همگی عضو هیئت‌مدیره همکاران سیستم هستند، اطلاعات ایشان در بخش اعضای هیئت‌مدیره و مدیرعامل، ذکر شده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته استراتژی و ریسک در سال ۱۴۰۱

همه ساله، شرایط متغیّر حاصل از عوامل مختلف محیطی، تحلیل مجدد محیط و بازبینی رویکردهای استراتژیک بر اساس شرایط را ضروری می‌سازد. بر اساس همین ضرورت، کمیته استراتژی و ریسک در سال ۱۴۰۱، با حضور تمام اعضای کمیته تعداد ۱۰ جلسه برگزار نموده است و عمده اقدامات و فعالیت‌های آن عبارتند از:

- پیشبرد مسیر راهبردی نسل بعدی محصول راهکاران
- پایش وضعیت کلان اقتصادی کشور و طراحی سناریوهای متنوع برای شرایط مختلف به منظور اطمینان از این موضوع که شرکت در هر شرایطی، عملکردی موفق رقم بزند.
- مراقبت از موفقیت استراتژی‌های سال ۱۴۰۱، بازبینی دوره‌ای این استراتژی‌ها و به‌روزرسانی آن‌ها بر اساس شرایط محیطی جدید
- تحلیل مستمر محیط و رقبا و پیشنهاد اهداف استراتژیک سال ۱۴۰۲ به هیئت‌مدیره
- تدوین شناسنامه اهداف سال ۱۴۰۲ شامل تعیین و هدف‌گذاری معیارهای موفقیت و تعیین رویکردهای اجرایی و پیشنهاد آن‌ها به هیئت‌مدیره



کمیته منابع انسانی و انتصابات

مأموریت کمیته منابع انسانی و انتصابات

ارتقا مدیریت عملکرد از ابعاد کمی و کیفی در سازمان، توسعه ظرفیت‌های مدیریتی و جانشین پروری، پایش وضعیت رقابتی منابع انسانی در بازار و تدارک سیاست‌ها و برنامه‌های مرتبط با آن و نهایتاً تدوین هدف ۱۴۰۲ منابع انسانی و اقدامات مهم ذیل آن، مهمترین سرفصل‌هایی بوده است که کمیته منابع انسانی و انتصابات در سال ۱۴۰۱ دنبال کرده است. توسعه فرهنگ، آموزش‌ها و توانمندی و حساسیت سازمان نسبت به مقوله مدیریت عملکرد، تعریف و انسجام‌بخشی به برنامه‌های توسعه مدیریتی اجرای آن، جهت‌گیری‌هایی بوده است که در این کمیته دنبال شده و مبنای دریافت ورودی‌ها و تصمیم‌گیری‌های هیئت‌مدیره در این حوزه‌ها قرار گرفته است.

نظارت بر اجرای کلان مصوبات هیئت‌مدیره 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.

اهم وظایف این کمیته عبارتند از:

- تدوین استراتژی‌ها و سیاست‌های کلی منابع انسانی
- پیشنهاد انتصاب و برکناری مدیران ارشد
- پیشنهاد کاندیدا برای عضویت در کمیته‌های تخصصی

اعضای کمیته منابع انسانی و انتصابات

مهدی امیری، سعید مرادی، علی اکبر صمدزاده

اطلاعات اعضای کمیته

باتوجه به اینکه اعضای این کمیته همگی عضو هیئت‌مدیره همکاران سیستم هستند، اطلاعات ایشان در بخش اعضای هیئت‌مدیره و مدیرعامل، ذکر شده است.



فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۱

کمیته منابع انسانی و انتصابات در سال ۱۴۰۱، با حضور تمام اعضا ۸ جلسه تشکیل داده است که اهم فعالیت‌ها و دستاوردهای آن به شرح زیر است.

- تدوین سیاست‌ها و خروجی‌های مورد انتظار مدیریت عملکرد شامل لایه‌های مدیران ارشد و میانی
- تدوین پروتکل‌های سازمانی، ارائه آموزش‌ها، جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات مرتبط با مدیریت عملکرد در لایه‌های مدیریتی و ارائه سازوکارهای بهبود (مشارکت کلیه لایه‌های مدیریتی)
- بررسی وضعیت رقابتی مشاغل، پایش برند کارفرمایی و جذب نیروهای خبره در بازار و ارائه راهکارهای مبتنی بر آن
- بررسی برنامه‌های منابع انسانی در حوزه شرکا تجاری شرکت و تدارک سازمان کار منابع انسانی برای تدوین، پایش و مراقبت از موضوعات منابع انسانی شبکه
- نظارت بر فرایند توسعه و توانمندسازی مدیران و مکانیسم‌های جانشین‌پروری مدیران ارشد و میانی در سازمان
- طراحی سرفصل‌ها و برنامه‌های مهم هدف منابع انسانی در ۱۴۰۲ و ارائه آن به هیئت‌مدیره

کمیته اقتصادی

مأموریت کمیته اقتصادی

فعالیت کمیته اقتصادی، متمرکز بر بررسی و 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 شفاف از شرایط اقتصادی موجود در کسب‌وکار گروه و انطباق آن با شرایط بیرونی را به هیئت‌مدیره می‌دهد و با ارائه پیشنهاد بهبود و طرح‌های جدید سرمایه‌گذاری، توان پایداری مالی و توسعه سودآوری را تقویت می‌کند.

اغلب تصمیمات هیئت‌مدیره‌ها 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 هیئت‌مدیره مهم است که:

- بر اساس 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 هیئت‌مدیره همواره اطمینان معقولی از درستی تصمیمات کسب‌وکار و یا تغییر به موقع آن‌ها از زاویه خروجی‌های اقتصادی را کسب نماید. همچنین مکانیسمی را فعال می‌کند که پایه‌های سودآوری کسب‌وکار از محل فرصت‌های جدید را مورد بررسی قرار دهد.

اعضای کمیته اقتصادی

فرید فولادی، محمد مهدی میرمطهری، الهه غریبی

اطلاعات اعضای کمیته

باتوجه به اینکه اعضای این کمیته همگی عضو هیئت‌مدیره همکاران سیستم هستند، اطلاعات ایشان در بخش اعضای هیئت‌مدیره و مدیرعامل، ذکر شده است.

فعالیت و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۱

کمیته اقتصادی در سال ۱۴۰۱، ۱۰ جلسه با حضور تمام اعضای کمیته تشکیل داده و موارد زیر را به عنوان مهمترین موضوعات مربوط به حوزه خود مورد توجه و بررسی قرار داده است.

- بررسی روندهای اقتصادی و منعکس کردن آثار احتمالی آن‌ها در کسب‌وکار همکاران سیستم به هیئت‌مدیره
- مطلع کردن هیئت‌مدیره از آخرین شرایط اقتصادی

- 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 هیئت‌مدیره، صاحبان سهام و سازمان‌های رگولاتوری مانند بورس، چه از منظر ساختار و چه از منظر محتوا (مانند گزارش تفسیری و گزارش هیئت‌مدیره 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
- نظارت بر انجام تحلیل‌های مرتبط با خطوط مهم کسب‌وکار همکاران سیستم
- مرور دوره‌ای عملکرد مالی شرکت

کمیته موفقیت مشتریان

مأموریت کمیته موفقیت مشتریان

مشتری، یکی از ارکان و پایه‌های اصلی همکاران سیستم می‌باشد و از ابتدای تأسیس، این رکن اهمیت ویژه‌ای برای مؤسسين و شرکت داشته است؛ همین رویکرد باعث شد که هیئت‌مدیره گروه، تقویت وفاداری و ماندگاری مشتریان را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک سال ۱۴۰۱ انتخاب کند. در راستای برنامه‌ریزی برای تحقق حداکثری این هدف نیز کمیته‌ای موقت تحت عنوان کمیته موفقیت مشتریان تشکیل شد که اصلی‌ترین مأموریت و هدف آن، حصول اطمینان از تحقق این هدف و کمک به تحقق آن بود.

اعضای کمیته موفقیت مشتریان

مهدی امیری، محسن طلائی، علی اکبر صمدزاده

اطلاعات اعضای کمیته

باتوجه به اینکه اعضای این کمیته همگی عضو هیئت مدیره همکاران سیستم هستند، اطلاعات ایشان در بخش اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل، ذکر شده است.

فعالیت و دستاوردهای کمیته در سال ۱۴۰۱

کمیته موفقیت مشتریان از سه ماهه دوم آغاز به فعالیت کرده و در مجموع ۶ جلسه با حضور تمام اعضای کمیته برگزار نمود که مهمترین اقدامات و فعالیت‌های این کمیته به شرح زیر بود:

- تدوین شاخص‌های اندازه‌گیری هدف بصورت سه ماهه
- مرور و بازبینی برنامه‌های تدوین شده برای تحقق هدف
- دریافت گزارش‌های دوره‌ای و مراقبت از اجرای هدف در طول سال و گزارش‌دهی به هیئت مدیره
- مرور دوره‌ای وضعیت رضایت مشتریان
- تصمیم‌سازی برای هیئت مدیره درخصوص مدل قراردادهای پشتیبانی

۱۴۰۲

رویه های حاکمیت شرکتی و ساختار آن در شرکت های زیرمجموعه

هیئت مدیره همکاران سیستم از گذشته همواره حساسیت بالایی برای انتخاب اعضای هیئت مدیره شرکت های زیرمجموعه، ارزیابی عملکرد ایشان و بطور کلی اعمال حاکمیت شرکتی بر این شرکت ها داشته است به گونه ای که می توان گفت یکی از بهترین الگوهای حاکمیت شرکتی در کشور در این گروه پیاده سازی شده است. در راستای اعمال هرچه دقیق تر و درست تر حاکمیت شرکتی در این شرکت ها، از سال گذشته سازکار مشخص و مدونی برای پیشبرد این مهم طراحی گردید و زیرساخت های لازم نیز در جهت پیاده سازی آن مهیا شده است.

از زمان تخصیص هیئت مدیره ها به هر شرکت، هر سه ماه، هم عملکرد هیئت مدیره به عنوان تیم راهبری شرکت و هم عملکرد شرکت در تحقق کسب و کار مورد ارزیابی قرار می گیرد و براساس نتایج این ارزیابی ها، هیئت مدیره گروه جلساتی با شرکت هایی که نیاز به توجهی بیش از معمول دارند، برگزار کرده و زمان بیشتری برای کمک به تقویت این شرکت ها اختصاص می دهد.

با استفاده از نتایج این ارزیابی های سه ماهه و نیز تحلیل کامل و دقیق کسب و کار هر شرکت در انتهای سال مالی توسط تحلیلگران خبره، عملکرد هریک از شرکت های زیرمجموعه و تیم هیئت مدیره ارزیابی می شود و براساس ارزیابی صورت گرفته از عملکرد این تیم درخصوص ترکیب آن در سال جدید تصمیم گیری می شود.

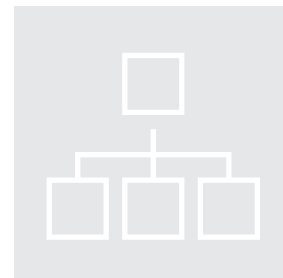
چنانچه عضو جدیدی که تجربه مشابه نداشته به این ترکیبها اضافه شود، برای این عضو با این هدف که به او کمک شود تا عملکرد موافقی در نقش جدید خود رقم بزند، منتور انتخاب می‌شود (که اصولاً رئیس هیئت مدیره همان شرکت است) و هم دوره‌های آموزشی و توانمندسازی در جهت ایفای هرچه بهتر این نقش برای او برگزار خواهد شد. لازم به ذکر است به تفکیک هریک از اعضای هیئت‌مدیره هر شرکت، پروفایلی برای ارزیابی عملکرد او ایجاد شده است که مبنای ارزیابی عملکرد او خواهد بود.

چرخه بالا بطور مستمر و سالانه تکرار می‌شود تا هیئت‌مدیره گروه از موفقیت تیم‌های هیئت‌مدیره شرکت‌های زیرمجموعه و نهایتاً عملکرد کل همکاران سیستم اطمینان حاصل کند.

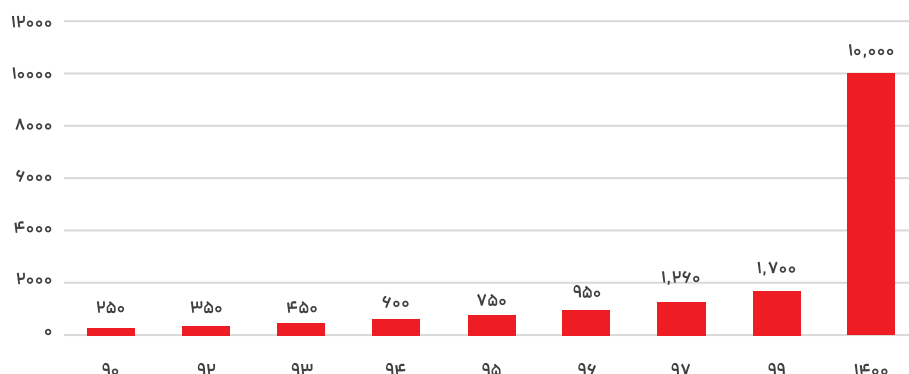
سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تأسیس در تاریخ ۱۳۶۸/۰۹/۰۷ 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 ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ رسیده است. در مجموع افزایش سرمایه شرکت عمدتاً از محل سود انباشته بوده که این موضوع حاکی از آن است که شرکت سود خوبی در هر سال ایجاد و آن را صرف سرمایه‌گذاری مجدد و اجرای طرح‌های توسعه‌ای در شرکت کرده است که در نهایت منجر به افزایش توان ساختار مالی نیز شده است.

همچنین همکاران سیستم به منظور اصلاح ساختار مالی، یک نوبت افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها انجام داده است که حدود ۸۰ درصد از افزایش سرمایه اعمال شده در سال ۱۴۰۰، از این محل می‌باشد.



رشد سرمایه طی ده سال اخیر - میلیارد ریال



سهامداران اصلی

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱ درصد سهام شرکت در پایان سال مالی ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ و در تاریخ تأیید گزارش در جدول زیر مشخص شده‌اند.

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۱۴۰۱ و تاریخ تأیید گزارش				
تاریخ تأیید گزارش ۱۴۰۲/۰۲/۳۱		۱۴۰۱/۱۲/۲۹		نام سهامدار
درصد	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	
٪۹۱/۶۶	۶,۱۶۵,۸۸۱,۱۲۹	٪۹۱/۶۶	۶,۱۶۵,۸۸۱,۱۲۹	شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا
٪۴/۳۹	۴۳۹,۲۸۴,۶۲۱	٪۴/۹۸	۴۹۸,۴۴۷,۵۳۲	شرکت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران
٪۱/۲۲	۱۲۱,۸۰۶,۳۴۹	٪۴/۳۹	۴۳۹,۲۸۴,۶۲۱	شرکت گ. م. اقتصاد و سرمایه‌گذاری پاسارگاد
٪۱/۸۷	۱۸۶,۹۴۳,۵۷۰	٪۱/۸۹	۱۸۹,۰۸۳,۱۴۴	شرکت جی آی اف. اس پی سی.
٪۴/۹۸	۴۹۸,۴۴۷,۵۳۲	٪۱/۰۵	۱۰۴,۶۳۳,۵۰۷	صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی تاک دانا
٪۱۰/۹۲	۱,۰۹۱,۹۰۱,۲۶۶	٪۱۱/۱۶	۱,۱۱۵,۵۸۴,۵۳۷	جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)
٪۱۴/۹۶	۱,۴۹۵,۷۳۵,۵۳۳	٪۱۴/۸۷	۱,۴۸۷,۰۸۵,۵۳۰	سایر
٪۱۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۱۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع

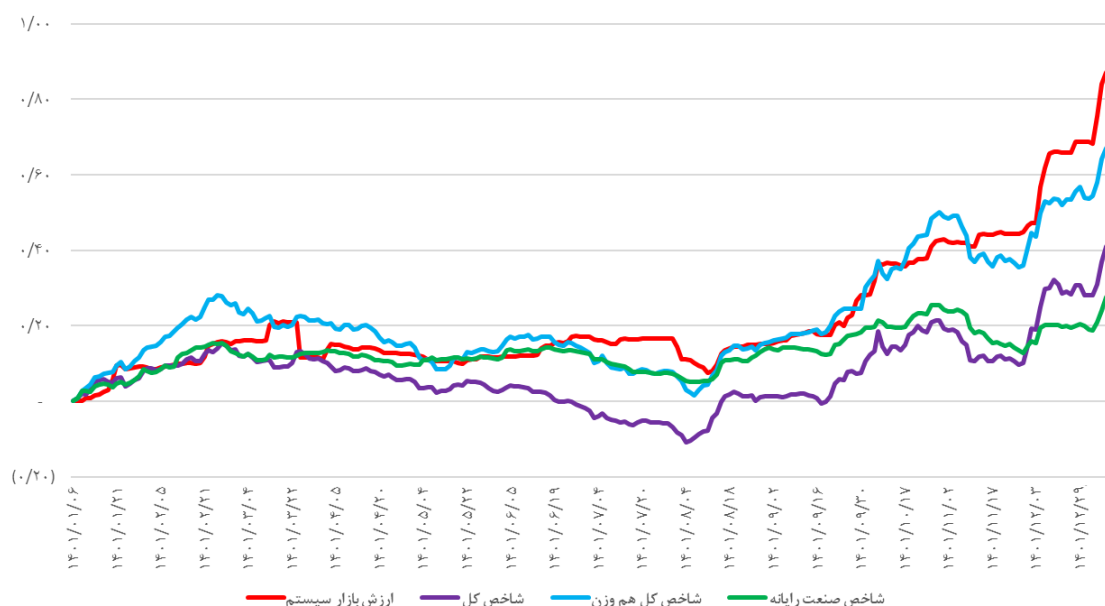
وضعیت معاملات و قیمت سهام

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

در تاریخ ۱۳۹۵/۰۸/۰۸ درخواست شرکت در هیئت پذیرش بورس اوراق بهادار بررسی و ورود شرکت به فهرست شرکت‌های پذیرفته شده 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 تاکنون، 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 هم وزن و شاخص صنعت رایانه نشان می‌دهد.

مقایسه روند ارزش بازار سیستم در مقایسه با شاخص کل، شاخص کل هم وزن و شاخص صنعت رایانه





همان‌طور که در نمودار بالا مشاهده می‌شود، روند حرکت «سیستم» طی سال ۱۴۰۱ روندی با ثبات و رو به رشد بوده است. علیرغم اینکه سهم سیستم در بازه‌هایی از زمان، متأثر از نوسانات بازار شده است اما در نهایت با رشد ارزش سهم ۸۷ درصدی و بازدهی ۹۶ درصدی (مجموع رشد ارزش سهم و سود تقسیمی) عملکرد به مراتب مطلوب‌تری نسبت به شاخص کل (با بازدهی ۴۱ درصدی)، شاخص هم‌وزن (با بازدهی ۶۷ درصدی) و شاخص گروه رایانه (با بازدهی ۲۸ درصدی) داشته است. همچنین با توجه به دامنه نوسات کمتر سهم نسبت به بازار، ضمن دستیابی به سوددهی مطلوب‌تر، فضایی کم‌ریسک‌تر همراه با امنیت بیشتری را در سرمایه‌گذاری برای سهامداران خود ایجاد کرده است.

وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

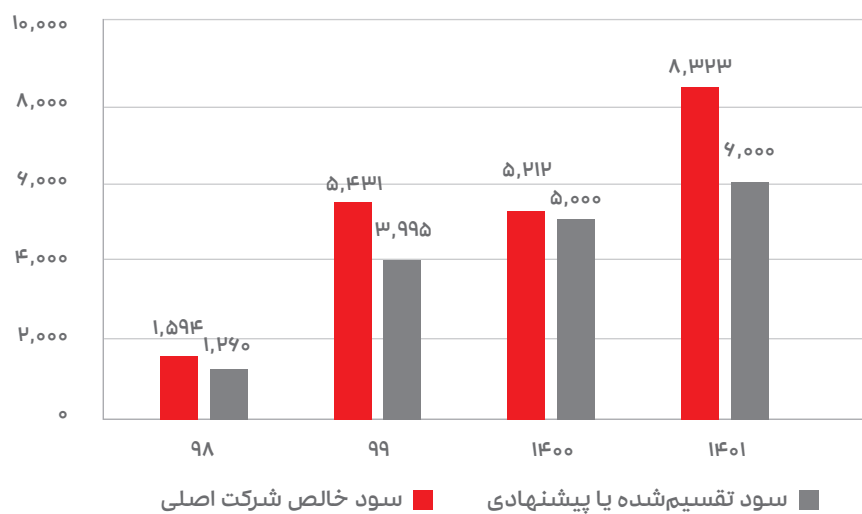
وضعیت معاملات سهام شرکت در پنج سال اخیر به شرح جدول زیر است. همان‌طور که مشاهده می‌شود سهم «سیستم» نسبتاً در تمامی روزهای قابل معامله، از نقدشوندگی لازم برخوردار بوده است.

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 شده است	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	ارزش بازار (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
۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۴۸۹,۹۲۹,۶۱۹	۳,۲۴۵	۲۳۷	۲۳۲	۲۳۲	٪۴,۹۰	۱۰۰,۳۰۰	۱۰,۰۳۰	۱۰,۰۰۰

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 و تقسیم شده یا پیشنهادی - میلیارد ریال



* لازم به توضیح است در نمودار بالا مبلغ ۴۰۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۱ به صورت پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود از محل سود انباشته و صرف سهام خزانه شرکت نمایش داده شده است که در صورت تصویب سهامداران، توزیع خواهد شد.



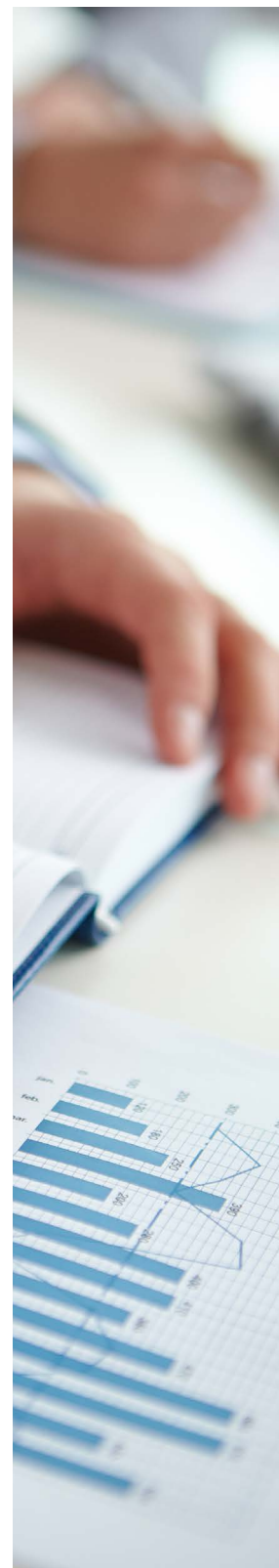
شفافیت و قابلیت دسترسی گزارش‌ها و مستندات برای سهامداران

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

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

میزان شفافیت اطلاعات در گروه شرکت‌های همکاران سیستم در سطحی است که تمامی اطلاعات حیاتی شرکت‌ها اعم از مالی، عملیاتی و منابع انسانی به صورت دائم، روزآمد و از طریق مجموعه‌ای از گزارش‌های پیشرفته مدیریتی که داشبورد پیشرفته مدیریت است در اختیار رده‌های مدیریتی و ستادی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه قرار دارند. نتیجه این اقدامات، به دست آوردن بالاترین امتیاز در شاخص اطلاع‌رسانی و قابل اتکا بودن ناشران بورسی در بازار ۵۰۰۰ تا ۲۰.۰۰۰ میلیارد ریال و کسب عنوان «شفاف‌ترین ناشر بورسی» در سال ۱۳۹۷ و همچنین انتخاب همکاران سیستم به عنوان یکی از ۱۵ ناشر بورسی برتر کشور و تنها شرکت صنعت رایانه، در زمینه شفافیت و اطلاع‌رسانی صورت‌های مالی از سمت سازمان بورس و اوراق بهادار در سال ۱۴۰۰، بوده است.

رتبه‌بندی فوق 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.



ارتباط با سهامداران

واحد امور سهام در شرکت همکاران سیستم به منظور تسهیل ارتباط با سهامداران و معرفی همکاران سیستم به بازار سرمایه، شکل گرفته است. این واحد علاوه بر گردآوری، به روزرسانی و آنالیز روندها و اطلاعات مورد نیاز سهامداران، اسناد افشای اطلاعات مالی و بودجه‌ریزی شرکت در مقاطع مختلف سال مالی را در بخش امور سهام به آدرس www.systemgroup.net/stock و سایت کدال به آدرس www.Codal.ir بارگذاری و در اختیار سهامداران و عموم قرار می‌دهد.

تماس با امور سهام

تلفن: ۸۴۳۷۲۲۲۲

فکس: ۸۳۳۸۲۲۲۲

ایمیل: stock@systemgroup.net

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



محیط حقوقی شرکت

در سال ۱۴۰۱ در راستای تعیین واحد حقوقی به عنوان یکی از واحدهای ستادی گروه، این واحد حضوری فعال و نقشی پررنگ در پیشبرد موضوعات حقوقی شرکت داشت و در ارتباط مستقیم با مدیران عامل و مدیران ارشد گروه، نسبت به برگزاری جلسات و طرح موضوعات و دغدغه‌های حقوقی کسب‌وکار اقدام گردید. موضوعات زیر به عنوان چارچوب عملکرد این واحد مانند سال‌های گذشته پیش رفته است:

۱. شناسایی مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار (رگولاتوری)

واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم به منظور پیشبرد موضوعات رگولاتوری از دو منظر در این حوزه اقدام کرده است:

اول: مراقبت از رعایت و اجرای کامل قوانین و مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار که اهم آن‌ها 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.

دوم: رصد کردن روند تغییرات قوانین یا تصویب قوانین جدید و اطلاع رسانی آن.

۲. قراردادهای

واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم به منظور تطبیق قراردادهای 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. این تغییرات بطور کلی و جزئی در قراردادهای فروش و همکاری در استقرار و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم، قرارداد خدمات با مشترکین ابری، حفظ محرمانگی، قرارداد همکاری با نمایندگان و شرکت‌های تحت لیسانس، شرکای توسعه و هم‌پیمان‌ها و سایر موارد نیز اعمال شد.





پایداری





توجه به پایداری شرکت‌ها یک ابزار حیاتی برای مدیریت تغییر به سوی اقتصاد جهانی پایدار است؛ اقتصادی که سودآوری طولانی‌مدت را با رفتار اخلاقی، عدالت اجتماعی و مراقبت محیط‌زیستی، تضمین می‌کند. همکاران سیستم بنا به اعتقاد خود، همواره در جهت بهبود و ایجاد تغییر مثبت در محیطی که منابع مورد نیاز را برای دستیابی به اهداف تجاری آن فراهم نموده، گام برمی‌دارد و عزم جدی برای انجام اقدامات مؤثر، پایدار و هدفمند به منظور بهبود زندگی افراد، جامعه و سایر ذی‌نفعان، در شرکت وجود دارد. در این راستا گزارش حاضر به بیان عملکرد شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) بر اساس سه محور تشکیل‌دهنده‌ی مفهوم توسعه‌ی پایدار که شامل تاثیرات زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی است، می‌پردازد:

اثرات زیست محیطی

- در سال‌های اخیر رایانش ابری به عنوان یک دستاورد مهم در حوزه‌ی فناوری اطلاعات مطرح شده است. رایانش ابری یک روش نوین پردازش است که در آن منابع، قابل گسترش و اغلب مجازی شده به صورت یک سرویس پردازشی و از طریق شبکه‌های ارتباطی مانند شبکه‌های محلی و اینترنت عرضه می‌شود. محوریت این مدل سرویس‌دهی به کاربر بر اساس تقاضا است، بدون آنکه لزوماً کاربر نیازی به تجهیزات خاصی برای پردازش داشته باشد. این فناوری ضمن کاهش اتلاف انرژی به دلیل متمرکز کردن تجهیزات، سبب کاهش استفاده از تجهیزات الکترونیکی می‌شود که همین امر به نوبه خود منجر به کاهش آلاینده‌ی محیط‌زیست نیز خواهد شد. با ایجاد این تمرکز، امکان استفاده از انرژی‌های پاک هم فراهم می‌شود که باعث شده است که ارائه‌کنندگان راهکارهای ابری، به این سمت حرکت کنند. همکاران سیستم با تولید و عرضه‌ی محصولات بر بستر ابر و همچنین تعیین استراتژی cloud first به عنوان یکی از اهداف استراتژیک گروه و تأسیس شرکت ابرآمد در این راستا در سال‌های اخیر گام‌های موفق برداشته است.
- از بزرگترین سرمایه‌گذاری‌های سال اخیر شرکت همکاران سیستم، احداث دیتاسنتر برای کاهش هزینه‌های مشتریان در تأمین تجهیزات سخت‌افزاری و همچنین امنیت اطلاعات با اهمیت آن‌ها بوده است که ضرورت ارائه خدمات ابری ذکر شده فوق است. این سرمایه‌گذاری

در سال‌های آتی نیز ادامه خواهد یافت و نگاه همکاران سیستم به استفاده از انرژی‌های پاک و کاهش آلاینده‌گی محیطی نیز در این سرمایه‌گذاری‌ها جدی است.

- شرکت همکاران سیستم با تولید و ارائه‌ی محصولات نرم‌افزاری و همچنین محتویات آموزشی آن‌ها به صورت الکترونیکی، گام مهمی در صرفه‌جویی مصرف کاغذ مشتریان و همچنین گروه شرکت‌های همکاران سیستم، برداشته است. در ساده‌ترین شکل، استفاده از نرم‌افزارهای همکاران سیستم موجب می‌شود که شرکت‌ها نیازی به نگهداری نسخ کاغذی بسیاری از اسناد خود، مانند حواله‌ها، رسیدها و اسناد فروش را نداشته باشند که معمولاً تشکیل دهنده‌ی حجم بسیار زیادی از مصرف کاغذ شرکت‌هاست.
- با توجه به اهمیت موضوع انرژی در سطح گروه همکاران سیستم به صورت پیوسته اقداماتی نظیر خاموش نمودن سیستم‌های برودتی و حرارتی بعد از ساعات اداری و استفاده از لامپ‌های کم مصرف، در شرکت اجرایی شده است.
- گروه همکاران سیستم با برگزاری دوره‌های آموزشی و سمینارها به صورت غیرحضوری، علاوه بر توجه‌ی ویژه به موضوع سلامتی دانش‌پذیران به ویژه از زمان آغاز پاندمی کرونا، گامی در راستای کاهش تردهای غیرضروری و سطح آلودگی هوا، برداشته است.

مسئولیت‌های اجتماعی

- همکاران سیستم همواره نیروهای انسانی شرکت را مهم‌ترین سرمایه‌ی خود دانسته است؛ لذا توجه به موضوع منابع انسانی از جنبه‌ی سلامت پرسنل و خانواده ایشان، همواره جز دغدغه‌های شرکت بوده است. در سال‌های اخیر همراه با افزایش پاندمی کرونا، مراقبت‌های کمیته‌ی سلامت کارکنان، با حضور چهار پزشک در شرکت و همچنین برگزاری دوره‌های آموزشی سلامت جسمانی و روانی کارکنان، تشدید شده و ادامه نیز خواهد یافت.
- همکاران سیستم با ارائه‌ی راهکارهای سازمانی یکپارچه به بخش‌ها و اندازه‌های مختلف بازار، توانسته است با اصلاح فرآیندهای مشتریان و مدیریت بهینه‌ی منابع آن‌ها، در افزایش بهره‌وری و کارایی آن‌ها، مؤثر



واقع شود.

- همکاران سیستم همواره به ارائه‌ی خدمات کیفی به مشتریان اعتقاد داشته و در سال ۱۴۰۱، گواهی افتا را جهت تضمین کیفیت امنیت مشتریان و نگهداری مطمئن اطلاعات حیاتی آن‌ها، اخذ نموده است.
- در سال ۱۴۰۱ نیز همکاران سیستم، خدمات رایگان یا با حداقل هزینه پشتیبانی نرم‌افزار، را به سازمان‌های مردم نهاد و نیکوکار، ارائه نموده است.
- همچنین در سال ۱۴۰۱ اقداماتی در زمینه‌ی کمک به خیریه مبتلایان سرطان انجام شده است.
- در سال ۱۴۰۱، شرکت همکاران سیستم جهت ارتقا سطح آموزشی کارکنان خود و جامعه، ده‌ها سمینار و دوره‌های آموزشی حضوری و آنلاین برگزار نمود. توجه ویژه‌ی شرکت به سلامت کارکنان و دانش‌پذیران با ایجاد بستری جهت امکان شرکت به صورت غیرحضوری در این دوره‌ها، قابل مشاهده است.
- حمایت از حقوق مالکیت معنوی (IPR) برای اقتصاد و رشد بیشتر آن در زمینه‌هایی مانند تحقیق، نوآوری و اشتغال مهم است. علاوه بر این، اجرای مؤثر قواعد حمایت از حقوق مالکیت فکری IPR برای سلامتی و ایمنی اشخاص در جامعه ضروری است. با استفاده از قواعد حقوق مالکیت فکری معمولاً به خالق، حق انحصاری استفاده از آفرینش خود را برای مدت زمان مشخصی داده می‌شود. در این راستا و به جهت افزایش دانش همگانی، شرکت همکاران سیستم در سال ۱۴۰۱ نیز همانند سال‌های گذشته با همکاری کمیته‌ی ایرانی اتاق بازرگانی، نسبت به انتشار ویژه‌نامه‌ی روز جهانی مالکیت فکری اقدام نموده است.
- باتوجه به اینکه همکاران سیستم اهمیت ویژه‌ای برای رضایت مشتریان خود و بهبود دائمی سطح آن قائل بوده است، این موضوع را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک سال ۱۴۰۱ انتخاب نمود و همچنین برای اینکه از تحقق این هدف اطمینان حاصل کند، کمیته‌ای تخصصی زیر نظر مستقیم هیئت مدیره گروه تشکیل داد تا با بررسی پیوسته‌ی وضعیت همکاران سیستم در این حوزه، به تیم مدیریتی شرکت در شناسایی چالش‌ها و ارائه راهکار برای حل آن‌ها کمک کند.

در راستای عمل به این مسئولیت های اجتماعی، شرکت همکاران سیستم در سال ۱۴۰۱، ۷۶۰ میلیون ریال بابت کمک به خیریه مهیار، حدود ۲۰۰ میلیون ریال بابت خرید تقویم از محک و ۶۰۰ میلیون ریال بابت کمک به آزادی زندانیان غیرعمد پرداخته است.

اثرات اقتصادی

در این راستا عملکرد اقتصادی شرکت به شرح سرفصل نهم این گزارش تشریح شده است. ضمناً سیاست های منابع انسانی همکاران سیستم در سال های گذشته، همواره این شرکت را به یکی از انتخاب های فارغ التحصیلان ممتاز و نیروهای مستعد و توانمند بازار کار، تبدیل نموده است. بر همین اساس جذب، آموزش و نگهداشت نیروی انسانی یکی از اهداف استراتژیک همکاران سیستم را تشکیل می دهد. افزایش توانمندی سرمایه های انسانی و تعریف سیاست های جذب و نگهداشت نخبگانی که ظرفیت توسعه نرم افزار و پیشرفت های تکنولوژیک را عملی می کنند، یکی از اصلی ترین نقاط تمرکز تحقق این هدف استراتژیک است. بازنگری و بهبود مستمر فرآیندهای داخلی شرکت، جهت افزایش بهره وری و استفاده بهینه از منابع در دسترس، همواره در دستور کار شرکت، قرار داشته است. از جمله اقدامات مهم سال ۱۴۰۱، جهت دستیابی به افزایش بهره وری، پیاده سازی سیستم مدیریت عملکرد و اشاعه ی فرهنگ سازمانی در قالب برگزاری دوره هایی برای لایه های مدیریتی و سرپرستان، بوده است.

از منظر اقتصادی رایانش ابری باعث ایجاد اقتصادی پایدار و ماندگار خواهد شد چرا که درآمد آن به صورت حق اشتراک مستمر است و با افزایش تعداد و در طول زمان، حاشیه سود آن افزایش خواهد یافت. بدین منظور شرکت همکاران سیستم، برای تضمین پایداری اقتصادی، درآمد آنی خود را به یک درآمد مستمر تبدیل کرده و البته برای تحقق درآمد تعهد شده به سهامدار، مسیرهای درآمدی جدید و یا توسعه مسیرهای موجود را چنان پیش برده است تا رشد درآمدی شرکت کماکان و با شیب مورد انتظار ادامه دار باشد. همچنین با شروع ساخت اولین دیتا سنتر ابرآمد در سه ماهه دوم سال ۱۴۰۱، یکی از محورهای اصلی سرمایه گذاری همکاران سیستم جهت افزایش امنیت و سلامت داده های مشتریان و سهولت کاربری و نگهداشت آن ها و در کنار آن افزایش سهم از بازار همکاران، آغاز شده که در آینده اثرات اقتصادی آن، مشهود خواهد بود.

A close-up photograph of a hand placing a wooden block on a bar chart. The chart consists of several vertical wooden bars of increasing height, set against a blurred background. The hand is positioned on the left side of the frame, with fingers extended towards the bars. The lighting is warm and soft, creating a professional and focused atmosphere.

گزارش ریسک‌ها





گزارش ریسک‌ها

صنعت فاوا صنعت آینده‌ساز جهان است، اما این صنعت در ایران در حال حاضر با چالش‌ها و ریسک‌های جدی روبروست: دسته اول به شرایط اقتصادی، کاهش سرمایه‌گذاری خصوصاً در حوزه‌های پرخطر و نوین و گسترش صنایع برمی‌گردد و دسته دوم، زیرساخت‌هایی است که در این حوزه لازم است و یا ایجاد نمی‌شود و یا درست تهیه و اجرا نمی‌شوند، از بحث ارتباطات و اینترنت گرفته تا قوانین و مقرراتی که برای این محیط جدید باید تدوین شوند.

در نتیجه علیرغم رونق فوق‌العاده این صنعت در جهان، شاهد توسعه چندانی در ایران نیستیم و اندک اتفاقی هم که می‌افتد به همت کارآفرینانی است که سرمایه و عمر خود را صرف این کار می‌کنند.

این ریسک‌ها روی شرکت همکاران سیستم نیز که مهمترین بازیگر این بازار است، اثرات جدید دارد بنابراین مدیریت ریسک‌ها در همکاران سیستم همواره با توجه و دقت خاصی هم در سطح هیئت‌مدیره و هم در سطح اجرا انجام می‌شود. هیئت‌مدیره با کمک کمیته‌های زیرمجموعه و نیز در ارزیابی‌های سه ماهه، ریسک‌های پیش‌رو را بررسی کرده و بسته به احتمال وقوع و اثرشان، در مورد آن‌ها اقدام می‌کند. سازکارهای اجرا نیز در این حوزه به درستی عمل می‌کنند؛ عملکرد شرکت در فراز و نشیب‌های مختلف محیط کسب‌وکار نشان‌دهنده نتایج این سازکار است. این مسیر در سال ۱۴۰۱ نیز ادامه داشت و با تمرکز بیشتر بر طرح‌ریزی بر مبنای سناریو (scenario planning) و نیز فعال‌تر کردن کمیته‌های استراتژی، اقتصادی و حسابرسی در این حوزه، ریسک‌های سال ۱۴۰۱ مدیریت شد. اما در ادامه، داشتن سازکار متمرکزتر و سازمان‌دهی فرایند مدیریت ریسک در دستورکار هیئت‌مدیره گروه قرار دارد. بنابراین، کمیته استراتژی، علاوه بر وظایف خود، مسئولیت مدیریت ریسک را برعهده گرفت و از طرف دیگر، کمیته حسابرسی بر اطمینان یافتن از وجود فرایندهای لازم در اجرا و نیز پایش ریسک‌های مرتبط با مأموریت کمیته حسابرسی متعهد گردید. هیئت‌مدیره نیز در سال آینده، طرح‌ریزی بر مبنای سناریو را به صورت معین و در هر سه ماه دنبال خواهد کرد.

بطور کلی مهمترین ریسک‌هایی که شناسایی و کنترل شده‌اند، در چهار دسته زیر تشریح می‌شوند:



الف) ریسک‌های بازار و مشتریان

شرایط تورمی موجود و نیز ادامه تحریم‌ها به دو شکل روی بازار و مشتریان همکاران سیستم اثرگذار است؛ اول اینکه توان خرید مشتریان را تحت تاثیر قرار داده و دوم اینکه مسیرهای توسعه‌ای و اضافه شدن شرکت‌های جدید و یا خطوط تولیدی جدید را محدود می‌کند. هر دو موضوع روی بازار همکاران سیستم اثر دارد و نیازمند توجه است. تمرکز همکاران سیستم بر ارائه خدمات ابری (مانند راهکاران ابری و خدمات زیرساختی ابرآمد) و نیز توجه به تکمیل سبد مشتریان با هدف کمک به بهبود بهره‌وری آن‌ها، در کنار تمرکز ویژه بر صنایعی که شرایط مناسب‌تری دارند و پایش مستمر وضعیت صنایع در کشور، توانسته است این ریسک را کنترل کرده و اثر آن را بر کسب‌وکار شرکت حداقلی کند. همچنین توجه بیشتر به رضایت مشتریان در دستور کار قرار گرفته است که خوشبختانه اثرات خود را در عقد قراردادهای پشتیبانی سالیانه به شکل مؤثر و مثبتی نشان داده است.

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 این مقطع ریسک منابع انسانی جزو مهمترین ریسک‌ها برای همه کسب‌وکارها به شمار می‌رود و همکاران سیستم به طور جدی درصدد مدیریت آن است. با توجه به شرایط اقتصادی تورمی و ناپایدار و افزایش مهاجرت استعدادهای نخبه، سه اقدام جدی برای مدیریت این ریسک انجام شده است. اول توجه به معیشت استعدادهای نخبه و توجه به تأمین آتیه آن‌ها، دوم، توجه به توسعه فردی و یادگیری استعدادها که عامل اثرگذاری در حفظ آن‌ها در برابر مهاجرت است و سوم، جذب بیشتر نیروهای جوان با استعداد در نقش‌های کلیدی مانند توسعه محصول و سرمایه‌گذاری برای آینده آن‌ها.



پ) ریسک‌های مالی و اقتصادی

ریسک‌های مالی و اقتصادی، آن دسته از ریسک‌هایی هستند که شرایط مالی شرکت را برای تداوم فعالیت و خلق مسیرهای توسعه به خطر می‌اندازند، مانند کمبود نقدینگی یا افزایش بی‌رویه مطالبات.

خوشبختانه وضعیت نقدینگی شرکت در شرایط بسیار خوبی قرارداد و علیرغم چالش‌هایی که در بازار در این حوزه وجود دارد، ریسک همکاران سیستم در این زمینه حداقلی است. اما همین وجود نقدینگی کافی با توجه به تورم شدید، خود به ریسکی برای شرکت تبدیل شده است. بنابراین کمیته اقتصادی طی جلسات ماهیانه به دنبال بهترین مسیرهای سرمایه‌گذاری مطمئن این نقدینگی هاست و با تدوین سیاست‌های روشن، مسیرهای سرمایه‌گذاری کوتاه مدت را برای اجرا روشن کرده و بر آن‌ها نظارت می‌کند که نتیجه آن در درآمدهای غیرعملیاتی شرکت مشهود است.

در حوزه مطالبات نیز، استراتژی برون‌سپاری عملیات در سال‌های اخیر، نسبت مطالبات به درآمد را کاهش داده و ریسک این موضوع را کم کرده است. اگرچه با توجه به شرایط اقتصادی، ریسک ناشی از ناتوانی مشتریان در پرداخت به موقع بدهی‌های خود وجود دارد. 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.

ج) ریسک‌های تأمین

در عمده فعالیت‌های گروه، تأمین مواد و یا تجهیزات وجود ندارد و به ارز وابسته نیست، در نتیجه از این ریسک به دور است. اما در سه سال اخیر با توجه به تمرکز بر ارائه خدمات ابری و زیرساخت‌های ابری به مشتریان، نیازمند تأمین تجهیزات سخت‌افزاری و شبکه هستیم. از طرف دیگر با شروع به ساخت دیتاسنتر اختصاصی، بحث تأمین تجهیزات مورد نیاز این پروژه نیز در سال گذشته مطرح بوده است. این ریسک با تأمین به موقع تجهیزات که هم باعث صرفه‌جویی و هم جلوگیری از کمبود گردید، مدیریت شد. در حوزه دیتاسنتر نیز در نحوه عقد قرارداد، اجرا و ثابت کردن مبالغ آن از ابتدا، باعث شد که بحران افزایش حدوداً ۵۰ درصدی ارزی، ریسکی را متوجه این پروژه نکند و تأمین تجهیزات آن بدون تغییر در قیمت‌ها، تقریباً کامل شده است.





گزارش مالی



گزارش مالی

خلاصه‌ای از عملکرد مالی شرکت طی سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱ به شرح جداول زیر تقدیم می‌گردد.

گزیده اطلاعات مالی – تلفیقی

۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۵,۴۲۵,۰۲۶	۹,۳۶۹,۷۸۵	۱۵,۴۹۳,۶۹۰	درآمد خالص
۲,۹۴۶,۹۷۹	۵,۲۰۲,۶۴۰	۸,۸۴۳,۰۵۹	سود عملیاتی
۹۳۷,۶۰۷	۸۷۳,۳۱۲	۱,۰۹۸,۲۱۲	خالص درآمدهای غیرعملیاتی
۳,۶۳۶,۲۹۹	۵,۴۰۳,۰۰۱	۸,۹۲۸,۸۱۹	سود خالص
۳,۸۷۱,۹۲۶	۵,۹۴۸,۲۸۲	۹,۸۷۵,۹۳۲	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۱۱,۲۰۷,۸۳۰	۲۱,۴۶۷,۹۰۳	۲۸,۴۰۴,۸۹۹	جمع دارایی‌ها
۳,۳۲۰,۷۸۵	۵,۴۱۲,۹۷۲	۸,۸۰۸,۳۶۹	جمع بدهی‌ها
۱,۷۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۷,۸۸۷,۰۴۵	۱۶,۰۵۴,۹۳۰	۱۹,۵۹۶,۵۳۰	جمع حقوق مالکانه
ج) نرخ بازده (درصد):			
٪۴۵	٪۳۳	٪۳۶	نرخ بازده دارایی‌ها
٪۶۶	٪۴۵	٪۵۰	نرخ بازده حقوق مالکانه
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۱,۷۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	تعداد سهام (میلیون)
۳۴۸	۵۱۷	۸۷۴	سود پایه هر سهم - ریال (براساس آخرین سرمایه)
۷۸۹	۱,۶۰۵	۱,۹۶۰	ارزش دفتری هر سهم - ریال (براساس آخرین سرمایه)
ه) سایر اطلاعات:			
۱,۰۱۶	۱,۱۰۲	۱,۱۳۶	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

گزیده اطلاعات مالی – شرکت اصلی

۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۳,۴۵۸,۵۷۵	۶,۶۴۲,۴۱۶	۱۱,۰۵۸,۰۱۹	درآمد خالص (شامل درآمد سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های فرعی)
۲,۴۹۴,۳۵۸	۵,۰۱۰,۵۴۹	۸,۲۳۰,۵۹۸	سود عملیاتی
۳,۱۹۸,۰۱۷	۶۴۶,۱۳۶	۸۲۷,۹۴۴	خالص درآمدهای غیرعملیاتی
۵,۴۳۰,۵۱۷	۵,۲۱۱,۶۰۷	۸,۳۲۳,۴۷۷	سود خالص
۲,۱۱۲,۱۲۴	۳,۹۷۲,۲۴۱	۶,۴۵۳,۳۱۱	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۹,۸۶۱,۳۱۶	۱۹,۷۷۷,۱۱۸	۲۵,۸۰۰,۹۸۸	جمع دارایی‌ها
۲,۷۷۳,۶۴۶	۴,۶۴۲,۷۸۹	۷,۱۳۵,۴۴۳	جمع بدهی‌ها
۱,۷۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۷,۰۸۷,۶۷۰	۱۵,۱۳۴,۳۲۹	۱۸,۶۶۵,۵۴۵	جمع حقوق مالکانه
ج) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۱,۷۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	تعداد سهام (میلیون)
۵۵۰	۵۲۸	۸۴۱	سود پایه هر سهم-ریال (براساس آخرین سرمایه)
۳,۹۹۵	۵,۰۰۰	۶,۰۰۰	سود نقدی هر سهم – ریال
۲۱,۱۷۰	۶,۱۸۰	۱۴,۰۱۰	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تأیید گزارش در هر سال-ریال
۷۰۹	۱,۵۱۳	۱,۸۶۷	ارزش دفتری هر سهم-ریال (براساس آخرین سرمایه)
۳۸	۱۲	۱۷	نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم – مرتبه
د) سایر اطلاعات:			
۲۱۹	۲۱۶	۲۴۲	تعداد کارکنان – نفر (پایان سال)

صورت سود و زیان شرکت اصلی

درصد تغییرات	سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۴۰۱ میلیون ریال	
٪۶۶	۶,۶۴۲,۴۱۶	۱۱,۰۵۸,۰۱۹	درآمدهای عملیاتی
٪۸۰	(۸۷۶,۲۰۰)	(۱,۵۷۴,۷۷۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۶۴	۵,۷۶۶,۲۱۶	۹,۴۸۳,۲۴۱	سود ناخالص
٪۶۶	(۷۵۵,۶۶۷)	(۱,۲۵۲,۶۴۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۶۴	۵,۰۱۰,۵۴۹	۸,۲۳۰,۵۹۸	سود عملیاتی
٪۲۸	۶۴۶,۱۳۶	۸۲۷,۹۴۴	سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
٪۶۰	۵,۶۵۶,۶۸۶	۹,۰۵۸,۵۴۲	سود عملیات قبل از مالیات
٪۶۵	(۴۴۵,۰۷۷)	(۷۳۵,۰۶۵)	هزینه مالیات بر درآمد
٪۶۰	۵,۲۱۱,۶۰۷	۸,۳۲۳,۴۷۷	سود خالص

صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
دارایی‌ها		
دارایی‌های غیرجاری		
۹,۴۸۴,۳۵۴	۱۰,۹۴۳,۱۹۲	دارایی‌های ثابت مشهود
۱۷۲,۷۶۶	۳۹۴,۸۷۸	دارایی‌های نامشهود
۱,۴۰۹,۱۹۶	۲,۵۲۷,۹۳۴	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۷۵,۷۷۲	۱۹۵,۷۷۲	دریافتنی‌های بلندمدت
۴۸,۳۴۸	۳۵,۵۱۴	سایر دارایی‌ها
۱۱,۱۹۰,۴۳۶	۱۴,۰۹۷,۲۹۰	جمع دارایی‌های غیرجاری
دارایی‌های جاری		
۱۲,۵۵۵	۸۶,۳۲۵	پیش پرداخت‌ها
۱۴,۸۵۸	۴۶,۷۳۲	موجودی مواد و کالا
۲,۷۵۱,۸۴۴	۳,۹۶۳,۹۸۵	دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها
۵,۵۴۶,۶۰۶	۶,۶۸۶,۵۹۹	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۲۶۰,۸۱۹	۹۲۰,۰۵۷	موجودی نقد
۸,۵۸۶,۶۸۲	۱۱,۷۰۳,۶۹۸	جمع دارایی‌های جاری
۱۹,۷۷۷,۱۱۸	۲۵,۸۰۰,۹۸۸	جمع دارایی‌ها
حقوق مالکانه و بدهی‌ها		
حقوق مالکانه		
۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه
۱۳۱,۶۷۵	۱۱۸,۰۲۸	صرف سهام خزانه
۴۳۰,۵۸۰	۸۴۶,۷۵۴	اندوخته قانونی
۱۶,۳۹۶	۱۶,۳۹۶	مازاد حاصل از تجدید ارزیابی
۵,۰۲۹,۲۱۴	۸,۱۱۹,۴۶۴	سود انباشته
(۱۴۶۳,۵۳۷)	(۴۳۵,۰۹۷)	سهام خزانه (در تملک شرکت فرعی و صندوق بازارگردان)
۱۵,۱۳۴,۳۲۹	۱۸,۶۶۵,۵۴۵	جمع حقوق مالکانه

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
		بدهی‌ها
		بدهی‌های غیر جاری
۱۲۳,۴۴۹	۲۴۸,۵۸۸	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۱۲۳,۴۴۹	۲۴۸,۵۸۸	جمع بدهی‌های غیرجاری
		بدهی‌های جاری
۱,۷۰۹,۰۸۴	۳,۷۵۳,۹۹۷	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۴۵۱,۷۷۸	۸۳۰,۶۳۳	مالیات پرداختنی
۴۱,۳۵۰	۲۲,۳۱۶	سود سهام پرداختنی
۲,۳۱۷,۱۲۸	۲,۲۷۹,۹۰۹	پیش دریافت‌ها
۴,۵۱۹,۳۴۰	۶,۸۸۶,۸۵۴	جمع بدهی‌های جاری
۴,۶۴۲,۷۸۹	۷,۱۳۵,۴۴۳	جمع بدهی‌ها
۱۹,۷۷۷,۱۱۸	۲۵,۸۰۰,۹۸۸	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

جزئیات اطلاعات زمین و ساختمان شرکت همکاران سیستم مطابق با ابلاغیه شماره ۱۴۰۰/۰۶/۱۵ سازمان بورس اوراق بهادار

ردیف	شرح ترازایی	بهای تمام شده (میلیون ریال)	استیلاک امانته (میلیون ریال)	ارزش دفتری (میلیون ریال)	نوع کاربری	وضعیت مالکیت	موقعیت مکانی	متراژ	تشریح وضعیت و نحوه	تشریح پروژه های مخوفی
فهرست جزئیات زمین و ساختمان										
زمین										
۱	زمین تهران	۵۵۹,۶۷۷	-	۵۵۹,۶۷۷	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، پونک آباد، خیابان سیاه شلر، پ ۱۵۵۱ ب ۲۴	۷۲۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲	زمین تهران	۲۲۷,۲۵۰	-	۲۲۷,۲۵۰	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، پونک آباد، خیابان سیاه شلر، پ ۱۵۵۱ ب ۲۰	۵۵۱	مورد ندارد	مورد ندارد
۳	زمین تهران	۱,۵۸۴,۰۰۰	-	۱,۵۸۴,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، ج ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۱,۵۰۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۴	زمین تهران	۱,۸۷۵,۰۰۰	-	۱,۸۷۵,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، ج ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲,۰۰۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۵	زمین تهران	۱,۳۷۷,۱۵۴	-	۱,۳۷۷,۱۵۴	موقعیت آبری	پنج باغدار شنش ملک تک برگ	تهران، خیابان ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۸۰۴	مورد ندارد	به شرح توضیحات آبی
۶	زمین تهران	۷۱۹,۵۰۰	-	۷۱۹,۵۰۰	آبری	پنج باغدار شنش ملک تک برگ	تهران، خیابان ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۸۰۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۷	زمین تهران	۹۶,۰۰۰	-	۹۶,۰۰۰	مسکونی	شنش ملک تک برگ	تهران، غرب تهران، ج ولعصر، پ ۱۵۵۱ ب ۲۴	۲۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۸	زمین قزوین	۱۸۴,۶۰۰	-	۱۸۴,۶۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	قزوین، خیابان ولی عصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۰۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۹	زمین تبریز	۱۵۵,۱۸۳	-	۱۵۵,۱۸۳	موقعیت آبری	شنش ملک تک برگ	تبریز، ج ولعصر، ج ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲۲۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۰	زمین مشهد	۳۰۰,۰۰۰	-	۳۰۰,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	مشهد، خیابان ولی عصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۵۱۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۱	زمین ملک اهرود	۱۱۰,۰۰۰	-	۱۱۰,۰۰۰	مسکونی	شنش ملک تک برگ	چالوس، شهرک نورس، ملک اهرود، ج ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲۱۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۲	زمین کرمان ۱	۱۰,۰۰۰	-	۱۰,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	کرمان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۳	زمین کرمان ۲	۱,۵۶۲	-	۱,۵۶۲	آبری	شنش ملک تک برگ	کرمان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۴	زمین اهواز	۱۲,۳۲۶	-	۱۲,۳۲۶	آبری	شنش ملک تک برگ	اهواز، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۵	زمین بندر	۲۸,۵۷۵	-	۲۸,۵۷۵	مسکونی	شنش ملک تک برگ	بندر عباس، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۵۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۶	زمین گرگان	۲۲۵,۰۰۰	-	۲۲۵,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	گرگان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۵۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۷	زمین اهملیان	۳۰۰,۰۰۰	-	۳۰۰,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	اهملیان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۱۹۱	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۸	زمین گناباد	۲۲,۶۲۲	-	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	گناباد، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۹	زمین گرگان	۱۸,۵۶۲	-	۱۸,۵۶۲	آبری	شنش ملک تک برگ	گرگان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۰	زمین خرمسار	۱۸,۵۶۲	-	۱۸,۵۶۲	آبری	شنش ملک تک برگ	خرمسار، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۱	زمین ساری	۲۲,۶۲۲	-	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	ساری، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۲	زمین سمنان	۲۲,۶۲۲	-	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	سمنان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۳	زمین بندر عباس	۱۰,۰۰۰	-	۱۰,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	بندر عباس، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۴	زمین کرمانشاه	۱۴,۰۵۵	-	۱۴,۰۵۵	آبری	شنش ملک تک برگ	کرمانشاه، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۵	زمین سیراب	۲۲,۶۲۲	-	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	سیراب، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۱۱۹	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۶	زمین رشت	۸,۴۱۲	-	۸,۴۱۲	آبری	شنش ملک تک برگ	رشت، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
جمع										
ساختمان										
۱	ساختمان تهران	۲۲,۹۹۰	۲,۸۵۵	۲۰,۱۳۵	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، پونک آباد، خیابان سیاه شلر، پ ۱۵۵۱ ب ۲۴	۲,۰۰۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۲	ساختمان تهران	۱۰۰,۰۰۰	۲۲,۹۹۰	۷۷,۰۱۰	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، پونک آباد، خیابان سیاه شلر، پ ۱۵۵۱ ب ۲۰	۲,۲۰۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۳	ساختمان تهران	۲۳,۸۱۰	۱۳,۰۰۵	۱۰,۸۰۵	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، ج ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۱,۹۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۴	ساختمان تهران	۲۳,۲۱۸	۹,۹۲۱	۱۳,۲۹۷	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، ج ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۱,۹۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۵	ساختمان تهران	۲۲۴,۲۶۱	۷۱,۰۲۱	۱۵۳,۲۴۰	آبری	پنج باغدار شنش ملک تک برگ	تهران، خیابان ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲,۰۰۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۶	ساختمان تهران	۲,۳۲۸	۱,۳۵۸	۹۹۰	مسکونی	شنش ملک تک برگ	تهران، غرب تهران، ج ولعصر، پ ۱۵۵۱ ب ۲۴	۲۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۷	ساختمان قزوین	۲,۲۲۲	۱,۵۸۱	۶۴۱	آبری	شنش ملک تک برگ	قزوین، خیابان ولی عصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۰۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۸	ساختمان تبریز	۲,۳۹۱	۱,۳۹۶	۹۹۵	موقعیت آبری	شنش ملک تک برگ	تبریز، ج ولعصر، ج ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲۲۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۹	ساختمان مشهد	۱۴,۰۰۵	۸,۰۰۰	۶,۰۰۵	آبری	شنش ملک تک برگ	مشهد، خیابان ولی عصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۵۱۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۰	ساختمان کرمان ۱	۴۴۹	۲۵۱	۱۹۸	آبری	شنش ملک تک برگ	کرمان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۰	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۱	ساختمان کرمان ۲	۱,۹۹۰	۱,۰۰۰	۹۹۰	آبری	شنش ملک تک برگ	کرمان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۲	ساختمان اهواز	۲۸,۵۷۵	۲۸,۵۷۵	۲۸,۵۷۵	آبری	شنش ملک تک برگ	اهواز، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۵۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۳	ساختمان بندر	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	مسکونی	شنش ملک تک برگ	بندر عباس، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۴	ساختمان اهملیان	۲۳,۵۷۵	۲۳,۵۷۵	۲۳,۵۷۵	آبری	شنش ملک تک برگ	اهملیان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۱۹۱	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۵	ساختمان گناباد	۱,۵۸۴	۱,۵۸۴	۱,۵۸۴	آبری	شنش ملک تک برگ	گناباد، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۶	ساختمان خرمسار	۲,۳۲۸	۱,۳۵۸	۹۹۰	آبری	شنش ملک تک برگ	خرمسار، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۷	ساختمان ساری	۲,۳۲۸	۱,۳۵۸	۹۹۰	آبری	شنش ملک تک برگ	ساری، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۸	ساختمان سمنان	۲,۳۲۸	۱,۳۵۸	۹۹۰	آبری	شنش ملک تک برگ	سمنان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۱۹	ساختمان بندر عباس	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	بندر عباس، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۰	ساختمان کرمانشاه	۱۴,۰۵۵	۱۴,۰۵۵	۱۴,۰۵۵	آبری	شنش ملک تک برگ	کرمانشاه، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۸	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۱	ساختمان سیراب	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	سیراب، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۱۱۹	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۲	ساختمان رشت	۸,۴۱۲	۸,۴۱۲	۸,۴۱۲	آبری	شنش ملک تک برگ	رشت، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۳	ساختمان اهواز	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	اهواز، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۵۵	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۴	ساختمان بندر	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	مسکونی	شنش ملک تک برگ	بندر عباس، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۵	ساختمان ساری	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	ساری، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۶	ساختمان سمنان	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	۲۲,۶۲۲	آبری	شنش ملک تک برگ	سمنان، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۴۶	مورد ندارد	مورد ندارد
۲۷	ساختمان بندر عباس	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	آبری	شنش ملک تک برگ	بندر عباس، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۲۲	مورد ندارد	مورد ندارد
جمع										
ساختمان در جریان ساخت										
۱	زمین ملک اهرود	۱,۰۰۰	-	۱,۰۰۰	مسکونی	شنش ملک تک برگ	چالوس، شهرک نورس، ملک اهرود، ج ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲۱۲	مورد ندارد	مورد ندارد
۲	ساختمان تهران و ملک پلاک ۲۰	۲,۱۹۲	-	۲,۱۹۲	آبری	شنش ملک تک برگ	تهران، ج ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲۲۷	مورد ندارد	مورد ندارد
۳	ساختمان تهران و ملک پلاک ۷۳	۲۸۰,۵۲	-	۲۸۰,۵۲	آبری	پنج باغدار شنش ملک تک برگ	تهران، خیابان ولعصر، پلاک ۱۰۰ و خیابان ولعصر، ج ۱۰۰	۲,۰۰۴	مورد ندارد	مورد ندارد
۴	زمین تهران و ملک پلاک ۷۷	۹,۹۱۶	-	۹,۹۱۶	مسکونی	پنج باغدار شنش ملک تک برگ	تهران، خیابان ولعصر، ج ولعصر، کوچه باغی، پ ۱۱	۸۰۴	مورد ندارد	به شرح توضیحات آبی
جمع										
جمع کلی										
۹,۶۷۵,۲۹۲										

در خصوص زمین خریداری شده در سنوات قبل به آدرس تهران، ونک، خیابان آراغات جنوبی، خیابان ونک، پلاک ۷۷ که به موجب سند رسمی پنج دانگ آن متعلق به شرکت همکاران سیستم است، دعوای حقوقی مبنی بر ابطال سند طرح گردیده است. رسیدگی بدوی به دعوای مطروحه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۱ انجام شد و این شعبه در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۵ به دلیل عدم پذیرش دلایل خواهانها مبنی بر ابطال سند و همچنین عدم رعایت شرایط قانونی در طرح دعوا رأی به بی حقی خواهانها صادر نمود و به اعتبار معاملات انجام شده و اسناد رسمی صادره به نام خریداران خللی وارد نشد. برخی از خواهانها در مهلت مقرر قانونی نسبت به رأی صادره اعتراض تجدیدنظر و برخی دیگر فرجام خواهی طرح کرده اند که فرآیند قضایی رسیدگی به آنها فعلا در جریان است. لیکن با توجه به ضعف ادله استنادی خواهانها در خصوص فسخ بیع و ابطال سند، دعوای یاد شده از نظر حقوقی مبنای موجه و مستحکمی نداشته و اعترافها صرفا با هدف طولانی کردن جریان قضایی صورت گرفته است. بنابراین تایید رأی بدوی در مرجع تجدیدنظر و دیوان عالی کشور نیز دور از انتظار نیست.

صورت جریان‌های نقدی شرکت اصلی

سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۴۰۱ میلیون ریال	
جریان های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی		
۴,۲۲۴,۴۴۸	۶,۸۰۹,۰۴۷	نقد حاصل از عملیات
(۲۵۲,۲۰۷)	(۳۵۵,۷۳۶)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۳,۹۷۲,۲۴۱	۶,۴۵۳,۳۱۱	جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری		
۱۱,۲۱۸	۲۳۸	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود
(۱۴۸,۳۱۸)	(۱,۵۵۶,۵۵۷)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
۳۹	-	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود
(۴۹,۱۲۰)	(۲۶۷,۱۷۴)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود
۲,۰۹۸,۱۷۶	۱,۷۸۹,۱۰۹	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
(۲,۳۶۱,۱۱۰)	(۲,۵۰۳,۲۷۴)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۴۸۶,۹۰۸	۶,۹۲۹,۰۳۸	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
(۱,۸۱۹,۱۹۰)	(۸,۰۶۹,۰۳۱)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۵۷۳,۲۶۵	۷۳۹,۸۶۳	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها
(۱,۲۰۸,۱۳۲)	(۲,۹۳۷,۷۸۸)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
۲,۷۶۴,۱۱۰	۳,۵۱۵,۵۲۳	جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های تامین مالی		
۵۲۹,۹۱۰	۳۸۵,۸۲۷	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانة
(۵۶۹,۵۶۲)	(۲۳۹,۳۵۹)	پرداخت‌های نقدی حاصل از خرید سهام خزانة
(۳,۹۲۶,۳۰۳)	(۴,۹۵۷,۷۶۳)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام
۱,۰۷۶,۷۱۹	۱,۹۳۶,۵۰۱	دریافت‌های نقدی از شرکت‌های فرعی
(۲,۸۸۹,۲۳۶)	(۲,۸۷۴,۷۹۴)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی
(۱۲۵,۱۲۶)	۶۴۰,۷۲۹	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۳۸۵,۸۶۴	۲۶۰,۸۱۹	مانده موجودی نقد در ابتدای دوره
۸۱	۱۸,۵۰۹	تأثیر تغییرات نرخ ارز
۲۶۰,۸۱۹	۹۲۰,۰۵۷	مانده موجودی نقد در پایان دوره

صورت سود و زیان تلفیقی

درصد تغییرات	سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۴۰۱ میلیون ریال	
٪۶۵	۹,۳۶۹,۷۸۵	۱۵,۴۹۳,۶۹۰	درآمدهای عملیاتی
٪۵۶	(۲,۹۹۱,۰۵۶)	(۴,۶۷۷,۲۹۹)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
٪۷۰	۶,۳۷۸,۷۲۹	۱۰,۸۱۶,۳۹۱	سود ناخالص
٪۶۸	(۱,۱۷۶,۰۸۹)	(۱,۹۷۳,۳۳۲)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
٪۷۰	۵,۲۰۲,۶۴۰	۸,۸۴۳,۰۵۹	سود عملیاتی
٪۲۶	۸۷۳,۳۱۲	۱,۰۹۸,۲۱۲	سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی
٪۶۴	۶,۰۷۵,۹۵۲	۹,۹۴۱,۲۷۱	سود قبل از احتساب سهم گروه از سود شرکت‌های وابسته
٪۱۴۲	۴۲,۱۹۵	۱۰۱,۹۹۶	سهم گروه از سود (زیان) شرکت‌های وابسته
٪۶۴	۶,۱۱۸,۱۴۷	۱۰,۰۴۳,۲۶۷	سود قبل از مالیات
٪۵۵	(۷۱۵,۱۴۶)	(۱,۱۱۴,۴۴۸)	هزینه مالیات بر درآمد
٪۶۵	۵,۴۰۳,۰۰۱	۸,۹۲۸,۸۱۹	سود خالص

صورت وضعیت مالی تلفیقی

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
دارایی‌ها		
دارایی‌های غیرجاری		
۱۰,۵۹۵,۰۷۸	۱۲,۶۰۴,۶۰۲	دارایی‌های ثابت مشهود
۳۱۹,۵۰۰	۳۰۲,۶۸۰	سرقفلی
۲۱۴,۹۵۷	۴۷۱,۸۳۹	دارایی‌های نامشهود
۷۳,۴۱۲	۱۱۱,۷۱۹	سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته
۵۲۹,۳۶۷	۷۸۹,۸۸۴	سایر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۱۰۳,۷۲۷	۲۳۴,۸۸۹	دریافتنی‌های بلندمدت
۵۲,۸۹۶	۴۰,۱۱۲	سایر دارایی‌ها
۱۱,۸۸۸,۹۳۷	۱۴,۵۵۵,۷۲۵	جمع دارایی‌های غیرجاری
دارایی‌های جاری		
۹۲,۶۱۵	۲۰۷,۹۳۷	پیش پرداخت‌ها
۸۶,۷۱۶	۲۱۵,۸۷۷	موجودی مواد و کالا
۱,۵۹۸,۹۵۲	۲,۹۰۵,۸۹۳	دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها
۷,۰۸۵,۱۴۰	۸,۹۱۲,۵۳۰	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۷۱۵,۵۴۳	۱,۶۰۶,۹۳۷	موجودی نقد
۹,۵۷۸,۹۶۶	۱۳,۸۴۹,۱۷۴	جمع دارایی‌های جاری
۲۱,۴۶۷,۹۰۳	۲۸,۴۰۴,۸۹۹	جمع دارایی‌ها
حقوق مالکانه و بدهی‌ها		
حقوق مالکانه		
۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه
۲۴۳,۹۶۴	۲۴۰,۳۱۶	صرف سهام خزانه
۱۲۴,۶۰۹	(۱۷۵,۰۷۸)	آثار ناشی از معاملات با منافع فاقد حق کنترل
۴۸۶,۶۱۲	۸۹۸,۱۵۸	اندوخته قانونی
۱۲۶,۴۵۰	۱۲۶,۴۵۰	مازاد حاصل از تجدید ارزیابی
۵,۱۴۴,۸۰۵	۸,۳۹۸,۱۴۶	سود انباشته
(۵۶۸,۸۱۶)	(۵۴۰,۳۷۶)	سهام خزانه (سهام شرکت در تملک شرکت فرعی و بازارگردان)
۱۵,۵۵۷,۶۲۴	۱۸,۹۴۷,۶۱۶	حقوق مالکانه قابل انتساب به مالکان شرکت اصلی
۴۹۷,۳۰۵	۶۴۸,۹۱۴	منافع فاقد حق کنترل
۱۶,۰۵۴,۹۳۰	۱۹,۵۹۶,۵۳۰	جمع حقوق مالکانه

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	
		بدهی‌ها
		بدهی‌های غیر جاری
۹۶,۵۴۹	۱۵۱,۳۰۸	پرداختنی‌های بلندمدت
۵۲۳,۴۰۶	۸۴۸,۳۳۶	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۶۱۹,۹۵۵	۹۹۹,۶۴۴	جمع بدهی‌های غیرجاری
		بدهی‌های جاری
۶۵۱,۶۵۸	۹۶۴,۸۲۱	پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها
۷۳۵,۷۳۵	۱,۲۴۸,۰۳۶	مالیات پرداختنی
۴۳,۸۲۹	۲۵,۲۱۱	سود سهام پرداختنی
۳,۳۶۱,۷۹۶	۵,۵۷۰,۶۵۷	پیش دریافت‌ها
۴,۷۹۳,۰۱۷	۷,۸۰۸,۷۲۵	جمع بدهی‌های جاری
۵,۴۱۲,۹۷۲	۸,۸۰۸,۳۶۹	جمع بدهی‌ها
۲۱,۴۶۷,۹۰۳	۲۸,۴۰۴,۸۹۹	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت جریان‌های نقدی تلفیقی

سال ۱۴۰۰ میلیون ریال	سال ۱۴۰۱ میلیون ریال	
جریان های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی		
۶,۳۱۴,۱۵۹	۱۰,۴۶۱,۹۸۷	نقد حاصل از عملیات
(۳۶۵,۸۷۷)	(۵۸۶,۰۵۵)	پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۵,۹۴۸,۲۸۲	۹,۸۷۵,۹۳۲	جریان خالص ورود وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری		
۴۲,۰۷۵	۶,۷۸۰	دریافت‌های نقدی ناشی از فروش دارایی‌های ثابت مشهود
(۶۲۶,۲۸۷)	(۲,۲۷۱,۲۹۷)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
۱۷۱	۱۵	دریافت‌های نقدی ناشی از فروش دارایی‌های نامشهود
(۴۵,۹۴۷)	(۳۱۹,۱۶۸)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود
(۷,۵۶۰)	(۳۸,۳۰۷)	پرداخت‌های نقدی برای خرید سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته
۱۹۱,۲۰۷	-	دریافت‌های نقدی ناشی از فروش سایر سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت
-	(۲۶۰,۵۱۷)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت
-	۶,۲۴۱,۶۴۱	دریافت‌های نقدی ناشی از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
(۲,۲۵۷,۲۲۱)	(۸,۰۶۶,۰۳۱)	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۸۳۸,۷۶۴	۱,۰۵۳,۰۴۶	دریافت‌های نقدی ناشی از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها
(۱,۸۶۴,۷۹۷)	(۳,۶۵۶,۸۳۹)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
۴,۰۸۳,۴۸۵	۶,۲۱۹,۰۹۳	جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
جریان های نقدی حاصل از فعالیت های تامین مالی		
۱۴۲,۵۳۸	(۲۳۲,۸۹۶)	دریافت (پرداخت) نقدی حاصل از خرید/فروش سهام شرکت فرعی
(۲۵۱,۶۲۱)	(۲۳,۸۹۹)	پرداخت نقدی حاصل از خرید/فروش سهام شرکت‌های فرعی - سهم منافع فاقد حق کنترل
۱۲,۴۸۳	-	تامین مالی شرکت توسعه کسب‌وکارهای دانه از طرف فناوری‌های نوین سپیدز ایرانیان
۵۳۰,۳۶۲	۳۸۵,۸۲۷	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانه
(۶۱۷,۸۷۴)	(۲۳۹,۳۵۹)	پرداخت‌های نقدی برای خرید سهام خزانه
(۳,۹۰۶,۷۸۷)	(۴,۹۳۶,۰۲۴)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام به مالکان شرکت اصلی
(۸۳,۱۶۲)	(۲۹۹,۸۵۵)	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام به منافع فاقد حق کنترل
(۴,۱۷۴,۰۶۱)	(۵,۳۴۶,۲۰۶)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی
(۹۰,۵۷۶)	۸۷۲,۸۸۶	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۸۰۶,۰۵۸	۷۱۵,۵۴۳	مانده موجودی نقد در ابتدای دوره
۶۰	۱۸,۵۰۸	تاثیر تغییرات نرخ ارز
۷۱۵,۵۴۳	۱,۶۰۶,۹۳۷	مانده موجودی نقد در پایان دوره

نسبت‌های مالی تلفیقی

عنوان	۱۴۰۱	۱۴۰۰
نقدینگی	سرمایه در گردش-میلیون ریال	۴,۷۸۵,۹۴۹
	دوره گردش مطالبات تجاری	۷,۷
	نسبت جاری	۲,۰۰
	نسبت آتی	۱/۹۸
اهرمی	نسبت بدهی	٪۲۵
	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	٪۳۴
	نسبت مالکانه	٪۷۵
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	٪۳۳
	نسبت بازده حقوق مالکانه	٪۴۵
	نسبت نقدشوندگی سود	۱/۱۰
	جریان نقدی هر سهم-ریال	۵۹۵
	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

پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود

هیئت مدیره براساس صورت های مالی و با توجه به سود انباشته و صرف سهام خزانه برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ و همچنین مصوبه هیئت مدیره مورخ ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۲ سود نقدی تقسیمی هر سهم را ۶۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می دارد. شرکت تمهیداتی اندیشیده است تا سود سهام نقدی متعلق به کلیه سهامداران حقیقی و حقوقی (به جز سهامدار عمده)، از طریق سامانه سجام و در تاریخ ۳۱ خرداد ۱۴۰۲ پرداخت گردد.

اطلاعات تماس با شرکت

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



پیوست‌ها

پیوست ۱: اظهار نظر کمیته حسابرسی در خصوص معاملات با اشخاص وابسته

موارد مربوط به شرح جدول زیر در خصوص معاملات با اشخاص وابسته، در سال ۱۴۰۱ به اطلاع کمیته‌ی حسابرسی رسیده و کمیته‌ی مذکور مفاد و مندرجات قراردادهای زیر را از جنبه‌ی منصفانه بودن، افشای کامل و سایر مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته (اعم از ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷، دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات اشخاص وابسته ناشران بورسی و فرابورسی و استاندارد حسابداری شماره ۱۲)، بررسی و تأیید کرده و صورتجلسات حاوی اطلاعات این قراردادها را امضا کرده است:

تاریخ معامله	موضوع قرارداد	طرف معامله
۱۴۰۱/۰۸/۲۵	همکاری و مشارکت طرفین در تولید محصولات ابری سپیدار سیستم آسیا بر مبنای درخواست و بنا به سفارش شرکت سپیدار سیستم	سپیدار سیستم آسیا
۱۴۰۱/۰۴/۲۹	قرارداد فروش قفل‌های نرم‌افزاری	شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم
۱۴۰۱/۰۴/۲۹	قرارداد کنترل کیفیت تولید نرم‌افزار	شرکت همکاران سیستم پناه تهران
۱۴۰۱/۰۴/۲۹	طراحی، برنامه‌نویسی و آزمایش سیستم‌های نرم‌افزاری سفارش داده شده	شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم

پیوست ۲:

پیشرفت‌های محصولی در سال ۱۴۰۱

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.

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 ادامه به تفصیل بیان شده است.

اتصال محصولات همکاران سیستم به سامانه مؤدیان مالیاتی

با ابلاغ مراحل اجرایی «قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان» توسط سازمان امور مالیاتی، همکاران سیستم به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تأمین کنندگان نرم‌افزارهای مالی و بازرگانی کسب‌وکارها در کشور، به سرعت روند تولید امکانات و نیازمندی‌های انطباق با این قانون را در دستور کار قرار داد. با توسعه این امکانات از اواخر سال ۱۴۰۱، مشتریان فعلی همکاران سیستم و کسب‌وکارهای جدید می‌توانند به انتخاب خود، از طریق روش ارسال مستقیم یا ارسال توسط شرکت‌های معتمد مالیاتی، صورتحساب‌های الکترونیکی خود را به سامانه مؤدیان ارسال کنند. مطابق



درخواست‌های مطرح شده از سمت مشتریان و روند بازار، پیش‌بینی می‌کنیم این امکانات در سطح گسترده مورد استفاده مشتریان قرار بگیرد و پتانسیل بازار مناسبی را برای همکاران سیستم ایجاد کند.

تجهیز راهکاران به برنامه‌ریزی تولید و تأمین

برنامه‌ریزی تولید و تأمین (MRP|MPS) از امکانات پیشرفته مورد نیاز شرکت‌ها و صنایع تولیدی می‌باشد که در سال ۱۴۰۱ به صورت محدود و به عنوان مرحله اول از فروش گسترده آن به بازار عرضه شد. تجهیز راهکاران به امکانات برنامه‌ریزی تولید و در نظر گرفتن نرخ مصرف و تأمین در برنامه‌ریزی‌ها به شرکت‌های تولیدی کمک می‌کند که ضمن اشراف بر عملیات تولید، به سمت بهره‌وری فرایندهای خود حرکت کنند. اضافه شدن این ماژول‌ها به راهکاران، پتانسیل بالایی در بازارگشایی به خصوص در صنایع قطعه‌ساز و مونتاژ ایجاد می‌کند. این راهکار با برنامه‌ریزی در افق میان‌مدت و با هدف مشخص کردن برنامه تولید و تحویل محصولات نهایی و نیمه‌ساخته‌ها ارائه شده است و با در نظر گرفتن پارامترهای متنوعی مانند ظرفیت مراکز کاری، تقاضای فروش، مازاد/کمبود ظرفیت و ... به محاسبه نیازمندی خالص مواد می‌پردازد. پوشش‌دهی این فرایندها توسط راهکاران، مزیت‌های ERP در محیط مشتریان را بیش از پیش نمایان می‌کند و زنجیره برنامه‌ریزی در ERP و اتصال آن به عملیات کنترل تولید را تقویت می‌کند.

تولید ماژول پیمانکاری

شرکت‌های تولیدی با توجه به موضوعات کمبود ظرفیت، مدیریت هزینه و یا محدودیت‌های تخصصی، برخی از عملیات خاص تولیدی را به پیمانکاران بیرونی می‌سپارند. واحد برنامه‌ریزی این شرکت‌ها علاوه بر برنامه‌ریزی محصولات خطوط داخلی، نیازمندی محصولات پیمانکاری را نیز در نظر می‌گیرند و می‌بایست بررسی‌های کیفی پس از انجام کار توسط پیمانکار و پرداخت‌های مالی آن‌ها نیز در نظر گرفته شود، همچنین تأثیر این فرایندها در محاسبات بهای تمام شده و مدیریت موجودی نزد پیمانکار جزو مهمترین دغدغه‌های شرکت‌های تولیدی است که در فرایند برون‌سپاری باید دیده شود. ماژول برون‌سپاری در حوزه صنایع تولیدی در سال ۱۴۰۱

این امکانات را در بستر راهکاران در بر گرفته است و بخش بزرگتری از فرایند تولید شرکت‌ها توسط این ماژول پوشش داده می‌شود. عرضه و توسعه بیشتر امکانات این ماژول در سال ۱۴۰۲ خواهد بود.

گسترش فعالیت در حوزه خرده‌فروشی

همکاران سیستم در سال‌های اخیر با تولید و تکمیل راهکار صنعت خرده‌فروشی توانسته سهم از بازار خوبی را کسب کند و در سال ۱۴۰۱ با گسترش و تکمیل راهکار خود و تولید امکاناتی که کسب‌وکارهای خرده‌فروشی توزیع شده را پوشش می‌دهد، توانسته است در فروشگاه‌های زنجیره‌ای که پراکندگی جغرافیایی و تراکنش‌های فروش بالایی دارند نیز وارد شود. در ادامه و با اجرای موفق پروژه‌های بزرگ خرده‌فروشی، جایگاه راهکاران در این بازار نیز گسترده‌تر شده و پتانسیل بیشتری برای جذب مشتری خواهیم داشت.

تولید راهکار ارتباطات سازمانی

پس از گذشت وقفه‌ای چند ساله در حوزه تولید ارتباطات سازمانی، ماژول مکاتبات اداری راهکاران با تکنولوژی و واسط کاربری جدید راهکاران در سال ۱۴۰۱ تولید شد. یکپارچگی این ماژول با سایر حوزه‌های راهکاران علاوه بر اینکه قوت امکانات حوزه اداری راهکاران را افزایش می‌دهد باعث اتصال فرایندهای اداری و سازمانی با سایر فعالیت‌های مالی، بازرگانی و تولید می‌شود که از گذشته به شدت مورد تقاضای بازار بوده است. پتانسیل بالای فروش این ماژول به مشتریان جدید و همچنین ارتقاء محصول قبلی مشتریان همکاران سیستم در سگمنت شرکت‌های خصوصی و دولتی، بازار بزرگی را برای راهکاران ایجاد می‌کند. عرضه محدود این ماژول در سال ۱۴۰۱ و فروش عمومی و گسترش امکانات آن در سال ۱۴۰۲ خواهد بود.

تکمیل راهکار سرمایه‌انسانی با ارائه ماژول بازنشستگی

دغدغه اکثر شرکت‌های خصوصی و سازمان‌های دولتی، شناسایی به موقع زمان بازنشستگی افراد و پوشش‌دهی محاسبات آن‌هاست. محصول بازنشستگی راهکاران در حوزه سرمایه‌انسانی با مکانیزه کردن کلیه این



فرآیندها در ارتباط با مازول جبران خدمات کارمند در بستر یکپارچه راهکاران به کلیه‌ی نیازمندی‌های مشتریان پاسخ داده و انجام این فرآیند سخت و پیچیده را در سازمان‌ها تسهیل می‌کند. این مازول قابلیت عرضه به شرکت‌های دولتی و سایر سازمان‌ها را دارد و عرضه محدود آن در سال ۱۴۰۱ آغاز شد.

تولید راهکار مدیریت امور سهامداران

همکاران سیستم سهم عمده بازار مربوط به محصول مدیریت امور سهامداران در ایران را در اختیار دارد. در سال ۱۴۰۱، تولید راهکار جدید در این حوزه با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز و با هدف تسهیل ارتباطات شرکت‌ها با سهامداران و سازمان بورس در دستور کار قرار گرفت و خوشبختانه بخش عمده این محصول تولید شد. در سال ۱۴۰۲ با تکمیل بخش‌های باقی مانده، عرضه به مشتریان نیز با اولویت شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و فرابورس و سپس شرکت‌های خارج از بورس در برنامه قرار دارد.

تکمیل راهکار بخش دولت

توسعه مازول اموال دولتی به عنوان بخشی از راهکاران و در تکمیل نیاز بخش دولتی (بازار عمومی) در سال ۱۴۰۱ در دستور کار قرار گرفت. به منظور ارائه گزارشات قانونی و با تکمیل امکانات و ارائه تسهیلات در ارائه گزارشات سازمان‌های دولتی مشمول نظام نوین اموال دولتی، این مازول کمک عمده‌ای به رفع نیازهای این مشتریان خواهد کرد.

پیوست ۳:

بازار هدف و محصولات همکاران سیستم

راهکاران،

محصول بازار شرکت‌های بزرگ

«راهکاران» که 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 ابری،

محصول بازار شرکت‌های متوسط

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 بااهمیت بوده و مخاطبان عمده‌ای خواهد داشت.

راهکاران بخش عمومی، محصول متناسب بخش عمومی

راهکار یکپارچه همکاران سیستم در بخش عمومی با بهره‌گیری از مجموعه نرم‌افزارهای به روز و تحت وب، عملیات بخش‌های مالی، اداری، پشتیبانی و تشکیلاتی دستگاه‌های دولتی، نهادهای عمومی، دانشگاه‌ها، مراکز آموزشی و تحقیقاتی، شرکت‌های دولتی و شهرداری‌ها را به شکل یکپارچه و متمرکز پوشش می‌دهد.

راهکاران بخش عمومی ضمن تأمین اطلاعات و امکانات لازم برای اجرای درست مسئولیت‌های این سازمان‌ها، اطلاعات موردنیاز مدیران را برای تصمیم‌گیری و اعمال کنترل‌های داخلی و اطمینان یافتن از پیشبرد درست کارها فراهم کرده و از فرایندهای گردش کار پشتیبانی می‌کند.

نرم‌افزار یکپارچه همکاران سیستم برای بخش عمومی با برند «راهکاران بخش عمومی» در سال ۹۸ به بازار عرضه شده است. این در حالی است که همکاران سیستم بیش از ۱۵ سال است در بازار شرکت‌ها و سازمان‌های بخش عمومی فعال است و تجربه‌های موفق بسیاری در این بخش به دست آورده است.

راهکاران بخش عمومی همکاران سیستم بخش‌های مالی و ذی‌حسابی، اداری و سرمایه انسانی و تدارکات و پشتیبانی سازمان‌ها را پوشش می‌دهد.

محصولات شرکت سپیدار، مختص بازارهای کوچک و اصناف

سپیدار جاری و دشت

نرم افزار حسابداری سپیدار با توجه به نوع فعالیت اصناف و کسب و کارهای کوچک، راهکارهای متفاوتی ارائه می‌دهد. شرکت سپیدار با تکمیل راهکارهای خود با انتشار ارسال صورتحساب از نرم‌افزار سپیدار به سامانه مؤدیان، انتشار موبایل توزیع و وصول و ... در جهت ارائه سبد کاملی برای پوشش نیازمندی‌های مشتریان اقدام کرده است. نرم‌افزار حسابداری فروشگاهی دشت، با ارائه بسته‌های متفاوتی می‌تواند پاسخگوی نیازهای اصناف در سطوح مختلف باشد.

سپیدار ابری

راهکار سپیدار ابری به مدیریت بهینه امور شرکت‌های کوچک و متوسط در حوزه‌های مختلف کمک می‌کند. در سال ۱۴۰۱ تولید و انتشار سیستم حسابداری، سیستم دریافت و پرداخت، سیستم تأمین کنندگان، انبار و سیستم مشتریان و فروش در بستر ابر تکمیل شده و به طور محدود در اختیار کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قرار داده شده است. این محصول با دریافت بازخوردهای بازار و تکمیل امکانات مورد نیاز در سال ۱۴۰۲ به طور عمومی در بازار عرضه خواهد شد.

* با توجه به اینکه شرکت سپیدار سیستم آسیا در فرابورس حضور دارد لطفاً برای کسب اطلاعات بیشتر به گزارش مستقل شرکت سپیدار مراجعه فرمایید.

ابرامد

محصولات ابرآمد

شرکت ابرآمد 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 آن‌ها اشاره شده است:

- زیرساخت مجازی ابرآمد: یک زیرساخت کامل شامل زیرساخت پردازشی، خدمات زیرساختی شبکه، ذخیره‌سازی، امنیت و پشتیبانی است که بنا بر نیاز مشتریان به صورت مدیریت شده و یا به صورت زیرساخت مجازی مستقل ارائه می‌شود. مشتریان با استفاده از این سرویس می‌توانند تخصیص درست منابع را متناسب با نیازهای پردازشی و ذخیره‌سازی خود انجام دهند و تنها به میزان منابعی که در اختیار گرفته‌اند، پرداخت کنند. این سرویس با توجه به نیازهای مخاطبین خود به سه شکل ارائه می‌شود:

- ماشین مجازی مدیریت شده: با استفاده از این سرویس این فرصت در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد که با آرامش خاطر، مدیریت خدمات فناوری اطلاعات خود را به تیمی از متخصصان

ابرامد بسپارند و بر کسب‌وکار خود تمرکز کنند. این سرویس در دسته سرویس‌های IaaS-Managed قرار می‌گیرد و به این معنی است که علاوه بر تجهیز زیرساخت پردازشی مورد نیاز مشتری، خدمات زیرساختی شبکه، ذخیره‌سازی، امنیت، به‌روزرسانی و پشتیبانی نیز توسط تیم متخصص ابرآمد ارائه می‌گردد. در سرویس ماشین مجازی مدیریت شده مشتریان با صرف هزینه منطقی، به باتجربه‌ترین و خبره‌ترین کارشناسان فعال در صنعت فناوری اطلاعات کشور دسترسی خواهند داشت.

○ سرور راهکاران: یکی از موضوعات مورد توجه مدیران، اطمینان از متناسب بودن زیرساخت‌ها با راهکارهای نرم‌افزاری است. ابرآمد با توجه به شناخت و درک مناسبی که از محصولات و نیازهای مشتریان همکاران سیستم دارد و همچنین به‌واسطه همکاری نزدیک بین متخصصان این شرکت و کارشناسان فنی، استقرار و پشتیبانی همکاران سیستم، زیرساخت ابری مناسبی را برای نرم‌افزارهای همکاران سیستم فراهم کرده که مورد استقبال شرکت‌ها در هر اندازه‌ای قرار گرفته است. این سرویس متناسب با سبد محصولات راهکاران و به‌صورت کاملاً مدیریت شده طراحی شده است.

○ ماشین مجازی: این سرویس به گونه‌ای طراحی شده است که مسئولیت مدیریت، تنظیمات و تغییرات آن بر عهده مشتری است و ابرآمد تنها منابع درخواستی و دسترسی به خدمات زیرساخت را مهیا می‌کند. مشتری در این ساختار می‌تواند چندین ماشین مجازی در اختیار داشته باشد و نحوه ارتباط آن‌ها را به صورت دلخواه تعیین کند. بدین صورت زیرساختی متناسب با نیاز خود در اختیار خواهند داشت.

○ ذخیره‌سازی ابرآمد: بروز مشکلات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و همچنین اشتباهات انسانی در بسیاری از کسب‌وکارها نه تنها منجر به از دست رفتن اطلاعات بلکه منجر به از دست دادن ارزش و اعتبار برند آن کسب‌وکار شده است. شرکت‌ها و سازمان‌های حرفه‌ای برای پیشگیری از وقوع چنین تجربه ناخوشایندی، علاوه بر طراحی فرایند پشتیبان‌گیری منظم از اطلاعات کسب‌وکارشان، اقدام به نگهداری حداقل یک نسخه از داده‌ها و اطلاعات خود در محلی خارج از محل فعلی سرور فارم یا دیتاسنتر اصلی می‌کنند

تا در شرایط بحرانی به منظور احیای سرویس‌ها و داده‌های خود به آن مراجعه کنند. ابرآمد تنوع مناسبی را در حوزه سرویس‌های پشتیبان‌گیری ابری تدارک دیده است تا هر کسب‌وکاری بسته به نیازش بتواند یکی از این سرویس‌ها را انتخاب کند.

○ پشتیبان‌گیری مدیریت شده: این سرویس برای اشخاص و شرکت‌های کوچک و متوسط طراحی شده است. مشتریان در صورت استفاده از یکی از راهکارهای متداول پشتیبان‌گیری می‌توانند تنها فضای ابری مورد نیازشان را از ابرآمد تهیه کنند و نسخه‌های پشتیبان‌شان را در فضای اختصاصی خود ذخیره کنند.

○ پشتیبان‌گیری سپیدار: این سرویس ویژه مشتریان نرم‌افزار سپیدار است. با استفاده از این سرویس این امکان در اختیار این مشتریان قرار می‌گیرد که از کل یا بخشی از نرم‌افزار سپیدار خود نسخه پشتیبان تهیه کنند و دیگر نگران از دست رفتن اطلاعات با ارزش کسب‌وکار خود در هیچ زمانی نخواهند بود.

○ فضای ابری: با استفاده از فضای ابری ابرآمد، استفاده و دستیابی به اطلاعات برای مشتریان تسهیل می‌شود. این فضا بستری را برای مشتریان فراهم می‌کند تا با آسودگی خیال، اطلاعات و فایل‌های خود را بر بستر ابر نگهداری کنند و در شرایط و مکان موردنیاز به آن‌ها دسترسی داشته باشند.

○ پشتیبان‌گیری بومی: این سرویس برای کسب‌وکارهایی طراحی شده است که از یکی از سرویس‌های زیرساخت مجازی ابرآمد استفاده می‌کنند. این سرویس امکان پشتیبان‌گیری از ماشین‌ها بر اساس زمانبندی دلخواه مشتری مهیا می‌کند.

○ مشتریان با استفاده از سرویس‌های ابرآمد به مقیاس‌پذیری و مدیریت هزینه‌ها، امنیت سرویس‌ها و داده‌ها، بهره‌مندی از سرویس‌های به‌روز و آزموده شده، دسترسی همیشگی به سرویس‌ها و تداوم کسب‌وکار، پایداری سرویس‌های فناوری اطلاعات و پشتیبانی فنی به صورت ۲۴ ساعته و در ۷ روز هفته دست می‌یابند.

ارتقای جایگاه همکاران سیستم به Cloud Service Provider

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