



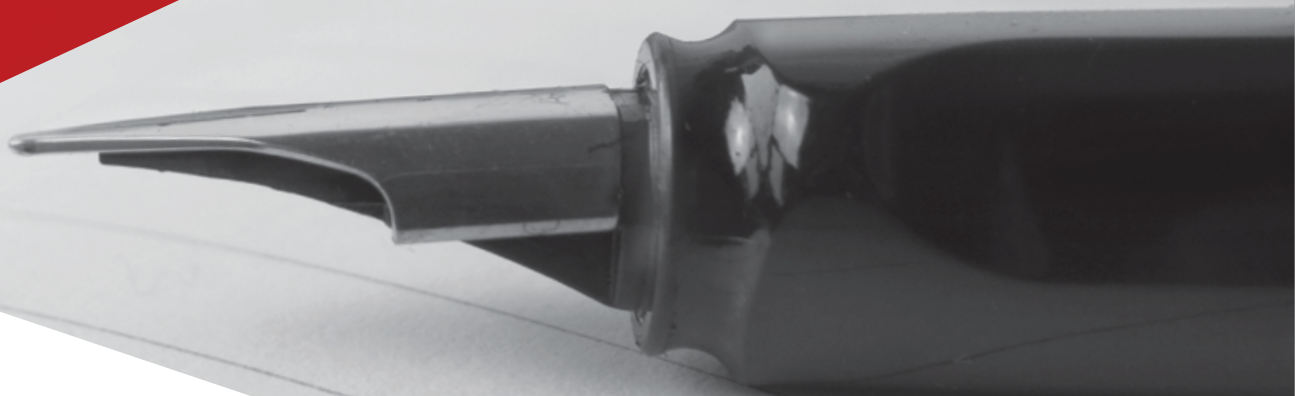
همکاران
سیستم

گزارش هیأت مدیره شرکت همکاران سیستم

به مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام
برای دوره منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹

گزارش سال

۹۷





شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت

برای دوره منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار، بدین وسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای دوره منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود، تهیه و به شرح زیر تقدیم می گردد.

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

به نظر اینجانبان، اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد، با تأکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیأت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت، تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می توان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۳ به تأیید هیأت مدیره گروه رسیده است.

اعضای اصلی هیأت مدیره و مدیرعامل

نام و نام خانوادگی	به نمایندگی از	سمت	امضا
شهریار رحیمی		رئیس هیأت مدیره	
مهدی انصاریان	مدیریت سرمایه گذاری آینده نگر دانا	نایب رئیس هیأت مدیره	
همایون حریری		عضو هیأت مدیره	
محمد مهدی میرمطهری	پیمان الوند همکاران سیستم	عضو هیأت مدیره	
فرید فولادی	پیمان دماوند همکاران سیستم	عضو هیأت مدیره	
مهدی امیری		مدیرعامل	

فهرست

پیام هیأت‌مدیره

بخش اول: رویکرد همکاران سیستم

۱۴	راهکاران ابری
۱۶	محصولاتی از جنس آینده
۱۶	صنایع هدف و پروژه‌های بزرگ
۱۷	توسعه محصول از طریق ایجاد ساختار شبکه‌ای
۱۸	توسعه راهکاران
۱۸	توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP
۱۹	سپیدار، راهکار شرکت‌های کوچک

بخش دوم: عملکرد سال ۹۷ و اهداف سال ۹۸

۲۴	تسلط بر بازار متوسط با توسعه کسب‌وکار ابری همکاران سیستم
۲۵	افزایش توان پاسخگویی محصولی و توسعه بازار از طریق فرایار
۲۶	ارتقای مشتریان به راهکاران
۲۶	توسعه جایگاه رقابتی در بازار با عرضه راهکارهای جدید و خاص
۲۷	چابک‌سازی سازمان و توسعه ساختار شبکه‌ای

بخش سوم: محصولات و خدمات همکاران سیستم برای بخش‌های مختلف بازار

۳۱	محصولات همکاران سیستم
۳۱	راهکاران
۳۲	فرایار
۳۳	هوشمندی راهکاران
۳۳	راهکار تلفیق
۳۴	بازار سازمان‌های دولتی
۳۴	راهکار اتوماسیون اداری تحت‌وب
۳۶	راهکاران ابری
۳۷	سپیدار
۳۷	دشت
۳۸	دستگاه کنترل تردد و حضور و غیاب پایوفای
۳۹	خدمات همکاران سیستم
۳۹	استقرار محصولات همکاران سیستم
۴۰	پشتیبانی محصولات همکاران سیستم
۴۱	آموزش
۴۲	فعالیت‌های بازاریابی در سال ۹۷

بخش چهارم: گروه همکاران سیستم در یک نگاه

بخش پنجم: گزارش نظام حاکمیت شرکتی

۵۸	اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل
۶۰	نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۹۷
۶۱	حق حضور، پاداش، حقوق و مزایای اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل
۶۱	کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره
۶۲	کمیته حسابرسی
۶۴	کمیته استراتژی
۶۶	کمیته منابع انسانی
۶۶	سرمایه و ترکیب سهامداران
۷۲	وضعیت معاملات و قیمت سهام
۷۲	وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت
۷۶	شفافیت و قابلیت دسترسی گزارش‌ها و مستندات برای سهامداران
۷۶	گزارش ریسک‌ها
۷۹	محیط حقوقی شرکت
۸۰	مسئولیت‌های اجتماعی

بخش ششم: گزارش مالی

۸۵	گزیده اطلاعات مالی – تلفیقی
۸۶	گزیده اطلاعات مالی – شرکت اصلی
۸۷	صورت سود و زیان شرکت اصلی
۸۸	ترازنامه شرکت اصلی
۸۹	صورت جریان وجوه نقد شرکت اصلی
۹۰	صورت سود و زیان تلفیقی
۹۱	ترازنامه تلفیقی
۹۲	صورت جریان وجوه نقد تلفیقی
۹۳	نسبت‌های مالی تلفیقی
۹۴	پیشنهاد هیأت‌مدیره برای تقسیم سود
۹۴	اطلاعات تماس با شرکت

پیام هیأت‌مدیره

سهامداران محترم

همکاران سیستم سال گذشته را در شرایطی پشت سر گذاشت که بارورترین کارنامه اقتصادی خود را رقم زد. با توجه به شناختی که این هیأت‌مدیره از شما سهامداران آگاه دارد، می‌دانیم که علاوه بر دستاوردهای اقتصادی، به مسیر پیشرفت همکاران سیستم و موفقیت‌های آن به عنوان یک شرکت بخش خصوصی که الگوی بسیاری از شرکت‌ها قرار گرفته است، دلبستگی دارید.

علاقه قلبی همکاران سیستم آن بود که سال ۹۷ سال توسعه و شکوفایی کسب‌وکارها و صنایع مختلف و به تبع آن، اقتصاد کشور باشد ولی بنا به شرایط موجود، این امر میسر نشد. نتایج به دست آمده در سال ۹۷، حاکی از آن است که قرار گرفتن در شرایط سخت علاوه بر آنکه میزان استحکام همکاران سیستم را مورد سنجش قرار داد، به نوعی نیز آن را تقویت نمود.

بنا به پیچیدگی‌های شرایط سال ۹۷ قطعا مدیران بنگاه‌های اقتصادی در بسیاری از صنایع کشور، تجربه‌های خاصی را کسب کرده‌اند که آنها را با قوت‌ها و یا کمبودهای سازمان خود آشنا تر نموده است. در این میان بنگاه‌هایی که توانسته‌اند در مقابله با مشکلات و محدودیت‌ها موفق باشند و موقعیت خود را تحکیم کنند، بسیار ارزشمند خواهند بود. همکاران سیستم در سال قبل توانسته است در شرایط خاصی که همه با آن مواجه بوده‌اند و این شرکت نیز از آثار و تبعات آن مستثنی نبوده است، علاوه بر توسعه پایداری و تحکیم زیرساخت‌ها، برنامه‌های توسعه خود را نیز پیش ببرد.

در سال گذشته تیم همکاران سیستم با سرزندگی و انرژی بالا شرایطی را فراهم آوردند که ۴۰۰۰ کسب‌وکار جدید را به جمع مشتریان خود پیوند زد. این شرکت، در شرایطی که صنایع استراتژیک کشور مانند صنایع پتروشیمی، دارویی، غذایی و یا پخش، متأثر از تحریم بودند، اهتمام ورزید تا نیاز سیستمی بزرگترین مجموعه‌های اینگونه صنایع را با موفقیت پاسخگو باشد.

ارائه ERP راهکاران بر بستر ابر در سال ۹۷ گسترش یافت و توسعه راهکاران ابری تا سال ۱۴۰۰ به‌صورت فراگیر برای همه صنایع برنامه‌ریزی شده است. همه‌گیر شدن خدمات ابری این مجموعه ERP، می‌تواند در مدیریت و توسعه صنایع نقش مهمی را ایفا کند و از سوی دیگر درآمد مناسبی را نصیب شرکت همکاران سیستم نماید که منبعی برای سرمایه‌گذاری در جهت توسعه‌های آتی خواهد بود.

توسعه و گسترش شبکه تجاری شرکت، از طریق کمک به تشکیل شرکت‌های برون‌سپار جدید، برنامه‌ای است که از حدود ۱۵ سال پیش یکی از موجبات

موفقیت‌های ما بوده است. در سال قبل این موضوع دوباره مورد توجه هیأت‌مدیره قرار گرفت تا بدون بزرگ‌کردن بدنه سازمان، بتوانیم هسته‌ای توانمند برای اداره تیمی به مراتب بزرگ‌تر از امروز را سامان دهیم.

به طور خلاصه همکاران سیستم در بسیاری از جنبه‌های کسب‌وکار موفقیت‌هایی را در سال ۹۷ به ثبت رسانده که خود مقدمه‌ای برای موفقیت‌های سال‌های آینده است.

پیشبرد شرکت در مسیر مطمئن و تحت شرایط سخت، بر اساس ایجاد زیرساخت‌های قابل اتکا شکل گرفته است. یکی از اساسی‌ترین و مؤثرترین این زیرساخت‌ها که در طول بیش از سی‌سال فعالیت مورد توجه مؤسسين شرکت بوده است، کار روی جانشین‌پروری و ایجاد تیم یکپارچه‌ای از مدیران ارشد گروه همکاران سیستم است.

از سالیان قبل همکاران سیستم بر اساس یک برنامه مشخص، تیمی از مدیران جوان را در مجموعه خود پرورش داد تا خطوط فعالیت شرکت را توسعه دهند. تقویت زیرساخت‌ها، تولید و توسعه محصولات جدید و بالا بردن ظرفیت اقتصادی شرکت، همه و همه بر مبنای دیدگاه توسعه دائمی این مجموعه شکل می‌گیرد.

هیأت‌مدیره امیدوار است که در شرایط متغیر پیش رو بتواند شرکت را در ادامه مسیر موفقیت سال گذشته، هدایت کند و حمایت مداوم شما سهامداران را سرمایه راه قرار دهد.

هیأت‌مدیره گروه همکاران سیستم

اردیبهشت سال ۱۳۹۸

”

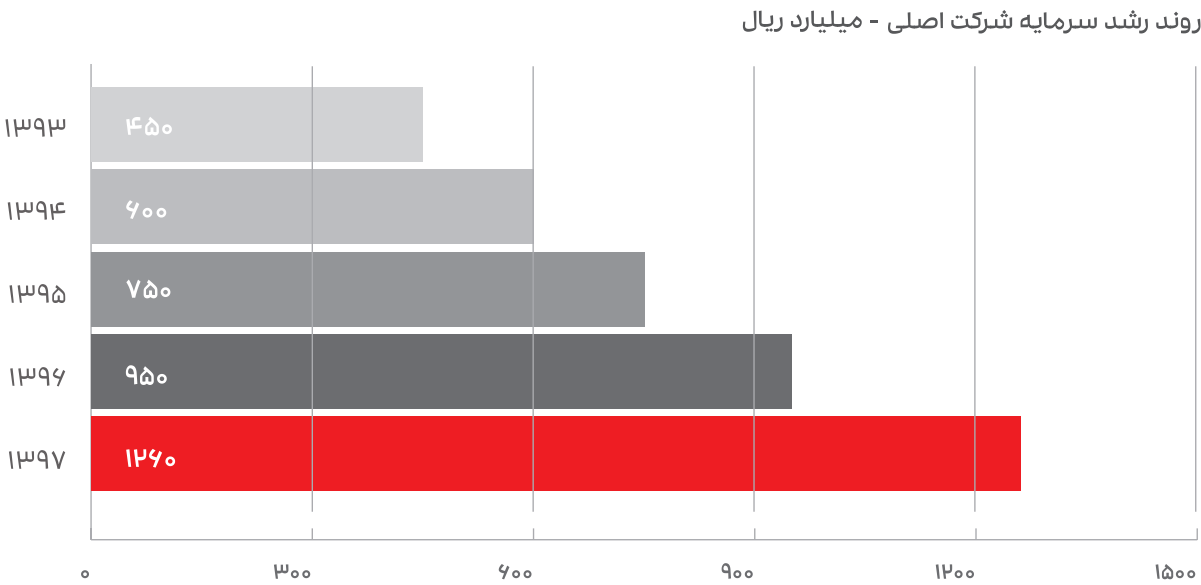
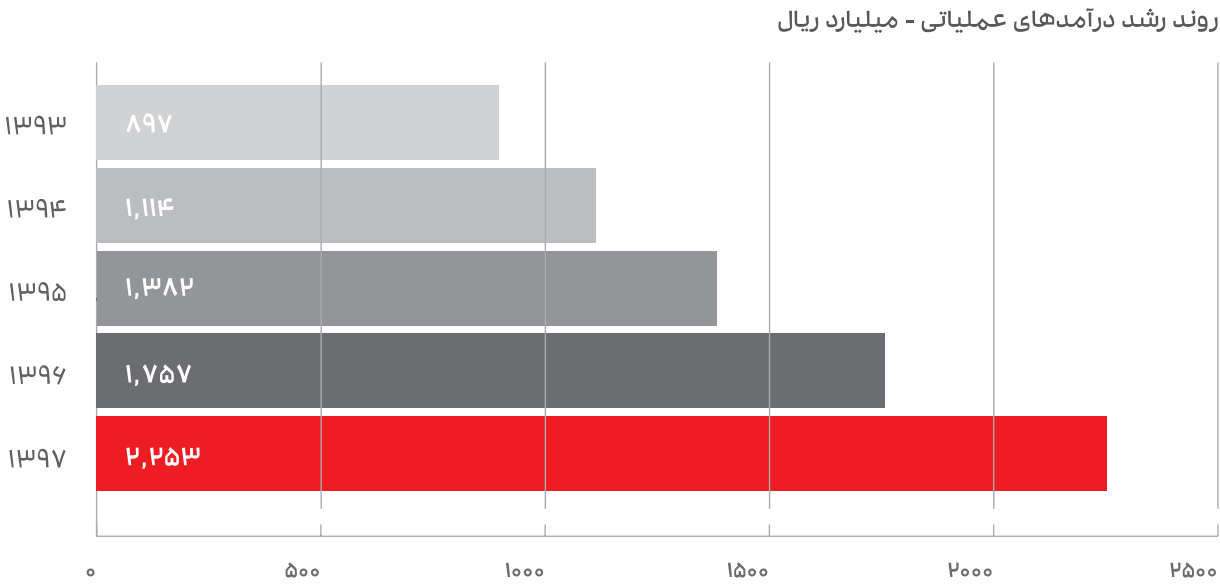
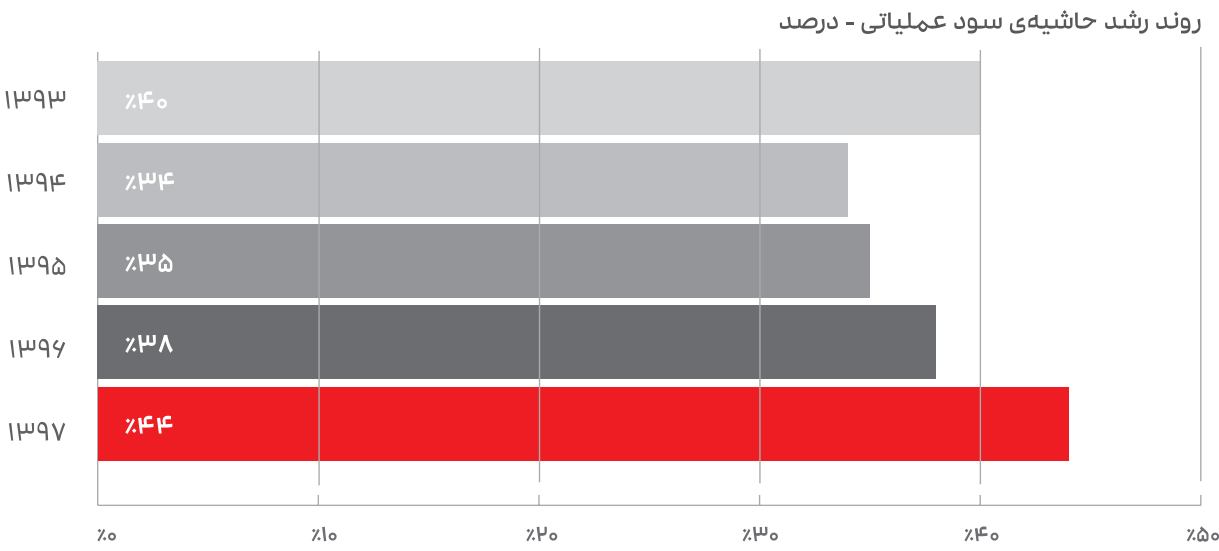
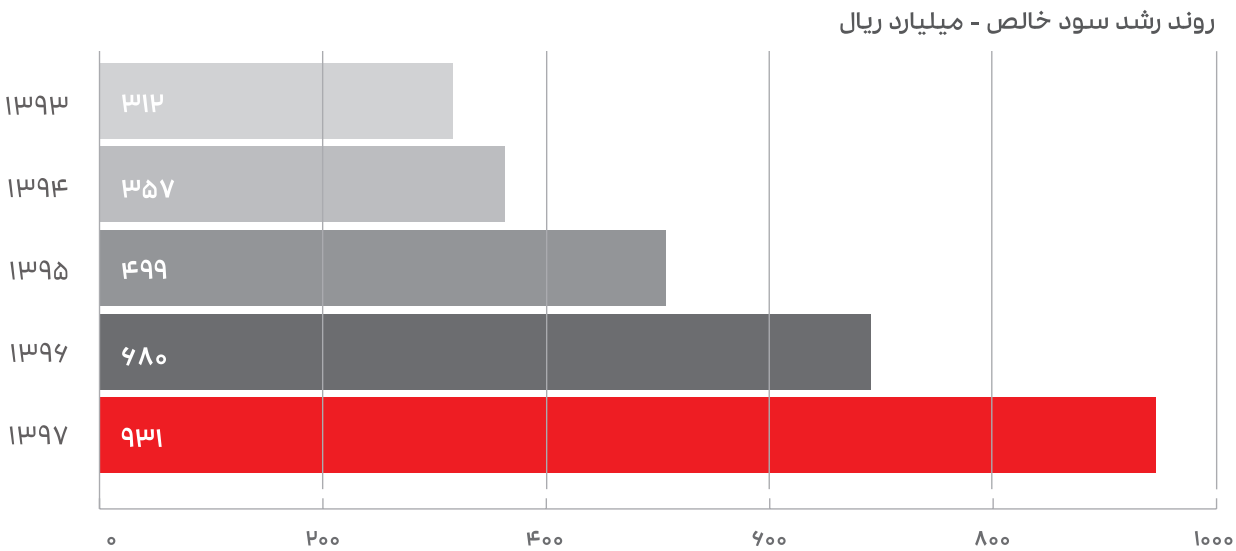
همکاران سیستم سال گذشته بارورترین کارنامه اقتصادی خود را رقم زد.

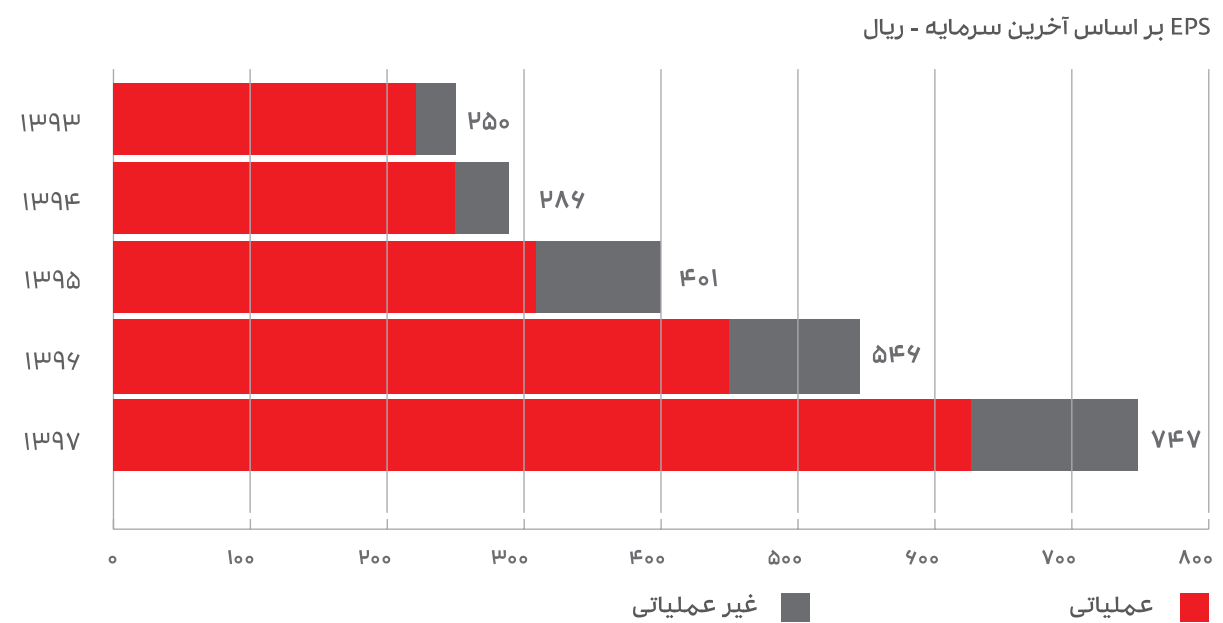
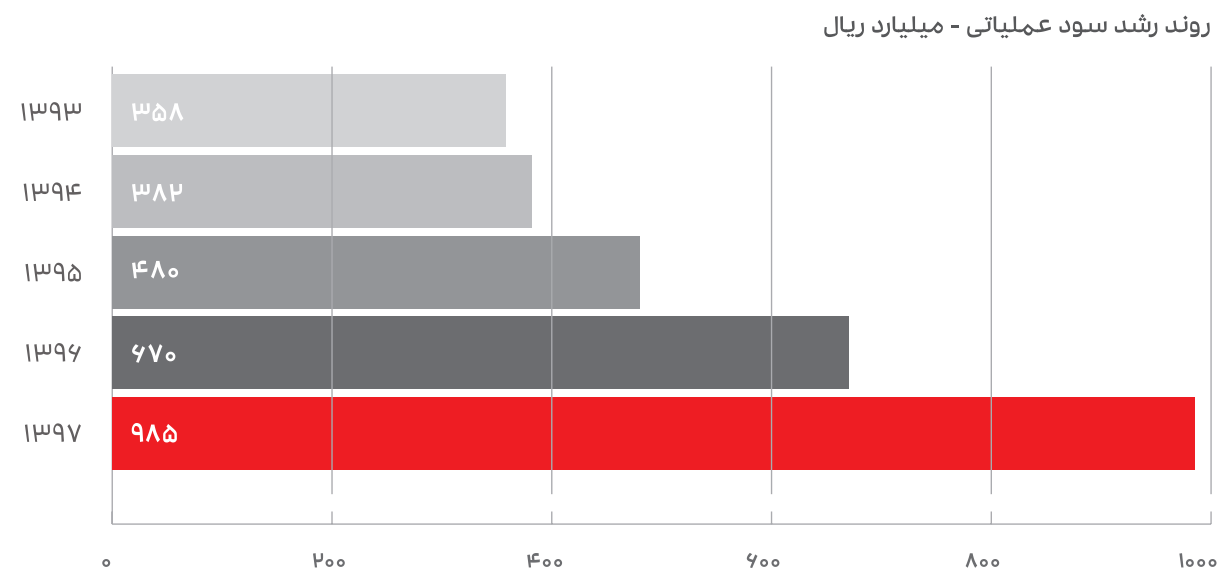
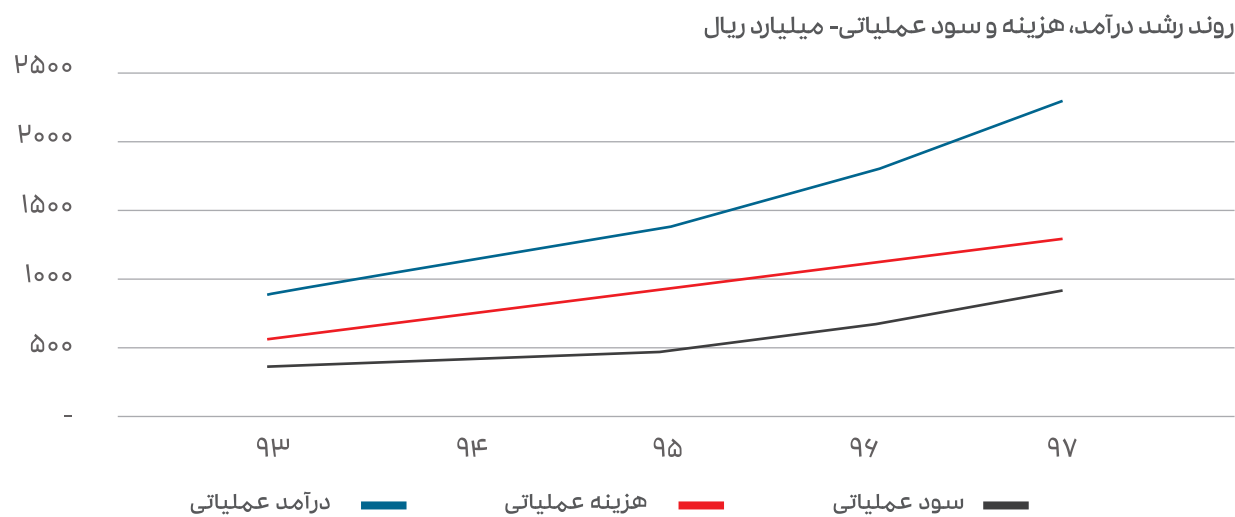
نتایج به دست آمده در سال ۹۷، حاکی از آن است که قرار گرفتن در شرایط سخت علاوه بر آنکه میزان استحکام همکاران سیستم را مورد سنجش قرار داد، به نوعی نیز آن را تقویت نمود.

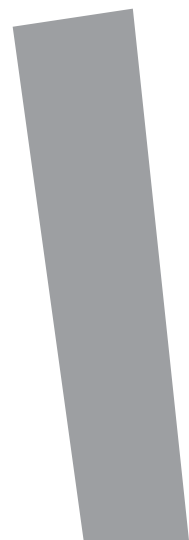
“

داشبورد

اطلاعات بر اساس صورت‌های مالی تلفیقی







رویکرد
همکاران سیستم



A close-up, shallow depth-of-field photograph of a person's hand typing on a laptop keyboard. The laptop screen is the central focus, displaying a web browser interface with a blue and purple gradient background. On the left side of the screen, there is a sidebar menu with several icons and text in Persian. The top of the browser shows a 'Not Secure' warning and a URL. In the bottom right corner of the screen, the text 'WWW.FREEMOCKUPZONE.COM' is visible. In the foreground, a black smartphone lies on a wooden desk, its screen reflecting the ambient light. The background is blurred, showing a person's head and shoulders, suggesting a workspace or office environment.

شرکت همکاران سیستم، مأموریت خود را ارائه راهکارهای هوشمند نرم‌افزاری به کسب‌وکارها در اندازه‌های مختلف (بزرگ، متوسط و کوچک) و در صنایع گوناگون اعم از پتروشیمی، سیمان و غذایی گرفته تا شرکت‌های کوچک و استارت‌آپ‌ها قرار داده است تا با کمک این راهکارها بتوانند سازمان و کسب‌وکار خود را خردمندانه‌تر مدیریت کرده و سریع‌تر توسعه دهند. با گذشت نزدیک به ۳۰ سال از عرضه راهکارهای نرم‌افزاری به کسب‌وکارهای ایرانی، در حال حاضر بیش از ۵۲۰۰۰ مشتری در طیف گسترده‌ای از کسب‌وکارها، از این راهکارها بهره می‌برند.

همکاران سیستم تمام تلاش خود را معطوف ایفای این مسئولیت نموده و همواره مسیرهای پیش رو را به نحوی ترسیم کرده است که بتواند مأموریت خود را در قبال مشتریان به انجام برساند و از محل آن موجبات رضایت سهامداران و کارکنان خود را فراهم سازد. چند سالی است راهکاران (ERP همکاران سیستم) برای بهره‌ورتر کردن سازمان‌های بزرگ و متوسط مورد استفاده قرار می‌گیرد که خود نتیجه سرمایه‌گذاری بلندمدت طی ده سال گذشته است؛ امروز نیز در ادامه این مسیر، همکاران سیستم در تلاش برای گشودن مسیرهای جدید و معرفی آن به بازار است که در ادامه به اصلی‌ترین آنها اشاره می‌شود.

راهکاران، ERP ایرانی

Cloud First

وضعیت موجود

۲۹۰+ مشتری	۷۰۰+ ماژول	۱۰۰۰+ کاربر	۹۹/۹۱ ضریب در دسترس بودن	۵۷۰۰۰+ بیشترین سند حسابداری ثبت شده ی یک مشتری	۵,۵GB+ بیشترین حجم دیتای یک مشتری
---------------	---------------	----------------	-----------------------------	---	--------------------------------------

منافع راهکاران ابری

- حذف هزینه های بالای خرید سخت افزار و سرور و نگهداری از آن
- افزایش امنیت اطلاعات مطابق با استانداردهای روز دنیا

با صرفه و امنیت بیشتر

سبد محصولی راهکاران ابری

مالی	دفترکل	دریافت و پرداخت	تسهیلات مالی	دارایی ثابت	صورتهای مالی
تدارکات و لجستیک	انبار و حسابداری انبار	تدارکات	پنیرش و توزین	هندهلد بارکد	
سرمایه انسانی	جبران خدمات	مدیریت کارگزینی	مسیر شغلی		
فروش	فروش داخلی	مدیریت قراردادهای فروش	عامل کنترل موجودی در فروش	پورسانت فروش	
حسابداری مدیریت	بهای تمام شده				
عمومی و زیر ساخت	وب سرویس	۳ شعبه	۳۰ کاربر		

راهکاران ابری

از دو سال قبل، هم سو با حرکت فناوری روز دنیا به سوی استفاده از رایانش ابری (Cloud Computing)، «راهکاران ابری» برای مشتریان متوسط به بازار معرفی شده است. «راهکاران ابری»، در محیطی امن و بر روی سرورهای شرکت همکاران سیستم قرار دارد و امکان دسترسی به سخت افزار و نرم افزار را از هر جا و در هر زمان برای مشتریان فراهم می نماید. از این رو در شرایطی که در سال های اخیر شرکت های متقاضی نرم افزار، با افزایش قیمت سخت افزار نیز مواجه هستند، مشتریان می توانند بدون نیاز به خرید سرور و سخت افزار، از طریق اینترنت و در بستری امن، به این سرورها متصل شده و از راهکاران ابری استفاده نمایند. این موضوع باعث صرفه جویی مشتریان در هزینه های سخت افزار و بخشی از هزینه های نگهداشت (به روزآوری سرور، بکاپ گیری و ...) خواهد شد. علاوه بر این، در این روش، مشتریان نیازی به خرید امتیاز نرم افزار نیز ندارند و می توانند با پرداخت حق اشتراکی متناسب با نیاز خود، از نرم افزاری قدرتمند که مورد استفاده بزرگترین شرکت های ایرانی است، بهره ببرند که این خود منجر به صرفه جویی قابل ملاحظه ای در هزینه های نرم افزار این شرکت ها نیز خواهد شد.

در سال ۹۷ این محصول، بیشتر در بازار شناخته شد و با افزایش آگاهی مشتریان از مزایای چنین راهکاری، با استقبال خوبی روبه رو گردید. در حال حاضر بیش از ۲۹۰ شرکت، در قالب بیش از ۱۰۰۰ کاربر، با کمترین هزینه نگهداشت، به صورت شبانه روزی و از هر مکانی از این محصول استفاده می کنند. طی سه سال آینده این خط محصولی عمده ترین محل تمرکز همکاران سیستم خواهد بود و تمامی مشتریان خود را به استفاده از این مدل تشویق خواهد کرد. این مدل موجب تغییر مدل درآمدی از فروش به دریافت حق اشتراک خواهد شد که اگرچه به سرمایه گذاری اولیه ای نیازمند است اما در ادامه، درآمد پایدار مستمیری را برای شرکت ایجاد می کند. سرمایه گذاری در این حوزه در دستور کار هیأت مدیره قرار دارد.

محصولاتی

از جنس آینده

از سوی دیگر، همکاران سیستم همواره همگامی با فناوری‌های نوین قابل اطمینان را به عنوان یکی از استراتژی‌های خود در دستور کار قرار داده است و امسال حرکت به سمت بومی‌کردن فناوری‌های نوین در حوزه نرم‌افزارهای سازمانی مانند یادگیری ماشینی^۱ (Machine Learning) و اینترنت اشیا^۲ (Internet of Things) را آغاز خواهد کرد.

فعالیت‌های چند سال قبل در حوزه تحلیل داده‌ها و هوشمندی کسب‌وکار این زمینه را فراهم آورده تا این محصول همکاران سیستم در عین حال که به بلوغ مناسبی رسیده است، فضای بسیار خوبی برای پیاده‌سازی فناوری‌های نوین جهت تحلیل داده‌ها و تولید اطلاعات و دانش به‌منظور تصمیم‌گیری‌های هوشمند در اختیار قرار داده و در آینده بتواند اینگونه تصمیم‌ها را توصیه نماید.

صنایع هدف و

پروژه‌های بزرگ

۳۴۰

میلیارد ریال
مبلغ فروش‌های
بزرگ

۵۸

تعداد فروش‌های بزرگ

چابک‌سازی

سازمان و

توسعه ساختار

شبکه‌ای

توسعه

محصول

از طریق

شبکه‌سازی

بیرونی

اما همکاران سیستم همواره بر این باور بوده است که نباید ایفای نقش همه‌جانبه و مؤثر در بنگاه‌های کشور را صرفاً از طریق افزایش نیروی انسانی انجام دهد؛ بلکه این شرکت می‌تواند به جای تمرکز بر گسترش داخلی خود، از طریق توسعه همکاری با شرکای تجاری، به ایجاد تعداد قابل ملاحظه‌ای از شرکت‌های کوچک که بتوانند در کنار وی در این بازار فعالیت کنند، کمک نموده و با ایجاد اکوسیستمی مشتمل بر شرکای تجاری خود، به ارائه خدمت به تمامی صنایع در جغرافیای کل کشور بپردازد.

بدین‌ترتیب همکاران سیستم می‌تواند علاوه بر کمک به توسعه و رشد صنایع مختلف، مسئولیت اجتماعی خود در حوزه کمک به شکل‌گیری و توسعه کارآفرینی و فعالیت کارآفرینانه را نیز که فی‌نفسه می‌تواند در رشد اقتصاد کشور مؤثر باشد، ایفا نماید.

همکاران سیستم قصد دارد تا در آینده، در کنار نگهداشت نیروهای مؤثر و فرهیخته، به توسعه سازمان خویش از طریق شبکه‌سازی و همکاری با سایر شرکت‌ها پرداخته و مسیری را فراهم کند تا هسته‌ای کوچک با اکوسیستمی بزرگ خلق کند که علاوه بر ارائه خدمات فروش، استقرار و پشتیبانی به توسعه محصولات خاص نیز پرداخته و بتوانند با استفاده از پلتفرم‌های آماده این شرکت که با برند «فرایار» عرضه شده است، به مشتریان کمک کرده و نیازهای خاص آنها پاسخ دهند.

همکاران سیستم با توجه به ارائه خدمات و محصولات متنوعی که به نیازهای فراوان و مختلف مشتریان پاسخ می‌دهد، نیازمند شبکه‌ای گسترده و مؤثر از افراد و تیم‌های تخصصی است که با انگیزه و تلاش مؤثر، به خلق محصول و خدمات برای مشتریان بپردازند. این شرکت، علی‌رغم شرایط خاص سال ۹۷، توانست با اتخاذ سیاست‌های منابع انسانی متناسب با شرایط موجود، ضمن افزایش تخصص و همچنین رشد بهره‌وری منابع انسانی خود، با ظرفیتی مشابه سال گذشته، اهداف از پیش‌تعیین‌شده را فراتر از پیش‌بینی‌های موجود محقق نماید.

۱- علمی است که کمک می‌کند سیستم‌های کامپیوتری بر اساس داده‌های قبلی خود بتوانند برای آینده تصمیم بگیرند، در واقع از داده‌ها و اتفاقات قبلی یاد بگیرند که در آینده چه باید بکنند.

۲- توسعه اینترنت به اشیا روزه‌های است که با آن کار می‌کنیم؛ مثل موبایل‌ها، سیستم‌های هوشمند خانگی و مدیریت خانه‌ها و ... است که می‌تواند به اتوماتیک‌شدن فرآیندهای مرتبط و هوشمندشدن دستگاه‌های روزمره بیانجامد.

توسعه راهکاران

همکاران سیستم با هدف توسعه یک محصول نرم‌افزاری کارآمد و مقیاس‌پذیر در حوزه محصولات ERP، سرمایه‌گذاری قابل توجهی را از سال‌های گذشته بر روی نرم‌افزار «راهکاران» به عنوان یک ERP جامع ایرانی و منطبق با فناوری روز دنیا انجام داده است و اطلاعات چند سال اخیر، حاکی از اقبال مناسب بازار از آن بوده است. همکاران سیستم همواره توسعه محصولات راهکاران در راستای پوشش حداکثری نیازهای صنایع و کسب‌کارهای مختلف را در دستور کار خود دارد. این شرکت در سال ۹۷ علاوه بر افزودن ۶ ماژول جدید به سبد محصولی راهکاران توانست با توسعه ماژول فروش فروشگاه‌ی و تکمیل ماژول پخش، پاسخ‌گویی به نیازهای این دو صنعت را نیز به حوزه تحت پوشش راهکاران بی‌افزاید.

اعتماد و همراهی مشتریان منجر شده تا امروز همکاران سیستم حضور موفق‌ی در بازار و صنایع مختلف داشته باشد. هم‌اکنون سهم بازار همکاران سیستم در صنایع مختلف به صورت زیر است:

- بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی (رشد ۱۰٪ نسبت به سال گذشته)
 - بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت سیمان
 - بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت کاشی و سرامیک
 - بیش از ۳۵ درصد شرکت‌های صنعت غذایی
 - بیش از ۳۰ درصد شرکت‌های صنعت قطعه‌سازی
- همچنین
- بیش از ۶۰ درصد از شرکت‌های حاضر در بورس و فرابورس
 - بیش از ۶۰ درصد از ۵۰۰ شرکت برتر ایران (طبق شرکت‌های اعلام شده در آخرین ارزیابی سازمان مدیریت صنعتی)
- از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند.

توسعه

محصولات دولتی

با رویکرد ERP

سازمان‌های دولتی و عمومی، بخشی از بازار هستند که طی چند سال گذشته از محصولات همکاران سیستم که ویژه این بازار تهیه شده است، استفاده می‌کنند. توسعه محصولات دولتی تحت‌وب و با رویکرد ERP مسیری است که از سال ۹۷ آغاز شده و در سه‌سال آینده مورد توجه همکاران سیستم خواهد بود. این محصولات از ابتدای سال ۹۸ به بازار عرضه خواهند شد و تکمیل سبد محصولی حوزه دولت در برنامه تولیدی همکاران سیستم قرار دارد.

سپیدار،

راهکار شرکت‌های

کوچک

توجه همکاران سیستم صرفاً به شرکت‌های بزرگ و صنایع خاص معطوف نبوده و پاسخ به نیاز تمامی شرکت‌ها در هر اندازه‌ای را مسئولیت خود می‌داند. بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که شرکت سپیدار سیستم آسیا در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تأسیس تا کنون با قدرت و برنامه‌ریزی دقیق و منسجم وارد آن شده و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت، طی این سال‌ها گویای مزیت‌های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار می‌باشد. موفقیت‌های محصول سپیدار در بازار، آن را به شاخص یک محصول نرم‌افزاری باکیفیت تبدیل کرده است و اضافه شدن مشتریان جدید با حجم گسترده در هر سال و پیش‌بینی افزایش روند جذب مشتریان جدید در سال‌های آتی با شیب صعودی، تأییدی بر نقاط قوت محصولات آن است.

همکاران سیستم قصد دارد تا با وارد کردن شرکت سپیدار سیستم آسیا به بورس اوراق بهادار، نسبت به ارزش‌گذاری واقعی سهام شرکت و نمایش شفاف وضعیت آن به عموم علاقمندان به سرمایه‌گذاری در این صنعت، اقدام نماید.

جایگاه رقابتی

همکاران سیستم

همکاران سیستم همواره منابع انسانی را سرمایه اصلی خود می‌داند. در شرایط کنونی، منابع انسانی سازمان در قالب مجموعه‌ای متخصص، خلاق و مؤثر، آماده حرکت پرشتاب به سمت آینده و عمق بخشیدن به فعالیت‌های سازمانی هستند و این بزرگترین مزیت رقابتی همکاران سیستم است که علاوه بر اینکه می‌تواند سهم عمده و مؤثری در ماندگاری، پایداری و توسعه گروه ایفا نماید، می‌تواند سود قابل قبولی را نیز برای همکاران سیستم و شرکای تجاری وی رقم بزند.

از سوی دیگر شرکت همکاران سیستم همواره همراه مشتریان خود بوده و در شرایط اقتصادی کنونی نیز تلاش کرده تا با ارائه نرم‌افزارهای مورد نیاز مشتریان به آنها کمک نماید. این موضوع موجب‌شده تا این شرکت مورد اعتماد مشتریان خود باشد و فروش و استقرار بیش از ۹۰ ماژول بهای تمام‌شده در سال ۹۷، مؤید این امر است.

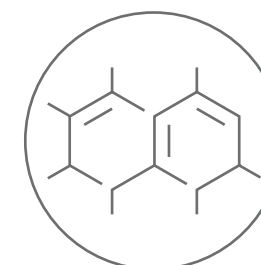
همچنین، این شرکت در به‌کارگیری تکنولوژی‌های آزموده شده جهانی در ایران پیشرو بوده است. همکاران سیستم اولین شرکت ارائه‌دهنده نرم‌افزارهای حوزه ERP در ایران است و قصد دارد هم‌سو با دنیا در حوزه رایانش ابری نیز پیشتاز باشد. انتظار می‌رود همان‌طور که نام شرکت همکاران سیستم در ایران با ERP عجین شده است، این شرکت اصلی‌ترین جایگاه عرضه‌کننده خدمات رایانش ابری در حوزه نرم‌افزارهای سازمانی را کسب نموده و تکنولوژی رایانش ابری را در شرکت‌های ایرانی نهادینه کند.



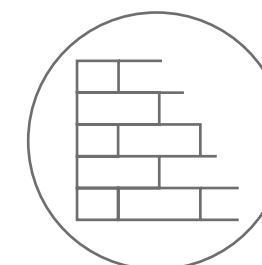
تلاش‌های همکاران سیستم در سال ۹۷ در جهت ارائه اطلاعات شفاف، دقیق و به موقع به سازمان بورس موجب گردید تا این سازمان در اردیبهشت سال ۹۸، طی مراسمی در نمایشگاه ایران فاینکس ۲۰۱۹، این شرکت را به عنوان شفاف‌ترین ناشر بورسی در بازار ۵۰۰۰ تا ۲۰۰۰۰ میلیارد ریال، انتخاب و معرفی نماید.



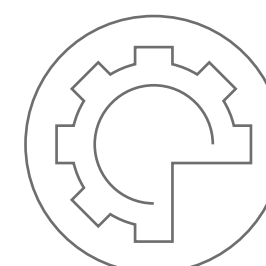
۹۰٪+ صنعت سیمان



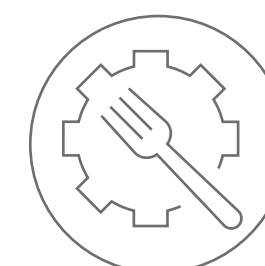
۹۰٪+ صنعت پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی



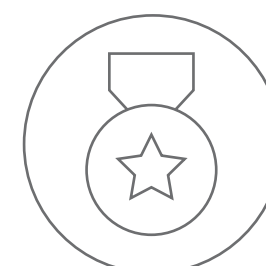
۹۰٪+ صنعت کاشی و سرامیک



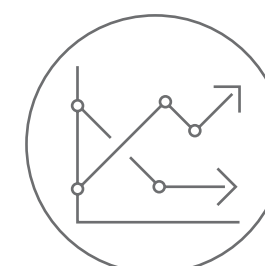
۳۰٪+ صنعت قطعه‌سازی



۳۵٪+ صنعت غذایی



۹۰٪+ شرکت‌های برتر ایران (رتبه‌بندی IMI ۱۰۰ سال ۹۷)



۹۰٪+ شرکت‌های بورس و فرابورس

سهم بازار همکاران سیستم در شرکت‌های بورس و فرابورس

۹۰٪+

همکاران سیستم در آبان‌ماه سال ۹۵ به عنوان اولین شرکت تولیدکننده نرم‌افزار پس از ۵ سال حضور شفاف، معتبر و مؤثر در بازار فرابورس، به بازار اصلی بورس راه یافت. بر اساس آخرین ارزیابی انجام‌شده توسط سازمان مدیریت صنعتی در سال ۹۷، شرکت همکاران سیستم برای هفتمین سال متوالی، جزء ۵۰۰ شرکت برتر کشور قرار گرفته است و جایگاه خود را ۳۰ پله ارتقا داده و به رتبه ۲۳۳ رسانده است.

علی‌رغم شرایط متغیر موجود در سال ۹۷ همکاران سیستم با توجه به رویکردهای اتخاذشده توانست با رشد ۴۷٪ سود عملیاتی خود نسبت به سال گذشته و تحقق ۱۵٪ سود عملیاتی پیش‌بینی‌شده، به حاشیه سود عملیاتی ۴۴٪ دست یابد که حاکی از افزایش ۹٪ حاشیه سود نسبت به سال گذشته است. همچنین شرکت در سال ۹۷ با رشد ۱۳٪ تعداد مشتریان، توانست به توسعه بازار پرداخته و تعهدات خود نسبت به سهامداران را برآورده و عملکرد مطلوبی را در سال ۹۷ رقم بزند.

۵۲۰۰۰+ کل مشتریان گروه

۴

عملکرد سال ۹۷
و اهداف سال ۹۸



عملکرد سال ۹۷

و اهداف سال ۹۸

در سال ۹۷ همکاران سیستم با توجه به تغییرات ایجادشده در شرایط اقتصادی، علاوه بر اهداف استراتژیکی که در ابتدای سال تعیین کرده بود، نقاط تمرکز دیگری نیز برای مدیریت تأثیر شرایط اقتصادی موجود بر کسب‌وکار در نظر گرفت. این نقاط تمرکز عبارت بودند از «تمرکز بر افزایش فروش و تحقق هدف‌گذاری‌های ماهانه فروش»، «استفاده بهینه از ظرفیت جاری و توسعه شبکه کسب‌وکاری همکاران سیستم»، «مدیریت هزینه‌ها» و «کاهش حجم مطالبات». همان‌طور که در سایر بخش‌های گزارش نیز اشاره شده است، با پیشبرد این استراتژی‌ها، همکاران سیستم توانست علاوه بر رشد حدودا ۴۰ درصدی در فروش نرم‌افزار نسبت به سال گذشته و اجرای موفق پروژه‌های در دست، موفق به دستیابی به رشد ۲۸٪ درصدی در درآمد نیز گردد.

علاوه بر موارد فوق، در ادامه میزان دستیابی به اهداف استراتژیک سال ۹۷ و همچنین اهداف در نظر گرفته‌شده برای سال ۹۸ ارائه شده است.

نمودار روند درآمد همکاران سیستم در سال ۹۷ و ۹۸

با توجه به روند جهانی در حوزه تکنولوژی رایانش ابری(Cloud)، همکاران سیستم به عنوان اولین شرکت ارائه‌دهنده راهکارهای ERP بر بستر ابر از سال ۹۶، راهکاران ابری را به بازار عرضه کرده است و تاکنون بالغ بر ۲۹۰ مشتری در قالب بیش از ۱۰۰۰ کاربر در حوزه راهکاران ابری جذب شده و از هر چهار مشتری جدید راهکاران، یک مشتری جدید، راهکاران ابری را خریداری نموده است. همچنین درآمد شرکت از این محل در سال ۹۷ بیش از ۷ برابر شده است که کلیه موارد فوق حاکی از آن است که راهکاران ابری توانسته به جایگاه مناسبی در بازار دست یابد و ضمن افزایش امکان جذب مشتری جدید برای همکاران سیستم، توان رقابتی شرکت را در افزایش سهم بازار تقویت نماید.

در حال حاضر می‌توان گفت حرکت جهانی در صنعت نرم‌افزار به سمت رایانش ابری(Cloud)، با رشد قابل توجهی در حال شکل‌گیری و توسعه می‌باشد. در ایران نیز با توجه به رشد زیرساخت‌های ارتباطی می‌توان گفت رایانش ابری(Cloud)، زمینه رشد گسترده‌ای در داخل کشور را داراست. علاوه بر این، با توجه به شرایط اقتصادی کنونی که تأمین و نگهداشت زیرساخت پرهزینه شده و شرکت‌ها، هم از منظر مالی و هم از منظر امکان‌پذیریِ تهیه زیرساخت‌های مورد نیاز خود با شرایط سختی مواجه هستند، فرصت بسیار خوبی است که با از بین بردن دغدغه زیرساخت، به مشتریان خود کمک کنیم تا در حوزه بهبود کسب‌وکار و فرایندهای خود تمرکز نمایند. لذا محصولات راهکاران ابری این امکان را به مشتریان می‌دهد که با پرداخت حق اشتراک ماهیانه و با هزینه تمام‌شده پایین و بدون نیاز به تهیه زیرساخت‌های سخت‌افزاری، از محصولات به‌روز همکاران سیستم متناسب با نیاز خود استفاده نمایند.

لذا می‌توان گفت که ارائه نرم‌افزار بر بستر ابر(Cloud)، با توجه به فرصتی که در بازار وجود دارد، تأثیر به‌سزایی در موفقیت و توسعه کسب‌وکار همکاران سیستم خواهد داشت. در همین راستا، همکاران سیستم در نظر دارد در سال‌های آتی نیز

افزایش توان

پاسخگویی

محصولی و

توسعه بازار از

طریق فرایار

این سرخط استراتژیک را با قوت و تمرکزی بیش از پیش دنبال نماید به نحوی که بتواند سهم قابل توجهی از کسب‌وکار خود را به سمت راهکاران ابری سوق داده و با استفاده از محصولات ابری، سهم بازار خود در سگمنت متوسط را رشد دهد.

این استراتژی در سال ۹۸ با عنوان استراتژی Cloud-First دنبال خواهد شد. به این معنی که همکاران سیستم در نظر دارد راهکاران ابری را با اولویت بالاتری نسبت به راهکاران به فروش رسانده و در نتیجه سهم قابل توجهی از مشتریان جدید را از طریق راهکاران ابری جذب نماید. این تغییرِ جهت استراتژیک، در بلندمدت مدل درآمدی همکاران سیستم را تغییر خواهد داد؛ به این نحو که به جای فروش نرم‌افزار، حق اشتراک دریافت خواهد نمود. این انتظار وجود دارد که در سال ۹۸ بتوان تعداد مشتریان جذب‌شده در حوزه راهکاران ابری را به بیش از دو برابر رساند.

نمودار روند درآمد همکاران سیستم در سال ۹۷ و ۹۸

پویایی سازمان برای تأمین نیازهای مشتریان، همواره از دغدغه‌های همکاران سیستم بوده است. از همین‌رو در سال گذشته هدفی با عنوان «افزایش توان پاسخ‌گویی محصولی به مشتریان» در دستور کار قرار گرفت. یکی از اصلی‌ترین راهکارها برای تحقق این هدف، ارائه ابزار «فرایار راهکاران» به بازار در جهت مدیریت فرایندهای کسب‌وکار مشتریان بوده است. این بستر نرم‌افزاری امکان متناسب‌سازی ERP راهکاران با نیازهای خاص مشتریان، یکپارچه‌سازی سایر نرم‌افزارها با راهکاران و نیز توسعه نرم‌افزارهای خاص مورد نیاز سازمان را فراهم می‌کند. همکاران سیستم در نظر دارد امکان توسعه سیستم‌ها توسط خود مشتریان و سایر شرکای تجاری را برای مدیران و فعالان حوزه IT و همچنین حوزه سیستم‌ها و روش‌ها، فراهم کند و از این طریق پوشش فرآیندی و محصولی خود را گسترش دهد.

در سال ۹۷ درآمد ایجادشده از محل فرایار راهکاران حدود ۷۰ میلیارد ریال بوده و به نیاز ۲۵۰ مشتری در این حوزه پاسخ داده شده است که رشد قابل توجهی نسبت به سال قبل داشته است. این موضوع نشان‌دهنده استقبال بازار از فرایار راهکاران و موفق‌بودن این محصول همکاران سیستم است. در سال ۹۷ اقدامات زیرساختی از جمله آماده‌کردن فرایندها، زیرساخت محصولی و ارائه بستری برای عرضه محصولات تولیدشده از طریق فرایار انجام شده است. همچنین سیستم‌هایی توسط شرکای داخلی با استفاده از فرایار توسعه داده شده و به مشتریان عرضه شده است.

در ادامه مسیر، همکاران سیستم این چشم‌انداز را برای خود متصور است که تا سال ۱۴۰۰ شبکه فعالی از شرکای توسعه محصول در کنار خود داشته باشد به نحوی که بتواند نیازهای مشتریان در سگمنت‌های مختلف را با سرعت بیشتر و با استفاده از بازوی شبکه بیرونی در کنار ظرفیت تولید داخل پاسخ دهد.

ارتقای مشتریان به راهکاران

با تغییرات تکنولوژی و نیاز مشتریان، همکاران سیستم در سال‌های اخیر، به ارائه نسل جدید سیستم‌های راهکاران پرداخته است تا مشتریان از مزایای سیستم‌های یکپارچه و تحت‌وب راهکاران متناسب با فرایندهای کسب‌وکار خود بهره‌مند گردند. در این راستا همان‌طور که در گزارشات قبل نیز به اطلاع رسیده است، همکاران سیستم در چند سال اخیر ارتقای سیستم‌های مشتریان به راهکاران را به عنوان یک هدف استراتژیک در سازمان دنبال نموده است. در سال ۹۷ شرکت همکاران سیستم توانست سیستم‌های بیش از ۴۰۰ مشتری را به سیستم‌های راهکاران ارتقا دهد. با توجه به ضرورت و اهمیت موضوع ارتقای مشتریان به راهکاران، شرکت همکاران سیستم در سال ۹۸ نیز این هدف را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک خود در نظر دارد. همچنین وجود بیش از ۲۵۰۰ مشتری که همچنان از محصولات نسل دوم همکاران سیستم استفاده می‌کنند زمینه ارتقای بخش گسترده‌تری از مشتریان به ERP راهکاران را فراهم خواهد نمود و بر این اساس پیش‌بینی می‌شود در سال ۹۸ تعداد مشتریان ارتقایافته را بیش از دو برابر نماید.

توسعه جایگاه رقابتی در بازار با عرضه راهکارهای جدید و خاص

همکاران سیستم همواره تلاش کرده است تا متناسب با نیاز مشتریان حرکت نموده و محصولات جدیدی را برای پوشش‌دهی نیاز سگمنت‌های مختلف بازار عرضه نماید. بدین‌منظور با گذر چند سال از عرضه نرم‌افزارهای یکپارچه و تحت‌وب راهکاران، این شرکت تصمیم گرفته است تا فعالیت‌های خود را در بازارهای تخصصی افزایش داده و تمرکز خود در ارائه راهکارهای خاص به این حوزه از بازار را گسترش دهد. بدین‌ترتیب همکاران سیستم قصد دارد تا در سال ۹۸ تمرکز خود را بر حوزه‌های خاص همچون پخش و خرده‌فروشی افزایش داده و در راستای تداوم و پاسخ‌گویی بهتر به نیازهای بازار عمومی، نسخه جدید محصولات حوزه دولتی را نیز عرضه نماید.

این شرکت در سال‌های اخیر با ارائه راهکار پخش توانسته با پاسخ‌گویی به نیازهای این حوزه از بازار، اعتماد تعداد زیادی از مشتریان به‌نام این صنعت را جلب کند و پروژه‌های موفق‌تری را پیاده‌سازی نماید. وجود بیش از ۱۰۰ شرکت فعال این صنعت در زمره مشتریان گروه، گواه اعتماد بازار به همکاران سیستم در این حوزه است.

همکاران سیستم در سال ۹۸ نیز قصد دارد با تداوم و توسعه فعالیت در این بازار بتواند جایگاه رقابتی خود را در سگمنت‌های مختلف صنعت پخش توسعه دهد. علاوه بر این، با عرضه نسخه جدید محصولات حوزه خرده‌فروشی در سبد محصولات راهکاران و همچنین نسخه اول محصولات دولتی بر بستر وب، شرکت در نظر دارد با تمرکز بر پیاده‌سازی موفق راهکارهای متناسب با این بخش از بازار، علاوه بر پوشش‌دهی نیازهای مشتریان، پایداری و تسلط بر بازار نرم‌افزار ایران را بیش از پیش محقق سازد.

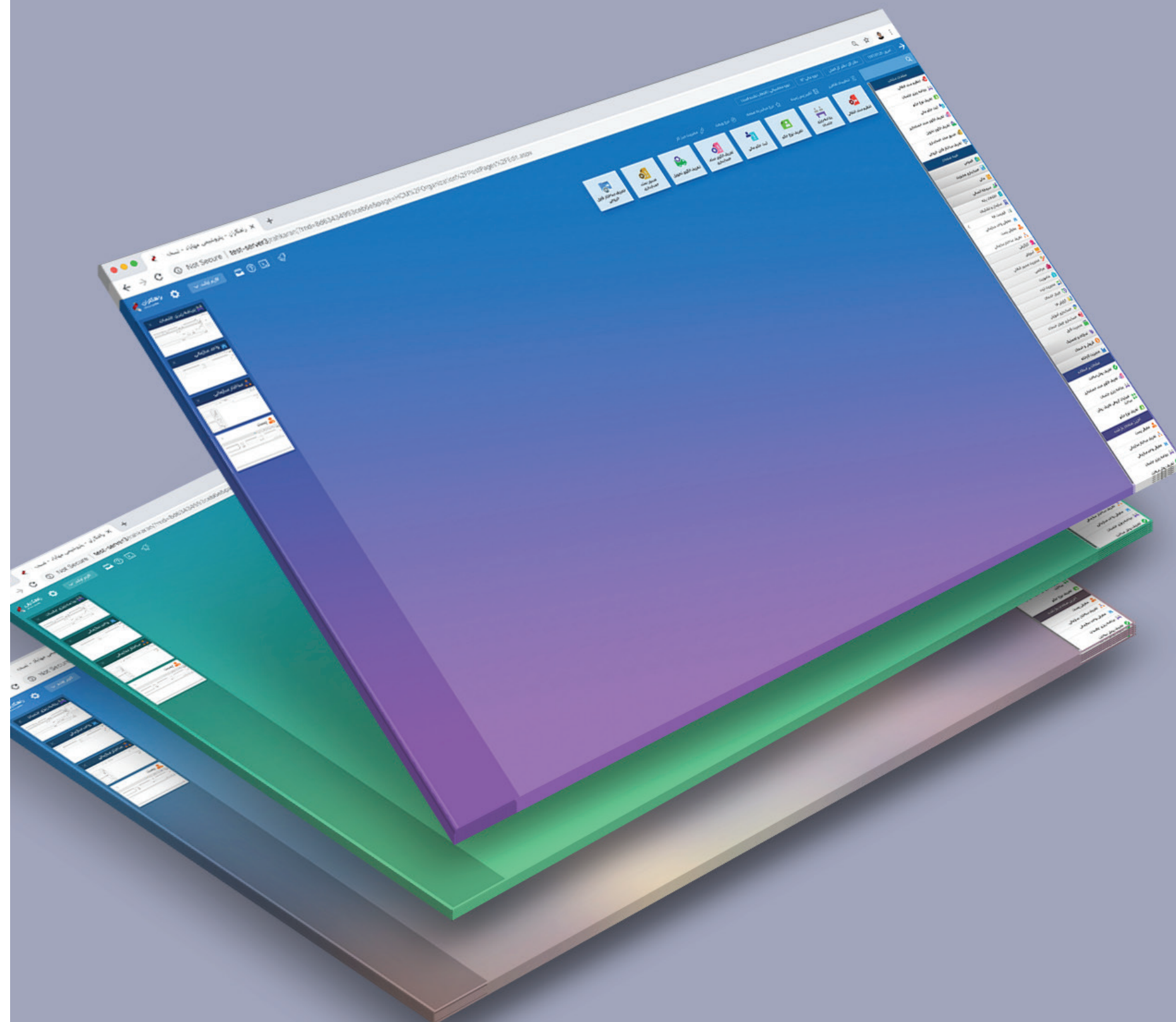
چابک‌سازی سازمان و توسعه ساختار شبکه‌ای

در شرایط امروزی که سرعت تغییر و تحولات رو به افزایش است، «چابک‌سازی» نقش اساسی در موفقیت و بقای کسب‌وکارها دارد. بدین منظور همکاران سیستم در نظر دارد با به‌کارگیری مدل‌های چابک برای توسعه کسب‌وکار و استفاده بهینه از ظرفیت‌ها، توانایی سازمان را در پاسخ‌گویی به شرایط جدید بالا برد. در راستای تحقق این هدف، همکاران سیستم پیشبرد استراتژی «شبکه‌سازی» را هدف‌گذاری نموده تا بتواند در کنار استفاده از ظرفیت داخل سازمان از بازوهای بیرون از سازمان نیز در جهت توسعه کسب‌وکار خود استفاده نماید. این استراتژی، رشد سرعت کسب‌وکار، کسب فرصت‌ها و موقعیت‌های تجاری بیشتر و دستیابی به بازارهای جدید را برای همکاران سیستم به دنبال خواهد داشت. در راستای اجرای این استراتژی در سال ۹۷ ظرفیت فروش و استقرار شرکت‌های تحت‌لیسانس همکاران سیستم تقویت شد و بخشی از خدمات پشتیبانی به سه شرکت «پشتیبان‌یار» برون‌سپاری شد که امکان ارائه سرویس پشتیبانی مناسب‌تر به مشتریان را نیز فراهم نمود.

در سال ۹۸ نیز همکاران سیستم این استراتژی را با دو رویکرد برون‌سپاری و با تمرکز بر توسعه شبکه بیرونی فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها و همچنین همکاری با شرکای تجاری و شرکت‌های فعال در صنعت نرم‌افزار دنبال خواهد کرد. انتظار می‌رود پیشبرد این رویکردها بتواند علاوه بر ارتقای بهره‌وری، منجر به تسریع رشد سهم بازار همکاران سیستم و ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان گردد.

۳

محصولات و خدمات
همکاران سیستم
برای بخش‌های
مختلف بازار



بازار شرکت‌های بزرگ

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

شرکت‌های بزرگ فعالیت‌های کسب‌وکاری خود را عمدتاً به گونه‌ای کنترل می‌کنند که با چارچوب‌ها و فرایندهای مشخص از صنایعی که زیرمجموعه آن قرار دارند، تطابق داشته باشد. بعضی از این فرایندها، خاص هر صنعت است و برخی دیگر در سایر صنایع نیز عمومیت دارند. همکاران سیستم برای پاسخ به نیازمندی‌های نرم‌افزاری شرکت‌های بزرگ، محصولاتی متناسب با این بازار طراحی کرده است به گونه‌ای که با بهره‌گیری از ابزاری توانمند و تجربه کارشناسان استقرار، علاوه بر فرایندهای عمومی صنایع مرجع، برای فرایندهای خاص این دسته از مشتریان نیز راه‌حل مشخص ارائه می‌نماید.

راهکاران



محصول «راهکاران» به عنوان نسل جدید محصولات همکاران سیستم، به عنوان یک ERP جامع ایرانی از سال ۹۱ 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 کرده که در کنار قابلیت پاسخ‌گویی به نیازهای اساسی صنایع مرجع، قابلیت ارائه رویه‌های استاندارد کسب‌وکاری به این صنایع را نیز دارا می‌باشد. راهکاران دارای سبد محصولی متنوعی در حوزه‌های مالی، اداری، بازرگانی و مدیریت کارخانه است که به طور مستمر در حال توسعه و بهبود می‌باشد.

در این راستا، اهم توسعه‌هایی که از فروردین ماه ۹۷ تا کنون در سبد محصولی راهکاران ایجاد شده، به صورت زیر است:

- توسعه ماژول فروش فروشگاه‌های با تمرکز بر پاسخ‌دهی به نیاز فروشگاه‌های تخصصی و برندها و تکمیل و عرضه ERP راهکاران در حوزه پاسخ به بازار خرده‌فروشی
- ادامه عرضه ماژول‌های کنترل تولید و کنترل کیفیت به صنایع دارویی و غذایی در سال ۹۷
- تکمیل ماژول پخش در راستای پاسخ به نیاز مشتریان بزرگ این صنعت و توسعه توان پاسخ‌دهی آن به فعالیت‌های پخش دارویی در سال ۹۷
- پاسخ‌گویی به نیازهای شرکت‌های سیمانی در محصول راهکاران، اتمام تولید و عرضه ERP راهکاران به صنعت سیمان در سال ۹۸
- عرضه ماژول کنترل تولید به صنایع قطعه‌سازی و فولاد در سال ۹۷
- توسعه ماژول کنترل تولید برای پاسخ به نیاز صنعت لوازم خانگی در سال ۹۷ و برنامه‌ریزی عرضه آن در سال ۹۸
- عرضه عمومی ماژول نگهداری و تعمیرات در سال ۹۷ و متناسب‌سازی آن برای صنایع پتروشیمی و فولاد در سال ۹۸
- توسعه ماژول جانمایی در انبارداری پیشرفته در سال ۹۷ و برنامه‌ریزی جهت عرضه این ماژول در سال ۹۸
- تکمیل ماژول‌های اداری راهکاران با تولید ماژول ارزیابی آموزشی در سال ۹۷

فرایار راهکاری جهت توسعه متناسب‌سازی و پوشش فرایندهای خاص شرکت‌ها

اگرچه فرایندهای اصلی شرکت‌ها در هسته مرکزی ERP راهکاران پوشش داده شده است، اما از ضرورت‌های صنایع و شرکت‌های بزرگ، نیاز به متناسب‌سازی محصول برای انطباق‌پذیری بیشتر با فرایندها و به‌روش‌های(Best Practice) صنعت آنها است. همچنین هر شرکتی به دلیل نوع کسب‌وکار و ساختار خود، فرایندهای جانبی‌ای دارد که عمومی نبوده و خاص آن شرکت هستند. یکی از ارزش افزوده‌های یک ERP پیشرفته، آن است که علاوه بر ایجاد امکان پوششش‌دهی چنین فرایندهایی، امکان یکپارچه‌کردن آنها را نیز با خود فراهم کند.

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

- امکان متناسب‌سازی راهکاران بر اساس فرایندهای دلخواه مشتریان
- امکان تعامل دوطرفه با نرم‌افزارهای سایر شرکت‌ها بدون نیاز به تغییر محصولی و از طریق امکانات ارتباطی تعبیه‌شده در راهکاران
- امکان توسعه ماژول‌های مورد نیاز مشتریان در بستر راهکاران توسط نیروهای آموزش دیده مشتری
- امکان اتصال سیستم‌های داخلی سازمان ها با پورتال‌ها و سیستم‌های بیرونی

هوشمندی راهکاران

از دیگر ابزارهای مهمی که امروزه اطلاعات دقیق و برخطی را برای تصمیم‌گیری مدیران سازمان‌ها فراهم می‌آورد، ابزارهای هوشمندی کسب‌وکار است. ماژول «هوشمندی راهکاران» با قابلیت گردآوری اطلاعات به‌روز، ترکیب و تحلیل آنها و نمایش آنها در قالب نمودارها و داشبوردهای متنوع، کمک شایانی در جهت نظارت بر عملیات کسب‌وکار در سازمان‌ها نموده و اطلاعات دقیقی را برای مدیران در جهت اتخاذ تصمیمات هوشمندانه مهیا می‌سازد.

در سال ۹۷، امکان گزارش‌سازی تحلیلی برای مشتریان حوزه بهای تمام‌شده فراهم شد. همچنین قابلیت سفارشی‌سازی نامحدود، امکانات تکمیلی ساخت داشبوردها، بهبود کاوش اطلاعات از سطح شاخص‌های کلان به سطوح اطلاعات جزئی‌تر عملیاتی و امکانات بیشتری برای گزارش‌سازی بر اساس نقشه جغرافیایی به سیستم اضافه گردید.

راهکار تلفیق

بخش قابل توجهی از شرکت‌های هولدینگ، مشتری همکاران سیستم هستند که همواره سعی شده نیازهای خاص این طیف از مشتریان در محصولات لحاظ و راه‌حل مناسبی برای آنها ارائه شود. محصول «حسابداری تلفیقی همکاران سیستم»، با جمع‌آوری اطلاعات شرکت‌های زیرمجموعه، امکان تهیه صورت‌های مالی تلفیقی در شرکت‌های هولدینگ را فراهم می‌کند. این راهکار بر پایه نیازمندی‌های خاص تلفیق و بر اساس مطالعه فرآیندها، استانداردها و نیازهای مشتریان، عرضه شده است. در سال ۹۷ تکمیل کارکردهای این محصول خصوصا از منظر پویاسازی الگوهای گزارشی و افزایش انعطاف خروجی‌های سیستمی توسعه داده شد. بخشی از سیستم تلفیق به منظور ایجاد بهبود در ردوبدل شدن اطلاعات میان شرکت هلدینگ با شرکت‌های زیرمجموعه و افزایش یکپارچگی و سهولت در جمع‌آوری اطلاعات عملیاتی، ارتقا یافته و به صورت تحت وب ارائه شده است.

بازار سازمان‌های دولتی

بخش دولتی شامل تمامی دستگاه‌ها و سازمان‌های دولتی، دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی و تحقیقاتی، شرکت‌های دولتی، وزارتخانه‌ها، قوای مقننه و قضاییه، شهرداری‌ها، مؤسسات عمومی غیرانتفاعی و نهادهای عمومی و غیره است. این بازار، بر اساس حجم و گستردگی آن، از جذابیت زیادی برخوردار است. محصول همکاران سیستم برای بخش‌های مختلفی از این بازار از جمله سازمان‌های بزرگ ارزش‌آفرین بوده است. طی سال‌های اخیر، این راهکار به نحوی متناسب‌سازی شده که تغییرات ناشی از تبدیل نظام مالی این سازمان‌ها از نقدی به تعهدی را پوشش داده و در این راستا به سازمان‌ها کمک کند.

در سال ۹۷، توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP و به صورت تحت‌وب برای استفاده بخش‌های معینی از این بازار شروع شده است. در طی این سال، چهار سیستم کنترل بودجه و تأمین اعتبار، حسابداری دولتی، دریافت و پرداخت دولتی و بودجه‌ریزی عملیاتی توسعه یافته و از ابتدای سال ۹۸ به بازار عرضه خواهد شد. تکمیل سبد محصولی حوزه دولت در برنامه تولیدی همکاران سیستم قرار دارد و به تدریج به بازار عرضه خواهد شد.

راهکار «اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم» ضمن ساماندهی فرایندهای سازمانی، امکان انجام مکاتبات اداری را به صورت الکترونیک از هر نقطه جغرافیایی، با سهولت در کاربری و در محیطی امن فراهم می‌کند. این راهکار با ایجاد بستری مناسب برای ثبت و گردش نامه و انواع فرم‌های سازمانی، پیگیری دقیق، گزارش اقدامات لازم و مدیریت بهینه جلسات، ضمن سرعت بخشیدن به روند مکاتبات درون‌سازمانی، امکان تعامل الکترونیک برون‌سازمانی را نیز فراهم می‌کند.

در سال ۹۷، امکانات جدیدی به نرم‌افزار اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم اضافه شد. از مهم‌ترین آنها می‌توان به تولید محصول موبایل اتوماسیون اداری (اتوماسیون همراه) اشاره کرد. این امکان، اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم را بیش از پیش در دسترس مدیران و کارکنان شرکت‌ها قرار داده و تسهیلات متنوعی را در انجام کارها برای ایشان فراهم می‌آورد. همچنین امکاناتی در راستای یکپارچه‌سازی پایگاه‌های داده توزیع‌شده در سطح کشور، به نرم‌افزار اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم اضافه شد که قابلیت مدیریت متمرکز مستندات اداری را با سهولت بیشتر و هزینه کمتر فراهم می‌آورد.



راهکار اتوماسیون اداری تحت‌وب

بازار شرکت‌های متوسط

تطبیق راهکاران برای صنایع متوسط، راهکاران ابری



در سال ۹۵، هم‌سو با حرکت فناوری روز دنیا به سوی استفاده از رایانش ابری (Cloud Computing)، «راهکاران ابری» برای مشتریان متوسط به بازار معرفی گردید. این راهکار مشتریان را قادر می‌سازد با هزینه‌ای اندک و بدون نیاز به خرید سرور و سخت‌افزار، از طریق اینترنت و در بستری امن، از راهکاران همکاران سیستم استفاده کنند. برآورد می‌شود که بیش از ۵۰،۰۰۰ شرکت متوسط در ایران وجود دارند که بسیاری از آنها بازار بالقوه «راهکاران ابری» محسوب می‌شوند و «راهکاران ابری» می‌تواند ارزش‌افزوده متفاوتی را برای آنها ایجاد نماید. در سال ۹۷ این محصول، بیشتر در بازار شناخته شد و با افزایش آگاهی مشتریان از مزایای چنین راهکاری، با استقبال خوبی روبه‌رو گردید. در حال حاضر بیش از ۲۹۰ شرکت، در قالب بیش از ۱۰۰۰ کاربر، با کمترین هزینه نگهداشت، به صورت شبانه‌روزی و از هر مکانی از جهان از این محصول استفاده می‌کنند.

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

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف

سپیدار



محصول «سپیدار» همکاران سیستم، شامل مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای سازمانی ویژه کسب‌وکارهای کوچک است که راه‌اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش‌های متنوع موجود در آن به مشتریان این امکان را می‌دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت‌های شرکت خود را انجام دهند. سادگی و پوشش نیازهای این بخش از بازار در کنار امکان استفاده از انواع خدمات برای راه‌اندازی و به‌کارگیری این سیستم‌ها، آنها را به محصولاتی متفاوت در حوزه نرم‌افزارهای کاربردی برای شرکت‌های کوچک تبدیل کرده است.

محصول سپیدار در سال ۹۷ نیز مطابق برنامه تولید سالانه خود، توسعه و بهبود پیدا کرده است. در این سال، نرم‌افزار مدیریت تردد به مجموعه محصولات سپیدار اضافه شده که قابلیت مدیریت حضور و غیاب پرسنل و محاسبات کارکرد را به سید محصولات سپیدار اضافه کرده است. همچنین امکانات متعددی به سیستم پیمانکاری سپیدار اضافه شد که از مهم‌ترین آنها می‌توان به یکپارچگی این سیستم با حوزه مالی سپیدار و مدیریت تضامین اشاره نمود. پوشش‌دهی نیازمندی‌های حوزه پخش در بخش کسب‌وکارهای کوچک در سال ۹۷ در برنامه تولید قرار داشت و امکانات آن در سال ۹۸ به بازار عرضه خواهد شد.

دشت



از سال ۹۰ محصولی برای اصناف با نام «دشت» به بازار ارائه شد که تاکنون به اصناف مختلف عرضه گردیده است. این محصول برای انجام آسان کلیه فعالیت‌های یک فروشگاه با یک یا چند صندوق فروشگاهی تهیه شده است.

با ارائه محصول «دشت»، شرکت همکاران سیستم وارد بازار اصناف شد و با هدف توسعه عملکرد سیستم‌های دشت و انطباق آنها با نیازمندی‌های جدید بازار و مشتری و همچنین حفظ ویژگی‌هایی چون سادگی و سهولت در کاربرد، امکان ارتباط با سایر سخت‌افزارهای فروشگاهی نظیر دستگاه POS و غیره نیز به امکانات این محصول اضافه شد. با توجه به نوپا بودن و گستردگی این بازار و نیز توجه و اقدامات اخیر دولت در خصوص توسعه به‌کارگیری ابزارهای مکانیزه در اصناف، پیش‌بینی می‌شود در ادامه مسیر، سهم بازار همکاران سیستم از این سگمنت افزایش یابد. در این راستا، در سال ۹۷ اقدامات توسعه‌ای ویژه‌ای در جهت افزایش سهولت کاربری و ارتقا میزان متناسب‌سازی این نرم‌افزار با نیازهای خاص هر صنف صورت گرفته است؛ به طوری که علاوه بر ارائه بسته عمومی این سیستم، سایر بسته‌های نرم‌افزاری خاص اصناف نظیر آرایشی بهداشتی، پوشاک، املاک، طلافروشی و سوپرمارکت نیز در سال ۹۷ توسعه یافته و به این بازار عرضه شده است.



دستگاه کنترل تردد و حضور و غیاب پایوفای

در سال ۹۷، جهت تطابق بیشتر نام شرکت مهندسی شبکه و راهبری تحقیقات همکاران سیستم(مشورت) با مأموریت آن که در زمینه فناوری‌های نوین به‌ویژه فناوری RFID و بیومتریک است، عنوان این شرکت به «مهندسی فناوری‌های نوین پایوند» تغییر داده شد. همچنین در این سال دستگاه مدیریت تردد پایوفای که اولین محصول سخت‌افزاری همکاران سیستم بوده، به بازار عرضه شد. تولید این دستگاه در داخل کشور یک تولید ملی است که از نظر امکانات و پشتیبانی بهتر و سریع‌تر به مشتریان، در جایگاهی بالاتر از بسیاری از نمونه‌های مشابه خارجی خود قرار می‌گیرد. این محصول سخت‌افزاری، قابلیت ثبت تردد از طریق اثر انگشت، موبایل، کارت تردد و شناسه کاربری را دارد. همچنین قابلیت شناسایی چهره نیز به زودی به این دستگاه اضافه شده و در نیمه دوم سال ۹۸ به بازار عرضه خواهد شد. علاوه بر این، دستگاه پایوفای به صورت مکانیزه به نرم‌افزار مدیریت تردد سپیدار نیز متصل گردیده به طوری که قابلیت انتقال و مدیریت اطلاعات ورود و خروج پرسنل به صورت مکانیزه با این نرم‌افزار قابل انجام می‌باشد. در سال ۹۷، بیش از ۲۱۰ دستگاه پایوفای در مجموعه ۴۴ مشتری به صورت عملیاتی استفاده شده است.

خدمات همکاران سیستم

همکاران سیستم با بهره‌گیری از دانش روز مدیریت پروژه و تأکید بر تجارب آموخته‌شده در استقرار پروژه‌های گذشته، توانسته است سیستم‌های نرم‌افزاری را در بازه زمانی مناسب و با کیفیت مورد نظر، برای کسب‌وکارهای مختلف پیاده‌سازی و عملیاتی نماید، که همین امر باعث افزایش بهره‌وری و کاهش زمان اجرای فرآیندها در سازمان مشتریان و در نتیجه خلق ارزش برای آنان شده است.

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

همکاران سیستم، علاوه بر آماده نمودن مستندات آموزشی متنوع برای کاربران نرم‌افزار و در کنار تمرکز ویژه بر افزایش نیروی انسانی ماهر و همچنین افزایش سطح دانش و مهارت آنها به‌ویژه در حوزه استقرار پروژه‌های بزرگ، در سال ۹۷، توانسته است استقرار ۵۵ پروژه بزرگ را به اتمام برساند.

در کنار تجهیز زیرساخت اجرایی پروژه‌های بزرگ، آماده‌سازی سازمان برای استقرار محصولات جدید مانند محصولات بر پایه تکنولوژی رایانش ابری و تکمیل ابزار برای اجرای بهتر پروژه‌های ارتقا نیز از دیگر نقاط تمرکز شرکت بوده است. همکاران سیستم در سال ۹۷ با تحویل ۱۷۰ پروژه در حوزه راهکاران ابری، شاهد رشد بیش از سه برابر نسبت به سال گذشته بوده است.

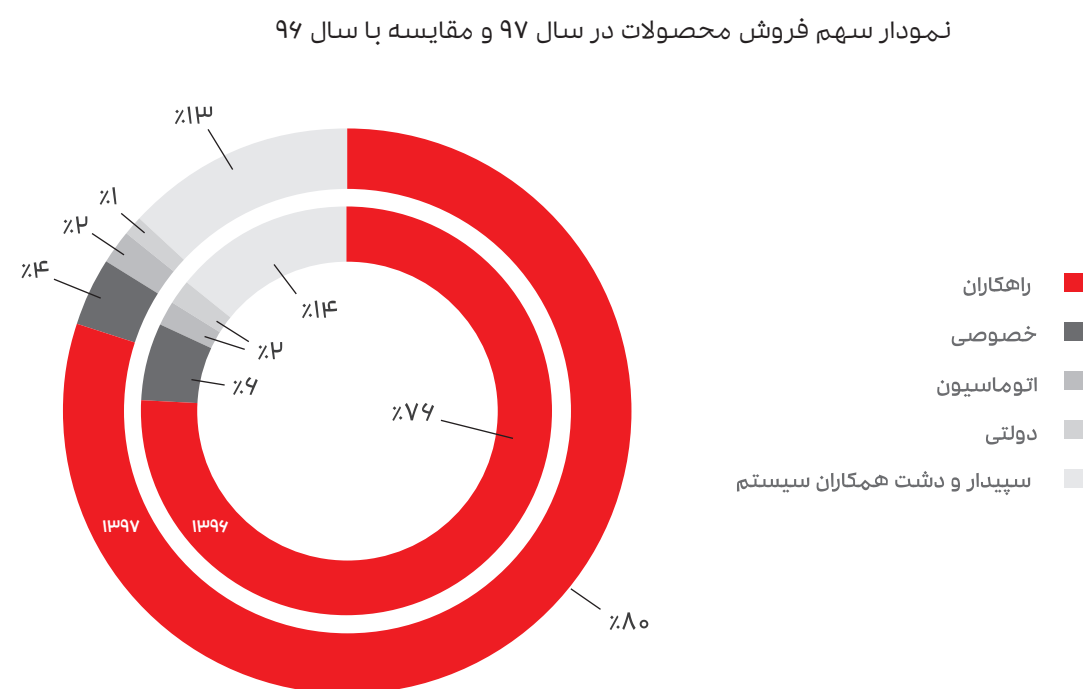
همکاران سیستم در این دوره نیز در نظر دارد کمافی‌السابق به منظور ارائه خدمات بهتر به مشتریان در حوزه استقرار، توان خود را ارتقا دهد. این امر علاوه بر توسعه نیروی انسانی ماهر و سطح دانش و مهارت آنها، با اصلاح رویه‌ها و ارائه خدمات متناسب با نیاز مشتریان نیز همراه خواهد بود.

استقرار محصولات همکاران سیستم

+۵۰
پروژه بزرگ استقرار یافته

+۳
رشد پروژه‌های تحویل‌شده راهکاران ابری

+۲۱۹۰
پروژه تحویل شده، ۲۵٪ رشد در حجم تحویل پروژه‌ها



پشتیبانی محصولات همکاران سیستم

خدمات پشتیبانی از سیستم‌های مشتریان یکی از مراحل اصلی چرخه حیات محصولات و پل ارتباطی پایدار با مشتریان است. بر این اساس، یکی از خطوط اصلی کسب‌وکار همکاران سیستم، ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان است و شرکت تلاش می‌کند با ارائه مدل‌های نوین، مراقبت و کمک‌های دائمی، شرایط لازم برای ارائه خدمات باکیفیت، استفاده کامل‌تر مشتریان از راهکارها و نهایتاً افزایش رضایت ایشان را فراهم کند.

همکاران سیستم همسو با روند تغییرات جهانی و با الگوبری از شرکت‌های پیشرو در دنیا، استراتژی تعدد و توسعه کانال‌های ارائه خدمات پشتیبانی خود را به‌گونه‌ای طراحی نموده است که «پرتال مشتریان»، کانال اصلی شکل‌گیری و شکل‌دهی تجربه ارتباط مشتریان با گروه همکاران سیستم قرار گرفته و مدل‌های ارائه خدمات پشتیبانی، بر محوریت این کانال ارتباطی توسعه یابد. اکنون، پرتال مشتریان، درگاه اصلی دریافت سرویس مشتریان است. در سال ۹۷، تلاش همکاران سیستم بر آن بود تا با تداوم فعالیت‌های خود در راستای تقویت کانال پرتال مشتریان، توسعه سلف‌سرویس، افزایش سرعت پاسخ‌گویی برای طیف متنوع مشتریان و در نهایت، افزایش کیفیت ارائه خدمات در کنار توجه به نیاز مشتریان خاص و استراتژیک و طراحی و ارائه خدمات خاص برای این دسته از مشتریان، توسعه سودآوری شرکت از محل خدمات پشتیبانی را حاصل نماید.

در همین راستا در سال ۹۷، پناه تهران به عنوان مرکز ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان تهران، با توجه به افزایش تعداد مشتریان و در راستای افزایش کیفیت و سرعت ارائه خدمات و همچنین افزایش و توسعه ظرفیت پشتیبانی، اقدام به ایجاد شرکت‌های زیرمجموعه‌ای تحت عنوان «پشتیان‌یار» نمود. این طرح با ایجاد ۳ شرکت پشتیبان‌یار در سال ۹۷ آغاز و با توجه موفقیت‌آمیز بودن اجرای طرح، توسعه آن در سال ۹۸ در دستور کار قرار دارد.

در سال ۹۸ نیز تلاش خواهد شد تا با استفاده از روش‌های خلاقانه، تغییر در ساختارها و استفاده بهینه از منابع موجود در کنار افزایش کیفیت خدمات، به مدیریت هزینه‌های این کار نیز توجه شود.



آموزش

مأموریت اصلی مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، ارائه خدمات آموزشی با هدف پوشش‌دهی نیازهای آموزشی کسب‌وکارها جهت استفاده بهینه از محصولات همکاران سیستم است. ارائه این خدمات آموزشی با رویکرد مهارت‌آموزی و یادگیری اصول و مفاهیم در کنار کار عملی با نرم‌افزارهای همکاران سیستم صورت می‌پذیرد. شناخت سیستم‌های نرم‌افزاری همکاران سیستم و کسب مهارت در استفاده از آنها، یکی از عوامل مؤثر در کاربردی‌شدن و سهولت استفاده از محصولات برای مخاطبان است.

گروه اول مخاطبین مؤسسه، کاربران نرم‌افزارهای همکاران سیستم هستند که از خدمات آموزشی مرتبط با راهبری و کاربری محصولات بهره‌مند می‌شوند. این گروه از مشتریان علاوه بر بهره‌مندی از خدمات آموزش‌های حضوری، از مجموعه آموزش‌های الکترونیکی راهکاران که به صورت فراگیر در اختیار تمامی کاربران راهکاران قرار می‌گیرد، استفاده می‌کنند.

در سال ۹۷، امکان جدید دسترسی به آموزش‌های الکترونیکی از داخل محیط کاربری نرم‌افزار راهکاران منتشر شد و در همین سال ۴۱۰۰ کاربر راهکاران از مجموعه دوره‌های آموزشی حوزه دفترکل، دریافت و پرداخت، انبار و حسابداری انبار، تدارکات، جبران خدمات، کارگزینی و دو حوزه جدید دارایی ثابت و فروش راهکاران استفاده کرده‌اند.

در بخش آموزش‌های حضوری همین سال، ۹۳۶ شرکت از مشتریان همکاران سیستم در تهران از این خدمات استفاده کرده‌اند. این آموزش‌ها عمدتاً در محل مؤسسه پژوهش و آموزش و یا به درخواست مشتریان در محل ایشان برگزار شده است.

گروه دوم از مخاطبین مؤسسه، نیروی انسانی جویای کار و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند که به واسطه استفاده از این خدمات و با افزایش سطح تخصص کاربردی خود، احتمال اشتغال و یا ارتقای شغلی خود را بالا خواهند برد. خدمات آموزشی این حوزه علاوه بر ارائه در مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، به طور مستقیم، توسط مجموعه‌ای از دانشگاه‌های سراسری، آزاد و نمایندگی‌های آموزشی، به صورت غیرمستقیم و با نظارت همکاران سیستم صورت می‌گیرد. در سال ۹۷، مؤسسه آموزش با هدف توسعه ارتباط و برند آموزشی خود با ۱۸ دانشگاه و نمایندگی آموزشی همکاری مشترک داشته و برای توسعه ارتباط با دانشجویان، در ۹ دانشگاه نیز تور دانشگاهی برگزار کرده است.

در گروه فراگیران آزاد، برگزاری ۴۱۵۳ نفر دوره در قالب دوره‌های حضوری و الکترونیکی منجر به رشد ۵۲ درصدی درآمد ریالی مؤسسه نسبت به سال گذشته شده است.

به طور کلی تعداد شرکت‌کنندگانی (نفر دوره) که به صورت حضوری از کلاس‌های آموزشی استفاده کرده‌اند با افزایش ۳۰ درصدی در سال ۹۷ به بیش از ۸۱۲۰ نفر دوره رسیده است که به همراه ۴۱۰۰ مخاطب آموزش‌های الکترونیکی که در این سال اضافه شده‌اند استقبال بی‌نظیری از آموزش‌های مؤسسه را نشان می‌دهد. این تعداد مخاطب و نرخ رشد آن، حاکی از پتانسیل بالای کسب‌وکار آموزش و بازار مناسب افراد علاقه‌مند به محصولات همکاران سیستم و حوزه فناوری اطلاعات می‌باشد.

۸۱۰۰
آموزش حضوری
مخاطب، رشد ۳۰٪

برگزاری

۹۲۰۰
نفر دوره آموزش
الکترونیکی برای
مشتریان راهکاران

ارائه

۴۸۵۰+
گواهینامه به فراگیران آزاد
و مشتریان
همکاران سیستم

فعالیت‌های بازاریابی در سال ۹۷

امروزه بازاریابی نقش عمده‌ای در موفقیت کسب‌وکارها بازی می‌کند و نگاه توسعه‌ای به این فعالیت، تضمین‌کننده موفقیت هر شرکتی است. در سال ۹۷ اصلی‌ترین فعالیت‌های بازاریابی که در همکاران سیستم انجام شده است به شرح زیر است:

حفظ و تقویت جایگاه برند همکاران سیستم یکی از بخش‌های اصلی فعالیت‌های بازاریابی بوده است. در همین‌راستا با توجه به تغییر مأموریت شرکت مهندسی شبکه و راهبری تحقیقات (مشورت) از حوزه شبکه به ارائه راهکارهای تخصصی در زمینه فناوری‌های نوین به ویژه RFID و بیومتریک، نام این شرکت نیز به «مهندسی فناوری‌های نوین پایوند» تغییر یافت. هویت بصری این شرکت نیز مجدد طراحی و تغییرات آن شامل تغییر در نام، لوگو، آدرس و محتوای سایت این شرکت به بازار اطلاع‌رسانی شد.

همچنین، سلسله سمینارهای تخصصی همکاران سیستم با عنوان «سمینارهای تخصصی باهم» با هدف به اشتراک‌گذاری تجربیات موفق مدیریتی و آخرین دستاوردهای دانش مدیریت در حوزه‌های مختلف، از سه‌ماهه سوم سال ۹۷ آغاز شد. در این راستا، دو سمینار با عناوین «باید و نبایدهای سفر مشتری» و «راهکارهای برون‌رفت از بقا و رشد در تنش ارزی و اقتصادی» در آذرماه و دی‌ماه برگزار و حدود ۶۰۰ نفر در این سمینارها حضور یافتند.

تیم ال همکاران سیستم نیز با هدف بهبود تجربه و رابط کاربری مشتریان، تغییرات عمده‌ای را در نرم‌افزارهای دشت و ثیل جدید راهکاران و پرتال مشتریان انجام داده است.

در سال ۹۷، ۲ نسخه ویژه‌نامه همکاران سیستم با رویکرد آموزشی و تحلیلی در حوزه فناوری با عنوان «آیند» به بازار ارائه شد. اولین ویژه‌نامه با موضوع «رایانش ابری» و دومین ویژه‌نامه با عنوان «ERP و راهکارهای موفقیت در کسب‌وکار» تدوین و در بین فعالان حوزه IT منتشر شد.



پایوند
مهندسی فناوری‌های نوین

تقویت جایگاه راهکاران ابری در بازار



تبیین جایگاه راهکاران در بازار

راهکاران ابری در سال ۹۵ به عنوان محصول جدید همکاران سیستم برای بازار کسب‌وکارهای متوسط عرضه شد و در حال حاضر عمده تمرکز فعالیت‌های بازاریابی شرکت را به خود اختصاص داده است. مجموعه اقدامات بازاریابی انجام شده در سال ۹۷، با دو هدف «تبیین جایگاه همکاران سیستم در حوزه رایانش ابری به عنوان یکی از بازیگران اصلی این حوزه در کشور» و «معرفی این راهکار به جامعه هدف و تولید سرنخ فروش در میان مخاطبان این محصول» شامل موارد زیر است:

مزایای محصول راهکاران ابری از طریق بنر در ۳۳ رسانه آنلاین، آگهی در ۴ مجله و دو روزنامه، به بازار اطلاع‌رسانی شد. از این طریق بیش از ۳۵۰۰۰ نفر با مزایای این محصول آشنا شدند. تبلیغات محیطی نیز برای معرفی محصول راهکاران ابری در شهرک‌های صنعتی سه شهر آمل، اراک و قزوین اجرایی شد.

۸ داستان موفقیت نیز از مشتریان راهکاران ابری تهیه و منتشر شد. ۱۴ رویداد معرفی این راهکار در تهران و سایر استان‌ها برگزار شد و بیش از ۲۵۰ شرکت در این رویدادها حضور پیدا کردند. در راستای سیاست‌گذاری جدید همکاران سیستم مبنی بر تقویت اطلاع‌رسانی راهکاران ابری به صورت مستقیم به بازار و گسترش فروش این محصول در کل کشور، از شش‌ماهه دوم سال ۹۷، ۱۰ نماینده فروش به مجموعه فروش راهکاران ابری اضافه شده‌اند.

در سال ۹۷ تمرکز اصلی این بخش بر تبیین جایگاه راهکاران به عنوان راهکاری یکپارچه و فرآیندمحور برای پاسخ به نیازهای نرم‌افزاری شرکت‌ها در اندازه‌های مختلف (کوچک، متوسط، بزرگ)، معرفی توانمندی همکاران سیستم در راه‌اندازی و استقرار راهکاران در شرکت‌های مختلف به خصوص در پروژه‌های بزرگ، تبیین جایگاه حوزه‌های صنعتی راهکاران در بازار و معرفی فرایار راهکاران به عنوان بستر توسعه راهکاران بوده است.

بدین‌منظور همکاران سیستم با اجرای تبلیغات محیطی و حضور در نمایشگاه بین‌المللی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی افزون بر ارائه سبد جامع راهکارهای ویژه خود برای صنعت پتروشیمی، به‌تعام‌ل بیشتر با فعالان این حوزه پرداخت. همچنین، با برگزاری ۲ سمینار برای شرکت‌های صنعت پخش به معرفی نرم‌افزار این حوزه پرداخته شد.

همکاران سیستم با معرفی محصولات جدیدی برای سه صنعت خرده‌فروشی، مواد غذایی و داروسازی فعالیت خود را در این صنایع گسترش داد. این شرکت با حضور در نمایشگاه بین‌المللی خرده‌فروشی، راهکار صنعت خرده‌فروشی را به مخاطبان این حوزه معرفی کرد. همچنین، با معرفی راهکار مدیریت تولید برای دو صنعت داروسازی و مواد غذایی به بازار، سبد محصولی همکاران سیستم در این دو صنعت کامل شد.

علاوه بر این موارد، با حضور در رویداد یلدای کارآفرینی به معرفی همکاران سیستم به عنوان یک کارآفرین و معرفی محصولات و خدمات این شرکت در حوزه استارت‌آپی، با حضور در همایش مدیران فناوری اطلاعات (فاب) به معرفی محصولات خود برای سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و معرفی اپلیکیشن اتوماسیون اداری با نام «اتوماسیون همراه» پرداخت. علاوه بر این، اتوماسیون همراه از طریق ۶ رسانه آنلاین و رسانه‌های همکاران سیستم و دموهای گروهی برگزار شده در تهران و سایر استان‌ها، به مخاطبان این محصول و بازار معرفی شد. همانند سال‌های گذشته نیز همکاران سیستم اسپانسر رویدادهای روز حسابدار در تهران و سایر استان‌ها شد.

ترغیب مشتریان محصولات نسل دوم به استفاده از راهکاران

فرایار راهکاران نیز به عنوان بستر توسعه راهکاران و با هدف افزایش سهم‌آوای این محصول، از طریق ابزارهای تبلیغاتی مختلف شامل وب‌بنر، فیلم، خبر، اینفوگراف، آگهی و رپرتاژ آگهی در ۱۵ رسانه آنلاین و آفلاین و شبکه‌های اجتماعی به بازار اطلاع‌رسانی شد. علاوه بر این فرایار راهکاران در ۶ رویداد تهران و سایر استان‌ها معرفی شد. ارزش به‌کارگیری فرایار راهکاران در شرکت مشتریان نیز از طریق انتشار ۲ داستان موفقیت در سایت همکاران سیستم تبیین شد.

همکاران سیستم با حضور در بیست و یکمین همایش شرکت‌های برتر ایران (IMII۱۰۰) به تعامل بیشتر با شرکت‌های بزرگ ایران پرداخت و به سوالات مخاطبان در رابطه با پروژه‌های بزرگ اجراشده پاسخ داد. همچنین، به منظور معرفی ارزش ایجادشده برای مشتریان بزرگ راهکاران نیز، ضمن تهیه و معرفی داستان موفقیت این مشتریان از طریق تبلیغات محیطی و شبکه‌های اجتماعی، فضایی در سایت همکاران سیستم اختصاص یافت و ارزش ایجادشده از طریق انتشار داستان موفقیت مشتریان، اخبار و مقالات در این صفحه از سایت تشریح شد.

در ادامه اهداف سال گذشته همکاران سیستم مبنی بر ترغیب مشتریان محصولات نسل دوم به استفاده از راهکاران، از ابتدای سال ۹۷ رویدادهای مستمری برای معرفی راهکاران به این گروه مشتریان برگزار شده است. در مجموع ۳۲ رویداد شامل سمینار، کارگاه، دموی گروهی و نمایشگاه با هدف ارتقای مشتریان برگزار و بیش از ۴۵۰ شرکت در این رویدادها حضور یافتند. همچنین، در راستای معرفی ارزش افزوده‌های ارتقا به نرم‌افزارهای راهکاران برای این گروه از مشتریان، ۸ بنر از طریق پرتال مشتریان منتشر شد و بروشورهای ارزش افزوده ارتقا به راهکاران با رویکرد فرآیندهای سیستمی، تدوین و در اختیار مشتریان قرار گرفت.

تحقیقات

بازار

یکی از مهم‌ترین مأموریت‌های واحد بازاریابی همکاران سیستم، جمع‌آوری، طبقه بندی و تحلیل اطلاعات بازار و رقبا و انتقال آن به داخل شرکت به منظور کمک به اتخاذ تصمیمات استراتژیک و مدیریتی است. بر این اساس، به صورت دوره‌ای اخبار و اطلاعات بازار و رقبا در قالب گزارشات مدونی تهیه و به عنوان یک ورودی برای تصمیم‌گیری در مورد سیاست‌ها و اهداف استراتژیک به تیم مدیریتی همکاران سیستم ارائه شده است.

بر این اساس، به روزرسانی اطلاعات گردآوری شده از بازار و محصولات مشابه جهانی به منظور کمک به تعیین سیاست‌های محصولی و پایش و تحلیل محیط کسب‌وکار همکاران سیستم و وضعیت بازارهای مختلف به منظور کمک به تصمیمات استراتژیک و مدیریتی به طور مستمر انجام شده است. در همین راستا، اندازه بازارهای مهم و هدف همکاران سیستم و سهم بازار این شرکت در هر بخش نیز مورد بررسی قرار گرفته و همچنین طی جلساتی با عنوان گروه کاربری نیز نظرات مشتریان در خصوص محصولات جدید همکاران سیستم دریافت شد.

امروزه، فضای دیجیتال به عنوان یکی از مهم‌ترین نقاط ارتباط با جامعه مخاطب تلقی می‌شود. در سال ۹۷، همکاران سیستم بخش‌های مختلف وب‌سایت خود را توسعه داد. همچنین با انتشار مستمر محتوا و اقدامات زیرساختی جایگاه خود را در موتورهای جستجو بهبود داد. این اقدامات افزایش ۲۰ درصدی تعداد بازدیدکنندگان وب‌سایت را به همراه داشت.

این شرکت در سال ۹۷ فعالانه در شبکه‌های اجتماعی حضور داشت. حضور همکاران سیستم در فضای دیجیتال یکی از مهم‌ترین راه‌های ارتباطی با مخاطبان است. تعداد مخاطبان همکاران سیستم در این شبکه‌ها در سال ۹۷ با ۲۵ درصد رشد به ۱۸۰۰۰ مخاطب رسیده است.

۴

گروه
همکاران سیستم
در یک نگاه



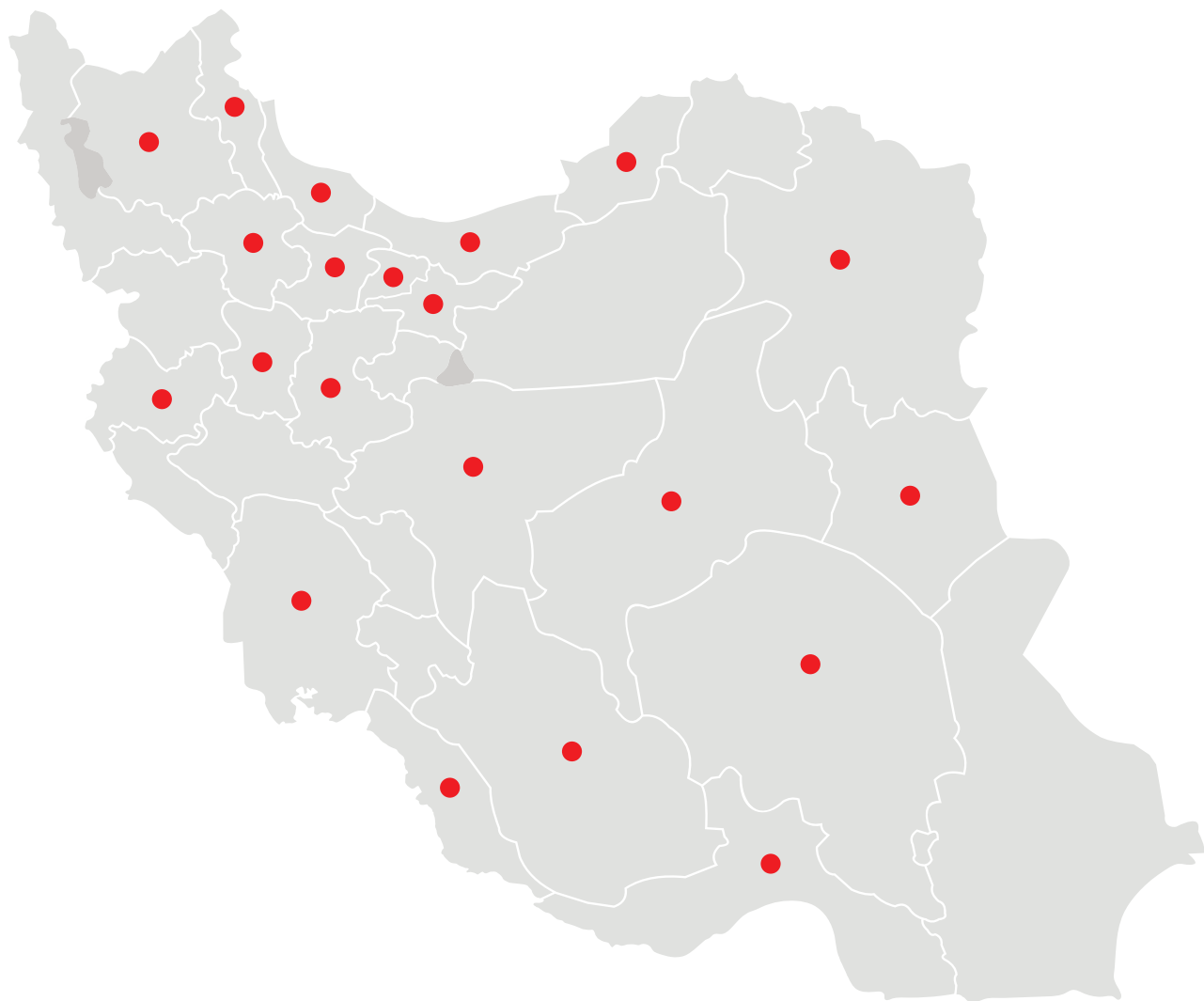
شرکت همکاران سیستم، نخستین شرکت نرم‌افزاری حاضر در بورس است که با گذشت نزدیک به ۳۰ سال عرضه راهکارهای نرم‌افزاری به کسب‌وکارهای ایرانی، بیش از ۵۲۰۰۰ مشتری در کسب‌وکارهای بزرگ، متوسط و کوچک دارد و از ابتدا نقش خود را کمک به بنگاه‌های اقتصادی برای مدیریت خردمندانه‌تر و توسعه سریع‌تر آنها تعریف کرده است.

ساختار کسب‌وکار همکاران سیستم در قالب شرکت مادر و شبکه‌ای از شرکت‌های تخصصی، منطقه‌ای، نمایندگان و همکاران فروش و همچنین با حضور مدیران و کارکنانی سرآمد و نیز اجرای مدل‌های موفق مدیریت جهانی، این شرکت را به یک برند ملی در حوزه رشد و توسعه زیرساخت‌های مدیریتی کشور تبدیل کرده و در ادامه راه را برای گسترش فعالیت این شرکت به سایر کشورهای منطقه فراهم نموده است.

شرکت همکاران سیستم در تاریخ ۶۸/۰۶/۰۷ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۷۶۳۹۶ و با سرمایه‌ای معادل ۱/۲ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۸۳ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در شهریور ماه سال ۹۰ برای اولین بار سهام شرکت در بازار فرابورس عرضه گردید. در سال ۹۵ با توجه به سابقه مطلوب عملکرد در فرابورس، این شرکت در بورس اوراق بهادار پذیرفته شد و در مرداد ماه سال ۹۷ شرکت با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شد.

گروه همکاران سیستم ۳۱ شرکت زیرمجموعه دارد که شامل ۱۹ شرکت استانی و ۱۲ شرکت تخصصی است. همچنین ۲۷ شرکت تحت‌لیسانس، ۱۰ نماینده فروش راهکاران ابری و ۲۳۲ نمایندگی سپیدار و دشت در سراسر کشور به گسترش کسب‌وکار همکاران سیستم کمک می‌کنند. تخصص‌ها و پراکندگی جغرافیایی شرکت‌های زیرمجموعه به صورت زیر است:

- ۱۹ شرکت استانی، مسئولیت بازاریابی، فروش، استقرار، پشتیبانی و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم را در استان‌ها بر عهده دارند.
- ۲ شرکت تخصصی «پیمان دماوند همکاران سیستم» و «پیمان الوند همکاران سیستم» واقع در تهران، فروش و استقرار پروژه‌های بزرگ را پیش می‌برند.
- خدمات تحلیل، طراحی، پیاده‌سازی، استقرار راهکارهای هوشمندی تجاری (Business Intelligence)، راهکار تلفیق و مدیریت عملکرد توسط شرکت «هوشمندی تجاری همکاران سیستم» به مدیران مشتریان خصوصاً شرکت‌های هلدینگ و سرمایه‌گذاری ارائه می‌گردد.
- شرکت «مدیریت طرح‌های عمومی همکاران سیستم» در قالب یک شرکت تخصصی، مسئولیت فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها در حوزه دولت و نهادهای عمومی را بر عهده دارد.



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

■ «شرکت اطلاعات مدیریت»، کارخانه تولید نرم‌افزارهای همکاران سیستم است. این شرکت به عنوان تنها مجری پروژه‌های تولید نرم‌افزار به کارفرمایی شرکت همکاران سیستم، به منظور پیشرو بودن در صنعت نرم‌افزار و حفظ مزایای رقابتی محصولات، علاوه بر اینکه به طور مستمر بر به‌روزآوری مجموعه ابزارها و ارتقای تکنولوژی‌های به‌کارگرفته شده در محصولات خود تأکید دارد، روش‌های تولید و فرآیندهای توسعه نرم‌افزار خود را نیز به‌روز می‌کند. این شرکت علاوه بر نگهداشت و توسعه محصولات موجود، تولید محصولات جدید را همواره در دستور کار خود داشته و خطوط مختلف فناوری را دنبال کرده است.

■ «همکاران سیستم پناه تهران» باتیمی متشکل از کارشناسان متخصص، مسئولیت ارائه خدمات پشتیبانی به تمامی مشتریان همکاران سیستم در سطح استان تهران را بر عهده دارد. در سال ۹۷ این شرکت با هدف بالا بردن چابکی سازمان و افزایش کیفیت پاسخ‌گویی به مشتریان، با کمک افراد کلیدی، اقدام به ایجاد شرکت‌هایی به نام «پشتیبان‌یار» نمود. این شرکت‌ها که تحت نظارت و کنترل دقیق پناه تهران هستند، با در اختیار داشتن نیروهای متخصص بخشی از خدمات تعهدشده پناه تهران را به مشتریان ارائه می‌کنند. اجرای این طرح در سال ۹۷ با موفقیت همراه بود و استمرار و توسعه آن در سال ۹۸ نیز در دستور کار قرار دارد.

■ «مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم» در سال ۸۱ و با هدف اولیه ارائه خدمات در زمینه آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم به کارشناسان همکاران سیستم و مشتریان شرکت، تأسیس شده است. هدف مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم آن است که تمامی افراد و گروه‌هایی که به هر ترتیبی مخاطب فعالیت‌های کسب‌وکاری همکاران سیستم هستند، به واسطه کیفیت، به روز بودن و در دسترس بودن خدمات و محصولات آموزشی، مؤسسه را به عنوان مرجع توسعه‌دهنده خود در مسیر شغلی انتخاب کنند.

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

مؤسسه با در اختیار داشتن ۱۸۰ نفر ظرفیت برگزاری کلاس‌های هم‌زمان، یکی از مجهزترین مؤسسات آموزشی کشور در حوزه IT است که دارای کادری مجرب از کارشناسان آموزشی بوده و با طیفی بالغ بر ۲۰۰ نفر از مدرسین و اساتید همکاری می‌کند.

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

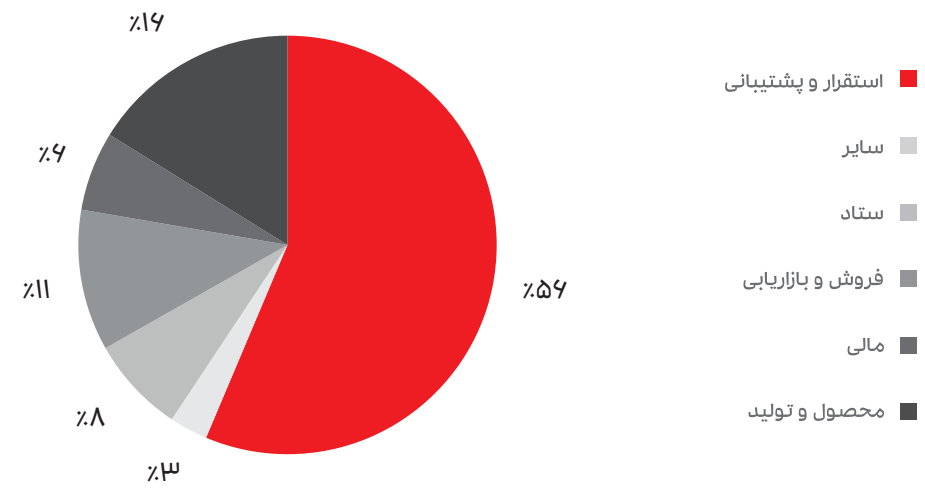
■ شرکت «توسعه شبکه فروش همکاران سیستم» با هدف بازاریگشایی و افزایش سهم بازار به توسعه کمی و کیفی شرکت‌های تحت‌لیسانس و سایر کانال های متنوع فروش می‌پردازد. سیاست همکاران سیستم در حال حاضر توسعه شرکت از طریق شبکه شرکت‌های مستقلی است که شریک تجاری و بسیار نزدیک گروه هستند و استقلال آنها در عملیات، امکان توسعه سریع را به همکاران سیستم خواهد داد. شرکت «توسعه شبکه فروش همکاران سیستم» نقش کلیدی در پیاده‌سازی این استراتژی همکاران سیستم در سال‌های آینده ایفا می‌نماید.

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

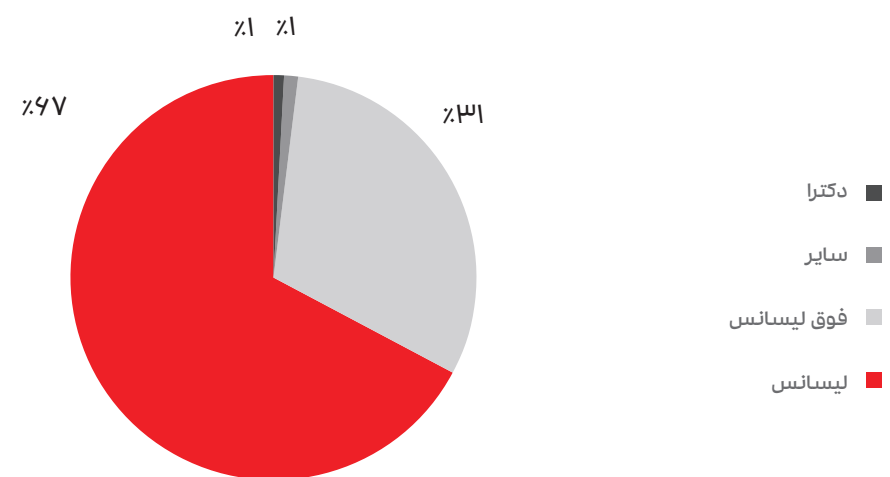
■ شرکت «توسعه کسب‌وکارهای دانه» به عنوان یک Corporate Venture Capital در سال ۹۶ تأسیس شد؛ اما با توجه به شرایط اقتصادی پیش‌آمده در سال ۹۷، فعالیت آن محدود شده و بنا به شرایط پیش رو و در زمان مناسب مجدداً با جدیت مأموریت تعریف‌شده را دنبال خواهد کرد. مأموریت این شرکت سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها با هدف ایجاد سود و نیز توسعه شبکه‌ای همکاران سیستم است.

■ مؤسسه «تأمین آتیه کارکنان همکاران سیستم» با توجه به نقش و جایگاه سرمایه انسانی و اهمیت آن در پیشبرد کسب‌وکار گروه، در سال ۹۶ تأسیس شد. همکاران سیستم همواره بر این باور است تا با استفاده از ظرفیت‌های موجود سازمان و اهداف توسعه، نگهداشت و رشد افراد در سازمان، خدماتی را در زمینه‌های رفاهی تعریف و ارائه نماید، در همین راستا، اصلی‌ترین رویکرد این مؤسسه، ارائه تسهیلات متناسب با نیازهای ضروری کارکنان می‌باشد.

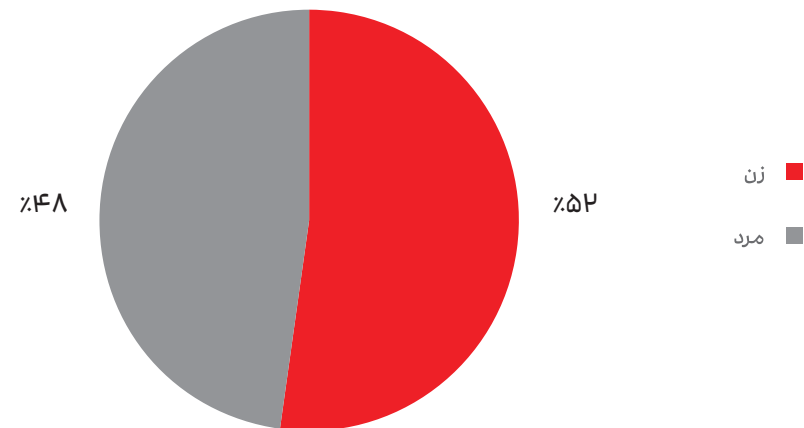
نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش



نمودار نیروی انسانی به تفکیک مقطع تحصیلی



نمودار نیروی انسانی به تفکیک جنسیت





گزارش نظام
حاکمیت شرکتی



نظام حاکمیتی شرکت

هیأت مدیره

وظایف هیأت مدیره:

- هدایت استراتژیک
- نظارت و کنترل استراتژیک
- ارائه پشتیبانی و مشاوره جمعی به مدیرعامل در حوزه‌های مختلف
- تقویت ارتباطات برون سازمانی و شبکه‌سازی با محیط بیرونی
- شناسایی استعداد‌های مدیریتی

مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد

وظایف:

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

مدیران عامل شرکت‌های زیر مجموعه

وظایف:

مدیریت کسب‌وکارهای زیرمجموعه بر اساس سیاست‌ها و استراتژی‌های گروه

کمیته منابع انسانی

وظایف کمیته:

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

کمیته استراتژی

وظایف کمیته:

تهیه و تدوین سرخط‌های استراتژی و ارزیابی میزان دستیابی به اهداف

کمیته حسابرسی

وظایف کمیته:

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

اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل در دوره عملکرد

شه‌ریار رحیمی

رئیس هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیات مدیره همکاران سیستم: ۲۹ سال

تخصص: برنامه‌ریزی استراتژیک، مدیریت فروش و مدیریت عملکرد

تحصیلات: کارشناسی ریاضی و فیزیک دانشگاه تربیت معلم

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته حسابرسی
- کمیته منابع انسانی



مهدی انصاریان

نایب رئیس هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۱۷ سال

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه قزوین

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته حسابرسی



مهدی امیری

مدیرعامل

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۶ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی شریف

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی
- کمیته منابع انسانی



همایون حریری

عضو هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیات مدیره همکاران سیستم: ۲۶ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات، مدیریت کیفیت و

مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی برق و الکترونیک دانشگاه شیراز

کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار دانشگاه صنعتی شریف

عضویت در کمیته‌های هیات مدیره:

- کمیته استراتژی



محمد مهدی میرمطهری

عضو هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۴ ماه

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری،

مدیریت اقتصاد و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

کارشناسی ارشد بهره‌وری و سیستم‌ها دانشگاه علم و صنعت

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی
- کمیته حسابرسی



فرید فولادی

عضو هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۷ سال

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

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه تهران

سایر سمت‌های کنونی:

- معاون توسعه بازار

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی

محسن طلائی

عضو علی‌البدل هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۲ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت

کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، هوش ماشین و رباتیک دانشگاه تهران

سایر سمت‌های کنونی:

- مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی

محمد عزیزاللهی

عضو علی‌البدل هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۲ سال

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد

سایر سمت‌های کنونی:

- معاون اجرایی مشتریان و شرکت‌ها

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته منابع انسانی



گزارش ساختار حاکمیت

نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۹۷

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

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

تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص‌ها و سوابق

برای اداره یک شرکت نرم‌افزاری در ابعاد گروه همکاران سیستم، با شبکه‌ای از شرکت‌ها و نمایندگان آن، تخصص‌هایی نظیر رهبری، هوشمندی کسب‌وکار، مهارت‌های تحلیل اقتصادی، مالی و سرمایه‌گذاری، شناخت از بازار، محصول و تکنولوژی ضروری است. هیأت‌مدیره شرکت متشکل از ۴ عضو غیرموظف، ۱ عضو موظف و ۲ عضو علی‌البدل می‌باشد که هر یک دارای تخصص‌های متنوعی هستند.

همکاران سیستم همواره بر این عقیده بوده است که تقویت تیم رهبری شرکت یکی از مؤثرترین پایه‌های ایجاد تحول در ادامه عمر شرکت است. در همین راستا و در جهت افزایش ظرفیت و توانمندی هیأت‌مدیره، در بهمن ماه ۹۷ آقای محمدمهدی میرمطهری به عنوان عضو غیرموظف هیأت‌مدیره به تیم مدیریتی همکاران سیستم پیوسته و جایگزین آقای اسمعیل کمالی‌روستاگردید.

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

حق حضور، پاداش، حقوق و مزایای اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل

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

کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره

هیأت‌مدیره همکاران سیستم به منظور اطمینان از ایفای مناسب نقش‌های خود در قبال تمامی ذی‌نفعان شرکت، از سال ۹۰ اقدام به ایجاد کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره نموده است. در سال ۹۷ کمیته حسابرسی، کمیته استراتژی و کمیته منابع انسانی به منظور کمک به تصمیم‌سازی در اصلی‌ترین وظایف هیأت‌مدیره در این سه حوزه فعال بوده است.

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

کمیته حسابرسی

مأموریت کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی در سال ۹۰ 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 هیأت مدیره انتخاب شده‌اند. این کمیته در سال ۹۷، تعداد ۶ جلسه در راستای 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 برگزار نموده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۹۷

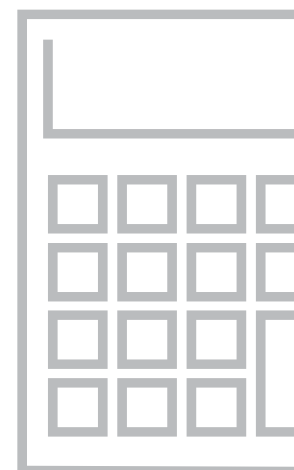
- اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۹۷ به صورت زیر بوده است:
- تصویب برنامه کاری واحد حسابرسی داخلی، زمان‌بندی آن و تعیین اولویت‌های رسیدگی
- کسب اطمینان معقول از کفایت دامنه ارزیابی و رسیدگی‌های حسابرسان داخلی از نظام کنترل‌های داخلی
- ارزیابی فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی و بررسی گزارش‌های صادرشده در زمینه کنترل‌های داخلی، مدیریت ریسک و فرآیندهای عملیاتی شامل فعالیت‌های مهم ستادی و عملیات شرکت‌های زیرمجموعه و فعالیت‌های مشاوره‌ای
- کسب اطمینان معقول از ارائه یافته‌ها و توصیه‌های مهم از سوی حسابرسان داخلی به مدیریت و پیگیری اقدامات لازم
- کسب اطمینان معقول از اثربخشی فرآیند مدیریت ریسک مشتمل بر شناسایی، اندازه‌گیری، تجزیه و تحلیل، ارزیابی مدیریت و نظارت بر سیستم مدیریت ریسک
- بررسی سلامت گزارشگری مالی در سطح گروه
- بررسی گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه به منظور حصول اطمینان از اثربخشی گزارش‌های صادره و برگزاری جلساتی جهت رفع اختلاف نظر احتمالی بین حسابرسان مستقل با هیأت مدیره‌ها و مدیران
- جایگزینی تعدادی از حسابرسان مستقل شرکت‌های زیرمجموعه برای سال مالی ۹۷
- بررسی کلیه شرایط قراردادهای حسابرسی و تناسب حق‌الزحمه دریافتی حسابرسان مستقل
- بررسی عملکرد حسابرسان مستقل و پایش استقلال آنها
- نظارت بر رعایت قوانین، مقررات و الزامات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
- پیشنهاد عضو جدید کمیته حسابرسی

اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

حسابرس مستقل و بازرس قانونی گروه در سال ۹۷، مؤسسه حسابرسی نوین‌نگر مانا و بازرس علی البدل مؤسسه حسابرسی بیات‌رایان می‌باشد.

معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل

- معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل به شرح ذیل می‌باشد:
- حضور در رتبه یک لیست حسابرسان معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار و عدم تعلیق از فهرست مذکور
- شرایط و تمهیدات لازم جهت استقرار گروه حسابرسی متناسب با وضعیت شرکت و شرایط صنعت
- همکاری مؤسسه با کمیته حسابرسی در راستای مسئولیت‌های مندرج در منشور کمیته حسابرسی





کمیته استراتژی

مأموریت کمیته استراتژی



کمیته استراتژی یکی از مجموعه کمیته‌هایی است که به عنوان زیرمجموعه نهاد هیأت‌مدیره فعالیت می‌کند. این کمیته با هدف تمرکز روی مسائل استراتژیک و ایجاد ظرفیت برای راهبری بلندمدت سازمان از طریق پیشنهاد استراتژی‌های مناسب به هیأت‌مدیره تشکیل شده است. بررسی شرایط بیرونی و درونی شرکت از دیدگاه فرصت‌ها، توانمندی‌ها و ریسک‌های موجود و پیش رو در حوزه‌های متنوع اقتصاد، بازار کسب‌وکار و نیازمندی‌های صنایع از مهم‌ترین وظایف این کمیته هستند.

علاوه بر موضوعات ذکرشده، پایش پیشرفت اهداف استراتژیک در سازمان، حصول اطمینان از وجود سازوکار مشارکت سازمانی در شکل‌گیری موضوعات استراتژیک و همچنین اطمینان از ایجاد زیرساخت‌های اجرای استراتژی‌ها از دیگر نقاط تمرکز این کمیته هستند.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۹۷

- کمیته استراتژی در سال ۹۷، بالغ بر ۲۰ جلسه برگزار نموده و عمده اقدامات و فعالیت‌های آن در حوزه تدوین استراتژی‌ها، سیاست‌ها و برنامه‌ریزی استراتژیک برای سال ۹۸ بوده است که خلاصه آنها به شرح زیر است:
- پایش وضعیت کلان اقتصادی کشور و پیش‌بینی شرایط سال ۹۸ در حوزه‌های مؤثر بر کسب‌وکار شرکت و مشتریان
- رصد تحرکات و جایگاه رقبا در بازار
- تهیه و ارائه پیشنهاد اهداف استراتژیک سال ۹۸ به هیأت‌مدیره
- تدوین شناسنامه اهداف سال ۹۸ شامل هدف‌گذاری شاخص‌های تحقق و تعیین رویکردهای اجرایی و ارائه آنها به هیأت‌مدیره
- پایش و اعمال توجه به تناسب ساختار سازمانی با اهداف استراتژیک
- بررسی وضعیت بازار همکاران سیستم در صنایع مختلف و بورس و پیشنهاد انتخاب صنایع هدف برای سال ۹۸



کمیته منابع انسانی

اهداف اصلی کمیته منابع انسانی در سال ۹۷، مشخص کردن چارچوب اصلی سیاست‌های منابع انسانی، تهیه اطلاعات و ورودی‌های لازم برای تصمیم‌گیری هیأت‌مدیره در حوزه منابع انسانی، نظارت بر اجرای کلان مصوبات هیأت‌مدیره مرتبط با مدیریت منابع انسانی، نظارت بر سیاست‌ها و موضوعاتی که به بلوغ اجرا کمک می‌کند و همچنین مراقبت از افزایش توان مدیریتی بوده است.

کمیته منابع انسانی در سال ۹۷، ۱۸ جلسه تشکیل داده که اهم فعالیت‌ها و دستاوردهای آن به شرح زیر است:

- تدوین سیاست‌های کلان منابع انسانی
- پایش و نظارت بر وضعیت فرهنگ سازمانی و بهبود آن
- مشخص کردن سیاست‌های حاکم بر تدوین مدل جبران خدمات با توجه به شرایط موجود
- بازبینی فرایندهای جذب و افزایش بهره‌وری
- تعیین استراتژی‌ها و مدل نظارتی بر توسعه مدیران
- شناسایی و مدیریت استعدادها
- شناسایی و نگهداشت افراد کلیدی
- جانشین‌پروری مدیران ارشد و میانی
- پایش و نظارت بر وضعیت رضایت کارکنان
- نظارت بر چرخه مدیریت دانش در سازمان

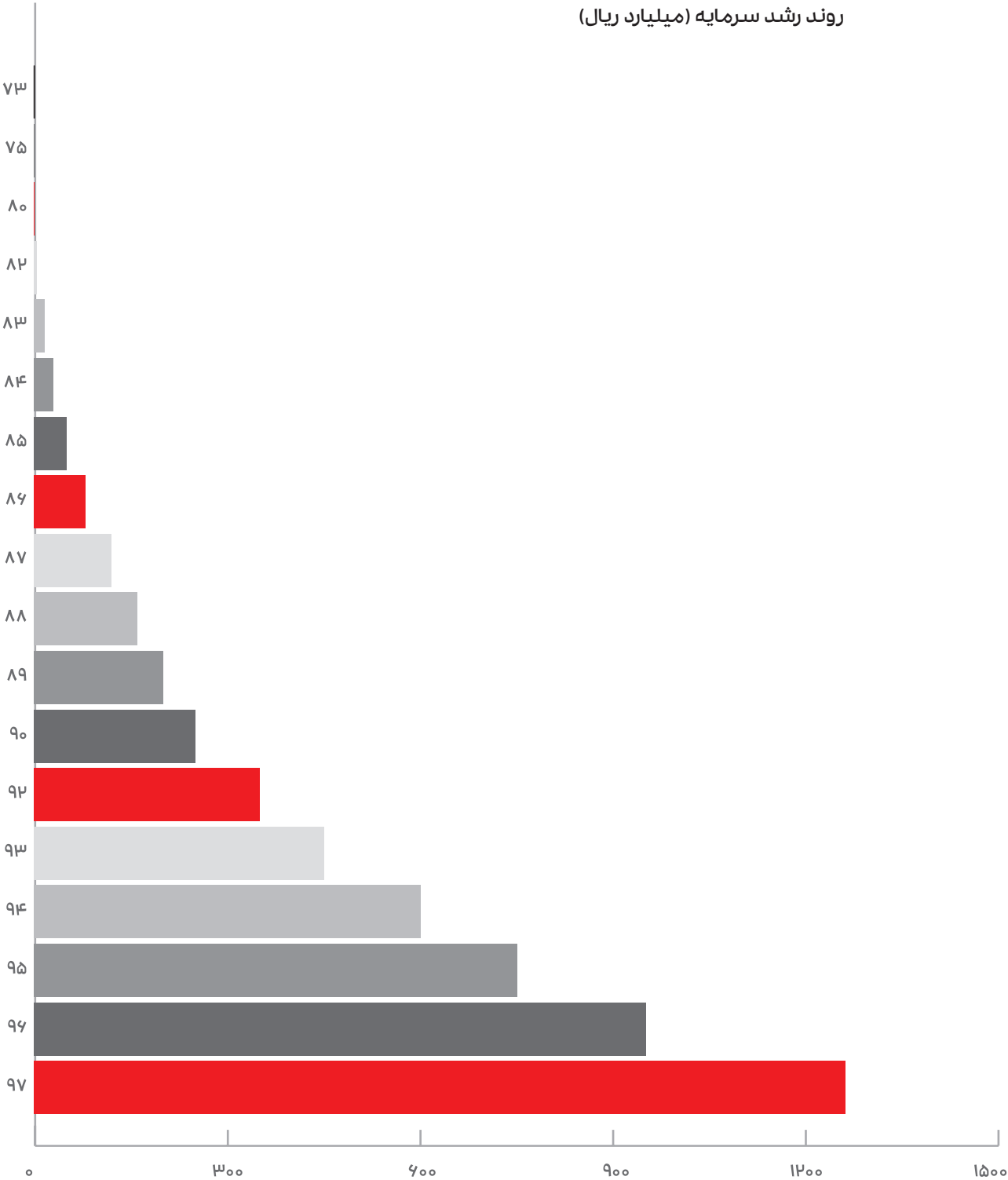
سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تأسیس در تاریخ ۶۸/۰۹/۰۷ 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 زیر به مبلغ ۱/۲۶۰ میلیارد ریال (شامل تعداد ۱/۲۶۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱.۰۰۰ ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ رسیده است. افزایش سرمایه شرکت عمدتاً از محل سود انباشته بوده که حاکی از آن است که درصد مناسبی از سود حاصله صرف سرمایه‌گذاری مجدد در شرکت شده است. در سال ۹۶ پیشنهاد افزایش سرمایه‌ای معادل ۶۵۰ میلیارد ریال به تصویب مجمع عمومی فوق العاده سهامداران رسید و اجرای آن به هیأت‌مدیره شرکت تفویض گردید که بر اساس مجوز سازمان بورس طی سه مرحله ۵۱۰ میلیارد ریال افزایش سرمایه که به ترتیب ۲۰۰ میلیارد ریال در سال ۹۶ و ۳۱۰ میلیارد ریال در سال ۹۷ بوده است، ثبت شد.



تغییرات سرمایه شرکت			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیارد ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۷۳/۱۱/۱۹	۲۳۳,۳۳٪	۰,۰۰۴	آورده نقدی و اندوخته احتیاطی
۱۳۷۵/۰۸/۲۵	۱۹۰۰٪	۰,۰۸	مطالبات سهامداران
۱۳۸۰/۰۸/۲۸	۵۲۵٪	۰,۵	مطالبات سهامداران و آورده نقدی
۱۳۸۲/۱۰/۱۰	۷۰۰٪	۴	مطالبات سهامداران
۱۳۸۳/۰۶/۱۶	۳۰۰٪	۱۶	سود انباشته و اندوخته احتیاطی
۱۳۸۴/۰۵/۱۶	۸۷,۵٪	۳۰	سود انباشته
۱۳۸۵/۰۴/۲۸	۶۶,۶۷٪	۵۰	سود انباشته
۱۳۸۶/۰۴/۱۳	۶۰٪	۸۰	سود انباشته
۱۳۸۷/۰۶/۰۳	۵۰٪	۱۲۰	سود انباشته
۱۳۸۸/۰۵/۲۴	۳۳,۳۳٪	۱۶۰	سود انباشته
۱۳۸۹/۰۷/۱۳	۲۵٪	۲۰۰	سود انباشته
۱۳۹۰/۱۰/۱۳	۲۵٪	۲۵۰	سود انباشته
۱۳۹۲/۰۵/۲۷	۴۰٪	۳۵۰	سود انباشته
۱۳۹۳/۰۷/۲۲	۲۸,۵٪	۴۵۰	سود انباشته
۱۳۹۴/۰۵/۱۳	۳۳٪	۶۰۰	سود انباشته
۱۳۹۵/۰۷/۲۶	۲۵٪	۷۵۰	سود انباشته
۱۳۹۶/۰۷/۱۸	۲۶,۶۷٪	۹۵۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۰۵/۲۰	۲۶,۳۲٪	۱,۲۰۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۱۲/۲۵	۵٪	۱,۲۶۰	سود انباشته

نمودار زیر روند افزایش سرمایه شرکت را از ابتدای تأسیس تاکنون نشان می‌دهد:



سهامداران اصلی

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ و در تاریخ تأیید گزارش در جدول زیر مشخص شده‌اند:

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۷ و تاریخ تأیید گزارش					
ردیف	نام سهام‌دار	۱۳۹۷/۱۲/۲۹		تاریخ تأیید گزارش ۱۳۹۸/۰۲/۲۳	
		تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	درصد
۱	شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا (سهامی خاص)	۷۷۵,۶۶۷,۴۹۸	٪۹۱,۵۶	۷۷۵,۶۶۷,۴۹۸	٪۹۱,۵۶
۲	شرکت گ. م. اقتصاد و سرمایه‌گذاری پاسارگاد	۵۵,۳۴۹,۸۶۳	٪۴,۳۹	۵۵,۳۴۹,۸۶۳	٪۴,۳۹
۳	شرکت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران	۵۰,۶۲۶,۳۷۲	٪۴,۰۲	۵۰,۶۲۶,۳۷۲	٪۴,۰۲
۴	شرکت جی آی اف. اس پی سی.	۲۸,۶۱۴,۷۶۱	٪۲,۲۷	۲۸,۶۱۴,۷۶۱	٪۲,۲۷
۵	شرکت سرمایه‌گذاری توسعه نوردنا	۱۳,۳۱۰,۹۶۴	٪۱,۰۶	۱۳,۳۱۰,۹۶۴	٪۱,۰۶
۶	جمع اشخاص حقیقی (بالای ادرصد)	۱۴۶,۳۳۳,۰۴۳	٪۱۱,۷۰	۱۴۶,۳۳۳,۰۴۳	٪۱۱,۶۱
۷	سایر	۱۸۸,۹۳۷,۹۴۵	٪۱۵,۰۰	۱۹۰,۰۹۷,۴۹۹	٪۱۵,۰۹
جمع		۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	٪ ۱۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۱۰۰

ارتباط با سهامداران

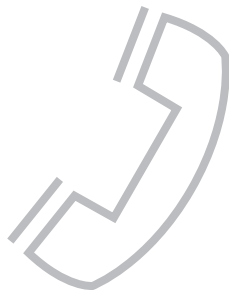


واحد امور سهام در شرکت همکاران سیستم به منظور تسهیل ارتباط با سهامداران و معرفی همکاران سیستم به بازار سرمایه، شکل گرفته است. این واحد علاوه بر گردآوری، به‌روزرسانی و آنالیز روندها و اطلاعات مورد نیاز سهامداران، اسناد افشای اطلاعات مالی و بودجه‌ریزی شرکت در مقاطع مختلف سال مالی را در بخش امور سهام به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

همکاران سیستم، نخستین شرکت نرم‌افزاری است که در سال ۹۰ وارد فرابورس و سپس در سال ۹۵ در بورس اوراق بهادار پذیرفته شده است و از سال ۹۰ تاکنون، توانسته تمامی تعهدات خود به سهامدارانش را محقق کند. در مجامع اخیر همکاران سیستم، توسعه و ارتقای ارتباط همکاران سیستم با سهامداران، ارائه اطلاعات بیشتر از سمت شرکت به سهامداران و کمک به شناخت بیشتر بازار سرمایه از ماهیت فعالیت‌ها و عملکرد شرکت، طرح و در دستور کار شرکت قرار گرفت. اقدامات انجام شده در این حوزه در سال ۹۷ عبارتست از:

- انتشار و تحویل اوراق سهام ناشی از افزایش سرمایه، طی دو مرحله بلافاصله پس از انجام تشریفات قانونی، به سهامداران
- ارتباط شرکت با کارگزاران و فعالان بازار سرمایه به منظور کسب اطلاع از شرایط محیطی بازار
- تشکیل صندوق بازارگردان
- انتشار منتخبی از مهم‌ترین اخبار همکاران سیستم از طریق پرتال سهام همکاران سیستم

تماس با امور سهام



تلفن: ۸۴۳۷۲۲۲۲

فکس: ۸۳۳۸۲۲۲۲

ایمیل: stock@systemgroup.net

نشانی واحد امور سهام:

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



وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ بیست و دوم شهریورماه ۹۰ 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.

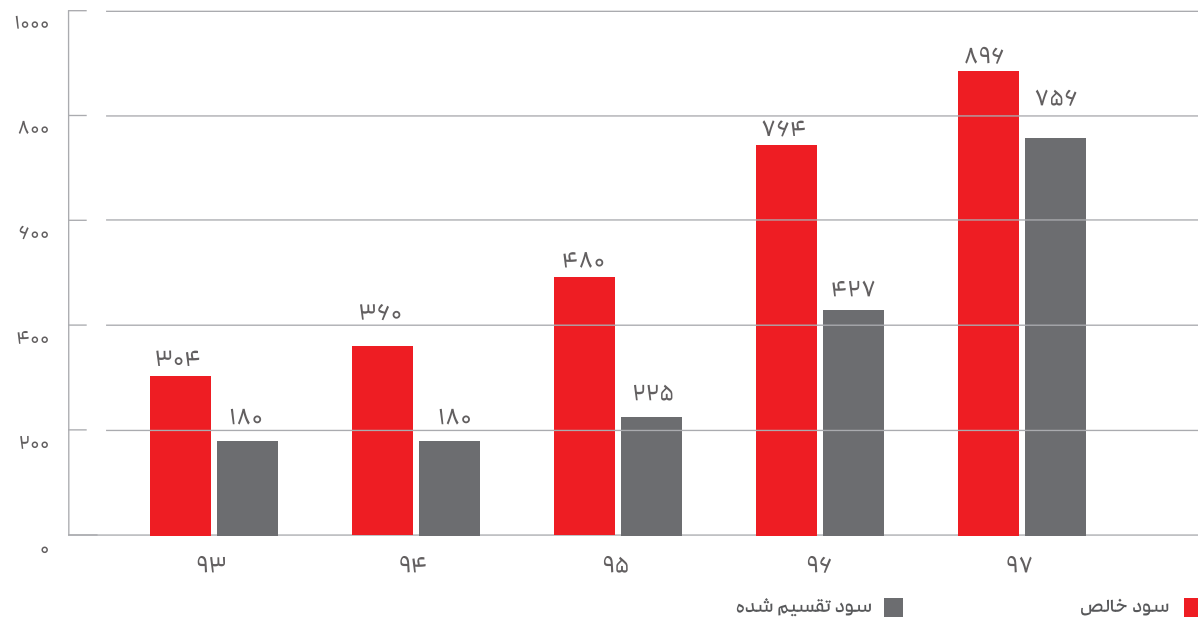
در تاریخ ۱۳۹۵/۰۸/۰۸ درخواست شرکت در هیأت پذیرش بورس اوراق بهادار بررسی و ورود شرکت به فهرست شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار، تأیید و نماد سیستم در مورخ ۹۵/۰۸/۲۳ به بازار بورس اوراق بهادار تهران راه یافت و در مردادماه سال ۹۷ توانست با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شود.

وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

وضعیت معاملات سهام شرکت در سه سال اخیر به شرح زیر بوده است:

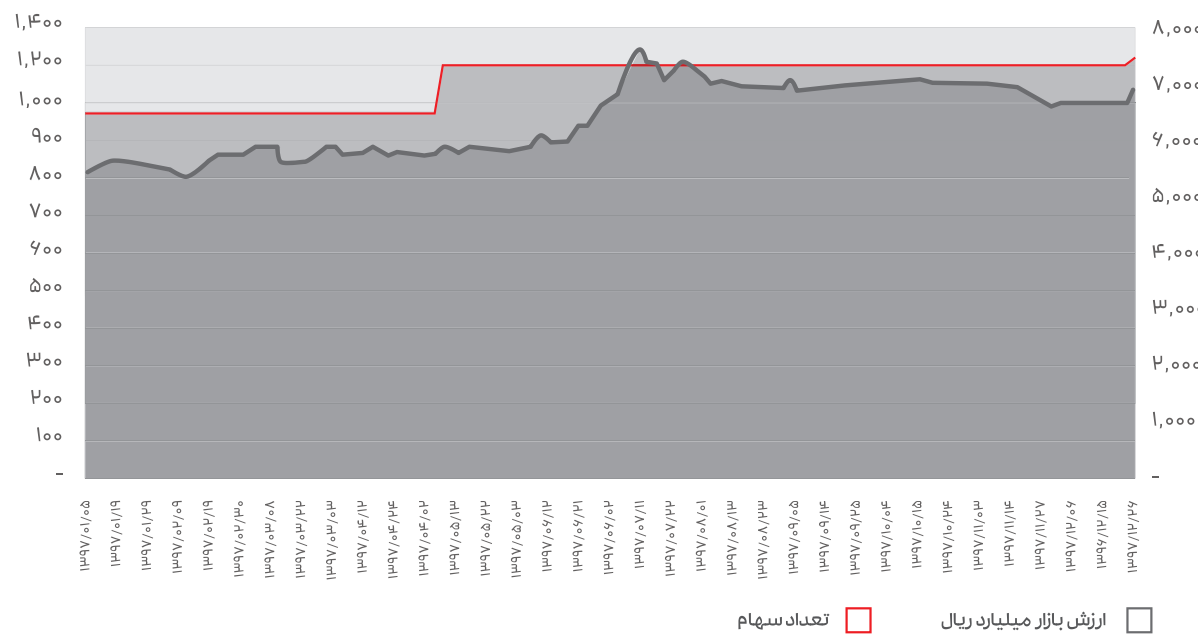
دوره مالی	تعداد سهام معامله شده	ارزش سهام معامله شده (میلیارد ریال)	تعداد روزهای باز بودن تباد	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	ارزش بازار (میلیارد ریال)	قیمت سهم (ریال)	سرمایه (میلیارد ریال)
۱۳۹۵/۱۲/۳۰	۴۲,۲۳۱,۵۷۸	۱۹۷	۲۲۶	۲۲۶	٪۶	۳,۵۸۱	۴,۷۷۵	۷۵۰
۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۸۲,۳۲۸,۷۰۴	۳۸۴	۲۳۵	۲۳۴	٪۹,۱	۴,۵۳۱	۴,۷۶۹	۹۵۰
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۲۴۳,۹۹۹,۸۹۳	۱,۲۴۸	۲۲۹	۲۲۸	٪۲۴,۳	۶,۲۷۹	۴,۹۸۳	۱,۲۶۰

نمودار زیر نشان‌دهنده روند افزایش سود خالص سالانه شرکت اصلی و سود تقسیم‌شده به میلیارد ریال است.



■ لازم به توضیح است در نمودار بالا مبلغ ۷۵۶ میلیارد ریال در سال ۹۷ به صورت پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود از محل سود انباشته نمایش داده شده است که در صورت تصویب سهامداران، توزیع خواهد شد.

نمودار زیر، تغییرات سرمایه و ارزش بازار سهام شرکت در طول سال ۹۷ را نشان می‌دهد.



وضعیت رتبه‌بندی شرکت از لحاظ نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات در سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ بر اساس ارزیابی سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است:

شرح	رتبه در سال ۱۳۹۷	رتبه در سال ۱۳۹۶
کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی	*	۲۰
تعداد روزهای گشایش نماد	۲۲۹ روز	۲۳۵ روز
تعداد روزهای معاملاتی نماد سیستم	۲۲۸ روز	۲۳۴ روز
تعداد روزهای معاملاتی کل بازار	۲۴۱ روز	۲۴۱ روز
نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	۲۴,۳٪	۹,۱٪

* تا تاریخ تهیه این گزارش، رتبه شرکت‌ها در زمینه کیفیت افشا و اطلاع رسانی، برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ توسط سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام نشده است.



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، از طریق داشبورد پیشرفته مدیریت در اختیار رده‌های مدیریتی و ستادی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه قرار می‌گیرند. 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 ۹۷ بوده است.

گزارش ریسک‌ها

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

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

الف) ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری

ریسک بازار، عمدتاً از رکودها، تغییر در نرخ بهره، تحریم‌های بین‌المللی و ... ناشی می‌شود که با عنایت به تنوع و تعداد مشتریان شرکت و صنایع مختلفی که در آن فعالیت می‌نمایند، اگر به هر دلیلی عملکرد این مشتریان تحت تأثیر ریسک‌های بازار قرار گیرد، این تأثیرات در عمل (به تنهایی یا حتی به واسطه یک صنعت خاص) بر عملکرد گروه تأثیر بااهمیتی نخواهد داشت و به نظر می‌رسد، با توجه به اقدامات گروه در سال‌های اخیر، ریسک‌های این حوزه نیز در سطح قابل قبولی مدیریت شده است.

با توجه به طیف وسیع مشتریان همکاران سیستم و حضور در بازارهای مختلف کشور، به طور معمول و براساس سوابق گذشته و نیز با توجه به وضعیت نقدینگی فعلی، پیش‌بینی می‌شود شرکت از وضعیت نقدینگی مناسبی برخوردار خواهد بود. از طرف دیگر، گروه در تولید محصولات و اجرای فعالیت‌های جاری خود (به استثنای خرید سخت‌افزار به‌خصوص سرورها)، به ارز متکی نمی‌باشد، اما با توجه به این که مشتریان محصولات همکاران سیستم، برای استفاده از این محصولات، نیاز به تأمین سخت‌افزارهای مربوطه دارند؛ لذا این احتمال وجود دارد که نوسانات نرخ ارز و به تبع آن افزایش قیمت تجهیزات سخت‌افزاری، در میزان توان خرید مشتریان همکاران سیستم تأثیرگذار باشد. در همین راستا و به منظور کاهش ریسک مذکور، شرکت از سال ۹۷ توسعه راهکاران ابری را در دستور کار خود قرار داده است.

همچنین ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی مشتریان در پرداخت به‌موقع بدهی‌های خود از مهمترین ریسک‌ها محسوب می‌شود که به دلیل تأخیر در وصول مطالبات ناشی از درآمدهای عملیاتی ایجاد و با استفاده از متوسط دوره وصول مطالبات محاسبه می‌شود. با توجه به سیاست‌های گروه در وصول مطالبات مربوط به درآمدهای عملیاتی شامل لایسنس نرم‌افزارها، خدمات استقرار، پشتیبانی و آموزش، دوره وصول مطالبات کنترل شده و ریسک اعتباری به حداقل رسیده است.

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

یکی دیگر از ریسک‌های موجود، تأثیرات شرایط اقتصادی کشور بر فعالیت مشتریان همکاران سیستم و به تبع آن توان خرید مشتری است. همکاران سیستم در سال ۹۷ برای کاهش شدت اثر ریسک مذکور، اقدام به ارائه بسته‌های محصولی متناسب با توان مالی مشتریان در طیف‌های مختلف نموده است. استمرار این امر در دستور کار سال ۹۸ نیز قرار دارد.

پ) ریسک‌های عملیاتی

از جمله ریسک‌های با اهمیت در حوزه موضوعات عملیاتی و کسب‌وکار، ریسک حضور شرکتهای بین‌المللی و جذب منابع انسانی کارآمد در داخل کشور است. رویکرد شرکت به حضور رقبای بین‌المللی از دو سو قابل اهمیت است. نخست، استراتژی همکاران سیستم در بخش‌هایی از بازار هدف، رقابت با همتایان بین‌المللی خود است که مبنای آن توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است. از سوی دیگر، سیاست‌گذاری شرکت به گونه‌ای است که با ایجاد توانمندی‌های جدید، در بخش‌هایی از بازار که تا کنون بازار هدف همکاران سیستم نبوده است بتواند با شرکت‌های معتبر بین‌المللی همکاری نماید.

در حوزه منابع انسانی، علی‌رغم وجود شرایط اقتصادی تورمی و ناپایدار، فعالیت‌های منابع انسانی شرکت شامل جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه کارکنان جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های پیشرو از اثربخشی لازم برخوردار است. علاوه بر آن در جهت نگهداشت و توسعه منابع انسانی، شرکت برنامه‌ای را دنبال می‌کند که دانش و مهارت‌های منابع انسانی خود را جهت ارائه محصول و خدمات در سطح بین‌المللی مهیا سازد.

محیط حقوقی شرکت

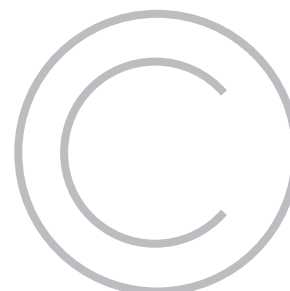


دفتر حقوقی شرکت همکاران سیستم، با ارائه مشاوره‌های لازم به مدیران و کارشناسان بخش‌های مختلف سازمان، مجموعه مدیریتی شرکت را در مواجهه با ریسک‌های حقوقی و قانونی مرتبط با فعالیت‌های شرکت، یاری می‌دهد. در این راستا شرکت همکاران سیستم با شناسایی مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار خود سعی نموده که مقررات یاد شده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

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

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

حقوق مالکیت فکری



یکی از دارایی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان، دارایی‌های فکری است. دارایی فکری طیف وسیعی از اموال ارزشمند غیرمادی و غیرمحمسوسی را در بر می‌گیرد که حاصل فکر، تلاش، ایده و خلاقیت مجموعه مدیران و کارکنان شرکت است. در شرکت همکاران سیستم از بین انواع مصادیق مالکیت فکری، همواره کپی‌رایت نرم‌افزارهای شرکت، اسرار تجاری، علائم تجاری، نام تجاری و نام دامنه‌های شرکت مورد توجه خاص و ویژه بوده و اقدامات حقوقی، قراردادی و قانونی زیر برای حفظ و حراست از این دارایی‌ها انجام می‌شود که شامل سرفصل‌های زیر است:

- انعقاد و به‌روزرسانی توافقنامه‌های عدم افشاء (NDA)
- ثبت نرم‌افزارها در شورای عالی انفورماتیک، بررسی و پیگیری موارد نقض کپی‌رایت
- ثبت علائم تجاری شرکت و بررسی موارد ناقض حقوق قانونی شرکت در فضای مجازی و فیزیکی
- مراقبت دائمی و همیشگی برای جلوگیری از موارد سوءاستفاده از نام تجاری و نام دامنه اینترنتی

مسئولیت‌های اجتماعی

شرکت همکاران سیستم، همواره تلاش می‌کند بخشی از زمان و منابع خود را در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی صرف کند. در این راستا، فعالیت‌هایی که در سال ۹۷ انجام شده، در سه سرفصل زیر آورده شده است:

■ همکاری با مؤسسات آموزشی و دانشگاه‌ها

همکاران سیستم، با هدف انتقال دانش روز به سرمایه انسانی آینده جامعه، دوره‌ها و محصولات آموزشی خود را به شکل رایگان یا با قیمتی مناسب در اختیار مراکز آموزشی و دانشگاه‌ها قرار می‌دهد. علاوه بر این، از رویدادهای دانشجویی در دانشگاه‌ها و از بازدید دانشجویان دانشگاه‌ها از محیط کسب‌وکار همکاران سیستم نیز حمایت می‌کند. در سال ۹۷، ۴۱ دانشگاه از محصولات و خدمات سپیدار سیستم به صورت رایگان استفاده نمودند. در همین راستا دانشجویان دانشگاه همدان و شهید بهشتی از محیط همکاران سیستم بازدید کردند و همکاران سیستم از جشن فارغ‌التحصیلی دانشگاه امیرکبیر حمایت کرد. همچنین، در دانشگاه بهشتی نیز دوره‌های آموزشی برای ارتقا دانش دانشجویان در حوزه نرم‌افزار برگزار شد.

در سال ۹۷ و با هدف ایجاد ارتباط مستقیم با دانشجویان دانشگاه‌ها، مؤسسه آموزش و پژوهش همکاران سیستم اقدام به برگزاری تورهای دانشگاهی کرده است. در این تورها که تاکنون در ۷ دانشگاه برگزار شده است، دانشجویان در خصوص دوره‌های آموزشی مناسب، مسیرهای شغلی و تقویت مهارت‌ها و رزومه شغلی خود مشاوره دریافت می‌کنند.

■ کمک و تقویت سازمان‌های مردم‌نهاد

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

از ابتدای سال ۹۷، ۳۴ مؤسسه خیریه به شکل رایگان از سیستم‌های سپیدار همکاران سیستم و خدمات پشتیبانی آن بهره‌مند شدند و ۶ مؤسسه خیریه به سیستم‌های راهکاران همکاران سیستم تجهیز شدند.

همکاران سیستم در پایان سال ۹۷ با برپایی کارگاه نقاشی برای کودکان کار و خرید آثار حاصل از این کارگاه، کارت تبریکی طراحی و با هدف تبریک سال جدید برای مشتریان ارسال کرد تا به این کودکان کمک و مشتریان خود را نیز در این کار خیر سهیم نماید. همچنین، به برخی از مؤسسات برگزیده کمک‌های نقدی نیز ارائه شده است.

■ حمایت از شرکت‌های استارت‌آپ

همکاران سیستم با شناسایی و حمایت از شرکت‌های نوپا و تازه‌تأسیس نسبت به تجهیز آنها به تکنولوژی نرم‌افزاری اقدام کرده است. از ابتدای سال ۹۷، حمایت از ۳۲ شرکت استارت‌آپ و تجهیز آنها به نرم‌افزارهای اداری محصول سپیدار انجام شده است. همچنین در طرحی از شرکت سپیدار سیستم آسیا، شرکت‌های استارت‌آپی از ۵۰ درصد تخفیف برخوردار شدند.

■ حمایت از حقوق مالکیت فکری

رشد و توسعه اقتصادی و صنعتی هر کشور بیش از هر چیز متکی به نوآوری‌ها و اندیشه‌های خلاق است که تنها با وجود بستر مناسب، زمینه بروز و ظهور می‌یابند. اگر مالکیت فکری در جوامع پیشرفته به اصلی‌ترین موتور محرکه و مسیر پیشرفت و توسعه تبدیل شده است، این مهم فقط از رهگذر حضور و فعالیت شرکت‌ها و سازمان‌هایی است که در طول سال‌های فعالیت خود از منافع قانونی حوزه مالکیت فکری بهره‌برده‌اند. اما نباید از نظر دور داشت که نمی‌توان همه چیز را در تصویب قوانین مختلف خلاصه کرد. مجموعه فضای کسب‌وکار نیز باید زمینه حمایت، توسعه و ترویج مالکیت‌های فکری را فراهم کند و ثروت‌آفرینی از این دارایی‌ها را تسهیل نماید.

در همین راستا، واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم به منظور تحقق مسئولیت اجتماعی خود، فعالیت‌هایی را به طور مستمر و منظم در حوزه مالکیت فکری انجام داده است که اهم اقدامات انجام شده در سال ۹۷ به شرح زیر می‌باشد:

- همکاری و تعامل نزدیک با کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی از طریق تشکیل کارگروه مالکیت فکری و تنظیم و اداره جلسات و تبادل نظر در خصوص موضوعات مختلف مالکیت فکری
- تهیه و انتشار ویژه‌نامه روز جهانی مالکیت فکری با موضوع تحقق مالکیت در دارایی‌های فکری، ارزش‌گذاری آن و بررسی امکان وثیقه‌گذاری اموال فکری
- اعمال رویکرد جدید در تولید محتوا برای بخش مالکیت فکری سایت با هدف ارائه مطالب حقوقی به زبان ساده‌تر و کاربردی‌تر درباره مفاهیم حوزه مالکیت فکری و تبیین چالش‌ها و مسائل قانونی و حقوقی آن برای صاحبان مالکیت فکری
- مجموع بازدید از این بخش از فروردین ۹۷ تا فروردین ۹۸ حدود ۱۵۰۰ بازدید بوده است.

۴

گزارش مالی



گزارش مالی

شرکت در سال ۹۷، موفق شد با تکیه بر منابع سازمانی و سرمایه انسانی ارزشمند، تعهدات خود به سهامداران را فراتر از بودجه پیش‌بینی‌شده، محقق نماید.

درآمد تلفیقی گروه با ۲۸٪ رشد از ۱٫۷۵۶ میلیارد ریال در سال ۹۶ به ۲٫۲۵۳ میلیارد ریال در سال ۹۷، افزایش یافت. رشد محسوس درآمدها و توسعه بازار در کنار رویکرد تیم مدیریتی شرکت در مدیریت هزینه‌ها با توجه به شرایط خاص سال گذشته، باعث شد تا حاشیه سود عملیاتی از ۳۸٪ در سال ۹۶ به حدود ۴۴٪ در سال ۹۷ افزایش یابد و به حدود ۹۸۵ میلیارد ریال بالغ گردد.

علاوه بر مطالب فوق، با بهره‌گیری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری، استفاده بهینه از نقدینگی شرکت، به‌کارگیری تمام فرصت‌های قانونی و معافیت‌های مالیاتی نظیر معافیت‌های ناشی از شناوری سهام و تبصره ۷ ماده ۱۰۵ قانون مالیات‌های مستقیم، سود خالص تلفیقی دوره نیز از ۶۸۰ میلیارد ریال در سال ۹۶ با حدود ۳۷٪ افزایش به ۹۳۱ میلیارد ریال در سال ۹۷ افزایش یافت.

در ادامه خلاصه ای از عملکرد مالی و عملیاتی شرکت به شرح جداول پیوست تقدیم می‌گردد.

گزیده اطلاعات مالی – تلفیقی

۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	
تجدید ارائه شده	تجدید ارائه شده		
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۱,۳۸۱,۷۶۲	۱,۷۵۶,۵۲۷	۲,۲۵۳,۳۷۶	درآمدهای عملیاتی
۴۷۹,۹۶۸	۶۷۰,۲۰۹	۹۸۴,۸۲۲	سود عملیاتی
۱۰۲,۷۷۷	۱۱۳,۹۵۸	۱۳۴,۹۰۳	خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۴۹۹,۲۹۱	۶۸۰,۲۵۵	۹۳۱,۰۷۸	سود خالص
(۴,۳۴۹)	(۳,۹۴۰)	(۲۶۳)	تعدیلات سنواتی
۵۴۲,۷۶۱	۷۸۵,۴۹۸	۱,۲۲۸,۱۷۷	جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۲,۰۸۵,۵۴۵	۲,۷۹۹,۳۹۸	۳,۶۵۸,۱۳۵	جمع دارایی‌ها
۷۴۲,۶۲۶	۱,۰۰۲,۷۰۶	۱,۳۶۸,۰۳۰	جمع بدهی‌ها
۷۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱,۳۴۲,۹۱۹	۱,۷۹۶,۶۹۲	۲,۲۹۰,۱۰۵	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) نرخ بازده (درصد):			
۲۷٪	۲۸٪	۲۹٪	نرخ بازده دارایی‌ها
۴۳٪	۴۳٪	۴۶٪	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۷۵۰	۹۵۰	۱۲۶۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۴۰۰	۵۴۶	۷۴۷	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
۱,۷۹۱	۱,۸۹۱	۱,۸۱۸	ارزش دفتری هر سهم - ریال
۱,۰۶۵	۱,۲۱۶	۱,۱۷۳	تعداد کارکنان - نفر (میانگین سال)

گزیده اطلاعات مالی – شرکت اصلی

۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	
تجدید ارائه‌شده	تجدید ارائه‌شده		
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۷۸۵,۱۴۸	۱,۱۱۸,۵۹۹	۱,۳۲۵,۰۷۲	درآمدهای عملیاتی (شامل درآمد سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فرعی)
۴۰۲,۳۰۶	۶۷۵,۵۶۹	۸۲۷,۸۹۴	سود عملیاتی
۱۲۱,۵۴۸	۱۳۳,۸۹۸	۱۶۲,۲۴۳	خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۴۷۹,۸۲۴	۷۶۳,۵۷۶	۸۹۵,۶۱۵	سود خالص
(۱,۰۷۷)	۰	۲,۶۸۵	تعدیلات سنواتی
۴۷۷,۳۸۶	۳۵۸,۸۴۸	۷۵۹,۹۲۴	جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۱,۸۱۷,۳۲۷	۲,۵۱۱,۱۵۹	۳,۱۸۵,۳۲۵	جمع دارایی‌ها
۴۹۰,۸۵۱	۶۴۶,۱۰۵	۸۵۲,۱۵۶	جمع بدهی‌ها
۷۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱,۳۲۶,۴۷۶	۱,۸۶۵,۰۵۴	۲,۳۳۳,۱۶۹	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۷۵۰	۹۵۰	۱,۲۶۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۳۸۱	۶۰۶	۷۱۱	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
۳۰۰	۴۵۰	-	سود نقدی هر سهم - ریال
۴,۹۷۹	۴,۸۸۱	۵,۵۳۹	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ گزارش - ریال
۱,۷۶۹	۱,۹۶۳	۱,۸۵۲	ارزش دفتری هر سهم - ریال
د) سایر اطلاعات:			
۲۲۶	۲۴۹	۲۳۱	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

صورت سود و زیان شرکت اصلی

۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	میلیون ریال	
تجدید ارائه شده			
۹۲۱,۶۲۶	۹۸۹,۵۲۶		درآمدهای عملیاتی
(۱۸۵,۵۹۳)	(۲۱۵,۴۱۱)		بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۷۳۶,۰۳۲	۷۷۴,۱۱۵		سود ناخالص
(۲۵۷,۴۳۶)	(۲۸۱,۷۶۷)		هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱۹۶,۹۷۳	۳۳۵,۵۴۶		سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های عملیاتی
۶۷۵,۵۶۹	۸۲۷,۸۹۴		سود عملیاتی
(۲۵۹)	(۳۸)		هزینه‌های مالی
۱۳۳,۸۹۸	۱۶۲,۲۴۳		خالص سایر درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی
۸۰۹,۲۰۸	۹۹۰,۰۹۸		سود قبل از مالیات
(۴۵,۶۳۲)	(۹۴,۴۸۳)		مالیات
۷۶۳,۵۷۶	۸۹۵,۶۱۵		سود خالص

ترازنامه شرکت اصلی

دارایی‌ها (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدیدارائه شده	بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدیدارائه شده
دارایی‌های جاری			بدهی‌های جاری		
موجودی نقد	۱۰۵,۰۳۳	۷۳,۷۰۳	پرداختنی‌های تجاری و غیرتجاری	۳۵۲,۱۳۵	۳۰۳,۴۵۴
سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۱,۰۹۹,۹۹۹	۵۴۷,۲۷۱	مالیات پرداختنی	۸۵.۰۲۲	۴۲,۲۷۶
دریافتنی‌های تجاری و غیرتجاری	۲۵۹,۳۱۵	۲۲۵,۸۵۷	سود سهام پرداختنی	۶,۹۱۴	۴,۳۰۷
موجودی مواد و کالا	۳,۵۶۵	۵,۶۷۳	تسهیلات مالی	۰	۵۱۱
پیش‌پرداخت‌ها	۲۱,۹۲۸	۳,۱۸۱	پیش دریافت‌ها	۳۶۰,۱۵۵	۲۵۹,۶۳۱
جمع دارایی‌های جاری	۱,۴۸۹,۸۴۰	۸۵۵,۶۸۵	جمع بدهی‌های جاری	۸۰۴,۲۲۶	۶۱۰,۱۷۹
دارایی‌های غیرجاری			بدهی‌های غیرجاری		
دریافتنی‌های بلند مدت	۲۸,۰۱۴	۱۸,۰۶۲	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۴۷,۹۳۰	۳۵,۹۲۶
سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۲۸۳,۶۱۳	۲۳۳,۶۲۴	جمع بدهی‌های غیرجاری	۴۷,۹۳۰	۳۵,۹۲۶
دارایی‌های نامشهود	۱۱۲,۰۷۷	۹۹,۱۸۲			
دارایی‌های ثابت مشهود	۱,۲۶۰,۹۰۹	۱,۲۹۹,۷۸۷			
سایر دارایی‌ها	۱۰,۸۷۲	۴,۸۱۹			
جمع دارایی‌های غیرجاری	۱,۶۹۵,۴۸۵	۱,۶۵۵,۴۷۴	جمع بدهی‌ها	۸۵۲,۱۵۶	۶۴۶,۱۰۵
			حقوق صاحبان سهام		
			سرمایه	۱,۲۶۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰
			اندوخته قانونی	۱۲۶,۰۰۰	۹۵,۰۰۰
			سود انباشته	۹۴۷,۱۶۹	۸۲۰,۰۵۴
			جمع حقوق صاحبان سهام	۲,۳۳۳,۱۶۹	۱,۸۶۵,۰۵۴
جمع دارایی‌ها	۳,۱۸۵,۳۲۵	۲,۵۱۱,۱۵۹	جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام	۳,۱۸۵,۳۲۵	۲,۵۱۱,۱۵۹

صورت جریان وجوه نقد شرکت اصلی

سال ۱۳۹۷			سال ۱۳۹۶ (تجدید ارائه شده)		
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
فعالیت‌های عملیاتی:					
جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی			۷۵۹,۹۲۴	۳۵۸,۸۴۸	
بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی:					
سود دریافتی بابت سپرده‌های سرمایه‌گذاری	۱۰۲,۶۲۵		۱۰۵,۴۱۰		
سود سهام پرداختی	(۴۲۴,۸۹۳)		(۲۲۴,۲۶۶)		
سود پرداختی بابت تسهیلات مالی	(۳۸)		(۲۵۹)		
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی			(۳۲۲,۳۰۶)	(۱۱۹,۱۱۵)	
مالیات بر درآمد :					
مالیات بر درآمد پرداختی	(۴۶,۰۳۲)		(۳۸,۶۴۸)		
فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:					
وجوه پرداختی بابت تحصیل سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت	(۵۵۲,۷۲۷)		(۱۴۷,۲۷۱)		
وجوه پرداختی بابت تحصیل سرمایه‌گذاری بلند مدت	(۴۹,۹۹۰)		(۱۰۷)		
وجوه پرداختی بابت خرید دارائی‌های ثابت مشهود	(۱۶,۰۱۲)		(۵۵۴,۷۹۱)		
وجوه دریافتی بابت فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۲۹,۴۵۲		۶۷		
وجوه دریافتی بابت فروش دارایی‌های نامشهود	۲۵		۷		
وجوه پرداختی بابت خرید دارایی‌های نامشهود	(۳۳,۸۰۶)		(۲۹,۶۸۱)		
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری			(۶۲۳,۰۵۸)	(۷۳۱,۷۷۷)	
جریان خالص خروج وجه نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی			(۲۳۱,۴۷۲)	(۵۳۰,۶۹۲)	
فعالیت‌های تامین مالی :					
خالص وجوه دریافتی از شرکت‌های فرعی	۲۵۴,۷۵۱		۲۵۷,۷۲۳		
بازپرداخت اصل تسهیلات مالی دریافتی	(۵۱۱)		(۸۴۱)		
جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های تامین مالی			۲۵۴,۲۴۰	۲۵۶,۸۸۲	
خالص افزایش (کاهش) در وجه نقد			۲۲,۷۶۸	(۲۷۳,۸۱۰)	
مانده وجه نقد در ابتدای سال			۷۳,۷۰۳	۳۴۷,۳۹۵	
تأثیر تغییرات نرخ ارز			۸,۵۶۲	۱۱۸	
مانده وجه نقد در پایان سال			۱۰۵,۰۳۳	۷۳,۷۰۳	

صورت سود و زیان تلفیقی

میلیون ریال	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدید ارائه شده	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۲,۲۵۳,۳۷۶	۱,۷۵۶,۵۲۷	۲۸٪
بهای تمام درآمدهای عملیاتی	(۸۵۲,۵۱۶)	(۷۰۷,۳۴۸)	۲۱٪
سود ناخالص	۱,۴۰۰,۸۶۰	۱,۰۴۹,۱۷۹	۳۴٪
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۴۱۶,۰۳۸)	(۳۷۸,۹۷۰)	۱۰٪
سود عملیاتی	۹۸۴,۸۲۲	۶۷۰,۲۰۹	۴۷٪
هزینه‌های مالی	(۳۸)	(۲۵۹)	(۸۵٪)
خالص سایر درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱۳۴,۹۰۳	۱۱۳,۹۵۸	۱۸٪
سود قبل از مالیات	۱,۱۱۹,۶۸۷	۷۸۳,۹۰۸	۴۳٪
مالیات	(۱۸۸,۶۰۹)	(۱۰۳,۶۵۳)	۸۲٪
سود خالص	۹۳۱,۰۷۸	۶۸۰,۲۵۵	۳۷٪

- افزایش ۲۸ درصدی درآمدهای عملیاتی عمدتاً به دلیل توسعه بازار و افزایش درآمد پشتیبانی می‌باشد.
- افزایش درآمد غیرعملیاتی سال ۹۷ به نسبت ۹۶، عمدتاً بابت سرمایه‌گذاری نزد بانک است.
- سود عملیاتی تلفیقی حدود ۴۷ درصد نسبت به سال قبل افزایش داشته است. همچنین حاشیه سود عملیاتی از ۳۸ درصد در سال ۹۶ به ۴۴ درصد افزایش یافته است. گروه با افزایش ۲۸ درصدی درآمدهای عملیاتی و افزایش ۱۷ درصدی هزینه‌ها موفق به افزایش ۶ درصدی حاشیه سود شده است.

ترازنامه تلفیقی

دارایی‌ها (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدید ارائه شده	بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدید ارائه شده
دارایی‌های جاری			بدهی‌های جاری		
موجودی نقد	۳۱۹,۱۶۱	۲۱۰,۹۷۱	پرداختی تجاری و غیرتجاری	۱۵۴,۹۰۸	۱۸۷,۴۱۰
سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۱,۲۱۴,۷۵۸	۵۹۷,۴۳۵	مالیات پرداختنی	۱۷۳,۱۹۱	۹۱,۶۶۹
دریافتنی تجاری و غیرتجاری	۴۵۷,۹۷۰	۴۰۲,۸۹۷	سود سهام پرداختنی	۶,۹۱۴	۴,۳۰۷
موجودی مواد و کالا	۱۷,۸۸۵	۱۴,۵۱۱	تسهیلات مالی	۰	۵۱۱
پیش‌پرداخت‌ها	۳۵,۲۹۵	۵,۸۷۷	پیش‌دریافت‌ها	۸۱۵,۸۲۸	۵۴۵,۸۲۲
جمع دارایی‌های جاری	۲,۰۴۵,۰۶۹	۱,۲۳۱,۶۹۱	جمع بدهی‌های جاری	۱,۱۵۰,۸۴۱	۸۲۹,۷۱۹
دارایی‌های غیرجاری			بدهی‌های غیرجاری		
دریافتنی‌های بلندمدت	۵۶,۷۷۱	۴۶,۷۰۵	پرداختنی‌های بلند مدت	۴۵,۰۳۷	۳۶,۵۰۵
سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۶۳,۸۴۱	۵,۵۳۴	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۱۷۲,۱۵۲	۱۳۶,۴۸۲
دارایی‌های نامشهود	۱۰۷,۶۱۶	۹۴,۴۰۲	جمع بدهی‌های غیرجاری	۲۱۷,۱۸۹	۱۷۲,۹۸۷
دارائی‌های ثابت مشهود	۱,۳۶۹,۵۱۸	۱,۴۱۱,۷۹۹			
سایر دارایی‌ها	۱۵,۳۲۰	۹,۲۶۷			
جمع دارایی‌های غیرجاری	۱,۶۱۳,۰۶۶	۱,۵۶۷,۷۰۷	جمع بدهی‌ها	۱,۳۶۸,۰۳۰	۱,۰۰۲,۷۰۶
			حقوق صاحبان سهام		
			سرمایه	۱,۲۶۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰
			سهام شرکت اصلی در مالکیت شرکت‌های فرعی	(۳۶,۵۶۴)	(۱۷,۰۴۸)
			صرف سهام خزانه	۲۵,۳۹۷	۱۹,۳۸۱
			اندوخته قانونی	۱۳۹,۶۹۰	۱۰۲,۰۴۷
			سود انباشته	۹۰۲,۰۳۶	۷۴۲,۳۹۴
			جمع حقوق قابل انتساب به صاحبان سهام شرکت اصلی	۲,۲۹۰,۴۷۰	۱,۷۹۶,۷۷۳
			سهام اقلیت	(۳۶۵)	(۸۱)
			جمع حقوق صاحبان سهام	۲,۲۹۰,۱۰۵	۱,۷۹۶,۶۹۲
جمع دارایی‌ها	۳,۶۵۸,۱۳۵	۲,۷۹۹,۳۹۸		۳,۶۵۸,۱۳۵	۲,۷۹۹,۳۹۸

- افزایش سرفصل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت عمدتاً به دلیل توسعه کسب‌وکار شرکت و افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و پشتیبانی و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی و سرمایه‌گذاری این وجوه نزد بانک می‌باشد.
- افزایش سرفصل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت عمدتاً مربوط به سرمایه‌گذاری در شرکت توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین (دلینو) مربوط به سرمایه‌گذاری شرکت توسعه کسب‌وکارهای دانه (شرکت فرعی) جهت فعالیت‌های استارت‌آپی بوده است.
- افزایش سرفصل پیش‌دریافت‌ها عمدتاً به دلیل افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و پشتیبانی و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی می‌باشد.

سال ۱۳۹۷			سال ۱۳۹۶ (تجدید ارائه شده)
میلیون ریال			میلیون ریال
فعالیت‌های عملیاتی:			
جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی			۷۸۵,۴۹۷
بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی:			
سود دریافتی بابت سپرده‌ها و سایر اوراق سرمایه گذاری			۱۲۳,۲۲۵
سود سهام پرداختی به سهامداران شرکت اصلی			(۴۲۱,۵۹۲)
سود پرداختی بابت تسهیلات مالی			(۳۸)
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی			(۲۹۸,۴۰۵)
مالیات بر درآمد:			
مالیات بر درآمد پرداختی			(۱۰۷,۰۸۷)
فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:			
وجه دریافتی بابت فروش دارایی‌های ثابت مشهود			۳۰,۶۲۴
وجه پرداختی بابت خرید دارایی‌های ثابت مشهود			(۲۳,۴۲۹)
وجه دریافتی بابت فروش دارایی‌های نامشهود			۰
وجه پرداختی بابت خرید دارایی‌های نامشهود			(۳۲,۰۴۵)
وجه پرداختی بابت خرید سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت			(۶۷,۱۸۰)
وجه پرداختی بابت خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت			(۶۱۷,۳۲۳)
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری			(۷۰۹,۳۵۳)
جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی			۱۱۳,۳۳۲
فعالیت‌های تامین مالی :			
وجه حاصل از تامین سرمایه اولیه شرکت‌های فرعی - سهم اقلیت			۳۵
وجه دریافتی بابت فروش سهام شرکت اصلی در مالکیت شرکت‌های فرعی			۶,۰۱۶
وجه پرداختی بابت تحویل سهام شرکت اصلی توسط شرکت‌های فرعی			(۱۹,۵۱۶)
بازپرداخت اصل تسهیلات مالی دریافتی			(۵۱۱)
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیت‌های تامین مالی			(۱۳,۹۷۷)
خالص افزایش (کاهش) در وجه نقد			۹۹,۳۵۵
مانده وجه نقد در ابتدای سال			۲۱۰,۹۷۱
تاثیر تغییرات نرخ ارز			۸,۸۳۵
مانده وجه نقد در پایان سال			۳۱۹,۱۶۱

نسبت‌های مالی تلفیقی

عنوان	۱۳۹۷	۱۳۹۶
نقدینگی	سرمایه در گردش - میلیون ریال	۸۹۴,۲۲۸
	دوره گردش مطالبات تجاری	۵,۲
	نسبت جاری	۱,۷۸
	نسبت آنی	۱,۷۶
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۳۷
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰,۶۰
	نسبت مالکانه	۰,۶۳
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی ها	۰,۲۹
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۰,۴۶
	نسبت نقدشوندگی سود	۱,۳۲
	جریان نقدی هر سهم - ریال(براساس آخرین سرمایه)	۹۸۵
	سود هر سهم (EPS) - ریال(براساس آخرین سرمایه)	۷۴۷
	نسبت سود ناخالص	٪۶۲
	نسبت سود عملیاتی	٪۴۴
	نسبت سود قبل از مالیات	٪۵۰
	نسبت سود خالص	٪۴۱
		٪۳۹

پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود

هیأت مدیره براساس صورت های مالی و با توجه به سود و زیان انباشته برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ و طرح های توسعه آتی و همچنین مصوبه مورخ ۱۷ اردیبهشت ۹۸ سود نقدی تقسیمی هر سهم را ۶۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می دارد. شرکت تمهیداتی اندیشیده است تا سود سهام متعلق به کلیه سهامداران حقیقی و حقوقی (به جز سهامدار عمده) با توجه به تعطیلات هفته سوم خردادماه، از ۲۳ خرداد ماه ۹۸، 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

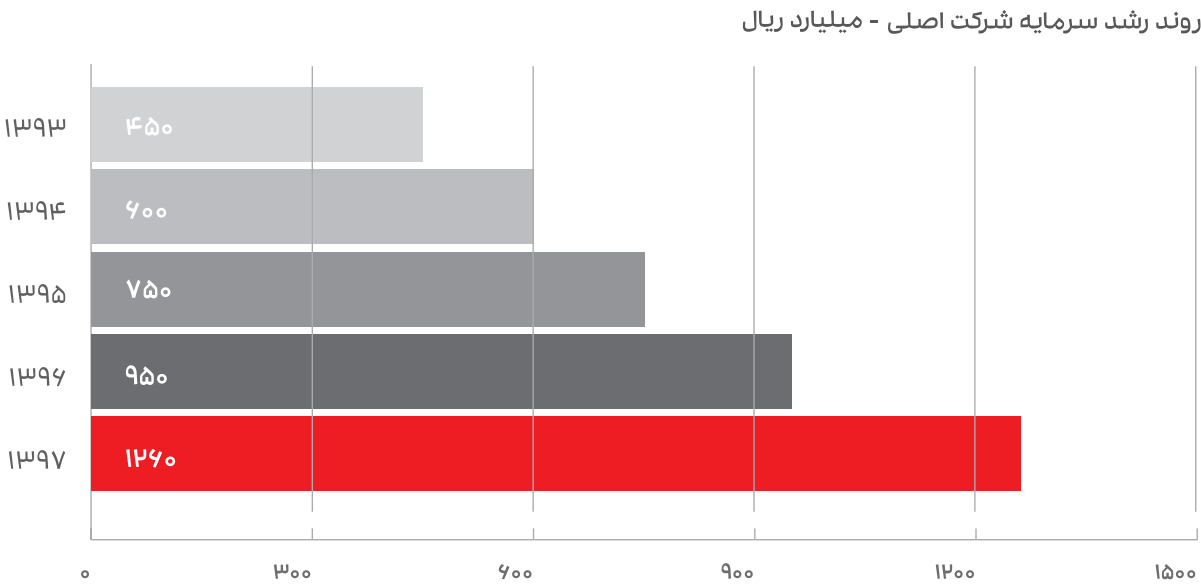
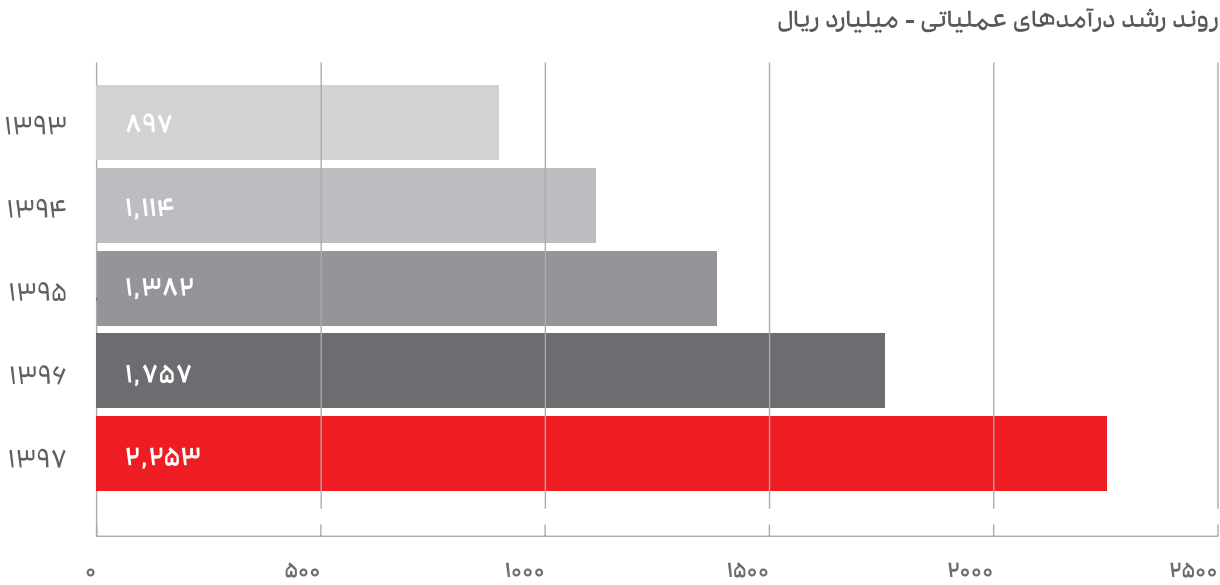
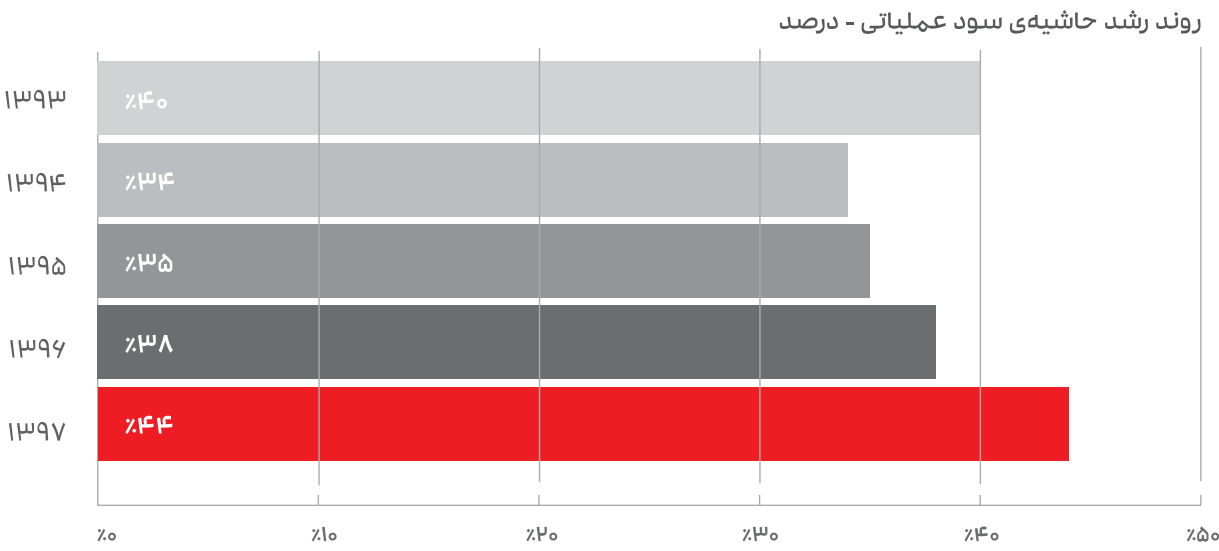
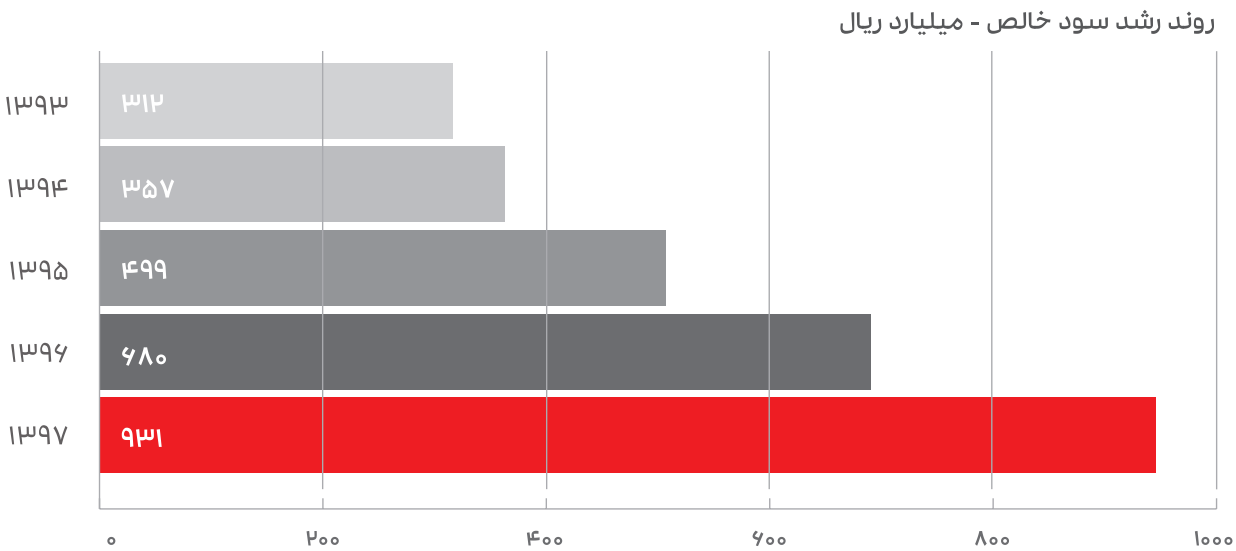
سایت اینترنتی: www.systemgroup.net

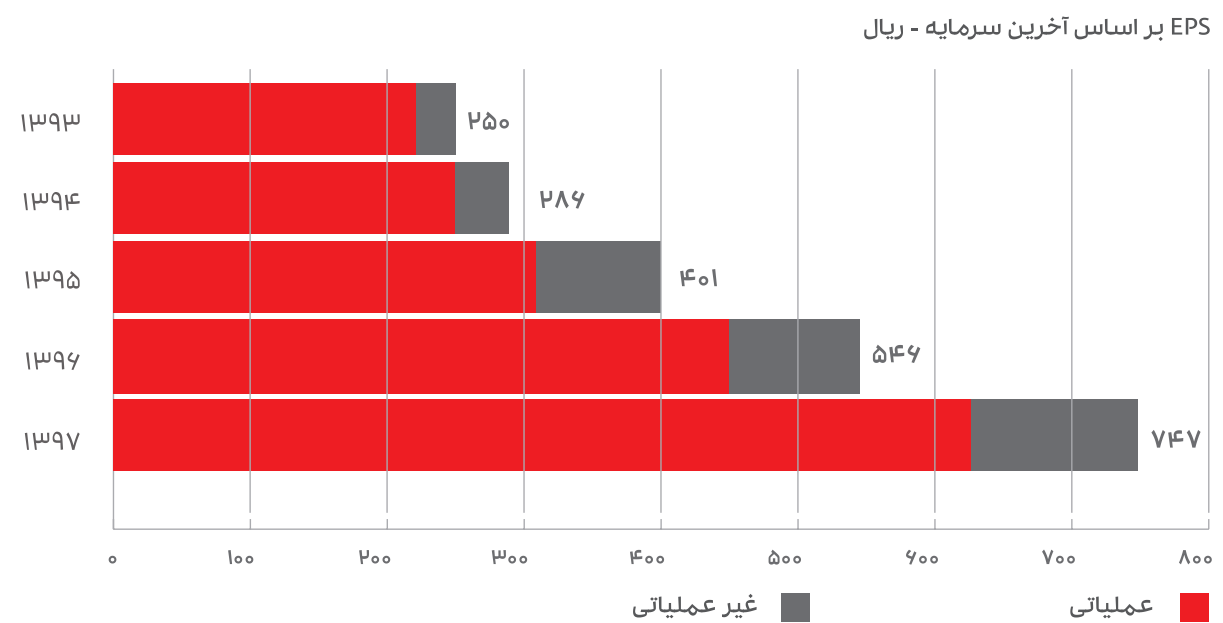
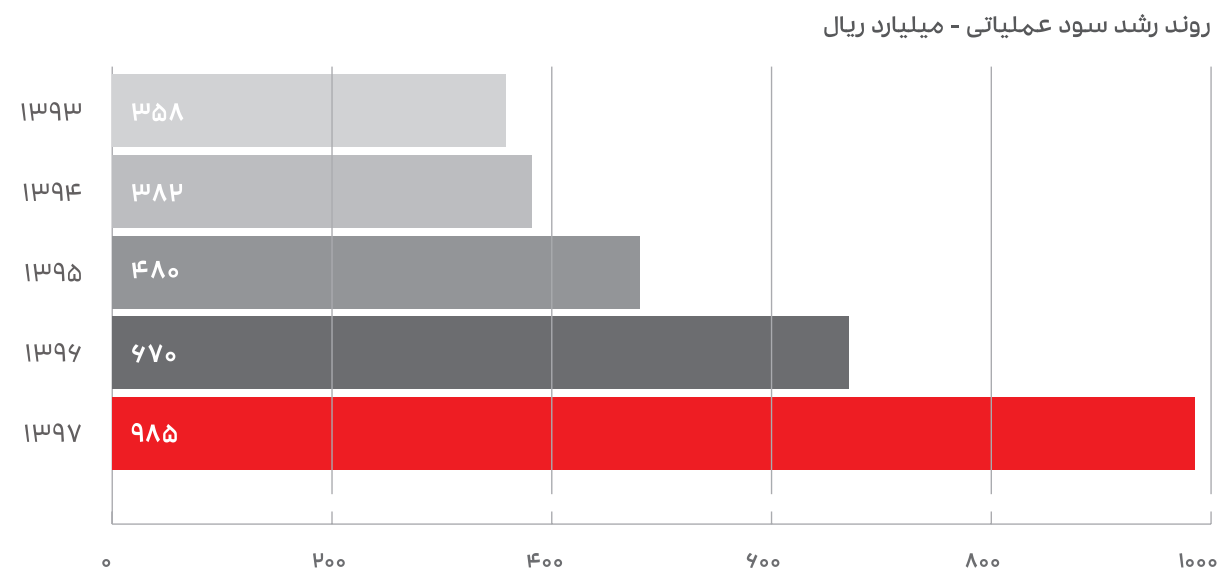
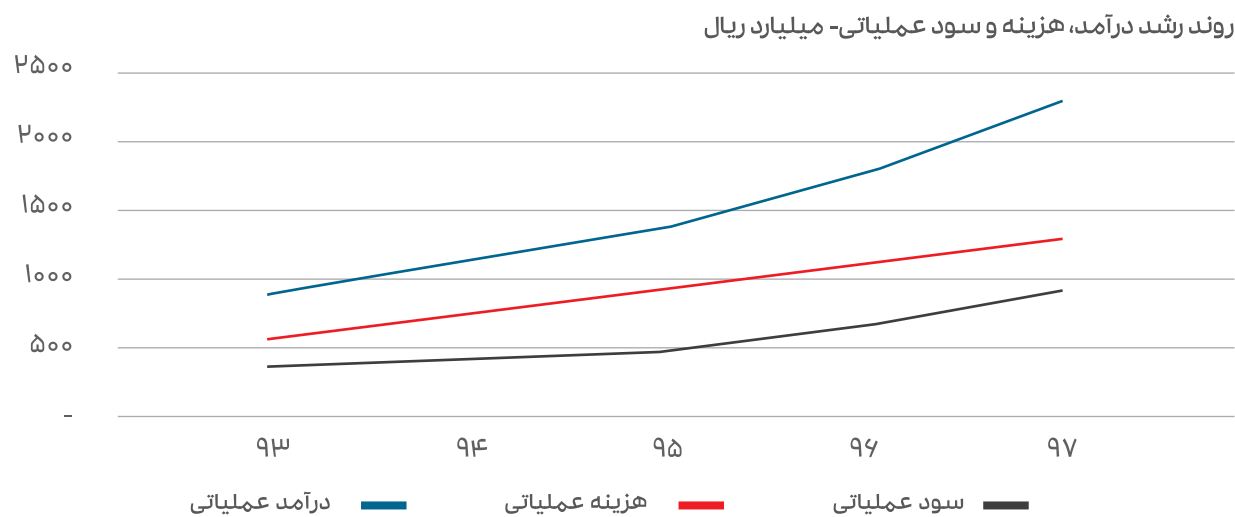
پست الکترونیک: Info@systemgroup.net

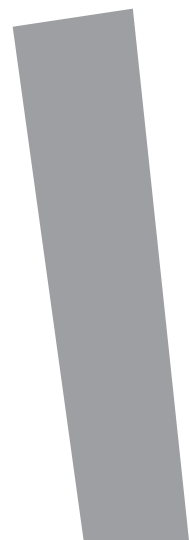
شرکت همکاران سیستم
تهران ۱۹۹۴۶۳۵۱۳، خیابان ولی عصر
بالا تر از میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸
تلفن: ۰۲۱ - ۸۳۳۸۲۰۰۱
نمابر: ۰۲۱ - ۸۳۳۸۲۲۲۲
info@systemgroup.net

داشبورد

اطلاعات بر اساس صورت‌های مالی تلفیقی

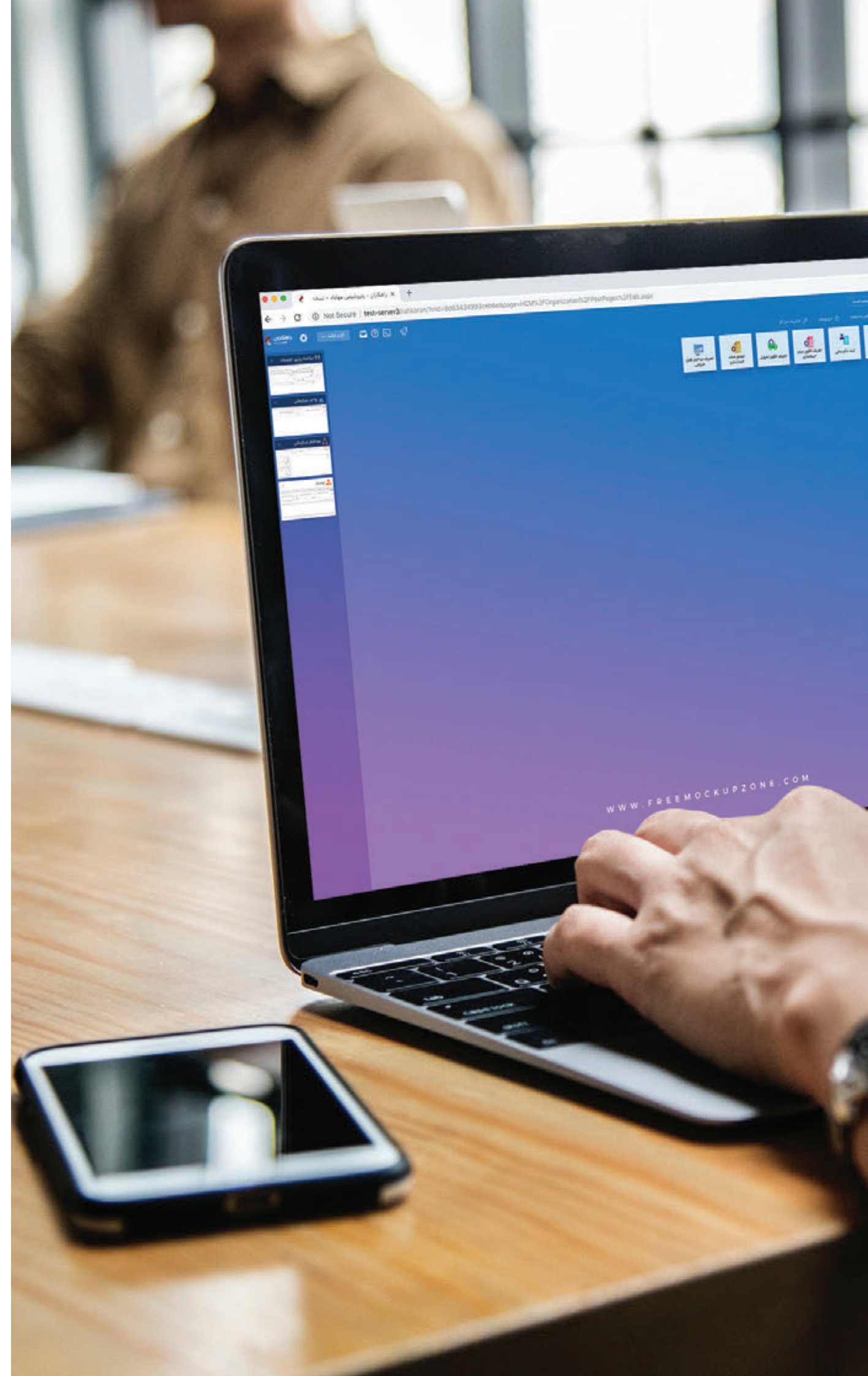






رویکرد
همکاران سیستم





بینش عمیق، تصمیم دقیق

رشد صنعت نرم‌افزار در جهان بسیار سریع و به نوعی کم‌سابقه است. این صنعت نه تنها در حوزه سازمانی بلکه در زندگی اجتماعی افشار مختلف جامعه نیز به طرز چشمگیری مؤثر می‌باشد. در حوزه سازمانی این صنعت، پتانسیل بسیار بزرگی، هم در داخل و هم برای ارائه این خدمات به سایر کشورها وجود دارد که هنوز به اندازه کافی از آن استفاده نشده است. امروزه، با توجه به پیچیدگی‌های کسب‌وکارها و تعدد پارامترهای مؤثر در عملیات، درک صحیح و بر مبنای اطلاعات به‌روز و درست، لازمه تصمیم‌گیری‌های دقیق است. مدیران برای اتخاذ تصمیمات مؤثر نیاز دارند تا بینش عمیقی از وضعیت سازمان و کسب‌وکار خود داشته باشند. پیشرفت فناوری حتی این انتظار را به وجود آورده که پیش‌بینی آینده و ارائه راهکار برای اقدامات آتی، از قابلیت‌های نرم‌افزارها باشد.

شرکت همکاران سیستم، مأموریت خود را ارائه راهکارهای هوشمند نرم‌افزاری به کسب‌وکارها در اندازه‌های مختلف (بزرگ، متوسط و کوچک) و در صنایع گوناگون اعم از پتروشیمی، سیمان و غذایی گرفته تا شرکت‌های کوچک و استارت‌آپ‌ها قرار داده است تا با کمک این راهکارها بتوانند سازمان و کسب‌وکار خود را خردمندانه‌تر مدیریت کرده و سریع‌تر توسعه دهند. با گذشت نزدیک به ۳۰ سال از عرضه راهکارهای نرم‌افزاری به کسب‌وکارهای ایرانی، در حال حاضر بیش از ۵۲۰۰۰ مشتری در طیف گسترده‌ای از کسب‌وکارها، از این راهکارها بهره می‌برند.

با توجه به شرایط کنونی و محدودیت بنگاه‌های اقتصادی کشور برای استفاده از تکنولوژی روز و نرم‌افزارهای کاربردی کسب‌وکار، همکاران سیستم، کمک به پایداری و توسعه صنایع تأثیرگذار کشور را مسئولیت خود می‌داند، به نحوی که شرکت‌های تأثیرگذار این صنایع بتوانند با کمک و اتکا به راهکارها و خدمات همکاران سیستم، گام‌های محکم‌تر و سریع‌تری در مسیر آتی خود و به تبع آن اقتصاد کشور بردارند. گواه این امر اعتمادی است که سازمان‌ها طی سال‌های گذشته به همکاران سیستم داشته و دارند.

همکاران سیستم تمام تلاش خود را معطوف ایفای این مسئولیت نموده و همواره مسیرهای پیش رو را به نحوی ترسیم کرده است که بتواند مأموریت خود را در قبال مشتریان به انجام برساند و از محل آن موجبات رضایت سهامداران و کارکنان خود را فراهم سازد. چند سالی است راهکاران (ERP همکاران سیستم) برای بهره‌ورتر کردن سازمان‌های بزرگ و متوسط مورد استفاده قرار می‌گیرد که خود نتیجه سرمایه‌گذاری بلندمدت طی ده سال گذشته است؛ امروز نیز در ادامه این مسیر، همکاران سیستم در تلاش برای گشودن مسیرهای جدید و معرفی آن به بازار است که در ادامه به اصلی‌ترین آنها اشاره می‌شود.

راهکارهای هوشمند، مدیریت خردمند

راهکاران، ERP ایرانی

Cloud First

وضعیت موجود

۲۹۰+ مشتری	۷۰۰+ ماژول	۱۰۰۰+ کاربر	۹۹/۹۱ ضریب در دسترس بودن	۵۷۰۰۰+ بیشترین سند حسابداری ثبت شده ی یک مشتری	۵,۵GB+ بیشترین حجم دیتای یک مشتری
---------------	---------------	----------------	-----------------------------	---	--------------------------------------

منافع راهکاران ابری

- حذف هزینه های بالای خرید سخت افزار و سرور و نگهداری از آن
- افزایش امنیت اطلاعات مطابق با استانداردهای روز دنیا

با صرفه و امنیت بیشتر

سبد محصولی راهکاران ابری

مالی	دفترکل	دریافت و پرداخت	تسهیلات مالی	دارایی ثابت	صورتهای مالی
تدارکات و لجستیک	انبار و حسابداری انبار	تدارکات	پنیرش و توزین	هندهلد بارکد	
سرمایه انسانی	جبران خدمات	مدیریت کارگزینی	مسیر شغلی		
فروش	فروش داخلی	مدیریت قراردادهای فروش	عامل کنترل موجودی در فروش	پورسانت فروش	
حسابداری مدیریت	بهای تمام شده				
عمومی و زیر ساخت	وب سرویس	۳ شعبه	۳۰ کاربر		

راهکاران ابری

از دو سال قبل، هم سو با حرکت فناوری روز دنیا به سوی استفاده از رایانش ابری (Cloud Computing)، «راهکاران ابری» برای مشتریان متوسط به بازار معرفی شده است. «راهکاران ابری»، در محیطی امن و بر روی سرورهای شرکت همکاران سیستم قرار دارد و امکان دسترسی به سخت افزار و نرم افزار را از هر جا و در هر زمان برای مشتریان فراهم می نماید. از این رو در شرایطی که در سال های اخیر شرکت های متقاضی نرم افزار، با افزایش قیمت سخت افزار نیز مواجه هستند، مشتریان می توانند بدون نیاز به خرید سرور و سخت افزار، از طریق اینترنت و در بستری امن، به این سرورها متصل شده و از راهکاران ابری استفاده نمایند. این موضوع باعث صرفه جویی مشتریان در هزینه های سخت افزار و بخشی از هزینه های نگهداشت (به روزآوری سرور، بکاپ گیری و ...) خواهد شد. علاوه بر این، در این روش، مشتریان نیازی به خرید امتیاز نرم افزار نیز ندارند و می توانند با پرداخت حق اشتراکی متناسب با نیاز خود، از نرم افزاری قدرتمند که مورد استفاده بزرگترین شرکت های ایرانی است، بهره ببرند که این خود منجر به صرفه جویی قابل ملاحظه ای در هزینه های نرم افزار این شرکت ها نیز خواهد شد.

در سال ۹۷ این محصول، بیشتر در بازار شناخته شد و با افزایش آگاهی مشتریان از مزایای چنین راهکاری، با استقبال خوبی روبه رو گردید. در حال حاضر بیش از ۲۹۰ شرکت، در قالب بیش از ۱۰۰۰ کاربر، با کمترین هزینه نگهداشت، به صورت شبانه روزی و از هر مکانی از این محصول استفاده می کنند. طی سه سال آینده این خط محصولی عمده ترین محل تمرکز همکاران سیستم خواهد بود و تمامی مشتریان خود را به استفاده از این مدل تشویق خواهد کرد. این مدل موجب تغییر مدل درآمدی از فروش به دریافت حق اشتراک خواهد شد که اگرچه به سرمایه گذاری اولیه ای نیازمند است اما در ادامه، درآمد پایدار مستمیری را برای شرکت ایجاد می کند. سرمایه گذاری در این حوزه در دستور کار هیأت مدیره قرار دارد.

محصولاتی

از جنس آینده

از سوی دیگر، همکاران سیستم همواره همگامی با فناوری‌های نوین قابل اطمینان را به عنوان یکی از استراتژی‌های خود در دستور کار قرار داده است و امسال حرکت به سمت بومی‌کردن فناوری‌های نوین در حوزه نرم‌افزارهای سازمانی مانند یادگیری ماشینی^۱ (Machine Learning) و اینترنت اشیا^۲ (Internet of Things) را آغاز خواهد کرد.

فعالیت‌های چند سال قبل در حوزه تحلیل داده‌ها و هوشمندی کسب‌وکار این زمینه را فراهم آورده تا این محصول همکاران سیستم در عین حال که به بلوغ مناسبی رسیده است، فضای بسیار خوبی برای پیاده‌سازی فناوری‌های نوین جهت تحلیل داده‌ها و تولید اطلاعات و دانش به‌منظور تصمیم‌گیری‌های هوشمند در اختیار قرار داده و در آینده بتواند اینگونه تصمیم‌ها را توصیه نماید.

تمرکز روی پروژه‌های بزرگ و استراتژیک، محل تمرکز دیگری است که در سال‌های اخیر با استقبال بسیار خوبی نیز روبه‌رو شده است.

ارائه محصولات و خدمات متناسب با هر صنعت، توجه به فرایندهای کلیدی آنها و پوشش نیازمندی‌های خاص در صناعی همچون پتروشیمی، پخش، غذایی، دارویی و موفقیت در اجرای پروژه‌های بزرگ موجب شده است که همکاران سیستم به جایگاه مناسبی در این بخش از بازار دست یابد؛ به نحوی که به عنوان یکی از بزرگترین شرکت‌های نرم‌افزاری کشور برای ارائه راهکار و خدمات به شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ شناخته شده و مورد اعتماد این شرکت‌ها و سازمان‌ها باشد. در سال ۹۷، همکاران سیستم در حدود ۳۴۰ میلیارد ریال از محل پروژه‌های بزرگ درآمد کسب نموده و توانسته استقرار بیش از ۵۰ پروژه بزرگ را به اتمام برساند.

هر کدام از این پروژه‌ها به صنعت کشور و تولید ملی کمک شایانی نموده و اثرگذاری آن بر اقتصاد کشور قابل ذکر است.

همکاران سیستم با توجه به ارائه خدمات و محصولات متنوعی که به نیازهای فراوان و مختلف مشتریان پاسخ می‌دهد، نیازمند شبکه‌ای گسترده و مؤثر از افراد و تیم‌های تخصصی است که با انگیزه و تلاش مؤثر، به خلق محصول و خدمات برای مشتریان بپردازند. این شرکت، علی‌رغم شرایط خاص سال ۹۷، توانست با اتخاذ سیاست‌های منابع انسانی متناسب با شرایط موجود، ضمن افزایش تخصص و همچنین رشد بهره‌وری منابع انسانی خود، با ظرفیتی مشابه سال گذشته، اهداف از پیش‌تعیین‌شده را فراتر از پیش‌بینی‌های موجود محقق نماید.

۱- علمی است که کمک می‌کند سیستم‌های کامپیوتری بر اساس داده‌های قبلی خود بتوانند برای آینده تصمیم بگیرند، در واقع از داده‌ها و اتفاقات قبلی یاد بگیرند که در آینده چه باید بکنند.

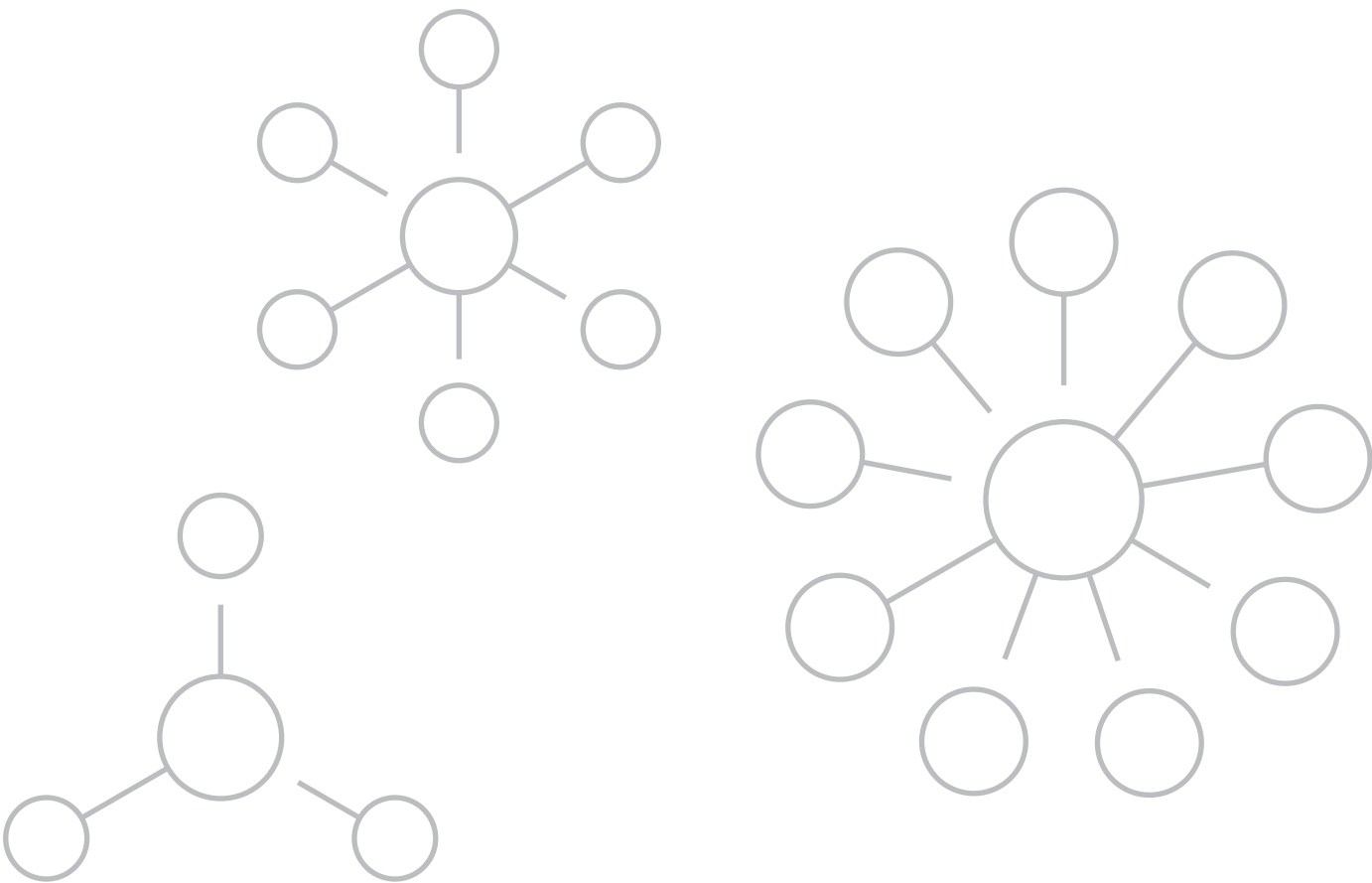
۲- توسعه اینترنت به اشیا روزه‌های است که با آن کار می‌کنیم؛ مثل موبایل‌ها، سیستم‌های هوشمند خانگی و مدیریت خانه‌ها و ... است که می‌تواند به اتوماتیک‌شدن فرآیندهای مرتبط و هوشمند شدن دستگاه‌های روزمره بیانجامد.

توسعه محصول از طریق شبکه‌سازی بیرونی

اما همکاران سیستم همواره بر این باور بوده است که نباید ایفای نقش همه‌جانبه و مؤثر در بنگاه‌های کشور را صرفاً از طریق افزایش نیروی انسانی انجام دهد؛ بلکه این شرکت می‌تواند به جای تمرکز بر گسترش داخلی خود، از طریق توسعه همکاری با شرکای تجاری، به ایجاد تعداد قابل ملاحظه‌ای از شرکت‌های کوچک که بتوانند در کنار وی در این بازار فعالیت کنند، کمک نموده و با ایجاد اکوسیستمی مشتمل بر شرکای تجاری خود، به ارائه خدمت به تمامی صنایع در جغرافیای کل کشور بپردازد.

بدین‌ترتیب همکاران سیستم می‌تواند علاوه بر کمک به توسعه و رشد صنایع مختلف، مسئولیت اجتماعی خود در حوزه کمک به شکل‌گیری و توسعه کارآفرینی و فعالیت کارآفرینانه را نیز که فی‌نفسه می‌تواند در رشد اقتصاد کشور مؤثر باشد، ایفا نماید.

همکاران سیستم قصد دارد تا در آینده، در کنار نگهداشت نیروهای مؤثر و فرهیخته، به توسعه سازمان خویش از طریق شبکه‌سازی و همکاری با سایر شرکت‌ها پرداخته و مسیری را فراهم کند تا هسته‌ای کوچک با اکوسیستمی بزرگ خلق کند که علاوه بر ارائه خدمات فروش، استقرار و پشتیبانی به توسعه محصولات خاص نیز پرداخته و بتوانند با استفاده از پلتفرم‌های آماده این شرکت که با برند «فرایار» عرضه شده است، به مشتریان کمک کرده و نیازهای خاص آنها پاسخ دهند.



توسعه راهکاران

همکاران سیستم با هدف توسعه یک محصول نرم‌افزاری کارآمد و مقیاس‌پذیر در حوزه محصولات ERP، سرمایه‌گذاری قابل توجهی را از سال‌های گذشته بر روی نرم‌افزار «راهکاران» به عنوان یک ERP جامع ایرانی و منطبق با فناوری روز دنیا انجام داده است و اطلاعات چند سال اخیر، حاکی از اقبال مناسب بازار از آن بوده است. همکاران سیستم همواره توسعه محصولات راهکاران در راستای پوشش حداکثری نیازهای صنایع و کسب‌کارهای مختلف را در دستور کار خود دارد. این شرکت در سال ۹۷ علاوه بر افزودن ۶ ماژول جدید به سبد محصولی راهکاران توانست با توسعه ماژول فروش‌فروشگاهی و تکمیل ماژول پخش، پاسخ‌گویی به نیازهای این دو صنعت را نیز به حوزه تحت پوشش راهکاران بی‌افزاید.

اعتماد و همراهی مشتریان منجر شده تا امروز همکاران سیستم حضور موفق‌ی در بازار و صنایع مختلف داشته باشد. هم‌اکنون سهم بازار همکاران سیستم در صنایع مختلف به صورت زیر است:

- بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی (رشد ۱۰٪ نسبت به سال گذشته)
 - بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت سیمان
 - بیش از ۶۰ درصد شرکت‌های صنعت کاشی و سرامیک
 - بیش از ۳۵ درصد شرکت‌های صنعت غذایی
 - بیش از ۳۰ درصد شرکت‌های صنعت قطعه‌سازی
- همچنین
- بیش از ۶۰ درصد از شرکت‌های حاضر در بورس و فرابورس
 - بیش از ۶۰ درصد از ۵۰۰ شرکت برتر ایران (طبق شرکت‌های اعلام شده در آخرین ارزیابی سازمان مدیریت صنعتی)
- از راهکارهای همکاران سیستم استفاده می‌کنند.

توسعه

محصولات دولتی

با رویکرد ERP

سپیدار،

راهکار شرکت‌های

کوچک

توجه همکاران سیستم صرفاً به شرکت‌های بزرگ و صنایع خاص معطوف نبوده و پاسخ به نیاز تمامی شرکت‌ها در هر اندازه‌ای را مسئولیت خود می‌داند. بازار شرکت‌های کوچک و اصناف، بازار مستعدی است که شرکت سپیدار سیستم آسیا در راستای موضوع و حوزه فعالیت خود، از بدو تأسیس تا کنون با قدرت و برنامه‌ریزی دقیق و منسجم وارد آن شده و رشد فزاینده سهم از بازار این شرکت، طی این سال‌ها گویای مزیت‌های رقابتی و محبوبیت محصولات آن در بازار می‌باشد. موفقیت‌های محصول سپیدار در بازار، آن را به شاخص یک محصول نرم‌افزاری باکیفیت تبدیل کرده است و اضافه شدن مشتریان جدید با حجم گسترده در هر سال و پیش‌بینی افزایش روند جذب مشتریان جدید در سال‌های آتی با شیب صعودی، تأییدی بر نقاط قوت محصولات آن است.

همکاران سیستم قصد دارد تا با وارد کردن شرکت سپیدار سیستم آسیا به بورس اوراق بهادار، نسبت به ارزش‌گذاری واقعی سهام شرکت و نمایش شفاف وضعیت آن به عموم علاقمندان به سرمایه‌گذاری در این صنعت، اقدام نماید.

جایگاه رقابتی

همکاران سیستم

همکاران سیستم همواره منابع انسانی را سرمایه اصلی خود می‌داند. در شرایط کنونی، منابع انسانی سازمان در قالب مجموعه‌ای متخصص، خلاق و مؤثر، آماده حرکت پرشتاب به سمت آینده و عمق بخشیدن به فعالیت‌های سازمانی هستند و این بزرگ‌ترین مزیت رقابتی همکاران سیستم است که علاوه بر اینکه می‌تواند سهم عمده و مؤثری در ماندگاری، پایداری و توسعه گروه ایفا نماید، می‌تواند سود قابل قبولی را نیز برای همکاران سیستم و شرکای تجاری وی رقم بزند.

از سوی دیگر شرکت همکاران سیستم همواره همراه مشتریان خود بوده و در شرایط اقتصادی کنونی نیز تلاش کرده تا با ارائه نرم‌افزارهای مورد نیاز مشتریان به آنها کمک نماید. این موضوع موجب‌شده تا این شرکت مورد اعتماد مشتریان خود باشد و فروش و استقرار بیش از ۹۰ ماژول بهای تمام‌شده در سال ۹۷، مؤید این امر است.

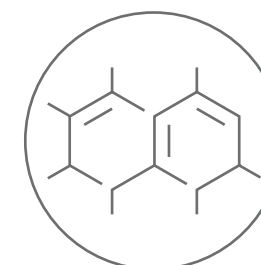
همچنین، این شرکت در به‌کارگیری تکنولوژی‌های آزموده شده جهانی در ایران پیشرو بوده است. همکاران سیستم اولین شرکت ارائه‌دهنده نرم‌افزارهای حوزه ERP در ایران است و قصد دارد هم‌سو با دنیا در حوزه رایانش ابری نیز پیشتاز باشد. انتظار می‌رود همان‌طور که نام شرکت همکاران سیستم در ایران با ERP عجین شده است، این شرکت اصلی‌ترین جایگاه عرضه‌کننده خدمات رایانش ابری در حوزه نرم‌افزارهای سازمانی را کسب نموده و تکنولوژی رایانش ابری را در شرکت‌های ایرانی نهادینه کند.



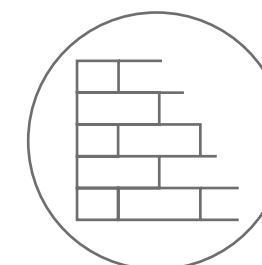
تلاش‌های همکاران سیستم در سال ۹۷ در جهت ارائه اطلاعات شفاف، دقیق و به موقع به سازمان بورس موجب گردید تا این سازمان در اردیبهشت سال ۹۸، طی مراسمی در نمایشگاه ایران فاینکس ۲۰۱۹، این شرکت را به عنوان شفاف‌ترین ناشر بورسی در بازار ۵۰۰۰ تا ۲۰۰۰۰ میلیارد ریال، انتخاب و معرفی نماید.



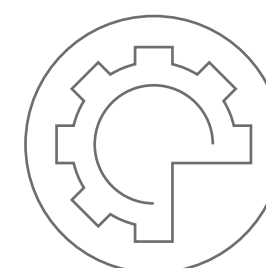
۹۰٪+ صنعت سیمان



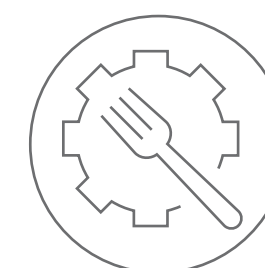
۹۰٪+ صنعت پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی



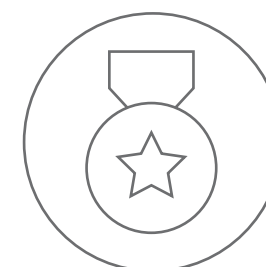
۹۰٪+ صنعت کاشی و سرامیک



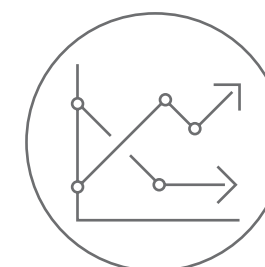
۳۰٪+ صنعت قطعه‌سازی



۳۵٪+ صنعت غذایی



۹۰٪+ شرکت‌های برتر ایران (رتبه‌بندی IMI ۱۰۰ سال ۹۷)



۹۰٪+ شرکت‌های بورس و فرابورس

سهم بازار همکاران سیستم در شرکت‌های بورس و فرابورس

۹۰٪+

همکاران سیستم در آبان‌ماه سال ۹۵ به عنوان اولین شرکت تولیدکننده نرم‌افزار پس از ۵ سال حضور شفاف، معتبر و مؤثر در بازار فرابورس، به بازار اصلی بورس راه یافت. بر اساس آخرین ارزیابی انجام‌شده توسط سازمان مدیریت صنعتی در سال ۹۷، شرکت همکاران سیستم برای هفتمین سال متوالی، جزء ۵۰۰ شرکت برتر کشور قرار گرفته است و جایگاه خود را ۳۰ پله ارتقا داده و به رتبه ۲۳۳ رسانده است.

علی‌رغم شرایط متغیر موجود در سال ۹۷ همکاران سیستم با توجه به رویکردهای اتخاذشده توانست با رشد ۴۷٪ سود عملیاتی خود نسبت به سال گذشته و تحقق ۱۱۵٪ سود عملیاتی پیش‌بینی‌شده، به حاشیه سود عملیاتی ۴۴٪ دست یابد که حاکی از افزایش ۹٪ حاشیه سود نسبت به سال گذشته است. همچنین شرکت در سال ۹۷ با رشد ۱۳٪ تعداد مشتریان، توانست به توسعه بازار پرداخته و تعهدات خود نسبت به سهامداران را برآورده و عملکرد مطلوبی را در سال ۹۷ رقم بزند.

۵۲۰۰۰+ کل مشتریان گروه

۴

عملکرد سال ۹۷
و اهداف سال ۹۸



عملکرد سال ۹۷

و اهداف سال ۹۸

در سال ۹۷ همکاران سیستم با توجه به تغییرات ایجادشده در شرایط اقتصادی، علاوه بر اهداف استراتژیکی که در ابتدای سال تعیین کرده بود، نقاط تمرکز دیگری نیز برای مدیریت تأثیر شرایط اقتصادی موجود بر کسب‌وکار در نظر گرفت. این نقاط تمرکز عبارت بودند از «تمرکز بر افزایش فروش و تحقق هدف‌گذاری‌های ماهانه فروش»، «استفاده بهینه از ظرفیت جاری و توسعه شبکه کسب‌وکاری همکاران سیستم»، «مدیریت هزینه‌ها» و «کاهش حجم مطالبات». همان‌طور که در سایر بخش‌های گزارش نیز اشاره شده است، با پیشبرد این استراتژی‌ها، همکاران سیستم توانست علاوه بر رشد حدودا ۴۰ درصدی در فروش نرم‌افزار نسبت به سال گذشته و اجرای موفق پروژه‌های در دست، موفق به دستیابی به رشد ۲۸٪ درصدی در درآمد نیز گردد.

علاوه بر موارد فوق، در ادامه میزان دستیابی به اهداف استراتژیک سال ۹۷ و همچنین اهداف در نظر گرفته‌شده برای سال ۹۸ ارائه شده است.

نمودار روند درآمد همکاران سیستم در سال ۹۷ و ۹۸

با توجه به روند جهانی در حوزه تکنولوژی رایانش ابری(Cloud)، همکاران سیستم به عنوان اولین شرکت ارائه‌دهنده راهکارهای ERP بر بستر ابر از سال ۹۶، راهکاران ابری را به بازار عرضه کرده است و تاکنون بالغ بر ۲۹۰ مشتری در قالب بیش از ۱۰۰۰ کاربر در حوزه راهکاران ابری جذب شده و از هر چهار مشتری جدید راهکاران، یک مشتری جدید، راهکاران ابری را خریداری نموده است. همچنین درآمد شرکت از این محل در سال ۹۷ بیش از ۷ برابر شده است که کلیه موارد فوق حاکی از آن است که راهکاران ابری توانسته به جایگاه مناسبی در بازار دست یابد و ضمن افزایش امکان جذب مشتری جدید برای همکاران سیستم، توان رقابتی شرکت را در افزایش سهم بازار تقویت نماید.

در حال حاضر می‌توان گفت حرکت جهانی در صنعت نرم‌افزار به سمت رایانش ابری(Cloud)، با رشد قابل توجهی در حال شکل‌گیری و توسعه می‌باشد. در ایران نیز با توجه به رشد زیرساخت‌های ارتباطی می‌توان گفت رایانش ابری(Cloud)، زمینه رشد گسترده‌ای در داخل کشور را داراست. علاوه بر این، با توجه به شرایط اقتصادی کنونی که تأمین و نگهداشت زیرساخت پرهزینه شده و شرکت‌ها، هم از منظر مالی و هم از منظر امکان‌پذیریِ تهیه زیرساخت‌های مورد نیاز خود با شرایط سختی مواجه هستند، فرصت بسیار خوبی است که با از بین بردن دغدغه زیرساخت، به مشتریان خود کمک کنیم تا در حوزه بهبود کسب‌وکار و فرایندهای خود تمرکز نمایند. لذا محصولات راهکاران ابری این امکان را به مشتریان می‌دهد که با پرداخت حق اشتراک ماهیانه و با هزینه تمام‌شده پایین و بدون نیاز به تهیه زیرساخت‌های سخت‌افزاری، از محصولات به‌روز همکاران سیستم متناسب با نیاز خود استفاده نمایند.

لذا می‌توان گفت که ارائه نرم‌افزار بر بستر ابر(Cloud)، با توجه به فرصتی که در بازار وجود دارد، تأثیر به‌سزایی در موفقیت و توسعه کسب‌وکار همکاران سیستم خواهد داشت. در همین راستا، همکاران سیستم در نظر دارد در سال‌های آتی نیز

افزایش توان

پاسخگویی

محصولی و

توسعه بازار از

طریق فرایار

این سرخط استراتژیک را با قوت و تمرکزی بیش از پیش دنبال نماید به نحوی که بتواند سهم قابل توجهی از کسب‌وکار خود را به سمت راهکاران ابری سوق داده و با استفاده از محصولات ابری، سهم بازار خود در سگمنت متوسط را رشد دهد.

این استراتژی در سال ۹۸ با عنوان استراتژی Cloud-First دنبال خواهد شد. به این معنی که همکاران سیستم در نظر دارد راهکاران ابری را با اولویت بالاتری نسبت به راهکاران به فروش رسانده و در نتیجه سهم قابل توجهی از مشتریان جدید را از طریق راهکاران ابری جذب نماید. این تغییرِ جهت استراتژیک، در بلندمدت مدل درآمدی همکاران سیستم را تغییر خواهد داد؛ به این نحو که به جای فروش نرم‌افزار، حق اشتراک دریافت خواهد نمود. این انتظار وجود دارد که در سال ۹۸ بتوان تعداد مشتریان جذب‌شده در حوزه راهکاران ابری را به بیش از دو برابر رساند.

نمودار روند درآمد همکاران سیستم در سال ۹۷ و ۹۸

پویایی سازمان برای تأمین نیازهای مشتریان، همواره از دغدغه‌های همکاران سیستم بوده است. از همین‌رو در سال گذشته هدفی با عنوان «افزایش توان پاسخ‌گویی محصولی به مشتریان» در دستور کار قرار گرفت. یکی از اصلی‌ترین راهکارها برای تحقق این هدف، ارائه ابزار «فرایار راهکاران» به بازار در جهت مدیریت فرایندهای کسب‌وکار مشتریان بوده است. این بستر نرم‌افزاری امکان متناسب‌سازی ERP راهکاران با نیازهای خاص مشتریان، یکپارچه‌سازی سایر نرم‌افزارها با راهکاران و نیز توسعه نرم‌افزارهای خاص مورد نیاز سازمان را فراهم می‌کند. همکاران سیستم در نظر دارد امکان توسعه سیستم‌ها توسط خود مشتریان و سایر شرکای تجاری را برای مدیران و فعالان حوزه IT و همچنین حوزه سیستم‌ها و روش‌ها، فراهم کند و از این طریق پوشش فرآیندی و محصولی خود را گسترش دهد.

در سال ۹۷ درآمد ایجادشده از محل فرایار راهکاران حدود ۷۰ میلیارد ریال بوده و به نیاز ۲۵۰ مشتری در این حوزه پاسخ داده شده است که رشد قابل توجهی نسبت به سال قبل داشته است. این موضوع نشان‌دهنده استقبال بازار از فرایار راهکاران و موفق‌بودن این محصولِ همکاران سیستم است. در سال ۹۷ اقدامات زیرساختی از جمله آماده‌کردن فرایندها، زیرساخت محصولی و ارائه بستری برای عرضه محصولات تولیدشده از طریق فرایار انجام شده است. همچنین سیستم‌هایی توسط شرکای داخلی با استفاده از فرایار توسعه داده شده و به مشتریان عرضه شده است.

در ادامه مسیر، همکاران سیستم این چشم‌انداز را برای خود متصور است که تا سال ۱۴۰۰ شبکه فعالی از شرکای توسعه محصول در کنار خود داشته باشد به نحوی که بتواند نیازهای مشتریان در سگمنت‌های مختلف را با سرعت بیشتر و با استفاده از بازوی شبکه بیرونی در کنار ظرفیت تولید داخل پاسخ دهد.

ارتقای مشتریان به راهکاران

با تغییرات تکنولوژی و نیاز مشتریان، همکاران سیستم در سال‌های اخیر، به ارائه نسل جدید سیستم‌های راهکاران پرداخته است تا مشتریان از مزایای سیستم‌های یکپارچه و تحت‌وب راهکاران متناسب با فرایندهای کسب‌وکار خود بهره‌مند گردند. در این راستا همان‌طور که در گزارشات قبل نیز به اطلاع رسیده است، همکاران سیستم در چند سال اخیر ارتقای سیستم‌های مشتریان به راهکاران را به عنوان یک هدف استراتژیک در سازمان دنبال نموده است. در سال ۹۷ شرکت همکاران سیستم توانست سیستم‌های بیش از ۴۰۰ مشتری را به سیستم‌های راهکاران ارتقا دهد. با توجه به ضرورت و اهمیت موضوع ارتقای مشتریان به راهکاران، شرکت همکاران سیستم در سال ۹۸ نیز این هدف را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک خود در نظر دارد. همچنین وجود بیش از ۲۵۰۰ مشتری که همچنان از محصولات نسل دوم همکاران سیستم استفاده می‌کنند زمینه ارتقای بخش گسترده‌تری از مشتریان به ERP راهکاران را فراهم خواهد نمود و بر این اساس پیش‌بینی می‌شود در سال ۹۸ تعداد مشتریان ارتقایافته را بیش از دو برابر نماید.

توسعه جایگاه رقابتی در بازار با عرضه راهکارهای جدید و خاص

همکاران سیستم همواره تلاش کرده است تا متناسب با نیاز مشتریان حرکت نموده و محصولات جدیدی را برای پوشش‌دهی نیاز سگمنت‌های مختلف بازار عرضه نماید. بدین‌منظور با گذر چند سال از عرضه نرم‌افزارهای یکپارچه و تحت‌وب راهکاران، این شرکت تصمیم گرفته است تا فعالیت‌های خود را در بازارهای تخصصی افزایش داده و تمرکز خود در ارائه راهکارهای خاص به این حوزه از بازار را گسترش دهد. بدین‌ترتیب همکاران سیستم قصد دارد تا در سال ۹۸ تمرکز خود را بر حوزه‌های خاص همچون پخش و خرده‌فروشی افزایش داده و در راستای تداوم و پاسخ‌گویی بهتر به نیازهای بازار عمومی، نسخه جدید محصولات حوزه دولتی را نیز عرضه نماید.

این شرکت در سال‌های اخیر با ارائه راهکار پخش توانسته با پاسخ‌گویی به نیازهای این حوزه از بازار، اعتماد تعداد زیادی از مشتریان به‌نام این صنعت را جلب کند و پروژه‌های موفق را پیاده‌سازی نماید. وجود بیش از ۱۰۰ شرکت فعال این صنعت در زمره مشتریان گروه، گواه اعتماد بازار به همکاران سیستم در این حوزه است.

همکاران سیستم در سال ۹۸ نیز قصد دارد با تداوم و توسعه فعالیت در این بازار بتواند جایگاه رقابتی خود را در سگمنت‌های مختلف صنعت پخش توسعه دهد. علاوه بر این، با عرضه نسخه جدید محصولات حوزه خرده‌فروشی در سبد محصولات راهکاران و همچنین نسخه اول محصولات دولتی بر بستر وب، شرکت در نظر دارد با تمرکز بر پیاده‌سازی موفق راهکارهای متناسب با این بخش از بازار، علاوه بر پوشش‌دهی نیازهای مشتریان، پایداری و تسلط بر بازار نرم‌افزار ایران را بیش از پیش محقق سازد.

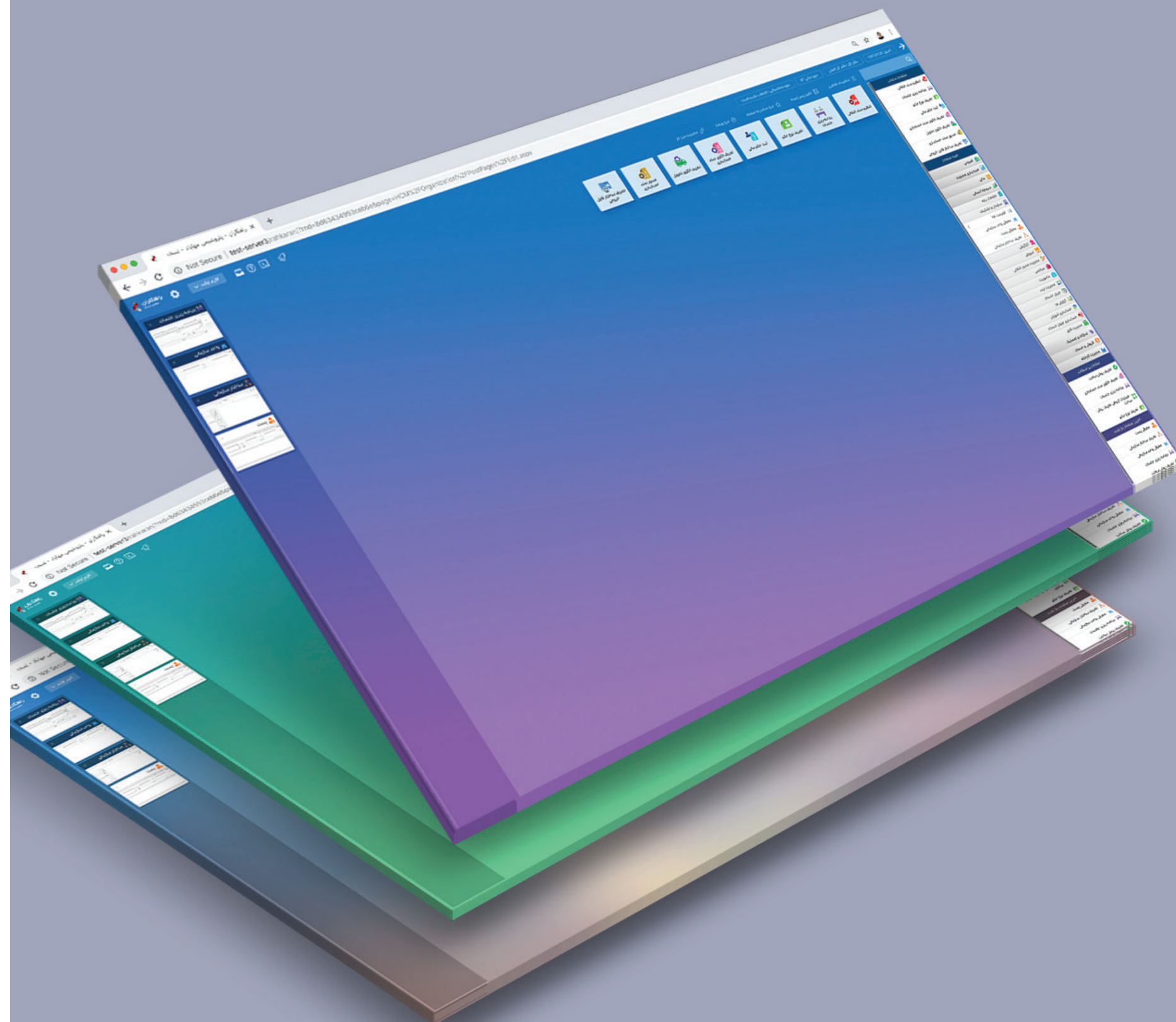
چابک‌سازی سازمان و توسعه ساختار شبکه‌ای

در شرایط امروزی که سرعت تغییر و تحولات رو به افزایش است، «چابک‌سازی» نقش اساسی در موفقیت و بقای کسب‌وکارها دارد. بدین منظور همکاران سیستم در نظر دارد با به‌کارگیری مدل‌های چابک برای توسعه کسب‌وکار و استفاده بهینه از ظرفیت‌ها، توانایی سازمان را در پاسخ‌گویی به شرایط جدید بالا برد. در راستای تحقق این هدف، همکاران سیستم پیشبرد استراتژی «شبکه‌سازی» را هدف‌گذاری نموده تا بتواند در کنار استفاده از ظرفیت داخل سازمان از بازوهای بیرون از سازمان نیز در جهت توسعه کسب‌وکار خود استفاده نماید. این استراتژی، رشد سرعت کسب‌وکار، کسب فرصت‌ها و موقعیت‌های تجاری بیشتر و دستیابی به بازارهای جدید را برای همکاران سیستم به دنبال خواهد داشت. در راستای اجرای این استراتژی در سال ۹۷ ظرفیت فروش و استقرار شرکت‌های تحت‌لیسانس همکاران سیستم تقویت شد و بخشی از خدمات پشتیبانی به سه شرکت «پشتیبان‌یار» برون‌سپاری شد که امکان ارائه سرویس پشتیبانی مناسب‌تر به مشتریان را نیز فراهم نمود.

در سال ۹۸ نیز همکاران سیستم این استراتژی را با دو رویکرد برون‌سپاری و با تمرکز بر توسعه شبکه بیرونی فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها و همچنین همکاری با شرکای تجاری و شرکت‌های فعال در صنعت نرم‌افزار دنبال خواهد کرد. انتظار می‌رود پیشبرد این رویکردها بتواند علاوه بر ارتقای بهره‌وری، منجر به تسریع رشد سهم بازار همکاران سیستم و ارائه خدمات مطلوب‌تر به مشتریان گردد.

۳

محصولات و خدمات
همکاران سیستم
برای بخش‌های
مختلف بازار



بازار شرکت‌های بزرگ

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

شرکت‌های بزرگ فعالیت‌های کسب‌وکاری خود را عمدتاً به گونه‌ای کنترل می‌کنند که با چارچوب‌ها و فرایندهای مشخص از صنایعی که زیرمجموعه آن قرار دارند، تطابق داشته باشد. بعضی از این فرایندها، خاص هر صنعت است و برخی دیگر در سایر صنایع نیز عمومیت دارند. همکاران سیستم برای پاسخ به نیازمندی‌های نرم‌افزاری شرکت‌های بزرگ، محصولاتی متناسب با این بازار طراحی کرده است به گونه‌ای که با بهره‌گیری از ابزاری توانمند و تجربه کارشناسان استقرار، علاوه بر فرایندهای عمومی صنایع مرجع، برای فرایندهای خاص این دسته از مشتریان نیز راه‌حل مشخص ارائه می‌نماید.

راهکاران



محصول «راهکاران» به عنوان نسل جدید محصولات همکاران سیستم، به عنوان یک ERP جامع ایرانی از سال ۹۱ 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 کرده که در کنار قابلیت پاسخ‌گویی به نیازهای اساسی صنایع مرجع، قابلیت ارائه رویه‌های استاندارد کسب‌وکاری به این صنایع را نیز دارا می‌باشد. راهکاران دارای سبد محصولی متنوعی در حوزه‌های مالی، اداری، بازرگانی و مدیریت کارخانه است که به طور مستمر در حال توسعه و بهبود می‌باشد.

در این راستا، اهم توسعه‌هایی که از فروردین ماه ۹۷ تا کنون در سبد محصولی راهکاران ایجاد شده، به صورت زیر است:

- توسعه ماژول فروش فروشگاه‌های با تمرکز بر پاسخ‌دهی به نیاز فروشگاه‌های تخصصی و برندها و تکمیل و عرضه ERP راهکاران در حوزه پاسخ به بازار خرده‌فروشی
- ادامه عرضه ماژول‌های کنترل تولید و کنترل کیفیت به صنایع دارویی و غذایی در سال ۹۷
- تکمیل ماژول پخش در راستای پاسخ به نیاز مشتریان بزرگ این صنعت و توسعه توان پاسخ‌دهی آن به فعالیت‌های پخش دارویی در سال ۹۷
- پاسخ‌گویی به نیازهای شرکت‌های سیمانی در محصول راهکاران، اتمام تولید و عرضه ERP راهکاران به صنعت سیمان در سال ۹۸
- عرضه ماژول کنترل تولید به صنایع قطعه‌سازی و فولاد در سال ۹۷
- توسعه ماژول کنترل تولید برای پاسخ به نیاز صنعت لوازم خانگی در سال ۹۷ و برنامه‌ریزی عرضه آن در سال ۹۸
- عرضه عمومی ماژول نگهداری و تعمیرات در سال ۹۷ و متناسب‌سازی آن برای صنایع پتروشیمی و فولاد در سال ۹۸
- توسعه ماژول جانمایی در انبارداری پیشرفته در سال ۹۷ و برنامه‌ریزی جهت عرضه این ماژول در سال ۹۸
- تکمیل ماژول‌های اداری راهکاران با تولید ماژول ارزیابی آموزشی در سال ۹۷

فرایار راهکاری جهت توسعه متناسب‌سازی و پوشش فرایندهای خاص شرکت‌ها

اگرچه فرایندهای اصلی شرکت‌ها در هسته مرکزی ERP راهکاران پوشش داده شده است، اما از ضرورت‌های صنایع و شرکت‌های بزرگ، نیاز به متناسب‌سازی محصول برای انطباق‌پذیری بیشتر با فرایندها و به‌روش‌های(Best Practice) صنعت آنها است. همچنین هر شرکتی به دلیل نوع کسب‌وکار و ساختار خود، فرایندهای جانبی‌ای دارد که عمومی نبوده و خاص آن شرکت هستند. یکی از ارزش افزوده‌های یک ERP پیشرفته، آن است که علاوه بر ایجاد امکان پوشش‌دهی چنین فرایندهایی، امکان یکپارچه‌کردن آنها را نیز با خود فراهم کند.

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

- امکان متناسب‌سازی راهکاران بر اساس فرایندهای دلخواه مشتریان
- امکان تعامل دوطرفه با نرم‌افزارهای سایر شرکت‌ها بدون نیاز به تغییر محصولی و از طریق امکانات ارتباطی تعبیه‌شده در راهکاران
- امکان توسعه ماژول‌های مورد نیاز مشتریان در بستر راهکاران توسط نیروهای آموزش دیده مشتری
- امکان اتصال سیستم‌های داخلی سازمان ها با پورتال‌ها و سیستم‌های بیرونی

هوشمندی راهکاران

از دیگر ابزارهای مهمی که امروزه اطلاعات دقیق و برخطی را برای تصمیم‌گیری مدیران سازمان‌ها فراهم می‌آورد، ابزارهای هوشمندی کسب‌وکار است. ماژول «هوشمندی راهکاران» با قابلیت گردآوری اطلاعات به‌روز، ترکیب و تحلیل آنها و نمایش آنها در قالب نمودارها و داشبوردهای متنوع، کمک شایانی در جهت نظارت بر عملیات کسب‌وکار در سازمان‌ها نموده و اطلاعات دقیقی را برای مدیران در جهت اتخاذ تصمیمات هوشمندانه مهیا می‌سازد.

در سال ۹۷، امکان گزارش‌سازی تحلیلی برای مشتریان حوزه بهای تمام‌شده فراهم شد. همچنین قابلیت سفارشی‌سازی نامحدود، امکانات تکمیلی ساخت داشبوردها، بهبود کاوش اطلاعات از سطح شاخص‌های کلان به سطوح اطلاعات جزئی‌تر عملیاتی و امکانات بیشتری برای گزارش‌سازی بر اساس نقشه جغرافیایی به سیستم اضافه گردید.

راهکار تلفیق

بخش قابل توجهی از شرکت‌های هولدینگ، مشتری همکاران سیستم هستند که همواره سعی شده نیازهای خاص این طیف از مشتریان در محصولات لحاظ و راه‌حل مناسبی برای آنها ارائه شود. محصول «حسابداری تلفیقی همکاران سیستم»، با جمع‌آوری اطلاعات شرکت‌های زیرمجموعه، امکان تهیه صورت‌های مالی تلفیقی در شرکت‌های هولدینگ را فراهم می‌کند. این راهکار بر پایه نیازمندی‌های خاص تلفیق و بر اساس مطالعه فرآیندها، استانداردها و نیازهای مشتریان، عرضه شده است. در سال ۹۷ تکمیل کارکردهای این محصول خصوصا از منظر پویاسازی الگوهای گزارشی و افزایش انعطاف خروجی‌های سیستمی توسعه داده شد. بخشی از سیستم تلفیق به منظور ایجاد بهبود در ردوبدل شدن اطلاعات میان شرکت هلدینگ با شرکت‌های زیرمجموعه و افزایش یکپارچگی و سهولت در جمع‌آوری اطلاعات عملیاتی، ارتقا یافته و به صورت تحت وب ارائه شده است.

بازار سازمان‌های دولتی

بخش دولتی شامل تمامی دستگاه‌ها و سازمان‌های دولتی، دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی و تحقیقاتی، شرکت‌های دولتی، وزارتخانه‌ها، قوای مقننه و قضاییه، شهرداری‌ها، مؤسسات عمومی غیرانتفاعی و نهادهای عمومی و غیره است. این بازار، بر اساس حجم و گستردگی آن، از جذابیت زیادی برخوردار است. محصول همکاران سیستم برای بخش‌های مختلفی از این بازار از جمله سازمان‌های بزرگ ارزش‌آفرین بوده است. طی سال‌های اخیر، این راهکار به نحوی متناسب‌سازی شده که تغییرات ناشی از تبدیل نظام مالی این سازمان‌ها از نقدی به تعهدی را پوشش داده و در این راستا به سازمان‌ها کمک کند.

در سال ۹۷، توسعه محصولات دولتی با رویکرد ERP و به صورت تحت‌وب برای استفاده بخش‌های معینی از این بازار شروع شده است. در طی این سال، چهار سیستم کنترل بودجه و تأمین اعتبار، حسابداری دولتی، دریافت و پرداخت دولتی و بودجه‌ریزی عملیاتی توسعه یافته و از ابتدای سال ۹۸ به بازار عرضه خواهد شد. تکمیل سبد محصولی حوزه دولت در برنامه تولیدی همکاران سیستم قرار دارد و به تدریج به بازار عرضه خواهد شد.

راهکار «اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم» ضمن ساماندهی فرایندهای سازمانی، امکان انجام مکاتبات اداری را به صورت الکترونیک از هر نقطه جغرافیایی، با سهولت در کاربری و در محیطی امن فراهم می‌کند. این راهکار با ایجاد بستری مناسب برای ثبت و گردش نامه و انواع فرم‌های سازمانی، پیگیری دقیق، گزارش اقدامات لازم و مدیریت بهینه جلسات، ضمن سرعت بخشیدن به روند مکاتبات درون‌سازمانی، امکان تعامل الکترونیک برون‌سازمانی را نیز فراهم می‌کند.

در سال ۹۷، امکانات جدیدی به نرم‌افزار اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم اضافه شد. از مهم‌ترین آنها می‌توان به تولید محصول موبایل اتوماسیون اداری (اتوماسیون همراه) اشاره کرد. این امکان، اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم را بیش از پیش در دسترس مدیران و کارکنان شرکت‌ها قرار داده و تسهیلات متنوعی را در انجام کارها برای ایشان فراهم می‌آورد. همچنین امکاناتی در راستای یکپارچه‌سازی پایگاه‌های داده توزیع‌شده در سطح کشور، به نرم‌افزار اتوماسیون اداری تحت‌وب همکاران سیستم اضافه شد که قابلیت مدیریت متمرکز مستندات اداری را با سهولت بیشتر و هزینه کمتر فراهم می‌آورد.



راهکار اتوماسیون اداری تحت‌وب

بازار شرکت‌های متوسط

تطبیق راهکاران برای صنایع متوسط، راهکاران ابری



در سال ۹۵، هم‌سو با حرکت فناوری روز دنیا به سوی استفاده از رایانش ابری (Cloud Computing)، «راهکاران ابری» برای مشتریان متوسط به بازار معرفی گردید. این راهکار مشتریان را قادر می‌سازد با هزینه‌ای اندک و بدون نیاز به خرید سرور و سخت‌افزار، از طریق اینترنت و در بستری امن، از راهکاران همکاران سیستم استفاده کنند. برآورد می‌شود که بیش از ۵۰،۰۰۰ شرکت متوسط در ایران وجود دارند که بسیاری از آنها بازار بالقوه «راهکاران ابری» محسوب می‌شوند و «راهکاران ابری» می‌تواند ارزش‌افزوده متفاوتی را برای آنها ایجاد نماید. در سال ۹۷ این محصول، بیشتر در بازار شناخته شد و با افزایش آگاهی مشتریان از مزایای چنین راهکاری، با استقبال خوبی روبه‌رو گردید. در حال حاضر بیش از ۲۹۰ شرکت، در قالب بیش از ۱۰۰۰ کاربر، با کمترین هزینه نگهداشت، به صورت شبانه‌روزی و از هر مکانی از جهان از این محصول استفاده می‌کنند.

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

بازار شرکت‌های کوچک و اصناف

سپیدار



محصول «سپیدار» همکاران سیستم، شامل مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای سازمانی ویژه کسب‌وکارهای کوچک است که راه‌اندازی آسان، سهولت استفاده و گزارش‌های متنوع موجود در آن به مشتریان این امکان را می‌دهد تا با سهولت و دقت بالا فعالیت‌های شرکت خود را انجام دهند. سادگی و پوشش نیازهای این بخش از بازار در کنار امکان استفاده از انواع خدمات برای راه‌اندازی و به‌کارگیری این سیستم‌ها، آنها را به محصولاتی متفاوت در حوزه نرم‌افزارهای کاربردی برای شرکت‌های کوچک تبدیل کرده است.

محصول سپیدار در سال ۹۷ نیز مطابق برنامه تولید سالانه خود، توسعه و بهبود پیدا کرده است. در این سال، نرم‌افزار مدیریت تردد به مجموعه محصولات سپیدار اضافه شده که قابلیت مدیریت حضور و غیاب پرسنل و محاسبات کارکرد را به سید محصولات سپیدار اضافه کرده است. همچنین امکانات متعددی به سیستم پیمانکاری سپیدار اضافه شد که از مهم‌ترین آنها می‌توان به یکپارچگی این سیستم با حوزه مالی سپیدار و مدیریت تضامین اشاره نمود. پوشش‌دهی نیازمندی‌های حوزه پخش در بخش کسب‌وکارهای کوچک در سال ۹۷ در برنامه تولید قرار داشت و امکانات آن در سال ۹۸ به بازار عرضه خواهد شد.

دشت



از سال ۹۰ محصولی برای اصناف با نام «دشت» به بازار ارائه شد که تاکنون به اصناف مختلف عرضه گردیده است. این محصول برای انجام آسان کلیه فعالیت‌های یک فروشگاه با یک یا چند صندوق فروشگاهی تهیه شده است.

با ارائه محصول «دشت»، شرکت همکاران سیستم وارد بازار اصناف شد و با هدف توسعه عملکرد سیستم‌های دشت و انطباق آنها با نیازمندی‌های جدید بازار و مشتری و همچنین حفظ ویژگی‌هایی چون سادگی و سهولت در کاربرد، امکان ارتباط با سایر سخت‌افزارهای فروشگاهی نظیر دستگاه POS و غیره نیز به امکانات این محصول اضافه شد. با توجه به نوپا بودن و گستردگی این بازار و نیز توجه و اقدامات اخیر دولت در خصوص توسعه به‌کارگیری ابزارهای مکانیزه در اصناف، پیش‌بینی می‌شود در ادامه مسیر، سهم بازار همکاران سیستم از این سگمنت افزایش یابد. در این راستا، در سال ۹۷ اقدامات توسعه‌ای ویژه‌ای در جهت افزایش سهولت کاربری و ارتقا میزان متناسب‌سازی این نرم‌افزار با نیازهای خاص هر صنف صورت گرفته است؛ به طوری که علاوه بر ارائه بسته عمومی این سیستم، سایر بسته‌های نرم‌افزاری خاص اصناف نظیر آرایشی بهداشتی، پوشاک، املاک، طلافروشی و سوپرمارکت نیز در سال ۹۷ توسعه یافته و به این بازار عرضه شده است.



دستگاه کنترل تردد و حضور و غیاب پایوفای

در سال ۹۷، جهت تطابق بیشتر نام شرکت مهندسی شبکه و راهبری تحقیقات همکاران سیستم(مشورت) با مأموریت آن که در زمینه فناوری‌های نوین به‌ویژه فناوری RFID و بیومتریک است، عنوان این شرکت به «مهندسی فناوری‌های نوین پایوند» تغییر داده شد. همچنین در این سال دستگاه مدیریت تردد پایوفای که اولین محصول سخت‌افزاری همکاران سیستم بوده، به بازار عرضه شد. تولید این دستگاه در داخل کشور یک تولید ملی است که از نظر امکانات و پشتیبانی بهتر و سریع‌تر به مشتریان، در جایگاهی بالاتر از بسیاری از نمونه‌های مشابه خارجی خود قرار می‌گیرد. این محصول سخت‌افزاری، قابلیت ثبت تردد از طریق اثر انگشت، موبایل، کارت تردد و شناسه کاربری را دارد. همچنین قابلیت شناسایی چهره نیز به زودی به این دستگاه اضافه شده و در نیمه دوم سال ۹۸ به بازار عرضه خواهد شد. علاوه بر این، دستگاه پایوفای به صورت مکانیزه به نرم‌افزار مدیریت تردد سپیدار نیز متصل گردیده به طوری که قابلیت انتقال و مدیریت اطلاعات ورود و خروج پرسنل به صورت مکانیزه با این نرم‌افزار قابل انجام می‌باشد. در سال ۹۷، بیش از ۲۱۰ دستگاه پایوفای در مجموعه ۴۴ مشتری به صورت عملیاتی استفاده شده است.

خدمات همکاران سیستم

همکاران سیستم با بهره‌گیری از دانش روز مدیریت پروژه و تأکید بر تجارب آموخته‌شده در استقرار پروژه‌های گذشته، توانسته است سیستم‌های نرم‌افزاری را در بازه زمانی مناسب و با کیفیت مورد نظر، برای کسب‌وکارهای مختلف پیاده‌سازی و عملیاتی نماید، که همین امر باعث افزایش بهره‌وری و کاهش زمان اجرای فرآیندها در سازمان مشتریان و در نتیجه خلق ارزش برای آنان شده است.

استقرار محصولات همکاران سیستم

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

همکاران سیستم، علاوه بر آماده نمودن مستندات آموزشی متنوع برای کاربران نرم‌افزار و در کنار تمرکز ویژه بر افزایش نیروی انسانی ماهر و همچنین افزایش سطح دانش و مهارت آنها به‌ویژه در حوزه استقرار پروژه‌های بزرگ، در سال ۹۷، توانسته است استقرار ۵۵ پروژه بزرگ را به اتمام برساند.

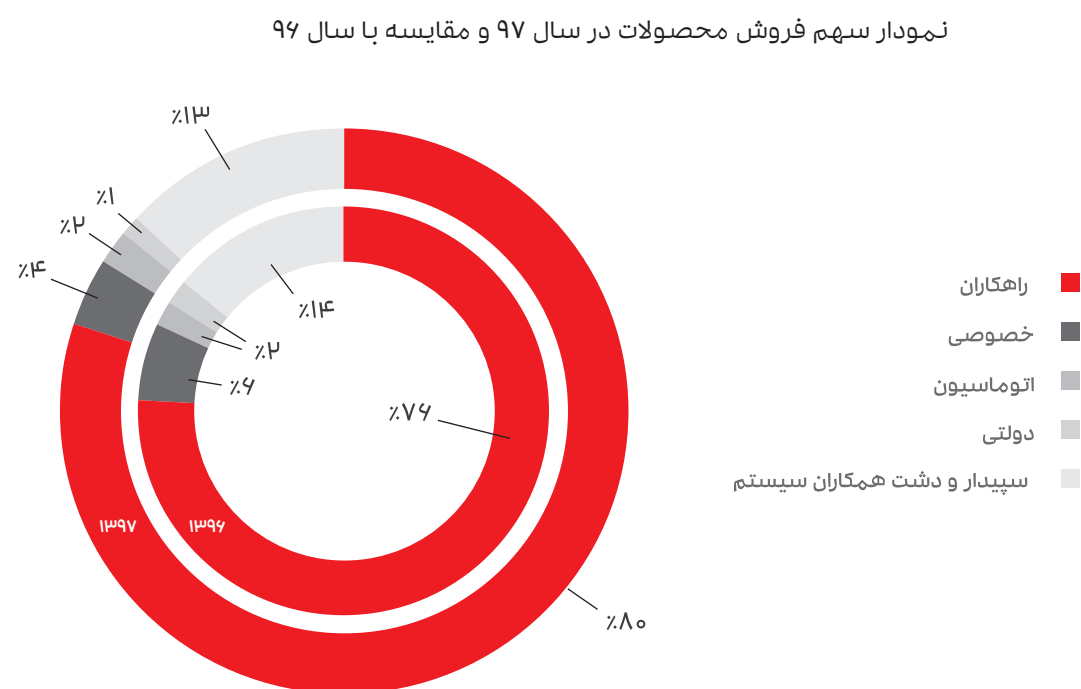
در کنار تجهیز زیرساخت اجرایی پروژه‌های بزرگ، آماده‌سازی سازمان برای استقرار محصولات جدید مانند محصولات بر پایه تکنولوژی رایانش ابری و تکمیل ابزار برای اجرای بهتر پروژه‌های ارتقا نیز از دیگر نقاط تمرکز شرکت بوده است. همکاران سیستم در سال ۹۷ با تحویل ۱۷۰ پروژه در حوزه راهکاران ابری، شاهد رشد بیش از سه برابر نسبت به سال گذشته بوده است.

همکاران سیستم در این دوره نیز در نظر دارد کمافی‌السابق به منظور ارائه خدمات بهتر به مشتریان در حوزه استقرار، توان خود را ارتقا دهد. این امر علاوه بر توسعه نیروی انسانی ماهر و سطح دانش و مهارت آنها، با اصلاح رویه‌ها و ارائه خدمات متناسب با نیاز مشتریان نیز همراه خواهد بود.

۵۰+
پروژه بزرگ استقرار یافته

۳+
رشد پروژه‌های
تحويل‌شده
راهکاران ابری

۲۱۹۰+
پروژه تحويل شده،
۲۵٪ رشد در حجم
تحويل پروژه‌ها



پشتیبانی محصولات همکاران سیستم

خدمات پشتیبانی از سیستم‌های مشتریان یکی از مراحل اصلی چرخه حیات محصولات و پل ارتباطی پایدار با مشتریان است. بر این اساس، یکی از خطوط اصلی کسب‌وکار همکاران سیستم، ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان است و شرکت تلاش می‌کند با ارائه مدل‌های نوین، مراقبت و کمک‌های دائمی، شرایط لازم برای ارائه خدمات باکیفیت، استفاده کامل‌تر مشتریان از راهکارها و نهایتاً افزایش رضایت ایشان را فراهم کند.

همکاران سیستم همسو با روند تغییرات جهانی و با الگوبری از شرکت‌های پیشرو در دنیا، استراتژی تعدد و توسعه کانال‌های ارائه خدمات پشتیبانی خود را به‌گونه‌ای طراحی نموده است که «پرتال مشتریان»، کانال اصلی شکل‌گیری و شکل‌دهی تجربه ارتباط مشتریان با گروه همکاران سیستم قرار گرفته و مدل‌های ارائه خدمات پشتیبانی، بر محوریت این کانال ارتباطی توسعه یابد. اکنون، پرتال مشتریان، درگاه اصلی دریافت سرویس مشتریان است. در سال ۹۷، تلاش همکاران سیستم بر آن بود تا با تداوم فعالیت‌های خود در راستای تقویت کانال پرتال مشتریان، توسعه سلف‌سرویس، افزایش سرعت پاسخ‌گویی برای طیف متنوع مشتریان و در نهایت، افزایش کیفیت ارائه خدمات در کنار توجه به نیاز مشتریان خاص و استراتژیک و طراحی و ارائه خدمات خاص برای این دسته از مشتریان، توسعه سودآوری شرکت از محل خدمات پشتیبانی را حاصل نماید.

در همین راستا در سال ۹۷، پناه تهران به عنوان مرکز ارائه خدمات پشتیبانی به مشتریان تهران، با توجه به افزایش تعداد مشتریان و در راستای افزایش کیفیت و سرعت ارائه خدمات و همچنین افزایش و توسعه ظرفیت پشتیبانی، اقدام به ایجاد شرکت‌های زیرمجموعه‌ای تحت عنوان «پشتیان‌یار» نمود. این طرح با ایجاد ۳ شرکت پشتیبان‌یار در سال ۹۷ آغاز و با توجه موفقیت‌آمیز بودن اجرای طرح، توسعه آن در سال ۹۸ در دستور کار قرار دارد.

در سال ۹۸ نیز تلاش خواهد شد تا با استفاده از روش‌های خلاقانه، تغییر در ساختارها و استفاده بهینه از منابع موجود در کنار افزایش کیفیت خدمات، به مدیریت هزینه‌های این کار نیز توجه شود.



آموزش

مأموریت اصلی مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، ارائه خدمات آموزشی با هدف پوشش‌دهی نیازهای آموزشی کسب‌وکارها جهت استفاده بهینه از محصولات همکاران سیستم است. ارائه این خدمات آموزشی با رویکرد مهارت‌آموزی و یادگیری اصول و مفاهیم در کنار کار عملی با نرم‌افزارهای همکاران سیستم صورت می‌پذیرد. شناخت سیستم‌های نرم‌افزاری همکاران سیستم و کسب مهارت در استفاده از آنها، یکی از عوامل مؤثر در کاربردی‌شدن و سهولت استفاده از محصولات برای مخاطبان است.

گروه اول مخاطبین مؤسسه، کاربران نرم‌افزارهای همکاران سیستم هستند که از خدمات آموزشی مرتبط با راهبری و کاربری محصولات بهره‌مند می‌شوند. این گروه از مشتریان علاوه بر بهره‌مندی از خدمات آموزش‌های حضوری، از مجموعه آموزش‌های الکترونیکی راهکاران که به صورت فراگیر در اختیار تمامی کاربران راهکاران قرار می‌گیرد، استفاده می‌کنند.

در سال ۹۷، امکان جدید دسترسی به آموزش‌های الکترونیکی از داخل محیط کاربری نرم‌افزار راهکاران منتشر شد و در همین سال ۴۱۰۰ کاربر راهکاران از مجموعه دوره‌های آموزشی حوزه دفترکل، دریافت و پرداخت، انبار و حسابداری انبار، تدارکات، جبران خدمات، کارگزینی و دو حوزه جدید دارایی ثابت و فروش راهکاران استفاده کرده‌اند.

در بخش آموزش‌های حضوری همین سال، ۹۳۶ شرکت از مشتریان همکاران سیستم در تهران از این خدمات استفاده کرده‌اند. این آموزش‌ها عمدتاً در محل مؤسسه پژوهش و آموزش و یا به درخواست مشتریان در محل ایشان برگزار شده است.

گروه دوم از مخاطبین مؤسسه، نیروی انسانی جویای کار و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند که به واسطه استفاده از این خدمات و با افزایش سطح تخصص کاربردی خود، احتمال اشتغال و یا ارتقای شغلی خود را بالا خواهند برد. خدمات آموزشی این حوزه علاوه بر ارائه در مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم، به طور مستقیم، توسط مجموعه‌ای از دانشگاه‌های سراسری، آزاد و نمایندگی‌های آموزشی، به صورت غیرمستقیم و با نظارت همکاران سیستم صورت می‌گیرد. در سال ۹۷، مؤسسه آموزش با هدف توسعه ارتباط و برند آموزشی خود با ۱۸ دانشگاه و نمایندگی آموزشی همکاری مشترک داشته و برای توسعه ارتباط با دانشجویان، در ۹ دانشگاه نیز تور دانشگاهی برگزار کرده است.

در گروه فراگیران آزاد، برگزاری ۴۱۵۳ نفر دوره در قالب دوره‌های حضوری و الکترونیکی منجر به رشد ۵۲ درصدی درآمد ریالی مؤسسه نسبت به سال گذشته شده است.

به طور کلی تعداد شرکت‌کنندگانی (نفر دوره) که به صورت حضوری از کلاس‌های آموزشی استفاده کرده‌اند با افزایش ۳۰ درصدی در سال ۹۷ به بیش از ۸۱۲۰ نفر دوره رسیده است که به همراه ۴۱۰۰ مخاطب آموزش‌های الکترونیکی که در این سال اضافه شده‌اند استقبال بی‌نظیری از آموزش‌های مؤسسه را نشان می‌دهد. این تعداد مخاطب و نرخ رشد آن، حاکی از پتانسیل بالای کسب‌وکار آموزش و بازار مناسب افراد علاقه‌مند به محصولات همکاران سیستم و حوزه فناوری اطلاعات می‌باشد.

۸۱۰۰
آموزش حضوری
مخاطب، رشد ۳۰٪

برگزاری

۹۲۰۰
نفر دوره آموزش
الکترونیکی برای
مشتریان راهکاران

ارائه

۴۸۵۰+
گواهینامه به فراگیران آزاد
و مشتریان
همکاران سیستم

فعالیت‌های بازاریابی در سال ۹۷

امروزه بازاریابی نقش عمده‌ای در موفقیت کسب‌وکارها بازی می‌کند و نگاه توسعه‌ای به این فعالیت، تضمین‌کننده موفقیت هر شرکتی است. در سال ۹۷ اصلی‌ترین فعالیت‌های بازاریابی که در همکاران سیستم انجام شده است به شرح زیر است:

حفظ و تقویت جایگاه برند همکاران سیستم یکی از بخش‌های اصلی فعالیت‌های بازاریابی بوده است. در همین‌راستا با توجه به تغییر مأموریت شرکت مهندسی شبکه و راهبری تحقیقات (مشورت) از حوزه شبکه به ارائه راهکارهای تخصصی در زمینه فناوری‌های نوین به ویژه RFID و بیومتریک، نام این شرکت نیز به «مهندسی فناوری‌های نوین پایوند» تغییر یافت. هویت بصری این شرکت نیز مجدد طراحی و تغییرات آن شامل تغییر در نام، لوگو، آدرس و محتوای سایت این شرکت به بازار اطلاع‌رسانی شد.

همچنین، سلسله سمینارهای تخصصی همکاران سیستم با عنوان «سمینارهای تخصصی باهم» با هدف به اشتراک‌گذاری تجربیات موفق مدیریتی و آخرین دستاوردهای دانش مدیریت در حوزه‌های مختلف، از سه‌ماهه سوم سال ۹۷ آغاز شد. در این راستا، دو سمینار با عناوین «باید و نیاید‌های سفر مشتری» و «راهکارهای برون‌رفت از بقا و رشد در تنش ارزی و اقتصادی» در آذرماه و دی‌ماه برگزار و حدود ۶۰۰ نفر در این سمینارها حضور یافتند.

تیم AI همکاران سیستم نیز با هدف بهبود تجربه و رابط کاربری مشتریان، تغییرات عمده‌ای را در نرم‌افزارهای دشت و ثیل جدید راهکاران و پرتال مشتریان انجام داده است.

در سال ۹۷، ۲ نسخه ویژه‌نامه همکاران سیستم با رویکرد آموزشی و تحلیلی در حوزه فناوری با عنوان «آیند» به بازار ارائه شد. اولین ویژه‌نامه با موضوع «رایانش ابری» و دومین ویژه‌نامه با عنوان «ERP و راهکارهای موفقیت در کسب‌وکار» تدوین و در بین فعالان حوزه IT منتشر شد.



پایوند
مهندسی فناوری‌های نوین

تقویت جایگاه راهکاران ابری در بازار



راهکاران ابری در سال ۹۵ به عنوان محصول جدید همکاران سیستم برای بازار کسب‌وکارهای متوسط عرضه شد و در حال حاضر عمده تمرکز فعالیت‌های بازاریابی شرکت را به خود اختصاص داده است. مجموعه اقدامات بازاریابی انجام شده در سال ۹۷، با دو هدف «تبیین جایگاه همکاران سیستم در حوزه رایانش ابری به عنوان یکی از بازیگران اصلی این حوزه در کشور» و «معرفی این راهکار به جامعه هدف و تولید سرنخ فروش در میان مخاطبان این محصول» شامل موارد زیر است:

مزایای محصول راهکاران ابری از طریق بنر در ۳۳ رسانه آنلاین، آگهی در ۴ مجله و دو روزنامه، به بازار اطلاع‌رسانی شد. از این طریق بیش از ۳۵۰۰۰ نفر با مزایای این محصول آشنا شدند. تبلیغات محیطی نیز برای معرفی محصول راهکاران ابری در شهرک‌های صنعتی سه شهر آمل، اراک و قزوین اجرایی شد.

۸ داستان موفقیت نیز از مشتریان راهکاران ابری تهیه و منتشر شد. ۱۴ رویداد معرفی این راهکار در تهران و سایر استان‌ها برگزار شد و بیش از ۲۵۰ شرکت در این رویدادها حضور پیدا کردند. در راستای سیاست‌گذاری جدید همکاران سیستم مبنی بر تقویت اطلاع‌رسانی راهکاران ابری به صورت مستقیم به بازار و گسترش فروش این محصول در کل کشور، از شش‌ماهه دوم سال ۹۷، ۱۰ نماینده فروش به مجموعه فروش راهکاران ابری اضافه شده‌اند.

در سال ۹۷ تمرکز اصلی این بخش بر تبیین جایگاه راهکاران به عنوان راهکاری یکپارچه و فرآیندمحور برای پاسخ به نیازهای نرم‌افزاری شرکت‌ها در اندازه‌های مختلف (کوچک، متوسط، بزرگ)، معرفی توانمندی همکاران سیستم در راه‌اندازی و استقرار راهکاران در شرکت‌های مختلف به خصوص در پروژه‌های بزرگ، تبیین جایگاه حوزه‌های صنعتی راهکاران در بازار و معرفی فرایار راهکاران به عنوان بستر توسعه راهکاران بوده است.

بدین‌منظور همکاران سیستم با اجرای تبلیغات محیطی و حضور در نمایشگاه بین‌المللی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی افزون بر ارائه سبد جامع راهکارهای ویژه خود برای صنعت پتروشیمی، به‌تعامل بیشتر با فعالان این حوزه پرداخت. همچنین، با برگزاری ۲ سمینار برای شرکت‌های صنعت پخش به معرفی نرم‌افزار این حوزه پرداخته شد.

همکاران سیستم با معرفی محصولات جدیدی برای سه صنعت خرده‌فروشی، مواد غذایی و داروسازی فعالیت خود را در این صنایع گسترش داد. این شرکت با حضور در نمایشگاه بین‌المللی خرده‌فروشی، راهکار صنعت خرده‌فروشی را به مخاطبان این حوزه معرفی کرد. همچنین، با معرفی راهکار مدیریت تولید برای دو صنعت داروسازی و مواد غذایی به بازار، سبد محصولی همکاران سیستم در این دو صنعت کامل شد.

علاوه بر این موارد، با حضور در رویداد یلدای کارآفرینی به معرفی همکاران سیستم به عنوان یک کارآفرین و معرفی محصولات و خدمات این شرکت در حوزه استارت‌آپی، با حضور در همایش مدیران فناوری اطلاعات (فاب) به معرفی محصولات خود برای سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و معرفی اپلیکیشن اتوماسیون اداری با نام «اتوماسیون همراه» پرداخت. علاوه بر این، اتوماسیون همراه از طریق ۶ رسانه آنلاین و رسانه‌های همکاران سیستم و دموهای گروهی برگزار شده در تهران و سایر استان‌ها، به مخاطبان این محصول و بازار معرفی شد. همانند سال‌های گذشته نیز همکاران سیستم اسپانسر رویدادهای روز حسابدار در تهران و سایر استان‌ها شد.

حفظ و تقویت جایگاه برند همکاران سیستم

ترغیب مشتریان محصولات نسل دوم به استفاده از راهکاران

فرایار راهکاران نیز به عنوان بستر توسعه راهکاران و با هدف افزایش سهم‌آوای این محصول، از طریق ابزارهای تبلیغاتی مختلف شامل وب‌بنر، فیلم، خبر، اینفوگراف، آگهی و رپرتاژ آگهی در ۱۵ رسانه آنلاین و آفلاین و شبکه‌های اجتماعی به بازار اطلاع‌رسانی شد. علاوه بر این فرایار راهکاران در ۶ رویداد تهران و سایر استان‌ها معرفی شد. ارزش به‌کارگیری فرایار راهکاران در شرکت مشتریان نیز از طریق انتشار ۲ داستان موفقیت در سایت همکاران سیستم تبیین شد.

همکاران سیستم با حضور در بیست و یکمین همایش شرکت‌های برتر ایران (IMI۱۰۰) به تعامل بیشتر با شرکت‌های بزرگ ایران پرداخت و به سوالات مخاطبان در رابطه با پروژه‌های بزرگ اجراشده پاسخ داد. همچنین، به منظور معرفی ارزش ایجادشده برای مشتریان بزرگ راهکاران نیز، ضمن تهیه و معرفی داستان موفقیت این مشتریان از طریق تبلیغات محیطی و شبکه‌های اجتماعی، فضایی در سایت همکاران سیستم اختصاص یافت و ارزش ایجادشده از طریق انتشار داستان موفقیت مشتریان، اخبار و مقالات در این صفحه از سایت تشریح شد.

در ادامه اهداف سال گذشته همکاران سیستم مبنی بر ترغیب مشتریان محصولات نسل دوم به استفاده از راهکاران، از ابتدای سال ۹۷ رویدادهای مستمری برای معرفی راهکاران به این گروه مشتریان برگزار شده است. در مجموع ۳۲ رویداد شامل سمینار، کارگاه، دموی گروهی و نمایشگاه با هدف ارتقای مشتریان برگزار و بیش از ۴۵۰ شرکت در این رویدادها حضور یافتند. همچنین، در راستای معرفی ارزش افزوده‌های ارتقا به نرم‌افزارهای راهکاران برای این گروه از مشتریان، ۸ بنر از طریق پرتال مشتریان منتشر شد و بروشورهای ارزش افزوده ارتقا به راهکاران با رویکرد فرآیندهای سیستمی، تدوین و در اختیار مشتریان قرار گرفت.

تحقیقات

بازار

یکی از مهم‌ترین مأموریت‌های واحد بازاریابی همکاران سیستم، جمع‌آوری، طبقه بندی و تحلیل اطلاعات بازار و رقبا و انتقال آن به داخل شرکت به منظور کمک به اتخاذ تصمیمات استراتژیک و مدیریتی است. بر این اساس، به صورت دوره‌ای اخبار و اطلاعات بازار و رقبا در قالب گزارشات مدونی تهیه و به عنوان یک ورودی برای تصمیم‌گیری در مورد سیاست‌ها و اهداف استراتژیک به تیم مدیریتی همکاران سیستم ارائه شده است.

بر این اساس، به روزرسانی اطلاعات گردآوری شده از بازار و محصولات مشابه جهانی به منظور کمک به تعیین سیاست‌های محصولی و پایش و تحلیل محیط کسب‌وکار همکاران سیستم و وضعیت بازارهای مختلف به منظور کمک به تصمیمات استراتژیک و مدیریتی به طور مستمر انجام شده است. در همین راستا، اندازه بازارهای مهم و هدف همکاران سیستم و سهم بازار این شرکت در هر بخش نیز مورد بررسی قرار گرفته و همچنین طی جلساتی با عنوان گروه کاربری نیز نظرات مشتریان در خصوص محصولات جدید همکاران سیستم دریافت شد.

امروزه، فضای دیجیتال به عنوان یکی از مهم‌ترین نقاط ارتباط با جامعه مخاطب تلقی می‌شود. در سال ۹۷، همکاران سیستم بخش‌های مختلف وب‌سایت خود را توسعه داد. همچنین با انتشار مستمر محتوا و اقدامات زیرساختی جایگاه خود را در موتورهای جستجو بهبود داد. این اقدامات افزایش ۲۰ درصدی تعداد بازدیدکنندگان وب‌سایت را به همراه داشت.

این شرکت در سال ۹۷ فعالانه در شبکه‌های اجتماعی حضور داشت. حضور همکاران سیستم در فضای دیجیتال یکی از مهم‌ترین راه‌های ارتباطی با مخاطبان است. تعداد مخاطبان همکاران سیستم در این شبکه‌ها در سال ۹۷ با ۲۵ درصد رشد به ۱۸۰۰۰ مخاطب رسیده است.

۴

گروه
همکاران سیستم
در یک نگاه



شرکت همکاران سیستم، نخستین شرکت نرم‌افزاری حاضر در بورس است که با گذشت نزدیک به ۳۰ سال عرضه راهکارهای نرم‌افزاری به کسب‌وکارهای ایرانی، بیش از ۵۲۰۰۰ مشتری در کسب‌وکارهای بزرگ، متوسط و کوچک دارد و از ابتدا نقش خود را کمک به بنگاه‌های اقتصادی برای مدیریت خردمندانه‌تر و توسعه سریع‌تر آنها تعریف کرده است.

ساختار کسب‌وکار همکاران سیستم در قالب شرکت مادر و شبکه‌ای از شرکت‌های تخصصی، منطقه‌ای، نمایندگان و همکاران فروش و همچنین با حضور مدیران و کارکنانی سرآمد و نیز اجرای مدل‌های موفق مدیریت جهانی، این شرکت را به یک برند ملی در حوزه رشد و توسعه زیرساخت‌های مدیریتی کشور تبدیل کرده و در ادامه راه را برای گسترش فعالیت این شرکت به سایر کشورهای منطقه فراهم نموده است.

شرکت همکاران سیستم در تاریخ ۶۸/۰۶/۰۷ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۷۶۳۹۶ و با سرمایه‌ای معادل ۱/۲ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۸۳ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در شهریور ماه سال ۹۰ برای اولین بار سهام شرکت در بازار فرابورس عرضه گردید. در سال ۹۵ با توجه به سابقه مطلوب عملکرد در فرابورس، این شرکت در بورس اوراق بهادار پذیرفته شد و در مرداد ماه سال ۹۷ شرکت با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شد.

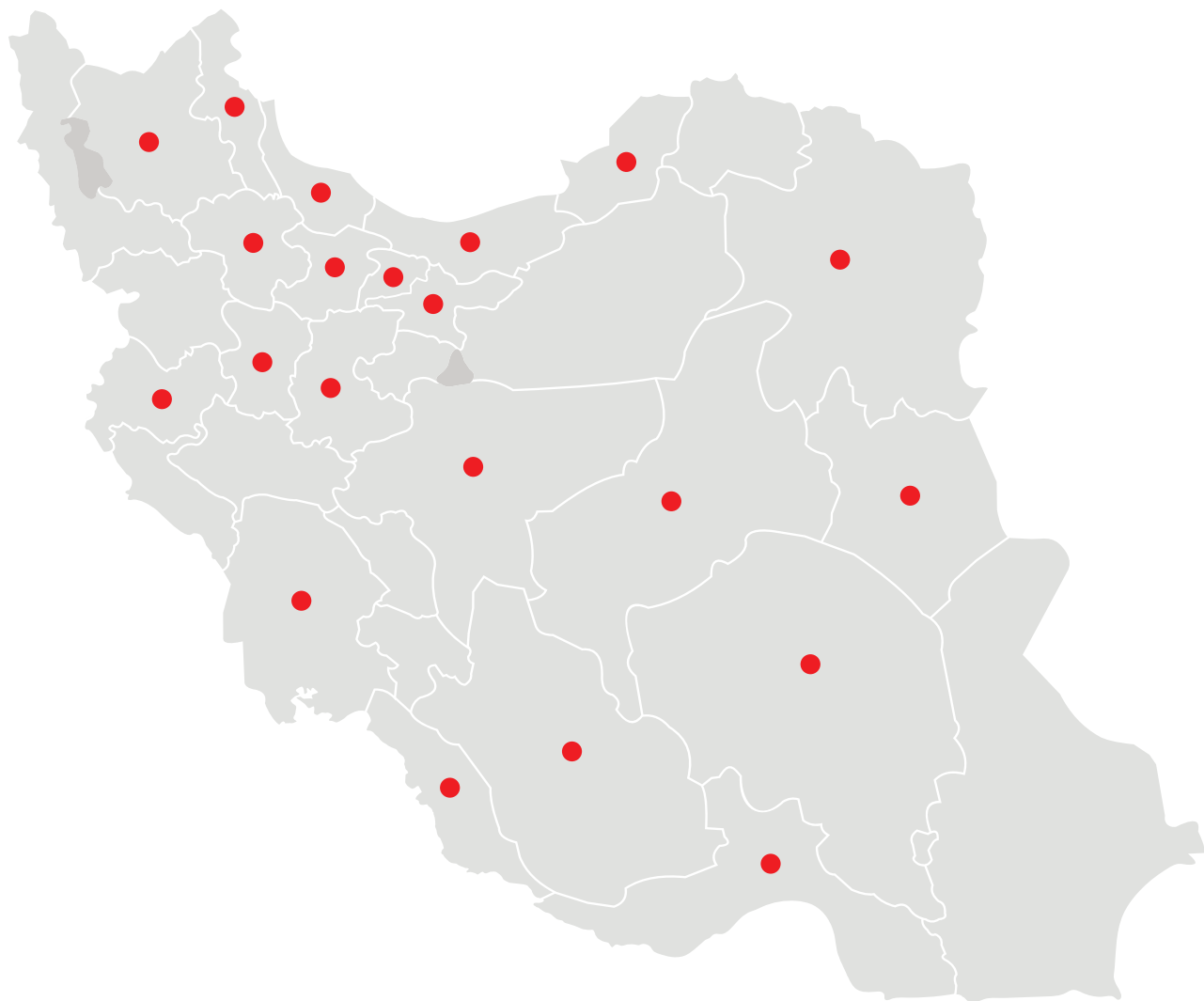
گروه همکاران سیستم ۳۱ شرکت زیرمجموعه دارد که شامل ۱۹ شرکت استانی و ۱۲ شرکت تخصصی است. همچنین ۲۷ شرکت تحت‌لیسانس، ۱۰ نماینده فروش راهکاران ابری و ۲۳۲ نمایندگی سپیدار و دشت در سراسر کشور به گسترش کسب‌وکار همکاران سیستم کمک می‌کنند. تخصص‌ها و پراکندگی جغرافیایی شرکت‌های زیرمجموعه به صورت زیر است:

■ ۱۹ شرکت استانی، مسئولیت بازاریابی، فروش، استقرار، پشتیبانی و آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم را در استان‌ها بر عهده دارند.

■ ۲ شرکت تخصصی «پیمان دماوند همکاران سیستم» و «پیمان الوند همکاران سیستم» واقع در تهران، فروش و استقرار پروژه‌های بزرگ را پیش می‌برند.

■ خدمات تحلیل، طراحی، پیاده‌سازی، استقرار راهکارهای هوشمندی تجاری (Business Intelligence)، راهکار تلفیق و مدیریت عملکرد توسط شرکت «هوشمندی تجاری همکاران سیستم» به مدیران مشتریان خصوصاً شرکت‌های هلدینگ و سرمایه‌گذاری ارائه می‌گردد.

■ شرکت «مدیریت طرح‌های عمومی همکاران سیستم» در قالب یک شرکت تخصصی، مسئولیت فروش، استقرار و پشتیبانی نرم‌افزارها در حوزه دولت و نهادهای عمومی را بر عهده دارد.



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

■ «شرکت اطلاعات مدیریت»، کارخانه تولید نرم‌افزارهای همکاران سیستم است. این شرکت به عنوان تنها مجری پروژه‌های تولید نرم‌افزار به کارفرمایی شرکت همکاران سیستم، به منظور پیشرو بودن در صنعت نرم‌افزار و حفظ مزایای رقابتی محصولات، علاوه بر اینکه به طور مستمر بر به‌روزآوری مجموعه ابزارها و ارتقای تکنولوژی‌های به‌کارگرفته شده در محصولات خود تأکید دارد، روش‌های تولید و فرآیندهای توسعه نرم‌افزار خود را نیز به‌روز می‌کند. این شرکت علاوه بر نگهداشت و توسعه محصولات موجود، تولید محصولات جدید را همواره در دستور کار خود داشته و خطوط مختلف فناوری را دنبال کرده است.

■ «همکاران سیستم‌پناه تهران» با تیمی متشکل از کارشناسان متخصص، مسئولیت ارائه خدمات پشتیبانی به تمامی مشتریان همکاران سیستم در سطح استان تهران را بر عهده دارد. در سال ۹۷ این شرکت با هدف بالا بردن چابکی سازمان و افزایش کیفیت پاسخ‌گویی به مشتریان، با کمک افراد کلیدی، اقدام به ایجاد شرکت‌هایی به نام «پشتیبان‌یار» نمود. این شرکت‌ها که تحت نظارت و کنترل دقیق پناه تهران هستند، با در اختیار داشتن نیروهای متخصص بخشی از خدمات تعهدشده پناه تهران را به مشتریان ارائه می‌کنند. اجرای این طرح در سال ۹۷ با موفقیت همراه بود و استمرار و توسعه آن در سال ۹۸ نیز در دستور کار قرار دارد.

■ «مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم» در سال ۸۱ و با هدف اولیه ارائه خدمات در زمینه آموزش نرم‌افزارهای همکاران سیستم به کارشناسان همکاران سیستم و مشتریان شرکت، تأسیس شده است. هدف مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم آن است که تمامی افراد و گروه‌هایی که به هر ترتیبی مخاطب فعالیت‌های کسب‌وکاری همکاران سیستم هستند، به واسطه کیفیت، به روز بودن و در دسترس بودن خدمات و محصولات آموزشی، مؤسسه را به عنوان مرجع توسعه‌دهنده خود در مسیر شغلی انتخاب کنند.

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

مؤسسه با در اختیار داشتن ۱۸۰ نفر ظرفیت برگزاری کلاس‌های هم‌زمان، یکی از مجهزترین مؤسسات آموزشی کشور در حوزه IT است که دارای کادری مجرب از کارشناسان آموزشی بوده و با طیفی بالغ بر ۲۰۰ نفر از مدرسین و اساتید همکاری می‌کند.

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

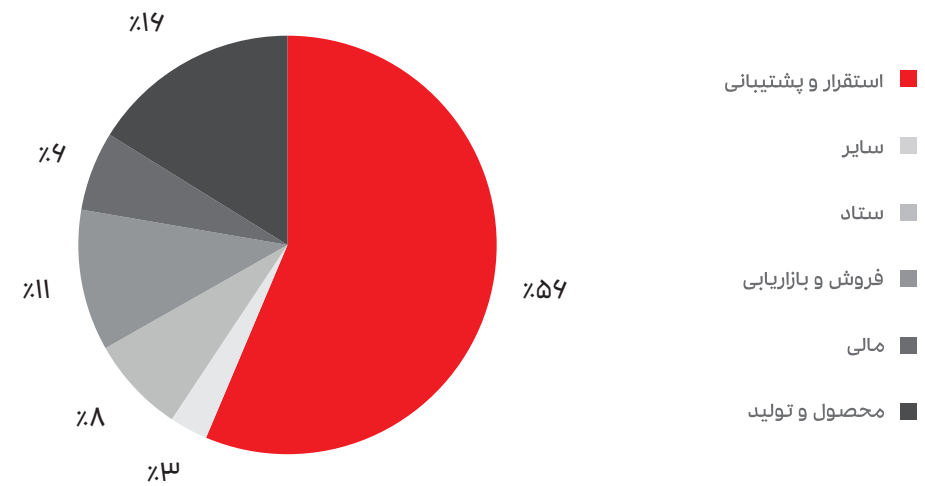
■ شرکت «توسعه شبکه فروش همکاران سیستم» با هدف بازاریگشایی و افزایش سهم بازار به توسعه کمی و کیفی شرکت‌های تحت‌لیسانس و سایر کانال های متنوع فروش می‌پردازد. سیاست همکاران سیستم در حال‌حاضر توسعه شرکت از طریق شبکه شرکت‌های مستقلی است که شریک تجاری و بسیار نزدیک گروه هستند و استقلال آنها در عملیات، امکان توسعه سریع را به همکاران سیستم خواهد داد. شرکت «توسعه شبکه فروش همکاران سیستم» نقش کلیدی در پیاده‌سازی این استراتژی همکاران سیستم در سال‌های آینده ایفا می‌نماید.

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

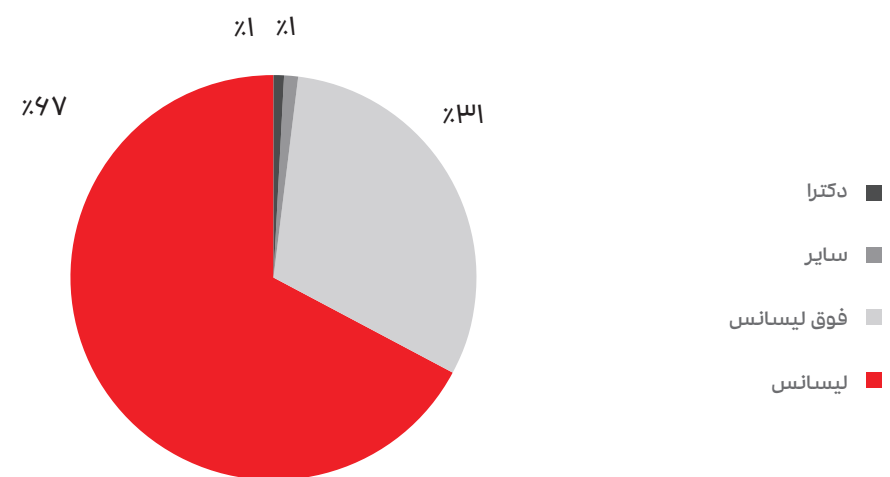
■ شرکت «توسعه کسب‌وکارهای دانه» به عنوان یک Corporate Venture Capital در سال ۹۶ تأسیس شد؛ اما با توجه به شرایط اقتصادی پیش‌آمده در سال ۹۷، فعالیت آن محدود شده و بنا به شرایط پیش رو و در زمان مناسب مجدداً با جدیت مأموریت تعریف‌شده را دنبال خواهد کرد. مأموریت این شرکت سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها با هدف ایجاد سود و نیز توسعه شبکه‌ای همکاران سیستم است.

■ مؤسسه «تأمین آتیه کارکنان همکاران سیستم» با توجه به نقش و جایگاه سرمایه انسانی و اهمیت آن در پیشبرد کسب‌وکار گروه، در سال ۹۶ تأسیس شد. همکاران سیستم همواره بر این باور است تا با استفاده از ظرفیت‌های موجود سازمان و اهداف توسعه، نگهداشت و رشد افراد در سازمان، خدماتی را در زمینه‌های رفاهی تعریف و ارائه نماید. در همین راستا، اصلی‌ترین رویکرد این مؤسسه، ارائه تسهیلات متناسب با نیازهای ضروری کارکنان می‌باشد.

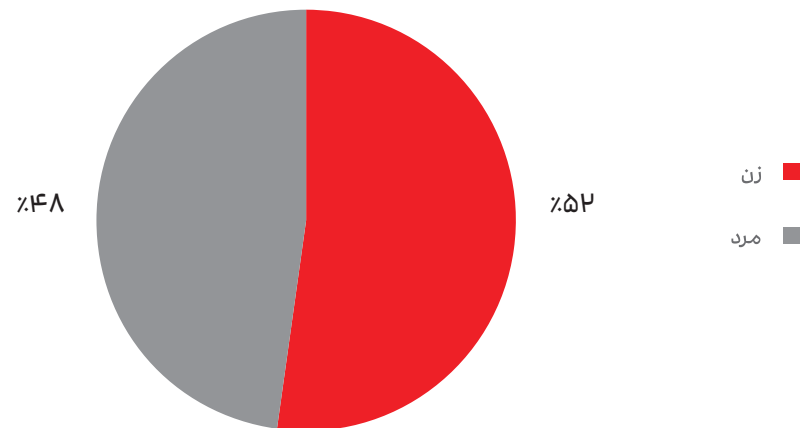
نمودار تعدادی منابع انسانی به تفکیک نقش



نمودار نیروی انسانی به تفکیک مقطع تحصیلی



نمودار نیروی انسانی به تفکیک جنسیت





گزارش نظام
حاکمیت شرکتی



نظام حاکمیتی شرکت

هیأت مدیره

وظایف هیأت مدیره:

- هدایت استراتژیک
- نظارت و کنترل استراتژیک
- ارائه پشتیبانی و مشاوره جمعی به مدیرعامل در حوزه‌های مختلف
- تقویت ارتباطات برون سازمانی و شبکه‌سازی با محیط بیرونی
- شناسایی استعداد‌های مدیریتی

مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد

وظایف:

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

مدیران عامل شرکت‌های زیر مجموعه

وظایف:

مدیریت کسب‌وکارهای زیرمجموعه بر اساس سیاست‌ها و استراتژی‌های
گروه

کمیته منابع انسانی

وظایف کمیته:

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

کمیته استراتژی

وظایف کمیته:

تهیه و تدوین سرخط‌های استراتژی و ارزیابی میزان دستیابی به اهداف

کمیته حسابرسی

وظایف کمیته:

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

اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل در دوره عملکرد

شهریار رحیمی

رئیس هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیات مدیره همکاران سیستم: ۲۹ سال

تخصص: برنامه‌ریزی استراتژیک، مدیریت فروش و مدیریت عملکرد

تحصیلات: کارشناسی ریاضی و فیزیک دانشگاه تربیت معلم

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته حسابرسی
- کمیته منابع انسانی



مهدی انصاریان

نایب رئیس هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۱۷ سال

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت محصول و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه قزوین

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته حسابرسی



مهدی امیری

مدیرعامل

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۶ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی شریف

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی
- کمیته منابع انسانی



همایون حریری

عضو هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیات مدیره همکاران سیستم: ۲۶ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات، مدیریت کیفیت و

مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی برق و الکترونیک دانشگاه شیراز

کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار دانشگاه صنعتی شریف

عضویت در کمیته‌های هیات مدیره:

- کمیته استراتژی



محمد مهدی میرمطهری

عضو هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۴ ماه

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری،

مدیریت اقتصاد و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

کارشناسی ارشد بهره‌وری و سیستم‌ها دانشگاه علم و صنعت

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی
- کمیته حسابرسی



فرید فولادی

عضو هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۷ سال

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

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه تهران

سایر سمت‌های کنونی:

- معاون توسعه بازار

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی



محسن طلائی

عضو علی‌البدل هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۲ سال

تخصص: طراحی و توسعه نرم‌افزار، فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت

کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، هوش ماشین و رباتیک دانشگاه تهران

سایر سمت‌های کنونی:

- مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته استراتژی



محمد عزیزاللهی

عضو علی‌البدل هیأت‌مدیره

سابقه حضور در هیأت‌مدیره همکاران سیستم: ۲ سال

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد

سایر سمت‌های کنونی:

- معاون اجرایی مشتریان و شرکت‌ها

عضویت در کمیته‌های هیأت‌مدیره:

- کمیته منابع انسانی



گزارش ساختار حاکمیت

نقاط تمرکز هیأت‌مدیره در سال ۹۷

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

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

تحلیل ترکیب اعضا از نظر تخصص‌ها و سوابق

برای اداره یک شرکت نرم‌افزاری در ابعاد گروه همکاران سیستم، با شبکه‌ای از شرکت‌ها و نمایندگان آن، تخصص‌هایی نظیر رهبری، هوشمندی کسب‌وکار، مهارت‌های تحلیل اقتصادی، مالی و سرمایه‌گذاری، شناخت از بازار، محصول و تکنولوژی ضروری است. هیأت‌مدیره شرکت متشکل از ۴ عضو غیرموظف، ۱ عضو موظف و ۲ عضو علی‌البدل می‌باشد که هر یک دارای تخصص‌های متنوعی هستند.

همکاران سیستم همواره بر این عقیده بوده است که تقویت تیم رهبری شرکت یکی از مؤثرترین پایه‌های ایجاد تحول در ادامه عمر شرکت است. در همین راستا و در جهت افزایش ظرفیت و توانمندی هیأت‌مدیره، در بهمن ماه ۹۷ آقای محمدمهدی میرمطهری به عنوان عضو غیرموظف هیأت‌مدیره به تیم مدیریتی همکاران سیستم پیوسته و جایگزین آقای اسمعیل کمالی‌روستاگردید.

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

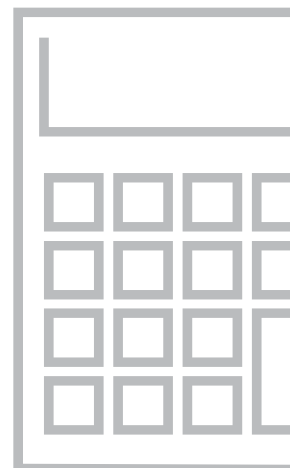
حق حضور، پاداش، حقوق و مزایای اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل

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

کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره

هیأت‌مدیره همکاران سیستم به منظور اطمینان از ایفای مناسب نقش‌های خود در قبال تمامی ذی‌نفعان شرکت، از سال ۹۰ اقدام به ایجاد کمیته‌های زیرمجموعه هیأت‌مدیره نموده است. در سال ۹۷ کمیته حسابرسی، کمیته استراتژی و کمیته منابع انسانی به منظور کمک به تصمیم‌سازی در اصلی‌ترین وظایف هیأت‌مدیره در این سه حوزه فعال بوده است.

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



مأموریت کمیته حسابرسی

کمیته حسابرسی در سال ۹۰ به منظور اجرای اصول حاکمیت شرکتی و اعمال نظارت مؤثر بر فعالیت‌های شرکت، ایجاد گردیده است. در حال حاضر این کمیته متشکل از پنج عضو است که اکثریت آنان مستقل و دارای تخصص مالی بوده و توسط هیأت‌مدیره انتخاب شده‌اند. این کمیته در سال ۹۷، تعداد ۶ جلسه در راستای 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 برگزار نموده است.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۹۷

- اهم فعالیت‌های کمیته حسابرسی در راستای ایفای وظایف خود در سال ۹۷ به صورت زیر بوده است:
- تصویب برنامه کاری واحد حسابرسی داخلی، زمان‌بندی آن و تعیین اولویت‌های رسیدگی
- کسب اطمینان معقول از کفایت دامنه ارزیابی و رسیدگی‌های حسابرسان داخلی از نظام کنترل‌های داخلی
- ارزیابی فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی و بررسی گزارش‌های صادرشده در زمینه کنترل‌های داخلی، مدیریت ریسک و فرآیندهای عملیاتی شامل فعالیت‌های مهم ستادی و عملیات شرکت‌های زیرمجموعه و فعالیت‌های مشاوره‌ای
- کسب اطمینان معقول از ارائه یافته‌ها و توصیه‌های مهم از سوی حسابرسان داخلی به مدیریت و پیگیری اقدامات لازم
- کسب اطمینان معقول از اثربخشی فرآیند مدیریت ریسک مشتمل بر شناسایی، اندازه‌گیری، تجزیه و تحلیل، ارزیابی مدیریت و نظارت بر سیستم مدیریت ریسک
- بررسی سلامت گزارشگری مالی در سطح گروه
- بررسی گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه به منظور حصول اطمینان از اثربخشی گزارش‌های صادره و برگزاری جلساتی جهت رفع اختلاف نظر احتمالی بین حسابرسان مستقل با هیأت‌مدیره‌ها و مدیران
- جایگزینی تعدادی از حسابرسان مستقل شرکت‌های زیرمجموعه برای سال مالی ۹۷
- بررسی کلیه شرایط قراردادهای حسابرسی و تناسب حق‌الزحمه دریافتی حسابرسان مستقل
- بررسی عملکرد حسابرسان مستقل و پایش استقلال آنها
- نظارت بر رعایت قوانین، مقررات و الزامات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
- پیشنهاد عضو جدید کمیته حسابرسی

اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

حسابرس مستقل و بازرس قانونی گروه در سال ۹۷، مؤسسه حسابرسی نوین‌نگر مانا و بازرس علی البدل مؤسسه حسابرسی بیات‌رایان می‌باشد.

معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل

- معیارهای گروه برای گزینش حسابرس مستقل به شرح ذیل می‌باشد:
- حضور در رتبه یک لیست حسابرسان معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار و عدم تعلیق از فهرست مذکور
- شرایط و تمهیدات لازم جهت استقرار گروه حسابرسی متناسب با وضعیت شرکت و شرایط صنعت
- همکاری مؤسسه با کمیته حسابرسی در راستای مسئولیت‌های مندرج در منشور کمیته حسابرسی



کمیته استراتژی

مأموریت کمیته استراتژی



کمیته استراتژی یکی از مجموعه کمیته‌هایی است که به عنوان زیرمجموعه نهاد هیأت‌مدیره فعالیت می‌کند. این کمیته با هدف تمرکز روی مسائل استراتژیک و ایجاد ظرفیت برای راهبری بلندمدت سازمان از طریق پیشنهاد استراتژی‌های مناسب به هیأت‌مدیره تشکیل شده است. بررسی شرایط بیرونی و درونی شرکت از دیدگاه فرصت‌ها، توانمندی‌ها و ریسک‌های موجود و پیش رو در حوزه‌های متنوع اقتصاد، بازار کسب‌وکار و نیازمندی‌های صنایع از مهم‌ترین وظایف این کمیته هستند.

علاوه بر موضوعات ذکرشده، پایش پیشرفت اهداف استراتژیک در سازمان، حصول اطمینان از وجود سازوکار مشارکت سازمانی در شکل‌گیری موضوعات استراتژیک و همچنین اطمینان از ایجاد زیرساخت‌های اجرای استراتژی‌ها از دیگر نقاط تمرکز این کمیته هستند.

فعالیت‌ها و دستاوردهای کمیته در سال ۹۷

- کمیته استراتژی در سال ۹۷، بالغ بر ۲۰ جلسه برگزار نموده و عمده اقدامات و فعالیت‌های آن در حوزه تدوین استراتژی‌ها، سیاست‌ها و برنامه‌ریزی استراتژیک برای سال ۹۸ بوده است که خلاصه آنها به شرح زیر است:
- پایش وضعیت کلان اقتصادی کشور و پیش‌بینی شرایط سال ۹۸ در حوزه‌های مؤثر بر کسب‌وکار شرکت و مشتریان
 - رصد تحرکات و جایگاه رقبا در بازار
 - تهیه و ارائه پیشنهاد اهداف استراتژیک سال ۹۸ به هیأت‌مدیره
 - تدوین شناسنامه اهداف سال ۹۸ شامل هدف‌گذاری شاخص‌های تحقق و تعیین رویکردهای اجرایی و ارائه آنها به هیأت‌مدیره
 - پایش و اعمال توجه به تناسب ساختار سازمانی با اهداف استراتژیک
 - بررسی وضعیت بازار همکاران سیستم در صنایع مختلف و بورس و پیشنهاد انتخاب صنایع هدف برای سال ۹۸



کمیته منابع انسانی

اهداف اصلی کمیته منابع انسانی در سال ۹۷، مشخص کردن چارچوب اصلی سیاست‌های منابع انسانی، تهیه اطلاعات و ورودی‌های لازم برای تصمیم‌گیری هیأت‌مدیره در حوزه منابع انسانی، نظارت بر اجرای کلان مصوبات هیأت‌مدیره مرتبط با مدیریت منابع انسانی، نظارت بر سیاست‌ها و موضوعاتی که به بلوغ اجرا کمک می‌کند و همچنین مراقبت از افزایش توان مدیریتی بوده است.

کمیته منابع انسانی در سال ۹۷، ۱۸ جلسه تشکیل داده که اهم فعالیت‌ها و دستاوردهای آن به شرح زیر است:

- تدوین سیاست‌های کلان منابع انسانی
- پایش و نظارت بر وضعیت فرهنگ سازمانی و بهبود آن
- مشخص کردن سیاست‌های حاکم بر تدوین مدل جبران خدمات با توجه به شرایط موجود
- بازبینی فرایندهای جذب و افزایش بهره‌وری
- تعیین استراتژی‌ها و مدل نظارتی بر توسعه مدیران
- شناسایی و مدیریت استعدادها
- شناسایی و نگهداشت افراد کلیدی
- جانشین‌پروری مدیران ارشد و میانی
- پایش و نظارت بر وضعیت رضایت کارکنان
- نظارت بر چرخه مدیریت دانش در سازمان

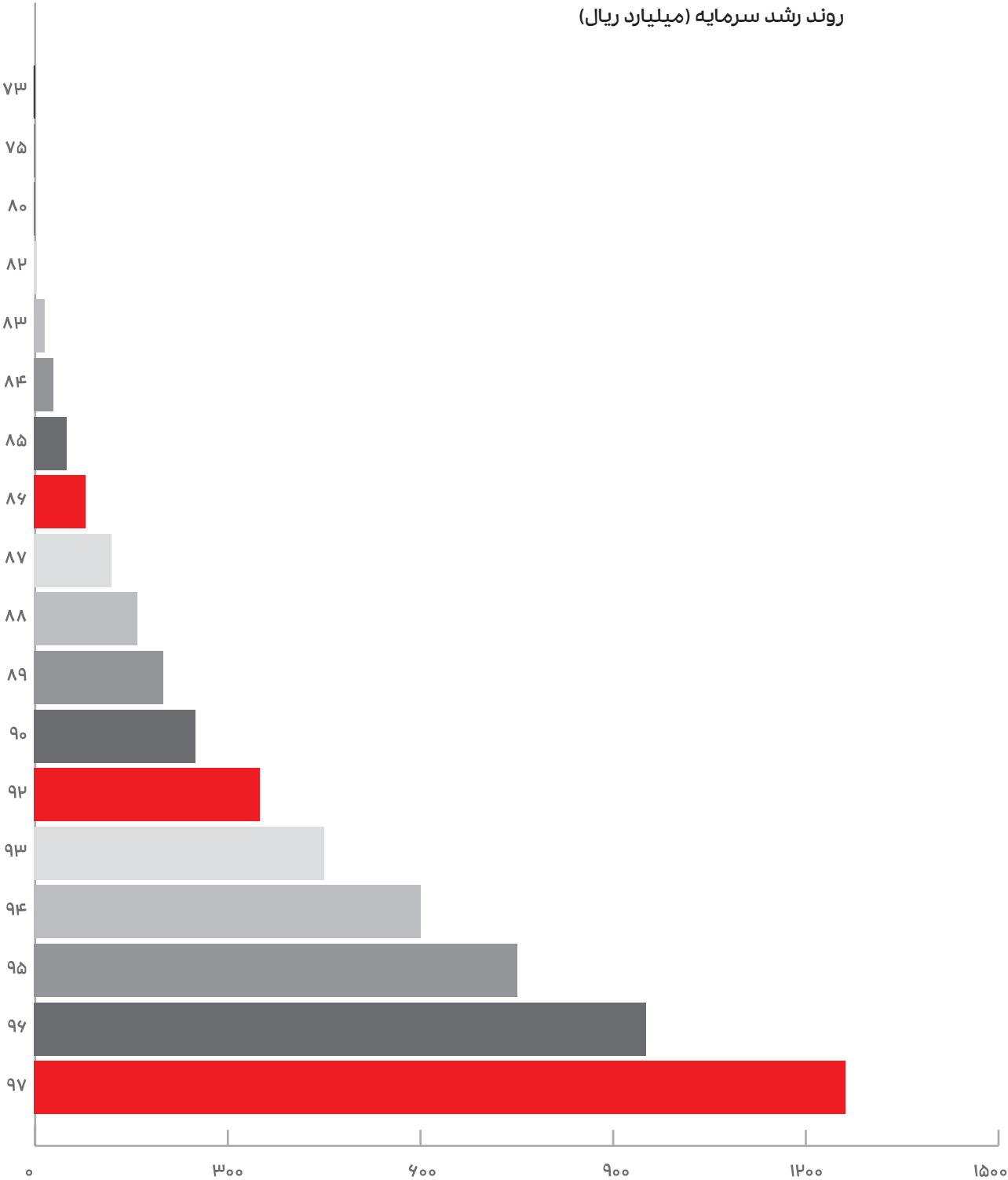
سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تأسیس در تاریخ ۶۸/۰۹/۰۷ 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 زیر به مبلغ ۱/۲۶۰ میلیارد ریال (شامل تعداد ۱/۲۶۰ میلیون سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱.۰۰۰ ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ رسیده است. افزایش سرمایه شرکت عمدتاً از محل سود انباشته بوده که حاکی از آن است که درصد مناسبی از سود حاصله صرف سرمایه‌گذاری مجدد در شرکت شده است. در سال ۹۶ پیشنهاد افزایش سرمایه‌ای معادل ۶۵۰ میلیارد ریال به تصویب مجمع عمومی فوق العاده سهامداران رسید و اجرای آن به هیأت‌مدیره شرکت تفویض گردید که بر اساس مجوز سازمان بورس طی سه مرحله ۵۱۰ میلیارد ریال افزایش سرمایه که به ترتیب ۲۰۰ میلیارد ریال در سال ۹۶ و ۳۱۰ میلیارد ریال در سال ۹۷ بوده است، ثبت شد.



تغییرات سرمایه شرکت			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیارد ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۷۳/۱۱/۱۹	۲۳۳,۳۳٪	۰,۰۰۴	آورده نقدی و اندوخته احتیاطی
۱۳۷۵/۰۸/۲۵	۱۹۰۰٪	۰,۰۸	مطالبات سهامداران
۱۳۸۰/۰۸/۲۸	۵۲۵٪	۰,۵	مطالبات سهامداران و آورده نقدی
۱۳۸۲/۱۰/۱۰	۷۰۰٪	۴	مطالبات سهامداران
۱۳۸۳/۰۹/۱۶	۳۰۰٪	۱۶	سود انباشته و اندوخته احتیاطی
۱۳۸۴/۰۵/۱۶	۸۷,۵٪	۳۰	سود انباشته
۱۳۸۵/۰۴/۲۸	۶۶,۶۷٪	۵۰	سود انباشته
۱۳۸۶/۰۴/۱۳	۶۰٪	۸۰	سود انباشته
۱۳۸۷/۰۶/۰۳	۵۰٪	۱۲۰	سود انباشته
۱۳۸۸/۰۵/۲۴	۳۳,۳۳٪	۱۶۰	سود انباشته
۱۳۸۹/۰۷/۱۳	۲۵٪	۲۰۰	سود انباشته
۱۳۹۰/۱۰/۱۳	۲۵٪	۲۵۰	سود انباشته
۱۳۹۲/۰۵/۲۷	۴۰٪	۳۵۰	سود انباشته
۱۳۹۳/۰۷/۲۲	۲۸,۵٪	۴۵۰	سود انباشته
۱۳۹۴/۰۵/۱۳	۳۳٪	۶۰۰	سود انباشته
۱۳۹۵/۰۷/۲۶	۲۵٪	۷۵۰	سود انباشته
۱۳۹۶/۰۷/۱۸	۲۶,۶۷٪	۹۵۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۰۵/۲۰	۲۶,۳۲٪	۱,۲۰۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۱۲/۲۵	۵٪	۱,۲۶۰	سود انباشته

نمودار زیر روند افزایش سرمایه شرکت را از ابتدای تأسیس تاکنون نشان می‌دهد:



سهامداران اصلی

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ و در تاریخ تأیید گزارش در جدول زیر مشخص شده‌اند:

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۷ و تاریخ تأیید گزارش					
ردیف	نام سهام‌دار	۱۳۹۷/۱۲/۲۹		تاریخ تأیید گزارش ۱۳۹۸/۰۲/۲۳	
		تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	درصد
۱	شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا (سهامی خاص)	۷۷۵,۶۶۷,۴۹۸	٪۹۱,۵۶	۷۷۵,۶۶۷,۴۹۸	٪۹۱,۵۶
۲	شرکت گ. م. اقتصاد و سرمایه‌گذاری پاسارگاد	۵۵,۳۴۹,۸۶۳	٪۴,۳۹	۵۵,۳۴۹,۸۶۳	٪۴,۳۹
۳	شرکت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران	۵۰,۶۲۶,۳۷۲	٪۴,۰۲	۵۰,۶۲۶,۳۷۲	٪۴,۰۲
۴	شرکت جی آی اف. اس پی سی.	۲۸,۶۱۴,۷۶۱	٪۲,۲۷	۲۸,۶۱۴,۷۶۱	٪۲,۲۷
۵	شرکت سرمایه‌گذاری توسعه نوردنا	۱۳,۳۱۰,۹۶۴	٪۱,۰۶	۱۳,۳۱۰,۹۶۴	٪۱,۰۶
۶	جمع اشخاص حقیقی (بالای ادرصد)	۱۴۶,۳۳۳,۰۴۳	٪۱۱,۷۰	۱۴۶,۳۳۳,۰۴۳	٪۱۱,۶۱
۷	سایر	۱۸۸,۹۳۷,۹۴۵	٪۱۵,۰۰	۱۹۰,۰۹۷,۴۹۹	٪۱۵,۰۹
جمع		۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	٪ ۱۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۱۰۰

ارتباط با سهامداران

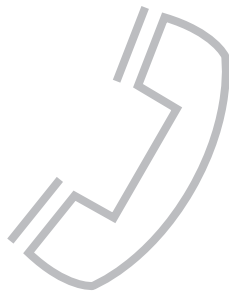


واحد امور سهام در شرکت همکاران سیستم به منظور تسهیل ارتباط با سهامداران و معرفی همکاران سیستم به بازار سرمایه، شکل گرفته است. این واحد علاوه بر گردآوری، به‌روزرسانی و آنالیز روندها و اطلاعات مورد نیاز سهامداران، اسناد افشای اطلاعات مالی و بودجه‌ریزی شرکت در مقاطع مختلف سال مالی را در بخش امور سهام به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

همکاران سیستم، نخستین شرکت نرم‌افزاری است که در سال ۹۰ وارد فرابورس و سپس در سال ۹۵ در بورس اوراق بهادار پذیرفته شده است و از سال ۹۰ تاکنون، توانسته تمامی تعهدات خود به سهامدارانش را محقق کند. در مجامع اخیر همکاران سیستم، توسعه و ارتقای ارتباط همکاران سیستم با سهامداران، ارائه اطلاعات بیشتر از سمت شرکت به سهامداران و کمک به شناخت بیشتر بازار سرمایه از ماهیت فعالیت‌ها و عملکرد شرکت، طرح و در دستور کار شرکت قرار گرفت. اقدامات انجام شده در این حوزه در سال ۹۷ عبارتست از:

- انتشار و تحویل اوراق سهام ناشی از افزایش سرمایه، طی دو مرحله بلافاصله پس از انجام تشریفات قانونی، به سهامداران
- ارتباط شرکت با کارگزاران و فعالان بازار سرمایه به منظور کسب اطلاع از شرایط محیطی بازار
- تشکیل صندوق بازارگردان
- انتشار منتخبی از مهم‌ترین اخبار همکاران سیستم از طریق پرتال سهام همکاران سیستم

تماس با امور سهام



تلفن: ۸۴۳۷۲۲۲۲

فکس: ۸۳۳۸۲۲۲۲

ایمیل: stock@systemgroup.net

نشانی واحد امور سهام:

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



وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ بیست و دوم شهریورماه ۹۰ 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 ۱۳۹۰/۰۹/۲۸ مورد معامله قرار گرفته است.

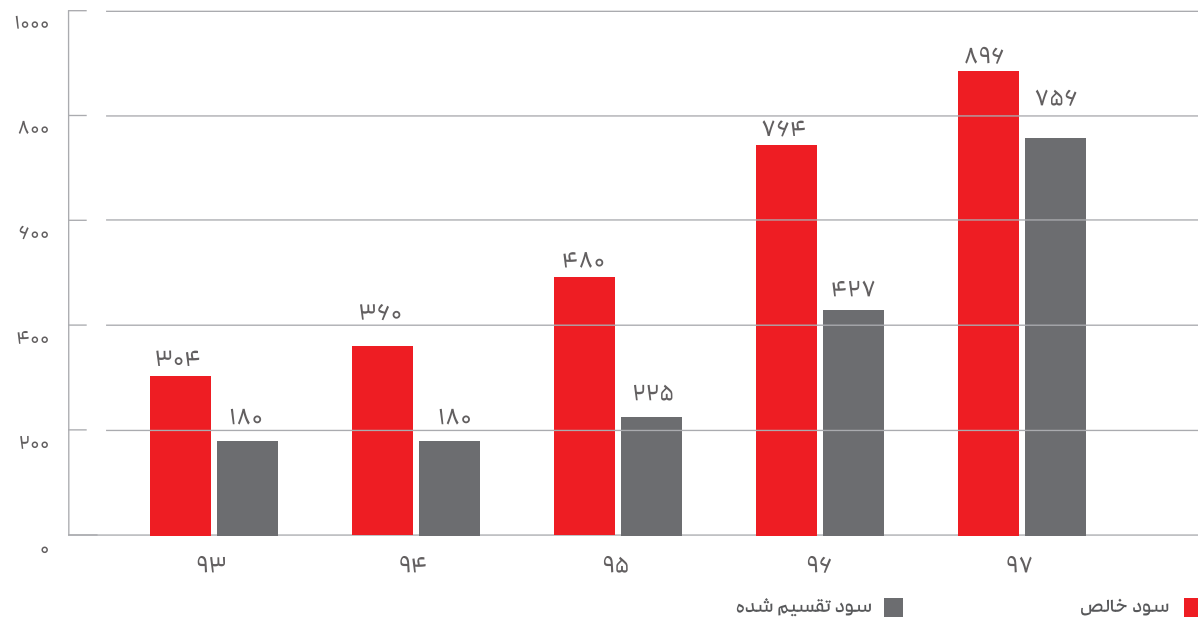
در تاریخ ۱۳۹۵/۰۸/۰۸ درخواست شرکت در هیأت پذیرش بورس اوراق بهادار بررسی و ورود شرکت به فهرست شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار، تأیید و نماد سیستم در مورخ ۹۵/۰۸/۲۳ به بازار بورس اوراق بهادار تهران راه یافت و در مردادماه سال ۹۷ توانست با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شود.

وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

وضعیت معاملات سهام شرکت در سه سال اخیر به شرح زیر بوده است:

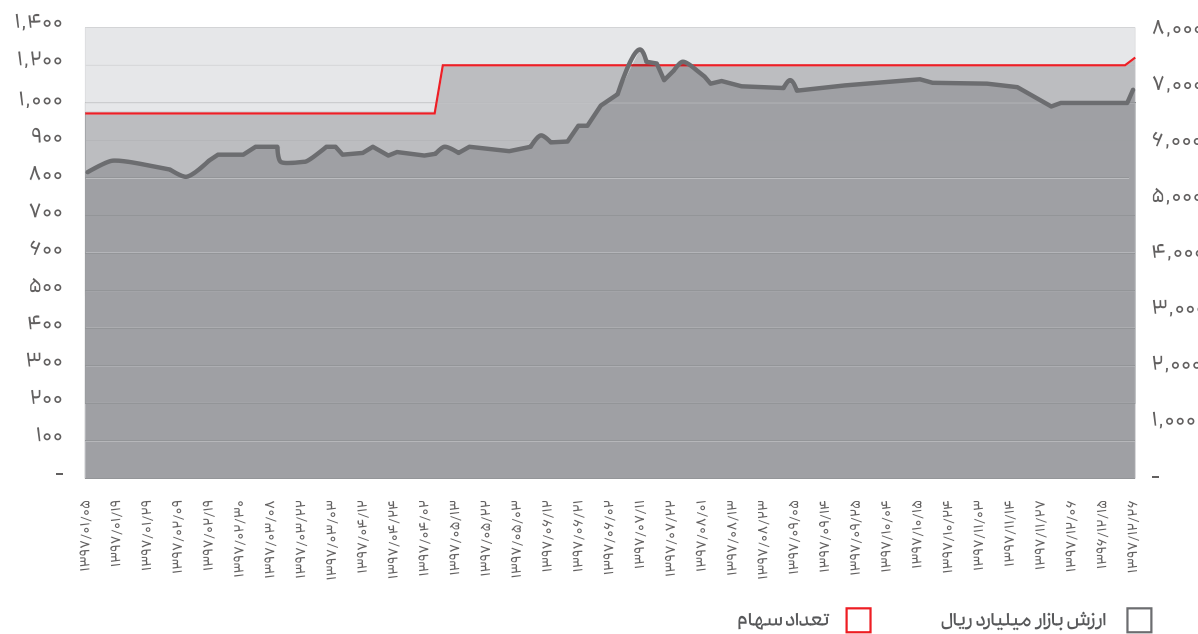
دوره مالی	تعداد سهام معامله شده	ارزش سهام معامله شده (میلیارد ریال)	تعداد روزهای باز بودن نماد	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	ارزش بازار (میلیارد ریال)	قیمت سهم (ریال)	سرمایه (میلیارد ریال)
۱۳۹۵/۱۲/۳۰	۴۲,۲۳۱,۵۷۸	۱۹۷	۲۲۶	۲۲۶	٪۶	۳,۵۸۱	۴,۷۷۵	۷۵۰
۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۸۲,۳۲۸,۷۰۴	۳۸۴	۲۳۵	۲۳۴	٪۹,۱	۴,۵۳۱	۴,۷۶۹	۹۵۰
۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۲۴۳,۹۹۹,۸۹۳	۱,۲۴۸	۲۲۹	۲۲۸	٪۲۴,۳	۶,۲۷۹	۴,۹۸۳	۱,۲۶۰

نمودار زیر نشان‌دهنده روند افزایش سود خالص سالانه شرکت اصلی و سود تقسیم‌شده به میلیارد ریال است.



■ لازم به توضیح است در نمودار بالا مبلغ ۷۵۶ میلیارد ریال در سال ۹۷ به صورت پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود از محل سود انباشته نمایش داده شده است که در صورت تصویب سهامداران، توزیع خواهد شد.

نمودار زیر، تغییرات سرمایه و ارزش بازار سهام شرکت در طول سال ۹۷ را نشان می‌دهد.



وضعیت رتبه‌بندی شرکت از لحاظ نقدشوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات در سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ بر اساس ارزیابی سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است:

شرح	رتبه در سال ۱۳۹۷	رتبه در سال ۱۳۹۶
کیفیت افشا و اطلاع‌رسانی	*	۲۰
تعداد روزهای گشایش نماد	۲۲۹ روز	۲۳۵ روز
تعداد روزهای معاملاتی نماد سیستم	۲۲۸ روز	۲۳۴ روز
تعداد روزهای معاملاتی کل بازار	۲۴۱ روز	۲۴۱ روز
نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه	۲۴,۳٪	۹,۱٪

* تا تاریخ تهیه این گزارش، رتبه شرکت‌ها در زمینه کیفیت افشا و اطلاع رسانی، برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ توسط سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام نشده است.



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، از طریق داشبورد پیشرفته مدیریت در اختیار رده‌های مدیریتی و ستادی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه قرار می‌گیرند. 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 ۹۷ بوده است.

گزارش ریسک‌ها

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

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

الف) ریسک بازار، نقدینگی و اعتباری

ریسک بازار، عمدتاً از رکودها، تغییر در نرخ بهره، تحریم‌های بین‌المللی و ... ناشی می‌شود که با عنایت به تنوع و تعداد مشتریان شرکت و صنایع مختلفی که در آن فعالیت می‌نمایند، اگر به هر دلیلی عملکرد این مشتریان تحت تأثیر ریسک‌های بازار قرار گیرد، این تأثیرات در عمل (به تنهایی یا حتی به واسطه یک صنعت خاص) بر عملکرد گروه تأثیر بااهمیتی نخواهد داشت و به نظر می‌رسد، با توجه به اقدامات گروه در سال‌های اخیر، ریسک‌های این حوزه نیز در سطح قابل قبولی مدیریت شده است.

با توجه به طیف وسیع مشتریان همکاران سیستم و حضور در بازارهای مختلف کشور، به طور معمول و براساس سوابق گذشته و نیز با توجه به وضعیت نقدینگی فعلی، پیش‌بینی می‌شود شرکت از وضعیت نقدینگی مناسبی برخوردار خواهد بود. از طرف دیگر، گروه در تولید محصولات و اجرای فعالیت‌های جاری خود (به استثنای خرید سخت‌افزار به‌خصوص سرورها)، به ارز متکی نمی‌باشد، اما با توجه به این که مشتریان محصولات همکاران سیستم، برای استفاده از این محصولات، نیاز به تأمین سخت‌افزارهای مربوطه دارند؛ لذا این احتمال وجود دارد که نوسانات نرخ ارز و به تبع آن افزایش قیمت تجهیزات سخت‌افزاری، در میزان توان خرید مشتریان همکاران سیستم تأثیرگذار باشد. در همین راستا و به منظور کاهش ریسک مذکور، شرکت از سال ۹۷ توسعه راهکاران ابری را در دستور کار خود قرار داده است.

همچنین ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی مشتریان در پرداخت به‌موقع بدهی‌های خود از مهمترین ریسک‌ها محسوب می‌شود که به دلیل تأخیر در وصول مطالبات ناشی از درآمدهای عملیاتی ایجاد و با استفاده از متوسط دوره وصول مطالبات محاسبه می‌شود. با توجه به سیاست‌های گروه در وصول مطالبات مربوط به درآمدهای عملیاتی شامل لایسنس نرم‌افزارها، خدمات استقرار، پشتیبانی و آموزش، دوره وصول مطالبات کنترل شده و ریسک اعتباری به حداقل رسیده است.

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

یکی دیگر از ریسک‌های موجود، تأثیرات شرایط اقتصادی کشور بر فعالیت مشتریان همکاران سیستم و به تبع آن توان خرید مشتری است. همکاران سیستم در سال ۹۷ برای کاهش شدت اثر ریسک مذکور، اقدام به ارائه بسته‌های محصولی متناسب با توان مالی مشتریان در طیف‌های مختلف نموده است. استمرار این امر در دستور کار سال ۹۸ نیز قرار دارد.

پ) ریسک‌های عملیاتی

از جمله ریسک‌های با اهمیت در حوزه موضوعات عملیاتی و کسب‌وکار، ریسک حضور شرکتهای بین‌المللی و جذب منابع انسانی کارآمد در داخل کشور است. رویکرد شرکت به حضور رقبای بین‌المللی از دو سو قابل اهمیت است. نخست، استراتژی همکاران سیستم در بخش‌هایی از بازار هدف، رقابت با همتایان بین‌المللی خود است که مبنای آن توانمندی‌ها و سرمایه‌های کنونی شرکت است. از سوی دیگر، سیاست‌گذاری شرکت به گونه‌ای است که با ایجاد توانمندی‌های جدید، در بخش‌هایی از بازار که تا کنون بازار هدف همکاران سیستم نبوده است بتواند با شرکت‌های معتبر بین‌المللی همکاری نماید.

در حوزه منابع انسانی، علی‌رغم وجود شرایط اقتصادی تورمی و ناپایدار، فعالیت‌های منابع انسانی شرکت شامل جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه کارکنان جهت شناسایی و کنترل ریسک‌های پیشرو از اثربخشی لازم برخوردار است. علاوه بر آن در جهت نگهداشت و توسعه منابع انسانی، شرکت برنامه‌ای را دنبال می‌کند که دانش و مهارت‌های منابع انسانی خود را جهت ارائه محصول و خدمات در سطح بین‌المللی مهیا سازد.

محیط حقوقی شرکت

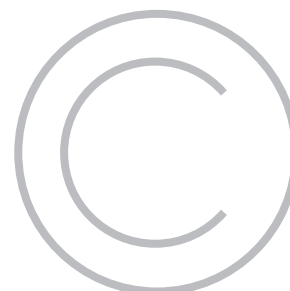


دفتر حقوقی شرکت همکاران سیستم، با ارائه مشاوره‌های لازم به مدیران و کارشناسان بخش‌های مختلف سازمان، مجموعه مدیریتی شرکت را در مواجهه با ریسک‌های حقوقی و قانونی مرتبط با فعالیت‌های شرکت، یاری می‌دهد. در این راستا شرکت همکاران سیستم با شناسایی مقررات حاکم بر حوزه کسب‌وکار خود سعی نموده که مقررات یاد شده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

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

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

حقوق مالکیت فکری



یکی از دارایی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان، دارایی‌های فکری است. دارایی فکری طیف وسیعی از اموال ارزشمند غیرمادی و غیرمحمسوسی را در بر می‌گیرد که حاصل فکر، تلاش، ایده و خلاقیت مجموعه مدیران و کارکنان شرکت است. در شرکت همکاران سیستم از بین انواع مصادیق مالکیت فکری، همواره کپی‌رایت نرم‌افزارهای شرکت، اسرار تجاری، علائم تجاری، نام تجاری و نام دامنه‌های شرکت مورد توجه خاص و ویژه بوده و اقدامات حقوقی، قراردادی و قانونی زیر برای حفظ و حراست از این دارایی‌ها انجام می‌شود که شامل سرفصل‌های زیر است:

- انعقاد و به‌روزرسانی توافقنامه‌های عدم افشاء (NDA)
- ثبت نرم‌افزارها در شورای عالی انفورماتیک، بررسی و پیگیری موارد نقض کپی‌رایت
- ثبت علائم تجاری شرکت و بررسی موارد ناقض حقوق قانونی شرکت در فضای مجازی و فیزیکی
- مراقبت دائمی و همیشگی برای جلوگیری از موارد سوءاستفاده از نام تجاری و نام دامنه اینترنتی

مسئولیت‌های اجتماعی

شرکت همکاران سیستم، همواره تلاش می‌کند بخشی از زمان و منابع خود را در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی صرف کند. در این راستا، فعالیت‌هایی که در سال ۹۷ انجام شده، در سه سرفصل زیر آورده شده است:

■ همکاری با مؤسسات آموزشی و دانشگاه‌ها

همکاران سیستم، با هدف انتقال دانش روز به سرمایه انسانی آینده جامعه، دوره‌ها و محصولات آموزشی خود را به شکل رایگان یا با قیمتی مناسب در اختیار مراکز آموزشی و دانشگاه‌ها قرار می‌دهد. علاوه بر این، از رویدادهای دانشجویی در دانشگاه‌ها و از بازدید دانشجویان دانشگاه‌ها از محیط کسب‌وکار همکاران سیستم نیز حمایت می‌کند. در سال ۹۷، ۴۱ دانشگاه از محصولات و خدمات سپیدار سیستم به صورت رایگان استفاده نمودند. در همین راستا دانشجویان دانشگاه همدان و شهید بهشتی از محیط همکاران سیستم بازدید کردند و همکاران سیستم از جشن فارغ‌التحصیلی دانشگاه امیرکبیر حمایت کرد. همچنین، در دانشگاه بهشتی نیز دوره‌های آموزشی برای ارتقا دانش دانشجویان در حوزه نرم‌افزار برگزار شد.

در سال ۹۷ و با هدف ایجاد ارتباط مستقیم با دانشجویان دانشگاه‌ها، مؤسسه آموزش و پژوهش همکاران سیستم اقدام به برگزاری تورهای دانشگاهی کرده است. در این تورها که تاکنون در ۷ دانشگاه برگزار شده است، دانشجویان در خصوص دوره‌های آموزشی مناسب، مسیرهای شغلی و تقویت مهارت‌ها و رزومه شغلی خود مشاوره دریافت می‌کنند.

■ کمک و تقویت سازمان‌های مردم‌نهاد

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

از ابتدای سال ۹۷، ۳۴ مؤسسه خیریه به شکل رایگان از سیستم‌های سپیدار همکاران سیستم و خدمات پشتیبانی آن بهره‌مند شدند و ۶ مؤسسه خیریه به سیستم‌های راهکاران همکاران سیستم تجهیز شدند.

همکاران سیستم در پایان سال ۹۷ با برپایی کارگاه نقاشی برای کودکان کار و خرید آثار حاصل از این کارگاه، کارت تبریکی طراحی و با هدف تبریک سال جدید برای مشتریان ارسال کرد تا به این کودکان کمک و مشتریان خود را نیز در این کار خیر سهیم نماید. همچنین، به برخی از مؤسسات برگزیده کمک‌های نقدی نیز ارائه شده است.

■ حمایت از شرکت‌های استارت‌آپ

همکاران سیستم با شناسایی و حمایت از شرکت‌های نوپا و تازه‌تأسیس نسبت به تجهیز آنها به تکنولوژی نرم‌افزاری اقدام کرده است. از ابتدای سال ۹۷، حمایت از ۳۲ شرکت استارت‌آپ و تجهیز آنها به نرم‌افزارهای اداری محصول سپیدار انجام شده است. همچنین در طرحی از شرکت سپیدار سیستم آسیا، شرکت‌های استارت‌آپی از ۵۰ درصد تخفیف برخوردار شدند.

■ حمایت از حقوق مالکیت فکری

رشد و توسعه اقتصادی و صنعتی هر کشور بیش از هر چیز متکی به نوآوری‌ها و اندیشه‌های خلاق است که تنها با وجود بستر مناسب، زمینه بروز و ظهور می‌یابند. اگر مالکیت فکری در جوامع پیشرفته به اصلی‌ترین موتور محرکه و مسیر پیشرفت و توسعه تبدیل شده است، این مهم فقط از رهگذر حضور و فعالیت شرکت‌ها و سازمان‌هایی است که در طول سال‌های فعالیت خود از منافع قانونی حوزه مالکیت فکری بهره برده‌اند. اما نباید از نظر دور داشت که نمی‌توان همه چیز را در تصویب قوانین مختلف خلاصه کرد. مجموعه فضای کسب‌وکار نیز باید زمینه حمایت، توسعه و ترویج مالکیت‌های فکری را فراهم کند و ثروت‌آفرینی از این دارایی‌ها را تسهیل نماید.

در همین راستا، واحد حقوقی شرکت همکاران سیستم به منظور تحقق مسئولیت اجتماعی خود، فعالیت‌هایی را به طور مستمر و منظم در حوزه مالکیت فکری انجام داده است که اهم اقدامات انجام شده در سال ۹۷ به شرح زیر می‌باشد:

- همکاری و تعامل نزدیک با کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی از طریق تشکیل کارگروه مالکیت فکری و تنظیم و اداره جلسات و تبادل نظر در خصوص موضوعات مختلف مالکیت فکری
- تهیه و انتشار ویژه‌نامه روز جهانی مالکیت فکری با موضوع تحقق مالکیت در دارایی‌های فکری، ارزش‌گذاری آن و بررسی امکان وثیقه‌گذاری اموال فکری
- اعمال رویکرد جدید در تولید محتوا برای بخش مالکیت فکری سایت با هدف ارائه مطالب حقوقی به زبان ساده‌تر و کاربردی‌تر درباره مفاهیم حوزه مالکیت فکری و تبیین چالش‌ها و مسائل قانونی و حقوقی آن برای صاحبان مالکیت فکری
- مجموع بازدید از این بخش از فروردین ۹۷ تا فروردین ۹۸ حدود ۱۵۰۰ بازدید بوده است.

۴

گزارش مالی



گزارش مالی

شرکت در سال ۹۷، موفق شد با تکیه بر منابع سازمانی و سرمایه انسانی ارزشمند، تعهدات خود به سهامداران را فراتر از بودجه پیش‌بینی‌شده، محقق نماید.

درآمد تلفیقی گروه با ۲۸٪ رشد از ۱٫۷۵۶ میلیارد ریال در سال ۹۶ به ۲٫۲۵۳ میلیارد ریال در سال ۹۷، افزایش یافت. رشد محسوس درآمدها و توسعه بازار در کنار رویکرد تیم مدیریتی شرکت در مدیریت هزینه‌ها با توجه به شرایط خاص سال گذشته، باعث شد تا حاشیه سود عملیاتی از ۳۸٪ در سال ۹۶ به حدود ۴۴٪ در سال ۹۷ افزایش یابد و به حدود ۹۸۵ میلیارد ریال بالغ گردد.

علاوه بر مطالب فوق، با بهره‌گیری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری، استفاده بهینه از نقدینگی شرکت، به‌کارگیری تمام فرصت‌های قانونی و معافیت‌های مالیاتی نظیر معافیت‌های ناشی از شناوری سهام و تبصره ۷ ماده ۱۰۵ قانون مالیات‌های مستقیم، سود خالص تلفیقی دوره نیز از ۶۸۰ میلیارد ریال در سال ۹۶ با حدود ۳۷٪ افزایش به ۹۳۱ میلیارد ریال در سال ۹۷ افزایش یافت.

در ادامه خلاصه ای از عملکرد مالی و عملیاتی شرکت به شرح جداول پیوست تقدیم می‌گردد.

گزیده اطلاعات مالی – تلفیقی

۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	
تجدید ارائه شده	تجدید ارائه شده		
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۱,۳۸۱,۷۶۲	۱,۷۵۶,۵۲۷	۲,۲۵۳,۳۷۶	درآمدهای عملیاتی
۴۷۹,۹۶۸	۶۷۰,۲۰۹	۹۸۴,۸۲۲	سود عملیاتی
۱۰۲,۷۷۷	۱۱۳,۹۵۸	۱۳۴,۹۰۳	خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۴۹۹,۲۹۱	۶۸۰,۲۵۵	۹۳۱,۰۷۸	سود خالص
(۴,۳۴۹)	(۳,۹۴۰)	(۲۶۳)	تعدیلات سنواتی
۵۴۲,۷۶۱	۷۸۵,۴۹۸	۱,۲۲۸,۱۷۷	جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۲,۰۸۵,۵۴۵	۲,۷۹۹,۳۹۸	۳,۶۵۸,۱۳۵	جمع دارایی‌ها
۷۴۲,۶۲۶	۱,۰۰۲,۷۰۶	۱,۳۶۸,۰۳۰	جمع بدهی‌ها
۷۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱,۳۴۲,۹۱۹	۱,۷۹۶,۶۹۲	۲,۲۹۰,۱۰۵	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) نرخ بازده (درصد):			
۲۷٪	۲۸٪	۲۹٪	نرخ بازده دارایی‌ها
۴۳٪	۴۳٪	۴۶٪	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۷۵۰	۹۵۰	۱۲۶۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۴۰۰	۵۴۶	۷۴۷	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
۱,۷۹۱	۱,۸۹۱	۱,۸۱۸	ارزش دفتری هر سهم - ریال
۱,۰۶۵	۱,۲۱۶	۱,۱۷۳	تعداد کارکنان - نفر (میانگین سال)

گزیده اطلاعات مالی – شرکت اصلی

۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	
تجدید ارائه شده	تجدید ارائه شده		
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۷۸۵,۱۴۸	۱,۱۱۸,۵۹۹	۱,۳۲۵,۰۷۲	درآمدهای عملیاتی (شامل درآمد سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فرعی)
۴۰۲,۳۰۶	۶۷۵,۵۶۹	۸۲۷,۸۹۴	سود عملیاتی
۱۲۱,۵۴۸	۱۳۳,۸۹۸	۱۶۲,۲۴۳	خالص سایر درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۴۷۹,۸۲۴	۷۶۳,۵۷۶	۸۹۵,۶۱۵	سود خالص
(۱,۰۷۷)	۰	۲,۶۸۵	تعدیلات سنواتی
۴۷۷,۳۸۶	۳۵۸,۸۴۸	۷۵۹,۹۲۴	جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۱,۸۱۷,۳۲۷	۲,۵۱۱,۱۵۹	۳,۱۸۵,۳۲۵	جمع دارایی‌ها
۴۹۰,۸۵۱	۶۴۶,۱۰۵	۸۵۲,۱۵۶	جمع بدهی‌ها
۷۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۱,۳۲۶,۴۷۶	۱,۸۶۵,۰۵۴	۲,۳۳۳,۱۶۹	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۷۵۰	۹۵۰	۱,۲۶۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۳۸۱	۶۰۶	۷۱۱	سود واقعی هر سهم - ریال (بر اساس آخرین سرمایه)
۳۰۰	۴۵۰	-	سود نقدی هر سهم - ریال
۴,۹۷۹	۴,۸۸۱	۵,۵۳۹	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ گزارش - ریال
۱,۷۶۹	۱,۹۶۳	۱,۸۵۲	ارزش دفتری هر سهم - ریال
د) سایر اطلاعات:			
۲۲۶	۲۴۹	۲۳۱	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

صورت سود و زیان شرکت اصلی

میلیون ریال	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹	درصد تغییرات
تجدید ارائه شده			
درآمدهای عملیاتی	۹۸۹,۵۲۶	۹۲۱,۶۲۶	۷٪
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲۱۵,۴۱۱)	(۱۸۵,۵۹۳)	۱۶٪
سود ناخالص	۷۷۴,۱۱۵	۷۳۶,۰۳۲	۵٪
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۲۸۱,۷۶۷)	(۲۵۷,۴۳۶)	۹٪
سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های عملیاتی	۳۳۵,۵۴۶	۱۹۶,۹۷۳	۷۰٪
سود عملیاتی	۸۲۷,۸۹۴	۶۷۵,۵۶۹	۲۳٪
هزینه‌های مالی	(۳۸)	(۲۵۹)	(۸۵٪)
خالص سایر درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱۶۲,۲۴۳	۱۳۳,۸۹۸	۲۱٪
سود قبل از مالیات	۹۹۰,۰۹۸	۸۰۹,۲۰۸	۲۲٪
مالیات	(۹۴,۴۸۳)	(۴۵,۶۳۲)	۱۰۷٪
سود خالص	۸۹۵,۶۱۵	۷۶۳,۵۷۶	۱۷٪

ترازنامه شرکت اصلی

دارایی‌ها (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدیدارائه شده	بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدیدارائه شده
دارایی‌های جاری			بدهی‌های جاری		
موجودی نقد	۱۰۵,۰۳۳	۷۳,۷۰۳	پرداختنی‌های تجاری و غیرتجاری	۳۵۲,۱۳۵	۳۰۳,۴۵۴
سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۱,۰۹۹,۹۹۹	۵۴۷,۲۷۱	مالیات پرداختنی	۸۵.۰۲۲	۴۲,۲۷۶
دریافتنی‌های تجاری و غیرتجاری	۲۵۹,۳۱۵	۲۲۵,۸۵۷	سود سهام پرداختنی	۶,۹۱۴	۴,۳۰۷
موجودی مواد و کالا	۳,۵۶۵	۵,۶۷۳	تسهیلات مالی	۰	۵۱۱
پیش‌پرداخت‌ها	۲۱,۹۲۸	۳,۱۸۱	پیش دریافت‌ها	۳۶۰,۱۵۵	۲۵۹,۶۳۱
جمع دارایی‌های جاری	۱,۴۸۹,۸۴۰	۸۵۵,۶۸۵	جمع بدهی‌های جاری	۸۰۴,۲۲۶	۶۱۰,۱۷۹
دارایی‌های غیرجاری			بدهی‌های غیرجاری		
دریافتنی‌های بلند مدت	۲۸,۰۱۴	۱۸,۰۶۲	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۴۷,۹۳۰	۳۵,۹۲۶
سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۲۸۳,۶۱۳	۲۳۳,۶۲۴	جمع بدهی‌های غیرجاری	۴۷,۹۳۰	۳۵,۹۲۶
دارایی‌های نامشهود	۱۱۲,۰۷۷	۹۹,۱۸۲			
دارایی‌های ثابت مشهود	۱,۲۶۰,۹۰۹	۱,۲۹۹,۷۸۷			
سایر دارایی‌ها	۱۰,۸۷۲	۴,۸۱۹			
جمع دارایی‌های غیرجاری	۱,۶۹۵,۴۸۵	۱,۶۵۵,۴۷۴	جمع بدهی‌ها	۸۵۲,۱۵۶	۶۴۶,۱۰۵
			حقوق صاحبان سهام		
			سرمایه	۱,۲۶۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰
			اندوخته قانونی	۱۲۶,۰۰۰	۹۵,۰۰۰
			سود انباشته	۹۴۷,۱۶۹	۸۲۰,۰۵۴
			جمع حقوق صاحبان سهام	۲,۳۳۳,۱۶۹	۱,۸۶۵,۰۵۴
جمع دارایی‌ها	۳,۱۸۵,۳۲۵	۲,۵۱۱,۱۵۹	جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام	۳,۱۸۵,۳۲۵	۲,۵۱۱,۱۵۹

صورت جریان وجوه نقد شرکت اصلی

سال ۱۳۹۷			سال ۱۳۹۶		
			(تجدید ارائه شده)		
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
فعالیت‌های عملیاتی:					
جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی			۷۵۹,۹۲۴	۳۵۸,۸۴۸	
بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی:					
سود دریافتی بابت سپرده‌های سرمایه‌گذاری	۱۰۲,۶۲۵			۱۰۵,۴۱۰	
سود سهام پرداختی	(۴۲۴,۸۹۳)			(۲۲۴,۲۶۶)	
سود پرداختی بابت تسهیلات مالی	(۳۸)			(۲۵۹)	
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی			(۳۲۲,۳۰۶)	(۱۱۹,۱۱۵)	
مالیات بر درآمد :					
مالیات بر درآمد پرداختی	(۴۶,۰۳۲)			(۳۸,۶۴۸)	
فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:					
وجوه پرداختی بابت تحصیل سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت	(۵۵۲,۷۲۷)			(۱۴۷,۲۷۱)	
وجوه پرداختی بابت تحصیل سرمایه‌گذاری بلند مدت	(۴۹,۹۹۰)			(۱۰۷)	
وجوه پرداختی بابت خرید دارائی‌های ثابت مشهود	(۱۶,۰۱۲)			(۵۵۴,۷۹۱)	
وجوه دریافتی بابت فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۲۹,۴۵۲			۶۷	
وجوه دریافتی بابت فروش دارایی‌های نامشهود	۲۵			۷	
وجوه پرداختی بابت خرید دارایی‌های نامشهود	(۳۳,۸۰۶)			(۲۹,۶۸۱)	
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری			(۶۲۳,۰۵۸)	(۷۳۱,۷۷۷)	
جریان خالص خروج وجه نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی			(۲۳۱,۴۷۲)	(۵۳۰,۶۹۲)	
فعالیت‌های تامین مالی :					
خالص وجوه دریافتی از شرکت‌های فرعی	۲۵۴,۷۵۱			۲۵۷,۷۲۳	
بازپرداخت اصل تسهیلات مالی دریافتی	(۵۱۱)			(۸۴۱)	
جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های تامین مالی			۲۵۴,۲۴۰	۲۵۶,۸۸۲	
خالص افزایش (کاهش) در وجه نقد	۲۲,۷۶۸			(۲۷۳,۸۱۰)	
مانده وجه نقد در ابتدای سال			۷۳,۷۰۳	۳۴۷,۳۹۵	
تاثیر تغییرات نرخ ارز			۸,۵۶۲	۱۱۸	
مانده وجه نقد در پایان سال			۱۰۵,۰۳۳	۷۳,۷۰۳	

صورت سود و زیان تلفیقی

میلیون ریال	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدید ارائه شده	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۲,۲۵۳,۳۷۶	۱,۷۵۶,۵۲۷	۲۸٪
بهای تمام درآمدهای عملیاتی	(۸۵۲,۵۱۶)	(۷۰۷,۳۴۸)	۲۱٪
سود ناخالص	۱,۴۰۰,۸۶۰	۱,۰۴۹,۱۷۹	۳۴٪
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۴۱۶,۰۳۸)	(۳۷۸,۹۷۰)	۱۰٪
سود عملیاتی	۹۸۴,۸۲۲	۶۷۰,۲۰۹	۴۷٪
هزینه‌های مالی	(۳۸)	(۲۵۹)	(۸۵٪)
خالص سایر درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱۳۴,۹۰۳	۱۱۳,۹۵۸	۱۸٪
سود قبل از مالیات	۱,۱۱۹,۶۸۷	۷۸۳,۹۰۸	۴۳٪
مالیات	(۱۸۸,۶۰۹)	(۱۰۳,۶۵۳)	۸۲٪
سود خالص	۹۳۱,۰۷۸	۶۸۰,۲۵۵	۳۷٪

- افزایش ۲۸ درصدی درآمدهای عملیاتی عمدتاً به دلیل توسعه بازار و افزایش درآمد پشتیبانی می‌باشد.
- افزایش درآمد غیرعملیاتی سال ۹۷ به نسبت ۹۶، عمدتاً بابت سرمایه‌گذاری نزد بانک است.
- سود عملیاتی تلفیقی حدود ۴۷ درصد نسبت به سال قبل افزایش داشته است. همچنین حاشیه سود عملیاتی از ۳۸ درصد در سال ۹۶ به ۴۴ درصد افزایش یافته است. گروه با افزایش ۲۸ درصدی درآمدهای عملیاتی و افزایش ۱۷ درصدی هزینه‌ها موفق به افزایش ۶ درصدی حاشیه سود شده است.

ترازنامه تلفیقی

دارایی‌ها (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدید ارائه شده	بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام (میلیون ریال)	۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹ تجدید ارائه شده
دارایی‌های جاری			بدهی‌های جاری		
موجودی نقد	۳۱۹,۱۶۱	۲۱۰,۹۷۱	پرداختنی تجاری و غیرتجاری	۱۵۴,۹۰۸	۱۸۷,۴۱۰
سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۱,۲۱۴,۷۵۸	۵۹۷,۴۳۵	مالیات پرداختنی	۱۷۳,۱۹۱	۹۱,۶۶۹
دریافتنی تجاری و غیرتجاری	۴۵۷,۹۷۰	۴۰۲,۸۹۷	سود سهام پرداختنی	۶,۹۱۴	۴,۳۰۷
موجودی مواد و کالا	۱۷,۸۸۵	۱۴,۵۱۱	تسهیلات مالی	۰	۵۱۱
پیش‌پرداخت‌ها	۳۵,۲۹۵	۵,۸۷۷	پیش‌دریافت‌ها	۸۱۵,۸۲۸	۵۴۵,۸۲۲
جمع دارایی‌های جاری	۲,۰۴۵,۰۶۹	۱,۲۳۱,۶۹۱	جمع بدهی‌های جاری	۱,۱۵۰,۸۴۱	۸۲۹,۷۱۹
دارایی‌های غیرجاری			بدهی‌های غیرجاری		
دریافتنی‌های بلندمدت	۵۶,۷۷۱	۴۶,۷۰۵	پرداختنی‌های بلند مدت	۴۵,۰۳۷	۳۶,۵۰۵
سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت	۶۳,۸۴۱	۵,۵۳۴	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۱۷۲,۱۵۲	۱۳۶,۴۸۲
دارایی‌های نامشهود	۱۰۷,۶۱۶	۹۴,۴۰۲	جمع بدهی‌های غیرجاری	۲۱۷,۱۸۹	۱۷۲,۹۸۷
دارائی‌های ثابت مشهود	۱,۳۶۹,۵۱۸	۱,۴۱۱,۷۹۹			
سایر دارایی‌ها	۱۵,۳۲۰	۹,۲۶۷			
جمع دارایی‌های غیرجاری	۱,۶۱۳,۰۶۶	۱,۵۶۷,۷۰۷	جمع بدهی‌ها	۱,۳۶۸,۰۳۰	۱,۰۰۲,۷۰۶
			حقوق صاحبان سهام		
			سرمایه	۱,۲۶۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰
			سهام شرکت اصلی در مالکیت شرکت‌های فرعی	(۳۶,۵۶۴)	(۱۷,۰۴۸)
			صرف سهام خزانه	۲۵,۳۹۷	۱۹,۳۸۱
			اندوخته قانونی	۱۳۹,۶۰۱	۱۰۲,۰۴۷
			سود انباشته	۹۰۲,۰۳۶	۷۴۲,۳۹۴
			جمع حقوق قابل انتساب به صاحبان سهام شرکت اصلی	۲,۲۹۰,۴۷۰	۱,۷۹۶,۷۷۳
			سهم اقلیت	(۳۶۵)	(۸۱)
			جمع حقوق صاحبان سهام	۲,۲۹۰,۱۰۵	۱,۷۹۶,۶۹۲
جمع دارایی‌ها	۳,۶۵۸,۱۳۵	۲,۷۹۹,۳۹۸		۳,۶۵۸,۱۳۵	۲,۷۹۹,۳۹۸

- افزایش سرفصل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت عمدتاً به دلیل توسعه کسب‌وکار شرکت و افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و پشتیبانی و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی و سرمایه‌گذاری این وجوه نزد بانک می‌باشد.
- افزایش سرفصل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت عمدتاً مربوط به سرمایه‌گذاری در شرکت توسعه تجارت الکترونیک ابتکار نوین (دلینو) مربوط به سرمایه‌گذاری شرکت توسعه کسب‌وکارهای دانه (شرکت فرعی) جهت فعالیت‌های استارت‌آپی بوده است.
- افزایش سرفصل پیش‌دریافت‌ها عمدتاً به دلیل افزایش حجم قراردادهای فروش، خدمات و پشتیبانی و وصول بخشی از آن قبل از آغاز سال مالی می‌باشد.

سال ۱۳۹۷			سال ۱۳۹۶ (تجدید ارائه شده)
میلیون ریال			میلیون ریال
فعالیت‌های عملیاتی:			
جریان خالص ورود وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی			۷۸۵,۴۹۸
بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی:			
سود دریافتی بابت سپرده‌ها و سایر اوراق سرمایه گذاری			۱۲۳,۲۲۵
سود سهام پرداختی به سهامداران شرکت اصلی			(۴۲۱,۵۹۲)
سود پرداختی بابت تسهیلات مالی			(۳۸)
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از بازده سرمایه‌گذاری‌ها و سود پرداختی بابت تامین مالی			(۲۹۸,۴۰۵)
مالیات بر درآمد:			
مالیات بر درآمد پرداختی			(۱۰۷,۰۸۷)
فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:			
وجه دریافتی بابت فروش دارایی‌های ثابت مشهود			۳۰,۶۲۴
وجه پرداختی بابت خرید دارایی‌های ثابت مشهود			(۲۳,۴۲۹)
وجه دریافتی بابت فروش دارایی‌های نامشهود			۰
وجه پرداختی بابت خرید دارایی‌های نامشهود			(۳۲,۰۴۵)
وجه پرداختی بابت خرید سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت			(۶۷,۱۸۰)
وجه پرداختی بابت خرید سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت			(۶۱۷,۳۲۳)
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری			(۷۰۹,۳۵۳)
جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی			۱۱۳,۳۳۲
فعالیت‌های تامین مالی :			
وجه حاصل از تامین سرمایه اولیه شرکت‌های فرعی - سهم اقلیت			۳۵
وجه دریافتی بابت فروش سهام شرکت اصلی در مالکیت شرکت‌های فرعی			۶,۰۱۶
وجه پرداختی بابت تحصیل سهام شرکت اصلی توسط شرکت‌های فرعی			(۱۹,۵۱۶)
بازپرداخت اصل تسهیلات مالی دریافتی			(۵۱۱)
جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیت‌های تامین مالی			(۱۳,۹۷۷)
خالص افزایش (کاهش) در وجه نقد			۹۹,۳۵۵
مانده وجه نقد در ابتدای سال			۲۱۰,۹۷۱
تاثیر تغییرات نرخ ارز			۸,۸۳۵
مانده وجه نقد در پایان سال			۳۱۹,۱۶۱
			۲۱۰,۹۷۱

نسبت‌های مالی تلفیقی

عنوان	۱۳۹۷	۱۳۹۶
نقدینگی	سرمایه در گردش - میلیون ریال	۸۹۴,۲۲۸
	دوره گردش مطالبات تجاری	۵,۲
	نسبت جاری	۱,۷۸
	نسبت آنی	۱,۷۶
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۳۷
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰,۶۰
	نسبت مالکانه	۰,۶۳
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی ها	۰,۲۹
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۰,۴۶
	نسبت نقدشوندگی سود	۱,۳۲
	جریان نقدی هر سهم - ریال(براساس آخرین سرمایه)	۹۸۵
	سود هر سهم (EPS) - ریال(براساس آخرین سرمایه)	۷۴۷
	نسبت سود ناخالص	٪۶۲
	نسبت سود عملیاتی	٪۴۴
	نسبت سود قبل از مالیات	٪۵۰
	نسبت سود خالص	٪۴۱
		٪۳۹

پیشنهاد هیأت مدیره برای تقسیم سود

هیأت مدیره براساس صورت های مالی و با توجه به سود و زیان انباشته برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ و طرح های توسعه آتی و همچنین مصوبه مورخ ۱۷ اردیبهشت ۹۸ سود نقدی تقسیمی هر سهم را ۶۰۰ ریال پیشنهاد و اعلام می دارد. شرکت تمهیداتی اندیشیده است تا سود سهام متعلق به کلیه سهامداران حقیقی و حقوقی (به جز سهامدار عمده) با توجه به تعطیلات هفته سوم خردادماه، از ۲۳ خرداد ماه ۹۸، 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

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