

شرکت همکاران سیستم

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹



گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۱ / ۱۲ / ۲۹

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام)



فهرست

بخش اول :

۶	صنعت نرم‌افزار و ارزش آفرینی همکاران سیستم در این صنعت
۷	اصلی ترین سرفصل فعالیت‌های گروه همکاران سیستم
۱۱	ساختار همکاران سیستم
۲۰	سرمایه و ترکیب سهامداران

ماهیت کسب و کار

بخش دوم :

۲۱	دستیابی به هدف‌گذاری سال ۱۴۰۱ و تدوین اهداف سال آتی
----	---

اهداف مدیریت و راهبردهای

مدیریت برای دستیابی به آن

اهداف

بخش سوم :

۲۳	گزارش ریسک‌ها
۲۵	پایداری

مهمترین منابع، ریسک‌ها و

روابط

بخش چهارم :

۲۸	وضعیت مالی شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹
----	---

نتایج عملیات، چشم‌اندازها و

مهمترین معیارها و

شاخص‌های عملکرد

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

با احترام

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

گزارش تفسیری مدیریت شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۳۱ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای هیات مدیره و مدیرعامل	نام نماینده	سمت	امضاء
شرکت مدیریت سرمایه گذاری آینده نگر دانا	فرید فولادی	رئیس هیات مدیره	
شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم	مهدی امیری	نائب رئیس هیات مدیره	
شرکت پیمان الوند همکاران سیستم	الهه غریبی ورزقانی	عضو هیات مدیره	
شرکت همکاران سیستم پناه تهران	محسن طلاچی	عضو هیات مدیره	
شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی	محمد مهدی میرمطهری	عضو هیات مدیره	
محمد عزیزالهی		مدیر عامل	

مقدمه

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

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

عملکرد سال ۱۴۰۱ در یک نگاه**سود خالص تلفیقی**

۸,۹۲۸,۸۱۹ میلیون ریال
%۶۵ افزایش نسبت به سال گذشته
%۱۰۱ تحقق هدفگذاری

سود عملیاتی تلفیقی

۸,۸۸۴,۳۰۵ میلیون ریال
%۷۰ افزایش نسبت به سال گذشته
%۹۳ تحقق هدفگذاری

درآمد عملیاتی تلفیقی

۱۵,۴۹۳,۶۹۰ میلیون ریال
%۶۵ افزایش نسبت به سال گذشته
%۹۲ تحقق هدفگذاری

حاشیه سود تلفیقی

حاشیه سود عملیاتی: %۵۷
حاشیه سود خالص: %۵۸

سود خالص اصلی

۸,۳۲۳,۴۷۷ میلیون ریال
%۶۰ افزایش نسبت به سال گذشته
%۱۰۵ تحقق هدفگذاری

سود عملیاتی اصلی

۸,۲۳۰,۵۹۸ میلیون ریال
%۶۴ افزایش نسبت به سال گذشته
%۱۰۲ تحقق هدفگذاری

درآمد عملیاتی اصلی

۱۱,۹۵۸,۰۱۹ میلیون ریال
%۶۶ افزایش نسبت به سال گذشته
%۹۹ تحقق هدفگذاری

حاشیه سود اصلی

حاشیه سود عملیاتی: %۷۴
حاشیه سود خالص: %۷۵

دستاورد های عملکرد ۱۴۰۱ و مسیر توسعه آتی:

همکاران سیستم در راستای اجرای فعالیت های مؤثر بازاریابی و توسعه محصولات خود، به صورت مستمر جذب مشتریان جدید در صنایع و بخش های مختلف بازار را مورد هدف خود قرار داده است. در همین مسیر در سال ۱۴۰۱ شرکت همکاران سیستم موفق به جذب بیش از ۱۰۰۰ مشتری جدید شده است که ۵۷٪ از مشتریان جذب شده، راهکاران ابری خریداری کرده اند که نشان از حرکت موفق در مسیر استراتژی های تدوین شده در شرکت است. رشد ۲/۵ برابری در جذب مشتریان بزرگ جدید نیز از دیگر دستاوردهای سال ۱۴۰۱ در این حوزه به شمار می رود.

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

اگر بخواهیم به روند چند ساله اخیر نگاه کنیم، علیرغم فراز و نشیب های موجود در محیط اقتصادی، حاشیه سود عملیاتی در ۵ ساله اخیر از ۳۸ درصد به ۵۷ درصد افزایش داشته است که نتیجه تغییر در ساختار مالی گروه و مدیریت هزینه ها از طریق ایجاد و توسعه شبکه تجاری چابک بوده است. در نتیجه فعالیت های مذکور و بازرگشایی از طریق کسب و کارهای جدید و سرمایه گذاری های مستمر، درآمدهای عملیاتی در ۵ سال اخیر ۹ برابر و سود عملیاتی بیش از ۱۳ برابر شده است.

همکاران سیستم همواره با بررسی پتانسیل های بازار، درک عمیق نیاز مشتریان و ایجاد ارزش افزوده در کسب و کار ایشان، نیازمندی های صنایع مختلف، سیستم های جدیدی را تولید و به بازار عرضه کرده است. حرکت در مسیر توسعه محصولات و تولید سیستم های جدید با بهره مندی از نیروهای متخصص، توانمند و با دانش به روز میسر می شود. در سال ۱۴۰۱، سیستم هایی از جمله راهکار ارتباطات سازمانی، اتصال محصولات همکاران سیستم به سامانه مؤدیان، ماژول برنامه ریزی تولید و تأمین، ماژول پیمانکاری، راهکار مدیریت امور سهامداران و ماژول اموال دولتی تولید شده است.

بازار همکاران سیستم به عنوان اولین Marketplace حوزه نرم افزارهای B2B در ایران، از سال ۱۴۰۰ با هدف پوشش نیازهای خاص صنایع و به عنوان یکی از استراتژی های اصلی در همکاران سیستم دنبال شده است. در طی سال گذشته اکوسیستم بازار با تمرکز بر روی توسعه محصولات از یک سو و شبکه شرکای تجاری خود از سوی دیگر، تعداد ۳۴ محصول جدید را به مشتریان همکاران سیستم ارائه کرد و تعداد کل محصولات خود را به بیش از ۱۰۰ محصول رساند. از زاویه سهم آوای اکوسیستم نزد مشتریان نیز، با برگزاری مجموعه کمپین هایی در فضای دیجیتال بیش از ۱۰۰۰۰ بازدید از سایت اکوسیستم انجام شده است.

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

یکی از الزامات کلیدی ارائه خدمات ابری مطمئن، داشتن دیتاسنترهایی با استانداردهای جهانی است و برآوردها نشان می دهد که در حال حاضر با کمبود دیتاسنترهای این چنین در کشور روبرو هستیم. بنابراین یک سرمایه گذاری مهم همکاران سیستم ساخت اولین دیتاسنتر خود با بالاترین سطح کیفیت و براساس استانداردهای جهانی است که از سال ۱۴۰۱ آغاز شده و در ۱۴۰۲ به بهره برداری خواهد رسید. این سرمایه گذاری همکاران سیستم، طی سه تا پنج سال آینده، با خلق ارزش افزوده ای فراوان برای مشتریان، درآمدی مستمر با رشد سریع و حاشیه سودی مناسب را برای سهامداران همکاران سیستم حاصل خواهد کرد.

بخش اول: ماهیت کسب و کار

صنعت نرم افزار و ارزش آفرینی همکاران سیستم در این صنعت

نرم افزار در سازمان های امروز، نقشی بارز و حائز اهمیت داشته و علاوه بر آن که برای اداره و مدیریت کسب و کار به آن ها نیاز هست، در بسیاری موارد کسب و کار بر مبنای آن ها پایه گذاری شده و رشد می کند و بدون حضور آن ها، اصولاً آن کسب و کار معنایی نخواهد داشت. بنابراین آینده این صنعت، با تمام پستی و بلندی های اقتصادی، آینده ای پر رونق و محلی برای سرمایه گذاری های میان مدت و بلندمدت است. رشد صنعت نرم افزار در جهان بسیار سریع و به نوعی کم سابقه بوده به صورتی که نقشی انکارناپذیر در اقتصاد بسیاری از کشورهای پیشرفته داشته است. در حال حاضر کلیدی ترین فناوری های به روز در صنعت نرم افزار، خصوصاً نرم افزارهای سازمانی، رایانش ابری^۱، هوشمندی کسب و کار^۲، یادگیری ماشین^۳، اینترنت اشیا^۴ و Blockchain هستند که پایه نسل جدیدی از نرم افزارهای سازمانی قرار گرفته اند که به Intelligent ERP معروف شده اند. این فناوری ها مسیر محصولات و خدمات جدید و مطمئنی را ایجاد کرده اند که همواره برای اجرا و توسعه نیازمند سرمایه گذاری مناسب و به موقع هستند.

تاریخچه همکاران سیستم

شرکت همکاران سیستم در تاریخ ۱۳۶۸/۰۶/۰۷ در قالب شرکت سهامی خاص، با شماره ۷۶۳۹۶ و با سرمایه ای معادل ۱٫۲ میلیون ریال تأسیس شد. در سال ۱۳۸۳ به شرکت سهامی عام تبدیل شد و در شهریور ماه سال ۱۳۹۰ برای اولین بار سهام شرکت در بازار فرابورس عرضه گردید. در سال ۱۳۹۵ با توجه به سابقه مطلوب عملکرد در فرابورس، این شرکت در بورس اوراق بهادار پذیرفته شد و در مرداد ماه سال ۱۳۹۷ با احراز شرایط تابلوی فرعی بازار اول، از بازار دوم به این بازار منتقل شد. این شرکت در حال حاضر با سرمایه ۱۰۰۰ میلیارد تومانی در تابلوی فرعی بازار اول سهام فعال است و با بیش از ۳۰ سال تجربه در عرضه راهکارهای نرم افزاری به کسب و کارهای ایرانی و با بیش از ۱۰۰/۰۰۰ مشتری در بازارها و زمینه های تولید راهکارهای ERP برای صنایع مختلف و در سبدهای محصولی متنوع در حوزه های مالی، اداری، بازرگانی و مدیریت کارخانه کسب و کارهای بزرگ، متوسط، کوچک و سازمان های دولتی و اصناف فعالیت میکند.

¹ Cloud Computing

² Business Intelligence

³ Machine Learning

⁴ Internet of Things

اصلی‌ترین سرفصل فعالیت‌های گروه همکاران سیستم

۱. تحقیق و توسعه، طراحی محصولات و تولید:

نیاز فزاینده صنایع و کسب‌وکارها در حوزه فناوری اطلاعات، بازار بزرگی را در اختیار همکاران سیستم قرار داده است. پاسخگویی به این نیاز باعث شده محصولات متنوعی در طول سال‌های گذشته تا به امروز در سبد محصولی همکاران سیستم قرار بگیرند که هر کدام از این محصولات برای بخش مشخصی از بازار طراحی و تولید شده‌اند. نیروی انسانی متخصص و کارآمد، در کنار بهره‌برداری از تکنولوژی‌های روز دنیا در تحلیل و تولید نرم‌افزار در صنایع متنوع مشتریان و بالغ بر سه دهه تجربه حضور در صنعت نرم‌افزار کشور، اساسی‌ترین منابع و قابلیت‌های همکاران سیستم را برای تولید محصولات جامع و یکپارچه تشکیل می‌دهند. همکاران سیستم به عنوان پرچمدار صنعت تولید ERP در ایران، افتخار می‌کند که با تکیه بر کامل‌ترین سبد محصولی در بازار، پاسخگوی نیازهای متغیر و روزافزون شرکت‌های بزرگ و همچنین شرکت‌های متوسط و کوچک در صنایع مختلف می‌باشد. هم‌اکنون سبد محصولی همکاران سیستم از اصناف (کسب‌وکارهای خرد) تا شرکت‌های خیلی بزرگ در صنایع مختلف را پوشش می‌دهد. سیاست‌های محصولی منبعت از تحلیل نیازهای بازار از یک سو و رویکردهای استراتژیک شرکت از سوی دیگر، مجموعه اقدامات تولید، تکمیل و بهبود محصولات همکاران سیستم را شکل می‌دهند. عمده‌ترین اقدامات سال ۱۴۰۱ در ادامه به تفصیل بیان شده است.

اتصال محصولات همکاران سیستم به سامانه مؤدیان مالیاتی

با ابداع مراحل اجرایی "قانون پایه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان" توسط سازمان امور مالیاتی، همکاران سیستم به عنوان یکی از بزرگترین تأمین‌کنندگان نرم‌افزارهای مالی و بازرگانی کسب‌وکارها در کشور، به سرعت روند تولید امکانات و نیازمندی‌های انطباق با این قانون را در دستور کار قرار داد. با توسعه این امکانات از اواخر سال ۱۴۰۱، مشتریان فعلی همکاران سیستم و کسب‌وکارهای جدید می‌توانند به انتخاب خود، از طریق روش ارسال مستقیم یا ارسال توسط شرکت‌های معتمد مالیاتی، صورتحساب‌های الکترونیکی خود را به سامانه مؤدیان ارسال کنند. مطابق درخواست‌های مطرح شده از سمت مشتریان و روند بازار، پیش‌بینی می‌کنیم این امکانات در سطح گسترده مورد استفاده مشتریان قرار بگیرد و پتانسیل بازار مناسبی را برای همکاران سیستم ایجاد کند.

تجهیز راهکاران به برنامه‌ریزی تولید و تأمین

برنامه‌ریزی تولید و تأمین (MRP|MPS) از امکانات پیشرفته مورد نیاز شرکت‌ها و صنایع تولیدی می‌باشد که در سال ۱۴۰۱ به صورت محدود و به عنوان مرحله اول از فروش گسترده آن به بازار عرضه شد. تجهیز راهکاران به امکانات برنامه‌ریزی تولید و در نظر گرفتن نرخ مصرف و تأمین در برنامه‌ریزی‌ها به شرکت‌های تولیدی کمک می‌کند که ضمن اشراف بر عملیات تولید، به سمت بهره‌وری فرایندهای خود حرکت کنند. اضافه شدن این ماژول‌ها به راهکاران، پتانسیل بالایی در بازارگشایی به خصوص در صنایع قطعه‌ساز و مونتاژ ایجاد می‌کند. این راهکار با برنامه‌ریزی در افق میان‌مدت و با هدف مشخص کردن برنامه تولید و تحویل محصولات نهایی و نیمه ساخته‌ها ارائه شده است و با در نظر گرفتن پارامترهای

متنوعی مانند ظرفیت مراکز کاری، تقاضای فروش، مازاد/کمبود ظرفیت و ... به محاسبه نیازمندی خالص مواد می‌پردازد. پوشش‌دهی این فرایندها توسط راهکاران، مزیت‌های ERP در محیط مشتریان را بیش از پیش نمایان می‌کند و زنجیره برنامه‌ریزی در ERP و اتصال آن به عملیات کنترل تولید را تقویت می‌کند.

تولید ماژول پیمانکاری

شرکت‌های تولیدی با توجه به موضوعات کمبود ظرفیت، مدیریت هزینه و یا محدودیت‌های تخصصی، برخی از عملیات خاص تولیدی را به پیمانکاران بیرونی می‌سپارند. واحد برنامه‌ریزی این شرکت‌ها علاوه بر برنامه‌ریزی محصولات خطوط داخلی، نیازمندی محصولات پیمانکاری را نیز در نظر می‌گیرند و می‌بایست بررسی‌های کیفی پس از انجام کار توسط پیمانکار و پرداخت‌های مالی آنها نیز در نظر گرفته شود، همچنین تأثیر این فرایندها در محاسبات بهای تمام شده و مدیریت موجودی نزد پیمانکار جزو مهمترین دغدغه‌های شرکت‌های تولیدی است که در فرایند برون‌سپاری باید دیده شود. ماژول برون‌سپاری در حوزه صنایع تولیدی در سال ۱۴۰۱ این امکانات را در بستر راهکاران در بر گرفته است و بخش بزرگتری از فرایند تولید شرکت‌ها توسط این ماژول پوشش داده می‌شود. عرضه و توسعه بیشتر امکانات این ماژول در سال ۱۴۰۲ خواهد بود.

گسترش فعالیت در حوزه خرده‌فروشی

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

تولید راهکار ارتباطات سازمانی

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

تکمیل راهکار سرمایه انسانی با ارائه ماژول بازنشستگی

دغدغه اکثر شرکت‌های خصوصی و سازمان‌های دولتی، شناسایی به موقع زمان بازنشستگی افراد و پوشش‌دهی محاسبات آنهاست. محصول بازنشستگی راهکاران در حوزه سرمایه انسانی با مکانیزه کردن کلیه این فرآیندها در ارتباط با ماژول جبران خدمات کارمند، در بستر یکپارچه راهکاران به کلیه نیازمندی‌های مشتریان پاسخ داده و انجام این فرآیند سخت و پیچیده را در سازمان‌ها تسهیل می‌کند. این ماژول قابلیت عرضه به شرکت‌های دولتی و سایر سازمان‌ها را دارد و عرضه محدود آن در سال ۱۴۰۱ آغاز شد.

تولید راهکار مدیریت امور سهامداران

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

تکمیل راهکار بخش دولت

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

۲. فروش و استقرار محصولات:

همکاران سیستم در راستای اجرای فعالیت‌های مؤثر بازاریابی و توسعه محصولات خود، به صورت مستمر جذب مشتریان جدید در صنایع و بخش‌های مختلف بازار را مورد هدف خود قرار داده است. در همین مسیر در سال ۱۴۰۱ شرکت همکاران سیستم موفق به جذب بیش از ۱۰۰۰ مشتری جدید شده است که ۵۷٪ از مشتریان جذب شده، راهکاران ابری خریداری کرده‌اند که نشان از حرکت موفق در مسیر استراتژی‌های تدوین شده در شرکت است. در شرکت سپیدار سیستم آسیا نیز جذب حدود ۱۴/۵۰۰ مشتری جدید در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و اصناف نشان از افزایش نفوذ برند محصولات شرکت سپیدار در بین مخاطبان بازار بوده که با تمرکز بر استراتژی‌های بازاریابی و فروش هدفمند، سرمایه انسانی شایسته و متخصص و گستره شبکه تجاری نمایندگان در سراسر کشور حاصل شده است.

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

همکاران سیستم با بهره‌گیری از شبکه بزرگ و متخصص خود در سراسر ایران با بیش از ۵۰ شرکت مستقل، دانش روز مدیریت پروژه و داشتن بهترین تجارب (Best Practices) استقرار در پروژه‌های گذشته، ظرفیت بی‌نظیری ایجاد کرده است که در سال ۱۴۰۱ توانسته بیش از ۴۵۰۰ پروژه استقرار را در بازه زمانی تعیین شده و با کیفیت برای کسب‌وکارهای مختلف پیاده‌سازی و عملیاتی نماید. این ظرفیت با توجه به قابلیت گسترش سریع خود، مزیت رقابتی پایداری برای گروه همکاران سیستم است که هر سال نیز به فراخور توسعه می‌یابد.

۳. آموزش به مشتریان:

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

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

۴. خدمات کنترل کیفیت محصولات:

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

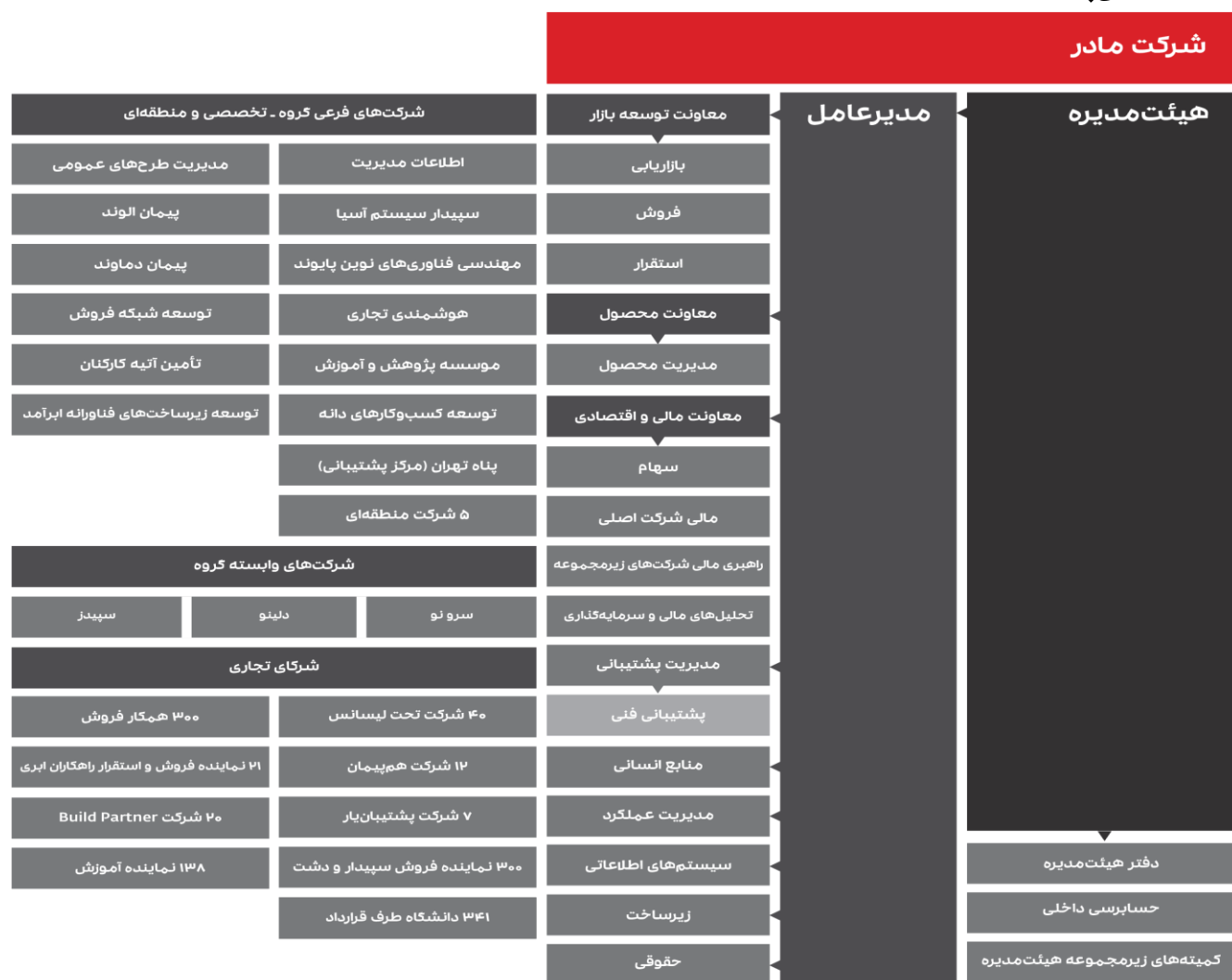
پرتال مشتریان و خدمات سلف سرویس، قابلیت بسیار ارزشمندی است که امکان پاسخگویی به تعداد زیاد مشتریان را با هزینه کم و سرعت بالا فراهم می‌آورد. در سال ۱۴۰۱ نیز توسعه این بخش در دستور کار قرار داشت و به تدریج به سمت هوشمند شدن این خدمات پیش خواهیم رفت.

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

- تقویت کانال پرتال مشتریان و خدمات سلف سرویس
- تعریف سرویس‌های متنوع در ارائه خدمات متناسب با نیاز مشتریان مانند سرویس مبتنی بر درخواست
- توسعه ارائه سرویس‌های ارزش افزوده‌ای از جنس سرویس‌های پیشگیرانه با هدف تداوم رضایت مشتریان

ساختار گروه همکاران سیستم

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



رویه های حاکمیت شرکتی و ساختار آن:

شرکت همکاران سیستم به تفکیک حوزه مدیریت، که بر عملیات و تحقق اهداف متمرکز است، از نظام حاکمیت شرکتی که یک مفهوم نظارتی است، اعتقاد دارد. حاکمیت شرکتی، همان نظام راهبری بنگاه است و باید ساختاری را فراهم آورد تا از طریق آن، هدف‌های بنگاه، تنظیم و امکان کسب اطمینان معقول از تحقق هدف‌ها و نظارت بر عملکرد میسر شود. حاکمیت شرکتی در همکاران سیستم از طریق هیئت مدیره گروه، کمیته‌های هیئت مدیره، مدیرعامل گروه و همچنین هیئت مدیره شرکت‌های زیرمجموعه اعمال می‌گردد. وظایف هر یک از این ارکان و گزارش‌گری آنها به هیئت مدیره به نوعی برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود که منافع کلیه ذینفعان درون‌سازمانی و برون‌سازمانی در نظر گرفته شده و اطمینان از رعایت حقوق ذینفعان، پاسخگویی و شفافیت در شرکت ایجاد شود. بدین‌ترتیب، ساختار و ترکیب هیئت مدیره در کنار ترکیب کمیته‌ها، سهامداران، بررسی ریسک‌ها، محیط حقوقی شرکت و انجام مسئولیت‌های اجتماعی، اساسی‌ترین موضوعات حاکمیت شرکتی همکاران سیستم را تشکیل می‌دهند که گزارش آن در زیر ارائه می‌گردد.

وظایف هیئت مدیره:

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

وظایف مدیرعامل، معاونین و مدیران ستاد:

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

وظایف مدیرعامل شرکت‌های زیرمجموعه:

مدیریت کسب‌وکارهای زیرمجموعه بر اساس سیاست‌ها و استراتژی‌های گروه

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل

هیئت مدیره شرکت همکاران سیستم متشکل از ۳ عضو غیرموظف و ۲ عضو موظف و همچنین ۲ عضو موظف علی-البدل می باشد که ترکیب آنها تخصص های متنوع مورد نیاز برای اداره شرکت را گرد آورده است.

فرید فولادی

رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره

سابقه عضویت در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۱۰ سال

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

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

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه تهران

سایر سمت های کنونی:

• مدیرعامل شرکت زیرساخت های فناوریانه ابرآمد- غیرموظف

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

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



مهدی امیری

نائب رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۸ سال

سابقه فعالیت در سمت مدیرعاملی گروه همکاران سیستم: ۵ سال

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

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر گرایش نرم افزار دانشگاه صنعتی شریف

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

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

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



محمد عزیزاللهی

مدیرعامل گروه همکاران سیستم

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۴ سال

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت عملکرد و مدیریت منابع انسانی

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه آزاد اسلامی واحد میبد



محسن طلائی

عضو اصلی و موظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم : ۶ سال

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

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر دانشگاه علم و صنعت - کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر، هوش ماشین و رباتیک
دانشگاه تهران

سایر سمت های کنونی:

- معاونت توسعه محصول
- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)
- نماینده شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)
- نماینده شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت توسعه کسب و کارهای دانه (سهامی خاص)



محمد مهدی میرمطهری

عضو اصلی و غیرموظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم : ۴ سال و ۴ ماه

تخصص: مدیریت مالی، مدیریت بازارهای مالی و سرمایه گذاری، مدیریت اقتصاد و مدیریت استراتژیک

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی - کارشناسی ارشد بهره وری و سیستم ها دانشگاه علم و صنعت

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



الهه غریبی

عضو اصلی و موظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم : ۱۱ ماه

تخصص: مدیریت مالی، اقتصادی و حاکمیت شرکتی

تحصیلات: کارشناسی حسابداری دانشگاه ولیعصر رفسنجان

سایر سمت های کنونی :

- معاونت مالی و اقتصادی
- نماینده شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح های عمومی (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)
- نماینده شرکت اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)





علی اکبر صمدزاده

عضو علی البدل و موظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۱ سال و ۹ ماه

تخصص: مدیریت فروش، مدیریت استراتژی‌های بازار، مدیریت استقرار و عملیات

تحصیلات: کارشناسی مهندسی صنایع دانشگاه صنعتی خواجه نصیر - کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی دانشگاه مازندران

سایر سمت‌های کنونی:

- معاونت توسعه بازار
- مدیرعامل شرکت توسعه شبکه فروش
- نماینده شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم (سهامی خاص)
- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره همکاران سیستم اصفهان (سهامی خاص)
- نماینده شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در هیئت مدیره شرکت پیمان دماوند همکاران سیستم (سهامی خاص)



سعید مرادی

عضو علی البدل و غیرموظف هیئت مدیره

سابقه حضور در هیئت مدیره همکاران سیستم: ۱ سال و ۵ ماه

تخصص: طراحی و تولید نرم‌افزار

تحصیلات: مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی اصفهان - کارشناسی ارشد بهره‌وری و سیستم‌ها دانشگاه علم و صنعت

سایر سمت‌های کنونی:

- مدیرعامل شرکت اطلاعات مدیریت
- نماینده شرکت پیمان الوند همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی عام)
- نماینده شرکت توسعه شبکه فروش همکاران سیستم (سهامی خاص) در هیئت مدیره شرکت زیرساخت‌های فناورانه ابرآمد (سهامی خاص)
- نماینده شرکت همکاران سیستم مدیریت طرح‌های عمومی (سهامی خاص) در هیئت مدیره اطلاعات مدیریت همکاران سیستم (سهامی خاص)

هیئت‌مدیره در سال ۱۴۰۱، ۴۹ جلسه هیئت‌مدیره داشته است. تعداد و فاصله زمانی میان جلسات هیئت‌مدیره، متناسب با موضوعات و شرایط هر مقطع زمانی، توسط دبیرخانه هیئت‌مدیره مشخص و با تأیید رییس هیئت‌مدیره به نحوی تنظیم شده است که در هر ماه بیش از یک جلسه هیئت‌مدیره برگزار شود. لازم به ذکر است به دلیل اهمیت و اولویت بالای جلسات هیئت‌مدیره، به جز ۴ جلسه که آقای محسن طلائئی و ۲ جلسه که خانم الهه غریبی در آن حضور نداشته‌اند، باقی جلسات با حضور تمام اعضای هیئت‌مدیره برگزار شده است. اهم موضوعات راهبردی مطرح شده در جلسات هیئت‌مدیره و کمیته‌های تخصصی که نقاط تمرکز هیئت‌مدیره را در سال ۱۴۰۱ تشکیل داده‌اند، عبارتند از:

- نظارت بر تحقق اهداف استراتژیک و حفظ رویکردهای اصلی گروه
- تدوین برنامه و بودجه کلان و مراقبت از تحقق هدف گذاری‌های مصوب

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

- بررسی و نظارت‌های مستمر مالی و عملیاتی
- تنظیم رابطه با سهامداران و بازار سرمایه
- تحلیل محیط بیرونی و بررسی مستمر وضعیت بازار و مشتریان
- تقویت حوزه توسعه محصول و طراحی مسیر آینده محصولات همکاران سیستم
- توجه و تمرکز بر کلاود و رایانش ابری
- بررسی پیشبرد توسعه محصول اسپیدار ابری و مدل کسب و کاری آن
- توجه به منابع انسانی شرکت و تدوین استراتژی‌ها و سیاست‌های مناسب با شرایط و توجه به معیشت پرسنل
- نظارت بر فروش، مدیریت و اجرای پروژه‌های بزرگ و استراتژیک
- نظارت بر پیشرفت ساخت دیتاسنتر
- تدوین استراتژی‌های سال ۱۴۰۲

کمیته‌های زیرمجموعه هیئت‌مدیره :

گزارش عملکرد سال ۱۴۰۱ هر یک از کمیته‌های زیرمجموعه هیئت‌مدیره به شرح زیر است:

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

تعداد جلسات در دوره‌ی گزارش: ۶

اهم فعالیت‌ها در دوره‌ی گزارش:

- 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 پیشبرد استراتژی‌های گروه، کنترل‌های داخلی، مدیریت ریسک و فرآیندهای عملیاتی شامل فعالیت‌های مهم ستادی و عملیات شرکت‌های زیرمجموعه و فعالیت‌های مشاوره‌ای
- کسب اطمینان معقول از ارائه یافته‌ها و توصیه‌های مهم از سوی واحد حسابرسی داخلی به مدیریت و پیگیری اقدامات لازم
- کسب اطمینان معقول از اثربخشی فرآیند مدیریت ریسک مشتمل بر شناسایی، اندازه‌گیری، تجزیه و تحلیل، ارزیابی مدیریت و نظارت بر سیستم مدیریت ریسک
- بررسی سلامت گزارشگری مالی در سطح گروه
- بررسی گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت اصلی و شرکت‌های زیرمجموعه و نامه‌های مدیریت به منظور حصول اطمینان از اثربخشی گزارش‌های صادره
- بررسی عملکرد حسابرسان مستقل و پایش استقلال آنها
- نظارت بر رعایت قوانین و مقررات و الزامات درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
- بررسی گزارشات سه ماهه واحد حسابرسی داخلی که به منظور اعمال کنترل داخلی به جهت اطمینان‌بخشی معقول از حفاظت از دارایی‌ها و منابع شرکت، تهیه شده و به هیئت‌مدیره ارائه می‌شود.
- پیشنهاد چیدمان و اعضا جدید کمیته حسابرسی به هیئت‌مدیره
- برگزاری جلسات دوره‌ای مابین اعضای کمیته حسابرسی و هیئت‌مدیره و همچنین مدیران ارشد شرکت جهت بررسی گزارشات حسابرسی داخلی و آشنا نمودن آنها به نقش و اهمیت حسابرسی داخلی در حاکمیت شرکتی

اعضای کمیته: محمد مهدی میر مطهری- مهدی انصاریان- حسین شهبازی رز- ابراهیم نوروز بیگی- زهرا عاشری

*اطلاعات اعضای کمیته:

مهدی انصاریان:

تحصیلات: کارشناسی حسابداری- تخصص: دارای تخصص در حوزه مالی-تجارب: مدیر تحلیل و طراحی سیستم‌ها، مدیر مالی و عضو هیئت‌مدیره همکاران سیستم به مدت ۲۴ سال

حسین شهبازی رز:

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

ابراهیم نوروزبیگی:

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

زهرا عاشری:

تحصیلات: کارشناسی حسابداری- تخصص: دارای تخصص در حوزه مالی- تجارب: تحلیلگر سیستم‌های نرم افزاری به مدت ۱۲ سال، مدیر پروژه سیستم‌های تمام شده به مدت ۱۰ سال، فعالیت در حوزه مالی به مدت ۵ سال، عضویت در هیئت‌مدیره شرکت‌های گروه به مدت ۵ سال

کمیته
حسابرسی

وظیفه: ایجاد هم‌سویی بین اعضای هیئت مدیره در خصوص چشم انداز آینده کسب و کار و اطمینان از تطابق منابع و قابلیت های همکاران سیستم برای تحقق چشم انداز تعداد جلسات در دوره گزارش: ۱۰ اهم فعالیت‌ها در دوره گزارش:

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

اعضای کمیته: فرید فولادی-مهدی امیری-محسن طلائئ-سعید مرادی

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

کمیته
استراتژی
و ریسک

وظیفه: تدوین استراتژی‌ها و سیاست‌های کلی منابع انسانی در سطح گروه و نظارت بر اجرای آن تعداد جلسات در دوره گزارش: ۸ اهم فعالیت‌ها در دوره گزارش:

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

اعضای کمیته: مهدی امیری-سعید مرادی-علی اکبر صمدزاده

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

کمیته
منابع
انسانی و
انتصابات

وظیفه: تحلیل وضعیت اقتصادی و تهیه ورودی برای تصمیم‌سازی اقتصادی هیئت مدیره، تقویت ظرفیت پایداری مالی و توسعه سودآوری شرکت

تعداد جلسات در دوره گزارش: ۱۰

اهم فعالیت‌ها در دوره گزارش:

- بررسی روندهای اقتصادی و منعکس کردن آثار احتمالی آنها در کسب‌وکار همکاران سیستم به هیئت مدیره
- مطلع کردن هیئت مدیره از آخرین شرایط اقتصادی
- تحلیل نسبت‌ها و روندهای مالی شرکت جهت اطمینان یافتن از پایداری کافی شرکت و بررسی ریسک‌های مالی
- اطمینان یافتن از شفافیت و صحت اطلاعات مالی و ساختار مناسب گزارش‌دهی به هیئت مدیره، صاحبان سهام و سازمان‌های رگولاتوری مانند بورس، چه از منظر ساختار و چه از منظر محتوا (مانند گزارش تفسیری و گزارش هیئت مدیره به مجمع و صورت‌های مالی)
- مانیتورینگ نقدینگی و اطمینان یافتن از مدیریت نقدینگی و سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
- بررسی پیشنهادها سرمایه‌گذاری (کوتاه مدت و بلند مدت) از منظر مالی و تحلیل اقتصادی و مقرون به صرفه بودن آنها
- نظارت بر انجام تحلیل‌های مرتبط با خطوط مهم کسب‌وکار همکاران سیستم
- مرور دوره‌ای عملکرد مالی شرکت

اعضای کمیته: فرید فولادی-محمد مهدی میرمطهری-الهه غریبی

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

کمیته
اقتصادی

وظیفه: مراقبت از تحقق هدف تقویت ماندگاری و وفاداری مشتریان

تعداد جلسات در دوره گزارش: ۶

اهم فعالیت‌ها در دوره گزارش:

- تدوین شاخص‌های اندازه‌گیری هدف بصورت سه ماهه
- مرور و بازبینی برنامه‌های تدوین شده برای تحقق هدف
- دریافت گزارش‌های دوره و مراقبت از اجرای هدف در طول سال و گزارش‌دهی به هیئت مدیره
- مرور دوره‌ای وضعیت رضایت مشتریان
- تصمیم‌سازی برای هیئت مدیره درخصوص مدل قراردادهای پشتیبانی ۱۴۰۲

اعضای کمیته: مهدی امیری-محسن طلائی-علی اکبر صمدزاده

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

کمیته
موفقیت
مشتریان

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت طی چهار سال گذشته از ۱,۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال افزایش داشته است.

تغییرات سرمایه شرکت			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۹۷/۰۵/۱۵	%۲۶,۳۱	۱,۲۰۰,۰۰۰	سود انباشته
۱۳۹۷/۱۲/۲۵	%۵,۰۰	۱,۲۶۰,۰۰۰	سود انباشته
۱۳۹۹/۱۱/۱۸	%۳۴,۹۲	۱,۷۰۰,۰۰۰	سود انباشته
۱۴۰۰/۰۵/۰۹	%۴۰,۲,۶۰	۸,۵۴۳,۶۰۴	تجدیدارزیابی
۱۴۰۰/۰۸/۱۵	%۱۷,۰۵	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	سود انباشته

همچنین ترکیب سهامداری شرکت به شرح جدول زیر می‌باشد.

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۱۴۰۱ و تاریخ تأیید گزارش				
نام سهامدار	۱۴۰۱/۱۲/۲۹		۱۴۰۲/۰۲/۳۱	
	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	درصد
شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگر دانا	۶,۱۶۵,۸۸۱,۱۲۹	%۶۱,۶۶	۶,۱۶۵,۸۸۱,۱۲۹	%۶۱,۶۶
شرکت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران	۴۹۸,۴۴۷,۵۳۲	%۴,۹۸	۴۹۸,۴۴۷,۵۳۲	%۴,۹۸
شرکت گ. م. اقتصاد و سرمایه‌گذاری پاسارگاد	۴۳۹,۲۸۴,۶۲۱	%۴,۳۹	۴۳۹,۲۸۴,۶۲۱	%۴,۳۹
شرکت جی آی اف. اس پی سی.	۱۸۹,۰۸۳,۱۴۴	%۱,۸۹	۱۸۶,۹۴۳,۵۷۰	%۱,۸۷
صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی تاک دانا	۱۰۴,۶۳۳,۵۰۷	%۱,۰۵	۱۲۱,۸۰۶,۳۴۹	%۱,۲۲
جمع اشخاص حقیقی (بالای ۱ درصد)	۱,۱۱۵,۵۸۴,۵۳۷	%۱۱,۱۶	۱,۰۹۱,۹۰۱,۲۶۶	%۱۰,۹۲
سایر سهامداران	۱,۴۸۷,۰۸۵,۵۳۰	%۱۴,۸۷	۱,۴۹۵,۷۳۵,۵۳۳	%۱۴,۹۶
جمع	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	%۱۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	%۱۰۰

بخش دوم: اهداف و راهبردها برای دستیابی به آنها میزان دستیابی به هدف‌گذاری سال ۱۴۰۱ و تدوین اهداف سال آتی:

همکاران سیستم در جایگاه رهبری محصولی بازار نرم افزارهای سازمانی، همواره با شناسایی به موقع نیازهای بازار، تحلیل نیازمندی‌های صنایع و درک عمیق دغدغه‌های مشتریان، همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت کرده و با ارائه راهکارهای خود بر پایه تکنولوژی، به جایگاه ویژه‌ای در بین مشتریان دست یافته است.

در همین راستا و در سال ۱۴۰۱، با تکمیل سبد محصولات خود، بار دیگر جایگاه خود در بازار را تقویت کرده است. همچنین همکاران سیستم در سال‌های اخیر، تمرکز خود را در حوزه رایانش ابری هدف‌گیری نموده است و توسعه محصولات مبتنی بر تکنولوژی ابری را در برنامه خود دارد. از این رو به تدریج و با استفاده از فناوری‌های نوین، تمام محصولات خود را بصورت Cloud Native تولید کرده و شبکه فروش و کنترل کیفیت را نیز به این سمت هدایت می‌کند. این استراتژی، انتخاب شرکت سپیدار سیستم نیز می‌باشد و بر این اساس، نه تنها راهکاران، بلکه سپیدار نیز بصورت Cloud Native تولید و عرضه خواهد شد.

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

رهبری
محصولی

همکاران سیستم از سال ۱۳۹۷، مهم‌ترین استراتژی خود را Cloud-First انتخاب نمود. تاکنون سبد کاملی از محصولات برای بخش‌های مختلف بازار ارائه شده و این امکان را برای مشتریان فراهم کرده است تا بدون نیاز به سرمایه‌گذاری قابل توجه برای تأمین و نگهداشت زیرساخت سخت افزاری، بتوانند از نرم افزارهای مورد نیازشان در بخش‌های مختلف کسب و کار خود استفاده کنند.

در سال ۱۴۰۲ نیز این استراتژی مورد تمرکز شرکت خواهد بود.

همکاران سیستم عزم کرده است تا تمام محصولات خود را بر بستر ابر به بازار ارائه دهد. بنابراین، یکی از عناصر کلیدی عرضه این محصولات، زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری برای عرضه امن و پایدار محصول به تعداد بسیار زیاد مشتریان است. این زیرساخت‌ها که به IaaS و PaaS معروف هستند، در جهان توسط ارائه‌دهندگان خدمات ابری ارائه می‌شوند. شرکت ابرآمد که عرضه کننده سرویس‌های نوآورانه در زمینه زیرساخت‌های ابری است، ارائه خدمات زیرساختی ابری را در دستور کار خود قرار داده و مسیر توسعه آینده و موفقیت و ظرفیت رقابتی همکاران سیستم در این حوزه را تأمین می‌کند. در تکمیل زنجیره ارزش رهبری محصولی همکاران سیستم، شرکت ابرآمد مسیر تبدیل شدن به سرویس‌دهنده برتر خدمات مبتنی بر ابر در بازارهای هدف همکاران سیستم را پیش می‌برد. در سال ۱۴۰۱ ابرآمد توانسته است مشتریان بزرگی را جذب و زمینه اعتماد سایر مشتریان به این شرکت را ایجاد نماید. پیاده سازی استاندارد روز دنیا در این شرکت و تجهیز تیم حرفه ای در دستور کار بوده است یکی از الزامات کلیدی ارائه خدمات ابری مطمئن، داشتن دیتاسنترهایی با استانداردهای جهانی است. بنابراین یک سرمایه‌گذاری مهم همکاران سیستم ساخت اولین دیتاسنتر خود با بالاترین سطح کیفیت و براساس استانداردهای جهانی است که از سال ۱۴۰۱ آغاز شده و در ۱۴۰۲ به بهره برداری خواهد رسید.

ارائه‌ی
خدمات
زیرساختی
IT بر بستر
رایانش ابری

سیاست‌های منابع انسانی همکاران سیستم در سال‌های گذشته، همواره این شرکت را به یکی از اولین انتخاب‌های فارغ‌التحصیلان ممتاز و نیروهای مستعد و توانمند بازار کار تبدیل نموده است. بر همین اساس است که جذب، آموزش و نگهداشت نیروی انسانی لازم برای پیشبرد هدف رهبری محصولی بر مبنای تکنولوژی روز دنیا، دیگر هدف استراتژیک همکاران سیستم را تشکیل می‌دهد. افزایش توانمندی سرمایه‌های انسانی و تعریف سیاست‌های جذب و نگهداشت نخبگانی که ظرفیت توسعه نرم‌افزار و پیشرفت‌های تکنولوژیک را عملی می‌کنند، یکی از اصلی‌ترین نقاط تمرکز برای تحقق این هدف استراتژیک است. فرهنگ سازمانی همکاران سیستم، توسعه نوآوری است. این فرهنگ، یادگیری مستمر و کنجکاوی برای دستیابی به راهکارهای جدید را ارج نهاده و آن را تشویق می‌کند. این هدف از سال ۱۴۰۱ شروع و در سال ۱۴۰۲ نیز با قوت بیشتری تحت عنوان ارتقا توانمندی و اثر گذاری منابع انسانی ادامه پیدا خواهد کرد.

تبدیل شدن
به محیط
کاری منتخب
افراد
شایسته و
موثر

رضایت مشتریان و در سطحی بالاتر، موفقیت و وفاداری ایشان همواره مورد توجه همکاران سیستم بوده است. امروزه با بالغ تر شدن مشتریان در استفاده از نرم افزارهای سازمانی و تغییر نیازمندی ایشان، توجه بر این هدف و تدوین برنامه های خاص بیش از گذشته در سازمان ها حس می شود. در سال ۱۴۰۱، شرکت تمرکز ویژه ای در جهت شناسایی چالش ها و مسائل مشتریان و ارائه راهکارهایی برای بهبود و حل آن ها با الویت مشتریان استراتژیک داشته است. علاوه بر این یکی از رویکردهای اتخاذ شده در این دوره، بالابردن سطح تخصص، دانش و مهارت در تمامی حوزه های کسب و کار در راستای پاسخگویی بهتر و سریعتر به مشتریان بوده است که خوشبختانه اثربخشی خوبی را به همراه داشت.

تقویت
ماندگاری و
وفاداری
مشتری

بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

سرمایه انسانی و فکری

همکاران سیستم همواره بر این عقیده است که یکی از عناصر مهم در آنچه طی سال‌های گذشته در قالب موفقیت به آن دست‌یافته است، نیروی انسانی متخصص و کارآمد بوده است. از همین رو بهبود مستمر وضعیت منابع انسانی و رضایت شغلی ایشان همواره در دستورکار همکاران سیستم قرار داشته است. در همین راستا، شرکت به طور مستمر برنامه‌هایی در خصوص بهبود فرایند استخدام و جامعه‌پذیری، آموزش‌های تخصصی و مهارتی، توسعه مسیرهای شغلی، مدیریت اثربخش عملکرد، توسعه مستمر مدیران و سایر موارد مرتبط را در دستورکار خود دارد.

برآیند همه این اقدامات توانسته بر افزایش کارایی و بهره‌وری منابع انسانی و میزان رضایت شغلی ایشان تأثیرگذار باشد و همکاران سیستم را به یکی از شرکت‌های برتر جهت اشتغال در در حوزه IT تبدیل نماید.

گزارش ریسک‌ها

هدف مدیریت ریسک علاوه بر شناسایی و کاهش سطح ریسک‌ها و موارد مبهم، شامل شناسایی و بهره‌برداری از امکانات و فرصت‌ها نیز هست که این مهم در گروه همکاران سیستم، طی فرآیندهای مشخصی از طریق کمیته‌های استراتژی، اقتصادی و حسابرسی، کنترل می‌شود. چابکی در شناسایی و درک تغییرات محیط بیرونی و درونی شرکت برای هیئت‌مدیره 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، هیئت‌مدیره 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 هیئت‌مدیره در واکنش‌های چابک نسبت به عوامل ریسک و تغییرات را ارتقا می‌دهد.

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

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

ریسک
بازار و
مشتریان

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

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

ریسک
های مالی،
اقتصادی
و تأمین

در حوزه مطالبات نیز، استراتژی برون‌سپاری عملیات در سال‌های اخیر، نسبت مطالبات به درآمد را کاهش داده و ریسک این موضوع را کم کرده است اگرچه با توجه به شرایط اقتصادی، ریسک ناشی از ناتوانی مشتریان در پرداخت به موقع بدهی‌های خود وجود دارد. با توجه به سیاست‌های گروه در وصول مطالبات شامل لایسنس نرم‌افزارها، خدمات استقرار، پشتیبانی و آموزش، دوره وصول مطالبات کنترل شده و ریسک اعتباری به حداقل رسیده است.

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

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

ریسک
عملیاتی

ریسک
تأمین

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

پایداری

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

اثرات زیست محیطی:

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

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

مسئولیت‌های اجتماعی:

- همکاران سیستم همواره نیروهای انسانی شرکت را مهم‌ترین سرمایه‌ی خود دانسته است؛ لذا توجه به موضوع منابع انسانی از جنبه‌ی سلامت پرسنل و خانواده ایشان، همواره جز دغدغه‌های شرکت بوده است. در سال‌های اخیر همراه با افزایش پاندمی کرونا، مراقبت‌های کمیته‌ی سلامت کارکنان، با حضور چهار پزشک در شرکت و همچنین برگزاری دوره‌های آموزشی سلامت جسمانی و روانی کارکنان، تشدید شده و ادامه نیز خواهد یافت.
- همکاران سیستم با ارائه‌ی راهکارهای سازمانی یکپارچه به بخش‌ها و اندازه‌های مختلف بازار، توانسته است با اصلاح فرآیندهای مشتریان و مدیریت بهینه‌ی منابع آن‌ها، در افزایش بهره‌وری و کارایی آن‌ها، مؤثر واقع شود.
- همکاران سیستم همواره به ارائه‌ی خدمات کیفی به مشتریان اعتقاد داشته و در سال ۱۴۰۱، گواهی افتنا را جهت تضمین کیفیت امنیت مشتریان و نگهداری مطمئن اطلاعات حیاتی آنها، اخذ نموده است.
- در سال ۱۴۰۱ نیز همکاران سیستم، خدمات رایگان یا با حداقل هزینه پشتیبانی نرم‌افزار، را به سازمان‌های مردم نهاد و نیکوکار، ارائه نموده است.
- همچنین در سال ۱۴۰۱ اقداماتی در زمینه‌ی کمک به خیریه مبتلایان سرطان انجام شده است.
- در سال ۱۴۰۱، شرکت همکاران سیستم جهت ارتقا سطح آموزشی کارکنان خود و جامعه، ده‌ها سمینار و دوره‌های آموزشی حضوری و آنلاین برگزار نمود. توجه ویژه‌ی شرکت به سلامت کارکنان و دانش‌پذیران با ایجاد بستری جهت امکان شرکت به صورت غیرحضوری در این دوره‌ها، قابل مشاهده است.
- حمایت از حقوق مالکیت معنوی (IPR) برای اقتصاد و رشد بیشتر آن در زمینه‌هایی مانند تحقیق، نوآوری و اشتغال مهم است. علاوه بر این، اجرای مؤثر قواعد حمایت از حقوق مالکیت فکری IPR برای سلامتی و ایمنی اشخاص در

جامعه ضروری است. با استفاده از قواعد حقوق مالکیت فکری معمولاً به خالق، حق انحصاری استفاده از آفرینش خود را برای مدت زمان مشخصی داده می‌شود. در این راستا و به جهت افزایش دانش همگانی، شرکت همکاران سیستم در سال ۱۴۰۱ نیز همانند سال‌های گذشته با همکاری کمیته‌ی ایرانی اتاق بازرگانی، نسبت به انتشار ویژه‌نامه‌ی روز جهانی مالکیت فکری اقدام نموده است.

- باتوجه به اینکه همکاران سیستم اهمیت ویژه‌ای برای رضایت مشتریان خود و بهبود دائمی سطح آن قائل بوده است، این موضوع را به عنوان یکی از اهداف استراتژیک سال ۱۴۰۱ انتخاب نمود و همچنین برای اینکه از تحقق این هدف اطمینان حاصل کند، کمیته‌ای تخصصی زیر نظر مستقیم هیئت مدیره گروه تشکیل داد تا با بررسی پیوسته‌ی وضعیت همکاران سیستم در این حوزه، به تیم مدیریتی شرکت در شناسایی چالش‌ها و ارائه راهکار برای حل آنها کمک کند.
- در راستای عمل به این مسئولیت‌های اجتماعی، شرکت همکاران سیستم در سال ۱۴۰۱، ۷۶۰ میلیون ریال بابت کمک به خیریه مهیار، حدود ۲۰۰ میلیون ریال بابت خرید تقویم از محک و ۶۰۰ میلیون ریال بابت کمک به آزادی زندانیان غیرعمد پرداخته است.

اثرات اقتصادی:

در این راستا عملکرد اقتصادی شرکت به شرح سرفصل پنجم این گزارش تشریح شده است. ضمناً سیاست‌های منابع انسانی همکاران سیستم در سال‌های گذشته، همواره این شرکت را به یکی از انتخاب‌های فارغ التحصیلان ممتاز و نیروهای مستعد و توانمند بازار کار، تبدیل نموده است. بر همین اساس جذب، آموزش و نگهداشت نیروی انسانی یکی از اهداف استراتژیک همکاران سیستم را تشکیل می‌دهد. افزایش توانمندی سرمایه‌های انسانی و تعریف سیاست‌های جذب و نگهداشت نخبگانی که ظرفیت توسعه نرم‌افزار و پیشرفت‌های تکنولوژیک را عملی می‌کنند، یکی از اصلی‌ترین نقاط تمرکز تحقق این هدف استراتژیک است. بازنگری و بهبود مستمر فرآیندهای داخلی شرکت، جهت افزایش بهره‌وری و استفاده بهینه از منابع در دسترس، همواره در دستور کار شرکت، قرار داشته است. از جمله اقدامات مهم سال ۱۴۰۱، جهت دستیابی به افزایش بهره‌وری، پیاده‌سازی سیستم مدیریت عملکرد و اشاعه‌ی فرهنگ سازمانی در قالب برگزاری دوره‌هایی برای لایه‌های مدیریتی و سرپرستان، بوده است.

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

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

وضعیت مالی شرکت در پایان سال منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

صورت سود و زیان تلفیقی

ارقام به میلیون ریال

شرح	سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۰	درصد رشد	آخرین برآورد سال ۱۴۰۱	برآورد سال ۱۴۰۲
درآمدهای عملیاتی	۱۵,۶۹۳,۶۹۰	۹,۳۶۹,۷۸۵	%۶۵	۱۶,۸۴۹,۸۷۲	۲۷,۲۵۴,۴۶۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۴,۶۷۷,۲۹۹)	(۲,۹۹۱,۰۵۶)	%۵۶	(۵,۲۵۰,۳۱۹)	(۷,۸۷۲,۱۱۸)
سود ناخالص	۱۰,۸۱۶,۳۹۱	۶,۳۷۸,۷۲۹	%۷۰	۱۱,۵۹۹,۵۵۳	۱۹,۳۸۲,۳۴۲
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱,۹۷۳,۳۳۲)	(۱,۱۷۶,۰۸۹)	%۶۸	(۲,۰۷۰,۱۷۵)	(۳,۳۲۱,۲۱۲)
سود عملیاتی	۸,۸۴۳,۰۵۹	۵,۲۰۲,۶۴۰	%۷۰	۹,۵۲۹,۳۷۸	۱۶,۰۶۱,۱۲۹
درآمدها (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱,۰۹۸,۲۱۲	۸۷۳,۳۱۲	%۲۶	۶۱۵,۸۳۷	۱,۳۰۰,۰۰۰
سود قبل از احتساب سهم گروه از سود (زیان) شرکت‌های وابسته	۹,۹۴۱,۲۷۱	۶,۰۷۵,۹۵۲	%۶۴	۱۰,۱۴۵,۲۱۵	۱۷,۳۶۱,۱۲۹
سهم گروه از سود (زیان) شرکت‌های وابسته	۱۰۱,۹۹۶	۴۲,۱۹۵	%۱۴۲	۸۵,۰۰۰	۱۹۸,۱۶۶
سود قبل از مالیات	۱۰,۰۴۳,۲۶۷	۶,۱۱۸,۱۴۷	%۶۴	۱۰,۲۳۰,۲۱۵	۱۷,۵۵۹,۲۹۵
هزینه مالیات بر درآمد	(۱,۱۱۴,۴۴۸)	(۷۱۵,۱۴۶)	%۵۵	(۱,۴۲۸,۹۷۱)	(۲,۱۲۴,۹۶۴)
سود خالص	۸,۹۲۸,۸۱۹	۵,۴۰۳,۰۰۱	%۶۵	۸,۸۰۱,۲۴۴	۱۵,۴۳۴,۳۳۱

خلاصه صورت وضعیت مالی شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

سال ۱۴۰۰	سال ۱۴۰۱	شرح
۱۱,۱۹۰,۴۳۶	۱۴,۰۹۷,۲۹۰	دارایی‌های غیرجاری
۸,۵۸۶,۶۸۲	۱۱,۷۰۳,۶۹۸	دارایی‌های جاری
۱۹,۷۷۷,۱۱۸	۲۵,۸۰۰,۹۸۸	جمع دارایی‌ها
۱۵,۱۳۴,۳۲۹	۱۸,۶۶۵,۵۴۵	حقوق مالکانه
۱۲۳,۴۴۹	۲۴۸,۵۸۸	بدهی‌های غیرجاری
۴,۵۱۹,۳۴۰	۶,۸۸۶,۸۵۴	بدهی‌های جاری
۱۹,۷۷۷,۱۱۸	۲۵,۸۰۰,۹۸۸	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت سود و زیان شرکت اصلی

ارقام به میلیون ریال

برآورد سال ۱۴۰۲	آخرین برآورد سال ۱۴۰۱	درصد رشد	سال ۱۴۰۰	سال ۱۴۰۱	شرح
۱۸,۷۴۸,۵۲۹	۱۱,۱۴۷,۲۶۴	%۶۶	۶,۶۴۲,۴۱۶	۱۱,۰۵۸,۰۱۹	درآمدهای عملیاتی
(۲,۶۲۶,۹۳۰)	(۱,۷۷۶,۷۶۹)	%۸۰	(۸۷۶,۲۰۰)	(۱,۵۷۴,۷۷۸)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱۶,۱۲۱,۵۹۹	۹,۳۷۰,۴۹۵	%۶۴	۵,۷۶۶,۲۱۶	۹,۴۸۳,۲۴۱	سود ناخالص
(۲,۰۸۹,۵۶۸)	(۱,۲۹۰,۴۵۷)	%۶۶	(۷۵۵,۶۶۷)	(۱,۲۵۲,۶۴۳)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱۴,۰۳۲,۰۳۱	۸,۰۸۰,۰۳۸	%۶۴	۵,۰۱۰,۵۴۹	۸,۲۳۰,۵۹۸	سود عملیاتی
۸۷۰,۰۰۰	۶۲۹,۶۳۶	%۲۸	۶۴۶,۱۳۶	۸۲۷,۹۴۴	درآمدها(هزینه‌های) غیرعملیاتی
۱۴,۹۰۲,۰۳۱	۸,۷۰۹,۶۷۴	%۶۰	۵,۶۵۶,۶۸۶	۹,۰۵۸,۵۴۲	سود قبل از مالیات
(۱,۴۲۳,۷۹۴)	(۸۱۸,۱۴۱)	%۶۵	(۴۴۵,۰۷۷)	(۷۳۵,۰۶۵)	هزینه مالیات بر درآمد
۱۳,۴۷۸,۲۳۷	۷,۸۹۱,۵۳۳	%۶۰	۵,۲۱۱,۶۰۷	۸,۳۲۳,۴۷۷	سود خالص

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

توضیحات مربوط به صورت سود و زیان به شرح ذیل می‌باشد:

درآمد حاصل از فروش و خدمات

درآمد حاصل از فروش و خدمات شرکت اصلی شامل سه بخش درآمد فروش نرم‌افزار، کنترل کیفیت، اجاره نرم افزار و فضاهای رایانه ای و آموزش می‌باشد که در ادامه به اختصار تشریح خواهد شد.

درآمدهای عملیاتی شرکت اصلی و تلفیقی در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل به ترتیب ۶۶ و ۶۵ درصد افزایش داشته است. برآورد می‌شود که درآمدهای عملیاتی تلفیقی سال ۱۴۰۲ نسبت به سال گذشته، حدود ۷۶ درصد رشد داشته باشد.

در ادامه به جزییات درآمدهای حاصل از فروش و خدمات می‌پردازیم:

درآمد فروش نرم‌افزار

درآمد فروش نرم افزار تلفیقی در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل حدود ۷۱ درصد و در شرکت اصلی نیز حدود ۷۵ درصد رشد داشته است.

۶۸ درصد از درآمد فروش نرم‌افزار شرکت اصلی در سال ۱۴۰۱، توسط فروش‌های انجام شده در شرکت توسعه شبکه فروش (یکی از شرکت‌های زیرمجموعه) حاصل شده است که درآمد نرم‌افزار شرکت اصلی از محل این شرکت، نسبت به سال قبل حدود ۱۱۲ درصد رشد داشته است.

درآمد کنترل کیفیت

درآمد کنترل کیفیت تلفیقی و شرکت اصلی در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل به ترتیب حدود ۵۸ درصد و ۷۰ درصد رشد داشته است.

حدود ۷۰ درصد از درآمد کنترل کیفیت شرکت اصلی در دوره گزارش توسط خدمات ارائه شده در شرکت همکاران سیستم پناه تهران حاصل شده است که درآمد کنترل کیفیت شرکت اصلی از محل این شرکت نسبت به سال قبل حدود ۶۶ درصد رشد داشته است.

درآمد حاصل از اجاره نرم افزار و فضاهای رایانه ای (ابری)

درآمد ارائه نرم افزار ابری تلفیقی نسبت به سال قبل حدود ۱۰۵ درصد و در شرکت اصلی نیز حدود ۹۹ درصد رشد داشته است.

حدود ۸۲ درصد از درآمد ارائه نرم افزار ابری شرکت اصلی در دوره گزارش توسط خدمات ارائه شده در شرکت همکاران سیستم پناه تهران و شرکت توسعه شبکه فروش حاصل شده است که درآمد ارائه نرم افزار ابری شرکت اصلی از محل این شرکت‌ها نسبت به سال قبل حدود ۱۳۴ درصد رشد داشته است.

هزینه‌های عملیاتی

هزینه‌ها متشکل از دو گروه هزینه‌های حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌های عمومی می‌باشد که در دو سرفصل بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی و هزینه‌های فروش، اداری و عمومی، طبقه‌بندی شده است. مجموع هزینه‌های شرکت

برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

اصلی در سال ۱۴۰۱ حدود ۷۳ درصد و مجموع هزینه‌های تلفیقی سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل حدود ۶۰ درصد رشد داشته است.

در شرکت های دانش بنیان و تکنولوژی محور مانند شرکت های صنعت نرم افزار ، اصلی‌ترین دارایی مولد را سرفصل هزینه‌های حقوق منابع انسانی تشکیل می دهد. بخصوص با کمبود نیروهای متخصص در این صنعت در سال های اخیر و رقابتی شدن بازار کار بین المللی، جذب و نگهداشت نیروهای کلیدی و خبره جزو اصلی ترین اولویت های کسب و کار شرکت های نرم افزاری است. یکی از نقاط تمرکز اصلی شرکت همکاران سیستم نیز جذب و نگهداشت نیروهای خبره و کلیدی متخصص است و در سال ۱۴۰۱ سرمایه گذاری مناسبی را در این حوزه انجام داده است که باعث رشد هزینه ها شده است. بخش عمده ای از رشد هزینه های مذکور مربوط به افزایش کارکنان تولید از یکطرف و افزایش حقوق پرسنل در جهت نگهداشت نیروهای خبره و کلیدی از طرفی دیگر است که مسیر پایداری فعلی و توسعه آتی را امکان پذیر می سازد. این بخش از هزینه های جاری در قالب هزینه های نگهداشت محصولات فعلی و یا تحقیق- توسعه برای محصولات جدید برای شرکت حائز اهمیت است و فقط بخشی از هزینه ها به سرفصل دارایی های سرمایه ای منتقل می گردد.

دسته دیگری از هزینه های منابع انسانی گروه که در قالب هزینه های عملیاتی شناسایی می گردد، مربوط به فعالیت های استقرار و کنترل کیفیت است که توسط شرکای تجاری انجام می شوند. افزایش توان کیفی و تعدادی شبکه تجاری همکاران سیستم از استراتژی های گروه بوده است و با هدف تبدیل هزینه های ثابت به هزینه های متغیر و بالا بردن چابکی عملیات، حمایت از شبکه مذکور را همواره در تمرکز و اولویت های خود تعریف می نماید.

افزایش هزینه های سرفصل عملیاتی در این حوزه نیز متاثر از افزایش حجم کسب و کار، بالا رفتن سهم شبکه از کسب و کار مذکور، رشد تعدادی و کیفی شبکه و حمایت گروه از شرکای تجاری است. برآورد می شود که هزینه های تلفیقی در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال گذشته ، حدود ۶۸ درصد رشد داشته باشد.

سود حاصل از سرمایه گذاری

سود حاصل از سرمایه گذاری از محل سود سهام شرکت اصلی در شرکت های زیرمجموعه بوده و در پایان سال مالی شناسایی می شود.

مالیات

مالیات عملکرد با اعمال معافیت مالیاتی موضوع ماده ۱۴۳ قانون مالیات های مستقیم (بیش از ۲۰ درصد سهام شناور آزاد) محاسبه شده است. همچنین با توجه به دریافت پروانه بهره برداری شرکت سپیدار سیستم آسیا در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ ، با توجه به معافیت مالیاتی تولیدی، مالیات این شرکت با لحاظ نمودن این موضوع محاسبه شده است.

درآمدهای غیر عملیاتی

درآمدهای غیر عملیاتی شرکت اصلی و تلفیق در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل به ترتیب حدود ۲۸ درصد و ۲۶ درصد رشد داشته است.

نسبت‌های مالی شرکت اصلی

سال ۱۴۰۰	سال ۱۴۰۱	عنوان	
۴,۰۶۷,۳۴۲	۴,۸۱۶,۸۴۴	سرمایه در گردش-میلیون ریال	نقدینگی
%۱۹۰	%۱۷۰	نسبت جاری	
%۱۹۰	%۱۶۹	نسبت آتی	
%۲۳	%۲۸	نسبت بدهی	اهرمی
%۳۱	%۳۸	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	
%۷۷	%۷۲	نسبت مالکانه	
%۲۶	%۳۲	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	
%۳۴	%۴۵	نسبت بازده حقوق مالکانه	
%۷۶	%۷۸	نسبت نقدشوندگی سود	سودآوری
۴۶۶	۷۵۸	جریان نقدی هر سهم-ریال	
۵۲۸	۸۴۱	سود هر سهم (EPS)-ریال	
%۸۷	%۸۶	نسبت سود ناخالص	
%۷۵	%۷۴	نسبت سود عملیاتی	
%۸۵	%۸۲	نسبت سود قبل از کسر مالیات	
%۷۸	%۷۵	نسبت سود خالص	

پیشنهاد هیئت‌مدیره برای تقسیم سود

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