



گزارش سال ۹۲ همکاران سیستم

گزارش هیأت مدیره شرکت همکاران سیستم به مجمع عمومی
عادی سالیانه صاحبان سهام برای سال منتهی به ۱۳۹۲/۱۲/۲۹

فهرست

۴	پیام هیات مدیره
۶	هیات مدیره و مدیرعامل همکاران سیستم
۸	کلیاتی درباره شرکت
۸	انتخاب مدیرعامل جدید
۹	انتخاب برند محصولات
۹	مأموریت و استراتژی
۱۱	سرمایه و ترکیب سهامداران
۱۲	شفافیت و قابلیت دسترسی گزارش‌ها و مستندات برای سهامداران
۱۳	گزیده اطلاعات مالی - تلفیقی
۱۴	گزیده اطلاعات مالی - شرکت اصلی
۱۵	شرکت از منظر بورس اوراق بهادار
۱۵	وضعیت معاملات و قیمت سهام
۱۵	وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشا اطلاعات شرکت
۱۵	اطلاعات مقایسه‌ای پیش‌بینی‌های درآمد هر سهم و عملکرد واقعی
۱۶	نظام حاکمیت شرکتی
۱۹	محیط حقوقی شرکت
۱۹	بازار و مشتریان
۲۰	جایگاه شرکت در صنعت
۲۰	محصولات و خدمات
۲۳	فعالیت‌های توسعه منابع انسانی
۲۵	گزارش عملکرد اجتماعی شرکت
۲۵	برنامه‌های آینده و طرح‌های توسعه شرکت
۲۶	تجزیه و تحلیل ریسک شرکت
۲۷	عملکرد سال مالی ۹۲
۲۸	مروری بر عملکرد مالی شرکت در سال جاری
۲۸	صورت سود و زیان شرکت اصلی
۲۹	ترازنامه شرکت اصلی
۳۰	نسبت‌های مالی (شرکت اصلی)
۳۱	صورت سود و زیان تلفیقی
۳۲	ترازنامه تلفیقی
۳۳	نسبت‌های مالی (تلفیق)
۳۳	بهبود ساختار مالی و امیدهای آینده
۳۴	نمودارهای روند (تلفیق)
۳۹	پیشنهاد هیات‌مدیره برای تقسیم سود
۴۰	اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۴۴	اطلاعات تماس با شرکت

گزارش هیأت مدیره
به مجمع عمومی عادی سالیانه
منتهی به ۱۳۹۲/۱۲/۲۹

پیام هیات مدیره

سپیدار، که به نیاز نرم‌افزاری شرکت‌های متوسط و کوچک پاسخ می‌دهد، به درستی توسعه چند برابری این بازار را برای سال‌های آتی نوید می‌دهد. در سال گذشته علاوه بر اصناف مجموعاً نزدیک به ۳۵۰۰ شرکت جدید به جمع مشتریان همکاران سیستم اضافه شد. جدا از دستاوردهای اقتصادی، ما موفق شدیم که بسیاری از برنامه‌های زیرساختی را که به صورت مشخص سرمایه‌گذاری برای توسعه‌های آتی است، به اجرا درآوریم. مهم‌ترین این اقدامات ایجاد مرکز سرویس در تهران با هدف ارتقاء کیفیت پشتیبانی و تأمین رضایت حداکثری مشتریان بوده است. به این منظور مجموعه ساختمانی مدرن و متناسب با سطح جهانی فعالیت‌های نرم‌افزاری احداث شد و مورد بهره‌برداری قرار گرفت. برپاسازی مرکز سرویس در این محل به همراه استقرار سیستم‌ها و روش‌های پیشرفته، کارشناسان با انگیزه و حرفه‌ای ما را قادر می‌سازد که سرویس‌های کیفی‌تری را در اختیار مشتریان قرار دهند و نهایتاً این چرخه مثبت، برند همکاران سیستم را هر چه بیش‌تر تقویت می‌نماید.

ما اعضای هیات مدیره، به پشتوانه تیم بزرگ همکاران سیستم و جامعه بزرگ مشتریانمان تلاش در جهت موفقیت‌های شرکت همکاران سیستم را تنها ایفای نقش در حد ایجاد موفقیت برای یک شرکت نمی‌دانیم، بلکه به دلیل جایگاه یگانه‌ای که همکاران سیستم در کشور دارد تمام سعی خود را مصروف می‌داریم تا مدل‌های موفقیت‌ساز جهانی را به کار گرفته و جایگاه اقتصاد نرم‌افزار را در ایران و در قیاس با مؤسسات بزرگ و صنایع مختلف ارتقاء بخشیم.

رشد پیوسته همکاران سیستم در بیش از ربع قرن فعالیت خود، در سال ۹۲ هم تکرار شد. بودجه برآورد شده محقق گردید و سبد محصولات راهکاران، که خط اصلی درآمد سال‌های پیش روی شرکت است کامل‌تر شد. اقبال بازار از این مجموعه محصولات، که در طبقه‌بندی جهانی محصولات نرم‌افزاری ERP خوانده می‌شود، منجر به استقرار این راهکار در چندین شرکت بزرگ کشور شد و نهایتاً این خط محصولات بیش از ۲۰ درصد فروش شرکت را تأمین نمود. عزم جدی داریم تا این سهم را برای سال ۹۳ به ۴۰ درصد ارتقاء دهیم. توسعه دو برابری درآمد محصولات



در کوتاه سخن اگر چه سال ۱۳۹۲ را سالی برای تدارک زیرساخت‌های موفقیت‌های بیشتر در دوره‌های بعدی قلمداد می‌کنیم ولی خوشبختانه دستاوردهای اقتصادی همین دوره نیز مطابق برآوردهای اعلام شده و بودجه مصوب مجمع سال گذشته تأمین شده است.

در تحلیل موقعیت کسب و کار شرکت می‌توان گفت که کاربرد نرم‌افزارها در صنایع و محیط‌های اقتصادی و اجتماعی ایران به نحو وسیعی نه به یک انتخاب، که به یک باید تبدیل شده است. از نگاهی دیگر، فعالیت شرکت‌های بزرگ نرم‌افزاری که متناسب با تنوع فعالیت سایر بخش‌های اقتصادی بتوانند تأمین‌کننده نیازهای سیستمی گروه‌های مختلف صنایع باشند، جزو الزامات موفقیت‌های اقتصادی کشور به نظر می‌رسد. با این چارچوب نظری ما اهمیت و اثربخشی شرکت همکاران سیستم را در پاسخگویی به نیازهای سیستمی بخش بزرگی از صنایع و مؤسسات ملی کشور بسیار مهم ارزیابی می‌کنیم و با چنین برداشتی مسئولیت خود را برای ایجاد مبانی توسعه‌های بعدی و متناسب با ضرورت‌های محیطی مورد توجه جدی قرار می‌دهیم.

خوشبختانه با توجه به شبکه گسترده همکاران سیستم در کشور، روابط بسیار قوی ما با مشتریان در بخش‌های مختلف صنایع، تجربه پیاده‌سازی و استقرار سیستم‌ها در سازمان‌های مختلف و نهایتاً قوت برند همکاران سیستم سرمایه‌هایی هستند که در صورت ورود شرکت‌های نرم‌افزاری خارجی به بازار ایران ما را قادر می‌سازد که به نحو مناسب عمل نماییم.

همراه با بزرگ شدن و توسعه روز افزون همکاران سیستم ضرورت دارد که نظام حاکمیتی شرکت به طور متناسب توسعه یابد. با استقرار این نظام هم مشتریان با اطمینان به توسعه پایدار شرکت، پیوند استراتژیک خود را با ما تحکیم می‌نمایند و هم سهامداران ما از تحقق تصمیماتی که در مجامع می‌گیرند مطمئن‌تر می‌شوند. به همین دلیل هیات مدیره طی سال ۱۳۹۲ انرژی و تلاش زیادی را صرف تقویت نظام حاکمیت شرکتی کرده است. تحت این نظام اعضای هیات مدیره که برخی از اعضای آن از مؤسسين شرکت هستند، فعالیت‌های اجرایی را به مدیران جوان صاحب ایده و توانمند سپرده‌اند. این مدیران در شرایطی مسئولیت اداره امور را عهده‌دار شده‌اند

که قبلا طی یک برنامه جانشین‌پروری برای تصدی مشاغل مدیریتی آمادگی پیدا کرده‌اند. بطور همزمان هیات مدیره با تمرکز بر امور استراتژیک و پایش تحولات محیطی مسیرهای جدید را برای موفقیت‌های بزرگتر تدارک و هدایت می‌کنند. انتظار می‌رود که این اقدام بستر پایداری را برای تداوم مدیریت اثربخش در آینده شرکت فراهم کند. به علاوه، این اقدام ضمن انتقال تجارب مدیران نسل‌های قبلی به مدیران جدید، اطمینان بیشتری از افزایش توان مدیریتی شرکت با ترکیبی از تجربه و انرژی و اندیشه‌های نوبرای دستاوردهای بزرگ تر در آینده فراهم می‌نماید.

برای آنچه که پیش رو داریم توسعه فضای حرفه‌ای کار، بالا بردن سطح پاسخگویی به خواسته‌های پیشرفته بازار و ارتقاء سطح کیفی فعالیت‌ها به طور مشخص هدف‌گذاری شده است. توسعه سه برابری درآمد محصولات راهکاران و دوبرابری محصولات سپیدار و همچنین آماده‌تر ساختن رویه و روال‌های کاری، که به رضایت هرچه بیشتر مشتریان بیانجامد برای سال جاری برنامه‌ریزی شده است. توسعه بازار همکاران در هولدینگ‌ها علاوه بر صنایع پتروشیمی، نفت و گاز و همچنین صنعت پخش، چارچوب فعالیت همکاران سیستم در بازارهای بزرگ را تشکیل می‌دهد. برنامه‌ریزی و پیاده‌سازی تغییراتی که در مدل کسب و کار و سازمان کار در سال ۹۲ محقق شده و آن چه را که برای سال جاری برنامه‌ریزی شده است می‌تواند اثربخشی و کارایی ما را ارتقاء دهد.

در مجموع و به طور خلاصه تیم مدیریتی همکاران سیستم به همراه همه کارکنان و شرکای تجاری خود که شبکه بزرگ گروه همکاران سیستم را تشکیل می‌دهیم توانسته‌ایم سال ۹۲ را به سالی موفق‌تر برای مشتریان، خودمان و صنعت نرم‌افزار بدل کنیم و موفقیت و رشد کسب و کار در سال بعد را نیز تضمین کنیم.

به امید موفقیت‌های بیشتر
هیات مدیره همکاران سیستم
خردادماه سال ۱۳۹۳

هیات مدیره و مدیرعامل همکاران سیستم



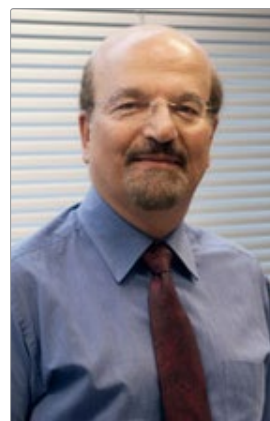
مهدي اميري
مدیرعامل
عضو علی البدل هیأت مدیره



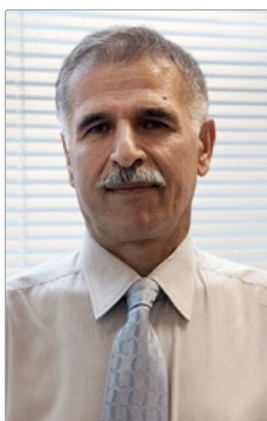
محمود نظاری
رئیس هیأت مدیره



شهریار رحیمی
نایب رئیس هیأت مدیره



همایون حریری
عضو هیأت مدیره



اسماعیل کمال روستا
عضو هیأت مدیره



سید بابک علوی
عضو هیأت مدیره



فرید فولادی
عضو علی البدل هیأت مدیره

کلیاتی درباره شرکت
و گزارش عملکرد ۱۳۹۲

کلیاتی درباره شرکت

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) در تاریخ ۱۳۶۸/۰۶/۰۷ به صورت سهامی خاص تاسیس شد و با شماره ۷۶۳۹۶ در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. به استناد مصوبه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۸۳/۰۶/۲۵ صاحبان سهام، نوع شرکت از سهامی خاص به عام تبدیل شد. پروانه بهره‌برداری شرکت همواره توسط وزارت صنایع و معادن جهت تولید فن آوری اطلاعات (گرایش نرم‌افزار) تمدید می‌گردد.

شرکت همکاران سیستم به عنوان یک نمونه موفق صنعت نرم‌افزار که چه به جهت اندازه اقتصادی آن و همچنین از بابت مدل‌های کسب و کار الگوی شرکت‌های همکار قرار دارد و در بازار نرم‌افزار ایران تاثیرگذار بر مدل‌های انجام کار و تعیین قیمت خدمات نرم‌افزاری است. در حال حاضر گروه شرکت‌های همکاران سیستم متشکل از ۲۹ شرکت تخصصی و منطقه‌ای و ۲۰ شرکت تحت لیسانس است که در مجموع ۱۰۶۰ نفر نیروی انسانی متخصص را در خود جای داده و بزرگترین شرکت نرم‌افزاری بخش خصوصی کشور به شمار می‌رود. شرکت‌های منطقه‌ای در تهران و ۱۹ مرکز استان، خدمات خود را به مشتریان در سراسر کشور ارائه می‌دهند. مجموعه نرم‌افزارهای همکاران سیستم در حال حاضر به بیش از ۸۳۰۰ مشتری بزرگ و متوسط در حوزه صنایع تولیدی، خدماتی، بازرگانی و مؤسسات و سازمان‌های دولتی کشور سرویس می‌دهد، همچنین با عرضه محصول‌های سپیدار و دشت در بازار جدید کسب و کارهای کوچک و اصناف، نزدیک به ۱۰۰۰۰ مشتری هم از این محصولات استفاده می‌کنند.

همکاران سیستم نه تنها به عنوان بزرگ‌ترین مجموعه نرم‌افزاری کشور فعالیت می‌کند بلکه اعتبار و خصوصاً توسعه‌ای که ظرف چند سال گذشته داشته است، شیوه مدیریتی و مدل کسب و کارش (شامل ستادها، شرکت‌های منطقه‌ای و شرکای تجاری)، شرکت را سرآمد و نمونه‌ای موفق در بین شرکت‌های بخش خصوصی کشور و سایر کشورهای منطقه ساخته است.

اصلی‌ترین فعالیت‌های همکاران سیستم عبارتند از :

عمده‌ترین ویژگی فعالیت همکاران سیستم عبارت است از مدیریت ارائه خدمات نرم‌افزاری به نحو فراگیر در سطح کشور و همچنین ارائه خدمات به مشتریان در رشته‌های مختلف صرف نظر از اندازه این شرکت‌ها و مشتریان. مدیریت این سطح فعالیت در چارچوب تجارب داخلی توسط همکاران سیستم برای اولین بار تجربه می‌شود.

سر فصل خدمات حرفه‌ای که همکاران سیستم ارائه می‌کند به ترتیب زیر است:

- ارائه راهکارهای نرم‌افزاری کسب و کار (Business Solutions) برای شرکت‌های خصوصی با اندازه متوسط و بزرگ
- ارائه راهکارهای نرم‌افزاری مبتنی بر تکنولوژی RFID برای شرکت‌های خصوصی و دولتی
- ارائه راهکارهای نرم‌افزاری برای سازمان‌ها، شرکت‌ها و نهادهای دولتی
- ارائه بسته نرم‌افزاری آماده برای کسب و کارهای کوچک (سپیدار)
- ارائه بسته‌های نرم‌افزاری آماده برای اصناف (دشت)
- پشتیبانی سیستم‌های نرم‌افزاری
- ارائه خدمات آموزشی

انتخاب مدیر عامل جدید

صنعت IT کشور ظرف ۲۵ سال اخیر شاهد موفقیت چشمگیر یکی از فعالان خود به نام همکاران سیستم بوده است. شهرت همکاران سیستم در توسعه بازار و فرهنگ کاری پیشرفته آن مورد تحسین مشتریان، کارآفرینان، اساتید دانشگاه و انجمن‌های حرفه‌ای کشور بوده و هست.

استراتژی بنیانگذاران همکاران سیستم در جذب جوانان مستعد و متخصص کشور و برقراری آموزش‌های تکنیکال و مدیریتی، فضایی را فراهم آورده است که بتواند به اهداف پایداری و توسعه مستمر خود دست یابد. همکاران سیستم با سرمایه‌گذاری در حوزه منابع انسانی خود قادر گردید بزرگترین شرکت بخش خصوصی کشور در عرصه نرم‌افزار را به تدریج تشکیل دهد و هم اکنون در زمره شرکت‌های بزرگ منطقه قرار دارد.

با برخورداری از تیم‌های متعدد کارشناسی و مدیریتی ضمن حفظ مزیت‌های رقابتی خود با پرورش مدیران جوان، توسعه آتی را تدارک می‌بیند که در این ارتباط هیات مدیره گروه ظرف سه سال اخیر با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، در ابتدای سه ماهه چهارم سال مورد گزارش با اتفاق آراء، آقای مهندس مهدی امیری را که یکی از موفق‌ترین مدیرانی است که در دوره‌های مختلف، مدیریت عاملی شرکت‌های تخصصی و عضویت هیات مدیره‌ای شرکت‌های زیرمجموعه گروه را تجربه نموده است، به عنوان مدیر عامل شرکت انتخاب کرد.

توسعه سبد محصولات در بخش‌های مختلف بازار، افزایش کیفیت خدمات و محصولات، بالابردن کیفیت حرفه‌ای اعضا تیم‌ها، ایجاد استاندارد مرجع برای رضایت مشتریان و شروع فعالیت در بازار منطقه از اهداف اولیه ایشان است. در سایه برنامه‌های مصوب هیات مدیره ایشان مأمور شده‌اند که توان اقتصادی شرکت را به نحو قابل توجهی ارتقا دهند. بودجه سال جاری که حاوی افزایش بیش از ۳۵ درصدی سود عملیاتی است شروعی بر این روال می‌باشد.

انتخاب برند محصولات

معروفیت برند شرکت همکاران سیستم سال های متوالی موجب شده است که هر محصولی با قید همکاران تعریفی از برتری رقابتی را به بازار داده است. بنا به گستردگی سبد محصولات شرکت بخصوص برای بازارهای مختلف و برای مشتریان با اندازه های مختلف تهیه برند برای گروه محصولات مختلف همکاران سیستم را ضروری نموده است. در پاسخ به این ضرورت پروژه برندینگ محصولات را سال گذشته تعریف نمود.

در گام اول، در سال ۹۲، سه برند راهکاران، سپیدار و دشت برای محصولات جدید همکاران سیستم انتخاب شد. «راهکاران» نام تازه محصول ERP همکاران سیستم است که طی چند سال گذشته تحت عنوان «نسل سوم» برای توسعه آن سرمایه گذاری وسیعی صورت گرفته است. «سپیدار همکاران سیستم»، محصولات ویژه کسب و کارهای کوچک است و «دشت همکاران سیستم» نیز محصولی ویژه اصناف و فروشگاه های کوچک است. هر کدام از این سه برند، هویت، نام، نشان و شعار مستقل خود را دارند و متناسب با بازار هدف محصولات انتخاب شده اند.



اجرای این فعالیت و اطلاع رسانی آن به بازار، جایگاه جدید همکاران سیستم به عنوان یک برند سازمانی که ارائه دهنده راهکارهای متناسب با بازارهای متفاوت است را در بازار تثبیت کرد. به جرات می توان گفت با ایجاد و توسعه موفق هر برند به سرمایه های نامشهود شرکت افزوده شده و خود بر ارزش بازار شرکت خواهد افزود.

از زاویه های دیگر و با نگاه خطوط کسب و کار، همکاران سیستم می تواند با کار روی این خطوط و بازارهای مرتبط آن، فعالیت و درآمد هریک از خطوط را مورد توجه و توسعه قرار دهد. توجه به این نام گذاری جدا از ارایه اطلاعات بیشتر به بازار می تواند مبنای برنامه ریزی سیاست های توسعه ای همکاران قرار گیرد. هم اکنون نیز برای توسعه بازار راهکاران علاوه بر شرکت های استانی دو شرکت بصورت متمرکز در تهران توسعه بازار راهکاران را عهده دار شده اند. مدیریت بازار سپیدار و دشت نیز به شرکتی از زیر مجموعه همکاران با نام «سپیدار سیستم آسیا» سپرده شده است.

مأموریت و استراتژی

همکاران سیستم به عنوان پیشرو در صنعت نرم افزار کشور می کوشد تا فن آوری اطلاعات در ایران را در سطح پیشرفت های جهانی ارتقا دهد و با کمک به توسعه زیرساخت های مدیریتی در ساز و کار مشتریان خود، موفقیت خود و مشتریان را رقم بزند. همکاران سیستم با ارائه راهکارهای نوآورانه و با کیفیت در حوزه فناوری اطلاعات، بستری ایجاد می نماید تا:

- شرکت های با اندازه بزرگ با افزایش کارایی خود، بهتر و موثرتر اداره شوند و توسعه پایدار داشته باشند.
- سازمان ها و نهادهای دولتی بهره روری سازمانی خود را افزایش داده و تصمیم های سریع تر و صحیح تری اتخاذ کنند.
- شرکت های با اندازه متوسط با در اختیار داشتن تجارب موفق و دسترسی در لحظه به اطلاعات، سریع تر رشد کرده و مزیت های رقابتی پایدار بدست آورند.
- شرکت های با اندازه کوچک با کمترین هزینه کارهایشان را تحت مدیریت قرار داده و مسیر توسعه را هموار سازند.
- اصناف به سادگی فعالیت های بازرگانی خود را تحت کنترل در آورند.

برای این مهم، نیازهای مشتریان شناسائی و تحلیل می شوند و فناوری های روز دنیا، الگوهای شرکت های موفق بین المللی و شیوه های مدیریتی مناسب، الگوی ارائه راه کار قرار می گیرد.

هدف ما، حفظ و تقویت جایگاه رهبری همکاران سیستم در بازار ایران و توسعه توانمندی های شرکت برای ایجاد امکان حضور در بازارهای بین المللی است. باور داریم که این مهم با درک دقیق نیاز بازار و مشتریان، توسعه محصولات با کیفیت، ارائه خدمات برتر و افزایش سطح وفاداری مشتریان حاصل خواهد شد. برآنیم تا با دنبال کردن خطوط استراتژیک زیر این توانمندی بالقوه را محقق سازیم.

□ ارائه راهکارهای برتر نرم افزاری کسب و کار

نرم افزارهای همکاران سیستم از منظر پوشش دهی نیازهای کسب و کار همواره سرآمد بوده اند. با عرضه محصولات نسل جدید، با پیروی از نگرش ERP و با استفاده از آخرین تکنولوژی روز، در مسیر استراتژی حفظ رهبری محصولی (Product Leadership) گام نهاده ایم. توسعه این محصولات تا رسیدن به یک راهکار کسب و کار کامل و جامع در دستور کار همکاران سیستم است.

□ پوشش دهی نیازهای طیف وسیعی از بازار

همکاران سیستم با داشتن بیش از ۷۰۰۰ مشتری در بخش خصوصی، ۱۳۰۰ مشتری در حوزه دولت و نزدیک به ۱۰۰۰۰ مشتری در بخش شرکت های کوچک و اصناف، با طیف وسیعی از مشتریان و نیازهای متنوع آن ها روبروست. هدف همکاران سیستم آن است تا با بخش بندی این بازار و تخصیص واحدهای استراتژیک کسب و کار به آنها، پاسخی درخور و مناسب به هر بخش را عرضه کند.

□ ارائه خدمات با کیفیت برتر

راهکار، ترکیبی از محصول نرم افزاری و خدمات متناسب با آن است. کیفیت ارائه راهکار به مشتریان نقش کلیدی در موفقیت آنان دارد. همکاران سیستم همواره تلاش کرده است تا در مسیر ارائه خدمات با کیفیت گام بردارد و ابزارها و فرآیندهای جدید را خلاقانه به کار گیرد.

□ تحقیق، توسعه و نوآوری

نوآوری، ضرورت رهبری محصولی است و تحقیق و توسعه در تمام زمینه ها از بازار تا تکنولوژی های جدید، لازمه نوآوری است. فرهنگ خلاقیت و نوآوری در همکاران سیستم همواره تشویق شده است. همکاران سیستم با ایجاد واحد تحقیق و توسعه و گسترش آن ظرف چندین سال اخیر، زمینه مناسبی برای این کار در شرکت فراهم آورده است.

□ توسعه نیروهای انسانی حرفه ای

یکی از مهم ترین استراتژی های همکاران سیستم، ایجاد زمینه برای جذب نیروهای با استعداد و توسعه و نگهداشت آنها برای تبدیل شدن به نیروهای حرفه ای است.

بهبود مستمر فرآیندهای جذب و نگهداشت، مدیریت عملکرد، آموزش مستمر و محیطی شاداب، امکان رشد و توسعه را برای این نیروها فراهم کرده و موجب تقویت همکاران سیستم می شود.

□ توان مدیریتی

داشتن تیم مدیریتی قدرتمند، لازمه توسعه پایدار است. همکاران سیستم، توجه خاصی به توسعه مدیران جوان داشته و در حال حاضر یک تیم مدیریتی منسجم و قوی، از نیروهای جوان شایسته در اختیار دارد که در سمت های مدیریت عامل، مدیر اجرایی، عضو هیات مدیره و یا مدیر ستادی در شرکت های گروه فعالیت می کنند. همچنین از طریق برگزاری دوره های آموزش مدیریت، Mentoring و یادگیری در حین اجرا (Learning By Doing) همواره سعی در توسعه بیشتر و به روز نگهداشتن آن ها دارد.

□ استقرار یک مدل اقتصادی و اجتماعی شایسته سالار

پایبندی به ارزش ها و اصول اخلاقی و سازمانی و رعایت اصول حرفه ای، شرط اول کار در همکاران سیستم است و شایسته سالاری تنها مسیر رشد و توسعه کارکنان. کارکنان به خوبی می دانند که با توجه به میزان ارزش آفرینی هر یک از آنان جایگاه شان در سازمان مشخص می شود. همکاران سیستم به صورت مستمر در حال بازنگری و بهبود روش های ارزیابی و جبران خدمت خود بر مبنای شایسته سالاری و حرفه ای گری است و بر خود لازم می داند که مروج این فرهنگ در سازمان و اجتماع باشد.

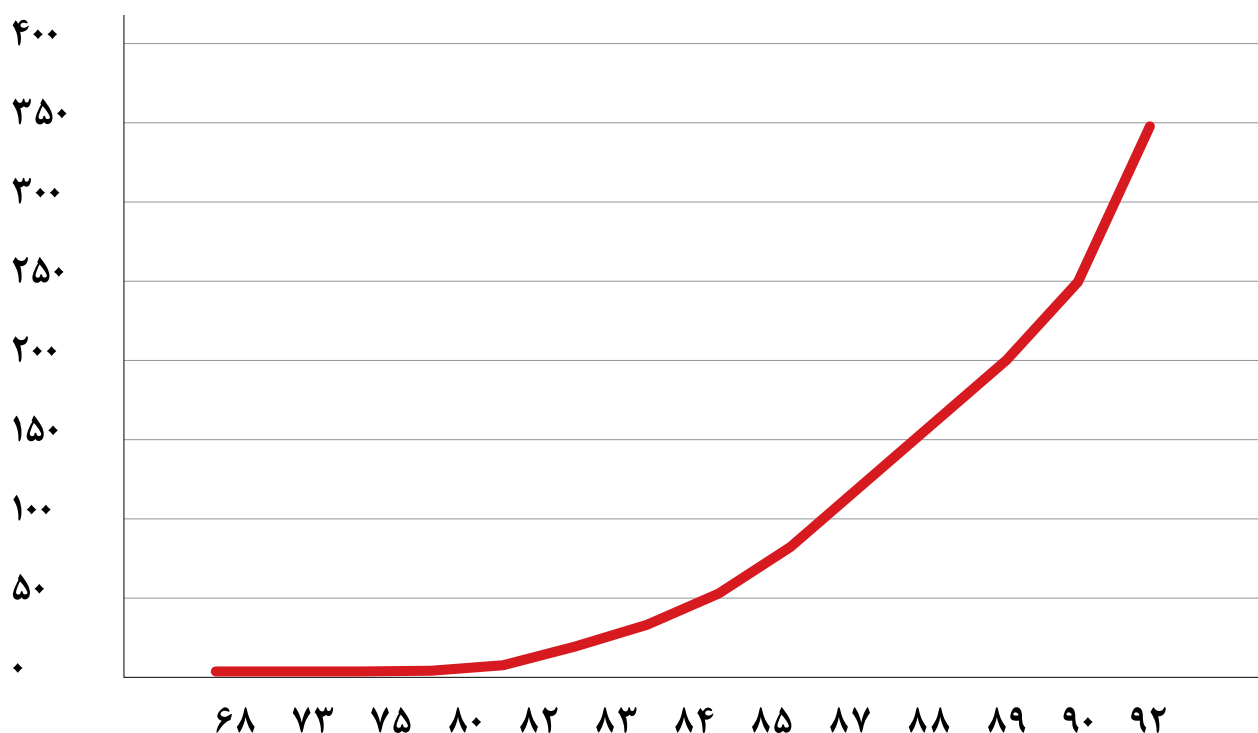
سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تاسیس (۱۳۶۸/۰۶/۰۷) مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ ریال (شامل تعداد ۱۲۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ۱۰,۰۰۰ ریال) بوده است که طی چندین مرحله به شرح زیر به مبلغ ۳۵۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۳۵۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۲/۱۲/۲۹ افزایش یافته است. افزایش سرمایه شرکت عمدتاً از محل سود انباشته بوده که نشان‌دهنده آن است که درصدی از سود حاصله صرف سرمایه‌گذاری مجدد در شرکت شده است.

تغییرات سرمایه شرکت			
محل افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	درصد افزایش سرمایه	تاریخ افزایش سرمایه
آورده نقدی و اندوخته احتیاطی	۴	٪۲۳۳/۳۳	۱۳۷۳/۱۱/۱۹
مطالبات سهامداران	۸۰	٪۱۹۰۰	۱۳۷۵/۰۸/۲۵
مطالبات سهامداران و آورده نقدی	۵۰۰	٪۵۲۵	۱۳۸۰/۱۰/۲۸
مطالبات سهامداران	۴,۰۰۰	٪۷۰۰	۱۳۸۲/۱۰/۱۰
سود انباشته و اندوخته احتیاطی	۱۶,۰۰۰	٪۳۰۰	۱۳۸۳/۰۶/۱۶
سود انباشته	۳۰,۰۰۰	٪۸۷/۵	۱۳۸۴/۰۵/۱۶
سود انباشته	۵۰,۰۰۰	٪۶۶/۶۷	۱۳۸۵/۰۴/۲۸
سود انباشته	۸۰,۰۰۰	٪۶۰	۱۳۸۶/۰۴/۱۳
سود انباشته	۱۲۰,۰۰۰	٪۵۰	۱۳۸۷/۰۶/۰۳
سود انباشته	۱۶۰,۰۰۰	٪۳۳/۳۳	۱۳۸۸/۰۵/۲۴
سود انباشته	۲۰۰,۰۰۰	٪۲۵	۱۳۸۹/۰۷/۱۳
سود انباشته	۲۵۰,۰۰۰	٪۲۵	۱۳۹۰/۱۰/۱۳
سود انباشته	۳۵۰,۰۰۰	٪۴۰	۱۳۹۲/۰۵/۲۷

روند سرمایه شرکت از ابتدا تا کنون - میلیارد ریال

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



همچنین سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۲/۱۲/۲۹ و در تاریخ تایید گزارش به شرح جدول زیر است:

سهامداران عمده شرکت در پایان سال مالی ۱۳۹۲ و تاریخ تایید گزارش					
ردیف	نام سهامدار	۱۳۹۲/۱۲/۲۹		تاریخ تایید گزارش	
		درصد	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام
۱	شرکت مدیریت سرمایه گذاری آینده نگر دانا (سهامی خاص)	۸۵,۹۹	۳۰۰,۹۶۳,۰۰۶	۸۵,۹۹	۳۰۰,۹۶۳,۰۰۶
۲	شرکت سپیدار سیستم آسیا (سهامی خاص)	۱,۴	۴,۸۹۴,۷۹۵	۱,۴	۴,۸۹۴,۷۹۵
۳	مهدی حجت انصاری	۱,۲۵	۴,۳۷۴,۹۹۵	۱,۲۵	۴,۳۷۴,۹۹۵
۴	سایر	۱۱,۳۶	۳۹,۷۶۷,۲۰۴	۱۱,۳۶	۳۹,۷۶۷,۲۰۴
	جمع	۱۰۰	۳۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰	۳۵۰,۰۰۰,۰۰۰

شفافیت و قابلیت دسترسی گزارش ها و مستندات برای سهامداران

شرکت همکاران سیستم (سهامی عام) و شرکت های زیرمجموعه ای آن، سال هاست که توسط حسابرسان معتمد بورس اوراق بهادار تهران حسابرسی می شوند. بدین ترتیب اطلاعات صورت های مالی تلفیقی گروه از شفافیت لازم برخوردار بوده و گزارش های حسابرس و بازرس قانونی ضمیمه گزارش صورت های مالی هر شرکت است.

صورت های مالی شرکت های گروه و نیز شرکت اصلی به انضمام گزارش حسابرس و بازرس قانونی در سایت کدال قابل مشاهده است.

میزان شفافیت اطلاعات در گروه شرکت های همکاران سیستم در سطحی است که تمامی اطلاعات حیاتی شرکت ها اعم از مالی، عملیاتی و منابع انسانی به صورت دائم، روزآمد و از طریق مجموعه ای از گزارش های پیشرفته مدیریتی (Management Reporting System) در اختیار رده های مدیریتی و ستادی شرکت اصلی و شرکت های زیرمجموعه قرار دارند.

گزیده اطلاعات مالی - تلفیقی

تجدید ارائه شده			
۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۴۲۳,۸۴۱	۵۰۶,۱۸۲	۶۶۴,۷۷۶	درآمد خالص
۱۷۱,۷۳۳	۲۰۸,۱۵۶	۲۷۹,۷۸۲	سود عملیاتی
۱۴,۸۴۰	۸۵,۳۲۴	۱۱۲,۸۶۹	درآمدهای غیر عملیاتی
۱۳۵,۹۰۵	۲۳۵,۵۸۱	۳۲۰,۹۷۸	سود خالص - پس از کسر مالیات
(۱۵,۱۰۳)	(۱۵,۱۶۸)	(۱۱,۶۳۴)	تعدیلات سنواتی
۲۳۱,۷۲۱	۲۷۳,۰۸۰	۳۴۳,۲۱۱	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۶۳۸,۸۰۴	۸۱۷,۳۵۰	۱,۱۰۰,۱۹۴	جمع دارایی‌ها
۲۴۱,۲۹۸	۲۹۹,۹۶۷	۳۹۷,۹۸۰	جمع بدهی‌ها
۲۵۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۳۹۷,۵۰۶	۵۱۷,۳۸۳	۷۰۲,۲۱۴	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) نرخ بازده (درصد):			
%۲۵	%۳۲	%۳۳	نرخ بازده دارایی‌ها
%۳۸	%۵۱	%۵۳	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (ارزش ویژه)
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۲۵۰	۲۵۰	۳۵۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۵۲۷	۶۶۶	۸۸۷	اولین پیش‌بینی سود هر سهم - ریال
۶۱۹	۹۴۱	۸۹۹	آخرین پیش‌بینی سود هر سهم - ریال
۵۴۴	۹۴۲	۹۱۷	سود واقعی هر سهم - ریال
۱,۵۹۰	۲,۰۷۰	۲,۰۰۶	ارزش دفتری هر سهم - ریال
تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)			
۷۹۱	۷۵۲	۷۷۱	

گزیده اطلاعات مالی - شرکت اصلی

تجدید ارائه شده

۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	
الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۲۴۶,۸۷۶	۲۹۴,۷۸۹	۳۹۷,۳۸۴	درآمد خالص (شامل درآمد سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فرعی)
۱۴۸,۳۵۲	۱۸۰,۸۶۸	۲۳۵,۷۴۹	سود عملیاتی
۲۰,۴۵۲	۹۲,۹۲۴	۱۱۸,۴۰۷	درآمدهای غیر عملیاتی
۱۳۹,۷۴۱	۲۴۰,۷۵۰	۳۱۷,۷۰۰	سود خالص - پس از کسر مالیات
(۷,۷۳۳)	(۱۰,۶۶۸)	(۴,۴۸۶)	تعدیلات سنواتی
۱۸۲,۹۹۸	۲۳۵,۵۱۸	۳۱۲,۸۱۴	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):			
۵۹۴,۱۱۰	۷۰۹,۱۱۳	۹۶۵,۸۴۵	جمع دارایی‌ها
۱۸۹,۱۹۳	۱۸۰,۳۲۱	۲۴۴,۳۵۳	جمع بدهی‌ها
۲۵۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۴۰۴,۹۱۷	۵۲۸,۷۹۲	۷۲۱,۴۹۲	جمع حقوق صاحبان سهام
ج) نرخ بازده (درصد):			
%۲۷	%۳۷	%۳۸	نرخ بازده دارایی‌ها
%۳۹	%۵۲	%۵۱	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (ارزش ویژه)
د) اطلاعات مربوط به هر سهم:			
۲۵۰	۲۵۰	۳۵۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع (میلیون)
۵۲۴	۶۵۰	۸۷۴	اولین پیش‌بینی سود هر سهم - ریال
۶۳۳	۹۳۰	۹۰۳	آخرین پیش‌بینی سود هر سهم - ریال
۵۵۹	۹۶۳	۹۰۸	سود واقعی هر سهم - ریال
۴۵۰	۵۰۰	-	سود نقدی هر سهم - ریال
۷,۳۲۰	۴,۸۹۲	۴,۹۱۹	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش - ریال
۱,۶۲۰	۲,۱۱۵	۲,۰۶۱	ارزش دفتری هر سهم - ریال
۱۲	۵	۵	نسبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم - مرتبه
ه) سایر اطلاعات:			
۱۷۱	۱۳۵	۱۲۷	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در سال ۱۳۸۴ در هیات پذیرش بورس اوراق بهادار به شرط ارائه مدارک تکمیلی پذیرفته شد. اما با توجه به تغییر مقررات بورس، مسیر پیوستن همکاران سیستم به بورس به تعویق افتاد. نهایتاً در بیست و دوم شهریور ماه ۱۳۹۰ به عنوان چهل و چهارمین نماد معاملاتی و با نماد «سیستم» در فهرست نرخ های بازار اول فرابورس ایران در گروه رایانه و فعالیت های 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.

وضعیت معاملات سهام شرکت از تاریخ ورود (۱۳۹۰/۰۶/۲۸) به شرح زیر بوده است:

پایان سال مالی

سال مالی منتهی به	تعداد سهام معامله شده	ارزش سهام معامله شده (میلیون ریال)	تعداد روزهای باز بودن نماد	تعداد روزهایی که نماد معامله شده است	ارزش بازار (میلیون ریال)	قیمت سهم (ریال)	سرمایه (میلیون ریال)
۱۳۹۰/۱۲/۲۹	۴۱,۴۶۵,۷۴۲	۴۰۵,۷۴۱	۱۲۱	۱۰۳	۱,۷۵۵,۷۵۰	۷,۰۲۳	۲۵۰,۰۰۰
۱۳۹۱/۱۲/۳۰	۱۰,۴۹۲,۹۷۸	۶۵,۷۰۰	۲۱۱	۱۹۶	۱,۱۵۹,۷۵۰	۴,۶۳۹	۲۵۰,۰۰۰
۱۳۹۲/۱۲/۲۹	۱۱۴,۹۳۷,۷۹۹	۶۱۵,۱۹۴	۲۲۴	۲۲۴	۱,۸۰۱,۴۵۰	۵,۱۴۷	۳۵۰,۰۰۰

وضعیت نقدشوندگی سهام و کیفیت افشا اطلاعات شرکت

اطلاعات مقایسه ای پیش بینی های درآمد هر سهم و عملکرد واقعی

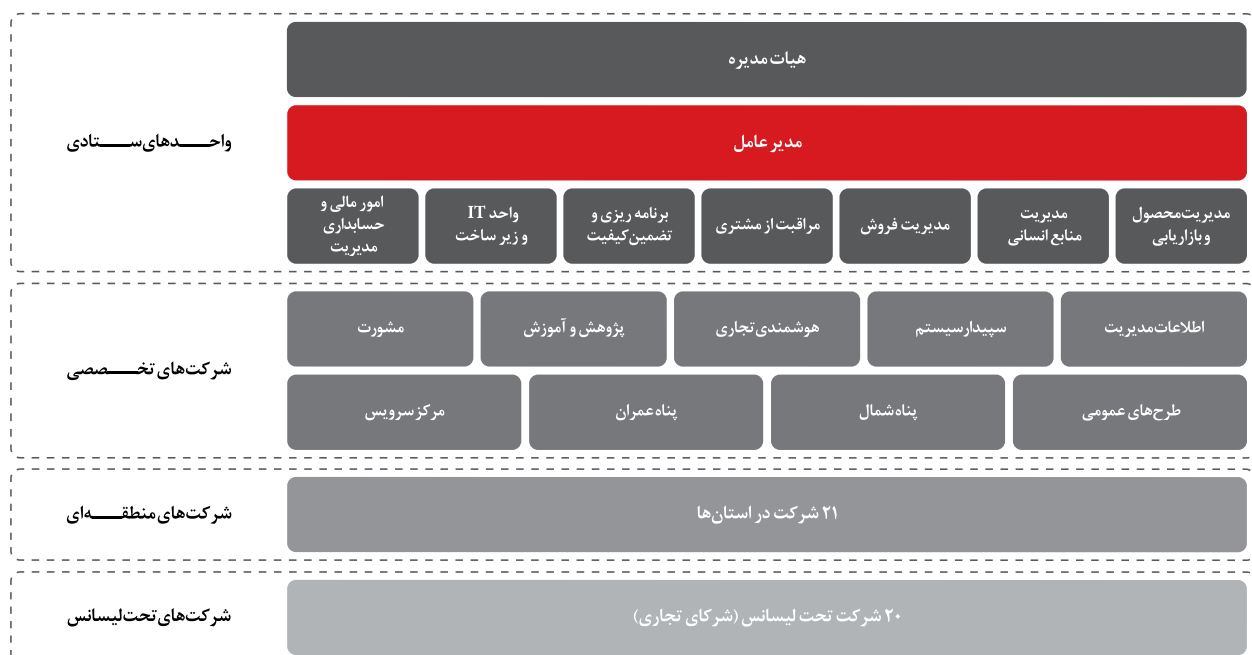
اطلاعات مربوط به پیش بینی های درآمد هر سهم شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۲/۱۲/۲۹ و عملکرد واقعی آن به شرح زیر بوده است:

درصد تحقق نسبت به آخرین پیش بینی	عملکرد واقعی	چهارمین پیش بینی درآمد هر سهم در تاریخ ۱۳۹۲/۱۲/۱۹	سومین پیش بینی درآمد هر سهم در تاریخ ۱۳۹۲/۰۴/۰۵	دومین پیش بینی درآمد هر سهم در تاریخ ۱۳۹۱/۱۲/۲۱	اولین پیش بینی درآمد هر سهم در تاریخ ۱۳۹۱/۱۲/۱۳	اقلام جدول پیش بینی درآمد هر سهم (میلیون ریال)
٪۱۰۱	۲۸۹,۴۳۹	۲۸۶,۳۷۸	۲۷۷,۶۸۱	۲۷۷,۶۸۱	۲۷۷,۶۸۱	فروش و درآمد ارائه خدمات
٪۱۰۰	(۶۶,۲۷۹)	(۶۶,۶۰۳)	(۶۴,۴۸۹)	(۶۴,۴۸۹)	(۶۴,۴۸۹)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
٪۱۰۵	۲۲۳,۱۶۰	۲۱۹,۷۷۵	۲۱۳,۱۹۲	۲۱۳,۱۹۲	۲۱۳,۱۹۲	سود ناخالص
٪۱۰۷	(۹۵,۳۵۶)	(۸۹,۵۲۳)	(۹۱,۴۹۷)	(۹۱,۴۹۷)	(۹۱,۴۹۷)	هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی
٪۱۰۱	۱۰۷,۹۴۵	۱۰۶,۹۱۵	۱۱۸,۱۶۸	۱۱۸,۱۶۸	۱۱۷,۷۶۲	درآمد حاصل از سرمایه گذاری ها
٪۹۹	۲۳۵,۷۴۹	۲۳۷,۱۶۷	۲۳۹,۸۶۳	۲۳۹,۸۶۳	۲۳۹,۴۵۷	سود عملیاتی
٪۹۴	(۵,۶۶۹)	(۶,۰۰۹)	(۳,۱۱۱)	(۳,۱۱۱)	(۳,۱۱۱)	هزینه های مالی
٪۱۰۲	۱۱۸,۴۰۷	۱۱۶,۱۱۲	۱۰۲,۳۰۴	۱۲,۳۰۴	۱۲,۳۰۴	خالص درآمد (هزینه های) غیر عملیاتی
٪۱۰۰	۳۴۸,۴۸۷	۳۴۷,۲۷۰	۳۳۹,۰۵۶	۲۴۹,۰۵۶	۲۴۸,۶۵۰	سود قبل کسر از مالیات
٪۹۹	(۳۰,۷۸۷)	(۳۱,۲۰۹)	(۳۰,۱۴۲)	(۳۰,۱۴۲)	(۳۰,۱۴۲)	مالیات
٪۱۰۱	۳۱۷,۷۰۰	۳۱۶,۰۶۱	۳۰۸,۹۱۴	۲۱۸,۹۱۴	۲۱۸,۵۰۸	سود خالص پس از کسر مالیات
٪۹۹	۶۷۴	۶۷۸	۶۸۵	۹۵۹	۹۵۸	سود عملیاتی هر سهم - ریال
٪۱۰۰	۹۹۶	۹۹۲	۹۶۹	۹۹۶	۹۹۵	سود هر سهم قبل از کسر مالیات - ریال
٪۱۰۱	۹۰۸	۹۰۳	۸۸۳	۸۷۶	۸۷۴	سود هر سهم پس از کسر مالیات - ریال
--	۳۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	سرمایه

نظام حاکمیت شرکتی

متناسب با رشد و توسعه همکاران سیستم، نظام حاکمیت شرکتی نیز در مجموعه رشد یافته است. استقرار این نظام به جهت تحکیم ارتباط استراتژیک همکاران سیستم با مشتریان و ایجاد اطمینان خاطر از اجرای تعهدات به سهامداران ضروری است. هیات مدیره طی سال ۱۳۹۲ انرژی و تلاش زیادی را صرف تقویت نظام حاکمیت شرکتی کرده است. تقویت نهاد حسابرسی داخلی با توان مناسبی جهت کنترل استراتژیک با درک عمیق تر نیز از برنامه‌های این بخش در سال ۹۳ است.

تحت این نظام حاکمیتی اعضای هیات مدیره متشکل از ۵ نفر عضو اصلی و ۲ نفر عضو علی‌البدل، فعالیت‌های اجرایی را به مدیران جوان صاحب ایده و توانمند سپرده‌اند. این مدیران با برنامه‌ریزی مشخصی طی یک برنامه‌جانشین‌پروری برای تصدی مشاغل مدیریتی آمادگی پیدا کرده‌اند. بطور همزمان هیات مدیره با تمرکز بر امور استراتژیک و پایش تحولات محیطی مسیرهای جدید را برای موفقیت‌های بزرگتر تدارک و هدایت می‌کنند. ساختار گروه شرکت‌های همکاران سیستم بصورت شکل (۱) است. شرکت اصلی که شامل ستادهای عملیاتی و زیرساختی است توسط مدیر عامل که توسط هیات مدیره انتخاب می‌شود، اداره می‌گردد.



شکل ۱ - ساختار شرکت‌های گروه همکاران سیستم

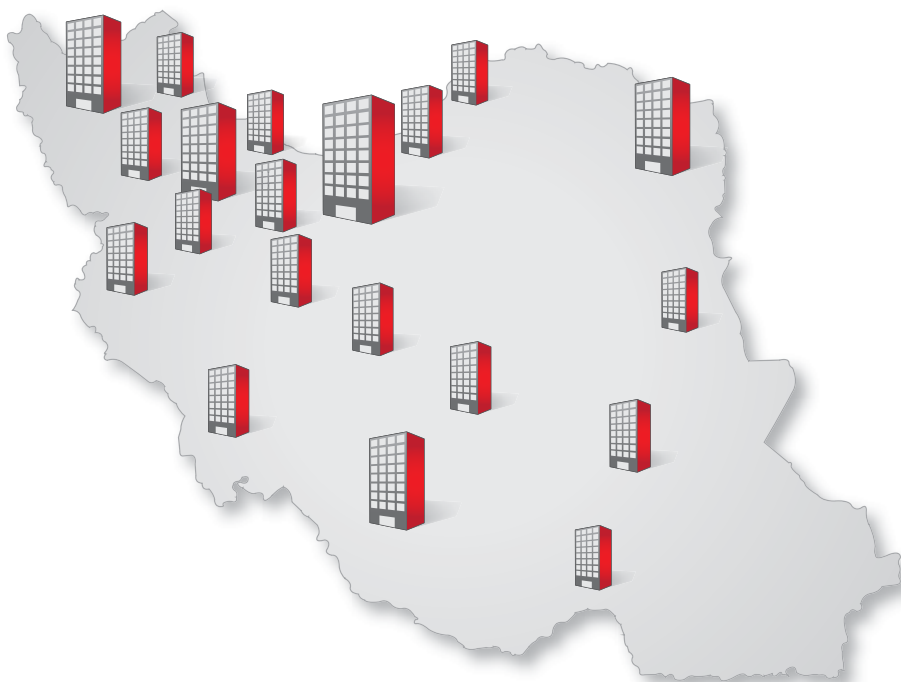
شرکت‌های تخصصی با ارایه خدمات و یا محصولات خود در تکمیل نمودن زنجیره ارزش خدمات و محصولات برای مشتریان نقش دارند:

- شرکت اطلاعات مدیریت، کارخانه تولید نرم افزار گروه است. تولید محصولات با کیفیت و در زمان مناسب بر اساس انتظارات بازار و رصد کردن تکنولوژی روز دنیا، مهمترین رسالت شرکت است.
- موسسه پژوهش و آموزش با برگزاری دوره‌های آموزشی، زنجیره ارزش آنچه را که گروه به مشتریان ارایه می‌کند را کامل می‌کند. همچنین این موسسه با ارائه دوره‌های آموزشی به کاربران آزاد، زمینه ایجاد نیروی کار آماده در بازار کار را تسهیل می‌کند.
- شرکت مشورت، راهکارهای مدیریت تردد و مدیریت ناوگان را با استفاده از تکنولوژی RFID در اختیار مشتریان همکاران سیستم قرار می‌دهد.
- شرکت سپیدار نماینده همکاران سیستم برای عرضه محصولات مختص به بازار شرکت‌های کوچک و اصناف است. این شرکت با سیاست ارائه محصولات ساده و پایدار و با کیفیت، نیاز کسب و کارهای کوچک را برآورده می‌کند.
- شرکت هوشمندی تجاری، مسئولیت پیشبرد فروش و استقرار محصول استراتژیک گزارش‌های مدیریتی را بر عهده دارد. دانش مورد نیاز برای پاسخدهی به نیازهای مشتریان هولدیگ در حوزه جمع‌آوری اطلاعات این شرکت‌ها و تهیه گزارشات مدیریتی برای آنان توسط این شرکت ایجاد می‌شود.
- پناه غرب که مرکز سرویس تهران است، مسئولیت پشتیبانی به مشتریان خصوصی محدوده تهران را بر عهده دارد. تمرکز به افزایش کیفیت پشتیبانی و افزایش رضایت مشتری در کنار مدیریت هزینه پشتیبانی، نقطه تمرکز این مرکز است.
- شرکت‌های پناه شمال و پناه عمران تهران، مسئولیت فروش و استقرار به شرکت‌های خصوصی محدوده تهران با تمرکز بر فروش نسل جدید محصولات همکاران (راهکاران) را دارد.
- شرکت طرح‌های عمومی در تهران، مسئولیت ارائه راهکارهای یکپارچه به دولت و نهادها و سازمان‌های دولتی را به عهده دارد.

همچنین همکاران سیستم در طول بیست و پنج سالی که از تشکیل آن می‌گذرد و به عنوان یک روش مطالعه شده، برای حضور در مناطق مختلف کشور دست به تشکیل شرکت‌های منطقه‌ای زده است. این شرکت‌های منطقه‌ای وظیفه کشف فرصت‌های بازار و عملیات بازاریابی، فروش و خدمات بعد از فروش را بر عهده دارند. این گروه از شرکت‌ها پناه خوانده می‌شوند. پراکندگی جغرافیایی این شرکت‌ها در شکل (۲) قابل مشاهده است. شرکت‌های تحت لیسانس، گروه دیگری از شرکت‌ها هستند که مالکیت مستقل از همکاران سیستم دارند و بر اساس قرارداد منعقد شده با گروه، مسئولیت فروش و استقرار محصولات همکاران سیستم را بر عهده دارند. این شرکت‌ها، با حمایت گروه شکل گرفته‌اند و کاملاً از سیاست‌های همکاران سیستم تبعیت می‌کنند.

سیاست‌های هیات مدیره گروه از طریق ستادها به شرکت‌های تخصصی و منطقه‌ای اعلام، نظارت و کنترل می‌شوند. شرکت‌های تخصصی و منطقه‌ای از طریق تیم‌های هیات مدیره که توسط هیات مدیره گروه انتخاب می‌شوند اداره می‌گردند. ۱۰٪ این شرکت‌ها متعلق به همکاران سیستم هستند. رسیدگی به عملکرد شرکت‌ها در پایان هر فصل و برگزاری جلسات مرور و قضاوت دستاوردها و نارسایی‌ها، یکی دیگر از محورهای اعمال حاکمیت شرکتی است. برقراری یک نظام فراگیر IT که همه فرآیندهای کسب و کار و عملیات زیرساختی را پوشش می‌دهد و نهایتاً به داشبورد مدیریت گروه (شکل ۳) نیز متصل می‌شود، یکی از ابزارهای مدیریتی است. این نظام به گروه امکان پایش لحظه‌ای تمامی عملیات را می‌دهد.

شکل ۲- پراکندگی جغرافیایی شرکت‌ها



محیط حقوقی شرکت

شرکت همکاران سیستم، تمامی فعالیت‌ها و عملکرد خود را با قوانین و مقررات کشور و آیین‌نامه‌های مصوب، مجموعه قوانین و مقررات حقوقی، مدنی و جزایی منطبق نموده و همواره قوانین یاد شده خصوصاً قوانین مشروحه‌ی زیر بر روابط و اعمال اداری و حقوقی این شرکت حاکم بوده و رعایت می‌گردد:

- قانون تجارت و لایحه اصلاحی قسمتی از قانون تجارت
- مجموعه قوانین بورس و اوراق بهادار
- مجموعه قوانین و مقررات مالیات‌های مستقیم و غیرمستقیم
- قوانین کار و تامین اجتماعی
- قانون مدنی ایران
- قانون جرایم رایانه‌ای
- قانون تجارت الکترونیک
- قانون حمایت از حقوق پدیدآورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای

همکاران سیستم در راستای حس مسئولیت اجتماعی خود نسبت به آسیب‌های جبران ناپذیری که از نقض کپی رایت و نادیده گرفتن حقوق پدید آورندگان نرم‌افزار ایجاد می‌شود و برای حضور فعال‌تر در زمینه‌هایی که بصورت مستقیم یا غیر مستقیم کسب و کار شرکت را تحت الشعاع قرار می‌دهد، بخشی از سایت اصلی را به بیان مسائل حقوق مالکیت فکری مرتبط با صنعت نرم‌افزار اختصاص داده است. بخش حقوقی سایت در این زمینه علاوه بر تولید محتوای مناسب و به روز رسانی مستمر که منتهی به افزایش توجه و زیاد شدن تعداد بازدید کنندگان سایت شده است، بصورت همزمان اقدامات دیگری را انجام داده و در دست اقدام دارد. در اولین گام، در بهمن ماه سال ۹۲ و همزمان با سیزدهمین سالگرد تصویب قانون حمایت از حقوق پدید آورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای (مصوب ۱۳۷۹) به عنوان اصلی‌ترین قانون حاکم بر کپی‌رایت نرم‌افزار در حقوق ایران، میزگردی را با حضور فعالان این عرصه برگزار کرده و موضوع کپی‌رایت نرم‌افزار در این میزگرد از جنبه‌های مختلف (حقوقی و اجرایی) مورد بحث و بررسی قرار گرفت که مورد توجه رسانه‌ها و دست اندرکاران این حوزه نیز واقع شد.

دفتر حقوقی شرکت برای توسعه عملکرد و افزایش توجه به این حوزه، برنامه‌هایی را نیز برای سال ۹۳ تدارک دیده که از آن جمله می‌توان به تداوم برگزاری میزگردهایی در حوزه کپی‌رایت نرم‌افزار و تدارک مطالبی برای روز جهانی مالکیت فکری (۲۶ آوریل برابر با ۶ اردیبهشت) اشاره کرد.

بازار و مشتریان

- بازار هدف همکاران سیستم از نظر اندازه کسب و کارها به چهار بخش اصلی تقسیم شده است:
- کسب و کارهای با اندازه بزرگ و متوسط شامل شرکت‌ها و صنایع خصوصی
- سازمان‌های دولتی و نهادها
- کسب و کارهای با اندازه کوچک شامل "شرکت‌ها و صنایع خصوصی کوچک"
- اصناف

ماموریت همکاران سیستم ارائه راهکار ویژه و متناسب با هر کدام از بخش‌های یاد شده است، به نحوی که عمده نیازهای کسب و کارهای ذکر شده را پوشش دهد.

در بخش اول و در ادامه موفقیت‌های سال گذشته، در سال ۹۲، فروش محصولات جدید با نام تجاری «راهکاران همکاران سیستم» به بیش از ۷۸ میلیارد ریال رسید که رشدی حدوداً ۲،۵ برابری نسبت به سال ۹۱ را به همراه داشت.

جذب بیش از ۱۸۰ مشتری در سال ۹۲ در حوزه راهکاران و موفقیت در استقرار و راه اندازی این مشتریان، نشان می‌دهد که بازار انتخاب شده، از پتانسیل بالایی برخوردار است و هدفگذاری دقیق و مناسبی در بازار انجام شده است. از نگاهی دیگر موفقیت در جذب مشتریان دال بر این نکته است که محصولات تولید شده پاسخگوی نیازهای بازار هدف انتخاب شده است.

با توجه به جامعیت و پوشش‌دهی استانداردهای جهانی در محصولات راهکاران، بخش جدیدی از بازار که عمدتاً به استفاده از محصولات خارجی متمایل بودند نیز به استفاده از این محصولات جذب شدند. همچنین در بخش دیگری از بازار، کسب و کارهای خارجی که در ایران مشغول فعالیت هستند با توجه به امکانات چند زبانی و چند ارزی بودن راهکاران به این محصولات متمایل شده و در سال ۹۲ پروژه‌های موفق در این زمینه محقق شده است.

همانند سال ۹۱، در سال ۹۲ نیز اجرای موفق پروژه‌های بزرگ ادامه داشت. پروژه‌هایی مانند گروه شرکت‌های پتروشیمی باختر، سیمان آبیگ، آب‌های معدنی دماوند، گروه توسعه اقتصادی تدبیر، رایتل، توسعه آهن و فولاد گل گهر، سهامی شیشه قزوین، پتروشیمی فارابی، پتروشیمی مارون، سیمان مازندران و صنایع غذایی بهروز از جمله پروژه‌های موفق هستند که در این سال آغاز و یا راه‌اندازی شده‌اند.

یکی از نمونه پروژه‌های موفق در حوزه راهکاران در سال گذشته، استقرار و راه‌اندازی محصولات راهکاران در گروه شرکت‌های پتروشیمی باختر، با تمرکز بر استقرار راهکار سرمایه انسانی به صورت متمرکز برای تمامی شرکت‌های زیرمجموعه این هلدینگ بود که علاوه بر سهولت در مدیریت و توسعه منابع انسانی سازمان، یکپارچگی قابل توجهی را در رویه و روال‌های این گروه ایجاد کرده است.

در بخش دوم و در جهت افزایش رضایت سازمان‌ها و نهادهای دولتی تأییدیه حسابرسی الکترونیک برای سیستم حسابداری دولتی از دیوان محاسبات (پروژه سنا)، تأییدیه حسابرسی الکترونیک برای سیستم حسابداری دولتی از وزارت امور اقتصادی و دارایی (پروژه سناما) و تأییدیه قانون سلامت اداری برای سیستم‌های دولتی از شورای عالی انفورماتیک در سال ۹۲ دریافت گردید.

همچنین همانند سال‌های گذشته در سال ۹۲ نیز اجرای موفق پروژه‌های بزرگ در حوزه دولت ادامه داشت و پروژه‌هایی مانند هلدینگ حوزه هنری سازمان تبلیغات اسلامی و ۳۱ زیرمجموعه استانی، سازمان فناوری اطلاعات، صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری، مرکز تحقیقات استراتژیک مجمع تشخیص مصلحت نظام و هلدینگ مدیریت منابع آب ایران در این سال اجرایی گردید.

در بخش سوم و در پاسخگویی به نیازهای کسب و کارهای کوچک، «سپیدار» یک برند خوشنام است که تا پایان سال ۹۲ بیش از ۶۳۰۰ مشتری آن را انتخاب و خریداری کرده‌اند. حدود ۲۰۰۰ مشتری در سال ۹۲ به جمع مشتریان این محصول اضافه شده‌اند.

روند جذب سریع مشتریان برای محصولات سپیدار کماکان ادامه دارد و اکنون بیش از ۱۷۰ نماینده به طور اختصاصی در سراسر کشور به عرضه محصول سپیدار می‌پردازند و با ارائه خدمات تکمیلی خود، ارزش افزوده مناسبی را برای مشتریان ایجاد می‌کنند.

در بخش چهارم و در پاسخگویی به نیازهای بازار اصناف «دشت همکاران سیستم» در سال گذشته با تحقق فروش به ۱۳۸۲ مشتری توانست به این بازار وارد شود. اکنون بیش از ۷۰ نماینده در سراسر کشور این محصول را عرضه می‌کنند. در حال حاضر این محصول بیش از ۲۰۰۰ مشتری دارد و انتظار می‌رود در سال ۹۳ با اضافه شدن ۱۱۰۰۰ مشتری جدید به این جمع، محصول دشت همکاران سیستم بیش از ۱۳۰۰۰ مشتری داشته باشد.

جایگاه شرکت در صنعت

شرکت همکاران سیستم در سال ۹۲ توانست در لیست «۵۰۰ شرکت برتر ایران» که هر ساله توسط سازمان مدیریت صنعتی کشور انتخاب می‌شوند، قرار بگیرد. این ۵۰۰ شرکت، شرکت‌هایی هستند که بر اساس ۶ شاخص اندازه و رشد شرکت، سودآوری و عملکرد، صادرات، نقدینگی، بدهی و بازار انتخاب می‌شوند. این رتبه‌بندی در حال حاضر یکی از معتبرترین رتبه‌بندی‌های موجود در کشور بوده و شرکت‌های بسیار بزرگ (مانند شرکت‌های نفتی، معدنی و یا مخابراتی) در این لیست هستند.

همچنین شرکت همکاران سیستم، در چهارمین جشنواره‌ی فناوری اطلاعات و ارتباطات به عنوان شرکت برگزیده در محور خدمات الکترونیکی محتوایی، زیر محور نرم‌افزار، انتخاب شد.

محصولات و خدمات

محصولات و خدمات شرکت برحسب بخش‌های مختلف بازار بدین شرح می‌باشد:

■ شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ :

- راهکار جامع و یکپارچه در حوزه‌های مالی، حسابداری مدیریت، بازرگانی، تولید و اداری
- ارائه خدمات مشاوره و متناسب‌سازی سیستم‌ها منطبق با ویژگی‌های کسب و کار مشتریان
- ارائه خدمات استقرار تا مرحله اجرایی شدن سیستم‌ها در محیط مشتری
- ارائه خدمات آموزش به راهبران و کاربران سیستم‌ها
- خدمات پشتیبانی و به روز رسانی امکانات جدید سیستم‌ها

■ شرکت‌ها و سازمان‌های متوسط:

- راهکار جامع و یکپارچه در حوزه‌های مالی، حسابداری مدیریت، بازرگانی، تولید و اداری
- ارائه خدمات استقرار تا مرحله اجرایی شدن سیستم‌ها در محیط مشتری
- ارائه خدمات آموزش به راهبران و کاربران سیستم‌ها
- خدمات پشتیبانی و به روز رسانی امکانات جدید سیستم‌ها

■ سازمان‌ها و نهادهای دولتی:

- راهکار جامع و یکپارچه در حوزه‌های مالی، اداری و پشتیبانی
- ارائه خدمات استقرار تا مرحله اجرایی شدن سیستم‌ها در محیط مشتری
- ارائه خدمات آموزش به راهبران و کاربران سیستم‌ها
- خدمات پشتیبانی و به روز رسانی امکانات جدید سیستم‌ها

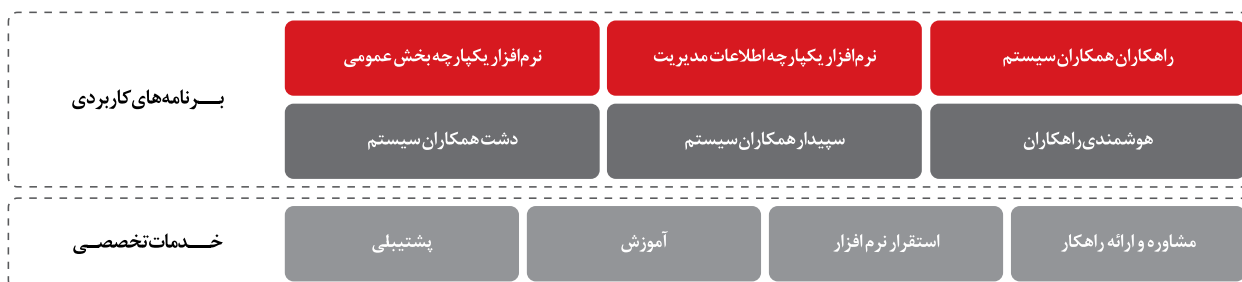
■ شرکت‌ها و بنگاه‌های کوچک:

- محصول سپیدار در حوزه مالی، بازرگانی و اداری
- خدمات عضویت کلوب و پاسخگویی تلفنی به مشتریان و امکان به روز رسانی امکانات جدید سیستم‌ها

■ اصناف:

- محصول دشت برای مدیریت فروشگاه‌های تک شعبه‌ای
- به روز رسانی امکانات جدید سیستم‌ها

سبد محصولات و خدمات شرکت در شکل (۴) طبقه بندی شده است:



شکل (۴) نرم افزارها و خدمات

راهکاران همکاران سیستم

محصولات جدید همکاران سیستم در سال ۹۲ هویت تجاری مستقلی یافت و با نام تجاری «راهکاران همکاران سیستم» به بازار معرفی گردید. در این سال همانند سال گذشته توسعه محصولات راهکاران ادامه یافت و علاوه بر توسعه تمامی ماژول‌های موجود، برای پوشش هر چه بیشتر بازار، ماژول‌های دیگری نیز به این سبد اضافه گردید.

در سال ۹۲، فروش و استقرار محصولات راهکاران به سود آوری قابل قبولی رسید و با موفقیت‌هایی که در ارتقا مشتریان قدیمی به این محصولات ایجاد شد، علاوه بر جذب مشتریان جدید، زمینه ارتقا مشتریان فعلی و درآمدزایی از محل آنها نیز فراهم گردید.

استقرار موفق محصول پخش در این صنعت و توسعه این محصول برای پوشش تمامی نیازهای خاص این صنعت، امکان عرضه عمومی آن را در سال ۹۳ فراهم کرده و مسیر جذب سهم بزرگی از بازار پخش را ایجاد کرده است.

ماژول بهای تمام شده به عنوان یکی از ماژول‌های کلیدی سبد محصولات راهکاران در سال ۹۲ فرآیند تولید خود را سپری کرد و در سال ۹۳ پس از گذراندن مراحل آزمون، به بازار عرضه خواهد شد. این ماژول پاسخگوی نیازهای طیف گسترده‌ای از صنایع (صنایع تولیدی، خدماتی و یا ترکیبی از این دو) است که با توجه به نیاز جدی سازمانها، بازار بزرگی را در چند سال آینده برای همکاران سیستم فراهم خواهد کرد.

همچنین محصول هوشمندی تجاری همکاران سیستم، در سال ۹۲ به مجموعه راهکاران پیوست. این محصول که با نام هوشمندی راهکاران شناخته می‌شود، علاوه بر اتصال به مجموعه نرم‌افزارهای جدید، بازطراحی گردید تا بتواند پوشش‌دهی مناسبی برای پاسخگویی به نیازهای هلدینگ‌ها و گروه شرکت‌ها به همراه داشته باشد. در همین راستا همکاران سیستم در زمستان ۹۲ موفق شد پروژه‌ای با ابعاد بزرگ در حوزه هوشمندی تجاری با گروه توسعه اقتصادی تدبیر آغاز کند که انتظار می‌رود دستاوردهای مهمی را در سال ۹۳ برای این مشتری محقق سازد.

سپیدار همکاران سیستم

سپیدار سال ۹۲ را در جهت گسترش امکانات و ویژگی‌های سیستم‌های موجود طی کرد و هم‌زمان مطالعاتی در حوزه این بازار انجام شد تا در سال ۹۳ سیستم‌های جدیدی به این سبد محصولی اضافه شود که در حال حاضر برنامه‌ریزی و توسعه آن آغاز گردیده است.

دشت همکاران سیستم

محصولات ویژه اصناف همکاران سیستم با نام تجاری «دشت همکاران سیستم» در سال ۹۲ به صورت رسمی به بازار عرضه شد و با تحقق فروش به بیش از ۱۳۸۲ مشتری، نشان داد که این بازار نیز اگرچه بازار جدیدی برای همکاران سیستم محسوب می‌شود، اما به خوبی از محصولات با کیفیت همکاران سیستم استقبال می‌کند. اندازه این بازار بسیار بزرگ بوده و این امر علاوه بر ایجاد درآمد مناسب، می‌تواند به گسترش نام همکاران سیستم در جامعه کمک شایانی کند.

توسعه‌ی محصولات فعلی در تمامی بخش‌های بازار

از آنجا که توسعه و تکمیل نرم‌افزارها به تبع تغییرات و رشد محیط کسب و کار و فرآیندهای مشتریان جز لاینفک صنعت نرم‌افزار می‌باشد، در سال ۹۲ نیز در ادامه استراتژی‌های اتخاذ شده در سال ۹۱ برای همراهی بیشتر با نیاز بازار، پورتال‌های مناسبی برای سیستم فروش سیمان همکاران سیستم تهیه و به شرکت‌های تولید سیمان عرضه شد. همچنین سایر محصولات حسب نیازهای مشتریان گسترش یافتند.

کیفیت خدمات پشتیبانی

ارائه خدمات با کیفیت، یکی از عوامل اصلی رشد رضایت مشتریان و توسعه مزیت رقابتی گروه همکاران سیستم است. در چند سال اخیر فعالیت‌های یکپارچه‌ای در گروه همکاران سیستم، در جهت افزایش کیفیت پشتیبانی و اصلاح فرآیندهای ارتباطی مشتریان با شرکت‌های پناه و

نهادهای داخل سازمان، انجام شد. با استقرار کامل فرآیند مدیریت وقایع و ابزار مرتبط در تمام شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات پشتیبانی، امکانات تحلیل اطلاعات و شناسایی، ریشه‌یابی و حل مشکلات، همچنین پایش مستمر و برنامه‌ریزی برای بهبود کیفیت سرویس، توسعه یافت.

تمرکز بر بهبود کیفیت سرویس و تجزیه و تحلیل اطلاعات مدیریت وقایع نشان داد که نیاز است برای افزایش کیفیت خدمات و بهره‌برداری بهینه از ظرفیت تخصصی کارشناسان پشتیبانی، علاوه بر کار بر روی فرایند، ابزار و فرهنگ پشتیبانی، تغییراتی ساختاری نیز انجام گیرد. در نتیجه مرکز سرویس همکاران سیستم، برای ارائه خدمات پشتیبانی متمرکز به مشتریان تهران، تشکیل شد. کارشناسان متخصص هر یک از چهار حوزه مالی و حسابداری مدیریت، لجستیک و بازرگانی، اداری و منابع انسانی و در نهایت مدیریت کارخانه، تفکیک شده و کنار هم قرار گرفتند تا از این طریق نسبت به کیفیت مناسب سرویس داده شده به مشتری، اطمینان حاصل نمایند. تیم برنامه‌ریزی و مراقبت مرکز سرویس نیز با ارائه سرویس‌های پیشگیرانه و تحلیل و ریشه‌یابی مشکلات مشتریان در سرویس‌های ارائه شده، با مراجعه به سایت مشتریان، مسائل مشتریان را به صورت ریشه‌ای برطرف می‌نمایند.

هم‌زمان با تشکیل مرکز سرویس، در راستای استراتژی گروه به منظور بسط و توسعه راهکاران، دو شرکت پناه شمال و عمران با تغییر ماموریت و تمرکز بر این مهم در تهران تجدید ساختار شدند. وظیفه اصلی این دو شرکت ایجاد زیرساخت‌ها و آمادگی لازم جهت فروش و استقرار راهکاران، ارتقا نرم افزارهای مشتریان فعلی به راهکاران در تهران و همچنین افزایش رضایت مشتریان در این حوزه است.

گروه همکاران سیستم بنا دارد با تثبیت این تغییرات، به انجام اقدامات مؤثری در جهت بهبود کیفیت محصولات و خدمات پشتیبانی، مدیریت دانش کارشناسان استقرار و پشتیبانی، مدیریت بهینه هزینه‌های خدمات پشتیبانی و ایجاد کانال‌های دیگر به ارائه خدمات پردازد و در جهت افزایش رضایت مشتریان خود حرکت کند.

■ کیفیت خدمات همکاری در استقرار

در راستای برآورد اهداف ستاد استقرار در سال ۹۲ در حوزه افزایش کیفیت و بهبود فرآیند استقرار، موارد زیر به عنوان مهم‌ترین دستاوردهای سال ۹۲ قابل توجه است:

- تشکیل تیم‌های استقرار برای توسعه ظرفیت‌های اجرای پروژه‌ها
- آموزش متدولوژی اجرای پروژه‌ها با استاندارد PMBOK منطبق‌سازی شده با پروژه‌های شرکت
- نظارت بر حسن اجرای پروژه‌های استقرار شرکت‌های منطقه‌ای و شرکت‌های تحت لیسانس توسط ستاد استقرار گروه
- پایش منظم تمامی پروژه‌های بزرگ توسط ستاد استقرار

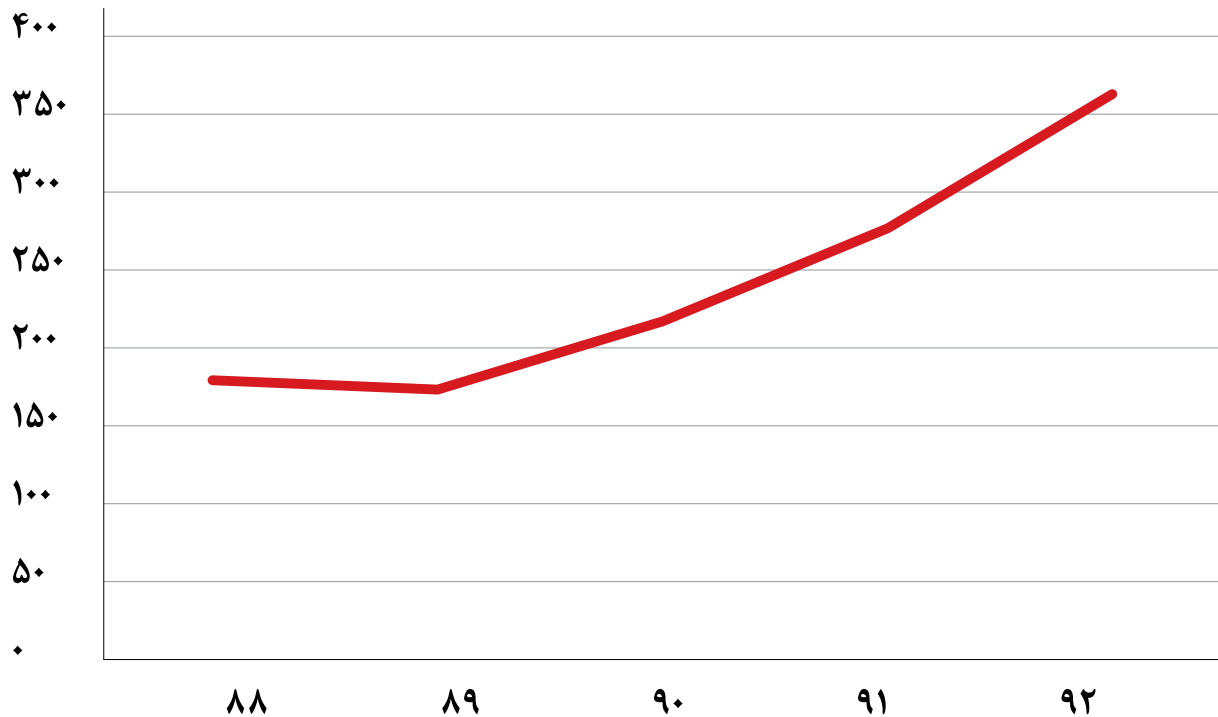
مانند سال‌های گذشته اجرای پروژه‌های بزرگ یکی دیگر از نقاط قوت همکاران سیستم بوده است، از جمله مهم‌ترین این پروژه‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- پروژه استقرار راهکار شرکت‌های سیمانی در سیمان آبیک، بزرگترین شرکت سیمانی کشور
- پروژه استقرار راهکار تلفیق در ۱۸ شرکت زیر مجموعه تعاونی کارکنان ایران خودرو
- پروژه راهکار پیشرفته هوشمندی تجاری و پروژه جمع‌آوری اطلاعات در گروه توسعه اقتصادی تدبیر
- پروژه استقرار راهکار پخش شرکت آب‌های معدنی دماوند
- پروژه استقرار راهکاران در شرکت پتروشیمی جم
- پروژه استقرار راهکار پخش شرکت صنایع غذایی بهروز
- پروژه استقرار سیستم‌های یکپارچه به انضمام بهای تمام شده و کارخانه‌ای در شرکت مس باهنر
- پروژه استقرار سیستم‌های مالی و اداری در حوزه هنری سازمان تبلیغات اسلامی در کل کشور در ۳۱ استان
- پروژه استقرار راهکار پیشرفته هوشمندی تجاری در هولدینگ بزرگ سیدکو
- پروژه راهکار پیشرفته هوشمندی تجاری و پروژه جمع‌آوری اطلاعات در گروه توسعه اقتصادی تدبیر

فعالیت‌های توسعه منابع انسانی

نگاه به کارکنان به عنوان سرمایه‌هایی ماهر و با دانش و توسعه و توانمندسازی آنان یکی از ابزارهای موثر برای افزایش بهره‌وری و استفاده بهینه از ظرفیت‌ها و توانایی‌های فردی و گروهی آنها در راستای اهداف سازمانی و به بیان بهتر حصول کارایی، اثر بخشی و سودآوری سازمانی است. توسعه کسب و کار و بهبود کیفیت محصول و فرایندها، مستلزم جذب و نگهداشت نیروهای مستعد، متخصص و کارآمد، رضایت شغلی کارکنان و نیز تعالی فرهنگ سازمان است.

سرانه سود عملیاتی - میلیون ریال



لذا مدیریت منابع انسانی سه هدف اصلی را مبنای تعریف پروژه‌های تحولی خود در سال ۹۲ قرار داد، که عبارتند از:

■ تقویت توان مدیریتی در سطح گروه

- ارزیابی مدیران و برنامه‌ریزی در جهت توسعه فردی ایشان
- تدارک و برگزاری جلسات انتقال تجارب مدیران

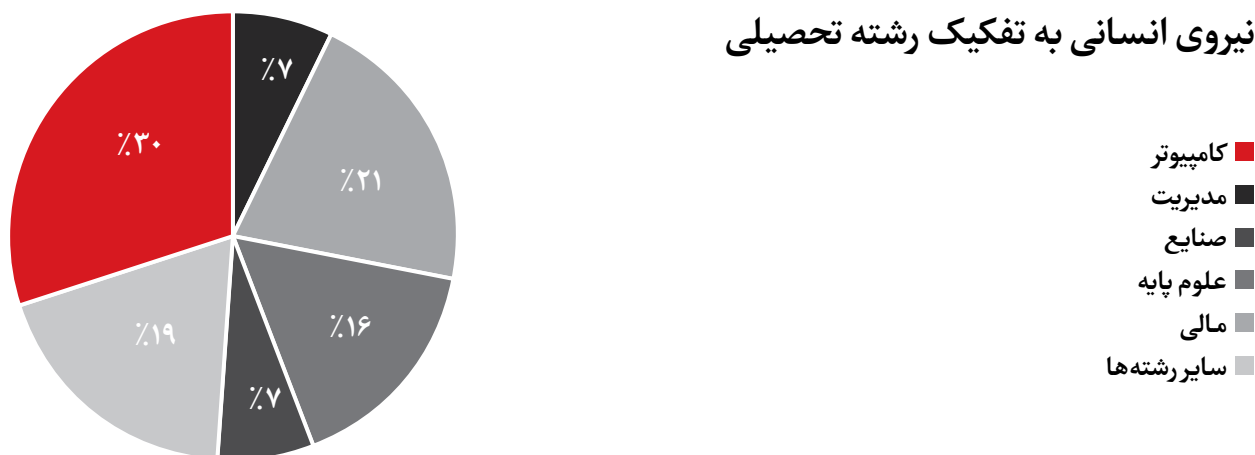
■ نهادینه کردن مدیریت عملکرد در سازمان

- بازنگری مدل‌های پاداش مدیران
- نگاه مجدد به مدل پاداش شرکت‌های پناه با توجه به تغییر ساختار جدید
- ارزیابی کلیه پرسنل بر اساس عملکرد و رده بندی آنها، هدفگذاری مشخص برای پرسنل در جهت افزایش بهره‌وری
- تهیه گزارشات مدیریتی مناسب و سیاست گذاری حقوق و دستمزد ۹۳

■ جذب و نگهداشت نیروهای حرفه‌ای

- اصلاح مدل‌ها و کانال‌های جذب
- شرکت در نمایشگاه کار در دانشگاه شریف
- تشکیل کمیته منابع انسانی در جهت رسیدگی به موضوعات و مسائل این حوزه
- شناسایی نیروهای حرفه‌ای و مصوب کردن سیاست‌های مناسب برای نگهداشت آنها توسط کمیته منابع انسانی
- تهیه پروفایل مشاغل کلیدی
- توسعه دانش کارکنان از طریق برگزاری بیش از ۵۰ هزار نفر- ساعت کلاس آموزشی

نیروی انسانی به تفکیک رشته تحصیلی



سیاست همکاران سیستم بر آن است تا سرمایه انسانی خود را در سال ۹۳ عمدتاً در حوزه آمادگی سازمان برای محصولات راهکاران، مدیریت عملکرد تمامی واحدها و مشاغل سازمانی و توسعه حرفه‌ای مدیران و کارشناسان متمرکز کند.

با این هدف سیاست‌های توسعه سرمایه انسانی در سال ۹۳ در راستای ۵ استراتژی کلان گروه، معطوف به ویژگی‌های زیر است:

توجه ویژه به حوزه راهکاران:

کارمندیابی و جذب، توسعه و آموزش، مربی‌گری، مدیریت عملکرد، توسعه مسیر شغلی، جبران خدمت و مسائل حوزه انسانی

تقویت حرفه‌ای‌گری و ترویج فرهنگ همکارانی

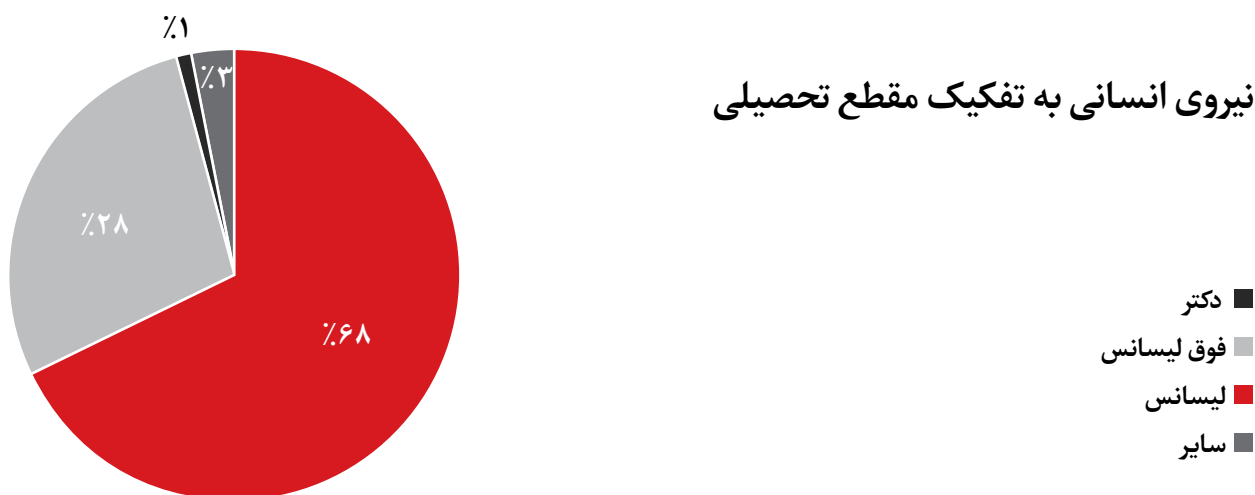
از طریق استخراج و معرفی ارزش‌های سازمانی و اخلاق حرفه‌ای تخصصی گروه به بازار کار، معرفی منابع انسانی همکاران به عنوان نیروهای حرفه‌ای در بازار کار، سفارش برگزاری و ارزیابی اثربخشی دوره‌های آموزشی مدیران، به روزرسانی معیارهای حرفه‌ای‌گری در شاخص‌های ارزیابی کلیه مشاغل گروه

توجه به زیرساخت‌های مدیریت منابع انسانی: برگزاری نشست‌های انتقال و تسهیم تجارب مدیریتی، تقویت ارتباط با دانشگاه از طریق حضور فعال در همایش‌ها و نمایشگاه‌های مرتبط

توسعه شبکه ارتباطات (افقی و عمودی) در سطح واحدهای سازمانی و افراد

توسعه ظرفیت مدیریت منابع انسانی مدیران اجرایی در جاری ساختن سیاست‌های سرمایه انسانی

نیروی انسانی به تفکیک مقطع تحصیلی



گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

باور داریم نسبت به منابعی که جامعه در اختیار ما قرار داده است، مسئولیم. از این رو همکاران سیستم همواره تلاش می‌کند با فعالیت‌های هر چند کوچک اما مؤثر در حوزه‌هایی مانند آموزش، توانمندسازی اجتماعی، فعالیت‌های داوطلبانه گامی برداشته و نسبت به مردم و جامعه‌ی خود ادای دین کند. مسئولیت‌های اجتماعی که به آن پایبندیم:

همکاری در توانمندسازی سازمان‌های مردم‌نهاد

باور داریم رشد سازمان‌های مردم‌نهاد از نیازهای توسعه‌ی هر کشور است و تلاش کرده‌ایم که در حد توان خود با ارائه‌ی برخی از محصولاتمان به سازمان‌های مردم‌نهاد، آموزش کاربرانشان و یا حمایت از برنامه‌های خیرخواهانه آن‌ها، یاریگر این موسسات در راه ثمربخش‌شان باشیم. در سال ۹۲، شرکت همکاران سیستم به ۱۸ نهاد مردمی و موسسه خیریه سیستم‌های نرم‌افزاری را هدیه داده است.

تشویق مشارکت و فعالیت‌های داوطلبانه کارکنان

معتقدیم مشارکت اعضای سازمان در فعالیت‌های داوطلبانه و انسان‌دوستانه علاوه بر تأثیرگذاری مثبت در جامعه، فضای کاری معنادارتر و انسانی‌تری می‌آفریند و تجربه‌ها و مهارت‌های اجتماعی ما را نیز توسعه می‌بخشد.

در سال ۹۲، شرکت همکاران سیستم همزمان با روز جهانی کار داوطلبانه، کارکنان خود را به حمایت از موسسات خیریه فراخواند. در این روز پرسنل همکاران سیستم، داوطلبانه بخشی از حقوق خود را به این امر اهدا کردند.

همکاری علمی با دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی

دانش و تجربه‌ای که طی سال‌ها در همکاران سیستم به‌دست آمده، منبع ارزشمندی است و ما خود را مسئول می‌دانیم که آن را در اختیار همه‌ی جوانان با استعداد و علاقه‌مند قرار دهیم. تدریس سیستم‌های همکاران توسط کارشناسان ما در برخی از دانشگاه‌های کشور و برگزاری کلاس‌ها و سمینارهای دانشگاهی در حوزه‌ی کارآفرینی، مدیریت، حسابداری و آشنایی با فناوری‌های جدید توسط مدیران ارشد همکاران سیستم در راستای همین هدف است. در سال ۹۲، موسسه آموزش و پژوهش همکاران سیستم، دوره‌های آموزشی رایگان خود را در ۴ دانشگاه تهران برگزار کرده است که طی این فعالیت، ۲۶۰ نفر از دانشجویان علاقه‌مند، کار با نرم‌افزارهای همکاران سیستم را آموخته‌اند. مشابه این فعالیت، در سایر استان‌ها نیز انجام شده است.

برنامه‌های آینده و طرح‌های توسعه شرکت

برنامه‌ریزی و بودجه‌ریزی سال ۹۳ همکاران سیستم در شرایطی تدارک شد که توجه دقیق به روند تغییرات اقتصادی در کسب و کار مشتریان عنصر کلیدی فعالیت برنامه‌ریزی بود. در شرایط متفاوت امروز باید نسبت به تغییرات محیط کسب و کار خود حساس بود و هوشمندانه از فرصت‌ها و ظرفیت‌های نهفته استفاده کرد. از سویی دیگر همکاران سیستم کماکان نگاه توسعه‌ای خود را حفظ کرده و برای این کار نیازمند تحول مستمر در فرآیندها، ظرفیت‌سازی، قاطعیت و عزم جدی، روحیه قوی تیمی و ایجاد چابکی در داخل سازمان است. محورهای استراتژیک در نظر گرفته شده در سال ۹۳ با در نظر گرفتن این موارد به شرح زیر تعیین شده‌اند:

افزایش درآمد گروه از محصولات راهکاران

نسل سوم محصولات همکاران سیستم که با سرمایه‌گذاری قابل توجه گروه در سال‌های اخیر به نقطه مناسبی برای عرضه به بازار رسیده بود، در سال ۹۲ با برند راهکاران به صورت عمومی وارد بازار شد. این محصولات از نظر تکنولوژی مورد استفاده و کیفیت معماری و تحلیل آن، قابلیت رقابت با محصولات خارجی را داراست. این محصولات علاوه بر بازار عمومی نرم‌افزارهای مالی و اداری، با راهکارهای حرفه‌ای خود، دو بازار پتروشیمی و پخش را هدف گرفته است. در سال ۹۳ بر اساس برنامه‌ریزی انجام شده حدود ۳۳٪ درآمد فروش گروه به این حوزه محصولات اختصاص یافته است. همچنین ارتقاء سیستم‌های فعلی حداقل ۲۰۰ مشتری همکاران سیستم به محصولات راهکاران نیز از دیگر برنامه‌های سال آتی است. پروژه ارتقاء سیستم‌های مشتریان به راهکاران از پروژه‌های بزرگ همکاران سیستم تا سه سال آینده خواهد بود. طی این دوره سیستم‌های تمام مشتریان به راهکاران ارتقاء خواهد یافت. همچنین همکاران سیستم در راستای تکمیل سبد محصولات راهکاران در سال ۹۳ برنامه‌ریزی انجام داده است.

افزایش درآمد گروه از محصولات سپیدار

در سال ۹۲ علاوه بر برند راهکاران، دو برند سپیدار و دشت نیز به بازار عرضه شد. این محصولات مختص بازار شرکت‌های کوچک و متوسط و همچنین اصناف است که در مدت کوتاه حضور خود در این بازار، نزدیک به ۱۰۰۰۰ مشتری را جذب گروه کرده‌اند. این محصولات در عین سادگی، از پایداری و کیفیت بالایی برخوردار هستند و بر اساس برنامه‌ریزی انجام شده حدود ۱۵٪ از درآمد فروش گروه در سال ۹۳ به این حوزه محصولات تخصیص خواهد داشت. تقویت شبکه نمایندگی فروش این محصولات و افزایش سهم آوای آن در بازار از دیگر خروجی‌های تعهد شده در این حوزه است.

حرفه‌ای‌گری و تقویت فرهنگ همکاران سیستمی

همکاران سیستم به عنوان شرکت پیشرو صنعت نرم‌افزار کشور، یکی از بزرگترین سرمایه‌های خود را پرسنل زبده و حرفه‌ای می‌داند که در طول سال‌های فعالیت سازمان، پرورش یافته و سهم عمده‌ای در موفقیت آن داشته‌اند. بر این اساس انتقال فرهنگ همکارانی-که در طول ۲۵ سال فعالیت این شرکت شکل گرفته و به نمونه‌ای منحصر به فرد در شرکت‌های منطقه تبدیل شده است- به پرسنل جدید و پرورش و توسعه آنها از مهم‌ترین برنامه‌هایی است که در سال ۹۳ برنامه‌ریزی شده است. همکاران سیستم بنا دارد در سال ۹۳، با تعریف مفهوم حرفه‌ای‌گری متناسب با فعالیت‌های گروه، به افزایش دانش و تخصص پرسنل گروه بپردازد و برای جذب کیفی‌تر نیروهای خبره و افزایش ظرفیت و بهره‌وری منابع انسانی گروه برنامه‌ریزی کرده است.

افزایش کیفیت محصولات و خدمات

افزایش کیفیت محصولات و خدمات گروه از موضوعاتی است که در سال‌های گذشته نیز در سرفصل اهداف گروه قرار داشته است. به عبارت دیگر گروه در حوزه کیفیت، فلسفه بهبود مستمر را در دستور کار خود دارد. در سال ۹۳ تیمی مجرب برای تقویت کیفیت در نظر گرفته شده است تا به بهینه‌سازی فرآیندها، بهبود سطح خدمات و کیفیت محصولات بپردازد. برنامه‌ریزی برای دریافت گواهینامه‌های معتبر بین‌المللی در زمینه کیفیت با تکیه بر استاندارد ITIL، کاهش هزینه‌های تولید و ارائه خدمات در کنار بهبود کیفیت آنها و افزایش کیفیت خدمات پشتیبانی و استقرار از جمله برنامه‌های گروه همکاران سیستم در سال ۹۳ است.

افزایش رضایت مشتریان

حفظ روند رشد درآمد و سود همکاران سیستم در گرو رضایت مشتریان آن است. این سیاست در طول سال‌های اخیر همواره مورد توجه مدیران ارشد گروه بوده است و بر اساس همین دیدگاه، سرمایه‌گذاری قابل توجهی در دو سال اخیر برای تقویت زیرساخت‌های خدمت‌رسانی به مشتریان انجام شده است. در این مدت سیستم مدیریت وقایع برای افزایش کنترل کیفیت خدمات پشتیبانی و استقرار، راه‌اندازی شده است. همچنین با تغییر ساختار سازمانی، مرکز سرویس خدمات پشتیبانی گروه تاسیس شده است. این روند در سال ۹۳ نیز ادامه خواهد داشت و با اتکا بر زیرساخت‌های جدیدی که در اختیار قرار گرفته است، افزایش رضایت مشتریان در سال ۹۳ را شاهد خواهیم بود. تدوین مدل‌های متفاوت رضایت‌سنجی طیف‌های مختلف مشتریان بصورت یکپارچه، رضایت‌سنجی مستمر و لحظه‌ای از کاربران، مشارکت مشتریان در چرخه تولید و تغییرات محصولات و ایجاد مدل برای ارائه سرویس ویژه به مشتریان بزرگ از جمله اقدامات برنامه‌ریزی شده جهت تحقق این هدف است.

باتوجه به اهم برنامه‌های آینده، جدول زیر صورت سود و زیان پیش‌بینی شده تلفیقی برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۳/۱۲/۲۹ و مقایسه آن با عملکرد سال ۱۳۹۲ را نشان می‌دهد. قابل توجه بوده که سود عملیاتی پیش‌بینی شده رشدی حدود ۳۰٪ نسبت به سال قبل دارد و دستیابی به حاشیه سود عملیاتی ۴۲٪ برنامه‌ریزی شده است.

میلیون ریال	۱۳۹۳/۱۲/۲۹	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	درصد تغییرات پیش‌بینی شده
درآمد حاصل از فروش و خدمات	۸۸۵,۴۰۲	۶۶۴,۷۷۶	٪۳۳
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۳۴۳,۶۶۷)	(۲۲۳,۱۵۴)	٪۵۴
سود ناخالص	۵۴۱,۷۳۵	۴۴۱,۶۲۲	٪۲۳
هزینه‌های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۱۷۶,۸۲۵)	(۱۶۱,۸۳۹)	٪۹
سود عملیاتی	۳۶۴,۹۱۰	۲۷۹,۷۸۳	٪۳۰
هزینه های مالی	(۳,۶۶۰)	(۵,۶۶۹)	(٪۳۵)
خالص سایر درآمد (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۹,۲۹۰	۱۱۲,۸۶۹	(٪۹۲)
سود قبل از کسر مالیات	۳۷۰,۵۴۰	۳۸۶,۹۸۲	(٪۴)
مالیات	(۸۷,۴۸۳)	(۶۶,۰۰۴)	٪۳۳
سود خالص پس از کسر مالیات	۲۸۳,۰۵۷	۳۲۰,۹۷۸	(٪۱۲)

تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

به طور طبیعی نوسانات ارز و نرخ تورم تاثیر زیادی بر گروه‌هایی از مشتریان همکاران سیستم دارد. مطالعه صنایع مختلف نشان داده است که رفتار خرید بخش‌های مختلف، موثر از این نوسانات بوده است. همکاران سیستم با اتکا به سبد محصولات خود که پاسخگوی صنایع متنوعی است در کنار جمع‌آوری اطلاعات بازار امکان غلبه بر این ریسک را مهیا کرده است.

در بخش صنایع بزرگ و مادر، حتی در شرایط تحریم، تصور همکاران سیستم بر آن است که می‌تواند با ارائه راهکارهای نرم‌افزاری خود خصوصاً با محصول راهکاران به بازار نفت و گاز و پتروشیمی، درآمد خود از این محل را حفظ کرده و توسعه دهد. در بخش صنایع متوسط و کوچک نیز، با توجه به پیش‌بینی‌های اقتصادی دولت، در صورت تحقق حمایت‌ها از بخش‌های تولیدی و بازرگانی، همکاران سیستم توسعه درآمد خود از این محل را پیش‌بینی می‌کند.

عملکرد سال مالی ۱۳۹۲

مروری بر عملکرد مالی شرکت در سال جاری

■ گزارش عملکرد مالی و نسبت‌های مالی شرکت اصلی در دو سال اخیر به شرح جداول زیر می‌باشد.

صورت سود و زیان شرکت اصلی

میلیون ریال	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	۱۳۹۱/۱۲/۳۰ تجدید ارائه شده	درصد تغییرات
درآمد حاصل از فروش و خدمات	۲۸۹,۴۳۹	۲۲۱,۸۱۷	٪۳۰
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۶۶,۲۷۹)	(۴۰,۸۴۴)	٪۶۲
سود ناخالص	۲۲۳,۱۶۰	۱۸۰,۹۷۳	٪۲۳
هزینه‌های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۹۵,۳۵۶)	(۷۳,۰۷۷)	٪۳۰
درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها	۱۰۷,۹۴۵	۷۲,۹۷۲	٪۴۸
سود عملیاتی	۲۳۵,۷۴۹	۱۸۰,۸۶۸	٪۳۰
هزینه‌های مالی	(۵,۶۶۹)	(۴,۳۳۸)	٪۳۱
خالص سایر درآمد (هزینه‌های) غیرعملیاتی	۱۱۸,۴۰۷	۹۲,۹۲۴	٪۲۷
سود قبل از کسر مالیات	۳۴۸,۴۸۷	۲۶۹,۴۵۴	٪۲۹
مالیات	(۳۰,۷۸۷)	(۲۸,۷۰۴)	٪۷
سود خالص پس از کسر مالیات	۳۱۷,۷۰۰	۲۴۰,۷۵۰	٪۳۲

- شرکت در سال ۹۲ در بخشی از چرخه تولید محصولات بوده که هزینه‌های استهلاک بیشتری نسبت به سال قبل داشته است.
- درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها مربوط به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های زیرمجموعه می‌باشد.
- درآمد غیرعملیاتی عمدتاً به دلیل فروش دو دستگاه ساختمان شرکت و شناسایی سودی معادل ۹۷,۹۵۶ میلیون ریال می‌باشد.

ترازنامه شرکت اصلی

۱۳۹۱/۱۲/۳۰ تجدید ارائه شده	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام (میلیون ریال)	۱۳۹۱/۱۲/۳۰ تجدید ارائه شده	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	دارایی‌ها (میلیون ریال)
بدهی‌های جاری			دارایی‌های جاری		
۹۴,۴۱۶	۱۵۶,۲۷۱	بدهی به شرکت‌های گروه و وابسته	۱۵,۸۵۳	۱۲,۰۲۰	موجودی نقد
۱۰,۸۱۲	۱۲,۵۴۸	سایر حساب‌ها و اسناد پرداختی	۵۱,۰۰۰	۱۹۸,۹۳۸	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۲,۳۵۸	۱,۵۶۹	پیش‌دریافت‌ها	۴,۴۴۹	۹,۶۳۹	حساب‌ها و اسناد دریافتی تجاری
۲۴,۸۳۵	۲۶,۷۸۷	ذخیره مالیات	۶۳,۷۹۸	۶۶,۱۵۴	طلب از شرکت‌های گروه و وابسته
۳۴,۶۹۵	۲۶,۷۶۶	تسهیلات مالی دریافتی	۱,۸۲۶	۱۳,۵۱۲	سایر حساب‌های دریافتی
۴۶۱	۰	سود سهام پرداختی	۱,۵۱۳	۲,۵۲۸	موجودی مواد و کالا
			۳۹۴	۱,۰۵۲	سفارشات و پیش‌پرداخت‌ها
۱۶۷,۵۷۷	۲۲۳,۹۴۱	جمع بدهی‌های جاری	۱۳۸,۸۳۳	۳۰۳,۸۴۳	جمع دارایی‌های جاری
بدهی‌های غیر جاری			دارایی‌های غیر جاری		
-	۳,۸۴۷	تسهیلات مالی دریافتی بلند مدت	۴۷۶,۲۰۳	۵۵۳,۰۳۹	دارایی‌های ثابت مشهود
۱۲,۷۴۴	۱۶,۵۶۵	ذخیره مزایای پایان خدمت	۵۵,۳۳۶	۶۲,۸۵۳	دارایی‌های نامشهود
۱۲,۷۴۴	۲۰,۴۱۲	جمع بدهی‌های غیر جاری	۳۶,۳۸۹	۳۶,۳۸۹	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
			۲,۳۵۲	۹,۷۲۱	سایر دارایی‌ها
۱۸۰,۳۲۱	۲۴۴,۳۵۳	جمع بدهی‌ها	۵۷۰,۲۸۰	۶۶۲,۰۰۲	جمع دارایی‌های غیر جاری
حقوق صاحبان سهام					
۲۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	سرمایه			
۲۵,۰۰۰	۳۵,۰۰۰	اندوخته قانونی			
۲۵۳,۷۹۲	۳۳۶,۴۹۲	سود انباشته			
۵۲۸,۷۹۲	۷۲۱,۴۹۲	جمع حقوق صاحبان سهام			
۷۰۹,۱۱۳	۹۶۵,۸۴۵	جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام	۷۰۹,۱۱۳	۹۶۵,۸۴۵	جمع دارایی‌ها

■ حساب‌ها و اسناد دریافتی تجاری عمدتاً مربوط به طلب از شرکت‌های زیرمجموعه بابت سود سهام می‌باشد.

■ سرمایه‌گذاری کوتاه مدت مربوط به سپرده‌های سرمایه‌گذاری بانکی است.

■ با توجه به تولید نسل جدیدی از نرم‌افزارها با تکنولوژی جدید به منظور جایگزینی با نسل قبلی، مخارج تولید این محصولات به عنوان دارایی نامشهود شناسایی شده است. بهای تمام شده نرم‌افزارها مطابق با استانداردهای حسابداری شامل مخارج ضروری (حقوق و دستمزد و سایر مخارج مستقیم تولید) می‌باشد که بطور مستقیم و یا براساس مبانی تخصیص معقول و یکنواخت، قابل انتساب به ایجاد و تولید نرم‌افزارها برای فروش است.

نسبت‌های مالی (شرکت اصلی)

عنوان	نسبت مالی	۱۳۹۲	۱۳۹۱
نقدینگی	نسبت جاری	۱,۳۶	۰,۸۳
	نسبت آنی	۱,۳۵	۰,۸۲
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۲۵	۰,۲۵
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰,۳۴	۰,۳۴
	نسبت مالکانه	۰,۷۵	۰,۷۵
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰,۳۸	۰,۳۷
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۰,۵۱	۰,۵۲
	نسبت نقدشوندگی سود	۰,۹۸	۰,۹۸
	جریان نقدی هر سهم	۸۹۴	۹۴۲
	سود هر سهم (EPS)	۹۰۸	۹۶۳
	نسبت سود ناخالص	%۵۶	%۶۱
	نسبت سود عملیاتی	%۵۹	%۶۱
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	%۸۸	%۹۱
	نسبت سود خالص	%۸۰	%۸۲

■ گزارش عملکرد مالی و نسبت‌های مالی تلفیقی در دو سال اخیر به شرح جداول زیر می‌باشد.

صورت سود و زیان تلفیقی

درصد تغییرات	۱۳۹۱/۱۲/۳۰ تجدید ارائه شده	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	میلیون ریال
%۳۱	۵۰۶,۱۸۲	۶۶۴,۷۷۶	درآمد حاصل از فروش و خدمات
%۲۵	(۱۷۸,۷۲۵)	(۲۲۳,۱۵۴)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
%۳۵	۳۲۷,۴۵۷	۴۴۱,۶۲۲	سود ناخالص
%۳۶	(۱۱۹,۳۰۱)	(۱۶۱,۸۳۹)	هزینه‌های عمومی، اداری و تشکیلاتی
%۳۴	۲۰۸,۱۵۶	۲۷۹,۷۸۳	سود عملیاتی
%۳۱	(۴,۳۳۸)	(۵,۶۶۹)	هزینه‌های مالی
%۳۲	۸۵,۳۲۴	۱۱۲,۸۶۹	خالص سایر درآمد (هزینه‌های) غیر عملیاتی
%۳۴	۲۸۹,۱۴۲	۳۸۶,۹۸۳	سود قبل از کسر مالیات
%۲۳	(۵۳,۵۶۱)	(۶۶,۰۰۴)	مالیات
%۳۶	۲۳۵,۵۸۱	۳۲۰,۹۷۹	سود خالص پس از کسر مالیات

ترازنامه تلفیقی

۱۳۹۱/۱۲/۳۰ تجدید ارائه شده	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام (میلیون ریال)	۱۳۹۱/۱۲/۳۰ تجدید ارائه شده	۱۳۹۲/۱۲/۲۹	دارایی‌ها (میلیون ریال)
بدهی‌های جاری			دارایی‌های جاری		
۷,۷۹۸	۵,۸۴۵	حساب‌های پرداختی تجاری	۹۶,۹۴۲	۹۶,۸۲۳	موجودی نقد
۹۱۹	۱,۱۲۵	بدهی به شرکت‌های گروه	۵۱,۰۰۰	۱۹۸,۹۳۸	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت
۳۶,۳۸۳	۴۴,۹۲۸	سایر حساب‌ها و اسناد پرداختی	۹۳,۶۵۸	۱۱۵,۵۵۲	حساب‌ها و اسناد دریافتی تجاری
۱۵۰,۸۶۴	۲۲۴,۸۳۹	پیش‌دریافت‌ها	۴۹۷	۴۳۱	طلب از شرکت‌های گروه
۳۷,۳۹۶	۴۹,۰۷۰	ذخیره مالیات	۲۴,۱۲۰	۳۸,۹۰۲	سایر حساب‌های دریافتی
۳۴,۶۹۵	۲۶,۷۶۶	تسهیلات مالی دریافتی	۳,۵۴۸	۶,۱۹۳	موجودی مواد و کالا
۴۶۱	۰	سود سهام پرداختی	۱,۱۴۰	۲,۳۹۱	سفارشات و پیش‌پرداخت‌ها
۲۶۸,۵۱۶	۳۵۲,۵۷۳	جمع بدهی‌های جاری	۲۷۰,۹۰۵	۴۵۹,۲۳۰	جمع دارایی‌های جاری
بدهی‌های غیر جاری			دارایی‌های غیر جاری		
۰	۳,۸۴۷	تسهیلات مالی دریافتی بلند مدت	۴۸۵,۶۵۴	۵۶۴,۶۶۵	دارایی‌های ثابت مشهود
۳۱,۴۵۲	۴۱,۵۶۱	ذخیره مزایای پایان خدمت	۴۹,۲۴۲	۵۶,۴۴۷	دارایی‌های نامشهود
۳۱,۴۵۲	۴۵,۴۰۸	جمع بدهی‌های غیر جاری	۵۳۹	۳۴۱	سرقفلی
			۱,۱۵۰	۱,۲۰۱	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
			۹,۸۶۰	۱۸,۳۱۰	سایر دارایی‌ها
۲۹۹,۹۶۸	۳۹۷,۹۸۱	جمع بدهی‌ها	۵۴۶,۴۴۵	۶۴۰,۹۶۴	جمع دارایی‌های غیر جاری
حقوق صاحبان سهام					
۲۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	سرمایه			
(۱۶,۳۸۷)	(۲۸,۳۶۷)	سهام شرکت اصلی در مالکیت شرکت‌های فرعی			
۲۸,۰۲۳	۳۸,۱۸۵	اندوخته قانونی			
۲۵۶,۲۵۹	۳۴۲,۸۷۰	سود انباشته			
(۵۰۸)	(۴۵۳)	تفاوت انباشته ناشی از تسعیر ارز			
۵۱۷,۳۸۷	۷۰۲,۲۳۵	جمع حقوق صاحبان سهام شرکت اصلی			
(۵)	(۲۱)	سهام اقلیت			
۵۱۷,۳۸۳	۷۰۲,۲۱۴	جمع حقوق صاحبان سهام			
۸۱۷,۳۵۰	۱,۱۰۰,۱۹۴	جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام	۸۱۷,۳۵۰	۱,۱۰۰,۱۹۴	جمع دارایی‌ها

نسبت‌های مالی (تلفیق)

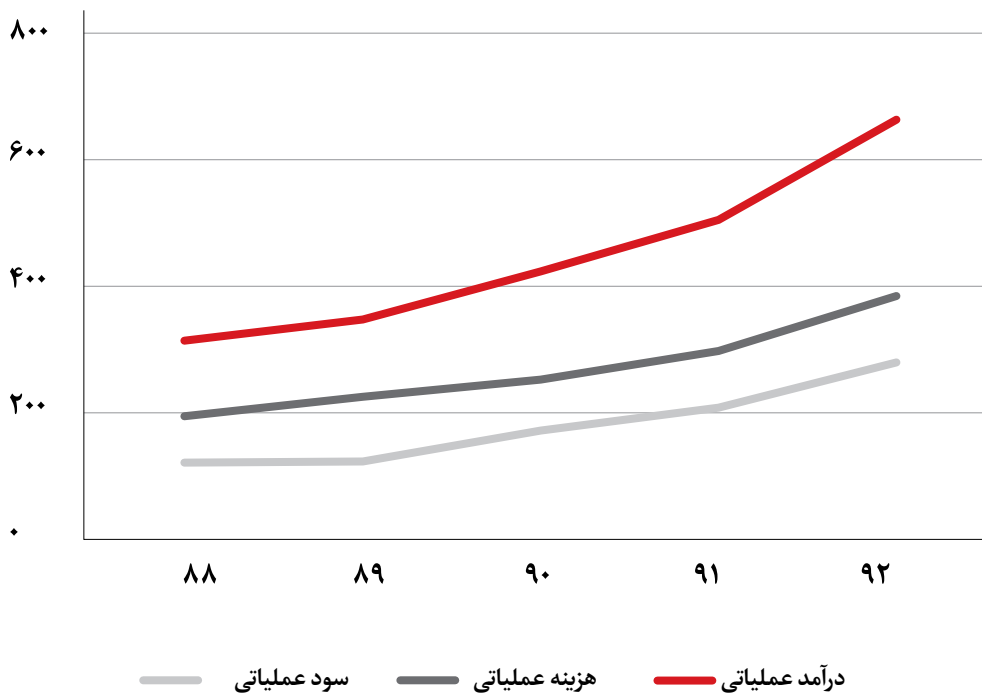
عنوان	نسبت مالی	۱۳۹۲	۱۳۹۱
نقدینگی	سرمایه در گردش - میلیون ریال	۱۰۶,۶۵۷	۲,۳۸۹
	نسبت جاری	۱,۳۰	۱,۰۱
	نسبت آنی	۱,۲۸	۱,۰۰
اهرمی	نسبت بدهی	۰,۳۶	۰,۳۷
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۰,۵۷	۰,۵۸
	نسبت مالکانه	۰,۶۴	۰,۶۳
سودآوری	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۰,۳۳	۰,۳۲
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۰,۵۳	۰,۵۱
	نسبت نقدشوندگی سود	۱,۰۷	۱,۱۵
	جریان نقدی هر سهم - ریال	۹۸۱	۱,۰۹۲
	سود هر سهم (EPS) - ریال	۹۱۷	۹۴۲
	نسبت سود ناخالص	%۶۶	%۶۵
	نسبت سود عملیاتی	%۴۲	%۴۱
	نسبت سود قبل از کسر مالیات	%۵۸	%۵۷
	نسبت سود خالص	%۴۸	%۴۷

بهبود ساختار مالی و امیدهای آینده

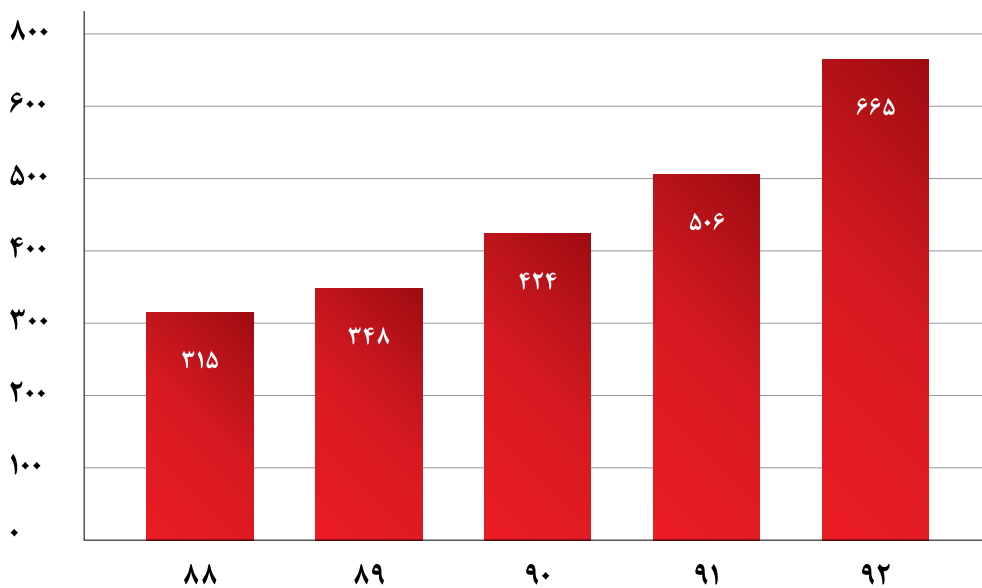
- شرکت در سال مورد گزارش موفق به تحقق ۹۹٪ سود عملیاتی و ۱۰۱٪ سود خالص پیش‌بینی شده گردید.
- تکمیل سبد محصولات راهکاران، تثبیت جایگاه محصولات سپیدار در بازار کسب و کارهای کوچک و تکمیل محصول دشت در بازار اصناف انتظار افزایش شیب رشد درآمدی شرکت در سال ۹۳ و سال‌های آتی را در پی خواهد داشت و از آنجایی که هزینه‌های سرمایه‌گذاری این فعالیت‌ها در سالیان گذشته به وقوع پیوسته است افزایش حاشیه سود ناشی از این فعالیت‌ها مورد انتظار است لذا رشد درآمدی حدود ۳۳٪ برای سال ۹۳ برنامه‌ریزی شده است.
- پیشرفت تکنولوژی و زیر ساخت‌های ارتباطی طی چند سال گذشته بستر استفاده بهینه از ظرفیت‌های منابع انسانی را در بخش ارائه خدمات پشتیبانی در سال ۹۲ برای شرکت فراهم نموده است. شرکت با متمرکز نمودن فعالیت پشتیبانی در تهران موفق شد تا با افزایش تخصص و سرعت و دقت پاسخدهی به مشتریان ضمن افزایش میزان رضایت، از ظرفیت منابع انسانی استفاده بهینه‌تر نموده و همچنین استانداردهای تعداد نفرات را بهبود ببخشد.



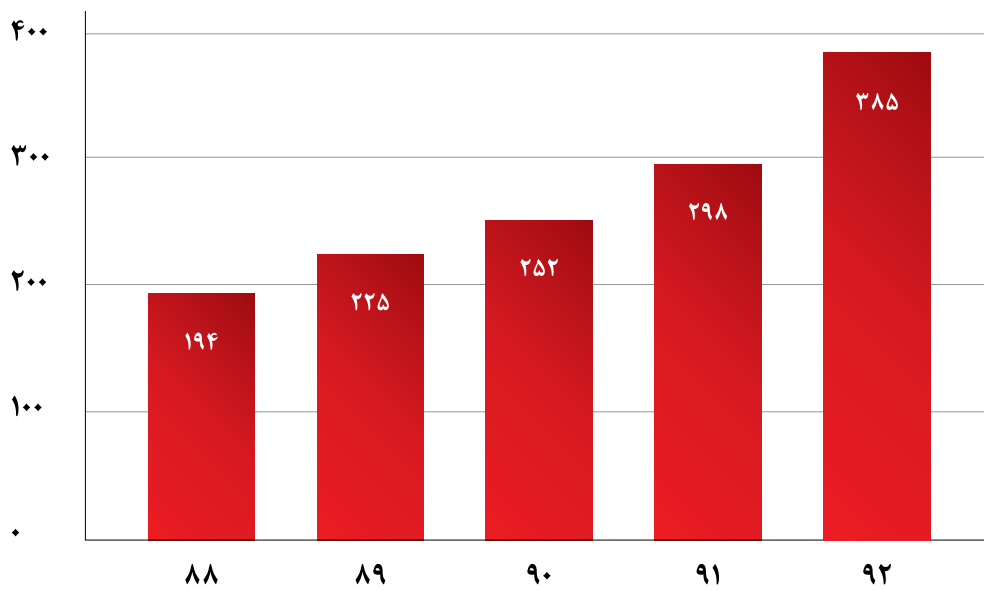
نمودارهای روند (تلفیق)



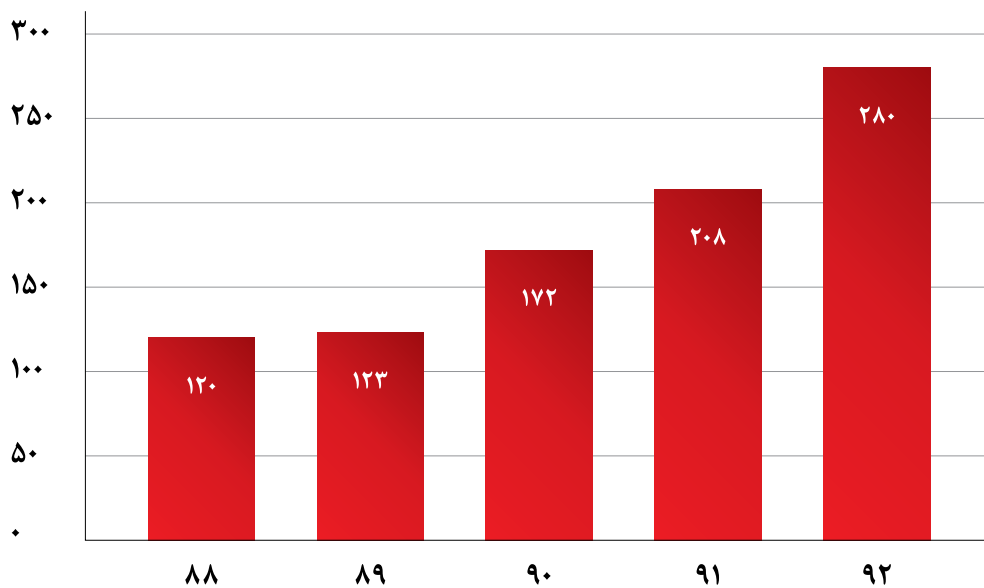
روند رشد درآمد، هزینه و سود عملیاتی - میلیارد ریال



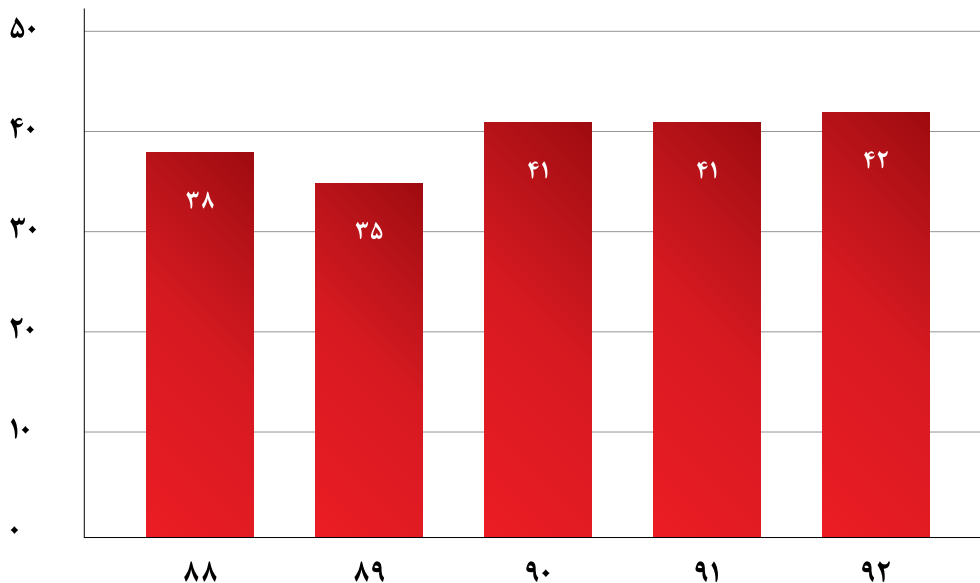
روند رشد درآمدهای عملیاتی - میلیارد ریال



رشد رشد هزینه های عملیاتی - میلیارد ریال

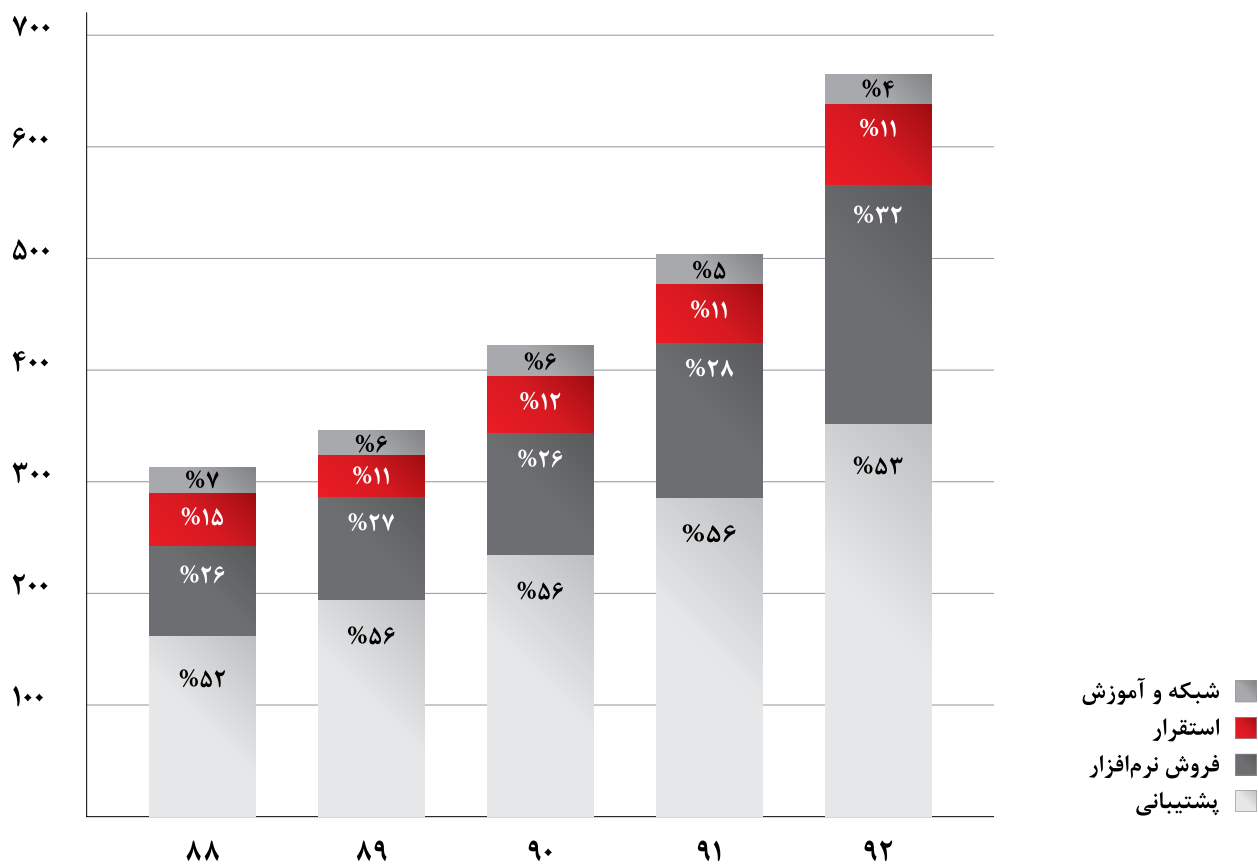


رشد رشد سود عملیاتی - میلیارد ریال



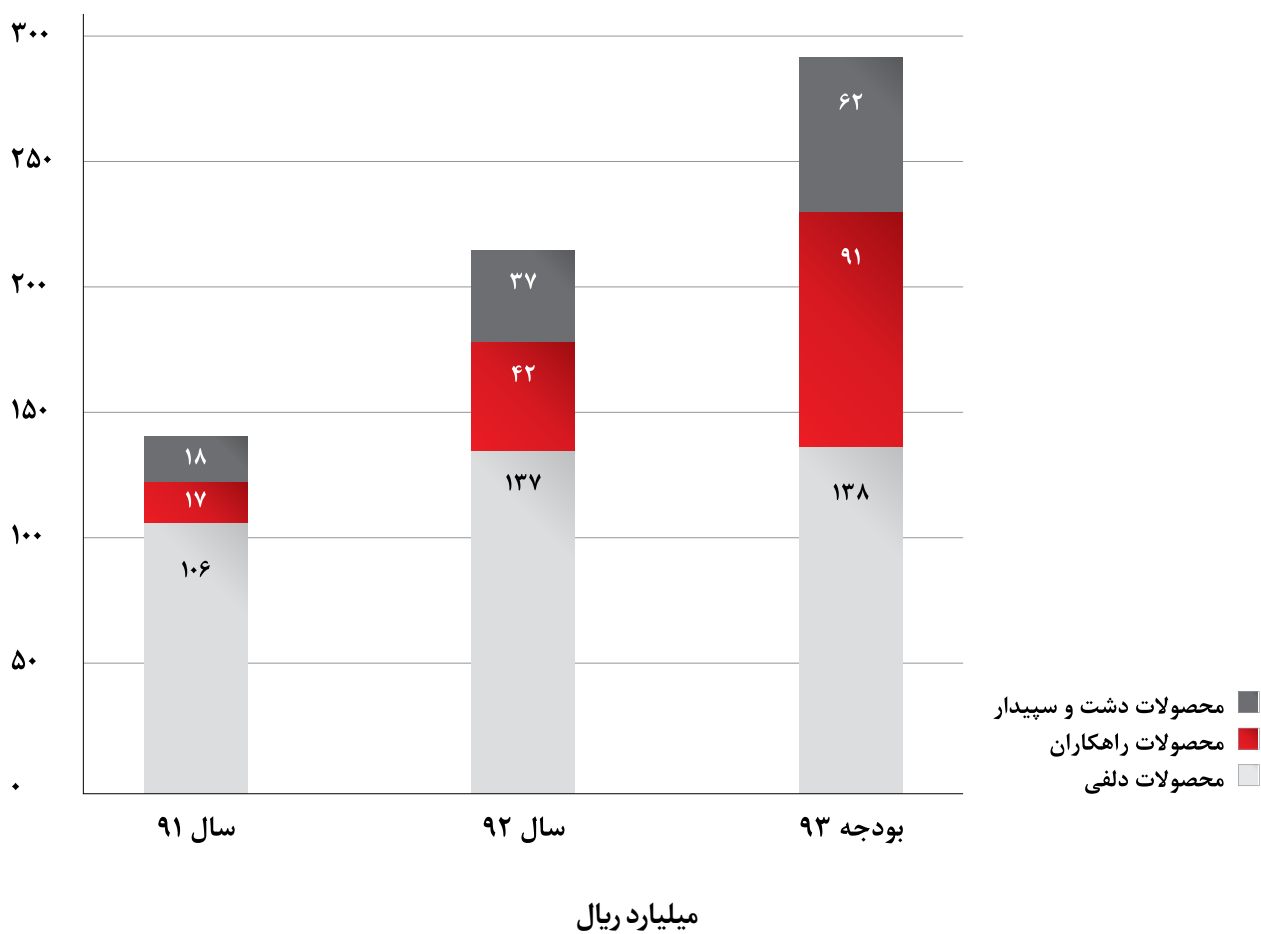
روند رشد حاشیه سود عملیاتی - درصد

درآمدهای عملیاتی با رشد بیشتری نسبت به هزینه‌های عملیاتی در حال افزایش است، لذا نمودار سود عملیاتی با شیب تندتری افزایش یافته و منجر به بالا رفتن حاشیه سود نسبت به سال قبل شده است.

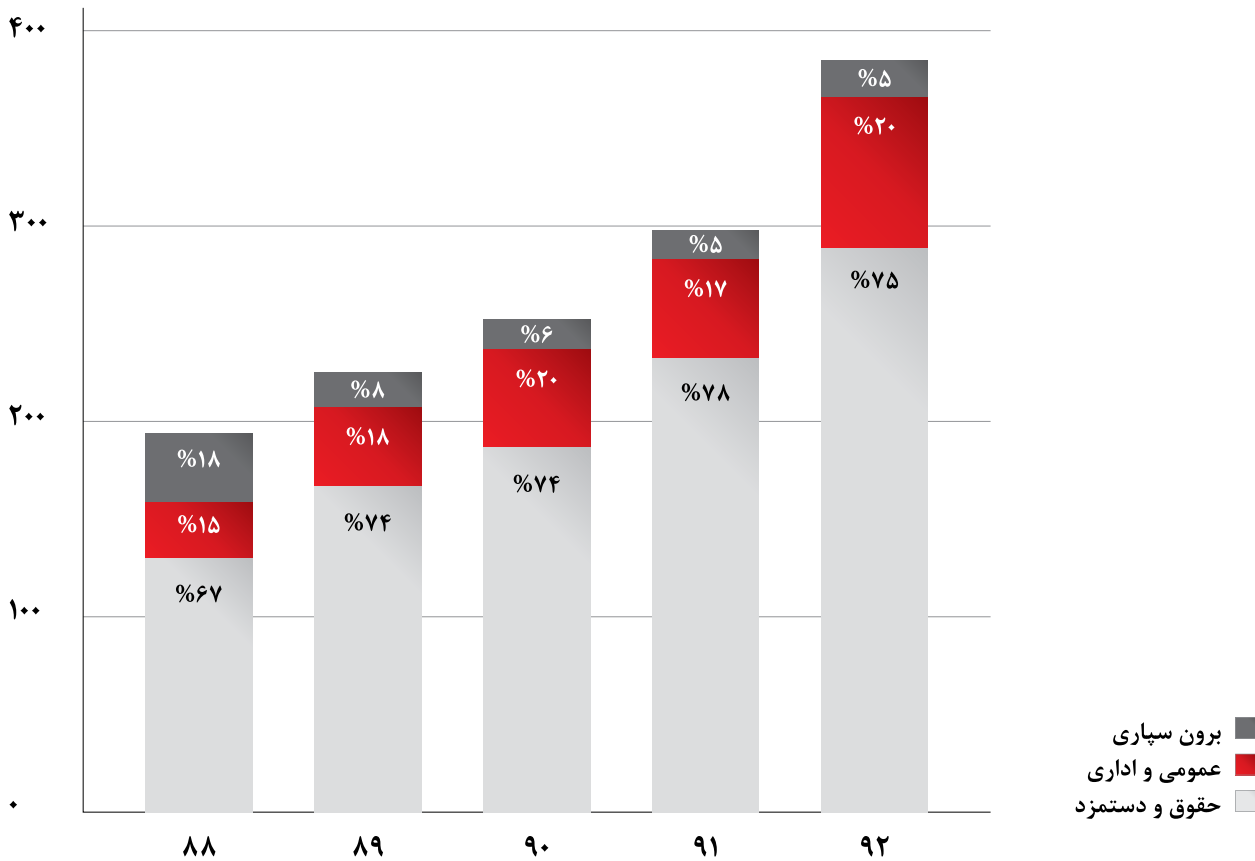


ترکیب درآمدها - درصد

افزایش سهم درآمد فروش نرم‌افزار به دلیل افزایش فروش سیستم‌های راهکاران و سیپیدار می‌باشد. نمودار زیر ترکیب سهم هر یک از محصولات را در درآمد نرم‌افزار دو سال اخیر و بودجه سال ۹۳ شرکت نشان می‌دهد. همانطور که در نمودار مشخص است سهم محصولات راهکاران و سیپیدار در درآمد نرم‌افزار شرکت در سال ۹۱ و ۹۲ به ترتیب ۲۴٪ و ۳۶٪ می‌باشد و پیش‌بینی شده که در سال ۹۳ به ۵۲٪ خواهد رسید.

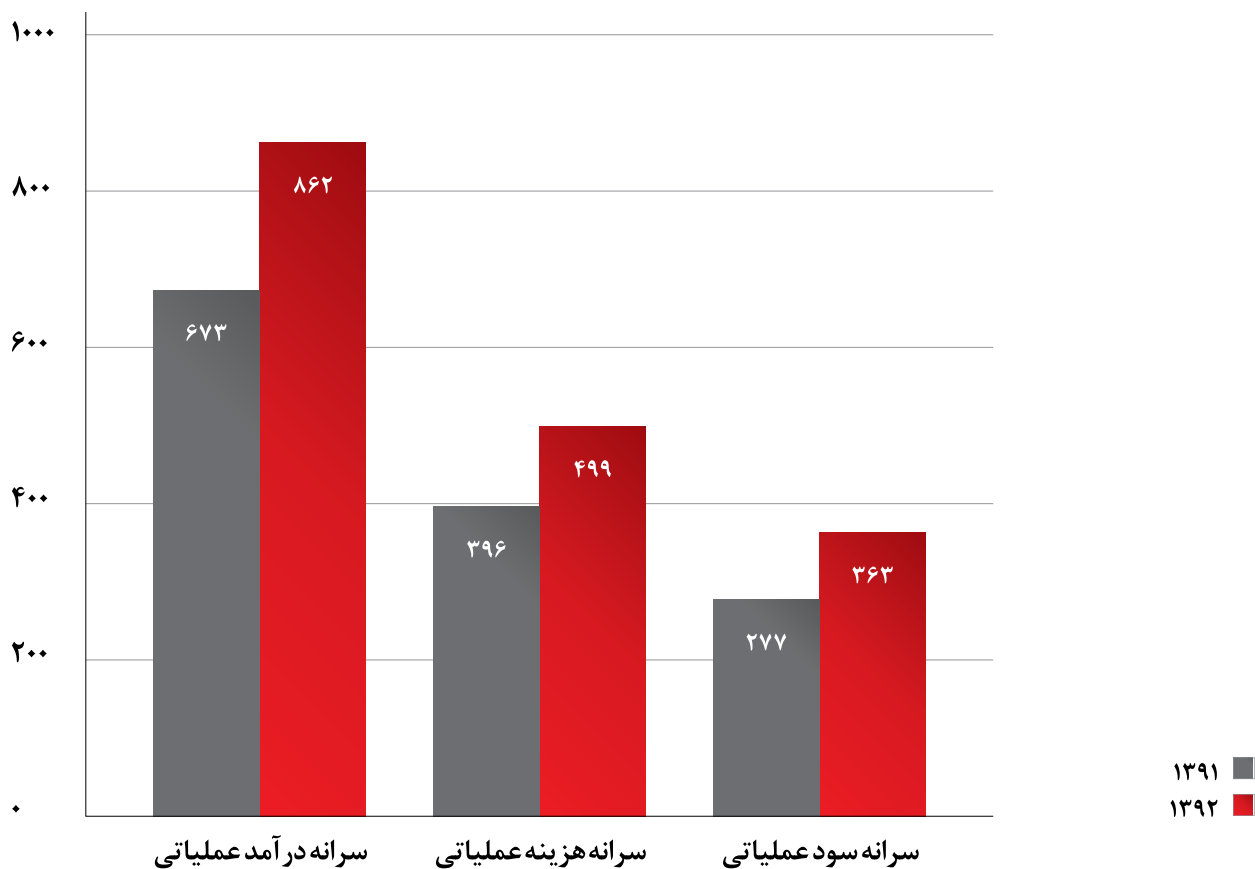


شرکت ضمن افزایش رضایت مشتریان قدیمی، که درآمد پشتیبانی یکی از نشانه‌های عمیق این ارتباط است همواره سعی داشته تا با توسعه سیستم‌های مشتریان از طریق محصولات جدید (راهکاران و سپیدار) به توسعه خطوط درآمد فروش دست یابد.



ترکیب هزینه‌ها - درصد

باتوجه به ماهیت و فعالیت شرکت، عمده‌ترین هزینه در ترکیب هزینه‌ها، هزینه‌های پرسنلی است که در سال ۹۲، به طور میانگین درآمد آن‌ها حدود ۲۵٪ نسبت به سال قبل افزایش داشته است. از طرفی شرکت موفق شد تا با رشد بیشتر سرانه درآمد عملیاتی نسبت به سرانه هزینه عملیاتی، سرانه سود عملیاتی را حدود ۳۱٪ افزایش دهد.



مقایسه سرانه درآمد، هزینه و سود عملیاتی - میلیون ریال

پیشنهاد هیات مدیره برای تقسیم سود

هیات مدیره براساس صورت‌های مالی و با توجه به سود انباشته برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۲ و طرح‌های توسعه‌ی آتی، سود قابل تقسیم پیشنهادی خود را به ازای هر سهم حدود ۷۸۵ ریال اعلام می‌نماید که به شرح زیر می‌باشد:

الف: توزیع سود نقدی ۵۰۰ ریال به ازای هر سهم جمعاً به مبلغ ۱۷۵ میلیارد ریال
 ب: مبلغ ۱۰۰ میلیارد ریال افزایش سرمایه از محل سود انباشته که اختیار آن در مجمع عمومی فوق العاده سال ۱۳۹۱ به هیات مدیره واگذار شده (پس از کسب مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار)
 نقدینگی لازم برای پرداخت سود مورد نظر نیز تامین شده است.

برنامه زمان‌بندی پرداخت سود سهام به شرح زیر می‌باشد:

- تمام سهامداران اعم از حقیقی و حقوقی که حداکثر ۵٪ سهام شرکت را دارا هستند ظرف پنج روز پس از برگزاری مجمع
- سهامداران عمده که بیش از ۵٪ سهام شرکت را دارا هستند، حسب توافق انجام شده و با رعایت ماده ۲۴۰ قانون تجارت

اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

معاملات با اشخاص وابسته که کلا مربوط به ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت می باشد در طی سال مالی منتهی به ۱۳۹۲/۱۲/۲۹ به شرح زیر می باشد:

سال ۱۳۹۱			سال ۱۳۹۲					نوع وابستگی	نام شخص وابسته	
مانده طلب (بدهی)	سود (زیان)	مبلغ	مانده طلب (بدهی)	سود (زیان)	مبلغ	نحوه تعیین قیمت	مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت			موضوع معامله
۱۵	۰	۱۲	۱۰,۰۳۴	۰	۱۲	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان	مدیریت سرمایه‌گذاری آینده‌نگردانا	شرکت مادر
	۰	۰		۴۳,۸۸۶	۵۰,۰۰۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
(۲۷,۱۸۲)	۰	۲۵,۷۹۲	(۱۲,۲۷۸)	۰	۲۱,۲۷۰	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم شرق	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۴۸۰		۰	۴۸۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۲,۷۹۴		۰	۰		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
(۳۰,۷۱۲)	۰	۳۳,۹۷۳	(۱۰۷,۵۸۷)	۰	۲۱,۶۰۹	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم غرب	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۴۸۰		۰	۴۸۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۵,۵۰۱		۰	۷۶,۸۷۳		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
(۱۲,۶۰۳)	۰	۳۱,۷۹۳	۳,۴۸۹	۰	۴۹,۳۰۸	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم شمال	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۴۸۰		۰	۴۸۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۱۹,۰۰۱		۰	۰		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۱,۵۰۵	۰	۱,۲۰۰	۲,۵۵۱	۰	۱,۲۰۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان	موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۸۲۴		۰	۷۹۶	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	خرید خدمات آموزشی		
(۲,۰۸۲)	۰	۷,۶۴۲	(۴,۸۴۸)	۰	۹,۳۴۳	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم آذربایجان شرقی	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۴۲۰		۰	۴۲۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۴,۱۴۲		۰	۲,۷۶۶		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۱,۹۸۹	۰	۲,۴۹۴	۱,۱۰۲	۰	۲,۴۰۱	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم کرمانشاه	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۴		۰	۳	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
۲,۴۴۸	۰	۴,۱۳۵	(۱,۴۲۹)	۰	۵,۲۶۵	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم زنجان	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۱۴۴		۰	۱۴۴	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۰		۰	۱,۴۲۹		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۱۰,۰۹۹	۰	۱۳,۳۵۰	۷,۷۶۲	۰	۲۱,۴۳۱	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	مدیریت طرح‌های عمومی همکاران سیستم	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۶۰۰		۰	۴۸۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۲۱۳		۰	۰	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	خرید خدمات استقرار نرم افزار		
(۴,۸۹۰)	۰	۱۲,۸۲۶	(۹,۴۸۳)	۰	۱۴,۸۲۱	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم البرز	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۳۶۰		۰	۳۶۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۴,۹۸۹		۰	۴,۵۹۳		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
	۰	۰		۰	۳	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
(۹۰۳)	۰	۴,۷۷۶	(۸۳۱)	۰	۵,۳۸۸	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	همکاران سیستم قزوین	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره
	۰	۳۶۰		۰	۳۶۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۱,۵۰۰		۰	۰		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		

سال ۱۳۹۱			سال ۱۳۹۲					نوع وابستگی	نام شخص وابسته	
مانده طلب (بدهی)	سود (زیان)	مبلغ	مانده طلب (بدهی)	سود (زیان)	مبلغ	نحوه تعیین قیمت	مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت			موضوع معامله
(۷۸۴)	۰	۸,۷۴۵	(۲,۶۲۳)	۰	۹,۷۰۲	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم فارس
	۰	۲۸۸		۰	۲۸۸	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۳,۲۲۷		۰	۱,۸۳۹		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۱,۶۵۰	۰	۶,۸۱۶	(۱,۴۲۰)	۰	۹,۳۷۰	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم خراسان رضوی
	۰	۸۴۰		۰	۸۴۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۰		۰	۱,۴۲۰		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۲,۴۳۱	۰	۳,۱۵۹	۲,۰۰۲	۰	۴,۶۲۰	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم همدان
	۰	۴		۰	۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
۱,۳۱۷	۰	۳,۳۲۰	۱,۴۴۶	۰	۴,۱۷۴	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم گیلان
	۰	۸۴		۰	۸۴	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
۲,۵۱۵	۰	۳,۵۱۹	(۱,۳۵۸)	۰	۴,۰۴۷	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم خوزستان
	۰	۰		۰	۱,۳۵۸		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
(۸,۰۸۶)	۰	۱۸	(۷,۷۲۷)	۰	۳۶۰	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	اجاره ساختمان	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	اطلاعات مدیریت همکاران
	۰	۴۶,۴۲۷		۰	۵۴,۵۱۰	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	خرید خدمات برنامه نویسی نرم‌افزار		
۲,۳۲۵	۰	۳,۹۶۷	(۱,۶۷۷)	۰	۵,۴۹۴	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم مازندران
	۰	۱۶۸		۰	۱۶۸	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۱۰		۰	۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
	۰	۰		۰	۱,۶۷۷		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
(۹۶۸)	۰	۶,۹۰۴	(۳۵۷)	۰	۱۰,۰۳۹	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم اصفهان
	۰	۶۰۰		۰	۶۰۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۱,۸۴۳		۰	۰		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۳,۸۴۷	۰	۲۴۰	۴,۷۸۵	۰	۲۴۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	مهندسی شبکه و راهبری تحقیقات همکاران سیستم مشورت
	۰	۴۷۵		۰	۶۴۷	ارزش منصفانه	✓	خرید تجهیزات شبکه و خدمات پشتیبانی شبکه		
	۰	۹۳۹		۰	۶۹۰		✓	وجوه پرداختی جهت تامین مالی		
۳,۲۰۷	۰	۵,۴۰۵	(۵۷۵)	۰	۶,۳۵۷	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم یزد
	۰	۲۰۴		۰	۲۰۴	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۰		۰	۵۷۵		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۲,۴۳۷	۰	۲,۶۵۸	۱,۴۰۷	۰	۳,۱۰۹	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم‌افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم‌افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم استان مرکزی
	۰	۱۴۴		۰	۱۴۴	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۴		۰	۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		

سال ۱۳۹۱			سال ۱۳۹۲					نوع وابستگی	نام شخص وابسته	
مانده طلب (بدهی)	سود (زیان)	مبلغ	مانده طلب (بدهی)	سود (زیان)	مبلغ	نحوه تعیین قیمت	مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت			موضوع معامله
۳,۳۲۲	۰	۴,۲۴۴	۳۹۳	۰	۴,۸۸۶	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم کرمان
	۰	۲۴۰		۰	۲۴۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۴		۰	۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
۱,۵۸۳	۰	۳,۲۴۸	(۱,۱۶۳)	۰	۴,۶۳۹	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم هرمزگان
	۰	۱۱		۰	۱,۱۶۳		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
(۱۲,۷۲۰)	۰	۲۰,۹۷۶	۶۶۵	۰	۴۳,۸۸۰	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم عمران
	۰	۴۴۴		۰	۴۴۴	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۰	۱۰,۶۰۹		۰	۰		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۱,۵۱۴	۰	۲۴۰	۱,۹۷۲	۰	۲۴۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	هوشمندی تجاری همکاران سیستم
	۰	۰		۰	۳,۱۴۹	طبق مصوبات مدیریت	✓	ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار		
	۰	۷۰۸		۰	۰		✓	وجوه پرداختی جهت تامین مالی		
۸۸۹	۰	۱,۲۳۹	۱,۲۱۸	۰	۱,۶۹۶	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم خراسان جنوبی
	۴	۲۸		۱۸	۲۲	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
	۰	۳۵۰		۰	۰	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	خرید خدمات پشتیبانی		
۲,۳۷۹	۰	۱,۱۷۳	۱,۷۸۱	۰	۱,۶۵۷	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم اردبیل
	۴	۲۸		۲۰	۲۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
	۰	۱۵۰		۰	۰	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	خرید خدمات پشتیبانی		
۵,۶۹۸	۰	۷,۱۱۲	۲۵,۳۱۳	۰	۱۷,۵۶۷	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	سپیدار سیستم آسیا
	۰	۴۵۰		۰	۶۰۰	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
۴۱۹	۰	۲,۵۵۰	(۱,۸۴۷)	۰	۴,۲۱۷	طبق مصوبات مدیریت	✓	فروش قفل نرم افزاری و ارائه خدمات پشتیبانی نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	همکاران سیستم گلستان
	۰	۲۰۴		۰	۲۰۴	ارزش منصفانه	✓	اجاره ساختمان		
	۴	۳۶		۲۰	۲۰	ارزش منصفانه	✓	فروش دارایی ثابت		
	۰	۳۷۹		۰	۱,۸۴۷		✓	وجوه دریافتی طی حساب‌های فی مابین		
۱۰۶	۰	۱,۵۰۰	(۱۵۰)	۰	۰	توافقات به عمل آمده بین مدیریت شرکت	✓	همکاری در تولید نرم افزار	شرکت فرعی و عضو هیات مدیره	بهسازان ترابری فردا

مانده حساب اشخاص وابسته‌ای که طی سال معامله‌ای با آنها انجام نشده به شرح زیر است :

سال ۱۳۹۱	سال ۱۳۹۲			نوع وابستگی	نام شخص وابسته
	مانده طلب (بدهی)	تعدیلات	پرداخت (دریافت)		
۲۳۷	۲۳۷	۰	۰	شرکت فرعی	سپهر مهر فن آوری نو
۵۴۵	۵۴۶	۰	۰	شرکت فرعی	مشاوران مدیریت همکاران سیستم
۲	۲	۰	۰	عضو گروه	مهندسی سیستم های پیشرفته آریا
۹۹	۱۰۰	۰	۰	شرکت فرعی	مهندسی امور مشتریان همکاران سیستم
(۹۱۹)	(۹۱۹)	۰	۰	شرکت فرعی	Advanced It Solution
۱۱,۶۹۸	۹,۸۶۵	۰	۰	شرکت فرعی	Brilliant Software Team

اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع

طبق صورت جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۲/۰۳/۰۹، موارد زیر به عنوان تکلیف هیات مدیره قید شده است:

شرح تکلیف	اقدامات انجام شده
پیگیری پرونده‌های مالیاتی در مراجع حل اختلاف و قانونی و به نتیجه رساندن آن‌ها	تمامی پرونده‌های مالیاتی شرکت اصلی تا سال ۹۰ به نتیجه قطعی رسیده و مبالغ قابل پرداخت تا تاریخ گزارش پرداخت و تسویه شده است. همچنین پرونده‌های باز مالیاتی شرکت‌های زیرمجموعه نیز در حال پیگیری در مراجع حل اختلاف است.
پیگیری مطالبات سنواتی و برنامه ریزی برای وصول آن‌ها	حدود ۱۸,۷ میلیارد ریال از مطالبات سنواتی سال ۹۰ و مقابل و حدود بر ۵۵,۸ میلیارد ریال از محل مطالبات سال ۹۱ وصول یا تعیین تکلیف شده است. از طرفی با نهادینه شدن سیستم مکانیزه مطالبات و اختصاص تیمی برای پیگیری متمرکز مطالبات، وضعیت این حوزه ساماندهی شده و مطالبات در مرحله وصول می‌باشد. لذا با ایجاد فرآیندهای پیگیری وصول مطالبات، رویه‌هایی در شرکت حاکم شده که تا حد امکان از سنواتی شدن مطالبات جاری جلوگیری خواهد شد به طوری که نسبت مطالبات به درآمد عملیاتی شرکت (در سطح گروه) در حال کاهش می‌باشد.

دفتر مرکزی شرکت همکاران سیستم

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتراز میدان ونک، خیابان عطار، پلاک ۸
تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۳۳۸۲۰۰۱ info@systemgroup.net
نمابر دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۳۳۸۲۰۰۲ www.systemgroup.net