

بِسْمِ تَعَالَى



مؤسسه حسابرسی مفید راهبر
عضو جامعه حسابداران رسمی ایران
معمد سازمان بورس و اوراق بهادار

شماره :

تاریخ : ۱۴۰۰/۸۰۳۳

پیوست : ۱۴۰۰/۰۶/۰۹
دارد

«سال تولید، پشتیبانی، مانع زدایی»

مدیریت محترم

شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام)

موضوع: بررسی گزارش تفسیری مدیریت

با سلام؛

گزارش تفسیری مدیریت شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹ که توسط هیئت مدیره تهیه و طی نامه ۰۰/۳۲۵۸۴ مورخ ۱۴۰۰/۰۴/۲۸ به این موسسه ارسال گردیده و پیوست می باشد، در چارچوب دستورالعمل ها و مقررات سازمان بورس و اوراق بهادار و استانداردهای حسابرسی مورد بررسی این موسسه قرار گرفته است. گزارش تفسیری مدیریت می بایست به عنوان سایر اطلاعات ضمیمه صورتهای مالی ارایه گردد، بنابراین باید به همراه صورتهای مالی حسابرسی شده سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ شرکت مورد استفاده قرار گیرد. مسئولیت گزارش تفسیری مدیریت با هیئت مدیره شرکت است و مسئولیت این موسسه، مطالعه "گزارش تفسیری مدیریت" به منظور شناسایی مغایرت های با اهمیت آن با صورتهای مالی یا با اطلاعات کسب شده در فرآیند حسابرسی صورتهای مالی و یا تحریف های با اهمیت است. در صورتیکه این موسسه به این نتیجه برسد که تحریف با اهمیتی در "گزارش تفسیری مدیریت" وجود دارد، باید این موضوع را گزارش کند. با توجه به رسیدگی های به عمل آمده در این خصوص، نکته قابل گزارش وجود ندارد.



مقدمه

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۰۶/۲۷، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، (شرکت هایی که سهام آنها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می باشند. لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر 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 و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۲/۲۸ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

گزارش تفسیری مدیریت باید همراه با صورتهای مالی و یادداشت های همراه آن مطالعه شود.

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل	نماینده	سمت	امضاء
شرکت سرمایه گذاری آتیه مداران	علیرضا حاجی شفیعی	رئیس هیئت مدیره	
شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند	عبدالمحمد بیدختی نژاد	نایب رئیس هیئت مدیره	
شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد	محمدعلی یوسفی زاده	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	
شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس	محمد جهانگیریان	معاونت مالی و عضو هیئت مدیره	
شرکت مبین وان کیش	هومن ملک لی	عضو هیئت مدیره	

موسسه حسابرسی مفید را بهر
 تهران - صندوق پستی ۱۷۴۵-۱۵۸۷۵
 تلفن: ۸۸۱۰۳۰۱۸ فکس: ۸۸۱۰۱۵۶۰

فهرست

شماره صفحه	سر فصل
۴	۱ فصل ۱: (معرفی شرکت و ماهیت کسب و کار).....
۴	۱.۱ موضوع شرکت براساس ماده ۲ اساسنامه.....
۵	۱.۲ معرفی صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات.....
۵	۱.۳ جایگاه شرکت در صنعت.....
۹	۱.۴ محیط حقوقی شرکت.....
۱۰	۱.۵ مجوزهای فعالیت شرکت.....
۱۱	۱.۶ سهامداران شرکت.....
۱۲	۱.۷ مسئولیتهای اجتماعی.....
۱۳	۱.۸ سوابق اجرایی هیئت مدیره و مدیرعامل.....
۱۴	۱.۹ کمیته های شرکت.....
۱۴	۱.۱۰ شرکت آسیاتک از منظر بورس اوراق بهادار.....
۱۵	۱.۱۱ قراردادهای تأمین امکانات و ارائه خدمات.....
۱۶	۲ فصل ۲: اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف.....
۱۶	۲.۱ مهمترین رویدادهای محیط صنعت.....
۱۷	۲.۲ استراتژی شرکت انتقال داده های آسیاتک.....
۱۷	۲.۳ وضع موجود شرکت.....
۱۸	۲.۴ مدل کسب و کار.....
۱۸	۲.۴.۱ مدل درآمدی شرکت آسیاتک.....
۲۰	۲.۵ مزیت های رقابتی در ارتباط با بازار.....
۲۱	۲.۶ مزیت های رقابتی به تفکیک هر محصول.....
۲۲	۲.۷ پروژه های در دست اقدام.....
۲۴	۳ فصل ۳: مهمترین منابع، ریسکها و روابط.....
۲۴	۳.۱ گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت.....
۲۴	۳.۲ اعضای کمیته ریسک شرکت آسیاتک.....
۲۵	۳.۳ ریسکهای حاکم بر محیط حوزه کسب و کار آسیاتک.....

گزارش تفسیری مدیریت شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند سال ۱۳۹۹

۳.۴	ساختار نیروی انسانی	۲۶
۴	فصل ۴: نتایج عملیات و چشم اندازها	۲۷
۴.۱	وضعیت مالی شرکت	۲۷
۴.۲	نتایج عملیات شرکت	۲۸
۴.۳	فروش خالص و درآمد ارائه خدمات (درآمدهای عملیاتی)	۲۸
۴.۴	نهاده‌های (درون داده‌ها) زیرساختی	۲۹
۴.۵	ظرفیت ارائه خدمات و ارائه خدمات واقعی	۲۹
۴.۶	بهای تمام شده خدمات ارائه شده و کالاهای فروخته شده	۳۱
۴.۷	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی، و مالیات بر درآمد شرکت	۳۲
۴.۸	نسبت‌های مالی	۳۲
۵	فصل ۵: مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف اعلام شده	۳۳
۵.۱	مقاصد استراتژیک	۳۳
۵.۲	تحقق بودجه سال ۱۳۹۹	۳۸
۵.۳	روند سودآوری شرکت	۳۹
۵.۴	سرمایه و ترکیب سهامداران	۴۰
۵.۵	سرمایه‌گذاری های بلندمدت	۴۰
۵.۶	سیاست ها و قابلیت های فروش	۴۲

موسسه حسابرسی مفید را بهر

تهران - صندوق پستی ۱۷۴۵-۱۵۸۷۵

تلفن: ۸۸۱۰۳۰۱۸ کس: ۸۸۱۰۱۵۶۰

۱ فصل ۱: (معرفی شرکت و ماهیت کسب و کار)

۱/۱ موضوع شرکت بر اساس ماده ۲ اساسنامه

الف- موضوع اصلی

انجام فعالیت های مخابراتی، ارتباطی و اطلاعاتی انتقال داده ها بر اساس پروانه FCP و سایر پروانه ها و مجوزهای شرکت جهت ارائه خدمات ارتباطی، مخابراتی، اینترنتی و اینترنتی با پهنای باند پرسرعت (Broadband) بدون وابستگی به نوع فناوری شامل و نه محدود به:

۱. تهیه، تامین، نصب و راه اندازی تجهیزات و سرویس های مبتنی بر فناوری های خطوط پرسرعت شامل انواع خدمات خطوط دیجیتالی (DSL) و ارتباط از طریق فناوری های بیسیم در (Wireless) طول موج ها و فرکانس های خصوصی و عمومی از طریق محیط های انتقالی مختلف شامل کابل مسی، فیبر نوری و رادیویی و سیم کارت
۲. انجام کلیه عملیات صادرات، واردات و خرید و فروش تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری مرتبط با فناوری انتقال داده ها
۳. طراحی، تولید و مونتاژ و ساخت تجهیزات اعم از سخت افزاری و نرم افزاری مربوط به انتقال داده ها
۴. طراحی تولید و راه اندازی سرویس های ارزش افزوده (Value added) بر انتقال داده ها
۵. اخذ مجوز و نصب و راه اندازی و نگهداری مراکز ارائه کننده خدمات اطلاع رسانی اینترنتی (ISP) مراکز تامین ارتباط اینترنتی پر ظرفیت انتقال داده ها گذرگاه (Gateway) بین المللی شبکه ورودی و خروجی انتقال صدا و داده، خدمات تلفن اینترنتی و مجتمع خدمات اینترنت (IDC)
۶. انجام هرگونه فعالیت دیگر در حوزه خدمات مخابراتی، ارتباطی و اطلاعاتی انتقال داده ها مبتنی بر فناوری موجود و یا فن آوری های آینده و اینترنت اشیا (IOT) و سیستم های (Cloud)
۷. اخذ و اعطای نمایندگی داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران در ارتباط با موضوع شرکت
۸. حضور و برگزاری نمایشگاه های داخل و خارج از کشور در زمینه های مرتبط
۹. انجام فعالیت تحقیق و توسعه در تمامی در تمامی زمینه های فعالیت شرکت
۱۰. انجام فعالیت در حوزه تدوین، بهره گیری، فروش و پشتیبانی نرم افزارهای رایانه ای و اپلیکیشنهای مختلف
۱۱. فعالیت در حوزه های فناوری مالی (Fintech) با بهره گیری از توان نرم افزاری و سخت افزاری
۱۲. انجام فعالیت در حوزه تولید، نگهداری و انتقال محتواهای مختلف بخصوص ویدیویی VOD و IPTV
۱۳. فعالیت در حوزه دیجیتال مارکتینگ در فضای وب
۱۴. انجام خدمات Bigdata و Datamining.

ب- موضوع فرعی

۱. ارائه خدمات فنی مهندسی در حوزه فناوری اطلاعات،
۲. سرمایه گذاری یا مشارکت در سایر شرکت ها بخصوص استارت آپ ها،
۳. خرید و فروش هرگونه اوراق بهادار (شامل: سهام، اسناد خزانه و...)
۴. خرید و فروش هرگونه اموال منقول و غیرمنقول

موسسه حسابرسی مفید راهبر

تهران - صندوق پستی ۱۷۴۵-۱۵۸۷۵

تلفن: ۸۸۱۰۳۰۱۸ کس: ۸۸۱۰۱۵۶۰

۱/۲ معرفی ارتباطات و فناوری اطلاعات

صنعت ITC یکی از پویاترین صنایع در اقتصاد جهانی است و نه تنها در زمینه ارتباطات بلکه در زمینه‌هایی از قبیل منابع انسانی، سیستم‌های اطلاعاتی، منابع اقتصادی و ... کاربردهای فراوانی دارد. بدیهی است در این راستا، علاوه بر پتانسیل‌های مخابراتی، رسانه‌هایی دیگر نظیر رادیو و تلویزیون نیز در فهرست وسایل ارتباطی (کانال نشر و توزیع اطلاعات)، قرار خواهند گرفت. زیرساخت فناوری اطلاعات و ارتباطات در مرحله اول نیازمند وجود یک زیرساخت اطلاعاتی است که در آن تمامی دستگاه‌ها و وسایل ارتباطی نظیر تجهیزات مخابراتی، رادیو و تلویزیون قرار خواهند گرفت. زیرساخت اطلاعاتی به منزله زیرساخت فناوری اطلاعات و ارتباطات امکان ارائه سرویس‌ها و خدمات اطلاعاتی را با کیفیت مطلوب، فراهم می‌نماید. روند رو به تزاید توزیع‌شدگی در تمامی ارکان اقتصاد و دولت و فرهنگ و در تمامی شئون اجتماعی باعث رشد روزافزون و بی‌سابقه‌ی نیاز به ارتباطات به‌عنوان شرط امکان‌پذیری و جاری‌سازی این تحولات شده است. فراگیری در ارائه‌ی خدمات در تمامی زمینه‌ها از خدمات دولتی گرفته تا خدمات مالی و بانکداری و حفاظت از محیط زیست و ... تنها بر بستر شبکه‌های وسیع اطلاعاتی امکان‌پذیر است و تمامی این عوامل به این معنی است که صنعت تلکام و فناوری اطلاعات به‌عنوان پیشران تمدن بشر در عصر حاضر جایگاهی رو به رشد و بی‌بدیل یافته است.

۱/۳ جایگاه شرکت در صنعت

شرکت در صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات فعالیت می‌کند. رشد فروش صنعت مذکور در سال جاری نسبت به سال قبل ۳.۴ درصد می‌باشد. همچنین سهم فروش محصولات مختلف این شرکت از کل بازار داخلی به شرح زیر است:

سهم بازار مشترکین بهن باند ثابت به تفکیک نوع تکنولوژی
در کل کشور تا انتهای سال ۹۹

		تعداد مشترکین آسیاتک	تعداد (نفر)	سهم آسیاتک
XDSL	Service	۵۷/۹۷۰	۲۴۱/۰۲۰	%۲۴/۱
	FCP	۸۷۷/۴۵۲	۳/۳۹۵/۲۷۷	%۲۵/۸
	TCl	-	۴/۹۳۵/۶۶۲	-
FTTX	FCP	-	۲۸۶	%۰
	TCl	-	۱۵۹/۴۲۲	-
Wifi	Service	-	۲۸۰/۲۹۸	%۰
	FCP	۱۲/۱۶۴	۱۰۲/۱۰۰	%۱۱/۹
TDLTE	FWA	۲۶/۸۹۶	۱/۴۱۲/۹۹۷	%۱/۹
جمع کل مصرف کنندگان اینترنت در کشور		۹۷۴/۴۸۲	۱۰/۶۰۰/۸۲۸	%۹/۲

شرکت آسیاتک همکاری گسترده‌ای در ارائه خدمات متنوع شامل فروش پهنای باند، سرویس انتقال، فرش عمده ظرفیت (بیت استریم)، ارائه خدمات عمده تلفن ثابت، سرویس راه‌یابی مکالمات بین‌المللی (Carrier VOIP)، خدمات ارائه محتوای داخلی و ... با شرکت‌های دارنده پروانه از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در سراسر ایران دارد، که از آن جمله می‌توان به عنوان نمونه به چهار گروه ذیل اشاره کرد.

۱. شرکت‌های دارنده پروانه ارائه خدمات تلفن همراه مانده شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه اول)، خدمات ارتباطی ایرانسل و خدمات ارتباطی رایتل

۲. شرکت‌های دارنده پروانه انتقال داده مبتنی بر فناوری بی‌سیم ثابت (FWA) مانند شرکت ارتباطات مبین نت، فرابرد داده‌های ایرانیان، های وب، ایرانسل و مخابرات ایران

۳. شرکت‌های دارنده پروانه ارتباطات ثابت (FCP) مانند گروه فن‌آوری ارتباطات و اطلاعات شاتل، داده گستر عصر نوین (های وب) پیشگامان توسعه ارتباطات، پارسان لین ارتباطات (پارس آنلاین)، انتقال داده‌های ندا گستر صبا (صبانت)، توسعه فن‌آوری ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ تلکام)، افرانت، داده‌پردازی فن آوا، لایزر، ارتباطات ثابت پارسان، گسترش ارتباطات مینا (مینا تلکام)، انتقال داده‌های رهام داتک

۴. بیش از ۳۰ شرکت دارنده پروانه خدمات ارتباطی ثابت (Servco)

۵. ارائه خدمات متقابل با رقبای فوق‌الذکر که بازیگران اصلی ارتباطات و اینترنت کشوری هستند در صورت های مالی شرکت نشان داده شده است.

ترکیب و فهرست مشتریان عمده خدمات و نیز رقبای اصلی داخلی و خارجی به تفکیک محصولات

شرح خدمات	برخی از مشتریان عمده	رقبای اصلی داخلی و خارجی
اینترنت پرسرعت ADSL	بیش از ۸۰٪ مشترکین خانگی و بقیه مشترکین حقوقی و شرکت‌های کوچک یا شرکت‌هایی که خرید عمده می‌کنند، مثل آسان پرداخت، سامان پرداخت، به‌پرداخت ملت و ...	مخابرات آریا رسانه تدبیر (شاتل) پارس آنلاین های وب
پهنای باند اختصاصی	عموماً مشتریان سازمانی و شرکت‌ها و حتی اپراتورهای توزیع اینترنت مثل: مخابرات‌های استانی، دانشگاه‌ها، بیمه‌ها، کمیته امام(ره)، هلال احمر، شرکت‌های تابعه قوه قضاییه، تعدادی از شرکت‌های کارگزاری بورس و ...	شرکت ارتباطات زیرساخت گسترش ارتباطات مینا رسپینا پارس آنلاین
خدمات دیتاستر	با توجه به بازار فعلی انتخاب شده آسیاتک: اکثر شرکت‌ها و اشخاص حقیقی و حقوقی که مالکان سرورها یا محتواهای پرتراфик هستند مثل: مدیریت فناوری بورس، ابر آروان، آپارات، فیلیمو، خبرگزاری‌های فارس، ایسنا، تلویزیون، وطن دانلود، کافه بازار، ورزش ۳ و ...	افرانت پارس آنلاین توسعه ارتباطات هوشمند تبیان هاست ایران

محصولات مکمل و جانشین

شرح خدمات	محصول / خدمت مکمل	محصول / خدمت جانشین
اینترنت پرسرعت ADSL	بسته حجمی / بسته های ساعتی / خدمات VAS مودم و نویزگیر رایانه یا تبلت و گوشی	TD-LTE VDSL اینترنت ۳G / ۴G
پهنای باند اختصاصی	تجهیزات ارتباطی رادیو Point to Point سوئیچ های توزیع / ترمینال های مصرف مثل رایانه و ...	تکنولوژی فیبر / FD - LTE
خدمات دیتاسنتر	سرورهای مختلف/خدمات Domain و ..	Cloud

جایگاه شرکت را به روش های مختلفی می توان دسته بندی و معرفی نمود:

الف) رتبه بندی شرکت های FCP بر اساس ارزیابی اپراتورهای برتر سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در راستای وظایف نظارتی خود و برای ایجاد رقابت و ارتقاء سطح کیفیت خدمات اپراتورها تا سال ۹۶ به صورت سالانه اقدام به رتبه بندی شرکت ها می نمود. براساس نتایج این ارزیابی ها شرکت انتقال داده های آسیاتک از سال ۹۱ همواره جزو رتبه های برتر کشور بوده است.

الف - رتبه بندی شرکت های FCP بر اساس آخرین ارزیابی اپراتورهای برتر در سال ۱۳۹۶

رتبه	نام شرکت
یک	انتقال داده های آسیاتک
دو	آریا رسانه تدبیر (شاتل)
سه	پارس آنلاین

مرجع: وب سایت رسمی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به نشانی www.cra.ir

ب - روند رتبه بندی آسیاتک در ارزیابی سالانه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

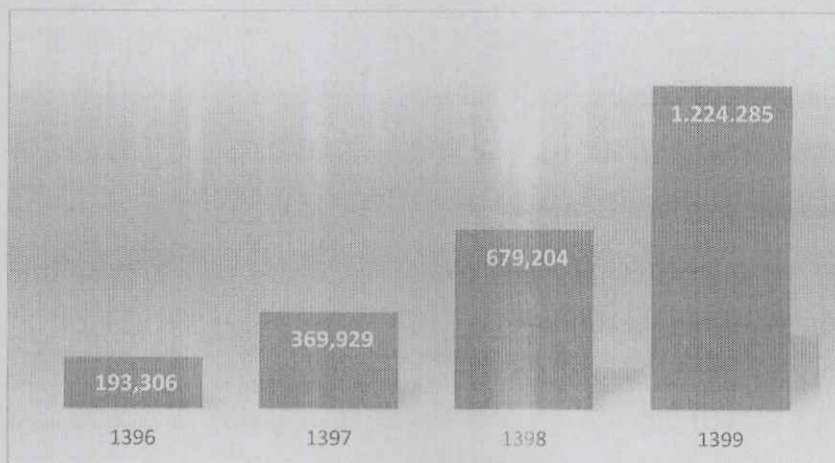


لازم به ذکر است که از سال ۹۷ رتبه بندی بر اساس کیفیت سرویس و خدمات و به صورت منطقه ای انجام می شود که شرکت آسیاتک با توجه به گستردگی شبکه ارائه خدمات و پشتیبانی خود همواره جزو برترین ارائه دهندگان در زمینه جغرافیایی ایران بوده است.

ب) تعداد پورت‌های نهایی و یا تعداد مشتریان نهایی شرکت
تعداد مشتریان شرکت انتقال داده‌های آسیاتک تا پایان سال ۹۹ در حوزه ADSL برابر ۸۳۶,۴۳۲ کاربر است.

ج) حجم پهنای باند اختصاصی (Dedicated Broadband)
حجم پهنای باند فروخته شده در اسفند سال ۹۹ علیرغم شیوع ویروس کرونا برابر ۹۵ گیگابایت بر ثانیه بوده و این مقدار برای کل سال ۹۹ معادل ۱۱۴۰ گیگابایت بر ثانیه بوده است.

د) دیتاسنتر
حجم محتوای داخلی تولید شده توسط دیتاسنترهای آسیاتک شامل (مراکز برج میلاد تراز ۲۸۴ و تراز ۱۰، آزادگان، میرعماد) تا پایان سال ۹۹ بیش از ۷۰۰ گیگابایت بر ثانیه است.
روند رشد درآمد دیتاسنتر:



۱/۴ محیط حقوقی شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت:

قوانین و مقررات کشوری:

- قانون بازار اوراق بهادار
- قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید
- قوانین برنامه پنج ساله توسعه
- قوانین بودجه سنواتی کشور
- مقررات ایمنی و قوانین محیط زیست
- مقررات و ضوابط ابلاغی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
- مقررات و ضوابط ابلاغی سازمان بورس اوراق بهادار
- ضوابط و مندرجات پروانه های فعالیت
- مقررات پلیس فتا (فضای تبادل اطلاعات) و شورای عالی فضای مجازی
- قوانین اتحادیه بین المللی مخابرات ITU
- قوانین شرکت بین المللی RIPE
- مقررات ابلاغی شرکت مخابرات ایران (تعرفه های تلفن، لینکها و لایه های انتقال)
- مقررات شرکت ارتباطات زیرساخت
- قوانین حمایت از حقوق کاربران و خدمات پایه کاربردی فضای مجازی (طرح صیانت)

محیط قانونی حاکم بر صنعت



۱/۵ مجوزهای فعالیت شرکت

وضعیت تعداد دارندگان	مدت اعتبار مجوز	سال اخذ مجوز	خدمات قابل ارائه	شماره مجوز و سازمان اعطا کننده	ردیف و نام مجوز
مجموعاً ۱۷ شرکت دارای مجوز FCP هستند.	۱۴۰۴	۱۳۹۴	هرگونه خدمات ارتباطی و انتقال داده بر بستر شبکه، مستقل از فناوری از قبیل خدمات دسترسی به اینترنت پرسرعت، دسترسی به شبکه ملی اطلاعات و خدمات منشی بر آن، توزیع و فروش پهنای باند اینترنت، ارائه خدمات صوتی و تصویری، منشی، داده‌ای و انواع خدمات فیبر، محتوایی و ارزش افزوده، ارائه خدمات میزبانی و اشتراک مکانی مرکز داده‌های اینترنتی Data Center امکان ارائه خدمات IXP و تاثیر در ارتقا سرعت اتصال کاربران در شبکه ملی اطلاعات	۱۶-۹۴-۱۰۰ وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات	مجوز ارائه دهنده خدمات ارتباطی ثابت FCP (Fixed Communications Provider)
رقبای اصلی در حوزه بورس شامل های وب، افراست و مخابرات ایران می باشد.	۱۴۰۰	۱۳۹۹	عرضه سهام شرکت انتقال داده های آسیاتک	بورس اوراق بهادار تهران	مجوز پذیرش بورس
مهمترین رقیب در این حوزه صبا ایده (فیلمو و آپارات) شاتل (نماوا)	۱۴۰۰	۱۴۰۰	ارائه سرویس VOD	سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فرکانس در فضای مجازی	کسب مجوز فعالیت سرویس VOD در سال ۱۴۰۰ دریافت مجوز خدمات فعالیت سرویس VOD در قالب سایت تماشاخونه ۱۳۹۸
۵ شرکت با فرکانس های مختلف	۱۴۰۴	۱۳۹۵	ارائه خدمات باند پهن ثابت روی بستر سیم کارت با سرعت بسیار بالا	۱۰۰/۱۱۰/۱۱۱ سازمان تنظیم مقررات	مجوز بهره برداری فرکانس ۲۶۰۰ TD-LTE
فعال	۱۴۰۱	۱۳۹۹	گواهی رتبه بندی و احراز صلاحیت شرکت های انفورماتیکی مورد نیاز جهت احراز شرایط در مناقصه	شماره ملی شرکت ۱۰۱۰۲۵۸۳۲۷۴ سازمان برنامه و بودجه کشور	گواهی رتبه بندی و احراز صلاحیت شرکت های انفورماتیکی
فعال	۱۴۰۰	۱۳۹۹	هماهنگی در امور مختلف صنف رایانه و اینترنت	۹۸/ص ۲۹۸۳ سازمان نظام صنفی رایانه ای	مجوز فعالیت نظام صنفی
مجوز FCP کلیه مجوزهای PAP - ISP - ISDP را پوشش می دهد و با دریافت مجوز FCP کلیه این مجوزها لغو شدند.	۱۳۹۲	۱۳۸۲	ارائه خدمات عمومی انتقال داده ها از طریق شبکه کابلی در سطح کشور	۳۱۰/۱۲/۱۶۵۹۷ سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی	پروانه ارائه خدمات عمومی انتقال داده ها PAP (Private Access Provider)
	-	۱۳۸۸	امکان ارائه سرویس اینترنت Dial-up و هوشمند به همراه فروش پهنای باند به مشترک نهایی	شماره های مختلف ۳۰ استان سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی	مجوز ISP (Internet Service Provider)
	-	۱۳۸۷	امکان فروش پهنای باند اختصاصی به سایر سرویس دهندگان اینترنت		مجوز (ISP (Internet Service Distribution Provider
اکثر شرکت های FCP دارای مرکز داده ها هستند، لیکن تکنولوژی و حجم دیتای انتقالی حائز اهمیت است.	۱۴۰۲	۱۳۹۹	شناسایی، ساماندهی و رتبه بندی ارائه دهندگان خدمات مرکز داده	۹۹۰۵ سازمان فناوری اطلاعات ایران	مجوز ارائه خدمات مرکز داده اخذ رده ۲ براساس استاندارد TIA ۹۴۲

۱/۶ سهامداران شرکت

ترکیب اعضای هیات مدیره شرکت به قرار زیر است:

ترکیب اعضای هیات مدیره شرکت انتقال داده های آسیاتک

موظف/غیر موظف	سمت	نماینده	اشخاص حقیقی یا حقوقی
غیر موظف	رئیس هیئت مدیره	علیرضا حاجی شفیعی	شرکت سرمایه گذاری آتیه مداران
غیر موظف	نائب رئیس هیئت مدیره	عبدالمحمد بیدختی نژاد	شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند
موظف	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	محمدعلی یوسفی زاده	شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد
موظف	عضو هیئت مدیره	محمد جهانگیریان	شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس
غیر موظف	عضو هیئت مدیره	هومن ملک لی	شرکت مبین وان کیش

آخرین ترکیب سهامداران شرکت انتقال داده های آسیاتک

درصد سهام	تعداد سهام	سهامدار
۳۳٪	۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰	شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس
۱۴.۵۲٪	۲۹۰,۳۱۹,۲۹۷	شرکت رسا سازه پی کاوان مهام
۱۲.۸۰٪	۲۵۶,۰۰۰,۰۰۰	شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد
۱۰.۹۹٪	۲۱۹,۸۸۱,۹۷۰	شرکت آرتا ایده نفیس
۷.۱۱٪	۱۴۲,۲۲۲,۹۹۰	شرکت سرمایه گذاری صنعتی معدنی آریا فاتح خاورمیانه
۶.۴۰٪	۱۲۸,۰۰۰,۰۰۰	شرکت خدمات مدیریت اندیشه آتیه مداران
۶.۴۰٪	۱۲۸,۰۰۰,۰۰۰	شرکت سرمایه گذاری آتیه مداران
۵.۷۸٪	۱۱۵,۵۷۵,۷۴۳	شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند
۳٪	۶۰,۰۰۰,۰۰۰	شرکت مبین وان کیش
۱۰۰٪	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	مجموع

۱/۷ مسئولیتهای اجتماعی

✂ گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت در سال مالی مورد گزارش و پیش بینی روند آتی آن

- ✓ فعالیت های زیست محیطی انجام شده توسط شرکت آسیاتک در سال های گذشته به شرح ذیل می باشد:
- ✓ استقرار نظام مدیریت زیست محیطی و کاهش ریسکهای زیست محیطی موجود به حداقل ممکن.
- ✓ طرح ریزی و اجرای کمپین "کاغذ بی کاغذ" با هدف کاهش میزان استفاده از کاغذ در داخل سازمان و فرهنگ سازی استفاده بهینه از کاغذ در سطح جامعه از طریق اطلاع رسانی در شبکه های اجتماعی
- ✓ مشارکت در پویش نهال(تبلیغات پویش در سوشال و انتشار کلیپ مربوط به کمپین ۲۰۰۰۰ تبلت)
- ✓ طرح ریزی کمپین های مختلف با هدف حمایت از وضعیت محیط زیست در سطح کشور

✂ تشریح اقدامات انجام شده در خصوص رعایت قوانین و مقررات حاکم بر تاثیرات زیست محیطی شرکت به خصوص

در حوزه پسماندها، منابع آب و آلودگی هوا

- ✓ استقرار نظام مدیریت زیست محیطی مبتنی بر ISO ۱۴۰۰۱
- ✓ اجرای پروژه ها و پویش های مسئولیت های اجتماعی اعم از "حمایت از پروژه پاکسازی دریای خزر"، "پویش زمین رنگی"، "حمایت از پروژه پاکسازی کوهستان تنکابن" و غیره
- ✓ تعیین اهداف زیست محیطی (آب، برق، گاز)، تعریف اقدامات و برنامه های تحقق اهداف و پایش مداوم آن ها
- ✓ شناسایی جنبه های زیست محیطی و ارزیابی انطباق فعالیت های شرکت با الزامات زیست محیطی
- ✓ تهیه و نصب برگه های اطلاعات ایمنی مواد شیمیایی (MSDS) در مکان های مورد نیاز

✂ گزارش عملکرد مسئولیت اجتماعی شرکت

کمک های عام المنفعه و همکاری با موسسات خیریه و کمک به رفاه عمومی جامعه (با اشاره به مصوبه مجمع عمومی مربوطه) شرکت آسیاتک همانند سالیان اخیر پس از تشکیل کمیته مسئولیت های اجتماعی و برگزاری جلسات مختلف و انتخاب مدل مسئولیت های اجتماعی کارول به عنوان مدل مسئولیت های اجتماعی آسیاتک نسبت به طرح ریزی و اجرای کمپین های مختلف، حمایت از رویدادها و موسسات خیریه و عام المنفعه، حمایت از موسسات آموزشی و فرهنگی، حمایت از استارتاپ ها و غیره اقدام نمود که تعدادی از فعالیت های انجام شده در این زمینه به شرح ذیل می باشد:

- ✓ حمایت موسسه خیریه مهربانه از طریق ایجاد کمپین و جلب مشارکت مشتریان در جهت اهداف عام المنفعه
- ✓ حمایت از موسسات خیریه و عام المنفعه اعم از "ارائه سرویس پهنای باند به مجتمع مهرالرضا"، "مشارکت و ارائه سرویس به کنگره ملی ناشنوایان"، "ارائه سرویس اینترنت به انجمن ناشنوایان"، "مشارکت در کمپین اطلاع رسانی دیابت گابریک"، "حمایت و ارائه اینترنت به مجتمع نیکوکاری رعد"، "حمایت از موسسه خیره مهرطه" و "حمایت از انجمن کودکان کار" و "کمک نقدی به موسسه نیکوکاری مهربان" و غیره.
- ✓ حمایت از فعالیت های مذهبی اعم از "حمایت از زائرین اربعین از طریق خرید و توزیع ماسک و غیره.
- ✓ ارائه خدمات رایگان بر اساس مسئولیت های حوزه اجتماعی شرکت

۱/۸ سوابق اجرایی هیئت مدیره و مدیر عامل

نام و نام خانوادگی	سمت	به نمایندگی از	تحصیلات	سوابق حرفه‌ای (۱۰ سال اخیر)
 علیرضا حاجی شفیعی	رئیس هیأت مدیره	سرمایه‌گذاری آتیه مداران	دکتری تخصصی مهندسی مکانیک از دانشگاه امپریال کالج انگلستان	۱) مدیر عامل شرکت ساختمان های صنعتی آی بی سی ۲) عضو هیئت‌مدیره شرکت کارگزاری آتیه از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ ۳) عضو هیئت‌مدیره شرکت درسا صنعت اسپادانا ۴) نائب رئیس هیئت‌مدیره شرکت مجتمع ذوب و ریخته گری فولاد ویان
 عبدالمحمد بیدختی نژاد	نایب رئیس هیأت مدیره	فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند	کارشناسی مهندسی برق - قدرت	۱) معاونت توسعه و مهندسی شرکت مخابرات ایران ۲) معاونت توسعه و مهندسی شرکت مخابرات استان تهران ۳) مدیر پروژه آکاتل مراکز کم ظرفیت در سطح کشور - گروه صنعتی بازرگانی ایران اروپا ۴) طراحی و اجرا مراکز مشترک گروه سرشمار PAP و FCP در مراکز مخابراتی تهران و البرز در قالب شرکت پارس گیتی ارتباط
 محمدعلی یوسفی زاده	عضو هیأت مدیره و مدیرعامل	فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد	دانشجوی دکتری مهندسی فناوری اطلاعات	۱) مؤسس و مدیرعامل شرکت شهرداد شبکه (از ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰) ۲) مدیر عامل شرکت انتقال داده های آسیاتک از سال ۱۳۹۰ ۳) نایب رئیس هیئت مدیره نظام صنفی رایانه ای استان تهران از سال ۱۳۹۶ با بالاترین رای انتخاباتی
 هومن ملک لی	عضو هیأت مدیره	مبین وان کیش	کارشناسی ارشد مهندسی صنایع	۱) مشاور سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری مهرگان سرمایه پارس ۲) مشاور توسعه کسب‌وکار شرکت پرداخت الکترونیک سپهر ۳) مدیر توسعه کسب‌وکار معاونت MVNO شرکت توسعه فناوری ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ تلکام) ۴) مدیر ارزیابی اقتصادی پروژه‌ها شرکت خدمات فنی و مهندسی طرح‌های صنعتی ایران (اسنپ)
 محمد جهانگیریان	عضو هیأت مدیره	مهرگان سرمایه پارس	دکتری حسابداری	۱) عضو هیئت‌مدیره شرکت مبین وان کیش ۲) استاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد یادگار امام خمینی (ره) شهرری

۱/۹ کمیته های شرکت

تعداد ۴ کمیته (متشکل از اعضای داخلی و بیرونی) تحت عناوین و با شرح وظایف ذیل در ساختار شرکت فعال می باشند که به صورت منظم (هفتگی/ماهانه) و یا به صورت موردی تشکیل جلسه می دهند:

الف- کمیته های هیئت مدیره

کمیته حسابرسی: این کمیته مسئول نظارت بر کار حسابرسان داخلی و مستقل، پیشنهاد حسابرسان مستقل به هیئت مدیره یا سهامداران به منظور انتصاب، تعیین حق الزحمه و عزل حسابرسان مستقل، بازنگری و تأیید حوزه حسابرسی و دفعات حسابرسی، تأیید گزارش حسابرسی و کسب اطمینان از انجام اقدامات اصلاحی به موقع و صحیح توسط مدیریت برای کنترل ضعف ها و کاستی ها، عدم تطابق با سیاست ها، قوانین و مقررات و سایر مشکلات شناسایی شده از سوی حسابداران است؛
کمیته مدیریت ریسک: این کمیته مسئول نظارت بر اقدامات مدیران در زمینه مدیریت ریسک بازار، نقدینگی، عملیاتی، رعایت حسن شهرت و سایر ریسک های شرکت است.

ب- کمیته های اجرایی

کمیته استراتژی: این کمیته مسئولیت اتخاذ تصمیم های کلیدی و تعیین راهبردهای بلندمدت و سالانه شرکت و بازنگری دوره ای آنها را بر عهده دارد؛
کمیته سنجش رضایت مشترکین: این کمیته مسئولیت پایش مستمر عوامل تأثیرگذار بر رضایت مشترکین را بر عهده دارد.

۱/۱۰ شرکت آسیاتک از منظر بورس اوراق بهادار

تقاضای پذیرش سهام شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) طی نامه شماره ۹۹/۶۲۱۰۰ مورخ ۱۳۹۹/۰۲/۳۰ به بورس اوراق بهادار تهران ارائه گردید. پس از انعقاد قرارداد مشاور پذیرش قرارداد شماره ۹۷-FI-۶۷۷ مورخ ۱۳۹۹/۰۵/۲۷ با شرکت تأمین سرمایه تمدن، بخشی از مدارک مورد نیاز، دریافت و رسیدگی به درخواست پذیرش شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی خاص) در بورس آغاز شد. طبق این قرارداد شرکت تأمین سرمایه تمدن (سهامی عام)، مشاور پذیرش شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) بوده و عرضه سهام توسط شرکت های کارگزاری رسمی بورس پس از طی مراحل قانونی انجام خواهند شد. در همین راستا بنا به مصوبه مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۰۶ هیات پذیرش بورس اوراق بهادار، شرکت انتقال داده های آسیاتک در بورس اوراق بهادار تهران پذیرش شده است.

۱/۱۱ قراردادهای تأمین امکانات و ارائه خدمات

قراردادهای ذیل این سرفصل به چهار دسته عمده تعاملی (قراردادهای مرتبط با مخابرات ۳۳٪، ۶۷٪ بدون ترنسفر)، BOT (یک طرف تأمین تجهیزات و طرف دیگر فراهم کننده امکان بهره برداری با ترنسفر) ، بهره برداری از مشاعات و ارائه خدمات ارتباطی تفکیک می گردد، که اهم قراردادهای منعقد شده به شرح نمایه ۴۹ است.

فهرست قراردادهای مهم شرکت انتقال داده های آسیاتک				
ردیف	موضوع قرارداد	طرف قرارداد	تاریخ شروع قرارداد	تاریخ پایان قرارداد
۱	خدمات پهنای باند اینترنت	ارتباطات ثابت پارسیان	۱۳۹۹.۰۴.۰۱	۱۴۰۰.۰۳.۳۱
۲	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	افران	۱۳۹۹.۰۴.۰۱	۱۴۰۰.۰۴.۰۱
۳	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	ارتباطات سیار ایران (همراه اول)	۱۳۹۹.۰۴.۰۱	۱۴۰۰.۰۳.۳۱
۴	خدمات پهنای باند اینترنت (اینترنت)	شرکت مادر تخصصی ارتباطات زیرساخت	۱۳۹۲	تا کنون
۵	خدمات پهنای باند اینترنت (انتقال)	شرکت مخابرات ایران	۱۳۹۲	تا کنون
۶	خدمات پهنای باند اینترنت (انتقال)	پیشگامان توسعه ارتباطات	۱۳۹۹.۰۹.۰۱	۱۴۰۰.۰۸.۳۰
۷	خدمات پهنای باند اینترنت (اینترنت)	پیشگامان توسعه ارتباطات	۱۴۰۰.۱۰.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۸	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	خدمات ارتباطی رایتل	۱۳۹۹.۰۴.۰۱	۱۴۰۰.۰۳.۳۱
۹	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	داده پردازی رسپینا	۱۳۹۹.۰۶.۰۱	۱۴۰۰.۰۵.۳۱
۱۰	خدمات فروش عمده ظرفیت	داده پردازی فن آوا	۱۳۹۸.۰۴.۰۱	۱۴۰۳.۰۳.۳۱
۱۱	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	داده پردازی فن آوا	۱۴۰۰.۱۰.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۱۲	خدمات پهنای باند اینترنت	فناوران ایده پرداز صبا (اپارات)	۱۳۹۹.۱۲.۰۱	۱۴۰۰.۱۱.۳۰
۱۳	خدمات فروش عمده ظرفیت	گسترش ارتباطات مینا	۱۳۹۷.۰۹.۰۱	۱۴۰۲.۰۸.۳۰
۱۴	خدمات پهنای باند اینترنت (اینترنت)	گسترش ارتباطات مینا	۱۳۹۹.۰۷.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۱۵	قرارداد ارائه خدمات ارتباطی به فرودگاه پیام کرج	شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران	۱۳۹۵.۰۸.۰۱	۱۴۰۰.۰۸.۰۱
۱۶	قرارداد بهره برداری از فضای مخابراتی دیتاسنتر برج میلاد	برج میلاد	۱۳۹۹.۰۵.۲۷	۱۴۰۶.۱۱.۰۱
۱۷	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	ایرانسل	۱۳۹۹.۱۰.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۱۸	خدمات پهنای باند داخلی (IXP)	پیشگامان توسعه ارتباطات	۱۴۰۰.۱۰.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۱۹	خدمات پهنای باند اینترنت (اینترنت)	ارتباطات ثابت پارسیان	۱۳۹۹.۱۰.۰۱	۱۴۰۱.۱۲.۲۹
۲۰	خدمات پهنای باند اینترنت (اینترنت)	گسترش ارتباطات مینا	۱۳۹۹.۰۷.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۲۱	ارائه خدمات دسترسی بیت استریم	مخابرات ایران	۱۳۹۹.۰۳.۲۷	۱۴۰۰.۰۸
۲۲	خدمات پهنای باند اینترنت	توسعه فناوری ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ تلکام)	۱۳۹۹.۰۲.۱۵	۱۴۰۰.۰۲.۱۴
۲۳	ارائه خدمات اینترنتی	خبرگزاری مهر	۱۳۹۹.۰۹.۳۰	۱۴۰۰.۱۰.۰۱
۲۴	اجاره سرور، میزبانی و پهنای باند	کانون دفاتر خدمات الکترونیک قضایی	۱۳۹۷.۱۲.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۰۱

۲ فصل ۲: اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۲/۱ مهمترین رویدادهای محیط صنعت

در سال ۹۹ صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات در تداوم سال قبل بوده که در زیر برخی از مهمترین رویدادهای این صنعت آمده است:

• در سال های گذشته به دلیل تحریم های ظالمانه وضع شده بر کشور، بسیاری از تامین کنندگان عمده تجهیزات از ارایه مستقیم تجهیزات و خدمات پشتیبانی امتناع نموده بودند با این حال به تدریج راههای جدید خرید تجهیزات تسهیل گردید شرکتها توانستند تجهیزات خود را علی رغم مشکلات موجود تامین نمایند.

تامین تجهیزات

• خانه نشینی و نیاز مردم به خدمات آنلاین باعث شد تا پس از مدتها روند تعداد مشترکین خدمات شرکتها و میزان مصرف رو به افزایش گذارد و بعضا تا 50 درصد بر میزان مصرف مشترکان افزوده شود. به نظر می رسد که اثرات کرونا بر صنعت ارتباطات مثبت بوده و این تغییرات به صورت دائمی در بازار باشد و این روند تا کنون براساس پیش بینی بوده است.

کرونا و قرنطینه

• طی سالهای اخیر روند رو به رشد مصرف دیتا و استفاده از خدمات آنلاین در کشور با شتاب و وابستگی کسب و کارهای مختلف به این صنعت در حال افزایش بوده است. مهمترین علت البته نیاز به افزایش بهره وری و کاهش هزینه تمام شده خدمات بوده است که بهره گیری از خدمات ICT یکی از مهمترین راهکارها برای همه صنایع بوده است.

گسترش کاربری ICT

• در سال ۱۳۹۸ نیاز به توسعه زیرساخت ارتباطی کشور به خصوص با ظهور کرونا بیش از پیش نمایان شد. وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به خصوص تلاش های گسترده ای را با همکاری اپراتورهای مخابراتی و حتی سایر نهادهای ذیربط از جمله شهرداری ها، وزارت نیرو و وزارت راه و شهرسازی آغاز نموده است تا بتواند تحولی در زیرساخت ارتباطی کشور ایجاد نماید.

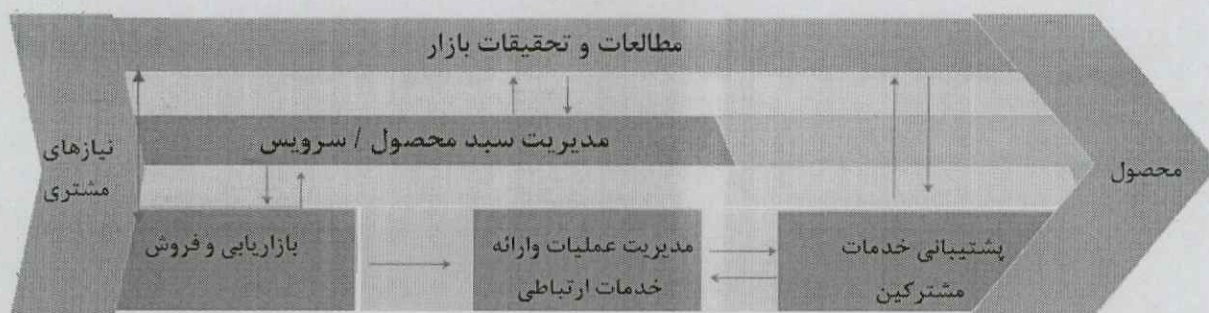
توسعه زیرساخت

۲/۲ استراتژی شرکت انتقال داده های آسیاتک

شرکت انتقال داده های آسیاتک با تمرکز بر فروش سازمانی B2B، B2C و B2G به عنوان پیشران رشد در بازار خدمات ارتباطات و فناوری اطلاعات، راهکار توسعه شبکه و سرمایه گذاری های آتی خود را بر این اساس تعیین نموده است.

۲/۳ وضع موجود شرکت

در این بخش به بررسی خلاصه وضعیت استراتژیک شرکت پرداخته می شود. بررسی توانایی ها و کمبودهای شرکت در قالب نقاط قوت، نقاط ضعف و بررسی تهدیدها و فرصتهایی که در سطح استراتژیک بر شرکت اثرگذار است انجام می شود.



ارکان جهت ساز شرکت آسیاتک

ما تا افق چشم انداز (انتهای سال ۱۴۰۴) سازمانی خواهیم بود که انتخاب اول نیروی کار شایسته بوده و از طریق توسعه فناوری های ارتباطی هم راستا با برنامه توسعه کشور، پاسخگوی مشتریان بوده و با رعایت الزامات رگولاتوری و کسب سود آوری پایدار مطلوبترین اپراتور در کشور خواهیم بود.	چشم انداز
بهبود زندگی و کار از طریق رشد و تسهیل ارتباطات با ارائه خدمات با کیفیت، قابل اعتماد و فراگیر	ماموریت
<ul style="list-style-type: none"> ✓ یکپارچگی و هماهنگی جهت رسیدن به اهداف (ما می توانیم) ✓ پاسخگویی، درستی و صداقت مسئولانه ✓ پایداری به سیستم ها و بهبود مستمر ✓ ارزش آفرینی برای مشتریان ✓ نتیجه گرایی 	ارزش ها

۲/۴ مدل کسب و کار

در بازار رقابتی ارتباطات و فناوری اطلاعات، دارا بودن یک مدل کسب و کار روشن و موفق با در نظر داشتن موقعیت بازار و جایگاه رقبا ضروری است. مدل کسب و کار آسیاتک بر پایه‌ی سه عنصر کلیدی (فرصت های بازار ICT، جریان در آمدی و هزینه ها) است که در ادامه به فرصت های شناسایی شده پرداخته شده است:

- ✂ اولین شرکت که با قرارداد بیت استریم می تواند در تمام نقاط ایران اینترنت ثابت عرضه کند.
- ✂ صنعت تلکام همانند یک موجود زنده با فرصتهای مختلف در حال رشد است. مانند فیبر نوری، بلاکچین، خانه هوشمند، اینترنت اشیا، خدمات ابری و کلاودگیمینگ
- ✂ ارائه خدمات پیشرفته داده توسط اپراتورها و اشخاص ثالث، منجر به افزایش درآمد هم در سطح مشتری نهایی و هم در سطح مشتری سازمانی خواهد شد.
- ✂ ویروس کرونا علیرغم چالشهایش منجر به فرصتی بی نظیر برای رشد حوزه تلکام شده است.
- ✂ روند افزایشی تقاضای خدمات (به ویژه پهنای باند)
- ✂ افزایش میزان نفوذ اینترنت ثابت و رشد تعداد کاربران
- ✂ بالا بودن نرخ رشد صنعت فاوا (۱۷٪) به نسبت نرخ اقتصاد ایران (۰.۴٪)
- ✂ توسعه خدمات الکترونیک و کسب و کارهای آنلاین و دیجیتال (برنامه ششم توسعه)
- ✂ توسعه زیرساخت فیبر و بیسیم و توانایی برقراری اتصال همه مناطق
- ✂ آزادسازی بازار از انحصار مخابرات در حوزه خدمات تلفن
- ✂ ارائه مجوزهای مختلف در فرکانس های GH۲/۶ ، GH۲/۳ و GH۳/۵ توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
- ✂ کاهش بهای تمام شده سرویس ها به سبب میزبانی از تامین کنندگان محتوا و حجم اینترنت خریداری شده

۲،۴،۱ مدل درآمدی شرکت آسیاتک

<p>شرکای کلیدی (Key Partners) </p> <p>• شرکت های مخابرات استانی</p> <p>• شرکت ارتباطات زیرساخت</p> <p>• نمایندگان فروش و پشتیبانی</p> <p>• پیمانکاران نصب</p> <p>• تامین کنندگان تجهیزات (مودم، dslam، ترمینال)</p> <p>• تامین کنندگان محتوا</p> <p>• تامین کنندگان تجهیزات</p>	<p>فعالیت های کلیدی (Key Activities) </p> <p>• بازاریابی و برند سازی</p> <p>• مدیریت مناسب شبکه</p> <p>• تعامل سازنده با شرکت ارتباطات زیرساخت</p> <p>• تعامل سازنده با شرکت مخابرات</p> <p>• مدیریت مراکز تماس و توسعه آن</p> <p>• تامین امنیت سرورهای مرکز داده</p> <p>منابع کلیدی (Key Resources) </p> <p>• تجهیزات با کیفیت</p> <p>• نیروی انسانی متخصص، توانمند</p> <p>• منابع مالی و نقدینگی لازم</p> <p>• امتیاز بهره برداری</p> <p>• نرم افزار مدیریت حساب کاربر (Accounting)</p> <p>• پهنای باند و لینک های انتقال</p>	<p>پیشنهاد ارزش (Value Propositions) </p> <p>• کیفیت سرویس</p> <p>• تنوع سرویس</p> <p>• قیمت رقابتی</p> <p>• مدت زمان ارائه خدمات</p> <p>• خدمات پشتیبانی</p> <p>• روابط با مشتری</p> <p>• برند شناخته شده</p>	<p>روابط مشتری (Customer Relationships) </p> <p>• سیستم خرید خودکار آنلاین</p> <p>• تعیین نماینده شرکت (مشتریان سازمانی)</p> <p>• روابط با انبوه مشتریان (یکطرفه)</p> <p>• بخش دیدگاه ها و نظرات در سایت</p> <p>• ارتباط پیامکی</p> <p>• ارسال ایمیل</p> <p>• نمایشگاه تخصصی</p> <p>کانال های فروش (Channels) </p> <p>• وبسایت</p> <p>• شبکه نمایندگی ها</p> <p>• مرکز تماس آسیانک</p> <p>• کارشناس فروش شرکت (فروش حضوری)</p> <p>• مناقصات منتشره در جراید</p> <p>• مذاکره با شخص ثالث برای خدمات IDC</p>	<p>بخش بندی مشتری (Customer Segments) </p> <p>• مشتریان خانگی</p> <p>• مشتریان سازمانی</p> <p>• نمایندگان فروش</p>
<p>ساختار هزینه (Cost Structure) </p> <p>• هزینه پهنای باند، لینک، فضا و پاور مراکز</p> <p>• هزینه خرید، نگهداری و تعمیر تجهیزات، تاسیسات</p> <p>• هزینه نیروی انسانی</p>		<p>جریان درآمد (Revenue Streams) </p> <p>• درآمد حاصل از نصب و راه اندازی سرویس اینترنت</p> <p>• درآمد حاصل از فروش مودم</p> <p>• درآمد حاصل از اشتراک ماهانه</p> <p>• درآمد حاصل از حجم و ترافیک اضافی</p> <p>• درآمد حاصل از رفع خرابی حضوری</p> <p>• درآمد حاصل از خدمات ارزش افزوده (آنتی ویروس و ...)</p>		

۲/۵ مزیت های رقابتی در ارتباط با بازار

عوامل کلیدی موفقیت آسیاتک در ارائه خدمات، طبق آخرین بررسی و تحلیل های استراتژیک، تحلیل های محیط کلان، محیط رقابتی، نظرات خبرگان و نظرات مشتریان، به شرح زیر می باشد:

رشد سریع بازار و تقاضا در صنعت به واسطه تغییر فرهنگ ارتباطی و پایه بودن IT برای رشد اکثر صنایع و اقتصاد ملی و جهانی و نفوذ IT در تمام ابعاد زندگی شخصی مثل IoT (اینترنت اشیا) و همچنین تأثیر بنیادین در صنایع مختلف از جمله پتروشیمی و نفت، خودرو، بانکداری، بیمه و ... بیانگر افق بسیار خوب و زمینه های رشد در شرکت خواهد بود.

پس از شرکت مخابرات ایران بیشترین مشتریان ADSL و Public Wi-Fi و ... در کشور متعلق به آسیاتک است و مشتریان سایر رقبا به ترتیب در اختیار شرکت های شاتل، پارس آنلاین، های وب، و ... می باشد. توسعه و پوشش مناسب جغرافیایی از منظر ارائه سرویس و شبکه فروش گسترده مویرگی با بیش از ۵۷۰۰ عاملیت فروش در سراسر کشور از مهم ترین علل دستیابی به بیشترین مشتریان ADSL و Public Wi-Fi در کشور است. در عمل دستیابی شرکت به ظرفیت بزرگ اقتصادی حدود ۱.۴۰۰.۰۰۰ خانوار (به صورت بالفعل) معادل ۵.۶۰۰.۰۰۰ کاربر (به صورت بالقوه)، زمینه ساز رشد سریع تر و رشد فروش انواع خدمات و کالاها را فراهم نموده است. بنابراین برای شرکت تنوع در ارائه سرویس ها و ارائه قیمت رقابتی و رشد سریع کسب و کارهای جدید با توجه به رسیدن به ظرفیت بزرگ اقتصادی میسر گردیده است. طی سال گذشته تغییر فرهنگ مصرف اینترنت به دلیل پاندمی کرونا به صورت محسوسی نمایان شد به عنوان مثال کلیه دانش آموزان و دانشجویان کشور مصرف قابل ملاحظه ای را در ساعاتی که عمدتاً مصرف کننده اینترنت نبودند به عنوان مشتریان پایدار افزایش دادند به طوریکه کلیه نمودار های مصرف اینترنت سطح قابل توجهی از مصرف اینترنت را طی روزهای هفته نمایش میدهند با توجه به حجم زیاد مشتریان شرکت این تغییر در نوع مصرف منجر به افزایش فروش پایدار در حوزه xDSL به صورت قابل ملاحظه ای گردیده است همچنین کرونا میزان مصرف محتوا (فیلم) را از پلتفرم های کشور به طور محسوسی افزایش داد. با توجه به میزبانی آسیاتک از پرمصرف ترین پلتفرم های فیلم و سریال کشور از جمله پلتفرم های فیلیمو و تماشاخونه و افزایش استفاده مشتریان از این پلتفرم ها میزان درآمد دیتاسنتر بابت میزبانی پلتفرم های مزبور افزایش یافته است.

۲/۶ مزیت های رقابتی به تفکیک هر محصول

مزیت های رقابتی به تفکیک محصول

ردیف	محصول	جمع بندی مزیت های رقابتی آسیاتک
۱	XDSL (اینترنت خانگی)	توسعه و پوشش مناسب جغرافیایی از منظر ارائه سرویس و شبکه فروش
		ارائه خدمات پشتیبانی ۲۴*۷ مرکز تماس به صورت متمرکز
		ارائه تنوع در کانال های فروش
۲	BW (پهنای باند)	فروش راه حل به مشتری و شبکه فروشندگان
		برند معتبر، شناخته شده و توانایی مدیریت نام تجاری شرکت
		توسعه و پوشش مناسب جغرافیایی
۳	IDC (دیتاسنتر)	بازاریابی و فروش به مشتریان بزرگ نهادی و حقوقی
		حضور در مراکز مخابراتی حساس و مهم زیرساختی کشور
		برند معتبر، شناخته شده و توانایی مدیریت نام تجاری شرکت
۴	VOIP (تلفن اینترنتی)	میزان فضای رک ها و سرورهای شرکت
		استفاده از تکنولوژی و تجهیزات به روز
		کیفیت خدمات
۵	OWA (خدمات وایرلس اشتراکی)	ارائه قیمت رقابتی
		توسعه و پوشش مناسب جغرافیایی
		کیفیت خدمات
۶	PWA (خدمات وای فای عمومی)	ارائه خدمات پشتیبانی ۲۴*۷ مرکز تماس به صورت متمرکز
		توسعه و پوشش مناسب جغرافیایی از منظر ارائه سرویس و شبکه فروش
		برند معتبر، شناخته شده و توانایی مدیریت نام تجاری شرکت
۷	TD-LTE (خدمات اینترنت پرسرعت وایرلس)	پوشش دهی نقاط کلیدی
		کیفیت خدمات (پهنای باند پایداری شبکه)
		تبلیغات موثر
۸	Cloud (خدمات ابری)	ارائه خدمات ارزش افزوده نظیر خدمات مبتنی بر محتوا
		ارائه خدمات پشتیبانی ۲۴*۷ مرکز تماس به صورت متمرکز
		تکنولوژی روز جهانی
		کیفیت خدمات
		ارائه قیمت رقابتی
		دارا بودن دیتاسنترهای مدرن و با پایداری قابل اتکا

۲/۷ پروژه های در دست اقدام

۱. توسعه ظرفیت مرکز داده

توسعه روزافزون خدمات الکترونیک و همچنین افزایش شدید قیمت سخت افزار بسیاری از سازمانها و شرکتهای را متقاعد نموده است تا به جای بکارگیری سخت افزار و نرم افزار در محل خویش آن را به صورت خرید خدمت انجام دهند. برای ارایه این نوع خدمات که به خدمات ابری مشهور است یکی از مهمترین نیازمندا ایجاد مرکز داده با پایداری و استانداردهای بین المللی است که به همین دلیل شرکت آسیاتک تصمیم گرفته است علاوه بر مراکز داده خویش در آزادگان و برج میلاد مرکز داده میرعماد را نیز پایه ریزی نماید.

۲. توسعه خدمات SDP

سامانه SDP مخفف Service Delivery Platform یا "سکوی ارائه سرویس" است. با ارائه سرویسهای پایه توسط تمام اپراتورهای موبایل، و اشباع نسبی تعداد مشترکین، مسیر رقابت آنها به سمت تمایز با سرویسهای ارزش افزوده، سوق پیدا کرده است. امروزه، اپراتورهای شبکه های مخابراتی، تولید سرویسهای ارزش افزوده را به شرکتهای تولید کننده سرویس واگذار میکنند و خود به اپراتوری میپردازند. آنها علاقمندند سرویسهای بیشتری را اپراتوری نمایند و تولیدکنندگان سرویس نیز علاقمندند سرویسها را سریعتر تولید کنند. سکوی ارائه سرویس برای مرتفع ساختن نیاز اپراتورها و تولیدکنندگان سرویس پیشنهاد شده است. یک سامانه SDP، عملیاتی مانند احراز هویت، مدیریت شناسهها، تبدیل فرمت دیتا، شارژینگ و را برعهده میگیرد و بدین ترتیب، زمان، هزینه و پیچیدگی تولید سرویس برای فراهم کنندگان سرویس کاهش می یابد. با این صرفه جویی، فراهم کننده سرویس میتواند روی هسته اصلی سرویس خود تمرکز کرده و سرویس کارتری ارائه دهد. سکوی ارائه سرویس پیک آسا بر اساس آخرین تکنولوژیهای Cloud Computing، مبتنی بر یک معماری سرویس گرا توسعه خواهد یافت.

۳. پروژه توسعه دیتاسنتر در فرودگاه بین المللی و منطقه ویژه اقتصادی پیام

در راستای برنامه های توسعه شرکت در حوزه دیتا سنتر، براساس مطالعات انجام شده و بررسی های بعمل آمده هیات مدیره آسیاتک مصوب گردید. یکی از بزرگترین دیتاسنترهای کشور با متراژ ۷۰۰۰ متر مربع در فرودگاه بین المللی و منطقه ویژه اقتصادی پیام احداث شود. در این راستا انعقاد قرار داد ۲۵ ساله ای با فرودگاه بین المللی و منطقه ویژه اقتصادی پیام مصوب گردید. معاونت اجرایی شرکت مسئولیت دریافت زمین و اخذ سرویسهای آب، برق و گاز را عهده دار گردید که از پیشرفت پروژه می توان به دریافت زمین مذکور و مشخص نمودن رئیس آن و آماده سازی طرح های مقدماتی اجرایی طرح اشاره نمود. بر اساس برنامه ریزی شرکت شروع عملیات ساخت دیتاسنتر پیام و بررسی سفارشات تجهیزات مورد نیاز از جمله UPS ها و زیرساخت های برقی و تجهیزات تهویه بررسی و نهایی سازی خواهد گردید.

۴. پروژه توسعه فضای اداری پردیس

در سال ۱۳۹۴ با توجه به برنامه های توسعه شرکت و براساس دید بلند مدت مدیران مجموعه نیاز به ایجاد فضای جدید در سال های آتی به شدت احساس شد. بر این اساس پروژه توسعه ساختمان های آسیاتک در ۲ منطقه جغرافیایی شامل ساختمان میرعماد و پارک علم و فناوری پردیس در حدود ۳۵۰۰ متر مربع فضای اداری شروع شد. دلیل انتخاب پارک علم و فناوری پردیس علاوه بر نزدیکی به تهران و امکان تامین نیروی با کیفیت در منطقه شرق تهران شامل استفاده از فضای اداری به میزان ۳۳۰۰ متر مربع در پارک علم و فناوری پردیس استفاده از مزایای مالی و معافیت های مالیاتی شرکت های مستقر در

گزارش تفسیری مدیریت شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند سال ۱۳۹۹

پارک دستیابی به نیروی کار با هزینه مناسب در منطقه پردیس، رودهن، بومهن می باشد. در پروژه پردیس که در تابستان سال ۱۴۰۰ افتتاح خواهد شد فضای اداری طرح ریزی شده شامل ۳۳۰۰ متر مربع بوده که در ۴ طبقه می باشد.

محصولات و طرح های آتی شرکت

نرخ بازدهی داخلی مورد انتظار پروژه (Expected IRR)	محل تامین مالی	مزایای پروژه	تاریخ بهره برداری	درصد پیشرفت	هزینه های انجام شده (میلیون ریال)	برآورد هزینه سرمایه گذاری (میلیون ریال)	نام طرح
۴۰٪	افزایش سرمایه	ارائه خدمات مبتنی بر ابر بر بستر و ارائه سرویس های SaaS, IaaS و PaaS و توسعه ظرفیت مرکز داده آسیاتک	۱۴۰۰	۴۵٪	۶۴۸.۶۲۷	۱.۴۴۳.۷۵۵	خدمات مرکز داده و خدمات مبتنی بر ابر - میرعماد(پسیو- تامین زیرساخت)
۴۰٪	افزایش سرمایه تامین مالی	ارائه خدمات مبتنی بر ابر بر بستر و ارائه سرویس های SaaS, IaaS و PaaS و توسعه ظرفیت مرکز داده آسیاتک	۱۴۰۰	۴۵٪			خدمات مرکز داده و خدمات مبتنی بر ابر - میرعماد(اکتیو)
۴۰٪	منابع داخلی افزایش سرمایه تامین مالی	توسعه زیر ساخت مرکز داده و ظرفیت مرکز داده آسیاتک	۱۴۰۰	۶۷٪	۲۰۳۰۰۰	۳۰۰۰۰۰۰	خدمات مرکز داده و خدمات ابری - توسعه برج میلاد
۴۰٪	منابع داخلی و دریافت تسهیلات	ارائه خدمات مبتنی بر ابر بر بستر و ارائه سرویس های SaaS, IaaS و PaaS و توسعه ظرفیت مرکز داده آسیاتک	۱۴۰۰ (فاز اول)	۰.۰۹٪	۳.۷۴۱	۳۵۰۰۰۰۰	خدمات مرکز داده و خدمات ابری - احداث مرکز داده منطقه پیام-فاز اول
۴۰٪	منابع داخلی و دریافت تسهیلات	ارائه خدمات مبتنی بر ابر بر بستر و ارائه سرویس های SaaS, IaaS و PaaS و توسعه ظرفیت مرکز داده آسیاتک در ۴ استان	۱۴۰۰	۰.۰۱٪	۱۵۵	۷۰۰۰۰۰۰	پروژه ابر ایران (مناقصه سازمان فناوری اطلاعات)
۲۰٪	منابع داخلی و دریافت تسهیلات	رفع محدودیت سیم مسی برای ارائه اینترنت پر سرعت و افزایش سرعت سرویس اینترنت ثابت و رشد ARPU - توسعه در فاز پیش بینی شده در ۴ شهر در نظر گرفته شده است.	۱۴۰۰	۰.۰۰۱٪	۳۰۰۰	۴۶۰۰۰۰۰	توسعه خدمات پهن باند ثابت VDSL و FTTX فاز اول
٪۰	منابع داخلی و دریافت تسهیلات	استفاده از فضای اداری به میزان ... متر مربع در پارک علم و فناوری پردیس- استفاده از مزایای مالی و معافیت های مالیاتی شرکت های متفر در پارک - دستیابی به نیروی کار با هزینه مناسب در منطقه پردیس، رودهن، بومهن	۱۴۰۰	۸۵٪	۱۴۰.۰۰۰	۱۶۵۰۰۰	توسعه فضای اداری شرکت (پردیس)

۳ فصل ۳: مهمترین منابع، ریسکها و روابط

۳/۱ گزارش تجهیزیه و تحلیل ریسک شرکت

تعیین سناریوی مواجهه با ریسک:

با توجه به سطح ریسک شناسایی شده، خط مشی ها و سیاست های سازمان سناریوهای مواجهه با آن به یکی از ۴ روش زیر انجام می شود:

✓ کاهش سطح ریسک از طریق به کار گرفتن اقدامات پیشگیرانه و کنترل های مناسب

✓ پذیرش ریسک به صورت آگاهانه و هدفمند و یا از روی اجبار

✓ انتقال ریسک های شناسایی شده کسب و کار به طرف های دیگر (بیمه گزاران، تأمین کنندگان)

✓ اجتناب از ریسک های شناسایی شده موجود

تعریف اقدامات مواجهه با ریسک در قالب عدم انطباق:

برای مهار کردن هر عامل ریسک های اولویت دار، پس از تعیین سطح پذیرش ریسک، نحوه برخورد با ریسک، راهکارهای کاهش/مدیریت ریسک و طریقه محاسبه مجدد ریسک، باید از بین راهکارهای گوناگونی که قابل تصور است، راهکار مناسب با توجه به هزینه و منفعت هر راهکار و با رعایت اصل فزونی منافع بر مخارج، برنامه اجرایی واکنش تدوین می گردد.

۳,۲ اعضای کمیته ریسک شرکت آسیاتک

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات	رشته تحصیلی
علیرضا عباسی	معاون فناوری اطلاعات	کارشناسی ارشد	MBA
ایمان گلرخ مقدم	معاون پشتیبانی مشتریان	کارشناسی	مهندسی کامپیوتر
محمد جهانگیریان	معاون مالی	دکتری	دانشجوی دکتری حسابداری
محمد بابائی	معاون منابع انسانی و تدارکات	کارشناسی	مدیریت بازرگانی
محمد صالحی نژاد	معاون برنامه ریزی راهبردی	کارشناسی ارشد	کارآفرینی

۳/۳ ریسکهای حاکم بر محیط حوزه کسب و کار آسیاتک

سناریو مواجهه با ریسک شرکت آسیاتک	ریسک های شناسایی شده
<p>توجه شرکت به محصولات و خدمات قابل ارائه در آینده و سرمایه گذاری لازم در این حوزهها است. رویکرد شرکت انتقال داده های آسیاتک با عنایت به تغییرات فناوری، رویکردی پویا بوده و معاونت های شبکه و فناوری اطلاعات به طور مستقیم مسئولیت پایش و مدیریت این ریسک را بر عهده دارند.</p> <p>شناسایی بازار بالقوه حوزه Cloud و خدمات ابری و سرمایه گذاری انجام شده در این حوزه و در جهت دستیابی به سهم بازار مناسب از این کسب و کار همگام با تغییرات تکنولوژیک در صنعت ICT است.</p>	<p>ریسک تغییرات فناوری</p>
<p>علیرغم انجام اصلاحات گسترده توسط دولت همچنان انوعی از شبه انحصار به نفع شرکت مخابرات در اثر وجود سیاست های نامشخص دولت در این صنعت قابل مشاهده است. عزم جدی دولت در عملیاتی کردن اصلاحات اقتصادی، پیاده سازی برنامه های خصوصی سازی و رقابتی کردن صنعت خدمات ارتباطی و ارائه محتوا، نشان دهنده افق روشن صنعت در کاهش شبه انحصار مخابرات در این حوزه است.</p>	<p>ریسک رقابت در صنعت</p>
<p>عقد قرارداد مشارکتی با شرکت های مخابرات استانی برخوردار از سابقه مناسب در مدیریت روابط با نهادها و شرکت های زنجیره تولید و از طریق استخدام و به کارگیری نظرات مشاوره ای نیروهای متخصص و باسابقه در صنعت مخابرات عقد قرارداد بیت استریم با مخابرات ایران در جهت زمینه سازی لازم برای حضور در تمامی مراکز کشور به جهت ارائه خدمات ارتباطی</p> <p>با توجه به تحقیق و توسعه در خصوص اینترنت ماهواره ای و بررسی سیاست های اعلام شده، ارائه هر گونه خدمات توسط شرکت های بین المللی منوط به تأیید و اجرای مصوبات و قوانین و مقررات ملی می باشد که با بررسی سوابق اختلافات سیاسی بین ۲ کشور ایران و آمریکا در کوتاه مدت در این زمینه تهدیدی احساس نمی شود. از طرفی در بلند مدت با تغییر شرایط صاحبان محتوا و دیتاسترها نقش مهمتری از خدمات دسترسی خانگی در صنعت ارتباطات خواهند داشت که آسیاتک با توسعه خدمات دیتاستر خود برنامه ریزی های مناسبی انجام داده است. برای حفظ مشتریان تجاری و حقوقی نیز با توسعه شبکه آسیاتک در سراسر کشور عملاً بازیگر اصلی صنعت در این زمینه نیز در سطح ملی شرکت آسیاتک خواهد بود.</p>	<p>ریسک تغییر سیاست های مخابراتی</p>
<p>ارتباط مناسب شرکت انتقال داده های آسیاتک به عنوان بزرگترین شرکت بازار FCP ها در کشور در سال های اخیر با سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی بعنوان مهم ترین مرجع نظارتی قیمت گذاری اینترنت در کشور توسط دولت صورت می گیرد و دولت همواره در راستای کاهش قیمت تمام شده برای مصرف کننده نهایی گام برمی دارد، در صورتی که کاهش نرخ اینترنت برای مصرف کننده بیش از کاهش نرخ ارائه خدمات دولتی باشد؛ به شرکت های لایه دو (اپراتورها) ریسک تصمیمات دولتی وارد می شود. از طرفی با تغییر روند مصرف در حوزه های مختلف مشتریان، امکان ارائه خدمات بر پایه حداقل سود و سهم بیشتر بازار فراهم گردیده است که تاثیر سوء ریسک فوق الذکر را کاهش می دهد.</p> <p>با توجه به تحلیل های انجام شده و آینده پژوهی در خصوص سیاست های دولت و با توجه به گزارش های رسمی دو حوزه تجارت الکترونیک و افزایش ۴۰۰ درصدی آن عمدتاً محدودیت های حوزه فضای مجازی تاثیر بالقوه ای در بازار و خدمات ارتباطات ثابت در طی سال های آتی نمی تواند داشته باشد چراکه جهش های بازار و تغییرات تکنولوژی حجم مصرف را با افزایش چند برابری مواجه می کند. آسیاتک با توسعه فضای دیتاستر خود و اقدامات انجام گرفته و سیاست های مرتبط با کسب سهم حداکثری بازار کلود و IDC بازیگر اصلی صنعت ارتباطات در سال های آتی خواهد بود که از جمله اقدامات توسعه فضای دیتاستر از ۶۶۰ رک به ۲۲۶۰ رک در طی سال های ۱۴۰۱ می باشد.</p>	<p>ریسک سیاست گذاری های دولتی و ملاحظات قانونی از جمله محدودیت در ارائه خدمات (برای مثال طرح صیانت از فضای مجازی)</p>

۳/۴ ساختار نیروی انسانی

وضعیت نیروی انسانی صف، ستاد، مراکز پاسخگویی و پشتیبانی و نیز نمایندگی های تحت قرارداد شرکت انتقال داده های آسیاتک به شرح زیر است:

- ✘ میانگین سنی کارکنان ۳۱ سال است.
- ✘ همچنین شرکت تحت قراردادهای مختلف بازاریابی، فروش و پشتیبانی در سراسر کشور با بیش از ۴۷۰ عاملیت اصلی فروش و بالغ بر ۱۰۰ عاملیت پشتیبان و فنی همکاری می نماید.
- ✘ تمام افراد شرکت دارای قرارداد استخدامی (مدت معین یا ساعتی و یا مشاوره ای) بوده و شرکت استخدام رسمی ندارد.

وضعیت تحصیلی نیروی انسانی آسیاتک

مدارک تحصیلی سرمایه های انسانی آسیاتک تا پایان سال ۹۹

از لحاظ نوع قرارداد	از لحاظ سطح تحصیلات	
	تعداد	تحصیلات
قراردادی	۰	دکتری
	۴	دانشجوی دکتری
	۴	مجموع
	۵۵	کارشناسی ارشد
	۲۸	دانشجوی کارشناسی ارشد
	۸۳	مجموع
	۳۷۵	کارشناسی
	۷۱	دانشجوی کارشناسی
	۴۴۶	مجموع
	۵۵	فوق دیپلم
	۱۲	دانشجوی فوق دیپلم
	۶۷	مجموع
	۶۱	دیپلم
	۴۳	عدم ارائه
	۱۰۴	مجموع
	۷	زیر دیپلم
	۷	مجموع
	۷۱۱	مجموع کل کارکنان صف



۴ فصل ۴: نتایج عملیات و چشم اندازها

۴/۱ وضعیت مالی شرکت

خلاصه ترازنامه شرکت برای سال مالی جاری و سال قبل به شرح زیر است:

سال مالی / شرح	سال ۱۳۹۹ (شده حسابرسی)	سال ۱۳۹۸ (حسابرسی شده)	سال ۱۳۹۷ (تجدید ارائه شده)
جمع دارایی های جاری	۷۸۹.۸۷	۷۰۲.۳۵۶	۸۱۸.۸۸۳
جمع دارایی های غیر جاری	۴.۷۷۷.۹۵۵	۲.۹۹۱.۲۱۶	۲,۹۳۸,۷۷۳
جمع دارایی ها	۵.۵۶۷.۸۲۵	۳,۶۹۳,۵۷۲	۳,۷۵۷,۶۵۶
جمع بدهی های جاری	۲.۲۷۶.۲۲۵	۲.۳۳۰.۴۸۳	۲,۷۴۴,۱۹۰
جمع بدهی های غیر جاری	۴۶۸.۷۹۵	۱۳۶.۳۶۴	۴۱,۶۶۷
جمع بدهی ها	۲.۷۴۵.۰۲۰	۲,۴۶۶,۸۴۷	۲,۷۸۵,۸۵۷
جمع حقوق صاحبان سهام	۲.۸۲۲.۸۰۵	۱,۲۲۶,۷۲۵	۹۷۱,۷۹۹
جمع بدهی ها و حقوق صاحبان سهام	۵.۵۶۷.۸۲۵	۳,۶۹۳,۵۷۲	۳,۷۵۷,۶۵۶

۱- افزایش در دریافتنی های تجاری و غیر تجاری شرکت بابت افزایش ۶۵ درصدی فروش به مشتریان عمده و قراردادی نسبت به دوره مشابه قبل که از علل مهم آن میتوان به پاندمی کرونا، تغییر نحوه تعیین محصولات و سرویس ها با توجه به افزایش استفاده از اینترنت و بالطبع ترافیک بیشتر مورد استفاده کاربران، اصلاح مکانیزم مدیریت شبکه فروش آسیاتک و اصلاح مکانیزم انگیزشی عاملان فروش، تغییر مکانیزم قیمت گذاری، تغییر سیاست های فروش برای ایجاد سرویس های با ارزش افزوده بالاتر اشاره نمود. که تاریخ تهیه صورتهای مالی مبلغ ۱۷۵.۵۶۰ میلیون ریال معادل ۲۸ درصد آن وصول شده است.

۲- کاهش در موجودی لوازم و قطعات مصرفی و آدرس شبکه عمدتاً مربوط به فروش مبلغ ۴۵.۶۱۹ میلیون ریال موجودی آدرس شبکه طی دوره می باشد.

۳- افزایش در دارایی های ثابت مشهود بابت راه اندازی، ساخت و خرید تجهیزات مورد نیاز جهت پروژه های دیتا سنتر منفی دو ساختمان میرعماد و دیتا سنتر تراز منفی ۱۰ برج میلاد می باشد.

۴- افزایش دارایی ثابت نامشهود بابت خرید IP و راه اندازی و تکمیل پلتفرم تماشاخانه (VOD) و خرید محتوای آن می باشد.

۵- افزایش در تسهیلات طی دوره بابت خرید IP و جایگزینی آن بابت IP های فروش رفته، راه اندازی، ساخت و خرید تجهیزات مورد نیاز جهت پروژه های دیتا سنتر منفی دو ساختمان میرعماد و دیتا سنتر تراز منفی ۱۰ برج میلاد می باشد.

۴/۲ نتایج عملیات شرکت

شرح / سال مالی	۱۳۹۹- عملکرد حسابرسی شده	۱۳۹۸- عملکرد حسابرسی شده	۱۳۹۷- عملکرد (تجدید ارائه شده)
فروش خالص و درآمد ارائه خدمات	۵,۷۵۱,۴۲۶	۳,۴۸۵,۶۰۶	۳,۱۱۱,۵۶۸
بهای تمام شده کالای فروش رفته و خدمات ارائه شده	(۳,۸۵۶,۶۰۲)	(۲,۲۹۸,۹۱۹)	(۲,۱۶۱,۷۰۸)
سود ناخالص	۱,۸۹۴,۸۲۴	۱,۱۸۶,۶۸۷	۹۴۹,۸۶۰
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۱,۰۵۱,۴۵۰)	(۷۶۲,۳۸۳)	(۷۳۸,۴۱۳)
سایر درآمدهای عملیاتی	۳۷,۱۴۰	۵۳۹,۳۰۱	۳۷۷,۴۲۱
سود عملیاتی	۸۸۰,۵۱۴	۹۶۳,۶۰۵	۵۸۸,۸۶۸
هزینه های مالی	(۳۷,۰۲۶)	(۸۹,۳۲۷)	(۵۱,۷۳۱)
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۶۳,۲۶۴	۱۱,۳۴۵	۸۸۳۹
سود ناشی از فعالیت های عادی قبل از کسر مالیات	۹۰۶,۷۵۲	۸۸۵,۶۲۳	۵۴۵,۹۷۶
مالیات بر درآمد	(۲۱۰,۲۷۲)	(۱۸۰,۶۹۷)	(۸۴,۰۲۰)
سود خالص	۶۹۶,۴۸۰	۷۰۴,۹۲۶	۴۶۱,۹۵۶
سود هر سهم	۶۵۳	۱,۱۷۵	۱,۵۴۰

۴/۳ فروش خالص و درآمد ارائه خدمات (درآمدهای عملیاتی)

فروش تحقق یافته خدمات و محصولات شرکت انتقال داده های آسیاتک طی سال های گذشته، به شرح زیر است:
درآمدهای شرکت (میلیون ریال)

سال مالی / شرح	عملکرد ۱۳۹۹ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۸ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۷ (تجدید ارائه شده)
درآمد خدمات اینترنت	۴,۲۷۸,۵۸۱	۲,۶۴۸,۹۴۵	۲,۶۸۴,۶۲۲
درآمد خدمات IT	۱,۳۱۰,۳۵۹	۷۰۸,۴۴۷	۳۹۶,۰۷۲
فروش کالا	۱۶۲,۴۸۶	۱۲۸,۲۱۴	۳۰,۸۷۴
جمع درآمدها	۵,۷۵۱,۴۲۶	۳,۴۸۵,۶۰۶	۳,۱۱۱,۵۶۸

دلایل تغییر عملکرد سال ۱۳۹۹ به نسبت سال قبل:

- ADSL/TD-LTE
- ۱. پاندمی کرونا
- ۲. تغییر نحوه تعیین محصولات و سرویس ها با توجه به افزایش استفاده از اینترنت و بالطبع ترافیک بیشتر مورد استفاده کاربران
- ۳. اصلاح مکانیزم مدیریت شبکه فروش آسیاتک و اصلاح مکانیزم انگیزشی عاملان فروش
- دیپتاسنتر
- ۱. تغییر مکانیزم قیمت گذاری
- ۲. طراحی سرویس های جدی از جمله امکانات تحویل سرور آنی
- ۳. تغییر سیاست سازمان از خام فروشی به ایجاد سرویس های با ارزش افزوده بالاتر بدین معنی که برای مثال سیاست واگذاری سرویس Colocation به سیاست واگذاری خدمات میزبانی از طریق سرورهای آنی تغییر کرد.

۴/۴ نهادهای (درون داده‌ها) زیرساختی

انواع زیرساخت موردنیاز و منابع تأمین آنها

منابع تأمین نهاده‌ها	زیرساخت
شرکت‌های مخابرات استانی	بستر سیم مسی
شرکت ارتباطات زیرساخت	پهنای باند اینترنت بین‌الملل
شرکت‌های مخابراتی استانی	فضا و پاور برای تجهیزات در مراکز مخابراتی
شرکت ارتباطات زیرساخت	لینک‌های انتقال بین استانی
شرکت‌های مخابراتی استانی	لینک‌های انتقال بین شهری و بین مراکز
دیتاسنتر آسیاتک و سرورهای موجود در آن و صاحبان محتوا	پهنای باند داخلی
شرکت انتقال داده‌های آسیاتک به روش اجاره پاپ سایت	دکل‌ها و پاپ سایت‌های وایرلس
تحت مجوز سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی	فرکانس‌های مختلف رادیویی
شرکت ایرانسل	فرکانس شبکه TD LTE
شرکت انتقال داده‌های آسیاتک به روش اجاره پاپ سایت	سایت‌های ایجادکننده چتر بیسیم

۴/۵ ظرفیت ارائه خدمات و ارائه خدمات واقعی

ظرفیت ارائه خدمات در شرکت انتقال داده‌های آسیاتک و برای هر نوع از خدمات، بر اساس الگوهای زیر قابل اندازه‌گیری است:

✓ ظرفیت در حوزه "ADSL" با مفهوم کلیدی ظرفیت پورت پسیو قابل سنجش می‌باشد که در این حوزه شرکت بالغ بر ۱.۴۰۰.۰۰۰ پورت ظرفیت در حدود ۱۴۰۰ مرکز مخابراتی و ۴۳۰ شهر ایجاد نموده و عملاً بزرگ‌ترین ظرفیت در بین اپراتورهای خصوصی ارتباطات ثابت و دومین ظرفیت پس از شرکت مخابرات ایران را در اختیار دارد. ظرفیت واقعی هم با اضافه نمودن تجهیزات اکتیو به تجهیزات پسیو فوق ایجاد می‌شود. در این حوزه هم شرکت با بهره‌گیری از DSLAM های برند "Huawei" و "Zyxel" با حدود ۱.۱۰۰.۰۰۰ پورت، در حال ارائه سرویس است. در حال حاضر امکان سرویس دهی در تمامی مراکز کشور امکان پذیر می‌باشد.

در حال حاضر طی ۲ سال گذشته امکان افزایش ظرفیت پسیو در کشور فراهم نیست و آسیاتک با تمرکز بر ظرفیت جذب نشده خود به میزان ۵۰۰.۰۰۰ پورت در کشور امکان توسعه بازار را دارا می‌باشد. از طرفی با عقد قرارداد بیت استریم امکان ارائه خدمات در همه مراکز کشور بدون انجام توسعه زیرساختی و ارائه سرویس بر پایه زیرساخت مخابرات فراهم است.

✓ در کسب و کار "پهنای باند اختصاصی" ظرفیت مؤثر وابسته به تعداد دکل‌ها و پاپ سایت‌های شرکت و همچنین حضور در مراکز مخابراتی حساس و مهم زیرساختی کشور است. در این بخش آسیاتک با بهره‌گیری بیش از ۲۲۰ دکل مخابراتی پوشش مناسبی در کشور ایجاد نموده است از نگاهی دیگر برای اکثر خدمات آسیاتک، ظرفیت پهنای باند قابل ارائه قابل توجه است به طوری که آسیاتک با تولید نگهداری (۷۰۰ گیگابایت)، بزرگ‌ترین دارنده ظرفیت پهنای باند در کشور در بین شرکت‌های کاملاً خصوصی بوده و این ظرفیت و توانمندی، قدرت مانور شرکت را در حوزه کیفیت سرویس و همچنین قیمت رقابتی، ارتقای چشمگیری داده است.

✓ در کسب و کار "دیتاسنتر" ظرفیت با میزان فضای رک‌ها و سرورهای شرکت قابل سنجش است. در این حوزه نیز شرکت با انتخاب مناسب بخش خاصی از بازار توانسته است، بیشترین سهم بازار از نگهداری محتواها را در کشور بخود اختصاص دهد.

البته با ایجاد ساختمان دیتاسنتر جدید شرکت در "ساختمان مرکزی میرعماد" و همچنین توسعه "پروژه برج میلاد" شرکت در این بخش از کسب و کار با رشد ظرفیت روبرو شده است. ✓ با دریافت مجوز "امنیت شبکه" و "سازمان تنظیم و مقررات" در حوزه "خدمات تلفن ثابت" از ابتدای سال ۹۷ اقدام به فعالیت در حوزه Voice و SMS در ۳۲ استان گردیده است. تاکنون تعداد ۱۹۱۴۵ شماره با سرشماره های ۰۹۱۳۰، ۰۹۱۰۱، ۰۹۴۲۲، ۰۹۰۰۰ و ۰۹۰۹۰ در کل کشور مورد بهره برداری قرار گرفته است.

۴/۶ بهای تمام شده خدمات ارائه شده و کالاهای فروخته شده

نمایه زیر ترکیب بهای تمام شده و روند تغییرات آن را نمایش می دهد:

بهای تمام شده خدمات ارائه شده و کالای فروش رفته

شرح / سال مالی	سال مالی ۱۳۹۹ (حسابرسی شده)	سال مالی ۱۳۹۸ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۷ (تجدید ارائه شده)
بهای تمام شده خدمات ارائه شده:			
قطعات فنی مصرفی	۴۵.۳۳۴	۱۳.۹۴۶	۱۱.۰۷۰
حقوق و دستمزد مستقیم	۱۷۱.۸۳۲	۹۰.۴۰۰	۸۱.۵۴۵
هزینه های عملیاتی مستقیم	۳.۲۹۸.۷۲۷	۱.۹۲۲.۰۸۶	۱.۹۹۱.۹۳۱
هزینه های عملیاتی غیرمستقیم	۲۸۴.۷۲۹	۲۱۴.۴۱۱	۱۷۴.۸۳۵
بهای تمام شده کالا و خدمات آماده بهره برداری	۳۸۰۰.۶۲۲	۲,۲۴۰.۸۴۳	۲,۲۵۹.۳۸۱
کار آماده بهره برداری اول دوره	.	.	.
کار آماده بهره برداری پایان دوره	.	.	.
مجموع	۳۸۰۰.۶۲۲	۲,۲۴۰.۸۴۳	۲,۲۵۹.۳۸۱
انتقال به پروژه های در جریان تکمیل	(۴۰.۲۰۳)	(۱۶.۰۳۷)	(۱۲۶.۱۴۵)
بهای تمام شده خدمات ارائه شده	۳.۷۶۰.۴۱۹	۲,۲۲۴.۸۰۶	۲,۱۳۳.۰۳۶
بهای تمام شده کالای فروش رفته	۹۶.۱۸۳	۱۸.۳۲۶	۲۵.۱۷۷
بهای تمام شده اجاره سرمایه ای	-	۵۵.۷۸۷	۳.۴۹۵
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۳,۸۵۶.۶۰۲	۲,۲۹۸,۹۱۹	۲,۱۶۱,۷۰۸

تحلیل نوسانات بهای تمام شده:

- ۱- افزایش هزینه حقوق و دستمزد در سال جاری مربوط به افزایش حقوق طبق بخشنامه ابلاغی وزارت کار و همچنین افزایش مزایای گروه های شغلی و تعداد کارکنان در سال ۱۳۹۹ می باشد.
- ۲- علت افزایش در سرفصل هزینه های عملیاتی مستقیم مخابراتی، افزایش درآمد ADSL و افزایش مصرف آن می باشد.
- ۳- افزایش هزینه ترافیک (IXP) بدلیل افزایش مصرف کاربران از محتوای داخلی که تحت تاثیر محدودیت های ایجاد شده ناشی از شرایط شیوع ویروس کرونا در سال جاری بوده است.
- ۴- علت افزایش هزینه اجاره محل پاپ سایتها و برج میلاد، عقد قراردادهای جدید و همچنین تمدید قراردادهای قبلی با نرخ بالاتر (بر اساس تورم) می باشد.
- خدمات قابل ارائه در پاپ سایت ها ارائه سرویس های پهنای باند اختصاصی و OWA می باشد.
- ۵- علت افزایش در هزینه استهلاک بهره برداری طرح های توسعه ای شرکت می باشد.

۴/۷ هزینه های فروش، اداری و عمومی، و مالیات بر درآمد شرکت

هزینه های فروش، اداری و عمومی و مالیات بر درآمد با توجه به افزایش نرخ تورم و توسعه کسب و کارهای شرکت و افزایش درآمد و به تبع آن افزایش سودآوری شرکت در روند صعودی داشته است.

هزینه های فروش، اداری و عمومی و مالیات بر درآمد

سال مالی / شرح	عملکرد ۱۳۹۹ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۸ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۷ (تجدید ارائه شده)
هزینه های فروش، اداری و عمومی	۱.۰۵۱.۴۵۰	۷۶۲.۳۸۳	۷۳۸.۴۱۳
مالیات بر درآمد	۲۱۰.۲۷۲	۱۸۰.۶۹۷	۸۴.۰۲۰

۴/۸ نسبت های مالی

نسبت های مقایسه ای سه سال مالی اخیر

ردیف	نسبت	عملکرد ۱۳۹۹ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۸ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۷ (تجدید ارائه شده)
۱	نسبت جاری	٪۳۵	٪۳۰	٪۳۰
۲	نسبت سریع (آتی)	٪۳۰	٪۲۳	٪۲۵
۳	دوره وصول مطالبات تجاری	۴۶	۵۳	۶۴
۴	نسبت بدهی	٪۴۹	٪۶۷	٪۷۴
۵	نسبت بدهی به ارزش ویژه	٪۹۶	٪۲۰۱	٪۳۰۰
۶	حاشیه سود ناخالص	٪۳۳	٪۳۴	٪۳۱
۷	حاشیه سود عملیاتی	٪۱۵	٪۲۸	٪۱۹
۸	حاشیه سود قبل از کسر مالیات	٪۱۶	٪۲۵	٪۱۸
۹	حاشیه سود خالص	٪۱۲	٪۲۰	٪۱۵
۱۰	بازده دارایی (ROA)	٪۱۳	٪۱۹	٪۱۲
۱۱	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)	٪۳۴	٪۶۵	٪۴۸

- کاهش حاشیه سود عملیاتی بابت کاهش مبلغ فروش IP بوده که ۵۶ درصد از سود عملیاتی سال ۱۳۹۸ را شامل می شده است.
- کاهش بازده حقوق صاحبان سهام بابت افزایش سرمایه به مبلغ ۱.۴۰۰.۰۰۰ میلیون ریال می باشد و از طرفی بازدهی طرحهای سرمایه گذاری شده در سالهای آتی می باشد.
- افزایش نسبت جاری شرکت بابت افزایش قدرت نقد شوندگی خدمات ارائه شده شرکت و کاهش نسبت حسابهای دریافتی به فروش می باشد.
- افزایش نسبت مالکانه نیز بابت افزایش سرمایه شرکت به مبلغ ۱.۴۰۰.۰۰۰ میلیون ریال می باشد.
- کاهش نسبت بدهی به سرمایه بابت کاهش تسهیلات مالی و بدهی سود سهام و بخشی از افزایش سرمایه از این محل می باشد.

فصل ۵: مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با

اهداف اعلام شده

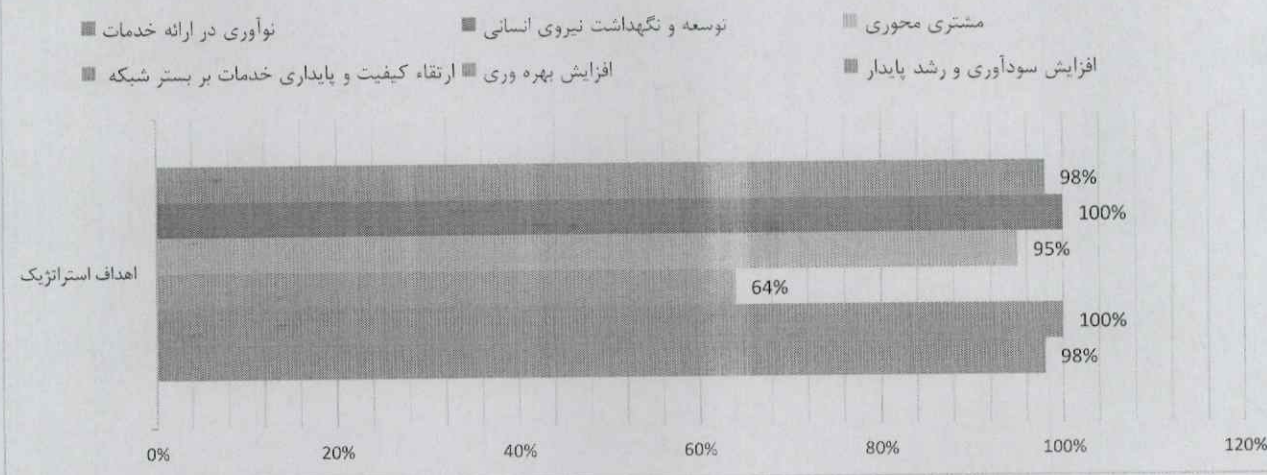
۵/۱ مقاصد استراتژیک

با توجه به تحلیل های متعددی که در سطح شرکت انجام شده است، پس از بررسی کامل و جمع بندی تحلیل های حاصل از آن، شرکت مقاصد استراتژیک زیر را برای تحقق چشم اندازش تعیین نموده است.

رابطه بین مقاصد و چشم انداز

مقصد استراتژیک مرتبط	اجزای اصلی چشم انداز شرکت
توسعه و نگهداشت نیروی انسانی	انتخاب اول نیروی کار
نوآوری در ارائه خدمات، ارتقای کیفیت و پایداری خدمات بر بستر شبکه	توسعه فناوری ارتباطی
مشتری محوری	پاسخگویی به مشتریان
افزایش سودآوری و رشد پایدار، افزایش بهره‌وری	کسب سودآوری پایدار
نوآوری در ارائه خدمات، ارتقای کیفیت و پایداری خدمات بر بستر شبکه، مشتری محوری	مطلوب‌ترین اپراتور

درصد تحقق اهداف در سال ۱۳۹۹



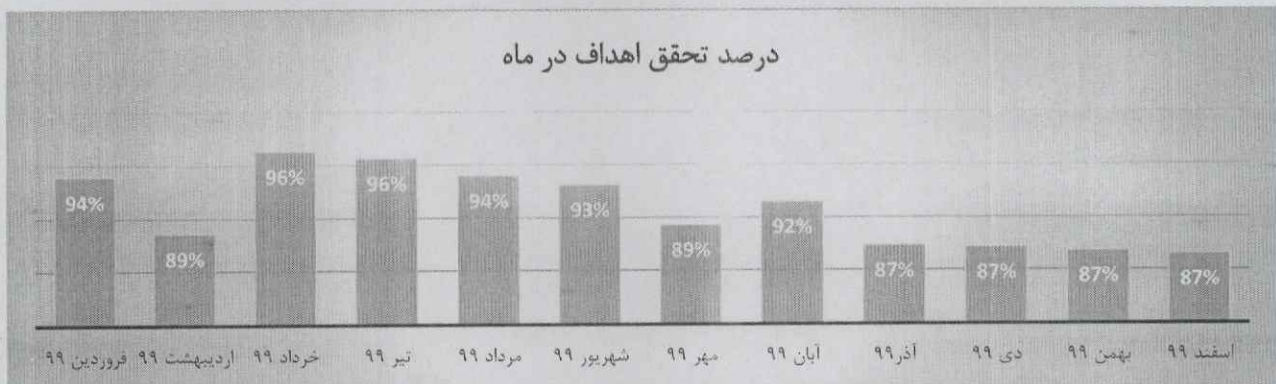
فرصت‌ها و تهدیدهای سازمان

شرکت آسیاتک با انجام تحلیل های استراتژی و شناسایی فرصت ها و تهدید های کلیدی سازمان اقدام به تدوین اهداف استراتژیک سازمان و برنامه های کلان در راستای تحقق اهداف می نماید. همچنین کنترل و بررسی روند تحقق اهداف از اقدامات بعدی در این حوزه می باشد.

تهدید	فرصت
<ul style="list-style-type: none"> ❖ ظهور تکنولوژیهای جایگزین برای اینترنت ثابت ❖ کاهش استقبال مردم از اینترنت ثابت بعد از کرونا (مشابه سال ۹۸) ❖ رشد مداوم کاربران موبایل ❖ بودجه کم مشتریان در مصرف اینترنت ❖ محدودیت شدید در تامین سرمایه، بخصوص از طریق سرمایه گذاران خارجی ❖ رقابت شرکتهای در حوزه اینترنت ثابت و موبایل با توجه به سیاستهای ملی بیشتر روی قیمت، کیفیت خدمات و نوآوری خواهد بود. ❖ گسترش نفوذ گوشی های هوشمند که بیشتر از خدمات اینترنت موبایل استفاده می کنند. ❖ افزایش قیمت، کاهش کیفیت پهنای باند و انتقال زیرساختی/عدم تقویت ❖ توسعه زیر ساخت ها ارتباطی کشور در صورت افزایش تحریمها ❖ توسعه خدمات اینترنت ثابت به دلیل توسعه زیرساخت اینترنت ثابت در مناطق روستایی توسط شرکت مخابرات. ❖ عدم آمادگی زیرساختهای مخابراتی کشور همراستا با سرعت بالای فناوریهای نوین ❖ افزایش هزینه و ریسک سرمایه گذاری و بازگشت سرمایه در فناوریهای نوین به واسطه عمر پایین فناوری ❖ کاهش درآمدها با توجه به تعارض میان سیاست کاهش قیمت رگولاتوری و افزایش قیمت آوردههای مخابراتی ❖ کیفیت پایین ارائه اینترنت در ایران فقدان زیرساخت پهنای باند کافی و کنترل دولت بر روی سرعت اینترنت ❖ افزایش رقبای حاضر در صنعت به دلیل حذف تکنولوژی از پروانه شرکتها ❖ کند شدن روند توسعه خدمات پهنای باند با توجه به طرح ساماندهی دکل های ارتباطی حوزه های مخابرات و فناوری اطلاعات ❖ افزایش قیمت، کاهش کیفیت پهنای باند و انتقال زیرساختی/عدم تقویت توسعه زیر ساخت ها ارتباطی کشور در صورت افزایش تحریمها ❖ افزایش هزینه های خرید و سرمایه ای و عدم امکان خرید اعتباری تجهیزات و تکنولوژی های نوین و به واسطه آن کاهش حاشیه سود در صورت افزایش تحریمها ❖ ورود مخابرات به بازار شبکه های دسترسی پس از خصوصی سازی ❖ بالا بودن ریسک سیاسی ایران با توجه به اعمال تحریم های مجدد ❖ عدم امکان همکاری و شراکت با شرکتهای معتبر بین المللی در صورت ادامه تحریم ها ❖ ریسک افزایش عدم همکاری مخابرات استان ها با تغییر زیرساخت های دسترسی ❖ کاهش تقاضا به سمت سرویس های ثابت و تمایل به سمت شبکه های موبایل ❖ کاهش کیفیت خدمات و در آمد به واسطه اعمال سیاست های فیلترینگ، سیاست کاهش قیمت رگولاتوری و افزایش قیمت آورده های مخابراتی و رکود اقتصادی 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ اولین شرکت که با قرارداد بیت استریم می تواند در تمام نقاط ایران اینترنت ثابت عرضه کند. ❖ صنعت تلکام همانند یک موجود زنده با فرصتهای مختلف در حال رشد است. مانند فیبر نوری، بلاکچین، خانه هوشمند، اینترنت اشیا، خدمات خدمات ابری و کلاودگیمینگ ❖ ارائه خدمات پیشرفته داده توسط اپراتورها و اشخاص ثالث، منجر به افزایش درآمد هم در سطح مشتری نهایی و هم در سطح مشتری سازمانی خواهد شد. ❖ ویروس کرونا علیرغم چالشهای منجر به فرصتی بی نظیر برای رشد حوزه تلکام شده است. ❖ روند افزایشی تقاضای خدمات (به ویژه پهنای باند) ❖ افزایش میزان نفوذ اینترنت ثابت و رشد تعداد کاربران ❖ بالا بودن نرخ رشد صنعت فاوا (۱۷٪) به نسبت نرخ اقتصاد ایران (۰.۴٪) ❖ توسعه خدمات الکترونیک و کسب و کارهای آنلاین و دیجیتال (برنامه ششم توسعه) ❖ توسعه زیرساخت فیبر و بیسیم و توانایی برقراری اتصال همه مناطق ❖ آزادسازی بازار از انحصار مخابرات در حوزه خدمات تلفن ❖ ارائه مجوزهای مختلف در فرکانس های GH۲.۶، GH۲.۳ و GH۳.۵ توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی ❖ پهنای تمام شده سرویس ها به سبب میزبانی از تامین کنندگان محتوا و حجم اینترنت خریداری شده

موسسه حسابداری مفید ابر
تهران - صندوق پستی ۱۷۲۵-۱۵۸۷۵
شماره: ۸۸۱۰۳۰۸۸ - کس: ۸۸۱۰۵۶۰

درصد تحقق اهداف در ماه



تحلیل: با بررسی وضعیت کلی اهداف و تحقق آن ها طی ۱۲ ماه سال ۱۳۹۹، تحقق سرفصل های حوزه افزایش بهره وری و مشتری محوری و نوآوری خدمات تا حدود زیادی نسبت به ماههای ابتدای سال بهبود داشته است. هم چنین با بررسی تحقق اهداف کلان بر اساس کارت امتیازی متوازن این حوزه، مشاهده می شود در حوزه VOIP و وایرلس تحقق اهداف بصورت ۱۰۰ درصدی انجام نشده است و نیاز به تمرکز بیشتر در این وجه و حوزه هایی از جمله افزایش سهم بازار و شاخص برنامه ریزی برای افزایش کارایی می باشد.

برنامه های شرکت آسیاتک در جهت تحقق اهداف و راهبردهای خود در سال ۱۳۹۹

<p>ارتقا کیفیت و پایداری خدمات بر بستر شبکه</p>	<p>بهبود سطح خدمات پشتیبانی و پایداری سرویس، نصب و راه اندازی به موقع زیرساخت شبکه، بهبود مدیریت ظرفیت شبکه، بهبود پایداری زیرساخت، باز طراحی محصول و ارتقا تجربه مشتری، افزایش سطح پشتیبانی تخصصی از مشتریان وویپ، مدیریت موثر حوادث و مشکلات شبکه</p>
<p>تحقیق افزایش بهره وری</p>	<p>ایجاد هوشمندی استراتژیک، نگهداری و پشتیبانی مناسب از سیستمهای نرم افزاری، شفاف سازی و تسهیل در اجرای فرآیندها، مدیریت اثربخش بودجه و نقدینگی، توسعه و تسهیم نظام مند دانش و تجارب ارزشمند بهبود فرآیند طراحی محصول/سرویس، همکاری با تامین کنندگان معتبر، خرید از تامین کنندگان گرید A</p>
<p>افزایش سودآوری و رشد پایدار</p>	<p>بهبود سئو و نرخ درگیری کاربران، برنامه ریزی تبلیغاتی مناسب- تعریف سرویس های تمدید و جذب، توسعه تنوع محصول، تشکیل کارگروه فروش پهنای باند جهت بررسی و تلاش جمعی با هدف رفع مشکلات و ارایه راهکار در خصوص افزایش فروش، تشکیل کمیته بررسی دلایل امکانسنجی منفی جهت توسعه پاپ سایت، کاهش زمان امکان سنجی و نصب - افزایش پوشش شبکه، شناسایی سایت های پرمراجعه با حجم بالای دانلود و بازاریابی میزبانی آنها، شناسایی شرکت های جدید دارای پروانه و مذاکره جهت همکاری، مدیریت بهینه نقدینگی و تامین به موقع و اقتصادی منابع مالی جهت سرمایه گذاری، شفافیت در گزارشگری مالی، بهره وری سرمایه، افزایش فروش بر بستر بیت استریم، تعریف سرویس های جشنواره متنوع، پیگیری مشترکین معلق، فروش تجهیزات، باندل خط با کارت شارژ برای خطوط خانگی، باندل مودم با سرویس (ایجاد پکیج)، تعریف کمپین های افزایش فالوور به صورت ماهانه، نظرسنجی در خصوص خدمات دهندگان اینترنت، گسترش خدمات وویپ، افزایش درصد زیر بار ظرفیت مرکز داده، افزایش زیرساخت ابری، استفاده بیشتر از قابلیت های مخابراتی برج میلاد، ارائه خدمات مکمل به مشتریان فعلی، ارائه سرویس های ارزش افزوده نظیر: گیپ، Asiadl</p>
<p>نوآوری در ارائه خدمات</p>	<p>توسعه تنوع محصول، ورود به مناقصات با رویکرد پیش کنشگرانه، تدوین برنامه بازاریابی و بررسی بازار محصولات نوآورانه، راهکار های نوآورانه در جهت ارائه سرویس های نوآورانه و کاهش هزینه های عملیاتی و پرسنلی، مدیریت سیستمی کنترل پروژه های سازمانی و کنترل نظامند، توسعه همکاری ها با شتاب دهنده ها، حمایت و حضور در رخداد های شناسایی استارت آپ های مستعد، ورود به حوزه AI، Automation و بهبود پلتفرم VOD</p>
<p>توسعه و نگهداشت نیروی انسانی</p>	<p>ارتقای توانمندی و بهره وری کارکنان، بهبود نگهداشت کارکنان، تامین به موقع و کیفی منابع انسانی، توسعه توانمندی های کارکنان، بررسی علل ریزش کارکنان به تفکیک اولویت واحدها از شیوه های کمی و کیفی (مصاحبه، پرسشنامه)، شناسایی علل رضایت و نارضایتی شغلی در واحدهای مختلف، پیگیری همکاری با دانشگاه های برتر ایران از طرق مختلف جهت جذب استعداد های تحصیلی، مطالعه برنامه های ارتقا برند کارفرمایی، بازنگری برنامه های توسعه فرهنگ و تعلق سازمانی، منشور پروژه بازنگری و بروز رسانی مستندات، ارتقاء سطح دانشی و مهارتی کارکنان، امکان اجرای آموزش های الکترونیکی برای کلیه پرسنل، ارتقاء سطح رضایت کارکنان از فرآیند آموزش و توسعه، طراحی پیکره سند استاندارد مشاغل</p>
<p>مشتری محوری</p>	<p>افزایش رضایت مشتریان از تحویل و پشتیبانی، وفادارسازی مشتریان و سگمنت بندی، طراحی بهینه سرویس، سهولت در نصب، راه اندازی و تحویل سرویس، پیگیری روزانه تسک های تاخیری توسط مدیریت عاملین پشتیبان، بهبود رضایت مشتریان، ارتقا روش نمونه گیری و دوره پایش نظر سنجی، تفکیک ارزیابی رضایت مشتریان بر اساس محصول، اجباری کردن نصب حضوری در تهران جهت تحویل با کیفیت سرویس، افزایش نیرو در BYB، ارسال تیکت به طور مستقیم از مرکز تماس به پشتیبان، سطح بندی BYB بر اساس نوع محصول، کاهش تماس از طریق ارایه خدمت از طریق IVR هوشمند، کاهش تماس از طریق ایجاد لینک های تنظیمات در سایت، بهبود درخت دانش- آموزش- CALL BACK- الگو سازی، طراحی سرویس های رقابتی پر حجم ارزان قیمت با در نظر گرفتن شرایط، ارتقا امنیت، یکپارچگی و نگهداشت زیر ساخت های فناوری اطلاعات و نرم افزارها، اجرای Ola عاملین پشتیبان و تاثیر آن بر حق الزحمه ایشان، ایجاد app برای کارشناسان جهت دریافت تیکت و تحویل سرویس، ایجاد کمبوپاکس دلایل تاخیر در بستن درخواست های نصب owa، افزایش دسترس پذیری، پایداری و مانیتورینگ سرویس، ارتقا سطح خدمات تحویل سرویس به مشتری، تعامل موثر با رگولاتور/ نهادهای قانون گذار، توسعه نظام بازرسی و نظارت بر الزامات رگولاتور</p>

برنامه های کلان شرکت آسیاتک در جهت تحقق اهداف و راهبردهای خود در سال ۱۴۰۰

اپراتوری SMS

ارائه خدمات ارزش افزوده ۹۰۹۰

توسعه خدمات دیتاسنتر و زیرساختهای مربوطه

توسعه فعالیت های شرکت از طریق استقلال حوزه VOD و توسعه فعالیت تماشاخونه به عنوان پلتفرم ویژه

توسعه فعالیتهای شرکت از طریق استقلال فعالیت CLOUD و جذب سرمایه از طریق سرمایه گذار خصوصی

عرضه عمومی سهام شرکت در بورس و توسعه فعالیت های شرکت با مشارکت عمومی

ایجاد مشارکت در حوزه XDSL در تمام کشور از طریق عقد قرارداد بیت استریم با مخابرات ایران

توسعه فضای Datacenter در حوزه Datacenter استان البرز (فرودگاه پیام)

بهبود و استانداردسازی معماری کلان فرآیند های سازمان به کمک راه اندازی BPMS

توسعه خدمات STP

ارائه خدمات CDN در حوزه Datacenter

۵/۲ تحقق بودجه سال ۱۳۹۹

تحقق	عملکرد واقعی ۱۳۹۹	پیش بینی بودجه ۱۳۹۹	نوع درآمد
۱۰۲٪	۳,۳۵۴,۹۵۲	۳,۲۹۹,۷۵۰	درآمد اینترنت ADSL و خدمات وابسته
۹۷٪	۲۹۱,۰۲۴	۲۹۹,۶۴۸	درآمد اینترنت TD-LTE و خدمات وابسته
۸۴٪	۵۳۵,۲۱۵	۶۳۷,۰۵۷	درآمد پهنای باند و خدمات وابسته
۱۲۸٪	۱,۳۱۰,۳۵۹	۱,۰۲۵,۸۰۳	درآمد سرویس دیتا سنتر و خدمات وابسته
۸۵٪	۵۳,۶۸۸	۶۲,۹۲۰	درآمد خدمات فروش عمده و خدمات وابسته
۸۳٪	۸۴,۲۴۳	۱۰۱,۸۴۸	درآمد اینترنت بیسیم و خدمات وابسته
۸۷٪	۱۲۱,۹۴۵	۱۳۹,۶۰۲	درآمد تلفن ثابت
۱۰۳٪	۵,۷۵۱,۴۲۶	۵,۵۶۶,۶۲۸	مجموع (میلیون ریال)

مقایسه عملکرد سال ۱۳۹۹ و سال ۱۳۹۸

درصد پیشرفت	عملکرد ۱۳۹۹	عملکرد ۱۳۹۸	نوع درآمد
۶۲٪	۳,۳۵۴,۹۵۲	۲,۰۷۱,۵۱۱	درآمد اینترنت ADSL و خدمات وابسته
۶۱٪	۲۹۱,۰۲۴	۱۸۰,۵۱۹	درآمد اینترنت TD-LTE و خدمات وابسته
۴۱٪	۵۳۵,۲۱۵	۳۷۹,۲۵۸	درآمد پهنای باند و خدمات وابسته
۸۵٪	۱,۳۱۰,۳۵۹	۷۰۸,۴۴۷	درآمد سرویس دیتا سنتر و خدمات وابسته
۴۸٪	۵۳,۶۸۸	۳۶,۱۶۱	درآمد خدمات فروش عمده و خدمات وابسته
۵۹٪	۸۴,۲۴۳	۵۲,۹۷۹	درآمد اینترنت بیسیم و خدمات وابسته
۱۱۵٪	۱۲۱,۹۴۵	۵۶,۷۳۱	درآمد تلفن ثابت
۶۵٪	۵,۷۵۱,۴۲۶	۳,۴۸۵,۶۰۶	مجموع (میلیون ریال)

تحلیل نوسانات فروش:

- افزایش در درآمدهای خدمات اینترنت ناشی از تغییر سیاستهای فروش ابلاغی به نمایندگان، فروش افزایش تعداد مشتریان، افزایش فروش سرویسهای مدت دار (۶ ماهه و ۱۲ ماهه ADSL) در دوره جاری می باشد.
- درآمد فروش ADSL در سال جاری شامل مبلغ ۱.۱۹۲ میلیارد ریال بابت قراردادهای فی ما بین با مراکز مخابراتی BOT به شرح یادداشت توضیحی ۴-۳-۱-۱۵ می باشد که مبلغ ۴۵۲ میلیارد ریال (۲۷۵ میلیارد ریال سال قبل) مربوط به سهم ۳۵ درصدی مراکز مخابراتی مذکور می باشد. شایان ذکر است شرکت جهت ارائه سرویس به تعدادی از مشترکان مراکز ۴ استان شامل استانهای فارس، کهگیلویه و بویراحمد، مازندران و آذربایجان شرقی نسبت به عقد قراردادهای فروش مشارکتی BOT اقدام نموده است که طبق قراردادهای مذکور فضا و امکانات توسط مراکز مخابراتی و تجهیزات توسط واحد شرکت آسیاتک تهیه شده است فروش انجام شده در حساب بانکی مشترکی نگهداری و ۳۵ درصد درآمدهای حاصل سهم مراکز مخابرات استان های مذکور و ۶۵ درصد سهم آسیاتک می باشد و در پایان مدت قرارداد تجهیزات مذکور به مراکز مخابرات استان انتقال می یابد.
- افزایش در درآمدهای خدمات IT ناشی از افزایش تعداد مشتری، افزایش میزان ترافیک ارائه شده به مشتریان و تغییر نرخ خدمات ارائه شده می باشد.
- با ایجاد مراکز IXP و مدیریت ترافیک محتوای داخلی، گردش ترافیک دیتا در شبکه داخلی محدود شده و این مراکز باعث جلوگیری از خروج ترافیک دیتای کشور از درگاه های بین المللی شده و افزایش ضریب ایمنی و کیفیت

سرویس را در جریان ارتباطات به همراه خواهد داشت. لازم به ذکر است صورتحساب استفاده از محتوای داخلی دیتاستر براساس ترافیک استفاده شده برای استفاده کنندگان صادر می گردد.
 ۵- افزایش در درآمد فروش کالا و تجهیزات ناشی از افزایش نرخ تجهیزات می باشد.

۵/۳ روند سودآوری شرکت

جدول زیر روند تغییرات سودآوری شرکت را طی سنوات گذشته نمایش می دهد:

روند تغییرات سودآوری

شرح - سال مالی	عملکرد ۱۳۹۹ حسابرسی شده	عملکرد ۱۳۹۸ حسابرسی شده	عملکرد ۱۳۹۷ تجدید ارائه شده
سود ناخالص	۱,۸۹۴,۸۲۴	۱,۱۸۶,۶۸۷	۹۴۹,۸۶۰
سود عملیاتی	۸۸۰,۵۱۴	۹۶۳,۶۰۵	۵۸۸,۸۶۸
سود خالص	۶۹۶,۴۸۰	۷۰۴,۹۲۶	۴۶۱,۹۵۶

حاشیه سود

شرح - سال مالی	عملکرد ۱۳۹۹ حسابرسی شده	عملکرد ۱۳۹۸ حسابرسی شده	عملکرد ۱۳۹۷ تجدید ارائه شده
حاشیه سود ناخالص	۳۳٪	۳۴٪	۳۱٪
حاشیه سود عملیاتی	۱۵٪	۲۸٪	۱۹٪
حاشیه سود خالص	۱۲٪	۲۰٪	۱۵٪

- کاهش حاشیه سود عملیاتی بابت کاهش مبلغ فروش IP بوده که ۵۶ درصد از سود عملیاتی سال ۱۳۹۸ را شامل می شده است.
- کاهش بازده حقوق صاحبان سهام بابت افزایش سرمایه به مبلغ ۱,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال می باشد و از طرفی بازدهی طرحهای سرمایه گذاری شده در سالهای آتی می باشد.
- افزایش نسبت جاری شرکت بابت افزایش قدرت نقد شوندگی خدمات ارائه شده شرکت و کاهش نسبت حسابهای دریافتی به فروش می باشد.
- افزایش نسبت مالکانه نیز بابت افزایش سرمایه شرکت به مبلغ ۱,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال می باشد.
- کاهش نسبت بدهی به سرمایه بابت کاهش تسهیلات مالی و بدهی سود سهام و بخشی از افزایش سرمایه از این محل می باشد.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند سال ۱۳۹۹

سیاست تقسیم سود شرکت در سه سال گذشته به شرح زیر بوده است.

سیاست تقسیم شرکت در سه سال گذشته

شرح / سال مالی	عملکرد ۱۳۹۸ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۷ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۶ (حسابرسی شده)
درصد تقسیم سود	٪۷۱	٪۹۷.۶	٪۷۵

با استناد به نامه شماره ۳۲۵۸۳ / ۰۰ مورخ ۲۸ / ۰۴ / ۱۴۰۰ شرکت انتقال داده های آسیاتک، سیاست تقسیم سود شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) برای عملکرد سال مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۰ بر اساس تصمیم مجمع عمومی عادی و با توجه به پروژه های توسعه ای شرکت خواهد بود. باتوجه به نوع صنعت و فروش و نقدینگی بالا در آن و همچنین سرمایه گذاری های نقدی و غیر نقدی سهامداران در سالهای اخیر، سیاست تقسیم سود نقدی و افزایش سرمایه و سرمایه گذاری سهامداران در اولویت بوده است لذا هیأت مدیره پیشنهاد تقسیم حداقل ۹۵ درصدی سود برای سال مالی ۱۴۰۰ را در نظر دارد.

۵/۴ سرمایه و ترکیب سهامداران

آخرین سرمایه ثبت شده شرکت مبلغ ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال منقسم به ۲.۰۰۰.۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی می باشد؛ که در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۲۸ به ثبت رسیده است.

محل افزایش سرمایه	سرمایه قبلی	مبلغ افزایش	سرمایه جدید	درصد افزایش	تاریخ ثبت افزایش سرمایه
سود انباشته و آورده نقدی سهامداران	۸۵.۰۰۰	۲۱۵.۰۰۰	۳۰۰.۰۰۰	۲۵۳٪	۱۳۹۶/۰۶/۰۱
سود انباشته و مطالبات سهامداران	۳۰۰.۰۰۰	۳۰۰.۰۰۰	۶۰۰.۰۰۰	۱۰۰٪	۱۳۹۷/۱۲/۲۰
مطالبات حال شده	۶۰۰.۰۰۰	۱.۴۰۰.۰۰۰	۲.۰۰۰.۰۰۰	۲۳۳٪	۱۳۹۹/۰۷/۲۸

۵/۵ سرمایه گذاری های بلندمدت

سرمایه گذاری های بلندمدت - مبالغ به میلیون ریال

نام شرکت	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹		سال مالی منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹	
	درصد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد سرمایه گذاری	بهای تمام شده
توسعه ارتباطات رایان تدبیر	۱۷٪	۱۷.۰۰۰	۱۷٪	۱۷.۰۰۰	۱۷٪	۱۷.۰۰۰
پارس گیتی ارتباط	۱۱٪	۳.۸۹۵	۱۱٪	۳.۸۹۶	۱۱٪	۳.۸۹۶
عصر داده های آسیاتک	۹۸٪	۹۰	۹۸٪	۹۰	۹۸٪	۹۰
داده های ابری امین آسیا	۵۱٪	۵.۱۰۰	-	-	-	-
فن آوران نوین بنیان پاسارگاد	۲٪	۰.۲	۳٪	۰.۲	۳٪	۰.۲
مبین وان کیش	-	۵.۷۳۲	-	-	-	-
ارتباط گستر حال و روز	-	-	-	-	۶۴٪	۱۰.۰۰۰

موسسه حسابرسی مفید راهبر
تهران - صندوق پستی ۱۷۲۵-۱۵۸۷۵
تلفن: ۸۸۱۰۰۹۸ کس: ۸۸۱۰۱۵۶۰

شرکت پارس گیتی ارتباط:

شرکت پارس گیتی شرکتی مشترک بین ۱۰ شرکت فعال دارای مجوز FCP می باشد. مأموریت این شرکت نگهداری و بروز رسانی تجهیزات مشترک منصوبه در کانکس ها در مراکز مخابراتی استان تهران و البرز می باشد. شرکت پارس گیتی مأموریت دارد در ۱۱۵ مرکز تهران و البرز خدمات نگهداری، کولینگ و بروز رسانی تجهیزات را انجام دهد. طی ۷ سال سابقه شرکت پارس گیتی، تمرکز بر ارائه خدمات با کمترین هزینه برای شرکت های عضو می باشد و در حال حاضر هیچگونه برنامه ای جهت توسعه این شرکت وجود ندارد به دلیل اینکه ایجاد تضاد منافع برای شرکت های عضو خواهد بود. از ابتدای تاسیس تصمیم بر این بوده که انتفاع اصلی اعضای این شرکت از محل دریافت خدمت با قیمت مناسب از این شرکت باشد. اعضای شرکت با ترکیب زیر می باشد: از ۱۰ شرکت عضو ۸ شرکت انتقال داده های آسیاتک، شرکت آریا رسانه تدبیر، شرکت پارس آنلاین، شرکت پیشگامان، شرکت داده گستر، شرکت ندا گستر، شرکت عصر انتقال و شرکت رهام داتک دارای سهام مساوی و ۲ شرکت فن آوا و لایزر بدلیل عدم مشارکت در افزایش سرمایه دارای سهام کمتری می باشند. شرکت پارس گیتی با ۵ عضو هیئت مدیره متشکل از شرکت انتقال داده های آسیاتک، شرکت آریا رسانه تدبیر، شرکت پیشگامان، شرکت پارس آنلاین، شرکت ندا گستر به صورت غیر موظف و مدیر عامل خارج از اعضای هیئت مدیره اداره می گردد.

شرکت عصر داده های آسیاتک:

شرکت عصر داده های آسیاتک تا کنون هیچ گونه فعالیتی نداشته است و برنامه ریزی های لازم برای ارائه خدمات ابری در سال ۱۴۰۰ در این شرکت عملیاتی گردد.

توسعه ارتباطات رایان تدبیر:

شرکت رایان تدبیر با توجه به مشارکت شرکت های FCP در راستای شبکه سازی در شهر های مختلف، جهت ایجاد شبکه فیبر نوری در داخل شبکه مخابراتی شهرهای بزرگ با مشارکت شرکت هایی از جمله انتقال داده های آسیاتک، شرکت آریا رسانه تدبیر و برخی از شرکت های بزرگ و فعال در حوزه FCP ایجاد شده است.

شرکت داده های ابری امین آسیا:

براساس مزایده برگزار شده وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات ICT در خصوص ارائه خدمات ابری در ۵ شهر بزرگ از جمله شیراز، مشهد، تبریز، قم، همدان شرکت داده های ابری امین آسیا که در سال ۱۳۹۹ بصورت شرکت پروژه تاسیس شده است، بصورت کنسرسیوم با مشارکت شرکت های انتقال داده های آسیاتک، شرکت زس و شرکت ژرف نگر برنده این مزایده می باشد و در حوزه ارائه خدمات زیرساخت های دیتا سنتر و ابری به نهاد های دولتی و در جهت تحقق و تامین برنامه های وزارت ارتباطات و فن آوری اطلاعات با قرارداد BOT هفت ساله فعالیت خود را در سال ۱۴۰۰ آغاز نموده است. فن آوران نوین بنیان پاسارگاد: این شرکت در حوزه فرکانس فعالیت داشته است که در حال حاضر فعالیت عملیاتی نداشته و در حال سرمایه گذاری می باشد که عمده دارایی آن فرکانس ۲۶۰۰ مگاهرتز می باشد که از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی دریافت شده است.

فن آوران نوین بنیان پاسارگاد:

این شرکت در حوزه فرکانس فعالیت داشته است که در حال حاضر فعالیت عملیاتی نداشته و در حال سرمایه گذاری می باشد که عمده دارایی آن فرکانس ۲۶۰۰ مگاهرتز می باشد که از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی دریافت شده است.

مبین وان کیش:

این شرکت در حوزه تلکام و ارزش افزوده فعالیت داشته است که در جهت هم افزایش فعالیت های مشترک سرمایه گذاری انجام شده و در حال حاضر نیز دارای سهامداران مشترک می باشد.

۵/۶ سیاست ها و قابلیت های فروش

- اپراتوری SMS
- ارائه خدمات ارزش افزوده ۹۰۹۰
- توسعه خدمات دیتاسنتر و زیرساختهای مربوطه

منابع	قابلیت ها
دسترسی به شبکه فروش گسترده	حجم بالای اینترنت بین الملل
پوشش گسترده شبکه ارائه خدمات	تدوین برنامه فروش حجمی و ریالی به تفکیک کسب و کارهای مختلف
کانال های فروش متنوع	ارائه خدمات ارزش افزوده قابل ارائه به همراه سرویس
مرکز تماس تخصصی فروش	همکاری موثر با شرکا جهت ارائه کسب و کارهای جدید
دسترسی به جامعه گسترده کاربران خانگی و تجاری و پتانسیل بالا در بهره برداری از خدمات ارزش افزوده جدید	ورود به بازار محصولات و خدمات جدید و کسب و کارهای دیجیتال
پرداخت آن لاین و به موقع به نمایندگان	ایجاد انگیزه و توان بالای فروش در نمایندگان
یکپارچگی، انعطاف پذیری و چابکی در توسعه نرم افزارهای فروش و عملیاتی	توانایی در جذب مشتریان سازمانی
نرم افزار های به روز جهت سهولت خرید و تمدید	افزایش نرخ موفقیت در کسب سهم بازار
جذب و آموزش نیروی متخصص بازاریابی و فروش	افزایش رضایتمندی و وفاداری در مشتری
ایجاد زیرساخت فنی در زمینه فناوری های جدید به خصوص حوزه اینترنت همراه، IOT,FTTx	
رویکرد ارائه راه کارهای جامع به بازار	
روابط قوی و تعاملات مناسب با سازمان ها و موسسات	