

اطلاعات و صورت‌های مالی میاندوره‌ای

شرکت: انتقال داده های آسیاتک	سرمایه ثبت شده: 2,000,000
نماد: آسیاتک(آسیاتک)	سرمایه ثبت نشده: 0
کد صنعت (ISIC): 731004	اطلاعات و صورت‌های مالی میاندوره‌ای 3 ماهه منتهی به 1400/03/31 (حسابرسی نشده)
سال مالی منتهی به: 1400/12/29	وضعیت ناشر: ثبت شده پذیرفته نشده

صورت سود و زیان

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به		دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح
	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۹/۰۳/۳۱		
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
				عملیات در حال تداوم:
۴۰	۵,۷۵۱,۴۳۶	۱,۲۳۵,۱۹۸	۱,۷۲۰,۱۲۲	درآمدهای عملیاتی
(۲۵)	(۳,۸۵۶,۶۰۳)	(۸۱۰,۸۸۶)	(۱,۰۹۷,۷۷۳)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۵۰	۱,۸۹۴,۸۳۴	۴۱۴,۳۱۲	۶۲۲,۳۴۹	سود (زیان) ناخالص
(۴۹)	(۱,۰۵۱,۴۵۰)	(۲۰۵,۲۲۱)	(۲۰۵,۸۸۲)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۰	۰	۰	۰	هزینه کاهش ارزش دریافتنی‌ها (هزینه استثنایی)
--	۳۷,۱۴۰	۲۰,۹۴۱	۰	سایر درآمدها
۰	۰	۰	۰	سایر هزینه‌ها
۳۸	۸۸۰,۵۱۴	۲۳۰,۰۳۲	۳۱۶,۴۶۷	سود (زیان) عملیاتی
۱۳	(۳۷,۰۲۶)	(۷,۷۵۹)	(۶,۷۸۷)	هزینه‌های مالی
	(۲,۴۴۷)	۰	۳	سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی- درآمد سرمایه‌گذاری‌ها
(۹۹)	۶۵,۷۱۱	۲۶,۲۳۹	۳۱۰	سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی- اقلام متفرقه

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
۲۵	۹۰۶,۷۵۲	۳۴۸,۵۰۲	۳۰۹,۹۹۳	سود (زیان) عملیات در حال تداوم قبل از مالیات هزینه مالیات بر درآمد:
(۱۲)	(۳۱۰,۳۷۲)	(۶۲,۱۲۵)	(۶۹,۷۴۸)	سال جاری
۰	۰	۰	۰	سال‌های قبل
۲۹	۶۹۶,۴۸۰	۱۸۶,۳۷۷	۳۴۰,۳۴۵	سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم عملیات متوقف شده:
۰	۰	۰	۰	سود (زیان) خالص عملیات متوقف شده
۲۹	۶۹۶,۴۸۰	۱۸۶,۳۷۷	۳۴۰,۳۴۵	سود (زیان) خالص سود (زیان) پایه هر سهم
(۵۸)	۶۱۹	۲۸۸	۱۲۰	عملیاتی (ریال)
--	۳۴	۲۳	(۲)	غیرعملیاتی (ریال)
(۶۲)	۶۵۳	۳۱۱	۱۱۸	ناشی از عملیات در حال تداوم
۰	۰	۰	۰	ناشی از عملیات متوقف شده
(۶۲)	۶۵۳	۳۱۱	۱۱۸	سود (زیان) پایه هر سهم
۲۹	۳۴۸	۹۳	۱۲۰	سود (زیان) خالص هر سهم- ریال
	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱				
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱				
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰				

صورت سود و زیان جامع

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
۳۹	۶۹۶,۴۸۰	۱۸۶,۳۷۷	۳۴۰,۳۴۵	سود (زیان) خالص
				سایر اقلام سود و زیان جامع:
۰	۰	۰	۰	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌های ثابت مشهود
۰	۰	۰	۰	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی
۰	۰	۰	۰	مالیات مربوط به سایر اقلام سود و زیان جامع
۰	۰	۰	۰	سایر اقلام سود و زیان جامع سال پس از کسر مالیات
۳۹	۶۹۶,۴۸۰	۱۸۶,۳۷۷	۳۴۰,۳۴۵	سود (زیان) جامع سال

صورت وضعیت مالی

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۱/۰۱	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	
				دارایی‌ها
				دارایی‌های غیرجاری
۹	۲,۲۵۴,۰۵۲	۲,۷۱۳,۰۱۳	۴,۰۵۳,۳۳۵	دارایی‌های ثابت مشهود
۰	۰	۰	۰	سرمایه‌گذاری در املاک
(۴)	۵۵۱,۵۷۱	۸۸۴,۵۰۶	۸۴۶,۸۱۶	دارایی‌های نامشهود
۰	۲۰,۹۸۶	۲۹,۳۵۰	۲۹,۳۵۰	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
(۳۳)	۲۹,۳۱۹	۴۳,۳۹۷	۲۹,۱۷۶	دریافتنی‌های بلندمدت
۳۳	۱۳۵,۳۸۸	۱۰۷,۷۸۹	۱۴۳,۵۸۰	سایر دارایی‌ها
۷	۲,۹۹۱,۲۱۶	۴,۷۷۷,۹۵۵	۵,۱۰۳,۲۵۷	جمع دارایی‌های غیرجاری
				دارایی‌های جاری
۲۵	۱۳,۳۹۰	۴۲,۰۸۲	۵۲,۷۰۲	سفارشات و پیش‌پرداخت‌ها

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۱/۰۱	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۲/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	
۲۷۶	۱۴۶,۷۹۲	۷۰,۶۲۰	۲۶۵,۵۲۵	موجودی مواد و کالا
۱۹	۵۳۱,۸۱۱	۶۳۵,۷۳۶	۷۵۷,۶۲۲	دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها
۰	۰	۰	۰	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت
(۴۱)	۱۰,۳۶۳	۴۱,۴۳۲	۲۴,۴۴۲	موجودی نقد
۳۹	۷۰۲,۳۵۶	۷۸۹,۸۷۰	۱,۱۰۰,۲۹۱	
۰	۰	۰	۰	دارایی‌های نگهداری شده برای فروش
۳۹	۷۰۲,۳۵۶	۷۸۹,۸۷۰	۱,۱۰۰,۲۹۱	جمع دارایی‌های جاری
۱۱	۳,۶۹۳,۵۷۲	۵,۵۶۷,۸۲۵	۶,۲۰۲,۵۴۸	جمع دارایی‌ها
				حقوق مالکانه و بدهی‌ها
				حقوق مالکانه
۰	۶۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه
۰	۰	۰	۰	افزایش سرمایه در جریان
۰	۰	۰	۰	صرف سهام
۰	۰	۰	۰	صرف سهام خزانه
۰	۶۰,۰۰۰	۹۴,۸۲۴	۹۴,۸۲۴	اندوخته قانونی
۰	۰	۰	۰	سایر اندوخته‌ها
۰	۰	۰	۰	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها
۰	۰	۰	۰	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی
۳۳	۵۶۶,۷۲۵	۷۲۷,۹۸۱	۹۶۸,۲۲۶	سود (زیان) انباشته
۰	۰	۰	۰	سهام خزانه
۹	۱,۲۳۶,۷۲۵	۲,۸۳۲,۸۰۵	۳,۰۶۳,۰۵۰	جمع حقوق مالکانه
				بدهی‌ها
				بدهی‌های غیرجاری
۰	۰	۰	۰	پرداختنی‌های بلندمدت
(۱۴)	۱۳۶,۳۶۴	۴۶۸,۷۹۵	۴۰۱,۱۰۲	تسهیلات مالی بلندمدت

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۱/۰۱	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۲/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	
(۵۸)	۱۷,۷۴۷	۳۴,۱۱۸	۱۰,۱۸۸	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
(۱۷)	۱۵۴,۱۱۱	۴۹۳,۹۱۳	۴۱۱,۳۹۰	جمع بدهی‌های غیرجاری
				بدهی‌های جاری
۳۷	۱,۳۳۳,۳۰۳	۱,۶۳۰,۷۹۰	۲,۰۵۸,۰۴۳	پرداختی‌های تجاری و سایر پرداختی‌ها
(۱)	۱۸۸,۹۰۲	۳۹۰,۴۸۰	۲۸۶,۱۳۰	مالیات پرداختی
۰	۳۷۱,۶۰۰	۰	۰	سود سهام پرداختی
۳۴	۴۱۱,۵۷۶	۱۷۳,۳۹۷	۳۱۵,۳۱۱	تسهیلات مالی
۰	۰	۰	۰	ذخایر
۱	۸,۳۵۵	۱۶۷,۵۴۰	۱۶۸,۷۳۴	پیش‌دریافت‌ها
۳۱	۲,۳۱۳,۷۳۶	۲,۳۵۳,۱۰۷	۲,۷۲۸,۲۰۸	
۰	۰	۰	۰	بدهی‌های مرتبط با دارایی‌های نگهداری‌شده برای فروش
۳۱	۲,۳۱۳,۷۳۶	۲,۳۵۳,۱۰۷	۲,۷۲۸,۲۰۸	جمع بدهی‌های جاری
۱۴	۲,۴۶۶,۸۴۷	۲,۷۴۵,۰۲۰	۳,۱۳۹,۴۹۸	جمع بدهی‌ها
۱۱	۲,۶۹۳,۵۷۳	۵,۵۶۷,۸۲۵	۶,۳۰۳,۵۴۸	جمع حقوق مالکانه و بدهی‌ها

صورت تغییرات در حقوق مالکانه

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

جمع کل	سهام خزانه	سود (زیان) انباشته	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی	مازاد تجدید ارزیابی دارایی‌ها	سایر اندوخته‌ها	اندوخته قانونی	صرف سهام خزانه	صرف سهام	افزایش سرمایه در جریان	سرمایه	شرح
۱,۳۳۶,۷۳۵	۰	۵۶۶,۷۳۵	۰	۰	۰	۶۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۶۰۰,۰۰۰	مانده در ۱۳۹۹/۰۱/۰۱
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	اصلاح اشتباهات
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	تغییر در رویه‌های حسابداری
۱,۳۳۶,۷۳۵	۰	۵۶۶,۷۳۵	۰	۰	۰	۶۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۶۰۰,۰۰۰	مانده تجدید ارائه شده در ۱۳۹۹/۰۱/۰۱

شرح	سرمایه	افزایش سرمایه در جریان	صرف سهام	صرف سهام خزانه	اندرخته قانونی	سایر اندرخته‌ها	مازاد تجدید ارزیابی‌ها	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی	سود (زیان) انباشته	سهام خزانه	جمع کل
تغییرات حقوق مالکانه در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰											
سود (زیان) خالص گزارش شده در صورت‌های مالی سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰									۶۹۶,۴۸۰		۶۹۶,۴۸۰
اصلاح اشتباهات									۰	۰	۰
تغییر در رویه‌های حسابداری									۰	۰	۰
سود (زیان) خالص تجدید ارائه شده سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰									۶۹۶,۴۸۰	۰	۶۹۶,۴۸۰
سایر اقلام سود و زیان جامع پس از کسر مالیات									۰		۰
سود (زیان) جامع سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰									۶۹۶,۴۸۰	۰	۶۹۶,۴۸۰
سود سهام مصوب									(۵۰۰,۴۰۰)		(۵۰۰,۴۰۰)
افزایش سرمایه	۱,۴۰۰,۰۰۰								۰		۱,۴۰۰,۰۰۰
افزایش سرمایه در جریان									۰		۰
خرید سهام خزانه									۰	۰	۰
فروش سهام خزانه									۰	۰	۰
سود (زیان) حاصل از فروش سهام خزانه									۰		۰
انتقال از سایر اقلام حقوق مالکانه به سود و زیان انباشته									۰		۰
تخصیص به اندرخته قانونی					۲۴,۸۲۴				(۲۴,۸۲۴)		۰
تخصیص به سایر اندرخته‌ها						۰			۰		۰
مانده تجدید ارائه شده در ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۲,۰۰۰,۰۰۰				۹۴,۸۲۴				۷۲۷,۹۸۱	۰	۲,۸۲۲,۸۰۵
تغییرات حقوق مالکانه در دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱											
سود (زیان) خالص در دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱									۲۴۰,۲۴۵		۲۴۰,۲۴۵
سایر اقلام سود و زیان جامع پس از کسر مالیات									۰		۰

شرح	سرمایه	افزایش سرمایه در جریان	صرف سهام	صرف سهام خزانه	انداخته قانونی	سایر اندوخته‌ها	مازاد تجدید ارزیابی‌ها	تفاوت تسعیر ارز عملیات خارجی	سود (زیان) انباشته	سهام خزانه	جمع کل
سود (زیان) جامع در دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۴۰,۲۴۵	۰	۲۴۰,۲۴۵
سود سهام مصوب									۰		۰
افزایش سرمایه	۰		۰				۰		۰		۰
افزایش سرمایه در جریان	۰	۰							۰		۰
خرید سهام خزانه									۰	۰	۰
فروش سهام خزانه									۰	۰	۰
سود (زیان) حاصل از فروش سهام خزانه			۰						۰		۰
انتقال از سایر اقلام حقوق مالکانه به سود و زیان انباشته			۰				۰		۰		۰
تخصیص به اندوخته قانونی					۰				۰		۰
تخصیص به سایر اندوخته‌ها						۰			۰		۰
مانده در ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۲,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۹۴,۸۲۴	۰	۰	۰	۹۶۸,۲۲۶	۰	۳,۰۶۳,۰۵۰

صورت جریان‌های نقدی

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

شرح	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱		تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	درصد تغییر
	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده			
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی:					
نقد حاصل از عملیات	۴۸۶,۰۴۳	۵۴۶,۹۶۴	۱,۴۷۴,۷۵۲	(۱۱)	
پرداخت‌های نقدی بابت مالیات بر درآمد	(۳۷,۰۴۹)	(۸,۴۰۲)	(۱۰۸,۳۵۱)	(۳۴۱)	
جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	۴۴۸,۹۹۴	۵۳۸,۵۶۲	۱,۳۶۶,۴۰۱	(۱۷)	
جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری:					
دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های ثابت مشهود	۴۸۲	۲۶,۲۳۹	۷۸,۲۴۸	(۹۸)	

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
۵	(۱,۵۳۷,۷۲۵)	(۳۸۷,۵۴۶)	(۳۶۸,۸۰۱)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های ثابت مشهود
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نگهداری‌شده برای فروش
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش دارایی‌های نامشهود
۵	(۳۸۱,۴۸۹)	(۴۳,۰۶۱)	(۴۰,۹۵۶)	پرداخت‌های نقدی برای خرید دارایی‌های نامشهود
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۰	(۱۰,۸۳۱)	۰	۰	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری در املاک
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری در املاک
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی برای تحصیل سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت تسهیلات اعطایی به دیگران
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از استرداد تسهیلات اعطایی به دیگران
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود تسهیلات اعطایی به دیگران
۰	۱۹	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سهام
۰	۱	۰	۲۸	دریافت‌های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه‌گذاری‌ها
(۱)	(۱,۷۵۱,۷۷۷)	(۴۰۴,۳۷۸)	(۴۰۹,۳۴۷)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
(۷۰)	(۳۸۵,۳۷۶)	۱۳۴,۱۸۴	۳۹,۷۴۷	جریان خالص ورود (خروج) نقد قبل از فعالیت‌های تامین مالی
				جریان‌های نقدی حاصل از فعالیت‌های تامین مالی:
۰	۵۲۸,۰۰۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از افزایش سرمایه
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از صرف سهام
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از فروش سهام خزانه
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی برای خرید سهام خزانه

درصد تغییر	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	تجدید ارائه شده دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح
	حسابرسی شده	حسابرسی نشده	حسابرسی نشده	
۰	۵۸۷,۸۱۶	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از تسهیلات
۶۰	(۵۸۹,۸۸۲)	(۹۶,۸۳۳)	(۳۸,۶۵۲)	پرداخت‌های نقدی بابت اصل تسهیلات
۴۹	(۱۰۹,۴۸۹)	(۳۵,۵۳۷)	(۱۸,۰۸۵)	پرداخت‌های نقدی بابت سود تسهیلات
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از انتشار اوراق مشارکت
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت اصل اوراق مشارکت
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود اوراق مشارکت
۰	۰	۰	۰	دریافت‌های نقدی حاصل از انتشار اوراق خرید دین
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت اصل اوراق خرید دین
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود اوراق خرید دین
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت اصل اقساط اجاره سرمایه‌ای
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود اجاره سرمایه‌ای
۰	۰	۰	۰	پرداخت‌های نقدی بابت سود سهام
۵۷	۴۱۶,۴۴۵	(۱۳۲,۳۷۰)	(۵۶,۷۳۷)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی
--	۳۱,۰۶۹	۱,۸۱۴	(۱۶,۹۹۰)	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۳۰۰	۱۰,۳۶۳	۱۰,۳۶۳	۴۱,۴۳۲	مانده موجودی نقد در ابتدای سال
۰	۰	۰	۰	تاثیر تغییرات نرخ ارز
۱۰۱	۴۱,۴۳۲	۱۲,۱۷۷	۳۴,۴۴۲	مانده موجودی نقد در پایان سال
۰	۱,۰۰۸,۳۱۵	۰	۰	معاملات غیرنقدی
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱				
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱				
دلایل تغییرات اطلاعات واقعی دوره منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰				

شرکت انتقال داده های آساتک (سهامی عام)

گزارش مالی میان دوره ای

صورت سود و زیان

دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۱۴۰۰

سال ۱۳۹۹	۳ ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	
۵,۷۵۱,۴۲۶	۱,۲۲۵,۱۹۸	۱,۷۲۰,۱۲۲	درآمدهای عملیاتی
(۳,۸۵۶,۶۰۲)	(۸۱۰,۸۸۶)	(۱,۰۹۷,۷۷۳)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱,۸۹۴,۸۲۴	۴۱۴,۳۱۲	۶۲۲,۳۴۹	سود ناخالص
(۱,۰۵۱,۴۵۰)	(۲۰۵,۲۲۱)	(۳۰۵,۸۸۲)	هزینه های فروش، اداری و عمومی
۳۷,۱۴۰	۲۰,۹۴۱	۰	سایر درآمدها
۸۸۰,۵۱۴	۲۳۰,۰۳۲	۳۱۶,۴۶۷	سود عملیاتی
(۳۷,۰۲۶)	(۷,۷۵۹)	(۶,۷۸۷)	هزینه های مالی
۶۳,۲۶۴	۲۶,۲۲۹	۳۱۳	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی
۹۰۶,۷۵۲	۲۴۸,۵۰۲	۳۰۹,۹۹۳	سود عملیاتی قبل از مالیات
			هزینه مالیات بر درآمد:
(۲۱۰,۲۷۲)	(۶۲,۱۲۵)	(۶۹,۷۴۸)	دوره جاری
۶۹۶,۴۸۰	۱۸۶,۳۷۷	۲۴۰,۲۴۵	سود خالص
			سود پایه هر سهم:
۶۱۹	۲۸۸	۱۲۰	عملیاتی (ریال)
۳۴	۲۳	(۲)	غیر عملیاتی (ریال)
۶۵۳	۳۱۱	۱۱۸	سود پایه هر سهم (ریال)

از آنجاییکه اجزای تشکیل دهنده صورت سود و زیان جامع محدود به سود خالص می باشد، لذا صورت سود و زیان جامع ارائه نگردیده است.

یادداشت های توضیحی، بخش جدایی ناپذیر صورت های مالی است.

شرکت انتقال داده های آسانک (سهامی عام)

گزارش مالی ماندوره ای

صورت وضعیت مالی

در تاریخ ۳۱ خرداد ماه ۱۴۰۰

۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۴۰۰/۰۳/۳۱
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
۳.۷۱۳.۰۱۳	۲.۶۴۶.۰۵۹	۴.۰۵۲.۲۳۵
۸۸۴.۵۰۶	۵۵۰.۰۶۸	۸۴۶.۸۱۶
۲۹.۳۵۰	۲۰.۹۸۶	۲۹.۳۵۰
۴۳.۲۹۷	۲۹.۱۷۶	۲۹.۱۷۶
۱۰۷.۷۸۹	۱۳۳.۹۴۳	۱۴۳.۵۸۰
۴.۷۷۷.۹۵۵	۳.۳۸۰.۲۳۲	۵.۱۰۲.۲۵۷
۴۲.۰۸۲	۲۲.۴۰۵	۵۲.۷۰۲
۷۰.۶۲۰	۱۳۰.۶۱۷	۲۶۵.۵۲۵
۶۳۵.۷۳۶	۷۵۶.۹۰۷	۷۵۷.۶۲۲
۴۱.۴۳۲	۱۲.۱۷۷	۲۴.۴۴۲
۷۸۹.۸۷۰	۹۲۲.۱۰۶	۱.۱۰۰.۲۹۱
۵.۵۶۷.۸۲۵	۴.۳۰۲.۳۳۸	۶.۲۰۲.۵۴۸
۲.۰۰۰.۰۰۰	۶۰۰.۰۰۰	۲.۰۰۰.۰۰۰
۹۴.۸۲۴	۶۰.۰۰۰	۹۴.۸۲۴
۷۲۷.۹۸۱	۷۵۳.۱۰۲	۹۶۸.۲۲۶
۲.۸۲۲.۸۰۵	۱.۴۱۳.۱۰۲	۳.۰۶۳.۰۵۰
۴۶۸.۷۹۵	۲۴۹.۱۶۲	۴۰۱.۱۰۲
۴۶۸.۷۹۵	۲۴۹.۱۶۲	۴۰۱.۱۰۲
۱.۶۲۰.۷۹۰	۱.۷۹۸.۰۰۰	۲.۰۵۸.۰۴۳
۲۴.۱۱۸	۲۲.۷۵۸	۱۰.۱۸۸
۲۹۰.۴۸۰	۲۴۲.۶۳۳	۲۸۶.۱۳۰
.	۳۷۱.۶۰۰	.
۱۷۳.۲۹۷	۲۰۱.۹۴۵	۲۱۵.۳۱۱
۱۶۷.۵۴۰	۳.۱۳۹	۱۶۸.۷۲۴
۲.۲۷۶.۲۲۵	۲.۶۴۰.۰۷۴	۲.۷۳۸.۳۹۶
۲.۷۴۵.۰۲۰	۲.۸۸۹.۲۳۶	۳.۱۳۹.۴۹۸
۵.۵۶۷.۸۲۵	۴.۳۰۲.۳۳۸	۶.۲۰۲.۵۴۸

دارایی ها

دارائیهای غیر جاری :

دارایی های ثابت مشهود

دارایی های نامشهود

سرمایه گذاری های بلند مدت

دریافتنی بلند مدت

سایر دارایی ها

جمع دارایی های غیر جاری

دارایی های جاری :

پیش پرداخت ها

موجودی لوازم و قطعات مصرفی و IP (آدرس شبکه)

دریافتنی های تجاری و سایر دریافتنی ها

موجودی نقد

جمع دارایی های جاری

جمع دارایی ها

حقوق مالکانه و بدهی ها

حقوق مالکانه

سرمایه

اندرخته قانونی

سود انباشته

جمع حقوق مالکانه

بدهی ها

بدهی های غیر جاری :

تسهیلات مالی بلند مدت

جمع بدهی های غیر جاری

بدهی های جاری :

پرداختنی های تجاری و سایر پرداختنی ها

ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان

مالیات پرداختنی

سود سهام پرداختنی

تسهیلات مالی

پیش دریافت ها

جمع بدهی های جاری

جمع بدهی ها

جمع حقوق مالکانه و بدهی ها

یادداشت های توضیحی همراه، بخش جدایی ناپذیر صورت های مالی است.

شرکت انتقال داده های آسانک (سهامی عام)

گزارش مالی میان دوره ای

صورت تغییرات در حقوق مالکانه

دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۱۴۰۰

جمع کل	سود انباشته	اندوخته قانونی	سرمایه
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
۲,۸۲۲,۸۰۵	۷۲۷,۹۸۱	۹۴,۸۲۴	۲,۰۰۰,۰۰۰
۲۴۰,۲۴۵	۲۴۰,۲۴۵	.	.
۳,۰۶۳,۰۵۰	۹۶۸,۲۲۶	۹۴,۸۲۴	۲,۰۰۰,۰۰۰
۱,۲۲۶,۷۲۵	۵۶۶,۷۲۵	۶۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰
۱۸۶,۳۷۷	۱۸۶,۳۷۷	.	.
۱,۴۱۳,۱۰۲	۷۵۳,۱۰۲	۶۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰
۱,۲۲۶,۷۲۵	۵۶۶,۷۲۵	۶۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰
۶۹۶,۴۸۰	۶۹۶,۴۸۰	.	.
(۵۰۰,۴۰۰)	(۵۰۰,۴۰۰)	.	.
۱,۴۰۰,۰۰۰	.	.	۱,۴۰۰,۰۰۰
.	(۳۴,۸۲۴)	۳۴,۸۲۴	.
۲,۸۲۲,۸۰۵	۷۲۷,۹۸۱	۹۴,۸۲۴	۲,۰۰۰,۰۰۰

مانده در ۱۴۰۰/۰۱/۰۱

تغییرات حقوق مالکانه در دوره سه ماهه ۱۴۰۰

سود خالص دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱

مانده در ۱۴۰۰/۰۳/۳۱

مانده در ۱۳۹۹/۰۱/۰۱

تغییرات حقوق مالکانه در دوره سه ماهه ۱۳۹۹

سود خالص دوره سه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱

مانده در ۱۳۹۹/۰۳/۳۱

مانده در ۱۳۹۹/۰۱/۰۱

تغییرات حقوق مالکانه در سال ۱۳۹۹

سود خالص گزارش شده در صورتهای مالی سال ۱۳۹۹

سود سهام منسوب

افزایش سرمایه

تخصیص به اندوخته قانونی

مانده در ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

انتقال داده های
آسانک
شماره ثبت: ۲۱۶۹۷۱

شرکت انتقال داده های آسانک (سهامی عام)

گزارش مالی میان دوره ای

صورت جریان های نقدی

دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۱۴۰۰

سال ۱۳۹۹	۳ ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	
			جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای عملیاتی:
			نقد حاصل از عملیات
۱,۴۷۴,۷۵۲	۵۴۶,۹۶۴	۴۸۶,۰۴۳	پرداخت های نقدی بابت مالیات بر درآمد
(۱۰۸,۳۵۱)	(۸,۴۰۲)	(۳۷,۰۴۹)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی
۱,۳۶۶,۴۰۱	۵۳۸,۵۶۲	۴۴۸,۹۹۴	جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری :
			دریافت های نقدی حاصل از فروش دارایی های ثابت مشهود
۷۸,۲۴۸	۲۶,۲۲۹	۴۸۲	پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های ثابت مشهود
(۱,۵۳۷,۷۲۵)	(۳۸۷,۵۴۷)	(۳۶۸,۸۰۱)	پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های نامشهود
(۲۸۱,۴۸۹)	(۴۳,۰۶۱)	(۴۰,۹۵۶)	پرداخت های نقدی برای تحصیل سرمایه گذاری های بلند مدت
(۱۰,۸۳۱)	.	.	دریافت های نقدی حاصل از سود سهام
۱۹	.	.	دریافت های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه گذاری ها
۱	.	۲۸	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری
(۱,۷۵۱,۷۷۷)	(۴۰۴,۳۷۸)	(۴۰۹,۲۴۷)	جریان خالص ورود (خروج) نقد قبل از فعالیت های تامین مالی
(۳۸۵,۳۷۶)	۱۳۴,۱۸۴	۳۹,۷۴۷	جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای تامین مالی :
			دریافت های نقدی حاصل افزایش سرمایه
۵۳۸,۰۰۰	.	.	دریافت های نقدی حاصل از تسهیلات
۵۸۷,۸۱۶	.	.	پرداخت های نقدی بابت اصل تسهیلات
(۵۸۹,۸۸۳)	(۹۶,۸۳۳)	(۳۸,۶۵۳)	پرداخت های نقدی بابت سود تسهیلات
(۱۰۹,۴۸۹)	(۳۵,۵۳۷)	(۱۸,۰۸۵)	پرداخت های نقدی بابت سود سهام
.	.	.	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های تامین مالی
۴۱۶,۴۴۵	(۱۳۲,۳۷۰)	(۵۶,۷۳۹)	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۳۱,۰۶۹	۱,۸۱۴	(۱۶,۹۹۰)	مانده موجودی نقد در ابتدای سال
۱۰,۳۶۳	۱۰,۳۶۳	۴۱,۴۳۲	مانده موجودی نقد در پایان سال
۴۱,۴۳۲	۱۲,۱۷۷	۲۴,۴۴۲	
۱,۰۰۸,۳۱۵	.	.	معاملات غیر نقد

یادداشت های توضیحی همراه، بخش جدایی ناپذیر صورت های مالی است.



گزارش تفسیری مدیریت

پیوست صورت های مالی

دوره مالی سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱

شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام)

فهرست

شماره صفحه	سرفصل
۱	مقدمه
۲	فصل ۱: (معرفی شرکت و ماهیت کسب و کار)
۳	موضوع شرکت براساس ماده ۲ اساسنامه
۴	معرفی صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات
۴	جایگاه شرکت در صنعت
۷	محیط حقوقی شرکت
۸	مجوزهای فعالیت شرکت
۹	سهامداران شرکت
۱۰	مسئولیت‌های اجتماعی
۱۱	سوابق اجرایی هیئت مدیره و مدیرعامل
۱۲	کمیته های شرکت
۱۲	شرکت آسیاتک از منظر بورس اوراق بهادار
۱۳	قراردادهای تأمین امکانات و ارائه خدمات
۱۴	فصل ۲: (اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف)
۱۵	مهمترین رویدادهای محیط صنعت
۱۶	استراتژی شرکت انتقال داده های آسیاتک
۱۶	وضع موجود شرکت
۱۷	مدل کسب و کار
۱۷	مدل درآمدی شرکت آسیاتک
۱۹	مزیت‌های رقابتی در ارتباط با بازار
۲۰	مزیت‌های رقابتی به تفکیک هر محصول
۲۱	پروژه های در دست اقدام
۲۴	فصل ۳: (مهمترین منابع، ریسکها و روابط)
۲۵	گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت
۲۵	اعضای کمیته ریسک شرکت آسیاتک
۲۶	ریسکهای حاکم بر محیط حوزه کسب و کار آسیاتک
۲۷	ساختار نیروی انسانی

فصل ۴: (نتایج عملیات و چشم اندازها)	۲۸
وضعیت مالی شرکت	۲۹
نتایج عملیات شرکت	۳۰
فروش خالص و درآمد ارائه خدمات (درآمدهای عملیاتی)	۳۰
نهاده‌های (درون داده‌ها) زیرساختی	۳۱
ظرفیت ارائه خدمات و ارائه خدمات واقعی	۳۱
نسبت‌های مالی	۳۳
فصل ۵: (مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف اعلام شده)	۳۴
مقاصد استراتژیک	۳۵
فرصت ها و تهدیدهای سازمان	۳۵
تحقق بودجه دوره مالی سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۴۰
روند سودآوری شرکت	۴۱
سرمایه و ترکیب سهامداران	۴۲
سرمایه‌گذاری های بلندمدت	۴۳
سیاست ها و قابلیت های فروش	۴۵

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، برای دوره مالی سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ تهیه و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۱۴ 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	اعضاء
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	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	
شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس	محمد جهانگیریان	عضو هیئت مدیره و معاونت مالی و	
شرکت مبین وان کیش	هومن ملک لی	عضو هیئت مدیره	

فصل ۱

معرفی شرکت و ماهیت کسب و کار



موضوع شرکت براساس 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 اینترنت 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

معرفی صنعت 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.

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 تا انتهای بهار ۱۴۰۰ به شرح زیر است:

سهم بازار مشترکین پهن باند ثابت به تفکیک نوع تکنولوژی
در کل کشور تا انتهای بهار ۱۴۰۰

		تعداد مشترکین آسیاتک	تعداد (نفر)	سهم آسیاتک
XDSL	Servco	۶۵.۰۴۳	۲۴۷.۹۸۸	٪۲۶/۲
	FCP	۸۸۷.۹۰۸	۳.۱۰۵.۵۳۰	٪۲۸/۶
	TCI	-	۴.۹۷۲.۳۲۴	-
FTTX	FCP	.	۳۰۰	٪۰
	TCI	-	۱۷۰.۱۸۴	-
Wifi	Servco	.	۲۶۵.۵۵۳	٪۰
	FCP	۱۲.۲۸۳	۱۰۲.۵۵۰	٪۱۲/۰
TDLTE	FWA	۲۷.۷۲۳	۱.۴۵۷.۴۲۹	٪۱/۹
جمع کل مصرف کنندگان اینترنت در کشور		۹۸۲.۹۵۵	۱۰.۳۲۱.۸۵۸	

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 (صبا نت)، 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٪ مشتریان خانگی و بقیه مشتریان حقوقی و شرکت‌های کوچک یا شرکت‌هایی که خرید عمده می‌کنند، مثل آسان پرداخت، سامان پرداخت، به پرداخت 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، فیلمو، 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 نوبزگیر رایانه یا تبلت و گوشی	TD-LTE VDSL اینترنت ۳G / ۴G
پهنای باند اختصاصی	تجهیزات ارتباطی رادیو Point to Point سوییچ 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) تعداد پورت های نهایی و یا تعداد مشتریان نهایی شرکت

تعداد مشتریان شرکت انتقال داده های آسیاتک تا ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ در حوزه ADSL برابر ۸۸۷.۹۰۸ کاربر است.

ب) حجم پهنای باند اختصاصی (Dedicated Broadband)

حجم پهنای باند فروخته شده تا ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ علیرغم شیوع ویروس کرونا برابر ۵۶۵ گیگابایت بر ثانیه بوده است.

ج) دیتاسنتر

حجم محتوای داخلی تولید شده توسط دیتاسنترهای آسیاتک تا ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ برابر با ۹۰۰ گیگابایت بر ثانیه است.

محیط حقوقی شرکت

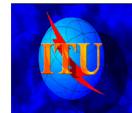
مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت:



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



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 مبتنی بر آن، توزیع و فروش پهنای باند اینترنت، ارائه خدمات صوتی و تصویری، متنی، داده‌ای و انواع خدمات فیبر، محتوایی و ارزش‌افزوده. 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	۱۰۰-۹۴-۱۶ وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات	مجوز ارائه‌دهنده خدمات ارتباطی ثابت FCP (Fixed Communications Provider)
رقبای اصلی در حوزه بورس شامل های وب، افراوت و مخابرات ایران می باشد.	۱۴۰۰	۱۳۹۹	عرضه سهام شرکت انتقال داده های آسیاتک	بورس اوراق بهادار تهران	مجوز پذیرش بورس
مهمترین رقبا در این حوزه صبا ایده (فیلمو و آپارات) شاتل (نماوا)	۱۴۰۰	۱۴۰۰	ارائه سرویس VOD	سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر 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 فرکانس‌های مختلف	۱۴۰۴	۱۳۹۵	ارائه خدمات باند پهن ثابت روی بستر سیم کارت با سرعت بسیار بالا	۱۰۰/۱۱۰/۱۱ سازمان تنظیم مقررات	مجوز بهره برداری فرکانس ۲۶۰۰ TD-LTE
فعال	۱۴۰۱	۱۳۹۹	گواهی رتبه‌بندی و احراز صلاحیت شرکت‌های انفورماتیکی مورد نیاز جهت احراز شرایط در مناقصه	شناسه ملی شرکت ۱۰۱۰۲۵۸۳۲۷۴: سازمان برنامه و بودجه کشور	گواهی رتبه‌بندی و احراز صلاحیت شرکت‌های انفورماتیکی
فعال	۱۴۰۰	۱۳۹۹	هماهنگی در امور مختلف صنف رایانه و اینترنت	۹۸/۲۹۸۳ سازمان نظام صنفی رایانه‌ای	مجوز فعالیت نظام صنفی
مجوز FCP کلیه مجوزهای PAP – ISP – ISDP را پوشش می‌دهد و با دریافت مجوز FCP کلیه این مجوزها لغو شدند.	۱۳۹۲	۱۳۸۲	ارائه خدمات عمومی انتقال داده‌ها 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	شماره‌های مختلف ۳۰ استان سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی	مجوز ISP (Internet Service Provider)
	-	۱۳۸۷	امکان فروش پهنای باند اختصاصی به سایر سرویس‌دهندگان اینترنت		مجوز (ISP) ISDP (Internet Service Distribution Provider)
اکثر شرکت‌های FCP دارای مرکز داده‌ها هستند، لیکن تکنولوژی و حجم دیتای انتقالی حائز اهمیت است.	۱۴۰۲	۱۳۹۹	شناسایی، ساماندهی و رتبه‌بندی ارائه‌دهندگان خدمات مرکز داده	۹۹۰۵ سازمان فناوری اطلاعات ایران	مجوز ارائه خدمات مرکز داده اخذ رده ۲ براساس استاندارد TIA۹۴۲

سهامداران و اعضای هیات مدیره 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

مسئولیت‌های اجتماعی

✘ گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت در سال مالی مورد گزارش و پیش‌بینی 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 فعالیت

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

کمک‌های عام‌المنفعه 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 استارت‌آپ 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 ناشنویان"، "ارائه سرویس اینترنت به انجمن ناشنویان"، "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

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 هیئت مدیره شرکت کارگزاری آتیه از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ (۳) عضو هیئت مدیره شرکت درسا صنعت اسپادانا (۴) نایب رئیس هیئت مدیره 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 آلکاتل 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 انتخابی
 هومن ملک لی	عضو هیأت مدیره	مبین وان کیش	کارشناسی ارشد مهندسی صنایع	(۱) مشاور سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری مهرگان سرمایه پارس (۲) مشاور توسعه کسب و کار شرکت پرداخت الکترونیک سپهر (۳) مدیر توسعه کسب و کار 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 هیئت مدیره شرکت مبین وان کیش (۲) استاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد یادگار امام خمینی (ره) شهرری

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 مشتریان: این کمیته مسئولیت پایش مستمر عوامل تأثیرگذار بر رضایت مشتریان را بر عهده دارد.

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 نامه مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۰۶ به شماره ۸۳۹۶۱ بورس اوراق بهادار تهران، و بر اساس مصوبه جلسه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۱۲ هیئت پذیرش بورس، شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام) در بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران پذیرش شده است.

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 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	۱۴۰۰.۰۱.۰۱	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	۱۴۰۰.۰۱.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۱۲	خدمات پهنای باند اینترنت	فناوران ایده پرداز صبا (آپارات)	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	۱۴۰۰.۰۱.۰۱	۱۴۰۰.۱۲.۲۹
۱۹	خدمات پهنای باند اینترنت (اینترنت)	ارتباطات ثابت پارسیان	۱۳۹۹.۰۱.۰۱	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

فصل ۲

اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت

برای دستیابی به آن اهداف



مهمترین رویدادهای محیط صنعت

در سال ۱۴۰۰ صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات در تداوم سال قبل بوده که در زیر برخی از مهمترین رویدادهای این صنعت آمده است:

رویکرد دولت در قبال صنعت ارتباطات

- با توجه به تغییر کابینه دولت و ایجاد طرح صیانت تمایل کاربران به استفاده از محتوای داخلی افزایش پیدا کرده که این امر منجر به افزایش سرمایه گذاری در حوزه IDC شده است و آسیاتک نیز متعاقبا برنامه ریزی لازم در این حوزه دارد.

کرونا و قرنطینه

- 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 از مهم ترین اثرات واکسیناسیون بر صنعت ارتباطات تغییر رفتار مصرف مشتریان تجاری و سازمان ها می باشد که فرصت جدیدی را برای آسیاتک فراهم می کند.

گسترش کاربری ICT

- 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 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.

توسعه زیرساخت

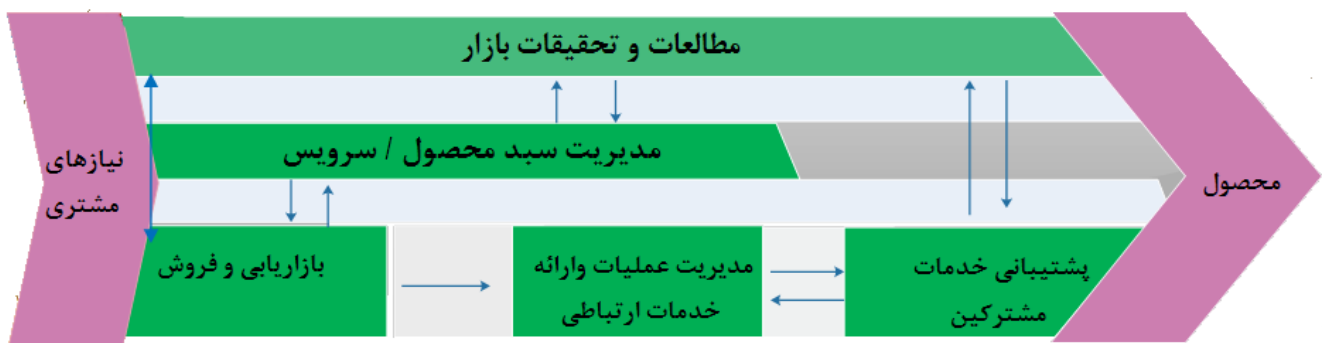
- در سال ۱۳۹۸ نیاز به توسعه زیرساخت ارتباطی کشور به خصوص با ظهور کرونا بیش از پیش نمایان شد. وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به خصوص تلاش های گسترده ای را با همکاری اپراتورهای مخابراتی و حتی سایر نهادهای ذیربط از جمله شهرداری ها، وزارت نیرو و وزارت راه و شهرسازی آغاز نموده است تا بتواند تحولی در زیرساخت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

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.

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	
چشم انداز	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 .
ماموریت	بهبود زندگی و کار از طریق رشد و تسهیل ارتباطات با ارائه خدمات با کیفیت، قابل اعتماد و فراگیر
ارزش ها	<ul style="list-style-type: none"> ✓ یکپارچگی و هماهنگی جهت رسیدن به اهداف (ما می توانیم) ✓ پاسخگویی، درستی و صداقت مسئولانه ✓ پایبندی به سیستم ها و بهبود مستمر ✓ ارزش آفرینی برای مشتریان ✓ نتیجه گرایی

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 (به‌ویژه 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
- ✂️ توسعه زیرساخت ها در حوزه خدمات دیتاسنتر، کلود (خدمات ابری) و ...
- ✂️ خرید و فروش آدرس های اینترنتی (IP)
- ✂️ خرید و فروش تجهیزات و نرم افزار های کاربردی حوزه IT و ICT

مدل درآمدی شرکت آسیاتک

<p>شرکای کلیدی (Key Partners) </p> <ul style="list-style-type: none"> • شرکت‌های مخابرات استانی • شرکت ارتباطات زیرساخت • نمایندگان فروش و پشتیبانی • پیمانکاران نصب • تامین کنندگان تجهیزات (مودم، dslam، ترمینال) • تامین کنندگان محتوا • تامین کنندگان تجهیزات 	<p>فعالیت‌های کلیدی (Key Activities) </p> <ul style="list-style-type: none"> • بازاریابی و برند سازی • مدیریت مناسب شبکه • تعامل سازنده با شرکت ارتباطات- زیرساخت • تعامل سازنده با شرکت مخابرات • مدیریت مراکز تماس و توسعه آن • تامین امنیت سرورهای مرکز داده 	<p>پیشنهاد ارزش (Value Propositions) </p> <ul style="list-style-type: none"> • کیفیت سرویس • تنوع سرویس • قیمت رقابتی • مدت زمان ارائه خدمات • خدمات پشتیبانی • روابط با مشتری • برند شناخته شده 	<p>روابط مشتری (Customer Relationships) </p> <ul style="list-style-type: none"> • سیستم خرید خودکار آنلاین • تعیین نماینده شرکت (مشتریان سازمانی) • روابط با انبوه مشتریان (یکطرفه) • بخش دیدگاه‌ها و نظرات در سایت • ارتباط پیامکی • ارسال ایمیل • نمایشگاه تخصصی 	<p>بخش بندی مشتری (Customer Segments) </p> <ul style="list-style-type: none"> • مشتریان خانگی • مشتریان سازمانی • نمایندگان فروش
	<p>منابع کلیدی (Key Resources) </p> <ul style="list-style-type: none"> • تجهیزات با کیفیت • نیروی انسانی متخصص، توانمند • منابع مالی و نقدینگی لازم • امتیاز بهره‌برداری • نرم افزار مدیریت حساب کاربر • (Accounting) • پهنای باند و لینک‌های انتقال 		<p>کانال‌های فروش (Channels) </p> <ul style="list-style-type: none"> • وبسایت • شبکه نمایندگی‌ها • مرکز تماس آسیاتک • کارشناس فروش شرکت (فروش حضوری) • مناقصات منتشره در جراید • مذاکره با شخص ثالث برای خدمات IDC 	
<p>ساختار هزینه (Cost Structure) </p> <ul style="list-style-type: none"> • هزینه پهنای باند، لینک، فضا و پاور مراکز • هزینه خرید، نگهداری و تعمیر تجهیزات، تاسیسات • هزینه نیروی انسانی 	<p>جریان درآمد (Revenue Streams) </p> <ul style="list-style-type: none"> • درآمد حاصل از نصب و راه اندازی سرویس اینترنت • درآمد حاصل از فروش مودم • درآمد حاصل از اشتراک ماهانه • درآمد حاصل از حجم و ترافیک اضافی • درآمد حاصل از رفع خرابی حضوری • درآمد حاصل از خدمات ارزش افزوده (آنتی ویروس و ...) 			

مزیت‌های رقابتی در ارتباط با بازار

عوامل کلیدی موفقیت آسیاتک در ارائه خدمات، طبق آخرین بررسی و تحلیل‌های استراتژیک، تحلیل‌های محیط کلان، محیط رقابتی، نظرات خبرگان و نظرات مشتریان، به شرح زیر می‌باشد:

رشد سریع بازار و تقاضا در صنعت به‌واسطه 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 زمینه‌های 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 شرکت‌های شاتل، پارس‌آنلاین، های‌وب، و ... می‌باشد. توسعه و پوشش مناسب جغرافیایی از منظر ارائه سرویس و شبکه فروش گسترده مویرگی با بیش از ۵۷۰۰ عاملیت فروش در سراسر کشور از مهم‌ترین 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 (به‌صورت بالفعل) معادل ۵.۶۰۰.۰۰۰ کاربر (به‌صورت بالقوه)، زمینه‌ساز رشد سریع‌تر و رشد فروش انواع خدمات و کالاها را فراهم نموده است. بنابراین برای شرکت تنوع در ارائه سرویس‌ها و ارائه قیمت رقابتی و رشد سریع کسب‌وکارهای 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 ملاحظه‌ای را در ساعاتی که عمدتاً مصرف‌کننده اینترنت نبودند به عنوان مشتریان پایدار افزایش دادند به طوریکه کلیه نمودارهای 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 ملاحظه‌ای گردیده است همچنین کرونا میزان مصرف محتوا (فیلم) را از پلتفرم‌های کشور به طور محسوسی افزایش داد. با توجه به میزبانی آسیاتک از پرمصرف‌ترین پلتفرم‌های فیلم و سریال کشور از جمله پلتفرم‌های فیلیمو و تماشاخونه و افزایش استفاده مشتریان از این پلتفرم‌ها میزان درآمد دیتاسنتر بابت میزبانی پلتفرم‌های مزبور افزایش یافته است.

مزیت های رقابتی به تفکیک هر محصول

مزیت های رقابتی به تفکیک محصول

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

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 علاوه بر ارائه خدمات در مراکز داده آزادگان و برج میلاد، توسعه مرکز داده میرعماد را به اتمام رسانده و در حال ارائه خدمات می باشد.

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 می پردازند. 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 می گیرد 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 کاراتری 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 و منطقه ویژه اقتصادی ماکو

در راستای برنامه های توسعه شرکت در حوزه دیتا سنتر، با توجه به مطالعات انجام شده و بررسیهای بعمل آمده در هیات مدیره آسیاتک مصوب گردید یکی از بزرگترین دیتاسنترهای کشور با متراژ ۷۰۰۰ متر مربع در فرودگاه بین المللی و منطقه ویژه اقتصادی پیام و دیگری با متراژ ۲۰۰۰۰ متر مربع در منطقه ویژه اقتصادی ماکو احداث شود. در این راستا انعقاد قرار داد ۲۵ ساله ای با فرودگاه بین المللی و منطقه ویژه اقتصادی پیام و انعقاد قرارداد منطقه ویژه اقتصادی ماکو مصوب گردید که در حال انعقاد قرارداد می باشد. معاونت اجرایی شرکت مسئولیت دریافت زمین و اخذ سرویسهای آب، برق و گاز را عهده دار گردید که از پیشرفت پروژه در منطقه ویژه اقتصادی پیام می توان به دریافت زمین مذکور و مشخص نمودن رئوس 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 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 تأمین مالی	مزایای پروژه	تاریخ بهره برداری	درصد پیشرفت	هزینه های انجام شده (میلیون ریال)	بر آورد هزینه سرمایه گذاری (میلیون ریال)	نام طرح
%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	%۵۱	۶۷۴,۰۰۰	۱,۳۰۵,۰۰۰	خدمات مرکز داده و خدمات مبتنی بر ابر - میرعماد(پسیو-تامین زیرساخت)
							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	%۴۸	۲۳۸,۰۰۰	۴۹۵,۰۰۰	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	۳۵۰,۰۰۰	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	۷۰۰,۰۰۰	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	۳,۰۰۰	۴۶۰,۰۰۰	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	%۷۳	۱۴۲,۰۰۰	۱۹۳,۷۴۸	توسعه فضای اداری شرکت (پردیس)

فصل ۳

مهمترین منابع، ریسکها و روابط



گزارش تجزیه 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.

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 مشترکین	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

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 سرمایه‌گذاری لازم در این حوزه‌ها است. رویکرد شرکت انتقال داده‌های آسیاتک با عنایت به تغییرات فناوری، رویکردی پویا بوده و معاونت‌های شبکه و فناوری اطلاعات به طور مستقیم مسئولیت پایش و مدیریت این ریسک را بر عهده دارند. شناسایی بازار بالقوه حوزه Cloud و خدمات ابری و سرمایه‌گذاری 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 انواعی از شبه انحصار به نفع شرکت مخابرات در اثر وجود سیاست‌های نامشخص دولت در این صنعت قابل مشاهده است. عزم جدی دولت در عملیاتی کردن اصلاحات اقتصادی، پیاده‌سازی برنامه‌های خصوصی‌سازی 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 شرکت‌های مخابرات استانی برخوردار از سابقه مناسب در مدیریت روابط با نهادها و شرکت‌های زنجیره تولید و از طریق استخدام و به کارگیری نظرات مشاوره‌ای 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 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 دیتاسنترها نقش مهمتری از خدمات دسترسی خانگی در صنعت ارتباطات خواهند داشت که آسیاتک با توسعه خدمات دیتاسنتر 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 سیاست‌های مخابراتی</p>
<p>ارتباط مناسب شرکت انتقال داده‌های آسیاتک به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت بازار FCP ها در کشور در سال‌های اخیر با سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی بعنوان مهم‌ترین مرجع نظارتی قیمت‌گذاری اینترنت در کشور توسط دولت صورت می‌گیرد و دولت همواره در راستای کاهش قیمت تمام شده برای مصرف‌کننده نهایی گام برمی‌دارد، در صورتی که کاهش نرخ اینترنت برای مصرف‌کننده بیش از کاهش نرخ ارائه خدمات دولتی باشد؛ به شرکت‌های لایه دو (اپراتورها) ریسک تصمیمات دولتی وارد می‌شود. 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 می‌دهد. 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 دیتاسنتر 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 دیتاسنتر از ۶۶۰ رک به ۲۲۶۰ رک در طی سال های ۱۴۰۱ می باشد.</p>	<p>ریسک سیاست‌گذاری‌های دولتی و ملاحظات قانونی از جمله محدودیت در ارائه خدمات (برای مثال طرح صیانت از فضای مجازی)</p>

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:

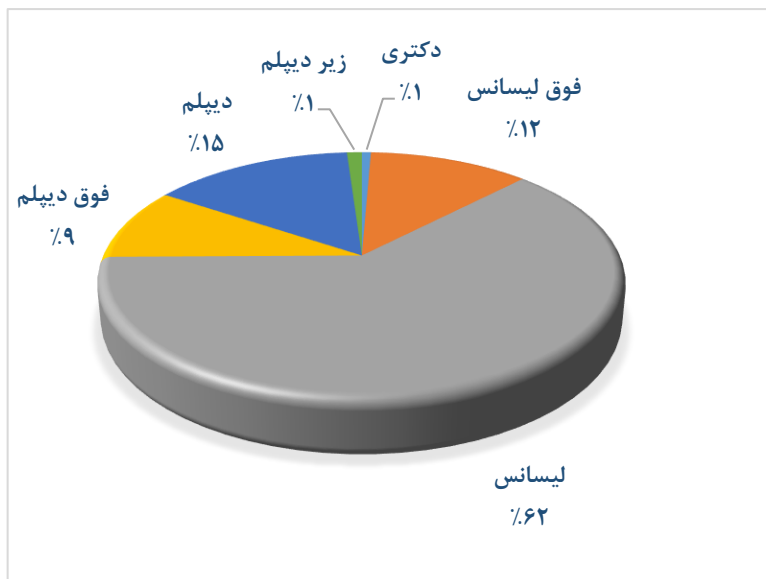
✂ میانگین سنی کارکنان ۳۱ سال است.

✂ 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.

مدارک تحصیلی سرمایه های انسانی آسیاتک

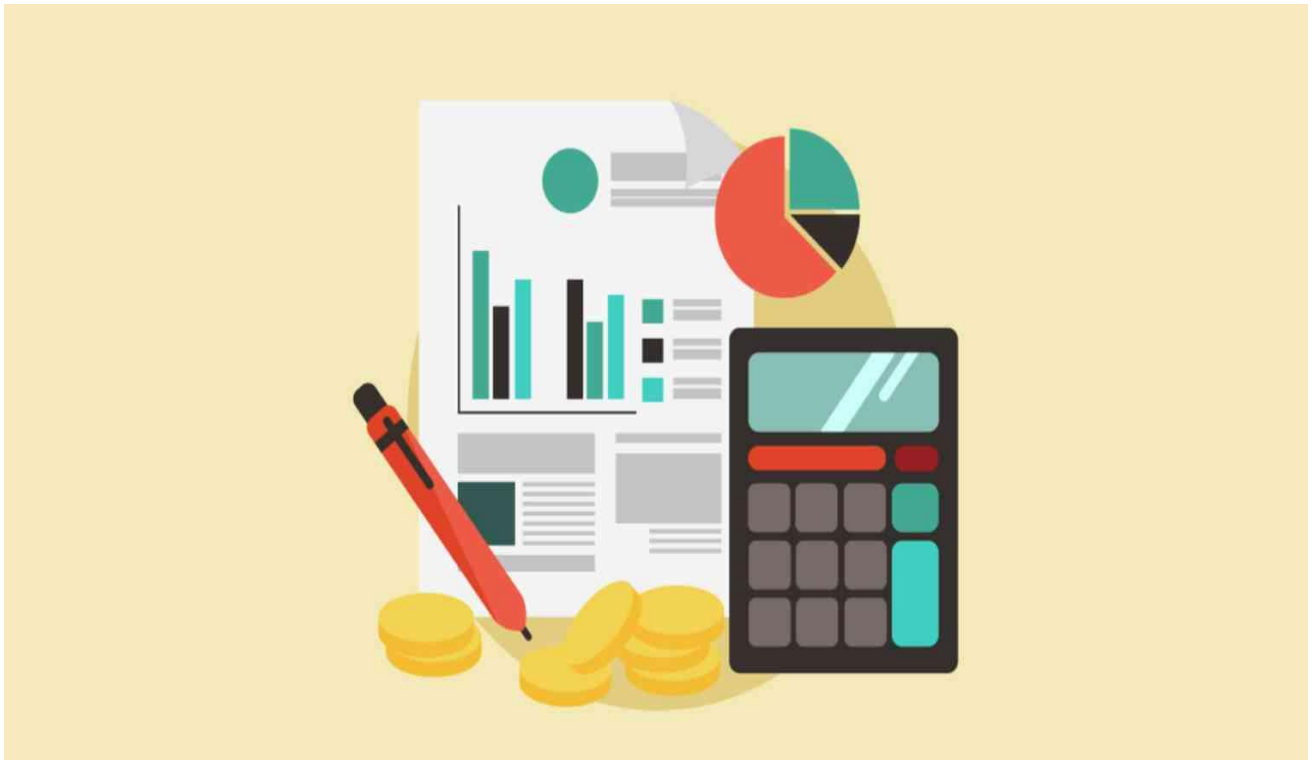
وضعیت تحصیلی نیروی انسانی آسیاتک



از لحاظ نوع قرارداد	از لحاظ سطح تحصیلات	
	تعداد	تحصیلات
۰	۰	دکتری
۳	۳	دانشجوی دکتری
۳	۳	مجموع
۵۷	۵۷	کارشناسی ارشد
۲۷	۲۷	دانشجوی کارشناسی ارشد
۸۴	۸۴	مجموع
۳۶۹	۳۶۹	کارشناسی
۶۹	۶۹	دانشجوی کارشناسی
۴۳۸	۴۳۸	مجموع
۵۶	۵۶	فوق دیپلم
۱۲	۱۲	دانشجوی فوق دیپلم
۶۸	۶۸	مجموع
۱۰۲	۱۰۲	دیپلم
۱۰۲	۱۰۲	مجموع
۶	۶	زیر دیپلم
۶	۶	مجموع
۷۰۱	۷۰۱	مجموع کل کارکنان صف

فصل ۴

نتایج عملیات و چشم اندازها



وضعیت مالی شرکت

خلاصه ترازنامه شرکت برای دوره مالی جاری، دوره مالی مشابه در سال گذشته و سال مالی قبل به شرح زیر است:

سال مالی / شرح	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۱۲/۳۰ (حسابرسی شده)
جمع دارایی‌های جاری	۱,۱۰۰,۲۹۱	۹۲۲,۱۰۶	۷۸۹,۸۷۰
جمع دارایی‌های غیر جاری	۵,۱۰۲,۲۵۷	۳,۳۸۰,۲۳۲	۴,۷۷۷,۹۵۵
جمع دارایی‌ها	۶,۲۰۲,۵۴۸	۴,۳۰۲,۳۳۸	۵,۵۶۷,۸۲۵
جمع بدهی‌های جاری	۲,۷۳۸,۳۹۶	۲,۶۴۰,۰۷۴	۲,۲۷۶,۲۲۵
جمع بدهی‌های غیر جاری	۴۰۱,۱۰۲	۲۴۹,۱۶۲	۴۶۸,۷۹۵
جمع بدهی‌ها	۳,۱۳۹,۴۹۸	۲,۸۸۹,۲۳۶	۲,۷۴۵,۰۲۰
جمع حقوق صاحبان سهام	۳,۰۶۳,۰۵۰	۱,۴۱۳,۱۰۲	۲,۸۲۲,۸۰۵
جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام	۶,۲۰۲,۵۴۸	۴,۳۰۲,۳۳۸	۵,۵۶۷,۸۲۵

افزایش در دارایی جاری عمدتاً بابت افزایش در پیش پرداخت‌ها به جهت خرید تجهیزات، دیتاسنتر و افزایش وجوه

نقد از محل افزایش ۳۰ درصدی فروش نسبت به دوره مالی مشابه در سال گذشته می باشد.

افزایش در دارایی‌های غیر جاری عمدتاً بابت:

(۱) افزایش در دارایی‌های ثابت مشهود به جهت راه اندازی، ساخت و خرید تجهیزات مورد نیاز جهت پروژه‌های دیتاسنتر ساختمان میرعماد و برج میلاد می باشد.

(۲) افزایش در دارایی‌های نامشهود به جهت تکمیل پلتفرم تماشاخانه (VOD)، خرید محتوا، نرم افزار و لایسنس می باشد.

افزایش در تسهیلات طی دوره عمدتاً بابت ساخت و خرید تجهیزات مورد نیاز جهت پروژه‌های دیتاسنتر می باشد.

افزایش در حقوق صاحبان سهام به جهت افزایش سرمایه به میزان ۱.۴۰۰.۰۰۰ میلیون ریال از محل مطالبات حال

شده، ثبت شده در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۲۸ می باشد.

نتایج عملیات شرکت

عملکرد سالانه منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹ (حسابرسی شده)	عملکرد منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	عملکرد منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	شرح / سال مالی
۵,۷۵۱,۴۲۶	۱,۲۲۵,۱۹۸	۱,۷۲۰,۱۲۲	فروش خالص و درآمد ارائه خدمات
(۳,۸۵۶,۶۰۲)	(۸۱۰,۸۸۶)	(۱,۰۹۷,۷۷۳)	بهای تمام شده کالای فروش رفته و خدمات ارائه شده
۱,۸۹۴,۸۲۴	۴۱۴,۳۱۲	۶۲۲,۳۴۹	سود ناخالص
(۱,۰۵۱,۴۵۰)	(۲۰۵,۲۲۱)	(۳۰۵,۸۸۲)	هزینه های فروش، اداری و عمومی
۳۷,۱۴۰	۲۰,۹۴۱	۰	سایر درآمدهای عملیاتی
۸۸۰,۵۱۴	۲۳۰,۰۳۲	۳۱۶,۴۶۷	سود عملیاتی
(۳۷,۰۲۶)	(۷,۷۵۹)	(۶,۷۸۷)	هزینه های مالی
۶۳,۲۶۴	۲۶,۲۲۹	۳۱۳	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی
۹۰۶,۷۵۲	۲۴۸,۵۰۲	۳۰۹,۹۹۳	سود ناشی از فعالیت های عادی قبل از کسر مالیات
(۲۱۰,۲۷۲)	(۶۲,۱۲۵)	(۶۹,۷۴۸)	مالیات بر درآمد
۶۹۶,۴۸۰	۱۸۶,۳۷۷	۲۴۰,۲۴۵	سود خالص
۶۵۳	۳۱۱	۱۱۸	سود هر سهم

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)

عملکرد ۱۳۹۹ (حسابرسی شده)	عملکرد ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	عملکرد ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	سال مالی / شرح
۴,۲۷۸,۵۸۱	۹۲۲,۴۸۵	۱,۲۸۱,۲۳۵	درآمد خدمات اینترنت
۱,۳۱۰,۳۵۹	۲۸۲,۶۹۷	۴۱۷,۵۸۱	درآمد خدمات IT
۱۶۲,۴۸۶	۲۰,۰۱۶	۲۱,۳۰۵	فروش کالا
۵,۷۵۱,۴۲۶	۱,۲۲۵,۱۹۸	۱,۷۲۰,۱۲۲	جمع درآمدها

دلایل تغییر عملکرد دوره مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ به نسبت دوره مالی مشابه 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

- دیتاسنتر
 ۱. تغییر مکانیزم قیمت گذاری
 ۲. طراحی سرویس هایی 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.

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

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 در اختیار داشتن حدود ۱.۱۰۰.۰۰۰ پورت، در حال ارائه سرویس است. در حال حاضر امکان سرویس‌دهی در تمامی مراکز کشور امکان‌پذیر می‌باشد. همچنین در خصوص ارائه سرویس بیت استریم با توجه به قرارداد شرکت مخابرات ایران این شرکت قادر به ارائه سرویس در ۳۲۰۰۰ مرکز مخابراتی در تمامی شهرها و روستاهای کشور می‌باشد که عملاً منجر می‌شود آسیاتک یکی از بازیگران اصلی در این حوزه باشد.

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 می باشد. 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 دکل ها و پاپ سایت های شرکت و همچنین حضور در مراکز مخابراتی حساس و مهم زیرساختی کشور است. در این بخش آسیاتک با بهره گیری 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)، بزرگ ترین دارنده ظرفیت پهنای باند در کشور در بین شرکت های 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 رک ها 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.

نسبت های مالی

نسبت های مقایسه ای

ردیف	نسبت	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
۱	نسبت جاری	۴۰٪	۳۵٪	۳۵٪
۲	نسبت سریع (آنی)	۲۹٪	۲۹٪	۳۰٪
۳	گردش مطالبات	۳	۲	۸
۴	دوره وصول مطالبات تجاری	۱۲۰	۱۸۰	۴۶
۵	نسبت بدهی	۵۱٪	۶۷٪	۴۹٪
۶	نسبت مالکانه	۴۹٪	۳۳٪	۵۱٪
۷	نسبت بدهی به ارزش ویژه	۱۰۲٪	۲۰۴٪	۹۶٪
۸	حاشیه سود ناخالص	۳۶٪	۳۴٪	۳۳٪
۹	حاشیه سود عملیاتی	۱۸٪	۱۹٪	۱۵٪
۱۰	حاشیه سود قبل از کسر مالیات	۱۸٪	۲۰٪	۱۶٪
۱۱	حاشیه سود خالص	۱۴٪	۱۵٪	۱۲٪
۱۲	بازده دارایی (ROA)	۴٪	۴٪	۱۳٪
۱۳	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)	۸٪	۱۳٪	۳۴٪

افزایش در نسبت جاری، درمقایسه با دوره مالی مشابه در سال گذشته عمدتاً بابت افزایش در نقدینگی به جهت افزایش فروش می باشد.

افزایش نسبت مالکانه، در مقایسه با دوره مالی مشابه در سال گذشته بابت افزایش سرمایه شرکت به مبلغ ۱,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال می باشد.

افزایش نسبت بدهی و بدهی به ارزش ویژه نسبت به سال مالی گذشته، عمدتاً از محل سود سهام پرداختی می باشد.

کاهش بازده حقوق صاحبان سهام، درمقایسه با دوره مالی مشابه در سال گذشته، بابت افزایش سرمایه به مبلغ ۱,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریال می باشد و از طرفی بازدهی طرح های سرمایه گذاری شده در سال های آتی می باشد.

فصل ۵

مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف اعلام شده



مقاصد استراتژیک

با توجه به تحلیل‌های 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 چشم‌انداز

مقصد استراتژیک مرتبط	اجزای اصلی چشم‌انداز 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

فرصت ها 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.

فرصت	تهدید
<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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 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 ❖ بهای تمام شده سرویس ها به سبب میزبانی از تامین کنندگان محتوا و حجم اینترنت خریداری شده ❖ طرح صیانت از کاربران سطح کشور منجر به توسعه نگهداری محتوای داخلی خواهد شد ❖ توسعه زیرساختهای یادگیری مبتنی بر وب ❖ رویکرد دولت برای توسعه خدمات دولت الکترونیک ❖ تغییر ذائقه مصرف کننده برای استفاده از شبکه های IPTV و VOD به جای تلویزیون ملی ❖ افزایش قیمت تجهیزات پایه مثل رایانه ها و لپ تاپ ها که منجر به تمایل برای استفاده از خدمات ابری می شود. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ ظهور تکنولوژیهای جایگزین برای اینترنت ثابت ❖ بودجه کم مشتریان در مصرف اینترنت ❖ محدودیت شدید در تامین سرمایه، بخصوص از طریق سرمایه گذاران خارجی ❖ رقابت نا برابر شرکتهای در حوزه اینترنت ثابت و موبایل با توجه به سیاستهای ملی ❖ افزایش بهای خدمات دولتی ❖ روند کند توسعه زیر ساخت های ارتباطی کشور با افزایش تحریمها ❖ توسعه زیرساخت اینترنت ثابت در مناطق روستایی توسط شرکت مخابرات. ❖ عدم آمادگی زیرساختهای مخابراتی کشور همراستا با سرعت بالای فناوریهای نوین ❖ تعارض میان سیاست قیمت گذاری رگولاتوری و افزایش قیمت آوردههای مخابراتی ❖ کند شدن روند توسعه خدمات پهنای باند با توجه به طرح ساماندهی دکل های ارتباطی حوزه های مخابرات و فناوری اطلاعات ❖ عدم امکان همکاری و شراکت با شرکتهای معتبر بین المللی در صورت ادامه تحریم ها ❖ عدم پیش بینی سیاستهای فیلترینگ ، و قیمتگذاری رگولاتوری و قیمتگذاری آوردههای مخابراتی و رکود اقتصادی ❖ حملات سایبری از طرف دول متخاصم ❖ ارتقا ابزارها و دانش هک و نفوذ در حوزه سایبری



تحلیل: با بررسی وضعیت کلی اهداف و تحقق آن ها طی ۳ ماه ابتدای سال ۱۴۰۰، تحقق اهداف در تمامی مدیریت ها بالای ۸۰ درصد و مدیریت اجرایی تحقق ۱۰۰ درصدی در این ۳ ماه داشته است.

برنامه‌های شرکت آسیاتک در جهت تحقق اهداف و راهبردهای خود در سال ۱۴۰۰

<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>ارتقا کیفیت و پایداری خدمات بر بستر شبکه</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>تحقیق افزایش بهره وری</p>
<p>بهبود سنو 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: گیم، Asiadl</p>	<p>افزایش سودآوری و رشد پایدار</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>نوآوری در ارائه خدمات</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>توسعه و نگهداشت نیروی انسانی</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 B2B، ارسال تیکت به طور مستقیم از مرکز تماس به پشتیبان، سطح بندی B2B 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 کمپوآکس 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>	<p>مشتری محوری</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

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

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

توسعه خدمات STP

ارائه خدمات CDN در حوزه Datacenter

تحقق بودجه دوره مالی سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱

نوع درآمد	پیش بینی بودجه سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	عملکرد واقعی سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	تحقق
درآمد اینترنت ADSL و خدمات وابسته	۱,۰۳۵,۱۱۵	۱,۰۱۱,۹۲۵	%۹۸
درآمد اینترنت TD-LTE و خدمات وابسته	۴۴,۴۷۶	۴۴,۱۹۱	%۹۹
درآمد فروش تجهیزات و خدمات فنی مهندسی	۲۲۰,۶۸۲	۲۱,۳۰۵	%۹
درآمد پهنای باند و خدمات وابسته	۱۷۳,۰۴۰	۱۴۸,۹۶۸	%۸۶
درآمد سرویس دیتا سنتر و خدمات وابسته	۳۴۱,۷۳۲	۴۰۴,۵۰۷	%۱۱۸
درآمد خدمات فروش عمده و خدمات وابسته	۲۸,۷۴۰	۱۹,۸۸۲	%۶۹
درآمد اینترنت بیسیم و خدمات وابسته	۲۶,۲۴۰	۲۵,۰۴۲	%۹۵
درآمد تلفن ثابت	۴۲,۵۲۱	۴۴,۳۰۲	%۱۰۴
مجموع (میلیون ریال)	۱,۹۱۲,۵۴۶	۱,۷۲۰,۱۲۲	%۹۰

مقایسه عملکرد دوره مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ با دوره مالی مشابه سال قبل

نوع درآمد	عملکرد دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	عملکرد دوره سه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	درصد پیشرفت
درآمد اینترنت ADSL و خدمات وابسته	۱,۰۱۱,۹۲۵	۷۴۴,۴۳۳	%۳۶
درآمد اینترنت TD-LTE و خدمات وابسته	۴۴,۱۹۱	۲۱,۶۲۱	%۱۰۴
درآمد فروش تجهیزات و خدمات فنی مهندسی	۲۱,۳۰۵	۲۳,۲۸۰	%۸
درآمد پهنای باند و خدمات وابسته	۱۴۸,۹۶۸	۱۰۶,۵۹۸	%۴۰
درآمد سرویس دیتا سنتر و خدمات وابسته	۴۰۴,۵۰۷	۲۷۹,۴۳۱	%۴۵
درآمد خدمات فروش عمده و خدمات وابسته	۱۹,۸۸۲	۱۰,۴۴۰	%۹۰
درآمد اینترنت بیسیم و خدمات وابسته	۲۵,۰۴۲	۱۸,۰۱۷	%۳۹
درآمد تلفن ثابت	۴۴,۳۰۲	۲۱,۳۷۹	%۱۰۷
مجموع (میلیون ریال)	۱,۷۲۰,۱۲۲	۱,۲۵۵,۱۹۸	%۴۰

تحلیل نوسانات فروش:

۱- افزایش 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 و همچنین تداوم پاندمی کرونا می باشد.

۲- درآمد فروش ADSL در میان دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ شامل مبلغ ۲۶۱,۹۷۴ میلیون ریال بابت قراردادهای فی ما بین با مراکز مخابراتی تحت عنوان قرارداد های "BOT" می باشد، که مبلغ ۹۱,۶۹۱ میلیون ریال مربوط به سهم ۳۵ درصدی مراکز مخابراتی مذکور می باشد. شایان ذکر است شرکت جهت ارائه سرویس به تعدادی از مشتریان 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 شرکت آسیاتک تهیه شده است. وجوه دریافتی از محل 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.

۳- افزایش در درآمدهای خدمات IT، عمدتاً بابت افزایش تعداد مشتری، افزایش میزان ترافیک ارائه شده به مشتریان و تغییر نرخ خدمات ارائه شده می باشد.

۴- 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 دیتاسنتر براساس ترافیک استفاده شده برای استفاده کنندگان صادر می گردد.

۵- افزایش درآمد تلفن ثابت، عمدتاً ناشی از افزایش تعداد مشتری می باشد.

۶- افزایش فروش عمده و خدمات وابسته، عمدتاً بابت افزایش تعداد مشتری و افزایش نرخ و سیاست های فروش و کسب و کار می باشد.

روند سودآوری شرکت

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

روند تغییرات سودآوری

شرح - سال مالی	عملکرد سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	عملکرد سه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	عملکرد ۱۳۹۹ حسابرسی شده
سود ناخالص	۶۲۲,۳۴۹	۴۱۴,۳۱۲	۱,۸۹۴,۸۲۴
سود عملیاتی	۳۱۶,۴۶۷	۲۳۰,۰۳۲	۸۸۰,۵۱۴
سود خالص	۲۴۰,۲۴۵	۱۸۶,۳۷۷	۶۹۶,۴۸۰

حاشیه سود

شرح - سال مالی	عملکرد سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	عملکرد سه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱	عملکرد ۱۳۹۹ حسابرسی شده
حاشیه سود ناخالص	۳۶٪	۳۴٪	۳۳٪
حاشیه سود عملیاتی	۱۸٪	۱۹٪	۱۵٪
حاشیه سود خالص	۱۴٪	۱۵٪	۱۲٪

سرمایه و ترکیب سهامداران

آخرین سرمایه ثابت شده شرکت مبلغ ۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال منقسم به ۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ 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

سرمایه گذاری های بلندمدت

سرمایه گذاری های بلندمدت - مبالغ به میلیون ریال

سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹ حسابرسی شده		دوره سه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱		دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱		نام شرکت
درصد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	
٪۱۷	۱۷,۰۰۰	٪۱۷	۱۷,۰۰۰	٪۱۷	۱۷,۰۰۰	توسعه ارتباطات رایان تدبیر
٪۱۱	۳,۸۹۵	٪۱۱	۳,۸۹۶	٪۱۱	۳,۸۹۵	پارس گیتی ارتباط
٪۹۸	۹۰	٪۹۸	۹۰	٪۹۸	۹۰	عصر داده های آسیاتک
٪۵۱	۵,۱۰۰	۰	۰	٪۵۱	۵,۱۰۰	داده های ابری امین آسیا
٪۲	۰,۲	٪۲	۰,۲	٪۲	۰,۲	فن آوران نوین بنیان پاسارگاد
٪۰,۰۳	۵,۷۳۲	-	-	٪۰,۰۳	۵,۷۳۲	مبین وان کیش

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 زیرساختهای 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.

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.

سیاست ها و قابلیت های فروش

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

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