



شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام)

گزارش سالیانه هیئت مدیره به

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام

سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

۱	۱. پیشگفتار
	۲. پیام هیئت مدیره
	۳. معرفی شرکت
۶	۳/۱. تاریخچه فعالیت شرکت
۷	۳/۲. موضوع فعالیت
	۴. سرمایه و ترکیب سهامداران
۱۰	۴/۱. مدیرعامل و ترکیب اعضاء هیئت مدیره:
۱۱	۴/۲. اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی
	۵. اهداف و راهبردها
۱۶	۵/۱. ارکان جهت ساز
	۶. مرور کلی بر وضعیت و تحولات آسیاتک
۱۹	۶/۱. خلاصه فعالیت آسیاتک
۲۰	۶/۲. جایگاه فعلی صنعت و وضعیت رقابتی آن
۲۱	۶/۳. پرتفوی درآمدی سال ۱۳۹۹
۲۲	۶/۴. اهم تحولات اخیر در صنعت IT کشور
۲۳	۶/۵. عوامل کلیدی موفقیت آسیاتک
۲۵	۶/۶. انواع محصولات/ خدمات قابل ارائه
۲۵	۶/۶/۱. ارائه اینترنت پرسرعت ADSL۲+
۲۶	۶/۶/۲. ارائه خدمات پهنای باند اختصاصی
۲۷	۶/۶/۳. ارائه خدمات و سرویس‌های مرتبط با (IDC)
	۷. مدیریت ریسک
۲۹	۷/۱. ریسک تغییرات نرخ ارز
۲۹	۷/۲. ریسک تغییرات فناوری
۲۹	۷/۳. ریسک تامین به موقع و اقتصادی منابع مالی
۳۰	۷/۴. ریسک رقابت در صنعت
۳۰	۷/۵. ریسک عدم همکاری مخابرات استانها
۳۰	۷/۶. ریسک سیاست‌گذاری‌های دولتی و ملاحظات قانونی
۳۱	۷/۷. ریسک‌های مرتبط با انتشار عمومی سهام شرکت
۳۱	۷/۸. ریسک تورم
۳۱	۷/۹. موفقیت‌ها، مزایا، مشکلات کلی و محدودیتها
	۸. کمیته های سازمان
	۹. شرکت از منظر بورس اوراق بهادار
	۱۰. جایگاه شرکت در صنعت
۴۰	۱۰/۱. رتبه‌بندی شرکت‌های FCP بر اساس ارزیابی اپراتورهای برتر
۴۱	۱۰/۲. سهم بازار آسیاتک
	۱۱. جوایز و افتخارات ، استانداردهای مدیریتی
۴۳	۱۱/۱. گواهینامه‌های اخذ شده
۴۴	۱۱/۲. اهم جوایز و تقدیرنامه‌های دریافت شده
	۱۲. فرآیند تولید محصولات/ ارائه خدمات
۴۶	۱۲/۱. فرآیند ارائه اینترنت پرسرعت ADSL +۲
۴۷	۱۲/۲. فرآیند ارائه خدمات پهنای باند اختصاصی

۴۹	۱۲/۳. فرآیند ارائه خدمات و سرویس‌های مرتبط با (IDC)
۵۰	۱۳. ویژگی‌های ممتاز دیتاسنتر آسیاتک
۵۲	۱۴. محصولات و سرویس‌های تازه رشد یافته و طرح های آتی
۵۲	۱۴/۱. PUBLIC WI-FI
۵۳	۱۴/۲. VOD
۵۳	۱۴/۳. TD-LTE
۵۴	۱۴/۴. WIRELESS (PTP & PTMP)
۵۵	۱۴/۵. تلفن ثابت
۵۶	۱۴/۶. FTTX
۵۶	۱۵. طرح تکنولوژی و برنامه های توسعه
۵۸	۱۶. فعالیتهای مربوط به خدمات پس از فروش
	۱۷. محیط حقوقی شرکت
۶۱	۱۷/۱. مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت
۶۲	۱۸. گزارش مسئولیت های اجتماعی شرکت
۶۲	۱۸/۱. گزارش وضعیت مصرف انرژی در شرکت
۶۲	۱۸/۲. گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت
	۱۸/۳. 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
۶۳	
۶۴	۱۸/۴. گزارش عملکرد اجتماعی شرکت
	۱۹. منابع انسانی
	۲۰. فعالیتهای مالی شرکت در سال مورد گزارش
	۲۰/۱. مقایسه نتایج عملیات، وضعیت مالی و جریان وجوه نقد با بودجه و روند سه ساله
۷۳	
۷۵	۲۰/۲. خلاصه آمار مربوط به فروش محصولات/ ارائه خدمات
۷۶	۲۰/۳. خلاصه وضعیت طرح های در دست اجرا
۷۶	۲۱. نسبتهای مالی
۷۷	۲۲. پیشنهاد هیئت مدیره در خصوص تخصیص سود
۷۷	۲۳. اطلاعات تماس شرکت

است و در آن، بر افشای حداقل اطلاعات لازم با عناوین ذکر شده، با توجه به عمومیت و اهمیت اطلاعات مورد نظر، تاکید از پرداختن به اطلاعات مربوط به شرایط خاص خودداری گردیده است. بدیهی است در بکارگیری این نمونه برای شرکتهای تجاری، خدماتی و ... و همچنین صنایع خاص نظیر پیمانکاری، بیمه، بانکداری، کشاورزی و دامداری، لازمست در شکل و محتوای اطلاعات آن، حسب مورد و نیاز، تغییرات مناسب به عمل آید.

۲) شرکت فاقد شرکتهای اقماری می باشد.  
**در تهیه این گزارش، باید موارد زیر مورد توجه قرار گیرد:**

الف- اطلاعات مالی در این گزارش باید، حسب مورد و با توجه به اهمیت مبالغ، به هزار ریال یا میلیون ریال منعکس شود و با ارقام صورتهای مالی مربوط منطبق باشد.  
ب- برای توصیف بهتر اطلاعات مرتبط با روندها و مقایسه ها در موارد گوناگون، ضروریست حسب مورد، از نمودارهای مناسب استفاده شود.

ج- شرکتهایی که سهام آنها در بورس اوراق بهادار پذیرفته شده است، باید گزارش فعالیتهای خود را طبق مدل نمونه ابلاغ شده توسط سازمان بورس اوراق بهادار، تهیه کنند.  
د- شرکت ها می توانند در صورت نیاز و برای ارائه تجزیه و تحلیل بهتری از وضعیت خود، نسبت های مالی دیگری را به مجموعه نسبت های ارائه شده اضافه نمایند.

اگرچه اطلاعات صورت های مالی اساسی به عنوان یکی از منابع عمده اطلاعاتی است، اما اطلاعاتی که از طریق گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی صاحبان سهام ارائه می شود نیز میتواند اطلاعاتی با اهمیت و مکمل اطلاعات صورت های مالی تلقی و به عنوان ابزاری توسط هیئت مدیره برای اطلاع رسانی در خصوص جنبه های مهم عملکرد خود به مجمع عمومی به کار گرفته شود.

طبق ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷ «هیئت مدیره شرکت باید پس از انقضای سال مالی صورت دارایی و دیون شرکت را در پایان سال و همچنین ترازنامه، حساب عملکرد و حساب سود و زیان شرکت را به ضمیمه گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت طی سال مالی مزبور تنظیم کند. اسناد مذکور در این ماده باید حداقل بیست روز قبل از تاریخ مجمع عمومی سالانه در اختیار بازرسان گذاشته شود.»

با توجه به الزام قانونی فوق و نظر به نبود ساختار و شکل مشخص برای گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت و نیز پراکندگی زیاد در محتوا و نوع اطلاعات منتشر شده در این گزارش ها و به منظور تامین نیازهای اطلاعاتی استفاده کنندگان و هماهنگی در ارائه اطلاعات مورد نیاز، نمونه گزارش «فعالیت و وضع عمومی شرکت» بر پایه مفروضات زیر تهیه گردیده است:

۱) در تهیه این گزارش، فرض شده است که واحد گزارش دهنده، شرکت سهامی تولیدی

## مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت انتقال داده های آسیاتک (سهامی عام)

با احترام

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ بدینوسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال ۱۳۹۸ دوره مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ تقدیم می گردد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارشهای سالانه هیئت مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورتهای مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیئت مدیره فراهم میآورد.

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیئت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه آن تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی میتوان پیشبینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان میشود، از گزارش حذف نگردیده است.

اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت
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	مسعود وکیلی نیا	عضو هیئت مدیره
شرکت خدمات مدیریت اندیشه آتیه مداران	محمد جهانگیریان	عضو هیئت مدیره



۲. پیام هیئت مدیره



کهن نیز از این موهبت بی نصیب نمانده است. گسترش شبکه های ارتباط جمعی و بهره مندی از اینترنت با کیفیت حق مردمان این سرزمین است.

شرکت انتقال داده های آسیاتک با تکیه بر توان متخصصان داخلی و با به کارگیری به روز ترین فن آوری های جهان چشم انداز خود را رسیدن به مطلوب ترین اپراتور ارائه دهنده خدمات ارتباطاتی تا سال ۱۴۰۴ خورشیدی قرار داده و در راه رسیدن به این قله رفیع گام های بلندی را برداشته است. مشارکت در راه اندازی شبکه ملی ارتباطات، افتتاح دیتاسنتر ملی برج میلاد و ... گوشه کوچکی از تلاش ها و دستاوردهای کارکنان شرکت آسیاتک است. بی شک اکنون بهتر شدن زندگی، تسهیل کسب و کار، حفظ محیط زیست و بسیاری دیگر از مولفه های زندگی مطلوب در گروی رشد وسایل ارتباط جمعی در کشور است. ما می خواهیم در شرکت انتقال داده های آسیاتک سهمی هر چند کوچک در رشد و پیشرفت ایران داشته باشیم و سرزمینمان را به سمت توسعه بیشتر سوق دهیم. قطعاً طی این مسیر خطیر بدون همدلی و همفکری شما گرامیان میسر نخواهد بود؛ پس صمیمانه دستان گرم شما را می فشاریم و دلگرمیم به دعاها و خیرتان.

خرسندیم که پس از یک سال تلاش و تکاپو، به یاری و عنایات خداوند متعال، مجالی دوباره یافتیم تا کارنامه تلاش گران شرکت انتقال داده های آسیاتک را یک بار دیگر تقدیم حضورتان کنیم.

از زمانی که بشر به سوی تمدن گام نهاد و به کسب، گسترش و ترویج علم و فرهنگ پرداخت تمامی دستاوردهای خود را برای حفظ و انتقال آن به نسل های بعد به نگارش درآورد و این سرآغازی بود بر شکل گیری ارتباطات بشری. انقلاب صنعتی و بعدها پیدایش رسانه های سراسری از قبیل روزنامه، رادیو، تلویزیون و ... دگرگونی فراوانی در زندگی انسان ایجاد کرد و آن را به موجودی بدل کرد که دیگر زندگی بدون وسایل ارتباط جمعی برای آن ممکن نبود. با رخداد انقلاب دیجیتال عصری شگفت انگیز در زندگی بشریت آغاز شده است. داده های اطلاعاتی کیلومترها فاصله میان دو اقیانوس را در مقیاسی کم تر از ثانیه طی می کنند و اطلاعات بشری را به هم متصل می سازند. بشریت گام های اساسی به سوی توسعه بر می دارد و فرصت های برابر از طریق شبکه اینترنت برای تک تک ساکنان این کره خاکی فراهم می شود. میهن عزیزمان ایران، به عنوان طلایه دار تمدن بشری در این فلات



۳. معرفی شرکت

### ۳-۱- تاریخچه فعالیت شرکت

شرکت انتقال داده‌های آسیاتک در اواخر سال ۱۳۸۲، به منظور ارائه خدمات نوین در صنعت IT، تأسیس و موفق به اخذ مجوز PAP به شماره ۳۱۰/۱۲/۱۶۵۹۷ از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، جهت ارائه خدمات خطوط کابلی دیجیتالی (DSL) با اعتبار ده ساله از سال ۱۳۸۲ تا سال ۱۳۹۲ گردید. همچنین جهت ارائه خدمات ADSL در سایر استان-ها نیز موفق به دریافت مجوز ISP در ۳۰ استان از سال ۱۳۸۷ و سپس مجوز ISDP، از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات گردید.

این شرکت از سال ۱۳۹۲ با توجه به توسعه خدمات خود، در جهت ارائه خدمات میزبانی و اشتراک مکانی مراکز داده اقدام به اخذ مجوز IDC به شماره ۵۰۰/۶۲۹۵/ت از مرکز ملی فضای مجازی و مجوز ارائه خدمات مرکز داده به شماره ۹۹۰۵ از سازمان فناوری اطلاعات ایران نمود.

در سال ۱۳۹۴ نیز با توجه به اتمام مجوز PAP، از سوی سازمان تنظیم مقررات مجوز جدید FCP به شماره ۱۰۰-۹۴-۱۶ به عنوان جایگزین مجوزهای ISDP، PAP و ISP اعلام شد و این شرکت موفق به اخذ این مجوز از سال ۱۳۹۴ با اعتبار ده ساله تا سال ۱۴۰۴ از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، جهت ارائه هرگونه خدمات ارتباطی و انتقال داده بر بستر شبکه و ارائه خدمات صوتی، تصویری، متنی، داده‌ای و انواع خدمات محتوایی و ارزش افزوده گردید.

نام شرکت:		انتقال داده‌های آسیاتک (سهامی عام)
موضوع فعالیت:	ارائه خدمات ارتباطی و تولید محتوا	
محل ثبت شرکت:	تهران	
شماره ثبت شرکت:	۲۱۶۹۷۱	
تاریخ ثبت شرکت:	۱۳۸۲/۱۱/۲۰	
نوع تحصیل مالکیت شرکت	خصوصی	
نشانی دفتر مرکزی:	خیابان مطهری، خیابان میرعماد نرسیده به خیابان بهشتی، نبش کوچه دوازدهم، پلاک ۳۷	
سهامداران عمده:	شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس: ۳۵٪	
	شرکت رسا سازه پی کاوان مهام: ۱۴/۷۴٪	
	شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد: ۱۳٪	
	شرکت آرتا ایده نفیس: ۱۱/۱۷٪	
	شرکت سرمایه گذاری صنعتی معدنی آریا فاتح خاورمیانه: ۷/۲۲٪	
	شرکت خدمات مدیریت اندیشه آتیه مداران: ۶/۵۰٪	
	شرکت سرمایه گذاری آتیه مداران: ۶/۵۰٪	
	شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند: ۵/۸۷٪	

## ۲-۳- موضوع فعالیت

موضوع شرکت براساس ماده ۲ اساسنامه آن عبارت است از :

### الف- موضوع اصلی

انجام فعالیت‌های مخابراتی، ارتباطی و اطلاعاتی انتقال داده‌ها بر اساس پروانه FCP و سایر پروانه‌ها 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، تأمین، نصب و راه‌اندازی تجهیزات و سرویس‌های مبتنی بر فناوری‌های خطوط پرسرعت شامل انواع خدمات خطوط دیجیتالی (DSL) و ارتباط از طریق فناوری‌های بیسیم (Wireless) در طول موج‌ها و فرکانس‌های خصوصی و عمومی از طریق محیط‌های انتقالی مختلف شامل کابل مسی، فیبرنوری و رادیویی و سیم‌کارت.

۲. انجام کلیه عملیات صادرات، واردات و خرید و فروش تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مرتبط با فناوری انتقال داده.

۳. طراحی، تولید، مونتاژ و ساخت تجهیزات اعم از سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مربوط به انتقال داده‌ها.

۴. طراحی، تولید و راه‌اندازی سرویس‌های ارزش افزوده (Value added) بر انتقال داده‌ها.

۵. اخذ مجوز و نصب و راه‌اندازی و نگهداری مراکز ارائه‌کننده خدمات اطلاع‌رسانی اینترنتی (ISP) مراکز تأمین ارتباط اینترنت پرطرفیت انتقال داده‌ها گذرگاه (Gateway) بین‌المللی 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 داده‌ها مبتنی بر فناوری موجود و یا فناوری‌های آینده و اینترنت اشیا (IOT) و سیستم‌های Cloud.

۷. اخذ و اعطای نمایندگی داخل و خارج از کشور جمهوری اسلامی ایران در ارتباط با موضوع شرکت.

۸. حضور و برگزاری نمایشگاه‌های داخل و خارج از کشور در زمینه‌های مرتبط.

۹. انجام فعالیت تحقیق و توسعه در تمامی زمینه‌های فعالیت شرکت

۱۰. انجام فعالیت در حوزه تدوین، بهره‌گیری، فروش و پشتیبانی نرم‌افزارهای رایانه‌ای و اپلیکیشن‌های مختلف

۱۱. فعالیت در حوزه‌های فناوری مالی (Fintech) با بهره‌گیری از توان نرم‌افزاری و سخت‌افزاری.

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 Datamining و Bigdata.

### ب- موضوع فرعی

۱- ارائه خدمات فنی و مهندسی در حوزه فناوری اطلاعات

۲- سرمایه‌گذاری یا مشارکت در سایر شرکت‌ها از جمله استارت آپ‌ها








۴- سرمایه و ترکیب سهامداران

ترکیب سهامداران در زمان برگزاری مجمع		
سهامدار	تعداد سهام	درصد سهام
شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس	۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۵٪
شرکت رسا سازه پی کاوان مهم	۸۸,۴۵۶,۴۰۴	۱۴/۷۴٪
شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد	۷۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۳٪
شرکت آرتا ایده نفیس	۶۶,۹۹۵,۶۶۸	۱۱/۱۷٪
شرکت سرمایه گذاری صنعتی معدنی آریا فاتح خاورمیانه	۴۳,۳۳۳,۳۵۹	۷/۲۲٪
شرکت خدمات مدیریت اندیشه آتیه مداران	۳۹,۰۰۰,۰۰۰	۶/۵۰٪
شرکت سرمایه گذاری آتیه مداران	۳۹,۰۰۰,۰۰۰	۶/۵۰٪
شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند	۳۵,۲۱۴,۵۶۹	۵/۸۷٪
مجموع	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪

تغییرات سرمایه							
ردیف	منبع افزایش سرمایه	تاریخ ثبت	سرمایه قبلی (میلیون ریال)	مبلغ افزایش (میلیون ریال)	آخرین سرمایه (میلیون ریال)	تعداد سهام	ارزش اسمی هر سهم (ریال)
۱	از محل مطالبات سهامداران		۱,۰۰۰	۳۳,۰۰۰	۳۴,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰
۲	از محل مطالبات سهامداران		۳۴,۰۰۰	۵۱,۰۰۰	۸۵,۰۰۰	۸,۵۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰
۳	سود انباشته و آورده نقدی سهامداران	۱۳۹۶/۰۶/۰۱	۸۵,۰۰۰	۲۱۵,۰۰۰	۳۰۰,۰۰۰		۱,۰۰۰
۴	سود انباشته و مطالبات سهامداران	۱۳۹۷/۱۲/۲۰	۳۰۰,۰۰۰	۳۰۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰

## ۴-۱- مدیرعامل و ترکیب اعضاء هیئت مدیره:

سوابق حرفه‌ای (۱۰ سال اخیر)	تحصیلات	به نمایندگی از	موظف/ غیرموظف	تاریخ انتصاب	سمت	نام و نام خانوادگی	تصاویر
عضو هیئت مدیره شرکت کارگزاری آتیه مدیرعامل شرکت کالآوران آویژه	دکتری تخصصی مهندسی مکانیک	شرکت سرمایه‌گذاری آتیه‌مداران	غیرموظف	۱۳۹۶/۰۶/۱۲	رئیس هیئت مدیره	علیرضا حاجی‌شفیعی	
معاونت توسعه و مهندسی شرکت مخابرات ایران معاونت توسعه و مهندسی شرکت مخابرات استان تهران مدیر پروژه آکاتل مراکز کم ظرفیت در سطح کشور - گروه صنعتی پارزگانی ایران اروپا	کارشناسی مهندسی برق	شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات ایده دیجیتال هوشمند	موظف	۱۳۹۸/۱۲/۲۴	نایب رئیس هیئت مدیره	عبدالحمید بیدختی نژاد	
عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت انتقال داده‌های آسیانتک مؤسس و مدیرعامل شرکت شهرداد شبکه (از ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰) معاون فنی شرکت آوند کام (از سال ۱۳۷۴ تا ۱۳۸۰)	کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات	شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات راهبرد	موظف	۱۳۹۲/۰۶/۲۰	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	محمدعلی یوسفی‌زاده	
رئیس هیئت مدیره راهکارهای پویان پرهون رئیس هیئت مدیره شرکت مبین وان کیش قائم مقام مدیر عامل شرکت مبین ایران مدیرعامل شرکت نگین تل	کارشناسی ارشد آموزش های الکترونیکی	شرکت سرمایه گذاری مهرگان سرمایه پارس	غیرموظف	۱۳۹۷/۱۲/۲۴	عضو هیئت مدیره	مسعود وکیلی نیا	
هیئت علمی دانشگاه آزاد شهرری عضو هیئت مدیره نفت و گاز کنگان عضو هیئت مدیره مبین وان کیش معاونت مالی تایپا	دکترای حسابداری	شرکت خدمات مدیریت اندیشه آتیه‌مداران	موظف	۱۳۹۷/۰۱/۲۱	عضو هیئت مدیره	محمد جهانگیریان	
عضو هیئت مدیره و معاونت مالی توسعه صنعت خودرو							

تعداد جلسات هیئت مدیره تشکیل شده در سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به تعداد ۱۱ جلسه می باشد.

## ۴-۲- اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی شامل :

موسسه حسابرسی مفید راهبر به شماره ثبت ۷۳۵۵ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۸۳۶۵۳۱ به عنوان بازرس اصلی و موسسه حسابرسی آزمون پرداز ایران مشهود به شماره ثبت ۱۴۱۸۷ و شناسه ملی ۱۰۸۶۱۶۸۷۶۲۵ به عنوان بازرس علی البدل برای مدت یک سال انتخاب گردید . تعیین حق الزحمه بازرس قانونی و حسابرس مستقل به هیئت مدیره شرکت تفویض گردید.

اطلاعات حسابرس مستقل و بازرس قانونی		
سال مالی منتهی به ۱۳۹۷	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸	
موسسه حسابرسی و خدمات مالی حافظ گام	موسسه حسابرسی مفید راهبر	بازرس اصلی و حسابرس مستقل
موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت آزموده کاران	موسسه حسابرسی آزمون پرداز ایران مشهود	بازرس علی البدل



۵ - اهداف و راهبردها

راهبردهای کلان  
سال ۹۵

۱

توسعه زیرساخت‌ها جهت راه‌اندازی  
کسب و کارهای جدید مبتنی بر مجوز FCP

۲

توسعه شبکه با تمرکز بر خدمات نوین مخابراتی  
و ارتباطی نظیر دیتاسنتر، موبایل و وایرلس

۳

جذب مشتریان جدید و حداکثرسازی رضایت و وفاداری  
مشتریان فعلی با ارتقای کیفیت و تنوع سرویس،  
خدمات پشتیبانی و بهبود تصویر سازمان

۴

تنوع ابزارهای تأمین مالی و جذب سرمایه‌گذار داخلی و  
خارجی و پذیرش شرکت در بازار بورس اوراق بهادار

۵

ارتقای مستمر بهره‌وری و سطح تعالی سازمانی  
(بلوغ سیستمی)

راهبردهای کلان  
سال ۹۶ و ۹۷

۱

سیاست‌های توسعه کسب و کارهای  
جدید و تنوع سبد محصولات

۲

توسعه سبد محصولات با تمرکز بر خدمات نوین مخابراتی  
و ارتباطی نظیر دیتاستر برج میلاد

۳

ارائه خدمات ارتباطی ثابت مانند تلفن ثابت اینترنتی (NGN)  
و معرفی محصول VDSL (VDSL)، پهنای باند بسیار بالا با  
سرعت انتقال ۲۵ مگابیت بر ثانیه در مقایسه با DSL با حداکثر  
سرعت ۸ تا ۱۰ مگابیت بر ثانیه

۴

تغییر ساختار بازاریابی و فروش و تمرکز بر استراتژی‌های فروش B2B  
(بازاریابی جهت فروش پهنای باند و ارائه خدمات دیتاستر به  
مشتریان بزرگ نهادی و حقوقی)

۵

تنوع ابزارهای تامین مالی، جذب سرمایه‌گذار  
داخلی و خارجی و درج نزد سازمان بورس و اوراق بهادار



## ۱.۵. ارکان جهت‌ساز شرکت انتقال داده‌های آسیاتک

### بیانیه ماموریت

« بهبود زندگی و کار از طریق رشد و تسهیل ارتباطات با ارائه خدمات با کیفیت، قابل اعتماد و فراگیر»

### چشم‌انداز آسیاتک

مطلوبترین اپراتور ارائه دهنده انواع خدمات ارتباطی در کشور تا سال ۱۴۰۴

### جهت‌گیری استراتژیک آسیاتک

ایجاد/ توسعه کسب و کارهای جدید  
توسعه کسب و کار دیتاسنتر، VOD  
توسعه بازار و خدمات تلفن ثابت، Wireless، پهنای باند  
حفظ کسب و کار DSL\TD\_LTE

وجه مالی	ایجاد/ توسعه کسب و کارهای جدید	توسعه کسب و کار دیتا سنتر	توسعه بازار و خدمات تلفن ثابت، Wireless، پهنای باند	حفظ کسب و کار DSL\TD_LTE
	راه اندازی خدمات MVNO راه اندازی خدمات LOT راه اندازی خدمات FTTX			
وجه مشتریان	سودآوری پایدار	سودآوری پایدار	سودآوری پایدار	سودآوری پایدار
	توسعه سهم بازار	توسعه سهم بازار	توسعه سهم بازار	توسعه سهم بازار
	توسعه مشارکت ها	توسعه مشارکت ها	توسعه مشارکت ها	توسعه مشارکت ها
		ارائه قیمت رقابتی	ارائه قیمت رقابتی	
	تنوع محصول	تنوع محصول	تنوع محصول	تنوع محصول
			جذب مشتریان سازمانی	
	توسعه برند	توسعه برند	توسعه برند	توسعه برند
	مدیریت تجربه مشتری	مدیریت تجربه مشتری	مدیریت تجربه مشتری	مدیریت تجربه مشتری
	خلق ارزش برای مشتری و ارائه راه کارهای Total solution			

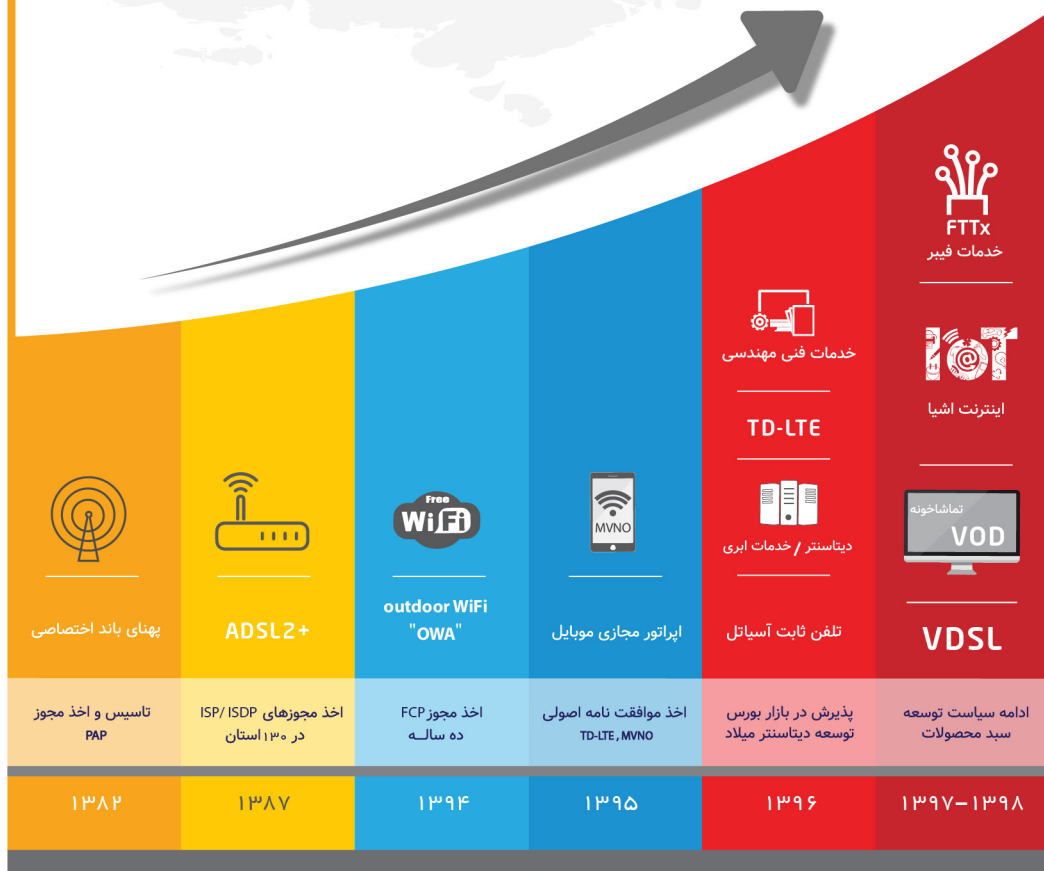
### ارزش‌های محوری

پاسخگویی، درستی و صداقت مسئولانه  
پایبندی به سیستم‌ها و بهبود مستمر  
یکپارچگی و هماهنگی جهت رسیدن به اهداف  
ارزش آفرینی برای مشتریان  
نتیجه‌گرایی



۶- مرور کلی تحولات آسیاتک

## مسیر توسعه خدمات



## ۶- مرور کلی بر وضعیت و تحولات آسیاتک در سال مالی مورد گزارش

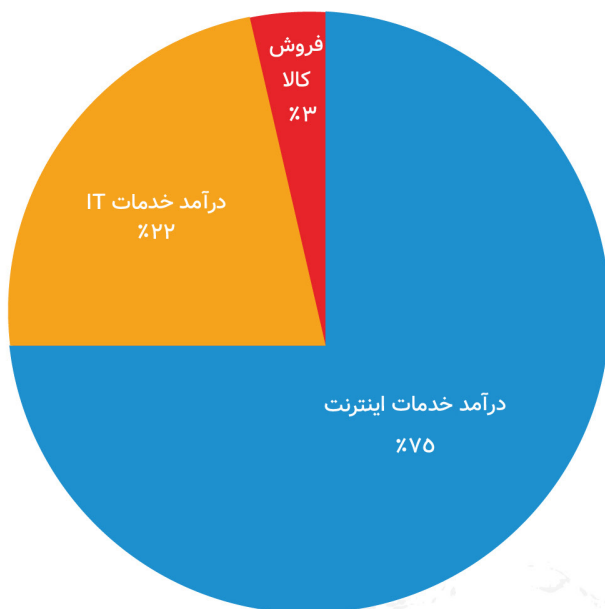
### ۱-۶- خلاصه فعالیت آسیاتک



## ۶-۲ جایگاه فعلی صنعت و وضعیت رقابتی آن در سال مالی مورد گزارش

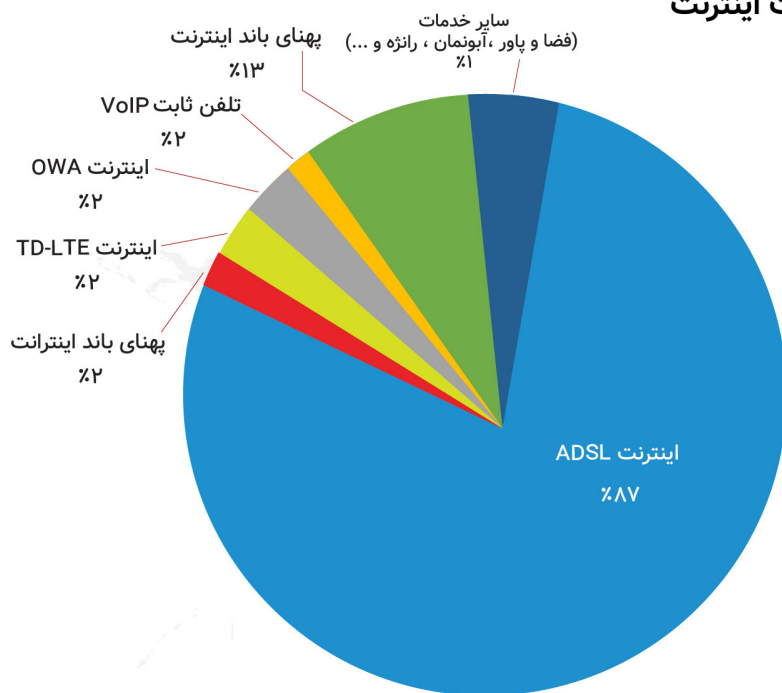
صنعت IT یکی از پویاترین صنایع در اقتصاد جهانی است و نه تنها در زمینه کامپیوتر بلکه در زمینه هایی از قبیل منابع انسانی، سیستم های اطلاعاتی، منابع اقتصادی و ... کاربردهای فراوانی دارد. بدیهی است در این راستا، علاوه بر پتانسیل های مخابراتی، رسانه هایی دیگر نظیر رادیو و تلویزیون نیز در فهرست وسایل ارتباطی (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 دستگاه ها و وسایل ارتباطی نظیر تجهیزات مخابراتی، رادیو و تلویزیون قرار خواهند گرفت. زیرساخت اطلاعاتی به منزله زیرساخت فناوری اطلاعات و ارتباطات امکان ارائه سرویس ها و خدمات اطلاعاتی را با کیفیت مطلوب، فراهم می نماید. روند رو به رشد توزیع شدگی در تمامی ارکان اقتصاد و دولت و فرهنگ و در تمامی شئون اجتماعی باعث رشد روزافزون و بی سابقه ی نیاز به ارتباطات بعنوان شرط امکان پذیری و جاری سازی این تحولات شده است. فراگیری در ارائه ی خدمات در تمامی زمینه ها از خدمات دولتی گرفته تا خدمات مالی، بانکداری و حفاظت از محیط زیست و ... تنها بر بستر شبکه های وسیع اطلاعاتی امکان پذیر است و تمامی این عوامل به این معنی است که صنعت تلکام و فناوری اطلاعات بعنوان پیشران تمدن بشر در عصر حاضر جایگاهی رو به رشد و بی بدیل یافته است.

### ۳-۶- پرتغوی درآمدی سال ۱۳۹۹



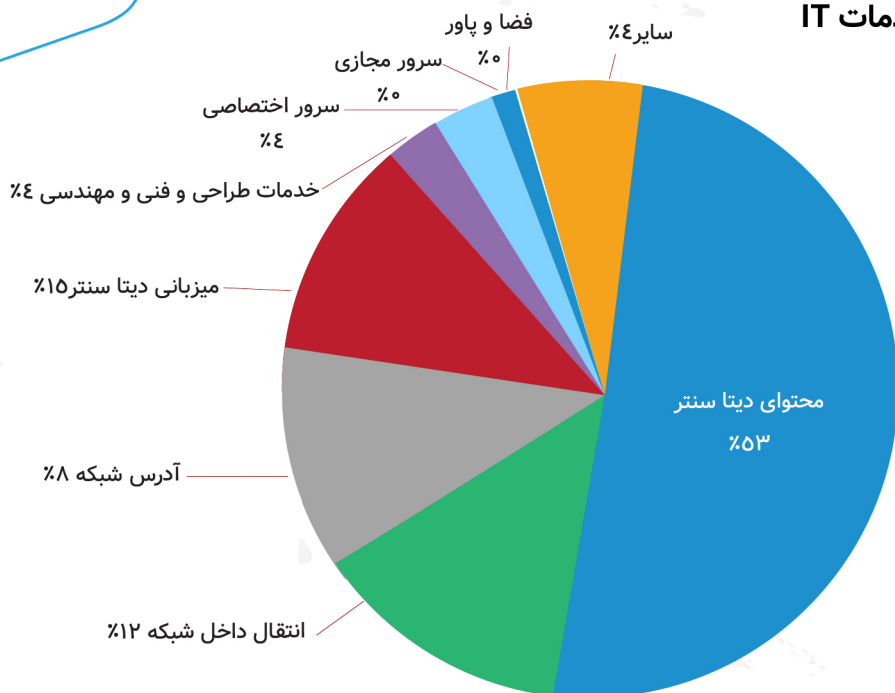
فروش کالا ■ درآمد خدمات IT ■ درآمد خدمات اینترنت

### درآمد خدمات اینترنت



فروش کالا ■ درآمد خدمات IT ■ درآمد خدمات اینترنت

## درآمد خدمات IT



### ۴-۶- اهم تحولات اخیر در صنعت IT کشور

- ♦ دستیابی به ضریب نفوذ بیش از ۹۰ درصدی اینترنت در سطح کشور؛
- ♦ توسعه سریع خدمات دولت الکترونیکی، تجارت الکترونیکی، خرید و فروش اینترنتی در بورس و بانکداری الکترونیکی در کشور؛
- ♦ افزایش سریع تعداد و میزان تقاضای پهنای باند از سوی سازمانها، شرکتها و مشتریان خانگی به دلیل فراگیر شدن خدمات اینترنتی در کشور؛
- ♦ راهاندازی شبکه‌های هوشمند و امکان توسعه خدمات اینترنت و تلفن هوشمند در سطح کشور با سرعت بالا و بدون سرمایه‌گذاری جدید برای ایجاد پاپ سایت (Point of Presence Site) در شهرهای مختلف.
- ♦ تمرکز بر تولید و نگهداری محتوا و توسعه خدمات حوزه دیتاسنتر از جمله رایانش ابری
- ♦ حرکت به سمت استفاده از تکنولوژی در حوزه لوازم و تجهیزات و اشیاء
- ♦ توسعه تکنولوژی ۵G در سطح بین الملل که بازار دسترسی به خدمات تلکام را طی سال های آتی کاملاً متحول خواهد کرد.
- ♦ توسعه سرویس های Video Streaming برنامه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات مبنی بر ارائه پهنای باند با سرعت بالا به کاربران نهایی از طریق توسعه سریع خدمات ارتباط پرسرعت از سوی شرکتهای دارای پروانه FCP و ارتباط فیبر نوری به منازل از طریق FTTH<sup>1</sup>.
- ♦ در این صنعت در حال حاضر طبق اعلام سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، تعداد

1 . Fiber To The Home

خطوط پرسرعت اینترنت ADSL در کشور ۹ میلیون و ۷۵۰ هزار خط نصب شده است که از این تعداد ۸ میلیون و ۶۸۹ هزار خط دایر و در حال استفاده است. تعداد ۱ میلیون و ۴۴۷ هزار خط از این خطوط توسط شرکت انتقال داده‌های آسیاتک تاکنون نصب شده است.

## ۵-۶- عوامل کلیدی موفقیت آسیاتک

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 به واسطه تغییر فرهنگ ارتباطی و زیربنایی 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.
- ♦ بیشترین مشتریان ADSL و Public Wi-Fi در کشور متعلق به آسیاتک است و رقبا در این حوزه شرکت‌های شاتل، پارس آنلاین، های‌وب، می‌باشند. 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 ۱/۰۰۰/۰۰۰ خانوار (به صورت بالفعل) معادل ۴/۰۰۰/۰۰۰ کاربر (به صورت بالقوه)، زمینه‌ساز رشد سریعتر و رشد فروش انواع خدمات و کالاها را فراهم نموده است. بنابر این برای شرکت تنوع در ارائه سرویسها و ارائه قیمت رقابتی و رشد سریع کسب و کارهای جدید با توجه به رسیدن به ظرفیت بزرگ اقتصادی میسر گردیده است.
- ♦ ایجاد بزرگترین دیتاسنتر محتوایی کشور با اختلاف ۱۰ برابر نسبت به نزدیکترین رقیب، فروش اینترنت حجمی و ارائه خدمات به مشتریان سازمانی مثل سایت‌های پربازدید، همچنین تبدیل شدن به تأمین‌کننده استراتژیک برای شرکت ارتباطات زیرساخت که خود بزرگترین تأمین‌کننده مواد اولیه (پهنای باند و اینترنت) در کشور به صورت حاکمیتی است. شرکت در اجرای پروژه ایجاد دیتاسنتر CDN در کلان شهرهای کشور از شرکت‌های پیشرو است.

### ♦ مشارکت در سهام پروژه ۲/۶ گیگاهرتز و استفاده از فرصت TD-LTE

- ♦ شروع پروژه توسعه شبکه فیبر نوری با همکاری چهار شرکت بزرگ دارای مجوز FCP در سطح ملی برای ارائه انواع خدمات FTTH/C/H<sup>1</sup>.
- ♦ دانش فنی مناسب جهت حفظ سهم بازار، و توسعه و نوسازی شبکه؛

1 C: Cabin  
H: Home  
B: Building

♦ امکان بهره برداری از خدمات ارتباطی در برج میلاد (با قرارداد اختصاصی و انحصاری) به عنوان برترین و بزرگترین مرکز ارائه سرویسهای بیسیم در سطح کلان شهر تهران و خدمات دیتاسنتر با بالاترین استانداردها؛

ایجاد ظرفیت آزاد ارائه خدمات طی سالیان گذشته در شهرهای مختلف و مراکزی که در حال حاضر توسط سایر رقبا امکان ارائه خدمات بر بستر آن وجود ندارد و یا به سختی و صرف زمان و هزینه زیاد میسر می شود. به عبارت دقیقتر طی سالیان گذشته ظرفیتی نزدیک به ۱/۴۰۰/۰۰۰ پورت در حدود ۱۴۰۰ مرکز مخابراتی که در ۳۱ استان و بیش از ۴۳۰ شهر گسترده شده است توسط آسیاتک ایجاد شده است. با توجه به تعداد پورت های اکتیو شرکت، قابلیت افزایش بیش از ۴۵ درصد مشتریان و به تبع افزایش درآمد حاصل از فروش برای شرکت ایجاد خواهد شد.

♦ تبلیغات موثر و ارائه تنوع در کانالهای فروش و ایجاد اعتبار و تقویت برند در جامعه.

♦ وجود نرم افزارهای عملیاتی و کنترلی بسیار دقیق و مناسب جهت مدیریت شبکه و عملیات، شامل: OSS، BSS، DMS، KMS، BI و سامانه مدیریت درخواستهای IT که در بخش ۵-۲ به طور کامل تشریح می شود.

♦ توانمندی شرکت در ایجاد اتحاد استراتژیک (مثلاً تأمین بیشترین حجم پهنای باند داخلی به شرکت ارتباطات زیرساخت) با شرکتها و سازمانهای تأمین کننده اصلی و حاکمیتی کشور و یا قراردادهای مشارکتی (BOT) با شرکت های مخابراتی، برخی ریسکهای شرکت را پوشش داده و موجب ایجاد فرصت های ویژه و عرضه سریعتر و حجیمتر خدمات میگردد.

♦ گسترده شدن شبکه شرکت، تعداد زیاد کاربران و ظرفیت بزرگ اقتصادی موجب ایجاد فرصتهایی مثل حضور و مشارکت در صنایع پربازده مانند صنعت پرداخت های مبتنی بر پایانه های POS، درگاه های الکترونیکی و پرداخت های موبایلی (همکاری با شرکت های پرداخت الکترونیکی سامان و آسان پرداخت) است.

♦ توسعه شبکه وایرلس جهت ارائه خدمات ارتباطی و اینترنت در مراکز محدود به عنوان راهکار جایگزین ADSL.

♦ ارائه خدمات محتوایی در سه قالب ویدیوی درخواستی (VOD)، صدای درخواستی (AOD) و برنامه های کاربردی (Apps).

♦ سطح توانمندی مناسب در ارتباط با تأمین تجهیزات و الزامات فنی مورد نیاز بخش Core Network.

♦ تعامل مناسب و اثر بخش با سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و مراجع قانونی ذیربط.

♦ تیم مدیریتی با تجربه و توسعه تفکر سیستمی و تعالی از طریق استقرار استانداردها، مدل ها و مراجع ملی و بینالمللی و کسب رتبه های برتر در ارزیابیهای سالانه؛

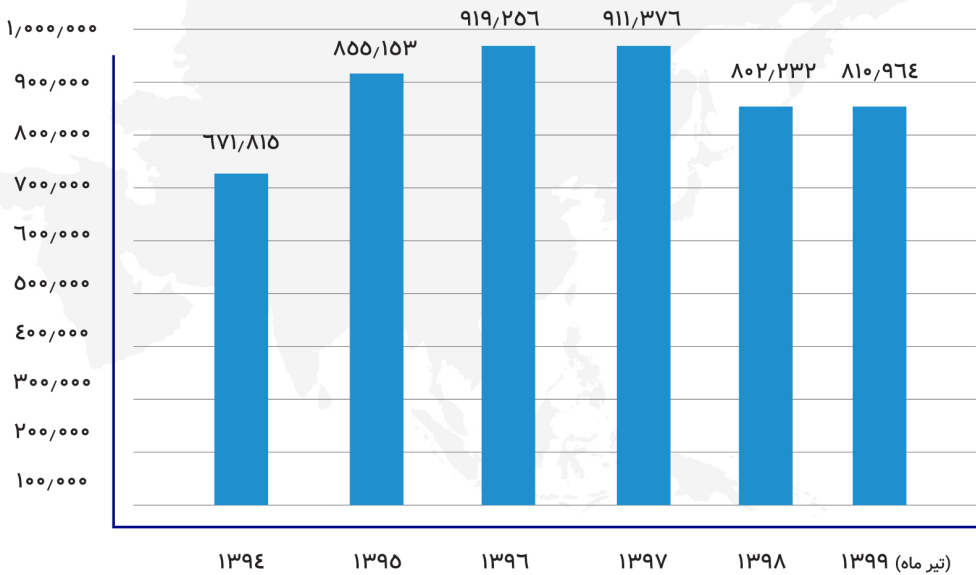
♦ پشتیبانی ۷\*۲۴ با تلفن ۱۵۴۴ سراسری در کشور

## ۶-۶- انواع محصولات/ خدمات قابل ارائه

### ۶-۶-۱- ارائه اینترنت پرسرعت ADSL2+

وضعیت فروش ADSL طی سال های گذشته در شرکت انتقال داده های آسیاتک در نمودار زیر نمایش داده شده است.

تعداد مشترک ADSL



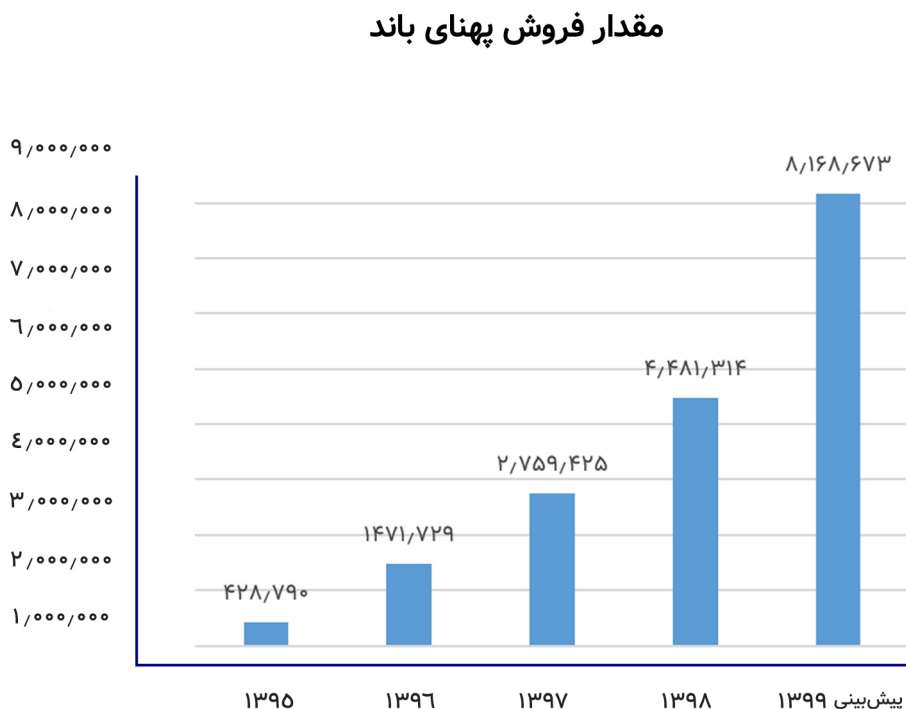
مشخص است که رشد درآمدهای شرکت از محل ADSL صعودی بوده و سودآوری مناسبی را برای شرکت داشته است، اما بر اساس استراتژی های شرکت از سال ۹۵ برای راه اندازی کسب و کارهای جدید مبتنی بر مجوز FCP تمرکز شرکت بر ایجاد و افزایش درآمد از سایر کسب و کارها افزایش یافته است.

## ۲-۶-۶- ارائه خدمات پهنای باند اختصاصی

با توجه به اینکه تکنولوژی ADSL امکان پوشش نیاز بازار کاربران سازمانی یا انتقال حجم بالایی از پهنای باند را ندارد، شرکت جهت تأمین نیاز این قشر مشتریان با جدیت ورود کرده و به خصوص از سال ۱۳۹۴ و با بالا رفتن ظرفیت دیتاسنتر و پهنای باند موجود، توانسته سهم مناسبی از این بازار را به خود اختصاص دهد. براساس برنامه ریزی استراتژیک شرکت انتقال داده‌های آسیاتک، با توجه به تغییر فرهنگ مصرف پهنای باند در جهان و رشد تکنولوژی‌های ارتباطی، باید پس از سال ۱۳۹۵ تمرکز بیشتری در عرضه خدمات ارتباطی بر بسترهایی مثل وایرلس، فیبر و LTE و ... صورت پذیرد.

نمودار زیر نمایانگر رشد فروش حجم پهنای باند از سال ۹۵ به ۹۸ است. در جهت گسترش و حضور بیشتر در این قسمت بازار اقدامات گسترده‌ای در سال ۹۸ شامل ایجاد پاپ‌سایتهای فراوان وایرلسی در شهرهای مختلف کشور انجام گرفته است.

فروش حجمی پهنای باند در سال های اخیر (مگابیت بر ثانیه)



### ۳-۶-۶- ارائه خدمات و سرویس‌های مرتبط با ( IDC ) Data Center

با توجه به رشد محتوای مختلف به خصوص محتوای ویدیویی و شبکه های اجتماعی در جهان در سال های اخیر و همچنین مبتنی بر پیش بینی های استراتژیک موسسات بین المللی، شرکت برنامه ریزی نموده است تا نقش موثرتری در این بخش صنعت داشته و به نوعی در حوزه تأمین تجهیزات زیرساختی حضور جدی داشته باشند. خوشبختانه شرکت توانسته حدود چند ده پتابایت محتوای مختلف داخلی کشور را در دیتاسنترهای خود نگهداری و تحویل شرکت های IXP، زیرساخت و سایر اپراتورها نماید در حالی که این رقم تا پایان سال ۹۴ در حدود ۴۷ گیگابایت بوده است.

تاثیر اقدامات شرکت در این قسمت بیش از همه به شکل کاهش قیمت تمام شده نهاده های تولید، ارتقای سرعت و کیفیت دسترسی کاربران، افزایش درآمد از بابت اجاره دیتاسنتر، کاهش ارزشی صنعت در کشور و ارتقای امنیت نمایان شده است. البته شرکت با گسترش فعالیت ها در این زمینه در پروژه دیتاسنتر آزادگان (از آبان ۱۳۹۵) و نیز راه اندازی پروژه برج میلاد (از سال ۱۳۹۶) اراده خود را برای تقویت هر چه بیشتر به ظهور رسانده است.



۷ - مدیریت ریسک

## ۷. بیان ریسکهای عمده شرکت

### ۷-۱- ریسک تغییرات نرخ ارز

سیاست‌های دولت طی سال‌های اخیر در جهت کاهش نوسانات نرخ ارز تا حد قابل توجهی ریسک نوسانات نرخ ارز را کاهش داده است. با این وجود خرید تجهیزات خارجی همواره در معرض نوسانات نرخ ارز قرار دارد.

با توجه به حجم عظیم سرمایه‌گذاری‌های شرکت انتقال داده‌های آسیاتک در سال‌های گذشته و انجام بخش عمده خریدها طی این سال‌ها، این ریسک تا حد زیادی در شرکت کاهش یافته است.

### ۷-۲- ریسک تغییرات فناوری

در صنایع Hi-Tech همواره این ریسک متوجه شرکت‌ها و بازیگران فعال در صنعت بوده و خواهد بود. بر اساس آخرین گزارش BMI، بازار اینترنت سیمی در ایران تا سال ۲۰۲۰ به بیش از ۱۱ میلیون نفر خواهد رسید و این موسسه پیش‌بینی نموده که بیشترین رشد در بخش اینترنت موبایل رخ خواهد داد. در واقع می‌توان گفت با اشاره به تغییرات پیش‌روی سرویس‌های اینترنتی با ورود سرویس‌های نسل ۴ و ۵ تلفن همراه، در سال‌های آتی متقاضی و درخواست دریافت ارتباطات اینترنتی مبتنی بر سیم کاهش و ارتباطات ثابت با حفظ سهم بازار موجود به سمت سرویس‌های مشابه رسانه تعاملی (IPMedia) و تلویزیون اینترنتی (IPTV) متمرکز خواهد شد.

با پیش‌بینی BMI و نظر کارشناسان، با تغییر تکنولوژی و ارائه پروانه‌های جدید ارتباطات ثابت (FCP) آینده احتمالی اپراتورهای ADSL حرکت به سمت سرمایه‌گذاری در حوزه FTTx خواهد بود. آنچه که می‌تواند تا حد زیادی موجب مدیریت این ریسک و حرکت همگام با فناوری در صنعت شود، توجه شرکت به محصولات و خدمات قابل ارائه در آینده و سرمایه‌گذاری لازم در این حوزه‌ها است. در بخش محصولات و خدمات آتی توضیح داده شد که رویکرد شرکت انتقال داده‌های آسیاتک با عنایت به تغییرات فناوری، رویکردی پویا است.

### ۷-۳- ریسک تامین به موقع و اقتصادی منابع مالی

با توجه به طرح‌های توسعه‌ای شرکت و نیاز به تزریق منابع مالی جهت تامین سرمایه مورد نیاز طرح‌های مزبور، تامین به موقع و اقتصادی منابع مالی یکی از زمینه‌های بروز ریسک مالی برای شرکت‌های صنعت می‌باشد.

ورود شرکت انتقال داده‌های آسیاتک به بازار سرمایه و امکان بهره‌گیری از ابزارهای متنوع و نوین مالی در این بازار و نیز آمادگی سهامداران شرکت جهت انجام افزایش سرمایه، تا حد مطلوبی قابلیت مدیریت این ریسک را برای شرکت ایجاد خواهد کرد.

#### ۷-۴- ریسک رقابت در صنعت

علیرغم انجام اصلاحات گسترده توسط دولت در جهت تشویق حضور و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در صنعت ارتباطات و فناوری اطلاعات طی سالیان اخیر، همچنان انوعی 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.

#### ۷-۵- ریسک عدم همکاری مخابرات استان ها

یکی از ریسک‌های خاص در این صنعت ریسک عدم همکاری مخابرات استان‌ها است. شرکت انتقال داده‌های آسیاتک علاوه بر آنکه با عقد قرارداد مشارکتی با شرکت‌های مخابرات استانی ریسک مزبور را تا حد زیادی مدیریت کرده است، با برخورداری از سابقه مناسب در مدیریت روابط با نهادها و شرکت‌های زنجیره تولید و از طریق استخدام و به کارگیری نظرات مشاوره‌ای نیروهای متخصص و با سابقه در صنعت مخابرات توانسته است، این ریسک را تا حد قابل ملاحظه‌ای مدیریت نماید.

#### ۷-۶- ریسک سیاست‌گذاری‌های دولتی و ملاحظات قانونی

حوزه ICT یکی از حوزه‌های استراتژیک کشور محسوب می‌گردد که همین موضوع سبب نظارت تیزبینانه‌تر مراجع دولتی و قانونی بر عملکرد شرکت‌های فعال در این حوزه است. سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی مهمترین مرجع نظارتی بر عملکرد شرکت‌های فعال در این صنعت است که به منظور ایفای وظایف و اختیارات حاکمیتی، نظارتی و اجرایی در بخش تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی وابسته به وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات تأسیس شده است. عملکرد مناسب شرکت انتقال داده‌های آسیاتک به عنوان بزرگترین شرکت بازار FCP ها در کشور در سال‌های اخیر منجر به شکل‌گیری روابط سازنده با این نهاد ناظر شده است.

به علاوه از آنجاییکه 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.

## ۷-۷- ریسک‌های مرتبط با انتشار عمومی سهام شرکت

یکی از گزینه‌های خروج از سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاران، پذیرش شرکت در بورس و عرضه عمومی سهام آن است. ورود به بورس مزایای زیادی برای شرکت و مالکان آن خواهد داشت که از جمله آن می‌توان به افزایش نقدشوندگی سهام شرکت، امکان توثیق سهام برای اخذ تسهیلات بانکی، تبلیغات گسترده برای شرکت از طرف رسانه‌های جمعی و تحلیل عملکرد شرکت توسط تحلیل گران مختلف نام برد. با این وجود انتشار عمومی سهام شرکت و ورود به بورس مخاطراتی را نیز به همراه خواهد داشت. ریسک‌های مرتبط با ورود به بورس را می‌توان در دو دسته کاهش کنترل سهامداران اصلی و همچنین عدم انگیزه سهامداران اصلی برای ادامه همکاری‌های قبلی با شرکت تقسیم‌بندی کرد. کاهش کنترل سهامداران اصلی می‌تواند تصمیم‌گیری‌های سریع و به موقع و پاسخ به اتفاقات بازار را با مخاطره همراه سازد و در نتیجه عملکرد شرکت را تحت تأثیر قرار دهد. از طرف دیگر با فروش سهام برخی از سهامداران اصلی در بورس، پشتیبانی عملیاتی آنها از فعالیت‌های شرکت کاهش خواهد یافت.

## ۷-۸- ریسک تورم

افزایش تورم و به تبع آن افزایش نرخ خوراک نیروگاه بهای تمام‌شده تولید را افزایش خواهد داد. افزایش بهای تمام‌شده و در برابر آن عدم افزایش نرخ برق به دلیل نرخ‌های مصوب وزارت نیرو، باعث کاهش سود شرکت می‌گردد.

## ۷-۹ . موفقیت ها، مزایا، مشکلات کلی و محدودیتهای حاکم بر شرکت

### ۷-۹-۱ . تجزیه و تحلیل ریسک های شرکت

در این قسمت، هیئت مدیره به تبیین ریسکها و مخاطراتی که در حوزههای مختلف برای شرکت وجود دارد می‌پردازد. پیشبینی آثار و نتایج احتمالی که این مخاطرات بر عملکرد شرکت در حوزههای مختلف و نیز راهحلهای هیئت مدیره جهت پوشش و مدیریت کردن مخاطرات فوق تشریح خواهند شد. این ریسکها در حوزههای زیر طبقه بندی میشوند.

## ۷-۹-۲ . فرصت ها و تهدیدی های بلند مدت

### فرصت‌های بلندمدت و پایدار :

■ وجود جاذبه برای اشتغال نیروهای انسانی متخصص نسبت به سایر سازمان‌ها/ شرکت‌ها

■ افزایش استفاده افراد از خدمات شرکت با توجه به توسعه سریع خدمات دولت الکترونیکی، تجارت الکترونیکی.

■ گسترش فرهنگ استفاده از محتوای بر بستر اینترنت و شبکه های اجتماعی

■ توسعه زیرساخت فیبر و بیسیم و توانایی برقراری اتصال در مناطق محروم و ایجاد فرصت ارائه این خدمات با توجه به ارائه مجوز های مختلف

■ امکان توسعه سبد محصول شرکت به دلیل حذف تکنولوژی از پروانه شرکت‌ها

■ قابلیت ارائه باندل های انحصاری با سرویس های مبتنی بر محتوا و demand وجود دارد

■ سهم بازار بالا در بین شرکت های FCP و برند شناخته شده تر در شرکت های FCP

■ فعالیت به عنوان تولید کننده محتوا با توجه به رشد تولید و تقاضای محتوا داخلی

■ ارائه سرویس های کشوری به متقاضیان دریافت سرویس OWA/PWA از آسیاتک با توجه به گستردگی شبکه انتقال در سطح کشور

■ بهره برداری از پتانسیل شرکت های تجاری (Smart Wi-fi) برای افزایش درآمد و کاربر پسند شدن PWA

■ انعطاف‌پذیری نیروی کار با توجه به بالا رفتن سن ازدواج

■ روند افزایشی تقاضای خدمات (به‌ویژه پهنای باند) درخواستی از سوی مشتریان

■ امکان افزایش قدرت رقابتی با توسعه سبد محصولات شرکت از طریق به‌کارگیری فناوری‌های نوین

■ ایجاد فرصت برای اپراتورها پیرو برنامه توسعه دولت در خصوص توسعه خدمات دیجیتال

■ کاهش قیمت و افزایش کیفیت پهنای باند و انتقال زیرساختی با کاهش تحریم‌ها

■ کاهش هزینه‌های خرید و امکان خرید اعتباری تجهیزات و تکنولوژی‌های نوین با کاهش تحریم‌ها

■ سیاست های ابلاغی وزیر در خصوص کاهش تعداد شرکت های فعال در حوزه ارتباطات ثابت

■ افزایش قدرت خرید و در نتیجه افزایش تقاضا در صورت استمرار برنامه‌های دولت در زمینه‌ی کاهش تورم

■ کاهش شیب رشد هزینه‌های جاری ارزی شرکت با تثبیت و تک نرخی شدن ارزهای خارجی

- سرعت بالای TD-LTE نسبت به سایر سرویس‌های موجود اینترنت ثابت
- ارائه خدمات راهکارهای جامع سازمانی در حوزه ICT به مشتریان نسبت به رقبای
- تاثیرات پاندمی کرونا
- تغییر ساختار زندگی مردم و نقش بیشتر تکنولوژی در آن
- عدم امکان توسعه در اثر تراکم فزاینده جمعیت در کلان شهرها
- گسترش فناوری‌های ارتباطی غیر از ADSL در حوزه Data
- ورود نسل‌های بالاتر و ایجاد تهدید برای باند پهن ثابت
- کاهش درآمدها با توجه به تعارض میان سیاست کاهش قیمت رگولاتوری و افزایش قیمت آورده‌های مخابراتی
- دخالت دولت (رگولاتوری) در تنظیم همه فاکتورهای بازار
- یکی از ریسک‌های خاص در این صنعت ریسک افزایش عدم همکاری مخابرات استان‌ها با تغییر زیرساخت‌های دسترسی
- مشکل در تامین کالا به علت نوسانات اقتصادی و ورشستگی تامین‌کنندگان
- افزایش تحریم‌ها از سمت آمریکا
- کند شدن روند توسعه خدمات پهنای باند با توجه به طرح ساماندهی دکل‌های ارتباطی حوزه‌ی مخابرات و فناوری اطلاعات
- ارزش گذاری اینترنت توسط دولت به شرکت‌های لایه دو (اپراتورها) ریسک تصمیمات دولتی وارد می‌کند
- عرضه‌ی محدود نیروی کار متخصص در بازار و هزینه‌های بالای جذب و نگهداشت
- افزایش توقعات نیروی کار درباره مسیرهای رشد و توسعه
- تحمیل هزینه‌های پنهان به شرکت به واسطه‌ی فساد
- اعطای مجوزهای جدید از سوی سازمان تنظیم
- کاهش سرعت انجام درخواست‌های توسعه‌ای شرکت

### تهدیدهای بلندمدت و پایدار:



۸ - کمیته های سازمان

شناسنامه کمیته‌های سازمان سال ۹۸				
ردیف	نام کمیته	شرح فعالیت	اعضای کمیته	رئیس کمیته
۱.	نظام پیشنهادات	بررسی و تصمیم گیری در خصوص پیشنهادات ارائه شده تصویب و تایید پیشنهادات	مدیر توسعه منابع انسانی، مدیر مطالعات و برنامه ریزی، مدیر اجرایی، سرپرست روابط عمومی	مدیر منابع انسانی
۲.	کمیته مدیریت محصول	تحلیل و مدیریت موثر سید محصولات/ سرویس‌های سازمان، بررسی تحقق جذب مشتریان و فروش هر محصول و سرویس، برنامه ریزی جهت فراهم نمودن زیرساخت های لازم جهت ارائه محصولات جدید در واحد های مختلف سازمان، بررسی گزارشات تحقیقات بازار در خصوص قیمت و تنوع محصولات رقبا، تصمیم گیری در خصوص ارائه یا منسوخ نمودن محصولات، بررسی مصوبات جدید سازمان تنظیم و اصمال آن ها در فرآیندهای مرتبط با مدیریت محصول	مدیرعامل، معاون کسب و کار، معاون فنی، معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی، مدیر ارتباطات بازاریابی، مدیران فروش، مدیر سیدمحصول و خدمات ارزش افزوده، مدیر پشتیبانی مشتریان، *در خصوص طرح ریزی محصولات جدید این کمیته با حضور واحد نوآوری و تحول دیجیتال تشکیل و پیگیری می گردد	معاون کسب و کار
۳.	کمیته راهبری	تدوین، بازنگری و به روزرسانی استراتژی‌ها، بازنگری ساختار فرآیندی، بررسی میزان تحقق اهداف شاخص های استراتژیک، ارزیابی عملکرد سازمان بر اساس نتایج KPI، پروژه ها و شاخص های فرآیندی	مدیرعامل، عضو هیئت مدیره، کلیه معاونان، مدیر مطالعات و برنامه ریزی	مدیرعامل
۴.	کمیته پایش و تحلیل فرآیندها	تحلیل شاخص های فرآیندی، تحلیل و رفع مشکلات اجرای فرآیندها، شناسایی پروژه های بهبود براساس نتایج ممیزی ها و بازرسی ها، بررسی وضعیت عدم تطابق ها، وضعیت اقدامات اصلاحی برندسازی و تبلیغات، بررسی میزان اثربخشی تبلیغات انجام شده، بررسی نظرسنجی های انجام شده توسط واحد تحقیقات بازار، برنامه ریزی جهت طرح ریزی و اجرای فعالیت در شبکه های اجتماعی	مدیرعامل، کلیه معاونان، کلیه مدیران، مدیر مطالعات و برنامه ریزی	مدیر مطالعات و برنامه ریزی
۵.	کمیته تبلیغات (Branding)	برندسازی و تبلیغات، بررسی میزان اثربخشی تبلیغات انجام شده، بررسی نظرسنجی های انجام شده توسط واحد تحقیقات بازار، برنامه ریزی جهت طرح ریزی و اجرای فعالیت در شبکه های اجتماعی	معاون کسب و کار، معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی، مدیران فروش، مدیر بازاریابی، مدیر اجرایی	معاون کسب و کار
۶.	کمیته پژوهش	شناسایی و اولویت بندی طرح های پژوهشی مورد نیاز در راستای اهداف سازمان، دریافته، ارزیابی و تأیید نهایی طرح ها و پروپوزال ها جهت اجرا در سازمان، ارزیابی اثر بخشی طرح های پژوهشی انجام شده	اعضاء ثابت: معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی، مدیر توسعه منابع انسانی، سرپرست آموزش و توسعه استعدادها اعضاء متغیر: معاونان و مدیران سازمان با توجه به موضوع پژوهش	مدیر توسعه منابع انسانی
۷.	کمیته فرهنگ سازمانی	فعالیت‌های مرتبط با فرهنگ سازی ارزش های سازمانی	نماینده مدیریت – سرپرست روابط عمومی و مسئولیت اجتماعی - مدیر توسعه منابع انسانی - سرپرست آموزش و توسعه استعدادها	مدیر توسعه منابع انسانی
۸.	کمیته تخلف نمایندگان	نظارت بر اجرای فعالیت‌های فروش و پشتیبان	اعضای ثابت: مدیر عامل، معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی، مدیر ارتباط با مشتریان اعضای متغیر: کمیته تخلفات نمایندگان فروش: معاون کسب و کار، مدیر فروش خلگی - کارشناس معرفی شده جهت رسیدگی اعضای کمیته تخلفات مراکز تماس: معاون پشتیبانی مشترکین - مدیر پشتیبانی مشترکین - سرپرست واحد مدیریت مراکز تماس اعضای کمیته نمایندگان پشتیبان: معاون پشتیبانی مشترکین مدیر عملیات و بهره برداری - سرپرست واحد عملیات پشتیبان	مدیر ارتباط با مشتریان
۹.	کمیته انضباطی	آگاه سازی کارکنان در راستای ایجاد محیطی منظم، سالم و آرام، جلوگیری از بروز اتلاف در منابع سازمان و رعایت حقوق انسانی در محیط کار، تعیین موارد قصور و نقص دستورالعمل ها و آیین نامه های انضباطی کار در کارگاه موضوع تبصره ۲ ماده ۲۷ قانون کار	نماینده مدیرعامل – نماینده سرپرستان – نماینده کارکنان –	نماینده مدیرعامل
۱۰.	کمیته تغییرات (CAB)	بررسی و تأیید اجرای changeهای نرمال و فوری	با بر نظر مدیر تغییر افراد حاضر در CAB می تواند متفاوت باشد	متغیر

شناسنامه کمیته‌های سازمان سال ۹۸					
ردیف	نام کمیته	شرح فعالیت	اعضای کمیته	رئیس کمیته	دبیر کمیته
۱۱.	کمیته مسئولیت اجتماعی	برنامه ریزی و نظارت بر فعالیت های اجتماعی، ارتقای خوشنامی برند سازمان، ارتقای سطح فرهنگ جامعه و کارکنان	مدیر عامل - نماینده مدیریت - مدیر اجرایی - مدیر بازاریابی - مدیر توسعه منابع انسانی	مدیر عامل	مدیر اجرایی
۱۲.	کمیته IVR	ارائه راهکاری برای ایجاد هماهنگی و وحدت رویه در خصوص به روزآوری و نگهداری سیستم	نماینده مدیریت - معاون پشتیبانی مشترکین - معاون فنی - معاون کسب و کار - مدیر بازاریابی - مدیر پشتیبانی مشترکین - مدیر کنترل کیفیت - مدیر ارتباط با مشتریان	نماینده مدیریت	مدیر ارتباط با مشتریان
۱۳	کمیته حسابرسی	اجرای نظارت بر کار حسابرسان داخلی و مستقل، پیشنهاد حسابرسان مستقل به مجمع عمومی صاحبان سهام به منظور انتصاب، تعیین حق‌الزحمه و عزل حسابرسان مستقل، بررسی نفعات حسابرسی، دریافت گزارش حسابرسی و نیز کسب اطمینان از انجام اقدامات اصلاحی به موقع و صحیح توسط مدیریت برای کنترل ضعفها و کاستی‌ها، عدم تطابق با سیاستها، قوانین و مقررات و سایر مشکلات شناسایی شده از سوی حسابرسان	آقایان حمیدرضا دانش کاظمی، عبدالوهاب علیدرازه خرازی، عبدالحمید بیدختی نژاد(عضو هیئت مدیره)، وحید والهی ریکنده	آقای حمیدرضا دانش کاظمی	آقای عبدالحمید بیدختی نژاد
۱۴	کمیته مالی	کنترل هزینه و مدیریت Cash Flow، امکان ایجاد گزارش سود و زیان به تفکیک هر محصول	مدیرعامل، معاون راهبرد، معاون کسب و کار، مدیر مالی (و سایر معاونان حسب مورد)	مدیر عامل	مدیر مالی
۱۵	کمیته بودجه	کنترل و پایش بودجه هزینه ای و درآمدی به تفکیک تمامی محصولات و بخش های سازمان	مدیر عامل - معاون راهبرد - کلیه معاونان و مدیران بنا به فراخور - سرپرست برنامه و بودجه کارشناس برنامه و بودجه	مدیر عامل	مدیر اطلاعات و برنامه ریزی
۱۶	کمیته ارزیابی تعالی	طرح ریزی سالیانه اجرای برنامه ارزیابی، تشکیل تیم های خود ارزیابی، همکاری در تدوین اظهارنامه، همکاری در تدوین گزارش خودارزیابی، استخراج پروژ های بهبود	مدیر عامل - معاون برنامه ریزی و نظارت راهبرد - کلیه معاونان و مدیران و سرپرستان	معاون راهبرد	مدیر اطلاعات و برنامه ریزی
۱۷	کمیته بهینه کلوی	برگزاری جلسات بهینه کلوی با سازمان های مختلف در جهت توسعه یادگیری و بهبود در فرآیندها، عملکرد و استراتژی های سازمان، بررسی سازمان های برتر جهت بررسی عملکرد آن ها	معاون راهبرد، مدیر اطلاعات و برنامه ریزی - مدیر توسعه منابع انسانی - نماینده مدیریت، سرپرست سیستم ها و روشها	مدیر مطالعات و برنامه ریزی	سرپرست سیستم ها و روشها
۱۸	کمیته فناوری	ارزیابی و انتخاب و مدیریت فناوریهای شناسایی شده تا زمان جایگزینی و منسوخ سازی، طرح ریزی ره نکالت فناوری	اعضای ثابت: معاون فنی - مدیر عملیات و نگهداری شبکه - مدیر امنیت و زیرساخت های سیستمی - مدیر طراحی و توسعه شبکه - مدیر پشتیبانی و توسعه نرم افزار - مدیر مرکز داده - مدیر نوآوری و تحول دیجیتال اعضای متغیر: بنا به فناوری های تحلیل شده؛ مدیر اجرایی(حوزه مدیریت تامین کنندگان) - مدیر سبد محصول و خدمات ارزش افزوده (فناوری های مربوط به محصول جدید) - مدیر راهبرد(تطابق با استراتژی ها و اهداف کلان و فرایندهای وابسته) و هر یک از معاونین مربوطه و عضو هیئت مدیره	معاون فنی	مدیر مراکز داده
۱۹	کمیته Customer Experience Management	در راستای کمیته نگهداشت مشتریان	اعضای ثابت: مدیر ارتباط با مشتریان - مدیر بازاریابی و برند - مدیر پشتیبانی مشترکین	مدیر ارتباط با مشتریان	مدیر ارتباط با مشتریان
۲۰	کمیته وصول مطالبات	مشخص کردن میزان مطالبات - پیگیری وصول مطالبات - فراهم کردن نقدینگی درخصوص فروش محصولات و خدماتی که پرداخت آن به صورت Post payed می باشد	نایب رئیس هیئت مدیره - معاون کسب و کار - مدیران فروش - مدیر مالی	نایب رئیس هیئت مدیره	مدیر مالی
۲۱	کمیته حفاظت فنی و بهداشت کارگاه	تعیین اقدامات اجرایی لازم به منظور حصول اطمینان از دستیابی به اهداف HSE - ثبت و رسیدگی به مشکلات HSE شرکت - نیازسنجی آموزشی و تجهیزات حفاظت فردی برای پرسنل - پیگیری و حصول اطمینان از بررسی حوادث و رویدادهای مهم در شرکت و تصمیم گیری در خصوص اقدامات لازم به منظور جلوگیری از بروز مجدد اینگونه حوادث	مدیرعامل - نماینده مدیریت - مدیر اجرایی، کارشناس HSE، نماینده پیمانکاران یا کارگران، مدیر مطالعات و برنامه ریزی	نماینده مدیریت	کارشناس HSE



۹ - شرکت از منظر بورس اوراق

## ۹. شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

بنا به مصوبه مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۱۹ هیئت پذیرش بورس اوراق بهادار، شرکت انتقال داده های آسیاتک در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده است. با توجه به نتیجه اقدامات صورت گرفته و ادامه تعهدات لازم در خصوص موارد ذکر شده در مصوبه مذکور، نام شرکت از تاریخ ۱۳۹۶/۰۷/۲۴ به عنوان پانصد و هجدهمین شرکت پذیرفته شده در بورس در بخش پست و مخابرات، گروه و طبقه مخابرات با کد صنعت ۶۴۲۰ و نماد آسیاتک در فهرست نرخ های بازار دوم بورس درج گردیده است.



۱۰ - جایگاه شرکت در صنعت

## ۱۰. جایگاه شرکت در صنعت

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

رتبه بندی شرکت های FCP

سهم بازار آسیاتک

### ۱۰.۱. رتبه بندی شرکت های FCP بر اساس ارزیابی اپراتورهای برتر

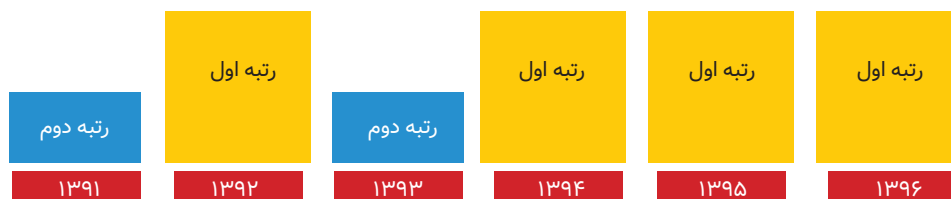
سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در راستای وظایف نظارتی خود و برای ایجاد رقابت و ارتقاء سطح کیفیت خدمات اپراتورها تا سال ۹۶ بصورت سالانه اقدام به رتبه بندی شرکت ها می نمود. براساس نتایج این ارزیابی ها شرکت انتقال داده های آسیاتک از سال ۹۱ همواره جزو رتبه های برتر کشور بوده است.

#### رتبه بندی شرکت های FCP بر اساس ارزیابی اپراتورهای برتر

رتبه	نام شرکت
۱	انتقال داده های آسیاتک
۲	آریا رسانه تدبیر (شاتل)
۳	پارس آنلاین

مرجع: وب سایت رسمی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به نشانی WWW.CRA.IR

### 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 بصورت 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 اسلامی بوده است.

## ۲-۱۰- سهم بازار آسیاتک

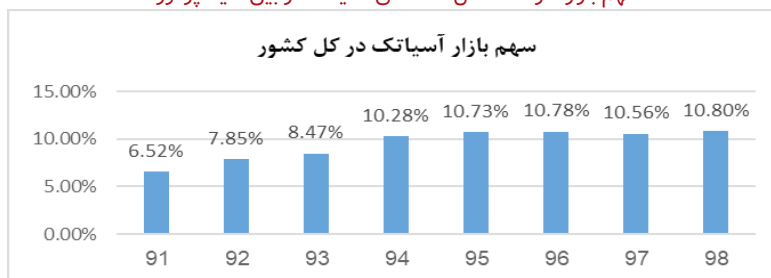
سهم بازار آسیاتک در کل کشور تا پایان سال ۹۸ به تفکیک محصول

### سهم از بازار دوره منتهی به اسفند ۹۸

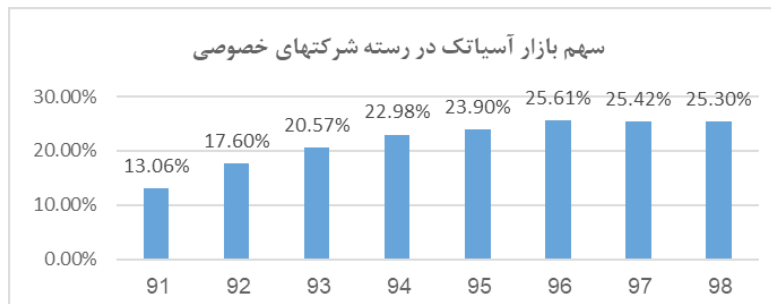
تعداد مشترکین بهین باند ثابت و سیار به تفکیک نوع تکنولوژی

		تعداد مشترکین آسیاتک	سهم آسیاتک
		(تعداد نفر)	
3G & 4G	Servco	۶۸,۹۹۲,۱۱۵	%۰
	FCP	۳۴۴,۲۰۱	%۱۶/۳
XDSL	FCP	۳,۱۹۱,۱۷۸	%۲۵
	TCI	۴,۰۱۳,۷۲۴	-
FTTX	FCP	۳۶۲	%۰
	TCI	۱۲۵,۰۴۴	-
Wifi	Servco	۱۸۴,۶۴۱	%۰
	FCP	۱۸۶,۸۷۵	%۷/۲
TDLTE	FWA	۱,۱۸۳,۶۴۳	%۱/۴
جمع کل مصرف کنندگان اینترنت در کشور		۷۸,۱۲۱,۷۸۳	۸۷۶,۷۳۴

الف: سهم بازار شرکت انتقال داده های آسیاتک در بین کلیه اپراتورها



مرجع: مکاتبات رسمی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی تا سال ۱۳۹۸





۱۱ - جوایز، افتخارات،  
استانداردهای مدیریتی

## ۱۱.۱ . گواهینامه‌های اخذ شده

### گواهینامه های سیستم های مدیریت اجرا شده



## ۱۱.۲ . اهم جوایز و تقدیرنامه‌های دریافت شده

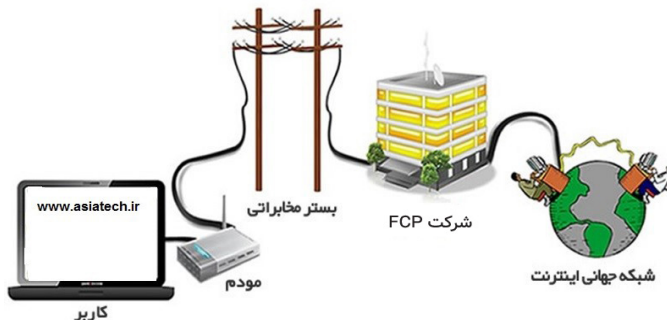


- کسب رتبه اول در ارزیابی اپراتورهای برتر FCP از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی طی سالهای ۹۲-۹۴-۹۵-۹۶
- کسب تندیس جایزه ملی کیفیت ICTINQA در چهارمین دوره جایزه ملی کیفیت ارتباطات و فناوری اطلاعات - ۱۳۹۴ و ۱۳۹۳.
- دریافت لوح ویژه شرکت بهره‌ور در جشنواره ملی بهره‌وری ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳.
- دریافت تقدیرنامه جایزه مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور - ۱۳۹۳.
- دریافت تندیس دیموند برای کسب رتبه برتر در تولید، پخش سراسری محصولات فناوری اطلاعات - ۱۳۹۳.
- کسب تقدیرنامه ۴ ستاره اشتها به سرمای‌دی در جایزه ملی تعالی سازمانی - ۱۳۹۳.
- کسب تقدیرنامه ۴ ستاره در جایزه تعالی منابع انسانی - ۱۳۹۳.
- کسب تندیس برنزی در جایزه IBEC-EFQM - ۱۳۹۲.
- دریافت جایزه برترین ارائه دهنده خدمات اینترنت از سومین دوره ارزیابی جایزه فناوری ایران (ایتا - ITA).
- دریافت نشان طلایی ستاره فناوری اطلاعات، دوره دوم تا پنجم - ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳.
- دریافت لوح تقدیر در ارزیابی دارندگان نشان استاندارد ایران - ۱۳۹۵.



۱۲ - محصولات و خدمات





## ۲-۱۲- فرآیند ارائه خدمات پهنای باند اختصاصی

آسیاتک یکی از پر ظرفیت ترین شرکت‌های اینترنتی کشور در حوزه ارائه پهنای باند اختصاصی (Dedicated Bandwidths) جهت شرکت‌ها و سازمان‌ها، مراکز دانشگاهی و حتی سایر اپراتورها، بر پایه بسترهای وایرلس، فیبر، اینترنت و ... می‌باشد. در همین راستا توسط شبکه وایرلس و POP Site های بسیار، پوشش گسترده‌ای در شهر تهران و سایر شهرهای کشور ایجاد شده و علاوه بر آن با توجه به شبکه‌های جامع ارتباطی آسیاتک بر پایه IP-MPLS از شبکه زیرساخت و لینک‌های پر ظرفیت اینترنتی و همچنین سایر بسترهای انتقال، امکان سرویس دهی خاص برای سازمان‌ها و شرکت‌های مختلف در سراسر کشور مهیا گردیده است.

سه محصول (خدمت) اصلی زیر در این حوزه ارائه می‌شود:

پهنای باند اینترنت اختصاصی

پهنای باند اینترنت داخلی (IXP)

خدمات برقراری ارتباط (انتقال) بین نقاط مختلف برای شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف (VPN شبکه‌های خصوصی مجازی)

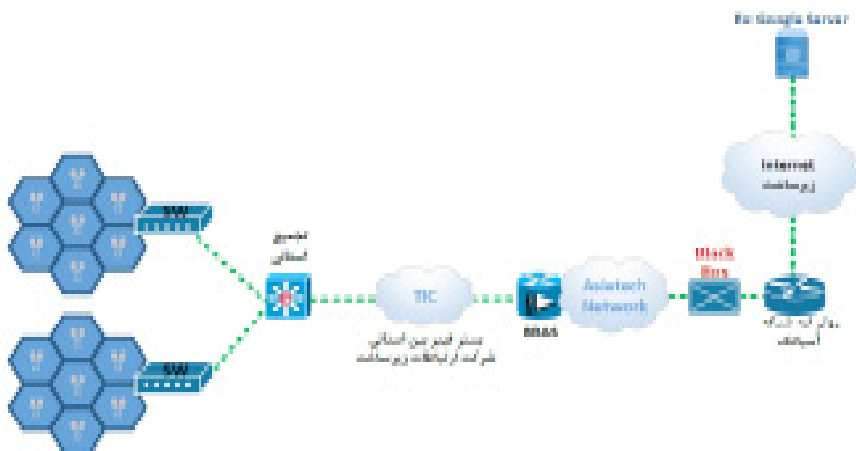
بزرگترین مزیت شرکت در این گروه خدمات، بهره‌گیری از ظرفیت بزرگ خرید پهنای باند از شرکت ارتباطات زیرساخت از چندین مسیر بین‌المللی، همچنین دارا بودن بزرگترین دیتاسنتر محتوایی پهنای باند داخل کشور، است. به همین دلیل قیمت تمام شده و کیفیت پهنای باند آسیاتک بسیار مناسب و دارای مزیت نسبت به رقبا در بازار است. از این رو بزرگترین نهادهای مصرف‌کننده اینترنت و پهنای باند در کشور از جمله شرکت مخابرات ایران، کمیته امداد امام خمینی (ره)، جمعیت هلال احمر، نیروی انتظامی، دانشگاه بین‌المللی امام خمینی (ره) و ... از مشتریان بزرگ شرکت انتقال داده‌های آسیاتک هستند.

## برخی از مشتریان بزرگ شرکت انتقال داده‌های آسیاتک



تیم بازاریابی و فروش از طریق بررسی مناقصه ها و مزایده ها و یا پاسخگویی به ایمیل ها و تلفن ها با متقاضیان احتمالی مذاکره نموده و پس از انعقاد قرارداد، بر اساس درخواست مشتری، سفارش امکان‌سنجی و نصب تجهیزات را از طریق ابزارهای OSS و BSS به تیم های فنی ارسال می کنند. پس از نصب و تحویل سرویس، صورتجلسه با مشترک امضا شده و فرآیند پایان می پذیرد.

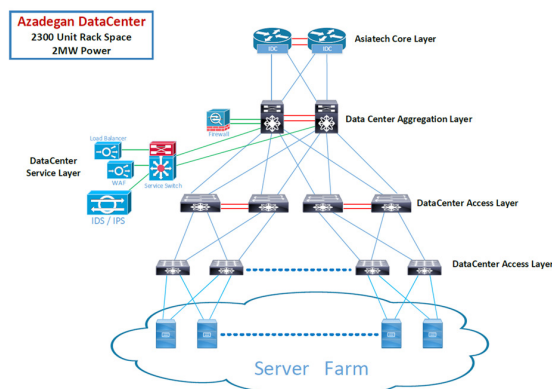
## فرایند ارائه خدمات پهنای باند



### ۱۲-۳- فرآیند ارائه خدمات و سرویس‌های مرتبط با ( IDC ) Data Center

شرکت انتقال داده‌های آسیاتک با بهره‌گیری از امکانات گسترده خود در حوزه Data Center شامل فضای امن و استاندارد، پاور یا نیروی برق پایدار و دارای پشتیبان AC و همچنین نیروهای متخصص و کارآزموده و هم‌افزایی امکانات خود در حوزه FCP و ISDP توانسته است خدمات در حوزه Data Center را برای مشتریان خاص مهیا نموده و سطح بالایی از رضایت‌مندی را در این کاربران ایجاد نماید. به طوری که در اقدامی منحصر به فرد و با هدف رعایت مصالح ملی و افزایش کیفیت و سرعت دسترسی کاربران به محتوای داخلی، سرورهایی که در خارج از کشور Host شده بودند و حجم زیادی از ترافیک مصرف کاربران ایرانی را به خود اختصاص می‌دهند، به داخل کشور و دیتاسنتر آسیاتک منتقل شده است. این امر هم موجب رضایت صاحبان سرورها و تولیدکنندگان محتوا و هم مصرف‌کنندگان شده و خروج ارز در حوزه خرید اینترنت و نگهداری محتوا را از کشور در حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد کاهش داده است. نکته قابل ذکر آنکه تکنولوژی نصب شده شرکت انتقال داده‌های آسیاتک در حوزه دیتاسنتر کاملاً مدرن می‌باشد. این در حالی است که سایر رقبای حوزه IDC دارای فناوری‌هایی مربوط به سال‌های گذشته هستند.

### ساختار دیتاسنتر آزادگان آسیاتک



برخی از مشتریان IDC آسیاتک عبارتند از:



### ۱۳. ویژگی های ممتاز دیتاسنتر آسیاتک

همانطور که اشاره شد یکی از ارکان اصلی در دیتاسنترها، برقراری امنیت است که از دغدغه های اصلی مشتریان و کاربران محسوب می شود. به همین دلیل نیازمندی های اولیه امنیت و تکمیلی مرکز داده شرکت انتقال داده های آسیاتک شامل موارد زیر است:

پیاده سازی استاندارد ISO ۲۷۰۰۱:۲۰۱۳

ارائه خدمات امنیت اطلاعات (Firewall)

امنیت محیطی نظیر استفاده از دوربین مدار بسته و راه کار احراز هویت بطور ۲۴\*۷  
تأمین برق دائم با استفاده از دو حلقه برق رسانی شهری با حداکثر ظرفیت به همراه ژنراتورها و UPS

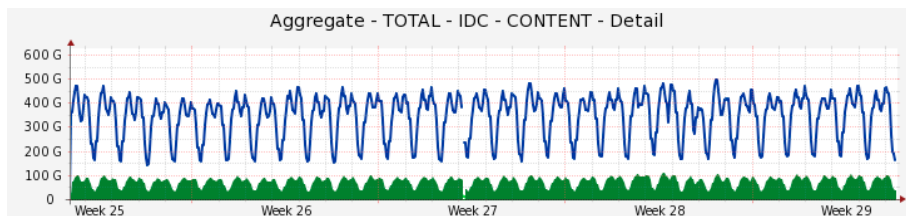
در نظر گرفتن قفسه های طبقه بندی شده ای انحصاری برای نگهداری سرورها

سنسورهای محیطی جهت کنترل دما و رطوبت

سیستم های اعلام و اطفای حریق

براساس گسترش فضای دیتاسنتر آسیاتک، گراف تولید محتوا رشد نمایی داشته و محتوای نگهداری شده از ابتدای سال ۱۳۹۵ از ۴۷ گیگابایت به ۴۵۰ گیگابایت در سال ۹۹ رسیده است. گراف های تهیه شده در نرم افزار Cacti، نمایانگر ترافیک مصرفی به صورت لحظه ای است. گراف اعلام شده در زیر نمایانگر عملکرد سال ۱۳۹۸ است. لازم به ذکر است که در بیشترین حالت این گراف تا حدود ۶۰۰ گیگابایت را نمایش می دهد.

#### نمایه ۴۲: گراف تولید محتوا در دیتاسنترهای آسیاتک



## شرکت انتقال داده‌های آسیاتک در راستای بهبود کیفیت تجربه کاربران و همگام با نیازهای شبکه ملی اطلاعات اقدامات زیر را انجام داده است:

انتقال محتوای نگهداری شده به مناطق اعلامی از سوی شرکت زیرساخت یعنی تهران، تبریز، مشهد و شیراز به منظور حذف فاصله دسترسی کاربران به شبکه جهانی اینترنت.

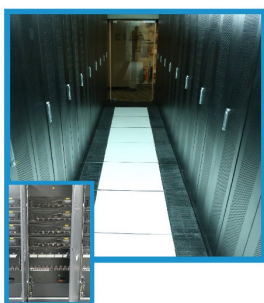
راه اندازی سرویس (CDN) که دسترسی کاربران مناطق جغرافیایی مختلف به محتوای ویدیویی و اطلاعات متنی را به طرز محسوسی کیفیت بخشیده است.

در کنار خدمات فوق شرکت انتقال داده‌های آسیاتک توانسته است که با راه اندازی دیتاسنتر و میزبانی مطرح ترین تولیدکنندگان محتوای کشور بالاترین سهم را در تأمین اینترنت پاک در ایران ارائه کند. استفاده از جدیدترین تجهیزات برخوردار از به‌روزترین تکنولوژی‌ها توانسته است که بستری مناسب برای راه‌اندازی سرویس Cloud به وجود بیاورد که در کنار گستردگی جغرافیای شبکه دسترسی آسیاتک در کنار سرویس CDN بهترین تجربه کاربر را برای هم میهنان مهیا می نماید

ساختمان مرکزی



دیتا سنتر پشتیبان



دیتا سنتر اصلی



## ۱۴. محصولات و سرویس‌های تازه رشد یافته و طرح های آتی

### ۱-۱۴ - Public Wi-Fi

سرویس وایرلس عمومی در مکان هایی که توسط آسیاتک تجهیز شده باشد ارائه می گردد. در حال حاضر مکان هایی همچون ایستگاه راه آهن تهران، ایستگاه راه آهن تبریز، فرودگاه بین المللی مهرآباد، فرودگاه بین المللی امام خمینی (ره)، مجتمع تجاری کوروش تهران، مجتمع تجاری مگامال تهران، فرودگاه بین المللی اردبیل، مجتمع تجاری شورا سنتر اردبیل، فرودگاه بین المللی اصفهان، فرودگاه بین المللی مشهد، فرودگاه بین المللی یزد، فرودگاه بین المللی اهواز و .... به سرویس Public Wi-Fi آسیاتک مجهز شده است.

نکته مهم در مورد این سرویس این است که با توجه به تعداد کاربران زیادی که ممکن است با این سرویس سروکار داشته باشند، این سرویس عملاً به یک ابزار تبلیغاتی برای شرکت های اینترنتی تبدیل می گردد و در واقع می تواند به کاهش هزینه های تبلیغاتی و بازاریابی شرکت در سال های آتی بینجامد. در واقع سودآوری به تنهایی یک فاکتور تعیین کننده برای چنین پروژه ای محسوب نمی گردد و کاهش هزینه های تبلیغاتی و نیز کمک به شرکت در ایجاد برند از مزایای مهم تر چنین طرحی به شمار می آید. در این طرح معمولاً سرویس به دو شکل زیر ارائه می گردد:

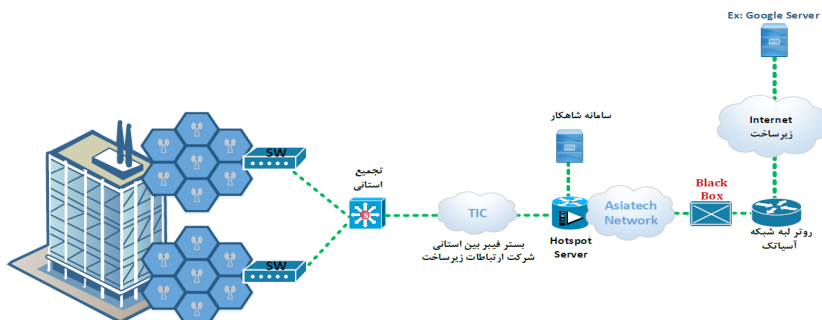
الف) سرویس رایگان که در آن کاربر می تواند با انتخاب گزینه ثبت نام رایگان و تکمیل اطلاعات از روزانه ۶۰ دقیقه و ۱۰۰ مگابایت حجم رایگان استفاده نماید.

نکته: کاربر در صورت استفاده از سرویس رایگان در هر روز باید اطلاعات خود را وارد نموده و از رمز عبور جدید استفاده نماید.

ب) ثبت نام دائمی که اگر فرد تمایل به خرید سرویس بدون محدودیت زمانی و با حجم دلخواه داشته باشد، می تواند با انتخاب گزینه غیررایگان ثبت نام خود را کامل نموده و پس از پرداخت آنلاین، از سرویس وایرلس عمومی دائمی استفاده نماید.

آسیاتک در حال حاضر بزرگترین شبکه دسترسی به اینترنت در فضاهای عمومی را با مساحتی بیش از ۲/۰۰۰/۰۰۰ مترمربع در اختیار دارد.

### نمای کلی نحوه اتصال مشترکین PWA



## ۱۴.۲ - VOD

VOD تکنولوژی است که به کاربر اجازه تماشا یا شنیدن محتوای دلخواه خود از جمله فیلم‌های سینمایی، سریال‌های تلویزیونی، مستندهای جذاب، برنامه‌های آموزشی و ... را در هر زمانی می‌دهد. معمولاً در صفحه‌ای که برای نمایش لیست این ویدئوها به کاربر تعبیه می‌شود، تمهیداتی مثل جستجو براساس نام فیلم، بازیگران، کارگردان و همچنین اطلاعاتی در مورد قیمت، مدت زمان اجاره و قوانین مربوط به محتوا قرار می‌گیرد.

خدمات محتوایی در سه گونه‌ی ویدیو درخواستی (VOD) صدای درخواستی (AOD) و برنامه‌های کاربردی (Apps) ارائه می‌گردد. آرشیو ویدیویی شامل مجموعه گسترده‌ای از رسانه‌ها و محتواها نظیر فیلم، سریال، موسیقی، بازی و دیگر برنامه‌های درخواستی (On-Demand)، اپلیکیشن‌های اندرویدی و ... می‌باشد.

دسترسی کاربران از طریق دستگاه ست‌آپ‌باکس و اتصال آن به مودم ADSL خود بدون هزینه اضافی برای آن‌ها امکان‌پذیر است.

## ۱۴.۳ - TD-LTE

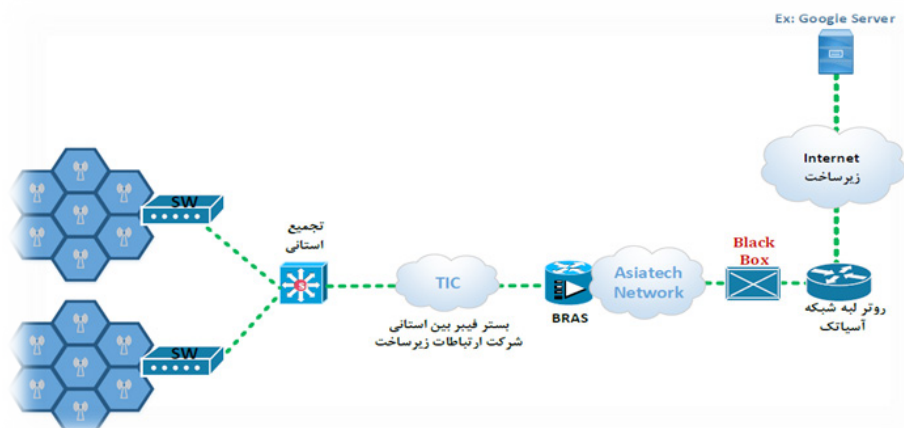
سرویس TD-LTE جدیدترین و پرسرعت‌ترین نسل اینترنت ثابت است و در تأمین اینترنت Wireless ثابت با پهنای باند بالا برای سازمان‌ها، شرکت‌ها و منازل مسکونی یکی از بهترین گزینه‌ها به شمار می‌رود. در این سرویس مشترکین با داشتن یک مودم و سیم کارت می‌توانند به صورت بی‌سیم در نقاط تحت پوشش eNodeB های سرویس‌دهنده، با سرعتی بسیار بیشتر از سرویس‌های حال حاضر بدون محدودیت زمانی و مکانی، با گوشی، کامپیوتر، تبلت، تلویزیون، کنسول‌های بازی و سایر تجهیزات خود از اینترنت بهره‌مند شوند.

فناوری‌های FD-LTE و TD-LTE دو استاندارد مختلف فناوری نسل چهارم هستند که با اتصال به اینترنت پرسرعت، امکان دسترسی به خدمات دیتا، صوت و ویدئو را به صورت همزمان فراهم می‌کنند. در استاندارد TDD یا Time Division Duplexing ارسال و دریافت اطلاعات در یک کانال و در بازه‌های زمانی مختلف اتفاق می‌افتد به گونه‌ای که در بازه‌ی از زمان اطلاعات دانلود و در بازه‌ی دیگر آپلود می‌شوند، به همین دلیل می‌توان درصد بیشتری از زمان را به دانلود اختصاص داد تا انتظارات مشترکین پهن باند اعم از سرویس‌های IPTV، بازی‌های ONLINE و سایر مصارف تجاری، سرگرمی و علمی ایشان تا حد بسیار بالاتری نسبت به شرایط موجود برآورده شود.

## ۱۴.۴ - (Wireless ) PTP & PTMP

توپولوژی ساده به منظور برقراری ارتباط اختصاصی بین دو نقطه نهایی و یا اتصال یک نقطه به شبکه دسترسی از طریق امواج wireless است. با استفاده از این تکنولوژی دسترسی به خدمات ارتباطی در مناطقی که فاقد امکانات زیرساختی مناسب هستند مانند شهرک های خصوصی، کارخانه های دور از شهر و .... فراهم می شود. این خدمات با عنوان عمومی OWA ارائه می گردد. مهمترین دستاورد این حوزه نصب و راه اندازی بیش از ۴۰۰ سایت در سراسر کشور است که بزرگترین شبکه ارائه خدمات اینترنت وایرلس ثابت در کشور در حال حاضر می باشد.

### نمای کلی ارائه سرویس وایرلس



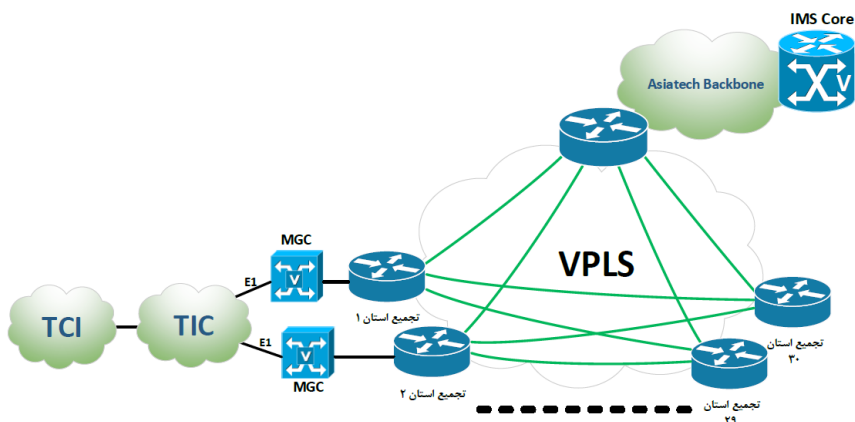
## ۵-۱۴- تلفن ثابت

ایده اصلی تلفن ثابت این است که در واقع یک شبکه با ارائه کلیه خدمات و اطلاعات از جمله voice، data و هر ترکیب کلیدی از رسانه‌ها می‌باشد. شبکه فعلی شامل سه شبکه مجزا به نام‌های PSTN، شبکه (Wireless) Mobile، شبکه دیتا (PSDN) و شبکه هوشمند (IN) می‌باشد. تلفن ثابت شبکه ای مبتنی بر IP و مولتی سرویس است که ساختار مدیریت و کنترل واحد دارد و سه شبکه فوق را در یک ساختار عمومی Packet-Base یکپارچه می‌کند.

در تلفن ثابت، شبکه موجود از یک معماری گسترده به شبکه ای با لایه انتقال Packet Base برای صوت و دیتا تبدیل می‌گردد. تمام ترافیک مخابراتی و ارتباطی نظیر صوت، سرگرمی، آموزش و سرویس‌های اطلاعاتی از یک شبکه مجزا حمل خواهند شد. تلفن ثابت باعث ایجاد شبکه ای با معماری ساده، هزینه کم و قدرت اجرایی بالا می‌گردد. هوشمندی و بازدهی بالای تلفن ثابت قابلیت ارائه تمام سرویس‌های موجود در آینده را بصورت Multi Service به شبکه می‌دهد.

با استفاده از این تکنولوژی ارائه خدمات ارتباطی ثابت مانند تلفن ثابت اینترنتی با امکان جابه‌جایی خط بدون تغییر شماره تلفن و سرویس‌های مختلف مبتنی بر تلفن مانند ایجاد اپلیکیشن تلفن ثابت برای گوشی موبایل فراهم می‌گردد که در حال حاضر یک میلیون شماره سراسری با پیش‌کد ۰۹۴۲۲ و به ازای هر استان بیش از ده هزار شماره با پیش‌شماره ۹۱۰۱ و ۹۱۳۰ دریافت شده است.

## نحوه اتصال شبکه تلفن در سطح کشور



هدف آسیاتک در ارائه کلیه سرویس ها در خصوص توسعه شبکه خود بر بستر فیبر و فرکانس یک هدف با رویکرد توسعه ملی است. در این راستا کنسرسیومی به نام "شرکت توسعه ارتباطات رایان تدبیر" راه اندازی و تأسیس شده است. این کنسرسیوم با هدف اجرای شبکه فیبر نوری در سطح شهرها برای ارائه انواع خدمات FTTb/c/h بر اساس پروانه دریافتی خود با در نظر گرفتن دوره حفاظت شرکت ایرانیان نت (پایان سال ۱۳۹۶) تأسیس شده است.

استراتژی های فروش، بازاریابی و تبلیغات طرح ریزی اولیه شده است و در حال حاضر مذاکره با شهرداری ها جهت استفاده از شبکه فیبر شهرداری ها و یا مجوز حفاری و ایجاد شبکه از طریق روش های جدید بین المللی آغاز گردیده است.

محدودیتها در این حوزه شامل مجوزهای توسعه و حفاری در درون شهر و یا عدم تمایل شهرداری ها به رعایت مصوبات سازمان تنظیم مقررات می باشد. عدم بهره برداری از شبکه کلان فیبر موجود شرکت مخابرات ایران بر اساس مصوبات سازمان تنظیم مقررات، عامل اصلی برانگیزنده برای ایجاد شبکه فیبر نوری مجزا می باشد.

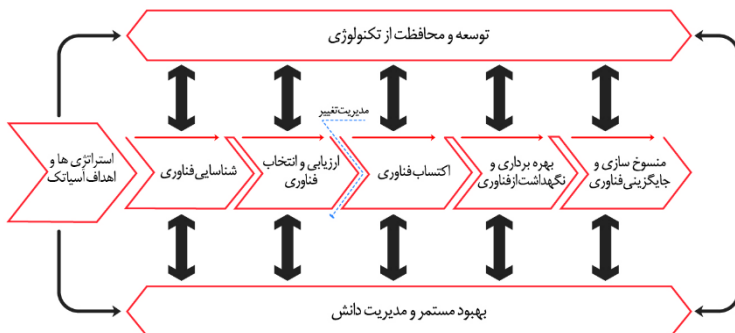
### **۱۵. طرح تکنولوژی و برنامه های توسعه**

آسیاتک به منظور مدیریت اثربخش فناوری های خود، چارچوب مدیریت فناوری خود را به صورت زیر طرح ریزی کرده است. این مدل ارتباطات بین فرآیندهای سازمانی موجود در آسیاتک را در نظر گرفته و یکپارچگی لازم در کلیه سطوح سازمانی را فراهم ساخته است.

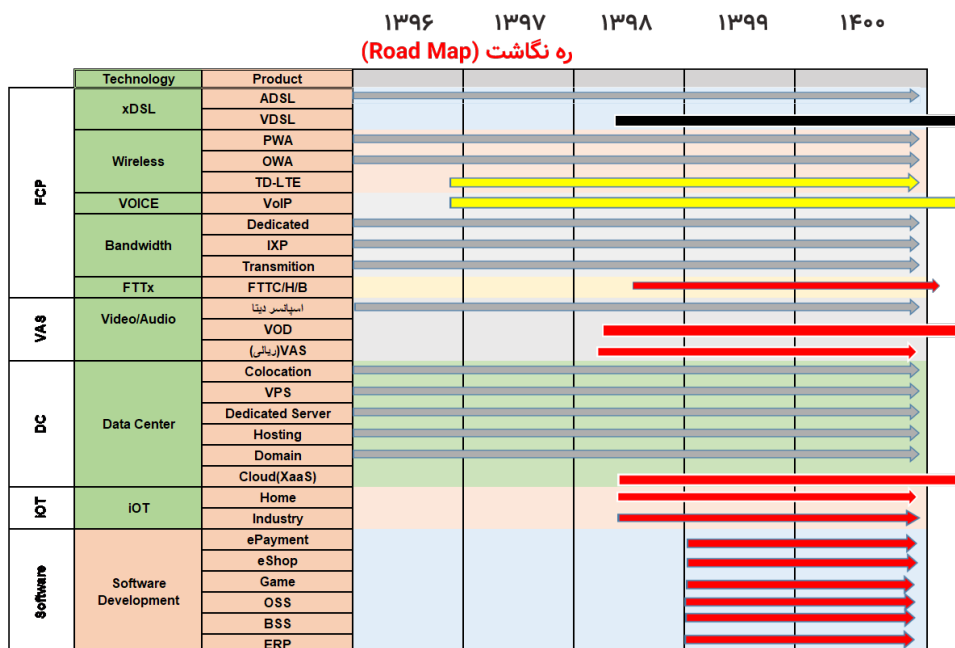
آسیاتک به منظور یکپارچه سازی استراتژی های فناوری با استراتژی های سازمان، متدولوژی تدوین استراتژی های فناوری خود را طرح ریزی کرده و حسب آن استراتژی های فناوری خود را بازنگری نمود.

مطابق با مدل متدولوژی طرح ریزی شده و پس از بررسی و تحلیل های شرایط محیطی، نقشه توسعه سبد محصولات آسیاتک بر اساس طرح زیر تدوین گردید، سپس کاربردها و فناوری های مورد نیاز جهت تحقق برنامه توسعه محصولات آسیاتک تعیین شده و برنامه های شناسایی، اکتساب و منابع مالی مورد نیاز آن اجرای این برنامه تعیین گردید.

در شرکت آسیانک از سال ۹۴ با توسعه ساختار مدیریت تکنولوژی و نقشه راه تکنولوژی (ره نگاشت فناوری) برنامه های توسعه کسب و کار طرح ریزی و پیگیری می گردد. در همین راستا ره نگاشت فناوری در شکل زیر نمایش داده شده است.



## تشریح فعالیت های اصلی شرکت در حال حاضر و نمایش افق آتی



## ۱۶. فعالیتهای مربوط به خدمات پس از فروش

مدل عملیاتی کلان فرایند مدیریت رخدادهای شرکت آسیاتک به شرح زیر می باشد:

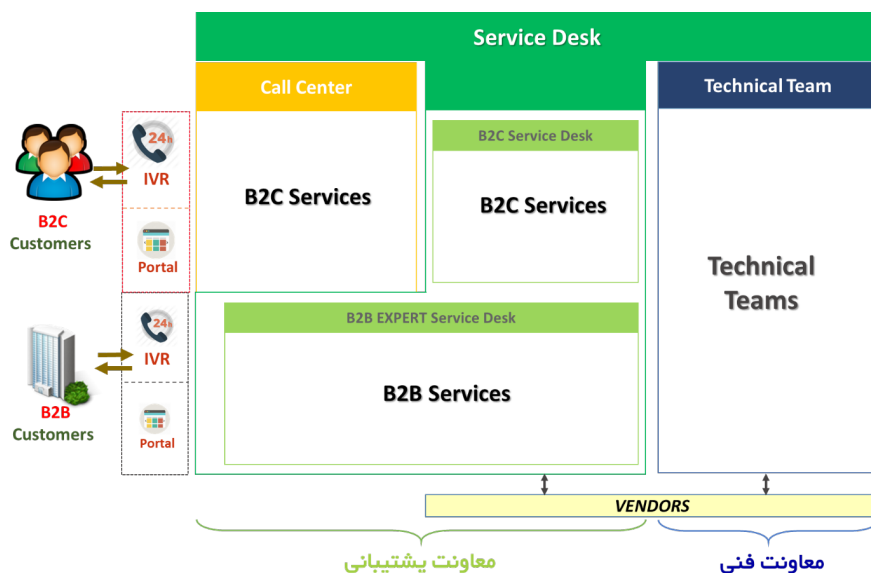
بخش اول: ذینفعانی که به عنوان مشتری یا کاربر رخداد را اعلام می کنند.

بخش دوم: مرکز تماس آسیاتک

بخش سوم: میز خدمت آسیاتک یا مرکز تماس BYB

بخش چهارم: تیم های فنی مستقر در لایه ۲. در این لایه تیم های -Wired، Wireless، Backbone، Facility، Broadband، Datacenter، Security و IT قرار دارند.

بخش پنجم: تأمین کنندگان



وضعیت‌هایی را که یک رخداد می‌تواند در بخش‌های مختلف از ساختار مدل عملیاتی رخداد داشته باشد با توجه به سطوح دسترسی هر یک از لایه‌ها متفاوت است :

مرکز تماس BYC : مرکز تماس BYC می‌تواند رخداد‌های حوزه BYC را ثبت، تشخیص اولیه، اولویت بندی، ارجاع داده و یا رفع نماید. همچنین در صورت رفع رخداد توسط مرکز تماس BYC، اختتام رخداد و اطلاع‌رسانی به مشتریان بر عهده ایشان می‌باشد.

میزخدمت یا مرکزتماس BYB : میزخدمت می‌تواند رخداد‌های حوزه BYC و BYB را ثبت، تشخیص اولیه، اولویت‌بندی و ارجاع داده و یا رفع نماید. خاتمه رخداد‌های BYB و همچنین رخداد‌های BYC که توسط گروه غیر از مرکز تماس BYC رفع شده (مواردی که در ابزار OSS ثبت و پیگیری شده است) برعهده میزخدمت می‌باشد.

لایه ۲ : لایه ۲ می‌تواند رخداد‌های حوزه BYC و BYB را ثبت، تشخیص اولیه، اولویت بندی و برطرف نماید.

لایه ۲ : لایه ۲ می‌تواند رخداد‌های حوزه BYC و BYB را ثبت، تشخیص اولیه، اولویت‌بندی و برطرف نماید.

میزخدمت در صورتی که عامل وقوع رخداد از سوی مشتری باشد قابلیت متوقف کردن محاسبه SLA و OLA را برعهده دارد.

میزخدمت و مدیران تیم‌های فنی لایه ۲ در صورتی که جهت رفع رخداد نیاز به تأمین کالا و منابع باشد قابلیت متوقف نمودن محاسبه OLA برای تیم‌های فنی را دارند.

میزخدمت و مدیران تیم‌های فنی در صورتی که جهت رفع رخداد نیاز به اقدام سایر سازمان‌ها باشد قابلیت متوقف نمودن محاسبه OLA برای تیم‌های فنی را دارند.



۱۷- محیط حقوقی و مسئولیت اجتماعی

## ۱۷ - محیط حقوقی شرکت

### ۱۷.۱ مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت

اکثر قوانین و مقررات در حوزه خدمات شرکت توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و کمیسیون مرتبط، وضع و ابلاغ می‌شود. این قوانین مواردی مثل تعرفه‌گذاری و رعایت شرایط رقابتی در بازار، الزامات در تبلیغات، ضوابط توافق رعایت سطح کیفیت سرویس SLA، مجوز ورود برخی تجهیزات، استفاده از طیف‌های رادیویی و ... را شامل می‌شود. این قوانین و مقررات در قالب مصوبات کمیسیون با شماره ۲۳۷ در مورد تعرفه، ۱۹۲ در مورد تبلیغات و همچنین ضوابط و دستورالعمل‌های مانند مقررات استفاده از لینک‌های رادیویی نقطه به نقطه برد کوتاه در باند فرکانسی ۲۴ گیگاهرتز و ... ابلاغ گردیده و متن کامل آنها در وبسایت رسمی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به آدرس [WWW.CRA.IR](http://WWW.CRA.IR) قابل دسترسی و مشاهده است.

سایر قوانین در تأمین امکانات و نهاده‌های اولیه نیز توسط شرکت ارتباطات زیرساخت و یا مخابرات ایران یا برخی موسسه‌های بین‌المللی مثل RIPE مورد استفاده قرار می‌گیرد. در خصوص مسایل امنیتی نیز شرکت تابع دستورالعمل‌های پلیس فتا و سایر نهاده‌های امنیتی است تا فضای امنی در حوزه مجازی برای مشترکین و جامعه حاکم گردد.

۱) قوانین اصلی حاکم بر شرکت در حوزه‌های فروش و مشتریان و کیفیت سرویس و تعرفه‌گذاری عموماً توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی به عنوان نهاد نظارتی و با هدف زمینه رقابتی شدن بازار ارائه خدمات مخابراتی و بالا رفتن کیفیت خدمات ارتباطی وضع می‌گردد. اداره‌ی دبیرخانه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات و نظارت بر اجرای مصوبات آن، نیز از دیگر وظایف مهم این سازمان است. مجوز واردات و بکارگیری تجهیزات اصلی و کلیدی ارائه خدمات نیز توسط سازمان مذکور، به عنوان سازمان رگولاتوری صادر می‌گردد.

۲) قوانین ثانویه معمولاً توسط شرکت ارتباطات زیرساخت در خصوص چگونگی استفاده از ارتباطات بین‌المللی اینترنت و ارتباطات اصلی بین استان‌ها تعیین و به شرکت‌های مختلف ابلاغ می‌شود.

۳) همچنین قوانین و مقررات نحوه تأمین و استفاده از لینک‌های داخل استانی و بین‌شهری و استانداردهای نصب تجهیزات در داخل مراکز مخابراتی، توسط شرکت مخابرات ایران و اداره‌های مخابرات استانی در قالب قراردادها و توافق‌نامه‌های الزام‌آور فی‌مابین وضع و ابلاغ می‌شود.

۴) قوانین بین المللی اتحادیه بین المللی مخابرات (ITU) و همچنین شرکت RIPE نیز در شیوه هم بندی شبکه و تبادل اطلاعات با سایر کشورها مدنظر می باشد.

۵) قوانین پلیس فتا (فضای تبادل اطلاعات) و شورای عالی فضای مجازی نیز در شیوه ارائه خدمات و فیلترینگ محتواهای غیرمجاز مورد استفاده شرکت است.

۶) قوانین داخلی شرکت ناظر بر شیوه صحیح اجرای فرآیندهای مدیریتی بر اساس استانداردهای مدیریتی اصلی و پشتیبان بر اساس معیارهای معتبر بین المللی و داخلی وضع گردیده و جهت رشد و ترقی در مسیر تعالی، بطور مستمر بازنگری می گردد.

## **۱۸ - گزارش مسئولیت های اجتماعی شرکت**

### **۱۸.۱ - گزارش وضعیت مصرف انرژی در شرکت (شامل تمهیدات انجام شده در زمینه صرفهجویی انرژی)**

روند این شاخص در سال های گذشته نشان دهنده کاهش قابل توجه در مصرف انرژی به ازای کسب درآمد می باشد. از دلایل این کاهش در سال ۹۸ می توان به افزایش قابل توجه در فروش کل سازمان و استفاده از انرژی الکتریکی برای گرمایش و سرمایش ساختمان اصلی اشاره کرد.

لازم به ذکر می باشد که افزایش مقدار این شاخص عمدتاً به دلایل ذیل می باشد:

افزایش هزینه های برق سازمان در DATA CENTER

افزایش قیمت تعرفه حامل های انرژی منجر به افزایش هزینه

کاهش تعرفه های خدمات اینترنتی منجر به کاهش درآمد شده است که از جمله می توان به مصوبه های ۲۶۶ و ۲۶۸ اشاره نمود.

### **۱۸.۲ - 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 و ممیزی های دوره ای در تابستان هر سال از جمله سال ۹۸ انجام و صحت فعالیت ها تصدیق گردید.

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

### ۱۸.۳ - 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

نگهداری نظام مدیریت زیست محیطی مبتنی بر ISO ۱۴۰۰۱

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

## ۱۸.۴. گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

الف) کمک‌های 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 مسئولیت‌های اجتماعی و برگزاری جلسات مختلف و انتخاب مدل مسئولیت‌های اجتماعی کارول به عنوان مدل مسئولیت‌های اجتماعی آسیاتک نسبت به طرح ریزی و اجرای کمپین‌های مختلف، حمایت از رویدادها و موسسات خیریه و عام المنفعه، حمایت از موسسات آموزشی و فرهنگی، حمایت از استارت‌آپ‌ها و غیره اقدام نمود که تعدادی از فعالیت‌های انجام شده در این زمینه به شرح ذیل می‌باشد:

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 «انجمن حمایت از بیماران کلیوی»، «موسسه بهنام دهش پور»، «موسسه رعد الغدير»، «موسسه خیریه بچه‌های آسمان»، «سازمان نظام پرستاری ایران» و غیره.

حمایت از رسانه‌های داخلی اعم از «خبرگزاری تسنیم»، «خبرگزاری مهر»، «خبرگزاری موج»، «خبرگزاری ایسنا»، «روزنامه شهروند»، «روزنامه آفتاب امروز»، «روزنامه اعتماد» و غیره.

حمایت از فعالیت‌های مذهبی اعم از «حمایت از زائرین اربعین از طریق خرید و توزیع ماسک و غیره. ارائه خدمات رایگان براساس مسئولیت‌های حوزه اجتماعی شرکت.

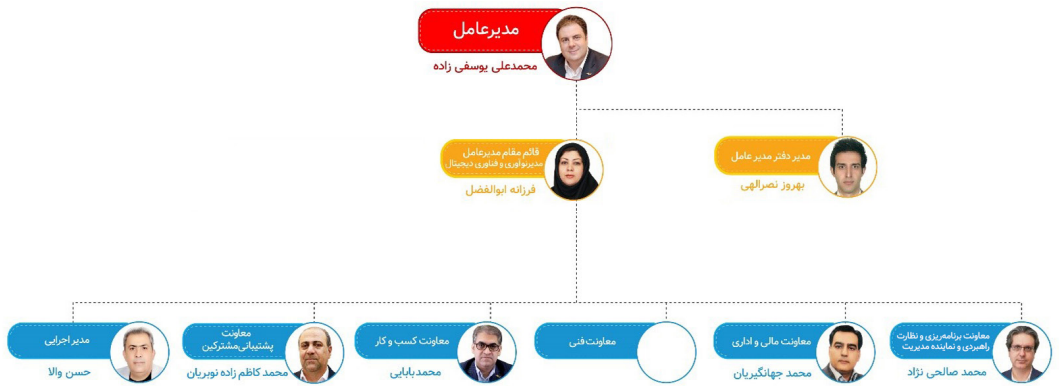




۱۹. منابع انسانی

## اطلاعات تامین و بهسازی نیروی انسانی

### الف) ساختار سازمانی رده ارشد سازمانی



## گروه بندی های مختلف نیروی انسانی

### گروه بندی های مختلف نیروی انسانی

سال ۱۳۹۷		سال ۱۳۹۸		
درصد	تعداد	درصد	تعداد	شرح
۰%	۲	۰%	۱	دکتری
۱۲%	۷۶	۱۳%	۸۰	کارشناسی ارشد
۶۱%	۳۹۷	۶۱%	۳۸۹	کارشناسی
۹%	۶۰	۱۰%	۶۲	فوق دیپلم
۱۵%	۱۰۰	۱۵%	۹۳	دیپلم
۲%	۱۱	۱%	۸	پایین تر از دیپلم
۱۰۰%	۶۴۶	۱۰۰%	۶۳۳	جمع کل
۹۹%	۶۳۹	۹۹%	۶۲۸	کارکنان دائم
۱%	۷	۱%	۵	کارکنان موقت
۱۰۰%	۶۴۶	۱۰۰%	۶۳۳	جمع کل

### اطلاعات دوره های آموزشی

نام دوره	ساعت آموزش	تعداد شرکت کنندگان	نفر ساعت	نوع دوره	نوع برنامه
Solar-Cacti	۸	۳۴	۲۷۲	تخصصی	تقویمی
آموزش پشتیبانی فنی و فروش	۸۸	۱۴۳	۱۲۵۸۴	تخصصی	تقویمی
IPv6	۸	۶۰	۴۸۰	تخصصی	تقویمی
اصول و فنون مذاکره تلفنی	۲/۵	۲۷	۶۷/۵	تخصصی	تقویمی
مرکز تماس فروش	۸	۲۰	۱۶۰	تخصصی	تقویمی
Linux essentials	۲۴	۸۵	۲۰۴۰	تخصصی	تقویمی
OSS	۴	۶۶	۲۶۴	تخصصی	تقویمی
برنامه ریزی بازاریابی فروش	۶	۴۳	۲۵۸	تخصصی	تقویمی
Cloud computing	۳	۱۱۳	۳۳۹	تخصصی	تقویمی
CONFIG DSL	۴	۱۳	۵۲	تخصصی	تقویمی
TD_LTE گروه	۸	۱۰	۸۰	تخصصی	تقویمی
اصول انبار داری	۲	۸	۱۶	تخصصی	تقویمی
پشتیبانی شبکه ملل	۴	۱۱	۴۴	تخصصی	موردی
کارگاه ایجاد و ارتقای قابلیت تحول دیجیتال در اقتصاد	۴۰	۱	۴۰	تخصصی	موردی
EFQM	۲	۶	۱۲	تخصصی	تقویمی
EXCEL PIVOT	۱۰	۶	۶۰	تخصصی	موردی
Public WIFI	۲	۸	۱۶	تخصصی	تقویمی
TD_LTE گروه ۲	۸	۹	۷۲	تخصصی	تقویمی
اسکرام	۱۲/۵	۱۷	۲۱۲/۵	تخصصی	تقویمی
نرم افزار مدیریت ریسک	۹	۲	۱۸	تخصصی	موردی

نام دوره	ساعت آموزش	تعداد شرکت کنندگان	نفر ساعت	نوع دوره	نوع برنامه
مدیریت استراتژیک	۸	۵	۴۰	تخصصی	تقویمی
Google Analytics	۶	۶	۳۶	تخصصی	تقویمی
تاریخچه منابع انسانی	۴	۷	۲۸	تخصصی	موردی
سرمیزی ۹۰۰۱	۴۰	۱	۴۰	تخصصی	تقویمی
AAA	۲	۱۶	۳۲	تخصصی	تقویمی
CEH	۴۰	۲	۸۰	تخصصی	تقویمی
Exchange server	۶۰	۸	۴۸۰	تخصصی	تقویمی
MTCNA	۱۸	۴	۷۲	تخصصی	تقویمی
تشریح الزامات ISO 9001	۲۴	۱۴	۳۳۶	تخصصی	تقویمی
همکاران سیستم - جبران خدمات	۲۴	۱	۲۴	تخصصی	تقویمی
ERA فرم ساز	۴۰	۱	۴۰	تخصصی	تقویمی
LPIC-1	۵۶	۱۹	۱۰۶۴	تخصصی	تقویمی
Asterisk	۲۴	۴	۹۶	تخصصی	تقویمی
BPMN	۱۶	۲۲	۳۵۲	تخصصی	تقویمی
Kubernetes	۸	۳	۲۴	تخصصی	تقویمی
استانداردهای جدید حسابداری ایران	۵/۵	۲	۱۱	تخصصی	تقویمی
انبار و حسابداری انبار	۳۰	۱	۳۰	تخصصی	تقویمی
حسابداری حقوق و دستمزد	۲۰	۱	۲۰	تخصصی	تقویمی
مهارت های ارتباطی و رفتاری	۴	۲۸	۱۱۲	تخصصی	تقویمی
MTCWE	۱۸	۲۱	۳۷۸	تخصصی	تقویمی
SharePoint group	۱۶	۱۲	۱۹۲	تخصصی	تقویمی
سرویس تلفن و تجاری و ترانک	۲/۵	۴۶	۱۱۵	تخصصی	تقویمی
کانون های ارزیابی	۱۶	۱	۱۶	تخصصی	تقویمی
Broadband	۲	۳۲	۶۴	تخصصی	تقویمی
Hosting	۲	۳۲	۶۴	تخصصی	تقویمی
IDC B2B	۲	۳۲	۶۴	تخصصی	تقویمی
T-shoot owa,pwa,TD-LTE	۲	۲۵	۵۰	تخصصی	تقویمی
توپولوژی سرویس های آسیاتک	۲	۳۲	۶۴	تخصصی	تقویمی
راهکارهای سازمانی آسیاتک	۲	۱۷	۳۴	تخصصی	تقویمی
Wireless B2B	۲	۳۲	۶۴	تخصصی	تقویمی
وایرلس میکروتیک	۲	۲۵	۵۰	تخصصی	تقویمی
مذاکره تلفنی	۳/۵	۲۶	۹۱	تخصصی	تقویمی
تمدید و شارژ فروش گروه ۱	۱۶	۲	۳۲	تخصصی	تقویمی
سایر	متغیر	۹۴۹	۳۷۹۲/۵	عمومی	-
مجموع		۲۵۵۳	۲۶۱۲۲/۵		

شاخص	سال ۹۸	سال ۹۷	سال ۹۶	علت
نرخ خروج	۴۰٪	۳۲٪	۳۱٪	باتوجه به راه اندازی واحد مرکز تماس از مرداد ماه سال ۹۷ در آسیاتک و افزایش ظرفیت این واحد و واحد فروش تلفنی که از بهمن ماه ۹۷ اتفاق افتاد و نیز باتوجه به ماهیت این مشاغل نرخ خروج نسبت به سنوات گذشته افزایش پیدا کرده است بطوریکه ۴۱٪ از کل خروج های سال ۹۸ مرتبط با این دو واحد بوده است.
ماندگاری جذب	۹۵٪	۹۴٪	۹۳٪	تغییر در فرایند مصاحبه های تیمی (منابع انسانی و واحدهای متقاضی) و نیز بهبود در برنامه های آموزشی بدو استخدام از مهمترین عوامل بهبود و حذف نرخ ماندگاری جذب میباشد.
نرخ ماندگاری (سال)	۲,۵۵	۲,۲۸	۲,۰۴	اجرای پروژه ارزشیابی مشاغل به جهت متناسب کردن سیستم پرداخت حقوق که در اوایل سال ۹۷ اجرایی شد هم چنین بهبود میزان پرداخت تشویقات در قالب نظام ارزیابی عملکرد و ارائه بازخورد ارزیابی عملکرد به کلیه پرسنل شرکت به شکل کارنامه سبب بهبود روند این شاخص در سال ۹۷ نسبت به ۹۶ میباشد، هم چنین تمرکز بر ارتقاء داخلی، job rotation و آموزش های الکترونیکی با هدف توسعه و ایجاد انگیزه در سال ۹۸، سبب ادامه بهبود روند این شاخص در سال ۹۸ گردید.
میانگین مدت زمان درخواست تا جذب نیرو	۱۴	۱۲	۱۵	باتوجه به برنامه توسعه نیرو در واحدهای فروش تلفنی و مرکز تماس، بطوریکه تمرکز جذب ایشان بیشتر در ماه های پایانی سال بوده است سبب افزایش مدت زمان جذب نسبت به سال گذشته گردیده است. با توجه به هدف ۱۵ روزه شاخص، در سال ۹۸ با انحراف مثبت مواجه بوده است.
میانگین عدد صلاحیت کیفی پرسنل جذب شده	۵۷٪	۵۹٪	۶۰٪	باتوجه به راه اندازی واحد مرکز تماس از مرداد ماه سال ۹۷ در آسیاتک و هم چنین افزایش ظرفیت این واحد و واحد فروش تلفنی که از بهمن ماه ۹۷ اتفاق افتاده و سیاست جذب نیروهای بدون سابقه و تازه فارغ التحصیل شده سبب جذب نیروهایی با صلاحیت کمتر از استاندارد کلی شرکت گردیده و باعث کاهش این شاخص گردیده است.
سرانه نفرساعت آموزشهای رهبری	۲۳,۳۰	۴۵,۱	۳۸,۸۱	با توجه به برگزاری دوره های آموزشی توانمند ساز و توسعه ای مدیران سازمان درسال ۹۷، واحد آموزش و توسعه استعدادها، سیاست آموزشی خود را در خصوص تامین کنندگان آموزشی تغییر داد. سال ۹۸، در راستای تسهیم دانش، افزایش کارایی سازمان و صرفه جویی در هزینه های آموزش، از مدیران جهت آموزش های درون سازمانی استفاده نموده است که منتج به ۴۵۸۲,۵ نفر ساعت آموزشی و ۶۷٪ بازگشت سرمایه به سازمان شده است.

## مدیران ارشد اجرایی شرکت:

معاونت ها						
ردیف	نام	نام خانوادگی	سمت در واحد مربوطه	تاریخ استخدام	مقطع تحصیلی	تحصیلات
۱	محمد علی	یوسفی زاده	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	۱۳۸۹/۱۱/۰۱	فوق لیسانس	مهندسی فناوری اطلاعات
۲	عبدالمحمد	بیدختی نژاد	عضو هیئت مدیره	۱۳۸۹/۱۱/۰۱	لیسانس	مهندسی برق
۳	فرزانه	غلام ابوالفضل	قائم مقام مدیر عامل و مدیر نوآوری و تحول دیجیتال	۱۳۹۶/۰۲/۱۶	فوق لیسانس	مدیریت پروژه
۴	محمد	جهانگیریان	معاون مالی و اداری و عضو هیئت مدیره	۱۳۹۹/۰۲/۰۱	دکتر	دانشجوی دکتری حسابداری
۵	محمد	صالحی نژاد	معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی و نماینده مدیریت	۱۳۹۱/۰۱/۰۶	فوق لیسانس	کارآفرینی
۶	محمد	بابائی	معاون کسب و کار	۱۳۹۸/۱۲/۰۱	لیسانس	مدیریت بازرگانی
۷	سعید	کاظم زاده نوبریان	معاون پشتیبانی مشتریان	۱۳۹۴/۰۲/۰۵	فوق لیسانس	مدیریت دولتی
مدیران و مشاورین کلیدی						
ردیف	نام	نام خانوادگی	سمت در واحد مربوطه	تاریخ استخدام	مقطع تحصیلی	تحصیلات
۱	بهروز	آسته	مدیر مالی	۱۳۸۳/۰۱/۰۱	فوق دیپلم	حسابداری مالی
۲	فاطمه	میگونی	مدیر پشتیبانی مشتریان	۱۳۸۶/۰۲/۰۸	لیسانس	مدیریت دولتی
۳	مصطفی	نورائی نژاد	مدیر زیرساخت های سیستمی	۱۳۹۲/۰۴/۰۱	لیسانس	کامپیوتر نرم افزار
۴	هدی	کیارشی	مدیر ارتباط با مشتریان	۱۳۹۲/۱۰/۰۱	فوق لیسانس	MBA
۵	صدیقه	جلائی	مشاور مدیرعامل-در حوزه نظارتی	۱۳۹۳/۰۱/۰۹	لیسانس	مترجمی زبان انگلیسی
۶	شهاب	وهاب زاده	مشاور مدیرعامل-در حوزه فنی	۱۳۹۳/۰۶/۰۱	لیسانس	کامپیوتر نرم افزار
۷	افشین	امرائی	مدیر عملیات و بهره برداری	۱۳۹۴/۰۲/۰۱	لیسانس	مهندسی برق- مخابرات
۸	حسن	حقیقی والا	مدیر اجرایی	۱۳۹۴/۰۶/۱۴	لیسانس	بازرگانی
۹	مهرداد	محمودی دیزجی	مدیر پشتیبانی و توسعه نرم افزار	۱۳۹۵/۱۱/۱۸	لیسانس	مهندسی کامپیوتر نرم افزار
۱۰	مسعود	حاجی اسمعیلی	مدیر رگولاتوری	۱۳۹۴/۱۰/۰۵	لیسانس	مخابرات
۱۱	بهروز	نصراللهی	مدیر دفتر مدیرعامل	۱۳۹۵/۰۳/۰۱	فوق دیپلم	نرم افزار کامپیوتر
۱۲	مجید	اسدی جوزانی	مدیر هوش تجاری	۱۳۹۵/۰۷/۰۳	لیسانس	ریاضی کاربرد کامپیوتر
۱۳	حسین	محمدی	مدیر توسعه منابع انسانی	۱۳۹۵/۰۸/۱۵	دکتر	دانشجوی دکتری منابع انسانی
۱۴	مهدی	فولادی طرقی	مدیر فروش عمده	۱۳۹۶/۰۶/۰۱	فوق لیسانس	MBA
۱۵	جواد	الیاسی بروجنی	مدیر عملیات و نگهداری شبکه	۱۳۹۷/۰۱/۲۲	لیسانس	مهندسی کامپیوتر
۱۶	امیرحسین	افشار	مشاور مدیرعامل- درحوزه Cloud	۱۳۹۷/۰۱/۲۰	دیپلم	ریاضی
۱۷	احسان	بهپهانی	مدیر سبد محصول و خدمات ارزش افزوده	۱۳۹۷/۱۰/۰۱	لیسانس	مهندسی کامپیوتر-نرم افزار
۱۸	سیدشاهین	حسینی	مدیر فروش تجاری و سازمانی	۱۳۹۸/۰۸/۱۸	فوق لیسانس	مدیریت اجرایی
۱۹	یاسر	کازرونی	مشاور مدیرعامل- در حوزه IT	۱۳۹۸/۰۸/۰۱	لیسانس	کامپیوتر- نرم افزار
۲۰	آیدین	افتخاری	مدیر مرکز داده	۱۳۹۸/۱۰/۰۱	لیسانس	مهندسی کامپیوتر-نرم افزار
۲۱	حسین	اکبری	مدیر امنیت اطلاعات	۱۳۹۹/۰۱/۰۱	لیسانس	مهندسی کامپیوتر - سخت افزار
۲۲	سیدایمان	گلرخ مقدم	مدیر کنترل کیفیت	۱۳۹۹/۰۲/۰۱	لیسانس	کارشناسی مهندسی کامپیوتر - نرم افزار
۲۳	مجید	نصیر	مدیر خدمات تلفن ثابت	۱۳۹۹/۰۲/۰۱	فوق دیپلم	سخت افزار
۲۴	محمد	نظیفی چرندابی	مدیر مطالعات و برنامه ریزی	۱۳۹۹/۰۲/۰۱	فوق لیسانس	مدیریت کسب و کار MBA
۲۵	مهدی	محسنی پور گلمغانی	مدیر ارتباطات بازاریابی	۱۳۹۹/۰۲/۰۳	لیسانس	مدیریت اجرایی- مدیریت بازاریابی و صادرات



۲۰ - فعالیت های مالی

## ۲۲. فعالیت‌های مالی شرکت در سال مورد گزارش

### ۲۲/۱. مقایسه نتایج عملیات، وضعیت مالی و جریان وجوه نقد با بودجه و روند سه ساله

الف) نتایج عملیات:

دو ساله اخیر - واقعی				سال ۱۳۹۸		شرح (میلیون ریال)
				واقعی(حسابرسی شده)		
درصد به فروش	۱۳۹۶	درصد به فروش	۱۳۹۷	درصد به فروش	مبلغ	
%۱۰۰	۲,۵۲۰,۷۸۲	%۱۰۰	۳,۱۱۱,۵۶۸	%۱۰۰	۳,۴۸۵,۶۰۶	درآمدهای عملیاتی
%۶۶-	(۱,۶۷۵,۱۲۳)	%۶۹-	(۲,۱۶۱,۷۰۸)	%۶۶-	(۲,۲۹۸,۹۱۹)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
%۳۴	۸۴۵,۶۵۹	%۳۱	۹۴۹,۸۶۰	%۳۴	۱,۱۸۶,۶۸۷	سود ناخالص
%۲۹-	(۷۱۸,۴۶۳)	%۲۴-	(۷۳۸,۴۱۳)	%۲۲-	(۷۶۲,۳۸۳)	هزینه های فروش ، اداری و عمومی
%۰	-	%۱۲	۳۷۷,۴۲۱	%۱۵	۵۳۹,۳۰۱	سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی
%۵	۱۲۷,۱۹۶	%۱۹	۵۸۸,۸۶۸	%۲۸	۹۶۳,۶۰۵	سود عملیاتی
%۱-	(۲۶,۵۲۰)	%۲-	(۵۱,۷۳۱)	%۳-	(۸۹,۳۲۷)	هزینه های مالی
%۰	۱,۳۰۴	%۰	۸,۸۳۹	%۰	۱۱,۳۴۵	سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی
%۴	۱۰۱,۹۸۰	%۱۸	۵۴۵,۹۷۶	%۲۵	۸۸۵,۶۲۳	سود عملیات در حال تداوم قبل از مالیات
%۳-	(۶۵,۹۸۰)	%۳-	(۸۴,۰۲۰)	%۴-	(۱۴۰,۶۹۷)	هزینه مالیات بر درآمد
%۱	۳۶,۰۰۰	%۱۵	۴۶۱,۹۵۶	%۲۱	۷۴۴,۹۲۶	سود خالص
	۱۷۱		۱,۵۴۰		۱,۲۴۲	سود هر سهم

ب) وضعیت مالی:

دو ساله اخیر - واقعی		سال مورد گزارش (حسابرسی شده)	شرح (میلیون ریال)
۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	
۵۲۰,۴۱۸	۸۱۸,۸۸۳	۷۴۲,۲۵۰	دارایی های جاری
۲,۶۵۳,۲۷۱	۲,۹۳۸,۷۷۳	۲,۹۵۱,۳۲۲	دارایی های غیر جاری
۳,۱۷۳,۶۸۹	۳,۷۵۷,۶۵۶	۳,۶۹۳,۵۷۲	جمع داراییها
۲,۷۰۷,۱۷۹	۲,۷۴۴,۱۹۰	۲,۲۹۰,۴۸۳	بدهی های جاری
۹۱,۶۶۷	۴۱,۶۶۷	۱۳۶,۳۶۴	بدهی های بلند مدت
۲,۷۹۸,۸۴۶	۲,۷۸۵,۸۵۷	۲,۴۲۶,۸۴۷	جمع بدهی ها
۳۷۴,۸۴۳	۹۷۱,۷۹۹	۱,۲۲۶,۷۲۵	حقوق صاحبان سهام

ج) جریان وجوه نقد:

دو ساله اخیر - واقعی		سال مورد گزارش (حسابرسی شده)	شرح (میلیون ریال)
۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	
۱,۰۹۵,۱۱۲	۴۴۳,۷۱۸	۲۷۸,۹۷۳	جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای عملیاتی
(۱,۰۸۲,۷۳۴)	(۴۷۸,۶۰۰)	(۲۳۴,۸۹۳)	جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای سرمایه گذاری
(۲,۸۰۳)	۳۵,۸۰۲	(۶۲,۱۱۹)	جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای تامین مالی

۲۲/۲. خلاصه آمار مربوط به فروش محصولات / ارائه خدمات

شرح (میلیون ریال)		سال ۱۳۹۸	دو ساله اخیر - واقعی	
		واقعی (حسابرسی شده)	۱۳۹۷	۱۳۹۶
درآمد خدمات اینترنت	اینترنت ADSL	۲,۰۷۱,۵۱۱	۱,۶۶۱,۵۰۶	۱,۶۵۶,۲۷۱
	پهنای باند اینترنت	۳۷۹,۲۵۸	۹۰۴,۴۴۹	۵۵۶,۰۴۶
	اینترنت OWA	۵۲,۹۷۹	۴۰,۴۴۷	۱۳,۶۹۹
	اینترنت TD-LTE	۵۲,۳۰۵	۲۳,۶۸۲	-
	تلفن ثابت VOIP	۵۶,۷۳۱	۲۴,۰۵۰	-
	سایر خدمات ( فضا و پاور ، آبنومان ، رانژه و ... )	۳۶,۱۶۱	۳۰,۴۸۸	۱۲,۴۷۵
درآمد خدمات II	محتوای دیتاسنتر IXP	۴۲۴,۲۰۸	۲۲۴,۵۲۰	۱۰۴,۵۷۶
	انتقال داخل شبکه	۹۱,۱۵۸	۴۳,۴۹۳	۱۸,۲۲۹
	آدرس شبکه	۱۰,۳۴۳	۶,۰۴۳	۶,۰۸۶
	میزبانی دیتاسنتر	۱۱۹,۰۴۸	۶۴,۸۱۵	۳۳,۳۶۳
	خدمات طراحی و فنی و مهندسی	۳۴,۸۰۰	۸,۷۰۰	۸,۳۸۲
	سرور اختصاصی	۲۹,۴۰۵	۱۸,۴۸۹	۱۸,۷۹۵
	فضا و پاور	۲,۰۹۹	۱,۸۵۸	۲,۹۶۰
	سرور مجازی	۲,۹۴۳	۱,۶۴۱	۹۱۵
	سایر	۲۹,۲۴۳	۲۶,۵۱۳	۲۹,۷۰۱
	کالا و تجهیزات	۳۳,۳۰۳	۳۰,۸۷۴	۵۹,۲۸۴
درآمد اجاره سرمایه ای - تجهیزات		۶۰,۱۱۱	-	-
مجموع		۳,۴۸۵,۶۰۶	۳,۱۱۱,۵۶۸	۲,۵۲۰,۷۸۲

ضرورت های افشا:

- درج توضیحات در خصوص نواسانات و تغییرات با اهمیت (بیش از ۱۰ درصد) نسبت به بودجه و دو سال قبل.
- ارائه توضیحات در مورد چگونگی فروش (نقدی، اعتباری و پیش دریافت) و شرایط اعمال شده توسط شرکت.
- ارائه فهرستی (مقداری-ریالی) از فروش به شرکتهای گروه و وابسته و بیان سیاست ها و رویه های کلی شرکت در این خصوص.

### ۲۲/۳. خلاصه وضعیت طرح های در دست اجرا

ردیف	شرح	محل اجرا	سال شروع	برآورد سال خاتمه	هزینه اثبات شده تا پایان سال مورد گزارش	برآورد مبلغ لازم برای تکمیل طرح	هزینه واقعی سال جاری
۱	آماده سازی ساختمان میرعماد (ساخت فضای دپتا سنتر)	ساختمان میرعماد	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۲۶,۷۵۵	۲۲,۰۰۰	۲۶,۷۵۵
۲	مخارج تکمیل ساختمان پارک فناوری پردیس	پارک فناوری پردیس	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۶۱,۳۶۹	۷۹,۱۵۰	۶۱,۳۶۹
	جمع				۸۸,۱۲۴	۱۰۱,۱۵۰	۸۸,۱۲۴

### ۲۳. نسبت های مالی

نسبت های مالی، به شرح زیر ارائه می گردد:

ردیف	نسبت	شرح	۱۳۹۸ حسابرسی شده	۱۳۹۷ حسابرسی شده	۱۳۹۶ حسابرسی شده (تجدید ارائه شده)
۱	نسبت جاری	دارایی جاری تقسیم بر بدهی جاری	۳۲٪	۳۰٪	۲۱٪
۲	نسبت سریع (آنی)	جمع دارایی های جاری منهای موجودی مواد و کالا منهای سفارشات و پیش پرداخت ها تقسیم بر بدهی های جاری	۲۵٪	۲۵٪	۱۶٪
۳	نسبت نقد شوندگی سود عملیاتی	خالص وجه نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی تقسیم بر سود عملیاتی	۲۹٪	۷۵٪	۸۶٪
۴	نسبت فروش به داراییها	خالص فروش تقسیم بر جمع داراییها	۹۴٪	۸۳٪	۸۱٪
۵	دوره وصول حسابهای دریافتی تجاری	(متوسط حساب های دریافتی تجاری ابتدا و انتهای دوره تقسیم بر متوسط خالص فروش نسبه یک روز)	۱۸۳	۱۱۵	۸۸
۶	دوره گردش موجودی کالا	متوسط موجودی کالای ابتدا و انتهای دوره تقسیم بر متوسط بهای تمام شده کالای فروش رفته یک روز	۲۱	۱۷	۳۳
۷	نسبت بدهی	جمع بدهی ها تقسیم بر جمع دارایی ها	۶۵٪	۷۴٪	۸۴٪
۸	نسبت مالکانه	جمع حقوق صاحبان سهام به جمع دارایی ها	۳۵٪	۲۶٪	۱۶٪
۹	ارزش تولید سرانه	بهای تمام شده کالای تولید شده و خدمات ارائه شده تقسیم بر متوسط تعداد کارکنان	۳۹۵۹	۳۵۴۰	۳۱۰۲
۱۰	سرانه فروش	فروش تقسیم بر تعداد کارکنان	۵۷۶۲	۵۱۱۸	۴۶۶۸
۱۱	سرانه سود خالص	سود خالص تقسیم بر تعداد کارکنان	۱۲۰۵	۷۵۸	۶۷
۱۲	حاشیه سود ناخالص	سود ناخالص تقسیم بر فروش	۳۴٪	۳۱٪	۳۴٪
۱۳	حاشیه سود قبل از کسر مالیات	سود خالص قبل از کسر مالیات تقسیم بر فروش	۲۵٪	۱۸٪	۴٪
۱۴	حاشیه سود خالص	سود خالص تقسیم بر فروش	۲۱٪	۱۵٪	۱٪
۱۵	بازده دارایی (ROA)	سود خالص تقسیم بر جمع دارایی ها	۲۰٪	۱۲٪	۱٪
۱۶	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE)	سود خالص تقسیم بر حقوق صاحبان سهام یا ارزش ویژه	۵۹٪	۴۷٪	۷٪

## ۲۲. پیشنهاد هیئت مدیره در خصوص تخصیص سود

سیاست تقسیم سود شرکت انتقال داده‌های آسیاتک (سهامی عام) برای عملکرد سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ بر اساس تصمیم مجمع عمومی عادی خواهد بود. لیکن هیئت مدیره پیشنهاد تقسیم سود حداقل ۸۶ درصدی طبق ماده ۹۰ اصلاحیه قانون تجارت را در نظر دارد.

## ۲۳. اطلاعات تماس شرکت

شرکت انتقال داده‌های آسیاتک		
کد پستی: ۱۵۸۷۸۴۳۱۱۱	آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان میرعماد، نبش کوچه ۱۲، پلاک ۳۷	
فکس: ۹۱۰۱۱۲۰۰	تلفن سراسری: ۱۵۴۴	تلفن: ۹۱۰۱۱۱۰۰
	پست الکترونیک: <a href="mailto:info@asiatech.ir">info@asiatech.ir</a>	وب سایت: <a href="http://www.asiatech.ir">www.asiatech.ir</a>

خیابان مطهری، خیابان میرعماد نرسیده به خیابان بهشتی، نبش کوچه  
دوازدهم، پلاک ۳۷ کد پستی: ۱۵۸۷۸۴۳۱۱۱

✉ info@asiatech.ir 🌐 www.asiatech.ir ☎ 91010000

