



«ՅՈՒՔՈՄ» ՓԲԸ

**ՄԻՋԱՆԿՅԱԼ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ
2021 ԹՎԱԿԱՆԻ 1-ԻՆ ԿԻՍԱՄՅԱԿ**

ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂԻ ՊԱՏԱՍԽԱՆԱՏՈՒ ԱՆՁԱՆՑ ՀԱՅՏԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Սույնով հաստատում ենք, որ մեր լավագույն տեղեկացվածության համաձայն «Յուքոմ» ՓԲԸ («Յուքոմ» ՍՊԸ իրավահաջորդն է 15.01.2020թ.-ից, այսուհետ՝ «Ընկերություն») 2021թ. առաջին կիսամյակի միջանկյալ համախմբված ֆինանսական հաշվետվությունները ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում են Ընկերության ակտիվների և պարտավորությունների, ֆինանսական վիճակի, եկամուտների և ծախսերի իրական պատկերը, իսկ կառավարման մարմինների տարեկան զեկույցը ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում է Ընկերության գործունեության արդյունքները և զարգացումը ու ներառում է այն հիմնական ռիսկերի նկարագիրը, որոնց հետ առնչվում է Ընկերությունը:

Արա Խաչատրյան (անուն, ազգանուն)	Գլխավոր տնօրեն (պաշտոն)	  (ստորագրողը նաև)	16/08/2021 (ամսաթիվ)
Սյունե Փարսյան (անուն, ազգանուն)	Ֆինանսական տնօրեն (պաշտոն)	 (ստորագրողը նաև)	16/08/2021 (ամսաթիվ)
Նաիրա Սուքիասյան (անուն, ազգանուն)	Գլխավոր Հաշվապահ (պաշտոն)	 (ստորագրողը նաև)	16/08/2021 (ամսաթի վ)



ՈՐՊԵՍ ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂ «ՅՈՒՔՈՍ» ՓԲԸ

ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՄԱՐՄԻՆՆԵՐԻ

2021 ԹՎԱԿԱՆԻ 1-ԻՆ ԿԻՍԱՄՅԱԿԻ ՄԻՋԱՆԿՅԱԼ ԶԵԿՈՒՅՑ

Ընկերության գործունեության արդյունքները

Ընկերությունը հանդիսանում է կապի միասնական օպերատոր՝ մատուցելով բջջային հեռահաղորդակցության, շարժական և ֆիքսված լայնաշերտ ու անլար ինտերնետի, թվային հեռուստատեսության, վերգետնյա թվային հեռախոսակապի, փոխկապակցման, տվյալների փոխանցման, հոսթինգի և այլ ծառայություններ ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ իրավաբանական անձանց համար: Ընկերությունը վաճառում է նաև հեռահաղորդակցության սարքավորումներ:

Ֆիքսված ծառայությունների շուկայում 2021թ. հունիսի 30-ի դրությամբ բաժանորդների քանակն ինտերնետ հասանելիության ծառայությունների գծով կազմել է 108,966, իսկ ձայնային ծառայությունների գծով՝ 584,409: Նույն ցուցանիշները 2020թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ կազմել են համապատասխանաբար 109,102 և 594,602, իսկ 2019թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ՝ համապատասխանաբար 111,939 և 621,049:

Շարժական կապի ցուցանիշների գծով ակտիվ բաժանորդային համարների քանակը 2021թ. հունիսի 30-ի դրությամբ կանխավճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդների գծով կազմել է 292,794 (2020թ.՝ 296,965, իսկ 2019թ.՝ 316,077), հետվճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդների գծով՝ 145,947 (2020թ.՝ 144,434, իսկ 2019թ.՝ 147,510), լայնաշերտ ինտերնետ հասանելիության բաժանորդների գծով՝ 145,668 (2020թ.՝ 153,203, իսկ 2019թ.՝ 157,462):

2021 թվականի հունիսի 30-ի դրությամբ Ընկերության ակտիվների մեծությունը, համաձայն աուդիտ չանցած հաշվետվությունների, կազմել է շուրջ 95.8 մլրդ ՀՀ դրամ:

Ընկերության ակտիվների 73.2 %-ը բաժին է ընկնում հիմնական միջոցներին և ոչ նյութական ակտիվներին, 11.8%-ը՝ վաճառքների գծով դեբիտորական պարտքերին, 3.6% -ը՝ դրամական միջոցներին և դրանց համարժեքներին:

Ընկերության հասույթը հիմնականում ձևավորվում է երկու ուղղություններով՝ ապրանքների վաճառքից և ծառայությունների մատուցումից:

Ապրանքների վաճառքից հասույթում ներառված են բջջային հեռախոսների, արքեսուարների, պլանշետների, Wi-Fi սարքերի, հեռակառավարման վահանակների վաճառքից ստացված հասույթները:

Ընկերությունը բջջային սարքավորումները վաճառում է ինչպես մանրածախ, այնպես էլ ապառիկ՝ ամսական վճարումներով:

Ծառայությունների մատուցումից հասույթն իր մեջ ներառում է հիմնականում հետևյալ ծառայության խմբերից ստացված հասույթները՝

- ֆիքսված կապի ծառայություններ. ֆիքսված կապի ծառայություններն իրենց հերթին բաժանվում են ֆիքսված լայնաշերտ և անլար ինտերնետի, թվային հեռուստատեսության, վերգետնյա թվային հեռախոսակապի: Նշված ծառայություններից օգտվում են ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ իրավաբանական անձինք.
- շարժական կապի ծառայություններ. Շարժական կապի ծառայությունների խմբերն են՝ կանխավճարային և հետվճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդներին մատուցվող (բացառությամբ շարժական ինտերնետի) ծառայություններ, շարժական ինտերնետը և ռոումինգ ծառայությունները.
- IP ու տվյալների փոխանցման ծառայություններ.
- միջազգային փոխկապակցման ծառայություններ:

Ընկերության տարեկան հասույթը 2021 թվականի 1-ին կիսամյակի համար կազմել է 17.9 մլրդ դրամ՝ 2020 թվականի նույն ժամանակահատվածի համեմատ նվազելով 0.3 մլրդ դրամով կամ 1.8 %-ով:

2020 թվականի տարեկան հասույթի կառուցվածքը ունեցել է հետևյալ տեսքը՝ շարժական կապի ծառայություններից հասույթի տեսակարար կշիռն ընդհանուր



հասույթի մեջ կազմել է 38 %, ֆիքսված կապի ծառայություններից հասույթը՝ 41 %, IP ու տվյալների փոխանցման ծառայություններից հասույթը՝ 14 %, ապրանքների վաճառքից հասույթը՝ 7 %:

Մինչդեռ 2019 թվականի տարեկան արդյունքներով հասույթի կառուցվածքը ունեցել է հետևյալ պատկերը՝ շարժական կապի ծառայություններից հասույթի տեսակարար կշիռն ընդհանուր հասույթի մեջ կազմել է 38 %, ֆիքսված կապի ծառայություններից հասույթը՝ 36 %, IP ու տվյալների փոխանցման ծառայություններից հասույթը՝ 17 %, ապրանքների վաճառքից հասույթը՝ 9 %:

Վերջին մի քանի տարիների ընթացքում Ucom-ը պայքարում էր բջջային կապի բաժանորդների ձեռքբերման և շուկայի մասնաբաժնի ավելացման համար: Այդ նպատակով 2021-ի հունիսին Ucom-ը մեկնարկեց Level Up բջջային կապի առաջարկի առավել մրցունակ պորտֆելը, որով տրամադրվում են ժամանակակից սպառողի պահանջներին համապատասխան ծառայությունները և ներառումներ: Արդեն հասանելի են Level Up շարժական ծառայության սակագնային պլանները, որոնք բաժանորդներին տրամադրում են ավելի քան 25 հավելվածներից անսահմանափակ օգտվելու հնարավորություն, գիգաբայթեր, բոյլներ դեպի տեղական բոլոր ցանցեր, Արցախ, ԱՄՆ, Կանադա, ինչպես նաև SMS-ներ դեպի տեղական բոլոր ցանցեր: Իսկ Level Up 8500 հետվճարային և Level Up 8700 կանխավճարային սակագնային պլանների բաժանորդները կստանան իրական անսահմանափակ ինտերնետ:

Հաճախորդների փորձառությունը միշտ էլ կարևոր միջոց է բիզնեսի գործունեության խթանման համար: 2021թ. մարտ ամսին Ucom ընկերությունը որոշ հասցեներում փորձարկեց մինչև 1 Գբիթ/վրկ արագությամբ ինտերնետի, ինչպես նաև Wi-Fi 6 նորագույն ստանդարտով աշխատող մոդեմների հնարավորությունները՝ բաժանորդներին առաջարկելով ներկայիս առավելագույն արագությունից մոտ 10 անգամ ավելին:

Մրցակցային դիրք

Ինտերնետ կապի շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Բիլայն («Տելեկոմ Արմենիա» ՓԲԸ), Ռոստելեկոմ («ՋԻԷՆՍԻ-ԱԼՖԱ» ՓԲԸ) և Վիվասել-ՄՏՄ («ՄՏՄ Հայաստան» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ: 2021 թվականի 1-ին եռամսյակի եկամտի ցուցանիշով ընդհանուր լայնաշերտ ինտերնետ շուկայում (շարժական (բացառությամբ բջջային հեռախոսի միջոցով օգտվողների) և ֆիքսված լայնաշերտ ինտերնետի շուկաները միասին) Ընկերությունն զբաղեցրել է առաջատար դիրք (շուկայի 50 %):

Ֆիքսված ձայնային կապի շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Բիլայն («Տելեկոմ Արմենիա» ՓԲԸ) և Ռոստելեկոմ («ՋԻԷՆՍԻ-ԱԼՖԱ» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ, որոնք 2021 թվականի 1-ին եռամսյակի արդյունքներով ըստ եկամուտների զբաղեցնում են համապատասխանաբար 1-ին (88.8 %) և 3-րդ (3.7 %) տեղերը: 2021 թվականի 1-ին եռամսյակի արդյունքներով Ընկերությունն այս շուկայում ըստ եկամուտների զբաղեցնում է 2-րդ տեղը՝ ունենալով շուկայի 7.5 % մասնաբաժինը: 2020 թվականի 1-ին եռամսյակի համեմատ Ընկերության շուկայի մասնաբաժնի ցուցանիշը (7.8 %) նվազել է:

Ընդհանուր շարժական կապի և հարակից ծառայությունների շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Վիվասել-ՄՏՄ («ՄՏՄ Հայաստան» ՓԲԸ) և Բիլայն («Տելեկոմ Արմենիա» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ: Ընկերությունը շուկայում ըստ եկամուտների զբաղեցնում է 3-րդ տեղը՝ 2021 թվականի 1-ին եռամսյակում ունենալով շուկայի 21 % մասնաբաժինը (2020 թվականի 1-ին եռամսյակում նույն ցուցանիշը կազմել է 19.9 %):

Ըստ 2021 թվականի 1-ին եռամսյակի արդյունքների՝ շարժական կապի շուկայի ձայնային ծառայությունների մատուցման հատվածում Ընկերությունն ըստ եկամտի մասնաբաժնի զբաղեցնում է 3-րդ դիրքը (18.7 %), իսկ ինտերնետի (բացառությամբ հեռախոսի միջոցով օգտագործվող ինտերնետի) հատվածում՝ 1-ինը (64.8 %):

Ռիսկային գործոններ

Ընկերությունն իր գործունեությունը իրականացնում է այնպիսի շուկաներում, որոնց հատուկ են բարձր մրցակցությունը, ծառայությունների նվազող գները, տեխնոլոգիական փոփոխվող լուծումները, հաճախորդների արտահոսքը, նվազող եկամուտները և նորմատիվ ու օրենսդրական դաշտի փոփոխությունները:

Աճող մրցակցություն: Ընկերությունն իր գործունեությունն իրականացնում է բարձր մրցակցային շուկաներում, որտեղ տեխնոլոգիական նորարարությունները և գնային «պատերազմները» կարող են ազդել Ընկերության ապագա եկամուտների և շահութաբերության վրա: Ռիսկը վերահսկվում է հասույթի կառուցվածքի դիվերսիֆիկացիայով: Դիվերսիֆիկացիան ներառում է տարբեր ծառայությունների մատակարարում, միջազգային շուկայից հասույթի տեսակարար կշռի ավելացում և նորարական ուղղությունների զարգացում:

Բավարար դրամական հոսքեր: Շուկայական բարձր մրցակցության և տեխնոլոգիաների դինամիկ զարգացման պայմաններում Ընկերությունը կարող է չապահովել բավականաչափ դրամական հոսքեր Ընկերության կողմից ապագայում կատարվելիք կապիտալ ծախսերը ֆինանսավորելու համար:

Տեխնոլոգիական փոփոխություններ: Ընկերությունը ենթակա է տեխնոլոգիական փոփոխություններին առնչվող ռիսկերի, որոնք առաջ են գալիս հեռահաղորդակցման ցանցերի զարգացման, ընդլայնման և պահպանման գործընթացներում: Առկա են ռիսկեր OTT (Over-the-Top) տեխնոլոգիաներով մատուցվող ծառայությունների հետագա աճի հետ, ինչը բերում է ձայնային ծառայությունների շուկայի կրճատմանը: Ձայնային ծառայությունների շուկայի (բաժանորդային բազայի) տարեկան կրճատումը 2019-2020թթ.՝ -3.4 %: Վերջինիս ազդեցությունը մեղմվում է տվյալների հաղորդման ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկի աճով: 2021 թվականի 1-ին եռամսյակում 2020թ.-ի 1-ին եռամսյակի համեմատ ձայնային ծառայությունների շուկան նվազել է 1.1 %-ով, իսկ տվյալների հաղորդման ծառայությունների շուկան նվազել է 0.6 %-ով:

Նորմատիվ և օրենսդրական դաշտի փոփոխություն: Ընկերությունն իր գործունեությունը ծավալում է կարգավորվող շուկաներում, ինչը կարող է ենթադրել ապագայում լրացուցիչ ծախսերի կրում կամ եկամուտ բերող գործունեության ուղղությունների սահմանափակում, որոնք կարող են ազդել Ընկերության շուկայական մասնաբաժնի, մրցակցային դիրքի, ապագայում ստեղծվող շահույթի և դրամական հոսքերի վրա:

Մատակարարի կամ երրորդ կողմի ռիսկ: Ընկերության գործունեությունն էապես կախված է սարքավորումների և ծառայությունների մատակարարներից, որոնք հնարավոր է, որ չկարողանան ժամանակին մատակարարել սարքավորումները և ծառայությունները, կամ դադարեցնեն մատակարարումը, կամ սահմանեն գներ, որոնք ոչ մրցակցային են:

Հաճախորդների արտահոսք: Ընկերության գործարար պլանի իրագործումը մեծապես կախված է Ընկերության կողմից հաճախորդների արտահոսքը կառավարելու կարողությունից: Եթե Ընկերությունը չհաջողի ինչպես հարկն է վերահսկել հաճախորդների հոսքը, ապա այն կարող է բացասաբար ազդել Ընկերության ֆինանսական ցուցանիշների վրա:

Ցանցային ընդհատումների ռիսկ: Անսպասելի ցանցային ընդհատումները, որոնք գտնվում են Ընկերության վերահսկողությունից դուրս, կարող են խոչընդոտել Ընկերության կողմից ծառայությունների պատշաճ մատուցմանը: Այդպիսի ընդհատումները կարող են առաջացնել մեծ ծախսեր՝ կապված նորոգման աշխատանքների հետ, ինչպես նաև ազդել հաճախորդների գոհունակության վրա՝ այդպիսով կրճատելով Ընկերության հաճախորդների բազան, եկամուտները և վնասելով Ընկերության համբավը:

Աշխարհաքաղաքական ռիսկեր: Աշխարհաքաղաքական, տարածաշրջանային և ներքաղաքական իրավիճակի անբարենպաստ փոփոխությունների արդյունքում հնարավոր է՝ առաջ գան այնպիսի գործոններ, որոնք կարող են անբարենպաստ ազդեցություն ունենալ ընդհանուր մակրոտնտեսական իրավիճակի վրա, ինչն էլ



կարող է հանգեցնել Ընկերության գործունեության, հեռանկարի և ֆինանսական կատարողականի վատթարացմանը:

Փոխառու կապիտալի բարձր մակարդակ: Ընկերության ակտիվների մեծ մասը ֆինանսավորված է վարկերի և փոխառությունների հաշվին, որի արդյունքում Ընկերությունն ունի ֆինանսական լեերիջի՝ ոլորտային միջին ցուցանիշից ավելի բարձր մակարդակ: Ընկերության ակտիվների՝ փոխառու կապիտալով ֆինանսավորմամբ բարձր մակարդակը կարող է բացասաբար անդրադառնալ Ընկերության ֆինանսական վիճակի վրա: Ֆինանսական ռիսկերը զսպելու նպատակով վարկային պայմանագրերի շրջանակներում Ընկերությունը վարկատու կազմակերպությունների նկատմամբ ստանձնել է որոշակի պարտավորվածություններ (covenants), որոնց համաձայն Ընկերությունը պարտավորվում է պահպանել սեփական կապիտալի և պարտքի որոշակի մեծություն:

Արտարժույթային ռիսկ: Ընկերությունն ունի արտարժույթով, մասնավորապես՝ ԱՄՆ դոլարով և եվրոյով ներգրավված վարկեր և փոխառություններ, որոնց հաշվեկշռային արժեքը, պայմանավորված արտարժույթային շուկայում փոխարժեքի տատանմանը, կարող է ենթարկվել փոփոխությունների, ինչն էլ կարող է բացասաբար ազդել Ընկերության վարկունակության վրա: ՀՀ դրամի փոխարժեքի 10 % արժեզրկումն ԱՄՆ դոլարի և եվրոյի նկատմամբ կունենա ստորև նշված ազդեցությունն Ընկերության ֆինանսական արդյունքների վրա, պայմանով, որ մյուս բոլոր փոփոխականները կմնան անփոփոխ:

	ԱՄՆ դոլար	Եվրո
<i>հազար ՀՀ դրամ</i>	Շահույթ (վնաս)	Շահույթ (վնաս)
30 հունիս 2021թ. (10% փոփոխություն)	(3,563,022)	(1,890,426)
31 դեկտեմբերի 2020թ. (10% փոփոխություն)	(3,421,141)	(2,004,101)

Հետագա զարգացման նկարագիր

Ընկերության զարգացման ռազմավարությունը մշակվել է գլոբալ հեռահաղորդակցության էկոհամակարգում առկա միտումների, մրցակցային ընկերությունների հնարավորությունների և սեփական մրցակցային առավելությունների վերլուծության արդյունքում: Այն ուղղված է հասարակության մեջ ձևավորելու Ընկերության ընկալումը՝ որպես ամենանորարար, կոնվերգենտ լուծումների առաջատար և թվային կյանքի լավագույն առաջարկներ տրամադրող օպերատոր:

Օգտագործելով տեխնոլոգիաների, գերժամանակակից ցանցի և նորարարությունների սեփական ներուժը՝ Ընկերությունը ձգտելու է ոչ միայն զարգացնել հիմնական բիզնես ուղղությունները, այլև առաջատար դիրք գրավել նոր եկամտային աղբյուրների ներդրման հարցում:

Ընկերությունը շարունակելու է իր ֆիքսված և շարժական ցանցերի ընդլայնումն ու արդիականացումը՝ նպատակ ունենալով գերազանցել ինտերնետային տրաֆիկի աճող պահանջարկը և իր բաժանորդների համար ամբողջ Հայաստանում ապահովել չգերազանցված փորձառություն:

Հաշվի առնելով, թե որքան արագ են սմարթֆոններն ու պլանշետները փոխում մարդկանց միմյանց և աշխարհի հետ հաղորդակցվելու եղանակները, Ընկերությունն իր բոլոր պրոդուկտների և ծառայությունների հիմքում կդնի բջջային և առցանց փորձառությունը: Որպես այս պարտավորության մի մաս, Ընկերությունը կշարունակի մշակել և ներդնել ինքնասպասարկման, հաճախորդների աջակցության, վճարումներ, առցանց գնումներ կատարելու փորձառությունը բարելավող բջջային հավելվածներ:

Ընկերությունը նաև ռազմավարական գործընկերների միջոցով կշարունակի իր հաճախորդներին տրամադրել հավելյալ ծառայություններ և խաչաձև ուղղահայաց լուծումներ, ինչպիսիք են, օրինակ, արդեն մեկնարկած սFleet ավտոպարկի կառավարման ամպային նորարար լուծումը, սDoctor բջջային հավելվածը, որը



հնարավորություն է ընձեռում օգտատերերին առցանց բժշկական խորհրդատվություն ստանալ ցանկացած ժամի և ցանկացած վայրում գտնվելիս, սKid մանկական հեռախոս-ժամացույցն ու բջջային հավելվածը, որի օգնությամբ ծնողները կարող են վերահսկել երեխայի գտնվելու վայրը:

Ընկերությունը նաև կշարունակի իր հաճախորդներին տրամադրել շարժական և ֆիքսված ծառայությունների նոր սակագնային պլաններ:

Բջջային կապի բաժանորդների ձեռքբերման և շուկայի մասնաբաժնի ավելացման համար Ucom-ը կշարունակի տրամադրել 2021-ի հունիսին մեկնարկած Level Up բջջային կապի առաջարկը:

Ucom հեռուստատեսությունը, լինելով շուկայում առաջատար, կշարունակի տրամադրել բացառիկ և հետաքրքիր բովանդակություն՝ հաշվի առնելով բաժանորդների հետաքրքրությունները և նախասիրությունները:

Ընկերությունը հատուկ ուշադրություն կդարձնի իր բոլոր ուղիներով հաճախորդներին մատուցվող ծառայությունների անխափան ընթացքին: Այդ նպատակով Ընկերությունը կվերանայի իր գործընթացներն ու ընթացակարգերը՝ ստեղծելով ավելի արագ, ճկուն և համագործակցային հարթակներ՝ իր հաճախորդների փորձառությունն էլ ավելի պարզեցնելու համար: Մա ենթադրում է հաճախորդների հետ անմիջապես առնչվող SS համակարգերի վերանայում, առաջնագծի աշխատակիցների հմտությունների զարգացում և հաճախորդներին հեռահար սպասարկման համար անհրաժեշտ գործիքների ներդրում:

Հաճախորդների փորձառությունը միշտ էլ կարևոր միջոց է բիզնեսի գործունեության խթանման համար: Ucom-ն առաջինը Հայաստանում ոչ միայն փորձարկում, այլև փաստացի բաժանորդներին շարունակում է տրամադրել բարձր արագություններ և առաջարկում նորագույն տեխնոլոգիաներով սարքավորումներ՝ հաստատելով Հայաստանում ամենաարագ և կայուն ինտերնետ ցանցն ունենալու պնդումը:

Ընկերությունը նաև կգարգացնի գործիքներ և հմտություններ տվյալների անընդմեջ աճող ծավալի հավաքագրման և օգտագործման համար՝ յուրաքանչյուր հաճախորդին ավելի լավ հասկանալու և իր կարիքներին համապատասխան առաջարկներ ձևավորելու նպատակով:

Ընկերության արժեքները

Ընկերությունն իր առջև դրված նպատակները նվաճելու համար որդեգրել է 4 հիմնական արժեքներ, որոնք առավելագույնս ներկայացնում են Ընկերությանը և իր կորպորատիվ դիրքորոշումը հեռահաղորդակցության ոլորտում: Դրանք են՝ **հոգատարություն և պատասխանատվություն, թիմային աշխատանք, բաժանորդամետ մոտեցում, նորարարություն և դինամիկա:**

Ընկերությունում **հոգատարությունն ու պատասխանատվությունը** դրսևորվում են բաժանորդների կարիքներին, խնդիրներին արագ արձագանքելով, ինչպես նաև ապահովելով թե՛ ներքին, թե՛ արտաքին միջավայրում բաց, ազնիվ շփում: Կորպորատիվ մթնոլորտում խրախուսվում է **թիմային** լինելը, ինչը ենթադրում է լինել բաց և ազատ կիսվել սեփական գաղափարներով, հաջողություններով ու զարգացմամբ: Արժեքներից շատ է կարևորվում նաև **բաժանորդամետությունը**, որը միտում ունի բաժանորդներին ապահովել բարձրորակ ծառայություններով՝ գերազանցելով բաժանորդների ակնկալիքները: Ընկերությունում խրախուսվում է **նորարարությունն** ու փոփոխվող բիզնես միջավայրում **դինամիկան**: Ընկերությունն իր նորարարական և տեխնոլոգիական լուծումներով առաջատար դիրքեր է զբաղեցնում Հայաստանում՝ սատարելով նորարարական տարբեր ծրագրերի իրականացմանն ու նոր պրոդուկտների մշակմանը:

Ընկերությունը վստահ է, որ այսպիսի մշակույթ զարգացնելով՝ կհաջողի ստեղծել ամենանորարար, տեխնոլոգիապես առաջատար և հաճախորդամետ հեռահաղորդակցության օպերատորի նկարագիրը Հայաստանում:

2020-2021 թթ. Ընկերությունը, հաշվի առնելով համավարակով պայմանավորված կրթական մարտահրավերները, աջակցել է մի շարք կազմակերպությունների, ինչպիսիք են «Մեյվ դը չիլդրեն», «ՍՕՍ մանկական գյուղեր» հայկական բարեգործական հիմնադրամը, «Հույսի կամուրջ» հասարակական կազմակերպությունը, «Դասավանդի՛ր, Հայաստան» հիմնադրամը, «Այբ» դպրոցը, Ծրագրավորման 42 դպրոցը, «Մերունդ» դպրոցը, որպեսզի տարբեր նախագծերի շրջանակում նշյալ կազմակերպությունների կողմից ընտրված աշակերտական համայնքն ունենա ինտերնետ հասանելիություն և շարունակի կրթական գործընթացը՝ բնակվելով սահմանամերձ գոտիներում կամ չունենալով կրթության համար անհրաժեշտ նյութական որևէ ռեսուրս:

ԿՄՊ շրջանակներում 2017 թվականից ի վեր Ընկերությունը գործակցում է «Դասավանդի՛ր, Հայաստան» կրթական հիմնադրամի հետ՝ իրականացնելով մի շարք ծրագրեր: Մասնավորապես, Ընկերությունը հիմնադրամի կողմից կազմակերպված դասընթացներին մասնակցելու նպատակով մարզաբնակ աշակերտներին յուրաքանչյուր տարի տրամադրում է հարյուրավոր սարքավորումներ և շարժական ինտերնետ կապ, ամենամյա ճամբարային ծրագրին մասնակցելու նպատակով թե՛ 2020 թվականին, թե՛ 2021 թվականին Հայաստանի 24 համայնքներից հարյուրավոր ճամբարականներին տրամադրվել են ինտերնետ հասանելիությամբ SIM-քարտեր: Ընկերության ղեկավար անձնակազմի անդամները մասնակցում են Հայաստանի հեռավոր բնակավայրերում ապրող երեխաների համար պարբերաբար կազմակերպվող ուսանելի և ինտերակտիվ գրույց-հանդիպումներին՝ ներկայացնելով սեփական հաջողությունները, ժամանակակից աշխատաշուկայում առկա միտումներն, առանձնահատկություններն ու աշխատելաճը, պատմելով իրենց ոգեշնչման աղբյուրների ու հաջողության հասնելու բանաձևերի մասին:

Ընկերությունը 2021 թվականին աջակցել է նաև Հայաստանի ազգային Օլիմպիական կոմիտեին՝ ֆինանսավորելով ՀՍՕԿ-ի կողմից Տոկիո-2020

Օլիմպիական խաղերի կապակցությամբ իրականացվող ծրագրերն ու միջոցառումները:

Ընկերությունը գործակցում է նաև այնպիսի մշակութային կազմակերպությունների հետ, ինչպիսիք են «Ազնավուր» հիմնադրամը, Հայաստանի պետական սիմֆոնիկ նվագախումբը՝ տրամադրելով շարժական և ֆիքսված կապի ծառայություններ:

Կադրային քաղաքականություն

2020 թվականի աշխատակիցների աշխատանքից ազատվելու զանգվածային դեպքերից հետո, անձնակազմը համապատասխան մասնագետներով համալրելու գործընթացն ավարտված էր դեռևս 2021թ.-ի սկզբին: Այժմ շարունակվում են միայն ընթացիկ, ինչպես նաև զարգացման նոր ուղղությունների կարիքներով պայմանավորված համալրումները: Որպես կադրային քաղաքականության առաջնահերթություններ են սահմանվել անձնակազմին է՛լ ավելի համախմբելը, երկար ժամանակ հեռավար ռեժիմով աշխատանքից հետո գրասենյակում աշխատանքին վերաինտեգրվելը և թիմի ներգրավվածության բարձրացումը: Այդ ուղղությամբ Ընկերությունը հանդես է եկել մի շարք նախաձեռնություններով, այդ թվում՝ անձնակազմի թիմային ոգին բարձրացնող միջոցառումներ կազմակերպել, մի շարք խրախուսական ծրագրեր իրականացրել: Ընթացքում է նաև այս կոնտեքստում առանցքային մի նախագիծ՝ նոր գլխամասային գրասենյակ տեղափոխվելու նախագիծը: Ընկերության բոլոր հիմնական գործառույթները վերականգնված են, և գործունեությունը շարունակվում է բնականոն հունով: