



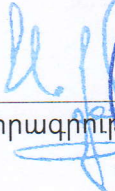
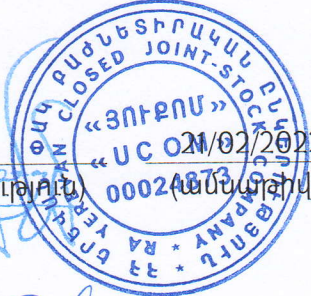

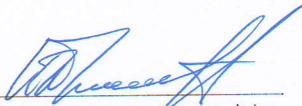
**«ՅՈՒՔՈՄ» ՓԲԸ**

**ՏԱՐԵԿԱՆ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ**

**2020 ԹՎԱԿԱՆ**

**ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂԻ ՊԱՏԱՍԽԱՆԱՏՈՒ ԱՆՁԱՆՑ ՀԱՅՏԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Սույնով հաստատում ենք, որ մեր լավագույն տեղեկացվածության համաձայն «Յուրոմ» ՓԲԸ («Յուրոմ» ՍՊԸ իրավահաջորդն է 15.01.2020թ.-ից, այսուհետ «Ընկերություն») 2020թ. 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:

<u>Արա Խաչատրյան</u> (անուն, ազգանուն)	<u>Գլխավոր տնօրեն</u> (պաշտոն)	 (ստորագրություն)	 21/02/2022 (ամսաթիվ)
<u>Սյունե Փարսյան</u> (անուն, ազգանուն)	<u>Ֆինանսական տնօրեն</u> (պաշտոն)	 (ստորագրություն)	21/02/2022 (ամսաթիվ)
<u>Նաիրա Սուքիասյան</u> (անուն, ազգանուն)	<u>Գլխավոր Հաշվապահ</u> (պաշտոն)	 (ստորագրություն)	21/02/2022 (ամսաթիվ)



**ՈՐՊԵՍ ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂ «ՅՈՒՔՈՄ» ՓԲԸ**

**ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՄԱՐՄԻՆՆԵՐԻ**

**2020 ԹՎԱԿԱՆԻ ՏԱՐԵԿԱՆ 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: Ընկերությունը վաճառում է նաև հեռահաղորդակցության սարքավորումներ:

Ֆիքսված ծառայությունների շուկայում 2020թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ բաժանորդների քանակը ինտերնետ հասանելիության ծառայությունների գծով կազմել է 109102, իսկ ձայնային ծառայությունների գծով՝ 57791: Նույն ցուցանիշները 2019թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ կազմել են համապատասխանաբար 111939 և 59149, իսկ 2018թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ՝ համապատասխանաբար 104356 և 56307:

Շարժական կապի ցուցանիշների գծով ակտիվ բաժանորդային համարների քանակը 2020թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ կանխավճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդների գծով կազմել է 296965 (2019թ.՝ 316077, իսկ 2018թ.՝ 314408), հետվճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդների գծով՝ 144434 (2019թ.՝ 147510, իսկ 2018թ.՝ 134373), լայնաշերտ ինտերնետ հասանելիության բաժանորդների գծով՝ 153203 (2019թ.՝ 157462, իսկ 2018թ.՝ 141748):

2020 թվականի դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ Ընկերության ակտիվների մեծությունը կազմել է շուրջ 102 մլրդ ՀՀ դրամ: Նույն պահի դրությամբ լներեջի գործակիցը (ընդհանուր կապիտալի հարաբերությունն ընդհանուր ակտիվներին) կազմել է (3.6%):

Ընկերության ակտիվների 72.3%-ը բաժին է ընկնում հիմնական միջոցներին և ոչ նյութական ակտիվներին, 16.5%-ը՝ վաճառքների գծով դեբիտորական պարտքերին, 1.6%-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 2020 թվականի համար կազմել է 35.7 մլրդ դրամ՝ 2019 թվականի նույն ժամանակահատվածի համեմատ նվազելով 4.6 մլրդ դրամով կամ 11.4%-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՝ 15%, ապրանքների վաճառքից հասույթը՝ 11%:

### Մրցակցային դիրք

Ինտերնետ կապի շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Բիլայն («Տելեկոմ Արմենիա» ՓԲԸ), Ռոստելեկոմ («ՋԻԷՆՍԻ-ԱԼՖԱ» ՓԲԸ) և Վիվասել-USU («USU Հայաստան» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ: 2020 թվականի 4-րդ եռամսյակի եկամտի ցուցանիշով ընդհանուր լայնաշերտ ինտերնետ շուկայում (շարժական (բացառությամբ բջջային հեռախոսի միջոցով օգտվողների) և ֆիքսված լայնաշերտ ինտերնետի շուկաները միասին) Ընկերությունը զբաղեցրել է առաջատար դիրք (շուկայի 53%):

Ֆիքսված ձայնային կապի շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Բիլայն («Տելեկոմ Արմենիա» ՓԲԸ) և Ռոստելեկոմ («ՋԻԷՆՍԻ-ԱԼՖԱ» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ, որոնք 2020 թվականի 4-րդ եռամսյակի արդյունքներով ըստ եկամուտների զբաղեցնում են համապատասխանաբար 1-ին (89.2%) և 3-րդ (3.5%) տեղերը: 2020 թվականի 4-րդ եռամսյակի արդյունքներով Ընկերությունն այս շուկայում ըստ եկամուտների զբաղեցնում է 2-րդ տեղը՝ ունենալով շուկայի 7.3% մասնաբաժինը: 2019 թվականի 4-րդ եռամսյակի համեմատ Ընկերության շուկայի մասնաբաժնի ցուցանիշը (7.9) նվազել է:

Ընդհանուր շարժական կապի և հարակից ծառայությունների շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Վիվասել-USU («USU Հայաստան» ՓԲԸ) և Բիլայն («Տելեկոմ Արմենիա» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ: Ընկերությունը շուկայում ըստ

եկամուտների զբաղեցնում է 3-րդ տեղը՝ 2020 թվականի 4-րդ եռամսյակում ունենալով շուկայի 21.1% մասնաբաժինը (2019 թվականի 4-րդ եռամսյակում նույն ցուցանիշը կազմել է 19.5%):

Ըստ 2020 թվականի տարեկանի արդյունքների՝ շարժական կապի շուկայի ձայնային ծառայությունների մատուցման հատվածում Ընկերությունը ըստ եկամտի մասնաբաժնի զբաղեցնում է 3-րդ դիրքը (16.5%), իսկ ինտերնետի (բացառությամբ հեռախոսի միջոցով օգտագործվող ինտերնետի) հատվածում՝ 1-ինը (65%):

### **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:** Ընկերությունն 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 ծառայություններից պահանջարկի աճով: 2020 թվականի 4-րդ եռամսյակում 2019թ.-ի 4-րդ եռամսյակի համեմատ ձայնային ծառայությունների շուկան նվազել է 3.6%-ով, իսկ տվյալների հաղորդման ծառայությունների շուկան նվազել է 1.4%-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 լսելիչի՝ 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 տատանմամբ, կարող է ենթարկվել փոփոխությունների, ինչն էլ կարող է բացասաբար ազդել Ընկերության վարկունակության վրա: ՀՀ դրամի փոխարժեքի 10% արժեզրկումը ԱՄՆ դոլարի և եվրոյի նկատմամբ կունենա ստորև նշված ազդեցությունը Ընկերության ֆինանսական արդյունքների վրա, պայմանով, որ մյուս բոլոր փոփոխականները կմնան անփոփոխ:



հազար ՀՀ դրամ	Շահույթ (վճաս)	Շահույթ (վճաս)
31 դեկտեմբերի 2020թ. (10% փոփոխություն)	(3,242,475)	(1,685,745)
31 դեկտեմբերի 2019թ. (10% փոփոխություն)	(3,673,432)	(1,745,738)

### Հետագա զարգացման նկարագիր

Ընկերության զարգացման ռազմավարությունը մշակվել է գլոբալ հեռահաղորդակցության էկոհամակարգում առկա միտումների, մրցակիցային 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:

Անմասն չմնալով ամպային լուծումների վերջին միտումներից, Ընկերությունը գործարկում է IaaS, PaaS, SaaS լուծումներ կորպորատիվ հաճախորդների աճող պահանջները բավարարելու համար:

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 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 uFleet ավտոպարկի կառավարման ամպային նորարար լուծումը, uDoctor բջջային հավելվածը, որը հնարավորություն է ընձեռում օգտատերերին առցանց բժշկական խորհրդատվություն ստանալ ցանկացած ժամի և ցանկացած վայրում գտնվելիս, uKid 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:

Վերջին մի քանի տարիների ընթացքում Ucom-ը պայքարում էր բջջային կապի բաժանորդների ձեռքբերման և շուկայի մասնաբաժնի ավելացման համար: Այդ նպատակով 2021-ին Ucom-ը կմեկնարկի բջջային կապի առաջարկի առավել մրցունակ պորտֆելը, որը նախատեսված է տրամադրել ժամանակակից պահանջների համապատասխան ծառայությունները և ներառումներ: հետվճարային և կանխավճարային շարժական ծառայության սակագնային պլանները բաժանորդներին կտրամադրեն ավելի քան 25 հավելվածներից անսահմանափակ օգտվելու հնարավորություն, Գիգաբայթեր, բուպեներ տեղական բոլոր ցանցեր, Արցախ, ԱՄՆ, Կանադա, ինչպես նաև SMS-ներ տեղական բոլոր ցանցեր:

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:

2021-ին Յուբոմ-ը շուկայում կառաջարկի կոնվերգենտ ծառայություններ, որը էլ ավելի կբարելավի բաժանորդների փորձառությունը:

2021-ին ընկերությունը նախատեսում է ընդլայնել սարքավորումների առաջարկվող տեսականին և մրցունակ դիրք զբաղեցնել շուկայում:

Հաճախորդների փորձառությունը միշտ էլ կարևոր միջոց է բիզնեսի գործունեության խթանման համար: 2021թ.-ին Ucom ընկերությունը պատրաստվում է ներկայացնել Wi-Fi.6 նորագույն տեխնոլոգիան, որը բաժանորդներին հնարավորություն կտա օգտվել ավելի բարձր արագությունից:

Ընկերությունը նաև կզարգացնի 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:

2016-2020թթ. Ընկերությունն ակտիվ գործունեություն է ծավալել կորպորատիվ սոցիալական պատասխանատվության շրջանակներում և նպաստել է ՏՀՏ ոլորտի զարգացմանը՝ կյանքի կոչելով, մասնավորապես, կրթության ոլորտի և երեխաների զարգացմանն ուղղված մի շարք ծրագրեր: Թողարկողի աջակցությամբ ՀՀ դպրոցներում բացվել են համակարգչային լաբորատորիաներ, ստեղծվել են շուրջ 40 Արմաթ ինժեներական լաբորատորիաներ ողջ Հայաստանի տարածքում:

ԿՄՊ շրջանակներում 2017 թվականից ի վեր Ընկերությունը համագործակցում է «Դասավանդի՛ր, Հայաստան» հիմնադրամի հետ՝ իրականացնելով մի շարք ծրագրեր: Մասնավորապես, Ընկերությունը դասընթացներին մասնակցելու նպատակով մարզաբնակ աշակերտներին ավելի քան 230 սարքավորում է տրամադրվել շարժական կապի հետ միասին, ճամբարային ծրագրին մասնակցելու նպատակով 2020 թվականի տարեսկզբից Հայաստանի 24 համայնքներից 370 ճամբարականների 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 աշխատելառճը, պատմելով իրենց ոգեշնչման աղբյուրների ու հաջողության հասնելու բանաձևերի մասին: Ընկերությունը նաև հովանավորում է համայնքային ազդեցության նախագծերից մեկը, որի նպատակն է Արմավիրի մարզի Բագարան գյուղի պատմությունը ներկայացնող թանգարան հիմնել:

## **Կարևոր դեպքեր**

### ***Կադրային փոփոխություններ***

2020 թվականի ապրիլի 9-ին հրաժարական ներկայացրեց այդ պահին Ընկերության գործող գլխավոր տնօրեն Հայկ Եսայանը, որից հետո ազատման դիմումներ ներկայացրեցին ղեկավար կազմի էական մասը և աշխատակիցների 46%-ը: Ընդ որում՝ ազատված աշխատակիցների 70%-ը տեխնիկական ուղղվածության անձնակազմն էր: Ապրիլի 14-ին Ընկերության տնօրենների խորհուրդը արտահերթ նիստի ժամանակ Ընկերության գլխավոր տնօրեն նշանակեց Արա Խաչատրյանին: Նոր գլխավոր տնօրենի նշանակմանը հաջորդեց Ընկերությունն անհրաժեշտ մասնագետներով համալրելու գործընթացը, ինչի շնորհիվ ստացվեց բոլոր ղեկավար և առանցքային պաշտոնները համալրել արհեստավարժ մասնագետներով: Ընդ որում՝ միջին օղակի ղեկավարներ պաշտոնների մի մասը համալրվեցին ներքին տեղափոխությունների շնորհիվ և այդպիսով, անձնակազմի 5%-ը մասնագիտական աճի ու առաջխաղացման հնարավորություն ստացան: Տարվա վերջին ազատված աշխատակիցների հաստիքները գրեթե ամբողջությամբ համալրվել էին, իսկ հիմնական գործառնությունները վերականգված էին:

Կորոնավիրուսային համաճարակի հետևանքով առաջացած սահմանափակումների ժամանակահատվածում Ընկերության բոլոր աշխատակիցները պատշաճ կերպով վարձատրվել են: Այսպիսով, Ընկերությունը

շարունակում է իր բնականոն գործունեությունը և իր առջև դրել է աշխատակիցների ներգրավվածության և աշխատանքի արդյունավետության շարունակական բարձրացման նպատակները՝ միևնույն ժամանակ կատարելով իր պարտավորությունները բաժանորդների, գործընկերների և շահառուների հանդեպ:

### ***Համավարակով պայմանավորված փոփոխություններ***

Մեր երկրում և ամբողջ աշխարհում նոր կորոնավիրուսային հիվանդության (COVID-19) տարածման դեպքերով պայմանավորված ՀՀ արտաքին սահմանների փակ լինելու հետևանքով գրեթե զրոյական են եղել զբոսաշրջիկներից և միջազգային ռոումինգ ծառայություններից գեներացվող եկամուտները (ինչպես մեր, այնպես էլ օտարերկրյա բաժանորդների համար):

Արտակարգ դրության ժամանակ սահմանափակ տեղաշարժման պայմաններում, կարելի է ասել, պարալիզացվել են նոր բաժանորդագրությունները, սարքավորումների վաճառքը, և վճարունակության անկման պատճառով էապես ավելացել են բաժանորդային պայմանագրերի խզումները և սառեցումները: Ավելին, քանի որ բնակչությունը հիմնականում գտնվել է տանը, բջջային ինտերնետի օգտագործումը փոխարինվել է ֆիքսվածով՝ էապես ազդելով բջջային ինտերնետից գեներացվող հասույթի վրա:

Համաճարակն ունեցել է իր ազդեցությունը նաև բիզնես վաճառքների ցուցանիշների վրա:

Այս ամբողջ ընթացքում մի շարք մեր բաժանորդ հանդիսացող կազմակերպություններ դադարեցրել են իրենց գործունեությունն այնպիսի ոլորտներից, ինչպիսիք են ռեստորանները, հյուրանոցները, տուրիստական կազմակերպությունները:

Արտակարգ դրության հայտարարումից հետո փակվեցին վաճառքի և սպասարկման կենտրոնները: Այս ընթացքում նկատվեց առցանց վճարումների ակնհայտ աճ: ՎՄԿ-ների վերաբացումից հետո, շնորհիվ կիրառված

հակահամաճարակային միջոցառումների, սպասարկման անձնակազմի մոտ գրանցվեցին վարակվածության սակավ դեպքեր: Տեսչական մարմինների այցերի արդյունքում չարձանագրվեց որևէ խախտում, չկազմվեց որևէ արձանագրություն: Ավելին՝ թվով 2 վաճառքի և սպասարկման կենտրոն արժանացավ «Բարեխիղճ տնտեսվարող» կոչմանն ու համապատասխան հավաստագրերին:

Covid-19-ը հեռուստատեսային ծառայությունների ոլորտում ունեցավ դրական արդյունք՝ պայմանավորված նրանով, որ այս ծառայություններն այդ ընթացքում ունեցան ավելի մեծ պահանջարկ, քան սովորական պայմաններում:

Այս ընթացքում արտարժույթի փոխարժեքի տատանման ժամանակ ֆինանսական փոխանցումների մեծ մասը սառեցվեց՝ դրամական հոսքերի և բյուջեի գերակատարումից խուսափելու համար:

Մի շարք թեմատիկ փաթեթներ հասանելի դարձան մեր բոլոր բաժանորդների համար արտակարգ դրությունը սկսելուն պես, որի մասին գոհունակություն խոսքեր ստացանք ամենատարբեր հարթակներից: Տեսավարձույթ ծառայությունների դիտումները մարտ ամսվա համար կազմել են մոտ 50 000, իսկ ապրիլի համար ավելի քան 150 000: UTV-ում, ինչպես և VoD-ում, ավելացվել են կրթական կոնտենտ պարունակող հեռուստաալիքներ, որոնք մեծ գնահատականի են արժանացել:

### ***Այլ կարևոր դեպքեր***

06.05.2020թ.-ին «ՎԵՈՆ Արմենիա» հեռահաղորդակցության օպերատորը դուրս եկավ Ընկերության հետ քննարկումներից, որոնց նպատակն էր «Յուքոմ» ՓԲԸ կողմից «ՎԵՈՆ Արմենիա» ՓԲԸ 100 տոկոս բաժնետոմսերի ձեռքբերումը:

13.05.2020թ.-ին ՏՄՊՊՀ-ն, հիմք ընդունելով «ՎԵՈՆ Արմենիա» ՓԲԸ 06.05.2020թ.-ի գրությունը, կարճեց «Յուքոմ» և «ՎԵՈՆ Արմենիա» փակ բաժնետիրական ընկերությունների համակենտրոնացումը թույլատրելու

վերաբերյալ 30.12.2019թ.-ի (վերջիններիս համատեղ դիմումի հիման վրա) հարուցված վարչական վարույթը:

11.05.2020թ.-ին և 12.05.2020թ.-ին լուծվեցին համապատասխանաբար՝ AMUCOMB21ER6 և AMUCOMB22ER4 ԱՄՏԾ-երով պարտատոմսերի՝ «Հայաստանի ֆոնդային բորսա» ԲԲԸ-ում պարտադիր գնանշումներ կազմակերպելու մասին Ընկերության և «ԱՐՄԵՆԲՐՈՎ» ԲԲԸ-ի միջև 16.08.2019թ.-ին կնքված պայմանագրերը:

Հանրային ծառայությունները կարգավորող հանձնաժողովի (ՀԾԿՀ) 2020 թվականի հուլիսի 22-ի նիստում քննարկվեցին և ընդունվեցին №249Ա և №250Ա որոշումները, ըստ որոնց 2021թվականի հունվարի 1-ից հանրային էլեկտրոնային հաղորդակցության շարժական հեռախոսակապի ցանցերում փոխկապակցման ծառայությունների վերջնավորման առավելագույն վճարը սահմանվեց 3,82 դրամ/րոպե (առանց ԱԱՀ-ի), որը 2020 թվականի համեմատ ցածր է 0.11 դրամով, իսկ հանրային էլեկտրոնային հաղորդակցության ամրակցված հեռախոսակապի ցանցերում փոխկապակցման ծառայությունների վերջնավորման առավելագույն վճարը սահմանվեց 0,55 դրամ/րոպե (առանց ԱԱՀ-ի), որը 2020թվականի համեմատ ցածր է 0.41 դրամով:

Հանրային էլեկտրոնային հաղորդակցության շարժական ու ամրակցված կապի ցանցերի միջև կիրառվելիք փոխկապակցման ծառայությունների վճարների գործող սակագների նվազեցումը դրական ազդեցությունն է ունենալու Ընկերության կողմից առաջարկվող ծառայությունների տեսականու և մատչելիության վրա: Այն Ընկերությանը հնարավորություն կտա հաճախորդներին առաջարկել այնպիսի պայմաններով ծառայություններ, որոնք կարող են մրցակցել շուկայում խոշոր խաղացողների կողմից մատուցվող ծառայությունների հետ և առողջ մրցակցության արդյուքնում հնարավորություն կստեղծվի ավելացնել Ընկերության հաճախորդների քանակը, որը դրական կանդրադառնա Ընկերության գործառնական շահույթի վրա: