



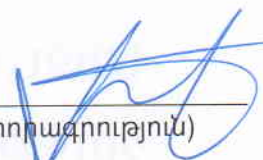
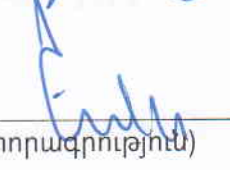

**«ՅՈՒՔՈՄ» ՍՊԸ**

**ՄԻՋԱՆԿՅԱԼ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ  
2019 ԹՎԱԿԱՆԻ 1-ԻՆ ԿԻՍԱՍՅԱԿ**



ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂԻ ՊԱՏԱՍԽԱՆԱՏՈՒ ԱՆՁԱՆՑ ՀԱՅՏԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սույնով հաստատում ենք, որ մեր լավագույն տեղեկացվածության համաձայն «Յուքոմ» ՍՊԸ (այսուհետ «Ընկերություն») 2019թ. 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 միջանկյալ զեկույցը ճշգրիտ և լիարժեք ձևով արտացոլում է Ընկերության բիզնեսի արդյունքները և զարգացումը ու ներառում է այն հիմնական ռիսկերի նկարագրիչը, որոնց հետ առնչվում է Ընկերությունը:

<u>Հայկ Եսայան</u> (անուն, ազգանուն)	<u>Գլխավոր տնօրեն</u> (պաշտոն)	 (ստորագրություն)	<u>30.08.2019</u> (ամսաթիվ)
<u>Կարեն Մնացականյան</u> (անուն, ազգանուն)	<u>Ֆինանսական տնօրեն</u> (պաշտոն)	 (ստորագրություն)	<u>30.08.2019</u> (ամսաթիվ)
<u>Տաթևիկ Գևորգյան</u> (անուն, ազգանուն)	<u>Գլխավոր Հաշվապահ</u> (պաշտոն)	 (ստորագրություն)	<u>30/08/2019</u> (ամսաթիվ)



**ՈՐՊԵՍ ՀԱՇՎԵՏՈՒ ԹՈՂԱՐԿՈՂ «ՅՈՒՔՈՍ» ՍՊԸ  
ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՄԱՐՄԻՆՆԵՐԻ  
2019 ԹՎԱԿԱՆԻ 1-ԻՆ ԿԻՍԱՍՅԱԿԻ ՄԻՋԱՆԿՅԱԼ ՁԵԿՈՒՅՑ**

**Ընկերության բիզնեսի 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 2019թ. հունիսի 30-ի դրությամբ բաժանորդների քանակը ինտերնետ հասանելիության ծառայությունների գծով կազմել է 109759, իսկ ձայնային ծառայությունների գծով՝ 57657: Նույն ցուցանիշները 2018թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ կազմել են համապատասխանաբար 104356 և 55871, իսկ 2017թ. դեկտեմբերի 31-ի դրությամբ՝ համապատասխանաբար 96312 և 51694:

Շարժական կապի ցուցանիշների գծով ակտիվ բաժանորդային համարների քանակը 2019թ. հունիսի 30-ի դրությամբ կանխավճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդների գծով կազմել է 316819 (2018թ.՝ 314408, իսկ 2017թ.՝ 307142), հետվճարային բաժանորդագրությամբ բաժանորդների գծով՝ 139604 (2018թ.՝ 134373, իսկ 2017թ.՝ 127727), լայնաշերտ ինտերնետ հասանելիության բաժանորդների գծով՝ 158843 (2018թ.՝ 141748, իսկ 2017թ.՝ 131054):



2019 թվականի հունիսի 30-ի դրությամբ Ընկերության ակտիվների մեծությունը, համաձայն աուդիտ չանցած հաշվետվությունների, կազմել է շուրջ 110 մլրդ ՀՀ դրամ: Նույն պահի դրությամբ Լներեջի գործակիցը (ընդհանուր կապիտալի հարաբերությունն ընդհանուր ակտիվներին) կազմել է 12.5%:

Ընկերության ակտիվների 73.8%-ը բաժին է ընկնում հիմնական միջոցներին և ոչ նյութական ակտիվներին, 12.6%-ը՝ վաճառքների գծով դեբիտորական պարտքերին, 4.8%-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, արտեսուարների, 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 հասույթը 2019 թվականի առաջին կիսամյակում կազմել է 19.9 մլրդ դրամ՝ 2018 թվականի նույն ժամանակահատվածի համեմատ աճելով 0.4 մլրդ դրամով կամ 2.2%-ով:

2019 թվականի առաջին կիսամյակի տվյալներով հասույթի կառուցվածքը ունեցել է հետևյալ տեսքը՝ շարժական կապի ծառայություններից հասույթի տեսակարար կշիռն ընդհանուր հասույթի մեջ կազմել է 38%, ֆիքսված կապի ծառայություններից հասույթը՝ 37%, IP ու տվյալների փոխանցման ծառայություններից հասույթը՝ 15%, ապրանքների վաճառքից հասույթը՝ 10%: Մինչդեռ 2018 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%:

### **Մրցակցային դիրք**

Ինտերնետ կապի շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Բիլայն («ՎԵՈՆ Արմենիա» ՓԲԸ), Ռոստելեկոմ («ՋԻԷՆՍԻ-ԱԼՖԱ» ՓԲԸ) և Վիվասել-USU («USU Հայաստան» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ: 2018 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 52.1%): Ընկերությունը պահպանել է իր առաջատար դիրքը նաև 2019 թվականի առաջին եռամսյակում մեծացնելով՝ շուկայում իր մասնաբաժինը (շուկայի 53.6%):

Ֆիքսված ձայնային կապի շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Բիլայն («ՎԵՈՆ Արմենիա» ՓԲԸ) և Ռոստելեկոմ («ՋԻԷՆՍԻ-ԱԼՖԱ» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ, որոնք 2018 թվականի 4-րդ եռամսյակի արդյունքներով ըստ եկամուտների զբաղեցնում են համապատասխանաբար 1-ին (89.5%) և 3-րդ (2.5%) տեղերը: 2018 թվականի 4-րդ եռամսյակի արդյունքներով Ընկերությունն այս շուկայում ըստ եկամուտների զբաղեցնում է 2-րդ տեղը՝ ունենալով շուկայի 8 տոկոս մասնաբաժինը: 2019 թվականի առաջին եռամսյակի ընթացքում Ընկերության շուկայի մասնաբաժնի նույն ցուցանիշը մնացել է անփոփոխ:

Ընդհանուր շարժական կապի և հարակից ծառայությունների շուկայում Ընկերությունը մրցակցում է Վիվասել-USU («USU Հայաստան» ՓԲԸ) և Բիլայն («ՎԵՈՆ Արմենիա» ՓԲԸ) ընկերությունների հետ: Ընկերությունը շուկայում ըստ եկամուտների զբաղեցնում է 3-րդ տեղը 2019 թվականի առաջին եռամսյակում ունենալով շուկայի 21% մասնաբաժինը (2018 թվականի 4-րդ եռամսյակում նույն ցուցանիշը կազմել է 19%):

Ըստ 2019 թվականի առաջին եռամսյակի արդյունքների՝ շարժական կապի շուկայի ձայնային ծառայությունների մատուցման հատվածում Ընկերությունը ըստ եկամտի մասնաբաժնի բարձրացել է և զբաղեցնում է 2-րդ դիրքը (23.4%), իսկ ինտերնետի (բացառությամբ հեռախոսի միջոցով օգտագործվող ինտերնետի) հատվածում՝ 1-ինը (64.4%):

### **Ռիսկային գործոններ**

Ընկերությունն իր գործունեությունը իրականացնում է այնպիսի շուկաներում, որոնց հատուկ են բարձր մրցակցությունը, ծառայությունների նվազող գները, տեխնոլոգիական 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 տարեկան կրճատումը 2016-2017թթ կազմել է 19%, իսկ 2017-2018թթ.՝ 14.4%: Վերջինիս ազդեցությունը մեղմվում է տվյալների հաղորդման ծառայություններից պահանջարկի աճով: 2016-2017թթ-ի ընթացքում տվյալների հաղորդման ծառայությունների շուկայի աճը կազմել է 20.7%, իսկ 2017-2018թթ.՝ 19%: 2019 թվականի առաջին եռամսյակում ի համեմատ 2018թ.-ի առաջին եռամսյակի ձայնային ծառայությունների շուկան նվազել է 10.2%-ով, մինչդեռ տվյալների հաղորդման ծառայությունների շուկան աճել է 16.8%-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 բացասական 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 են վարկերի և փոխառությունների հաշվին, որի արդյունքում Ընկերությունն ունի ֆինանսական լներիջի՝ 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% արժեզրկումը ԱՄՆ դոլարի և եվրոյի նկատմամբ կունենա ստորև նշված ազդեցությունը 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 2019թ. (10% փոփոխություն)	(4,275,870)	(1,355,078)
3 դեկտեմբերի 2018թ. (10% փոփոխություն)	(5,002,402)	22,796



## Հետագա զարգացման նկարագիր

Ընկերության զարգացման ռազմավարությունը մշակվել է գլոբալ հեռահաղորդակցության էկոհամակարգում առկա միտումների, մրցակցային դաշտի ընկերությունների հնարավորությունների և սեփական մրցակցային առավելությունների վերլուծության արդյունքում: Այն ուղղված է հասարակության մեջ ձևավորելու Յուքում 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:

Յուքումը 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 Յուքումը 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 ինքնասպասարման, 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 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 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 փորձառությունը էլ ավելի պարզեցնելու համար: Սա ենթադրում է հաճախորդների հետ անմիջապես առնչվող SS համակարգերի վերանայում, առաջնագծի աշխատակիցների հմտությունների զարգացում և հաճախորդներին հեռահար սպասարկման համար անհրաժեշտ գործիքների ներդրում:

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 հետևյալ արժեքները.

- **Հոգատարություն և պատասխանատվություն**



- արագորեն արձագանքելով բաժանորդի կարիքներին
- ապահովելով բաց, ազնիվ և հաճախակի շփում
- **Թիմային աշխատանք**
- լինելով բաց և արդյունավետ
- կիսվելով գաղափարներով, հաջողություններով և զարգացմամբ
- **Բաժանորդամետ մոտեցում**
- ապահովելով բարձրորակ ծառայություններ
- գերազանցելով բաժանորդների ակնկալիքները
- **Նորարարություն և դինամիկա**
- փոխելով բաժանորդների կյանքը տանն ու աշխատավայրում
- լինելով նորարարական և տեխնոլոգիական առաջատար Հայաստանում

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

2016-2019թթ. Ընկերությունն ակտիվ գործունեություն է ծավալել կորպորատիվ սոցիալական պատասխանատվության տեսանկյունից 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 և ինժեներական լաբորատորիաներ:



## Նշանակալի դեպքեր

2019թ. մայիսի 16-ին Ընկերությունը սկսել է դոլարային և դրամային պարտատոմսերի թողարկումը: Պարտատոմսերի թողարկման ծավալը կազմել է 5 մլն ԱՄՆ դոլար՝ 7.5% տարեկան եկամտաբերությամբ և 250 մլն ՀՀ դրամ՝ 11% տարեկան եկամտաբերությամբ: Մեկ պարտատոմսի անվանական արժեքն է 100 ԱՄՆ դոլար և 100000 ՀՀ դրամ: Արժեկտրոնների վճարման հաճախականությունը լինելու է եռամսյակային: Անվանական արժեկտրոնային պարտատոմսերը, որոնք ունեն 36 ամիս մարման ժամկետ, տեղաբաշխվել են «Արմենբրոկ» բաց բաժնետիրական ընկերության միջոցով 2019թ. մայիսի 16-ից հուլիսի 15-ն ընկած ժամանակահատվածում: Թողարկման արդյունքում ներգրավված միջոցներով Ընկերությունը շարունակելու է կապիտալ ներդրումների իրականացումը ֆիքսված և շարժական կապի իր բաժանորդներին նորարարական տեխնոլոգիական լուծումներով ապահովելու համար:

Հանրային ծառայությունները կարգավորող հանձնաժողովի (ՀԾԿՀ) մայիսի 13-ի նիստում քննարկվեց և ընդունվեց որոշում, ըստ որի 2019 թվականի հունիսի 1-ից մինչև 2020 թվականի հունվարի 1-ը ընկած ժամանակահատվածի համար հանրային էլեկտրոնային հաղորդակցության շարժական կապի ցանցերի, ինչպես նաև շարժական ու ամրակցված կապի ցանցերի միջև կիրառվելիք փոխկապակցման ծառայությունների վճարները սահմանվեց 5 դրամ/րոպե (առանց ԱԱՀ-ի)՝ գործող 7.4 դրամ/րոպեի փոխարեն (առանց ԱԱՀ-ի):

Հուշագրի համաձայն նախատեսվում է նաև արդարացի և ողջամիտ փոխկապակցման վճարների սահմանման նպատակով, հիմք ընդունելով եվրոպական երկրներում ընդունված և կիրառելի սկզբունքներն ու մեթոդները, ՀԾԿՀ-ի կողմից քննարկել միջազգային համեմատելի ցուցանիշների կիրառման (benchmarking) սկզբունքով փոխկապակցման վճարների հաշվարկման մեթոդաբանություն հաստատելու և այդ մեթոդաբանության հիման վրա 2020 թվականի հունվարի 1-ից կիրառվելիք փոխկապակցման նոր վճարներ սահմանելու հարցերը:



Միննույն ժամանակ, հուշագրի կողմերը համաձայնել են գործադրել լավագույն ջանքերը 2021 թվականի հունվարի 1-ից ՀՀ-ում փոխկապակցման վճարների հաշվարկման «գուտ ներքևից դեպի վեր երկարաժամկետ հավելյալ ծախսերի հաշվարկման» (Pure BU-LRIC) մեթոդաբանություն ներդնելու ուղղությամբ:

Շարժական ու ամրակցված կապի ցանցերի միջև կիրառվելիք փոխկապակցման ծառայությունների վճարների գործող սակագնի նվազեցումը դրական կանդրադաժնա ընկերության գործառնական շահույթի վրա: