

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ 2025 թվականի տարեկան զեկույց

24 Հունիս 2026

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն, այսուհետ՝ Ֆրի Սթայլ ընկերություն, տարածաշրջանային նորաձևության և ռիթեյլ ոլորտի ընկերություն է, որը 2025 թվականի ընթացքում շարունակել է իր զարգացման, ընդլայնման և կազմակերպչական հասունացման փուլը: «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն հանդիսանում է «Ֆրի Սթայլ Գրուպ» ՍՊ ընկերության դուստր ընկերություն, որը գործունեություն է ծավալում Հայաստանում, նաև Վրաստանի և Ուզբեկստանի շուկաներում՝ զարգացնելով բազմաբրենդ և մոնոբրենդ խանութների ցանցը, ինչպես նաև ամրապնդելով միջազգային գործընկերային հարաբերությունները:

Ներկայումս Ֆրի Սթայլ ընկերությունը ներկայացնում է հետևյալ բրենդները

- Levi's
- Cole Haan
- Jack & Jones
- Lee and Wrangler
- Only, Vero Moda, Pieces, YAS, Selected
- Puma
- New Balance
- Nike
- Adidas
- ON running
- Vans, Camper
- Crep Protect
- Celio

2025 թվականը Ֆրի Սթայլ ընկերության համար դարձավ աճի, վերափոխման և մասնագիտական հասունացման տարի: Տարվա ընթացքում մենք ոչ միայն ընդլայնեցինք մեր ֆիզիկական ներկայությունը, այլ նաև վերանայեցինք ներքին գործընթացները, ուժեղացրինք թիմը և ձևավորեցինք հետագա աճի ամուր հիմքեր:

Հունվար ամիսը «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի համար նշանավորվեց զարգացման նոր և կարևոր փուլով: Տարվա սկզբին ընկերությունը բացեց իր առաջին բացառապես կանանց համար նախատեսված բազմաբրենդ հագուստի խանութ-սրահը՝ MATCH Multibrand անվան ներքո: Նոր կոնցեպտը միավորեց միջազգային ճանաչում ունեցող դանիական մի շարք բրենդներ՝

ONLY, VERO MODA, PIECES, Y.A.S. և SELECTED FEMME, JXX, որոնք առանձնանում են ժամանակակից դիզայնով, բարձր որակով և նորաձևության տարբեր ոճերի լայն ընտրությամբ: Նախագծի իրականացումը «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի զարգացման ռազմավարության կարևոր քայլերից էր, քանի որ ընկերության գործունեության ընթացքում ներկայացված բրենդների և խանութների զգալի մասը հիմնականում ուղղված էր տղամարդ հաճախորդներին: MATCH Multibrand-ի գործարկումը հնարավորություն տվեց ընկերությանը մուտք գործել կանանց նորաձևության շուկայի նոր հատված, ընդլայնել իր թիրախային լսարանը և ձևավորել նոր հաճախորդային բազա: Միևնույն ժամանակ, նոր խանութի բացումը նպաստեց ընկերության բրենդային պորտֆելի բազմազանեցմանը՝ ապահովելով ավելի հավասարակշռված առաջարկ տղամարդկանց և կանանց համար նախատեսված ապրանքատեսականիների միջև:

Նույն ամսին «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն շարունակեց զարգացնել նաև իր միջազգային բրենդային պորտֆելը՝ բացելով Cole Haan բրենդի երրորդ մասնաճյուղը Հայաստանում՝ Rio Mall առևտրի կենտրոնում: Նոր խանութի բացումը հանդիսացավ Cole Haan-ի տեղական զարգացման ռազմավարության հերթական կարևոր փուլը և ընկերության վստահության արտահայտությունը հայկական շուկայի նկատմամբ: Բրենդը, որը համաշխարհային ճանաչում ունի իր բարձրակարգ կոշիկների, աքսեսուարների և ժամանակակից lifestyle լուծումների շնորհիվ, վերջին տարիներին կայուն աճ է արձանագրել Հայաստանում: Rio Mall-ում նոր մասնաճյուղի գործարկումը նպատակ ուներ բարձրացնել բրենդի հասանելիությունը, ապահովել հաճախորդների համար առավել հարմարավետ սպասարկում և ընդլայնել Cole Haan-ի ներկայությունը մայրաքաղաքի կարևոր առևտրային կենտրոններում: Նոր խանութը համալրվեց բրենդի արդիական կոնցեպտին համապատասխան ձևավորմամբ և ներկայացրեց միջազգային հավաքածուների լայն տեսականի՝ հնարավորություն ընձեռելով սպառողներին ծանոթանալ Cole Haan-ի նորարարական և բարձրորակ արտադրանքին:

2025 թվականի հունիս ամիսը «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի և Puma բրենդի զարգացման պատմության մեջ դարձավ ևս մեկ կարևոր հանգրվան: Ընկերությունը բացեց Puma բրենդի թվով երրորդ խանութ-սրահը Հայաստանում, որը տեղակայված է Yerevan Mall առևտրի կենտրոնի ամենաակտիվ և ամենաբարձր հաճախելիություն ունեցող հատվածներից մեկում: Նոր խանութը առանձնանում է իր ժամանակակից և տպավորիչ ճարտարապետական լուծումներով, հատկապես՝ բացառիկ ֆասադով, որը դարձավ ոչ միայն բրենդի տեսանելիության կարևոր գործոն, այլև առևտրի կենտրոնի ամենաճանաչելի վիզուալ կետերից մեկը: Խանութի ինտերիերը և ներկայացման ձևաչափը ամբողջությամբ համապատասխանում են Puma-ի միջազգային չափանիշներին՝ ապահովելով հաճախորդների համար ժամանակակից, հարմարավետ և ներգրավող գնումների միջավայր:

Այս բացումը ռազմավարական նշանակություն ունեցավ Puma բրենդի զարգացման համար Հայաստանում: Նոր խանութի շնորհիվ բրենդը հաստատեց իր ներկայությունը Երևանի առևտրի երեք կարևորագույն կետերում՝ ձևավորելով լայն և հավասարակշռված աշխարհագրական ծածկույթ քաղաքի հիմնական առևտրային ուղղություններում: Արդյունքում հաճախորդները հնարավորություն ստացան առավել հասանելի ձևով ծանոթանալ Puma-ի արտադրանքին, նոր հավաքածուներին և բրենդի կողմից առաջարկվող սպորտային ու lifestyle լուծումներին:

Yerevan Mall-ի խանութի բացումը նաև արտացոլում էր «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի երկարաժամկետ տեսլականը՝ շարունակաբար ներդրումներ կատարել միջազգային առաջատար բրենդների զարգացման մեջ և հայ սպառողին ներկայացնել համաշխարհային մակարդակի դիթեյլ փորձառություն: Նոր նախագծի շնորհիվ Puma-ն ոչ միայն ընդլայնեց իր վաճառքի ցանցը, այլև ամրապնդեց իր դիրքերը որպես Հայաստանի սպորտային և lifestyle սեգմենտի առաջատար բրենդներից մեկը:

2025 թվականի սեպտեմբերին Ֆրի Սթայլ ընկերությունը իրականացրեց կարևոր ռազմավարական գործարք՝ ձեռք բերելով Pepe Jeans London բրենդի խանութների ցանցը մեկ այլ ընկերությունից: Այս քայլը հնարավորություն տվեց ընդլայնել ընկերության բրենդային պորտֆելը և ամրապնդել դիրքերը Հայաստանի նորաձևության շուկայում: Գործարքի շրջանակում ընկերության կառավարման ներքո անցան Pepe Jeans-ի երկու խանութներ, որոնք տեղակայված են բարձր առևտրային ներուժ ունեցող վայրերում՝ Արովյան փողոցում և Rio Mall առևտրի կենտրոնում: Երկու լոկալիզաներն էլ գնահատվեցին որպես ռազմավարական ակտիվներ՝ շնորհիվ իրենց բարձր հաճախելիության, ճանաչելիության և զարգացման հեռանկարների: Արովյան փողոցում գտնվող խանութը բրենդին ապահովում է ներկայություն Երևանի կենտրոնական և ամենաակտիվ առևտրային հատվածում, մինչդեռ Rio Mall-ի խանութը թույլ է տալիս հասանելի լինել առևտրային կենտրոնների լայն հաճախորդական հոսքերին:

2025 թվականի հոկտեմբերին «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն, հիմնվելով ջինսային հագուստի և denim սեգմենտի ոլորտում տարիների ընթացքում կուտակած փորձի վրա, ստեղծեց նոր բազմաբրենդային խանութի ձևաչափ՝ Jeans Union անվան ներքո: Նոր կոնցեպտի նպատակն էր մեկ տարածքում համախմբել ջինսային և casual ոճի առաջատար միջազգային բրենդները՝ հաճախորդներին առաջարկելով առավել լայն ընտրություն և հարմարավետ գնումների փորձառություն: Jeans Union-ի բրենդային պորտֆելը ներառում է Levi's, Lee, Wrangler, Jack & Jones, ONLY և JXX հիմնական բրենդները, որոնք ներկայացնում են ինչպես տղամարդկանց, այնպես էլ կանանց համար նախատեսված ժամանակակից հագուստի և աքսեսուարների լայն տեսականի: Կոնցեպտը ձևավորվել է այն գաղափարի շուրջ, որ

հաճախորդը մեկ վայրում կարողանա գտնել denim մշակույթի տարբեր ուղղություններ և ոճեր՝ դասականից մինչև ժամանակակից streetwear լուծումներ:

Jeans Union-ի առաջին խանութը բացվեց Rio Mall առևտրի կենտրոնում՝ դառնալով ընկերության նորարարական ոլորտի նախագծերից մեկը: Նոր ձևաչափը թույլ տվեց արդյունավետորեն համադրել մի քանի ուժեղ միջազգային բրենդներ մեկ միասնական կոնցեպտի ներքո և ստեղծել նոր առաջարկ հայկական շուկայի համար:

Հաշվի առնելով նախագծի զարգացման ներուժը՝ ընկերությունը նախատեսում է առաջիկա տարիներին ընդլայնել Jeans Union կոնցեպտը նաև Երևանի սահմաններից դուրս՝ այն ներկայացնելով Հայաստանի այլ քաղաքներում և նոր շուկաներում՝ շարունակելով ամրապնդել իր դիրքերը տարածաշրջանի նորաձևության մանրածախ առևտրի ոլորտում: 2025 թվականի հոկտեմբերը «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի համար նշանավորվեց ևս մեկ կարևոր և հիշարժան իրադարձությամբ: Ընկերությունը պայմանագիր կնքեց իտալական հեղինակավոր Boggi Milano բրենդի հետ՝ դառնալով բրենդի պաշտոնական գործընկերը Հայաստանում և բացելով Boggi Milano-ի առաջին խանութը Հյուսիսային պողոտայում:

Նոր խանութը նախագծվել և իրականացվել է Boggi Milano-ի միջազգային կոնցեպտին և բարձր չափանիշներին լիովին համապատասխան՝ ներկայացնելով բրենդի ժամանակակից և պրեմիում դիրքավորումը: Բացման միջոցով «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն իր պորտֆելում ավելացրեց բիզնես և premium menswear սեգմենտի համաշխարհային ճանաչում ունեցող բրենդ՝ ընդլայնելով իր առաջարկը ավելի պահանջկոտ և բարձր գնողունակություն ունեցող հաճախորդների համար:

Խանութի բացման կապակցությամբ կազմակերպվեց պաշտոնական բացման միջոցառում, որին մասնակցեցին ընկերության գործընկերները, բիզնես համայնքի ներկայացուցիչներ, հաճախորդներ և հրավիրված բազմաթիվ հյուրեր: Միջոցառումը դարձավ տարվա ամենանշանակալի կորպորատիվ իրադարձություններից մեկը և լայն արձագանք ստացավ ինչպես նորաձևության ոլորտում, այնպես էլ հանրային շրջանակներում:

Boggi Milano-ն շուկա մուտք գործելու առաջին իսկ օրերից ցուցադրեց խոստումնալից արդյունքներ: Բրենդը արագորեն գրավեց հայ սպառողների ուշադրությունը և արձանագրեց վաճառքների բարձր ցուցանիշներ՝ հաստատելով Հայաստանում բարձրակարգ տղամարդկանց հագուստի նկատմամբ աճող պահանջարկը: Այս հաջող մեկնարկը դարձավ «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի կողմից իրականացված ռազմավարական ներդրումների արդյունավետության հերթական ապացույցը և ստեղծեց Boggi Milano բրենդի հետագա զարգացման ամուր հիմքեր հայկական շուկայում:

2025 թվականի հոկտեմբերին «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն շարունակեց զարգացնել իր կանանց նորաձևության ուղղությունը՝ բացելով MATCH Multibrand կոնցեպտի երկրորդ խանութ-սրահը Rio Mall առևտրի կենտրոնում: Նոր նախագիծը դարձավ տարվա կարևոր ձեռքբերումներից

մեկը և հանդիսացավ տարվա սկզբին մեկնարկած MATCH ձևաչափի հաջող զարգացման տրամաբանական շարունակությունը: Նոր խանութը բացվեց ավելի մեծ տարածքում և ներկայացվեց նորացված կոնցեպտով՝ հաճախորդներին առաջարկելով առավել լայն տեսականի, բարելավված գնումների փորձառություն և ժամանակակից առևտրային միջավայր: Խանութում ներկայացված էին միջազգային ճանաչում ունեցող դանիական բրենդներ՝ ONLY, VERO MODA, PIECES, Y.A.S., SELECTED FEMME և այլ հավաքածուներ, որոնք ուղղված են տարբեր տարիքային և ոճային նախասիրություններ ունեցող կանանց

Rio Mall-ում MATCH-ի երկրորդ մասնաճյուղի բացումը հաստատեց ընկերության վստահությունը նախագծի նկատմամբ և ցույց տվեց, որ կանանց նորաձևության սեզոնները դարձել է «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի զարգացման ռազմավարության կարևոր ուղղություններից մեկը: Նոր խանութը հնարավորություն տվեց զգալիորեն ընդլայնել բրենդի հասանելիությունը, ներգրավել նոր հաճախորդների և ամրապնդել MATCH Multibrand-ի դիրքերը որպես ժամանակակից կանացի նորաձևության առաջատար բազմաբրենդային հարթակներից մեկը Հայաստանում:

Չնայած տարին մոտենում էր ավարտին, «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն շարունակում էր իր ակտիվ զարգացման ընթացքը: 2025 թվականի նոյեմբերին ընկերությունը բացեց Jack & Jones բրենդի թվով երրորդ խանութ-սրահը Հայաստանում, որը տեղակայվեց Երևանի կենտրոնում՝ Արամի փողոցում: Նոր խանութի բացումը ռազմավարական կարևոր նշանակություն ուներ բրենդի զարգացման համար, քանի որ այն հնարավորություն տվեց Jack & Jones-ը ներկայացնել ոչ միայն մայրաքաղաքի բնակիչներին, այլև Երևանի կենտրոնական հատված այցելող զբոսաշրջիկներին և քաղաքի ամենաակտիվ առևտրային գոտիներում գնումներ նախընտրող հաճախորդներին: Արամի փողոցը վերջին տարիներին դարձել է Երևանի ամենակենդանի և այցելվող վայրերից մեկը, ինչն ապահովում է բարձր տեսանելիություն և մշտական հաճախորդահոսք: Խանութում ներկայացվեցին Jack & Jones բրենդի վերջին հավաքածուները՝ ներառելով ինչպես denim, այնպես էլ casual և lifestyle ուղղությունների արտադրանք: Նոր լոկալիան թույլ տվեց բրենդին էլ ավելի ամրապնդել իր դիրքերը հայկական շուկայում և մեծացնել իր հասանելիությունը տարբեր սպառողական խմբերի համար: Բացման առթիվ կազմակերպվեց հանդիսավոր միջոցառում, որին մասնակցեցին գործընկերներ, հաճախորդներ, ընկերության թիմի անդամներ և հրավիրված հյուրեր: Միջոցառումը ոչ միայն նշանավորեց նոր խանութի մեկնարկը, այլև դարձավ ևս մեկ կարևոր հանգրվան «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի և Jack & Jones բրենդի հաջող համագործակցության պատմության մեջ:

2025 թվականի ձմեռային սեզոնին «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն ընդլայնեց իր գործունեությունը նաև լեռնադահուկային զբոսաշրջության ոլորտում՝ բացելով սեզոնային խանութ-սրահ Myler Mountain Resort հանգստավայրում: Նախագծի նպատակն էր ապահովել հանգստավայրի

այցելուներին բարձրորակ ձմեռային և ակտիվ հանգստի համար նախատեսված հագուստով՝ ներկայացնելով միջազգային ճանաչում ունեցող բրենդների արդիական հավաքածուները: Խանութում հիմնական շեշտը դրվել էր Jack & Jones բրենդի ձմեռային և դահուկային հավաքածուների վրա, որոնք ներառում էին ինչպես տեխնիկական արտաքին հագուստ, այնպես էլ առօրյա ձմեռային հագուստի լայն տեսականի: Սա հնարավորություն տվեց հանգստավայրի այցելուներին տեղում ձեռք բերել անհրաժեշտ հագուստ և աքսեսուարներ՝ ապահովելով առավել հարմարավետ և ամբողջական սպասարկում: Բացի մանրածախ վաճառքից, «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն համագործակցեց նաև Myler Mountain Resort-ի հետ՝ ապահովելով հանգստավայրի վարձույթով տրամադրվող հագուստի զգալի մասը: Ընկերությունը մատակարարեց պրակտային ծառայության համար նախատեսված ձմեռային հանդերձանք, ինչը հնարավորություն տվեց հանգստավայրին իր այցելուներին առաջարկել որակյալ և ժամանակակից լուծումներ՝ համապատասխան միջազգային սպասարկման չափանիշներին: Այս նախագիծը դարձավ «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի համար նոր ուղղության հաջող փորձ և ընկերության գործունեության ընդլայնման ևս մեկ օրինակ՝ դուրս գալով ավանդական առևտրային կենտրոնների շրջանակներից և ներկայանալով նաև Հայաստանի զարգացող զբոսաշրջային և լեռնադահուկային ենթակառուցվածքներում:

2025 թվականի դեկտեմբերին «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն հաջողությամբ իրականացրեց 1.5 միլիարդ դրամ ընդհանուր ծավալով պարտատոմսերի տեղաբաշխում, ինչը դարձավ ընկերության զարգացման ռազմավարության կարևորագույն քայլերից մեկը: Պարտատոմսերի թողարկումն իրականացվեց ներդրողների բարձր հետաքրքրվածության պայմաններում և արտացոլեց ընկերության նկատմամբ ձևավորված վստահությունը, ինչպես նաև «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի երկարաժամկետ զարգացման հեռանկարները: Ներգրավված միջոցներն ուղղվեցին ընկերության ֆինանսական կայունության հետագա ամրապնդմանը և ռազմավարական զարգացման ծրագրերի իրականացմանը: Մասնավորապես, միջոցների զգալի մասը ներդրվեց գործող բիզնեսների զարգացման, ապրանքաշրջանառության ցիկլերի հզորացման և միջազգային բրենդների հետ համագործակցության ընդլայնման մեջ՝ նպատակ ունենալով Հայաստանի շուկա ներգրավել նոր և մրցունակ բրենդներ:

Միաժամանակ, ընկերությունը իրականացրեց իր վարկային պարտավորությունների զգալի կրճատում՝ բարելավելով կապիտալի կառուցվածքը: Ներգրավված միջոցները թույլ տվեցին «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ին բարձրացնել իր ֆինանսական ճկունությունը և կենտրոնացնել ռեսուրսները ապագա աճի ու զարգացման ծրագրերի վրա: Պարտատոմսերի հաջող տեղաբաշխումը դարձավ ընկերության պատմության կարևոր ֆինանսական ձեռքբերումներից մեկը՝ ստեղծելով ամուր հիմք նոր ներդրումների, բրենդների ընդլայնման և տարածաշրջանային զարգացման հաջորդ փուլերի համար:

2025 թվականի ֆինանսական ցուցանիշներ

Ստորև ներկայացվում է 2021թ-ից մինչև 2025թ-ի վերջի դրությամբ «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի ֆինանսական ցուցանիշները

Տարեթիվ	Հասույթ	Աճը նախորդ տարվա համեմատ	Աճը նախորդ տարվա համեմատ /%/
2021	814 470.00 հազ դրամ	-	-
2022	1 810 783,0 հազ դրամ	833 419,0 հազ դրամ	122.33%
2023	2 367 117,0 հազ դրամ	556 334,0 հազ դրամ	30.72%
2024	2 854 081,0 հազ դրամ	486 964,0 հազ դրամ	20.57%
2025	4 348 497,0 հազ դրամ	1 494 416,0 հազ դրամ	52.36%

2025 թվականին ընկերության աուդիտը իրականացրել է «Մուտ» ՍՊԸ-ն:

2021–2025 թվականների ընթացքում «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն ցուցաբերել է կայուն և հետևողական աճ՝ տարեցտարի զգալիորեն մեծացնելով իր գործունեության ծավալները և ամրապնդելով դիրքերը Հայաստանի և տարածաշրջանի նորաձևության մանրածախ առևտրի շուկայում: Ընկերության ֆինանսական ցուցանիշների վերլուծությունը վկայում է ոչ միայն վաճառքների աճի, այլև բիզնեսի համակարգված ընդլայնման, նոր բրենդների ներգրավման, խանութների ցանցի զարգացման և նոր շուկաներում հաջող գործունեության մասին:

2021 թվականին ընկերության շրջանառությունը կազմել է 814 մլն դրամ, իսկ արդեն 2022 թվականին այն աճել է շուրջ 122%-ով՝ հասնելով 1.81 մլրդ դրամի առանց ԱԱՀ: Այս աճը պայմանավորված էր ինչպես գործող բիզնեսների զարգացման, այնպես էլ ընկերության ակտիվ ներդրումային քաղաքականությամբ և նոր նախագծերի մեկնարկով:

2023 թվականին աճի միտումը շարունակվել է, և շրջանառությունը գերազանցել է 2.36 մլրդ դրամը: Չնայած աճի տեմպը նախորդ տարվա համեմատ ավելի չափավոր էր՝ 30.72%, ընկերությունը շարունակել է ամրապնդել իր շուկայական դիրքերը և ձևավորել հետագա ընդլայնման հիմքերը: Հատկանշական էր հատկապես 2024 թվականը, երբ «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն չնայած նախորդ տարվա բարձր աճին արձանագրեց կրկին ստաբիլ աճ: Շրջանառությունը ավելացավ ավելի քան 486 մլն դրամով կամ 20.6%-ով՝ հասնելով 2.8 մլրդ դրամի: Այս արդյունքը արդեն արտացոլում էր ընկերության բազմաբրենդային

ռազմավարության արդյունավետությունը, միջազգային գործընկերային հարաբերությունների զարգացումը և նոր շուկաներում իրականացված ներդրումների ազդեցությունը:

2025 թվականը դարձավ ընկերության զարգացման հերթական կարևոր հանգրվանը: Տարվա ընթացքում շրջանառությունը հասավ 4.3 մլրդ դրամի, ինչը նախորդ տարվա համեմատ նշանակում է ավելի քան 1.4 մլրդ դրամի աճ կամ 52.36% աճի տեմպ: Հատկանշական է, որ ընդամենը երկու տարվա ընթացքում՝ 2023-ից մինչև 2025 թվականը, ընկերության շրջանառությունը աճել է ավելի քան կրկնակի՝ 2.3 մլրդ դրամից հասնելով 4.3 մլրդ դրամի: Նույն կերպ, 2025 թվականի ցուցանիշը ավելի քան հինգ անգամ գերազանցում է 2021 թվականի արդյունքը, ինչը վկայում է ընկերության կայուն և երկարաժամկետ աճի մասին:

Աճի այս դինամիկան պայմանավորված է մի շարք ռազմավարական նախաձեռնություններով, ներառյալ նոր խանութների բացումը, բրենդային պորտֆելի ընդլայնումը, միջազգային հեղինակավոր բրենդների ներգրավումը, աշխարհագրական ներկայության մեծացումը և օպերացիոն գործընթացների շարունակական կատարելագործումը: 2025 թվականի ընթացքում իրականացված մի շարք կարևոր նախագծեր՝ նոր կոնցեպտների ստեղծումից մինչև խոշոր միջազգային բրենդների գործարկում, իրենց անմիջական ազդեցությունն են ունեցել ընկերության ֆինանսական արդյունքների վրա: Ընդհանուր առմամբ, ներկայացված ցուցանիշները փաստում են, որ «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն վերջին հինգ տարիների ընթացքում անցել է արագ զարգացման և մասշտաբավորման ճանապարհ՝ վերածվելով տարածաշրջանում գործող խոշոր և դինամիկ զարգացող ռիթեյլ ընկերություններից մեկի: Այս արդյունքները ստեղծում են ամուր հիմք ընկերության հետագա աճի, նոր ներդրումների ներգրավման և միջազգային ընդլայնման հաջորդ փուլերի համար:

2026 ԹՎԱԿԱՆԻ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՈՒՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՌԱԶՄԱՎԱՐԱԿԱՆ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐԸ

2025 թվականը «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի համար դարձավ զգալի աճի, նոր բրենդների ներգրավման, խանութների ցանցի ընդլայնման և կազմակերպչական զարգացման տարի: Ձեռք բերված արդյունքները ստեղծել են ամուր հիմք ընկերության զարգացման հաջորդ փուլի համար, որի հիմնական նպատակը 2026 թվականին ոչ միայն առկա դիրքերի ամրապնդումն է, այլև տարածաշրջանային ներկայության էական ընդլայնումը:

2026 թվականի ընթացքում ընկերությունը շարունակելու է իր ներդրումային և զարգացման ռազմավարությունը՝ կենտրոնանալով միջազգային նոր բրենդների ներգրավման, գործող բրենդների աճի, մանրածախ վաճառքի նոր ձևաչափերի ներդրման և հաճախորդների

փորձառության շարունակական բարելավման վրա: Առանձնահատուկ ուշադրություն է դարձվելու ինչպես ֆիզիկական խանութների ցանցի ընդլայնմանը, այնպես էլ թվային վաճառքների և էլեկտրոնային առևտրի ուղղությունների զարգացմանը:

Տարածաշրջանային զարգացման շրջանակում ընկերությունը նախատեսում է շարունակել իր ակտիվ գործունեությունը՝ միաժամանակ ուսումնասիրելով նոր երկրների և նոր հնարավորությունների մուտքի հեռանկարները: Մասնավորապես, նախատեսվում է նոր խանութների բացում, գործող կոնցեպտների ընդլայնում և միջազգային գործընկերների հետ համագործակցության խորացում:

2026 թվականի կարևորագույն ռազմավարական նախագծերից մեկը լինելու է Sneak Beat բազմաբրենդային կոնցեպտի զարգացումը, որը միավորում է համաշխարհային առաջատար սպորտային և lifestyle բրենդները մեկ հարթակում: Ընկերությունը նախատեսում է շարունակել այս ուղղության զարգացումը և այն վերածել տարածաշրջանային նշանակության նախագծի:

Միաժամանակ, նախատեսվում է ընդլայնել Jeans Union և MATCH Multibrand ձևաչափերը՝ դրանք ներկայացնելով նոր լոկացիաներում և նոր քաղաքներում: Այս նախագծերը 2025 թվականին ապացուցեցին իրենց կենսունակությունն ու շուկայական պահանջվածությունը, ինչի արդյունքում ընկերությունը դիտարկում է դրանց հետագա մասշտաբավորումը:

Բրենդային պորտֆելի զարգացման շրջանակում «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն շարունակելու է բանակցություններ վարել միջազգային առաջատար ընկերությունների հետ՝ նպատակ ունենալով Հայաստանի և տարածաշրջանի շուկաներ ներգրավել նոր, բարձր արժեք ստեղծող բրենդներ: Ընկերության ռազմավարությունը հիմնված է այն համոզմունքի վրա, որ միջազգային որակյալ բրենդների հասանելիության ընդլայնումը նպաստում է ոչ միայն բիզնեսի աճին, այլև տարածաշրջանում ժամանակակից ոճի մշակույթի զարգացմանը:

Կազմակերպչական զարգացման տեսանկյունից 2026 թվականին շարունակվելու են ներդրումները մարդկային կապիտալի, կառավարման համակարգերի, տեխնոլոգիական լուծումների և օպերացիոն արդյունավետության բարձրացման ուղղությամբ: Ընկերությունը նպատակ ունի ձևավորել առավել ճկուն, արդյունավետ և մասշտաբավորվող կառավարման մոդել, որը կաջակցի առաջիկա տարիների աճի ծրագրերի իրականացմանը:

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն 2026 թվականը դիտարկում է որպես նոր հնարավորությունների, նոր ներդրումների և տարածաշրջանային զարգացման հաջորդ կարևոր փուլ, որի առանցքում լինելու են կայուն աճը, նորարարությունը, միջազգային համագործակցությունները և հաճախորդների համար արժեք ստեղծելու շարունակական ձգտումը:

Ընկերության գործունեության ընթացքում առկա հիմնական ռիսկերը և դրանց
կառավարման միջոցառումները

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն իր գործունեությունն իրականացնում է արագ փոփոխվող և բարձր մրցակցային մանրածախ առևտրի միջավայրում, ինչի արդյունքում ընկերության գործունեության վրա կարող են ազդեցություն ունենալ ինչպես արտաքին, այնպես էլ ներքին գործոններ: Ընկերությունը մշտապես գնահատում և վերահսկում է հնարավոր ռիսկերը՝ ապահովելով բիզնեսի կայուն զարգացումն ու ֆինանսական կայունությունը:

1. Շուկայական և սպառողական պահանջարկի փոփոխության ռիսկ

Նորաձևության և մանրածախ առևտրի ոլորտը զգայուն է սպառողական վարքագծի փոփոխությունների, տնտեսական պայմանների և գնողունակության տատանումների նկատմամբ: Հաճախորդների նախասիրությունների արագ փոփոխությունը կարող է ազդեցություն ունենալ առանձին բրենդների կամ ապրանքային խմբերի վաճառքների վրա: Ռիսկի նվազեցման նպատակով ընկերությունը ներկայացնում է բազմաբրենդային պորտֆել, իրականացնում է շուկայի մշտադիտարկում և պարբերաբար վերանայում ապրանքային տեսականին՝ համապատասխանեցնելով այն շուկայի պահանջներին:

2. Արտարժույթի փոխարժեքների տատանման ռիսկ

Ընկերության կողմից ներկայացվող բրենդների զգալի մասը ներմուծվում է արտերկրից, ինչի պատճառով փոխարժեքների փոփոխությունները կարող են ազդեցություն ունենալ ձեռքբերման արժեքի և շահութաբերության վրա: Այս ռիսկի կառավարման նպատակով ընկերությունը իրականացնում է ֆինանսական պլանավորում, պահպանում է մատակարարների բազմազան ցանց և անհրաժեշտության դեպքում կիրառում է գնային քաղաքականության ճշգրտումներ:

3. Միջազգային մատակարարման շղթաների խափանման ռիսկ

Գլոբալ շուկաներում լոգիստիկ խնդիրները, տրանսպորտային սահմանափակումները կամ մատակարարումների ուշացումները կարող են ազդել ապրանքների ժամանակին ստացման վրա: Ընկերությունը նվազեցնում է այս ռիսկը՝ նախապես պլանավորելով պատվերները, պահպանելով օպտիմալ պաշարներ և համագործակցելով միջազգային մի քանի լոգիստիկ գործընկերների հետ:

4. Մրցակցային միջավայրի ուժեղացման ռիսկ

Հայաստանի և տարածաշրջանի նորաձևության շուկաներում միջազգային և տեղական խաղացողների ակտիվությունը շարունակաբար աճում է, ինչը մեծացնում է մրցակցային ճնշումը: «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ն մրցակցային առավելությունը պահպանում է միջազգային հեղինակավոր բրենդների ներգրավման, բարձր սպասարկման որակի, նորարարական ռիթեյլ կոնցեպտների և հաճախորդակենտրոն մոտեցման շնորհիվ:

5. Ֆինանսական և ներդրումային ռիսկ

Ընկերության ակտիվ ընդլայնումը պահանջում է շարունակական ներդրումներ նոր խանութների, նոր բրենդների և ենթակառուցվածքների զարգացման համար: Ռիսկի կառավարման նպատակով ընկերությունը պահպանում է ֆինանսական կարգապահություն, իրականացնում է պարտավորությունների վերահսկում և դիվերսիֆիկացնում ֆինանսավորման աղբյուրները, ներառյալ կապիտալի շուկայի գործիքների օգտագործումը: Ընկերության ղեկավարության գնահատմամբ՝ նշված ռիսկերը կառավարելի են և չեն կարող էական ազդեցություն ունենալ «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի երկարաժամկետ զարգացման ռազմավարության իրականացման վրա՝ պայմանով, որ շարունակվեն ռիսկերի մշտադիտարկման և կանխարգելման գործողությունները:

Ընկերության գործունեության ընթացքում առկա այլ հիմնական գործոններ

1. Նորաձևության և մանրածախ առևտրի ոլորտում առկա բարձր մրցակցությունը կարող է ազդեցություն ունենալ ընկերության վաճառքների և շուկայական մասնաբաժնի վրա: Ընկերությունը շարունակաբար ներդրումներ է կատարում նոր բրենդների ներգրավման և հաճախորդների սպասարկման որակի բարելավման ուղղությամբ:
2. Ընկերության շարունակական աճն ու ընդլայնումը պահանջում են արդյունավետ մարդկային ռեսուրսների կառավարում և կազմակերպչական գործընթացների շարունակական զարգացում:

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ գլխավոր գործադիր տնօրեն  Մոնա Մկրտչյան

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ ղեկավարության ուղերձը

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի ղեկավարությունը հայտարարում է, որ 2025 թվականի տարեկան հաշվետվությունում ներկայացված տեղեկատվությունը, մեր լավագույն գիտելիքների և համոզմունքի համաձայն, ամբողջական, հավաստի և ճշգրիտ կերպով արտացոլում է ընկերության գործունեության հիմնական արդյունքները, ձեռքբերումները, զարգացման ուղղությունները և հաշվետու ժամանակահատվածում տեղի ունեցած էական իրադարձությունները:

Հաշվետվությունում ներկայացված տվյալները կազմվել են ընկերության ներքին հաշվառման, կառավարման և գործառնական տեղեկատվության հիման վրա և նպատակ

ունեն շահագրգիռ կողմերին տրամադրել «Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ-ի գործունեության վերաբերյալ ամբողջական պատկերացում:

Ընկերության ղեկավարությունը շարունակում է առաջնորդվել թափանցիկության, պատասխանատու կառավարման և կայուն զարգացման սկզբունքներով՝ նպատակ ունենալով ապահովել ընկերության երկարաժամկետ աճը, գործընկերների վստահությունը և հաճախորդների համար արժեքի շարունակական ստեղծումը:

«Ֆրի Սթայլ» ՍՊԸ գլխավոր գործադիր տնօրեն

Աղնա Մկրտչյան

2026 թ.

