



Информация о полном погашении займов в АО “Народный Банк Казахстана” и АО ДБ «Альфа-Банк»

Алматы, 12 ноября 2021 года. Акционерное общество «Кселл» (далее «Кcell» или «Компания») (KASE, AIX: KCEL) – один из лидирующих операторов сотовой связи на телекоммуникационном рынке Казахстана, предоставляет информацию о том, что 11 ноября 2021 года Компания произвела полное погашение основного долга и начисленных вознаграждений по займам в АО “Народный Банк Казахстана” на сумму 22 млрд. тенге и в АО ДБ «Альфа-Банк» на сумму 12 млрд. тенге.

Для запросов:

Kcell

Взаимоотношения с инвесторами

Ирина Шоль

Тел: +7 727 2582755, доп. 1002

Investor_relations@kcell.kz

О компании

Kcell – национальный казахстанский оператор по предоставлению цифровых телекоммуникационных услуг: мобильной связи и конвергентных услуг фиксированной связи (FMC), передачи данных и доступа в интернет, финансовых сервисов, цифровых сервисов и мобильных приложений, ИТ-решений в области системной интеграции, интернета вещей, межмашинного взаимодействия (machine to machine), сбора и обработки больших данных и облачных вычислений. Лидирующий оператор в Казахстане по предоставлению сервиса смартфон+тариф.

Kcell стал крупнейшей цифровой экосистемой Казахстана с конкурентным преимуществом благодаря дополнительным услугам, таким как мобильные финансовые услуги, мобильное телевидение, онлайн фильмы, музыка, книги и журналы, а также благодаря разработке уникальных бизнес-решений для корпоративных клиентов. Компания занимает лидирующие позиции на рынке B2B за счёт реализации стратегии вертикальных, инфраструктурных решений, развитию и внедрению инновационных технологий. Область покрытия сети 4G/LTE охватывает 67,5% населения Республики Казахстан и обеспечивает высокое качество услуг.

Компания представлена брендами Kcell и activ, которые хорошо зарекомендовали себя на высококонкурентных телекоммуникационных рынках благодаря высокому качеству обслуживания клиентов. Благодаря четкой мультибрендовой архитектуре Kcell повышает эффективность бизнеса в сегменте B2C за счет оптимального ценообразования в отношении пакетных услуг, управления прибыльностью клиентской базы и качества сети.