



АО «Кселл»

Решение Совета Директоров АО «Кселл» о дивидендах

Алматы, 10 ноября 2022 года. Акционерное общество «Кселл» (далее «Кселл» или «Компания») (KASE: KCEL) – один из лидирующих операторов на телекоммуникационном рынке Казахстана, извещает о том, что решением от 8 ноября 2022 года Совет Директоров Компании отложил рассмотрение вопроса о предоставлении предложения по распределению нераспределенной прибыли прошлых периодов до получения результатов аукциона на радиочастоты в диапазонах 3600 – 3700 МГц и 3700 – 3800 МГц. Вопрос выносился на рассмотрение Совета директоров в соответствии с поручением Годового общего собрания акционеров от 19 мая 2022 года (протокол № 21).

О Компании

Кселл – 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.

Кселл 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.