



Аналитическая записка

к финансовой отчётности по РСБУ за 1 квартал 2026 года

ООО «Инкаб» · ПАО «Инкаб Холдинг»

Финансовые результаты по РСБУ за 1 кв. 2026 года ООО «Инкаб»: ЕВИТДА растёт, рентабельность достигает рекордных 29%

985 Выручка, млн руб. -22,9% к АППГ	286 ЕВИТДА, млн руб. +9,6% к АППГ	29,1% Рентабельность ЕВИТДА рекорд за всю историю	16 913 Отгрузка, км +13,7% к АППГ
--	--	--	--

ООО «Инкаб» — основная операционная компания ПАО «Инкаб Холдинг», крупнейшего разработчика и производителя оптических и специальных кабелей в России и СНГ — раскрывает финансовые и операционные результаты деятельности за 3 месяца 2026 года по стандартам РСБУ.

Главный итог: рентабельность ЕВИТДА достигла рекордных 29,1%, ЕВИТДА выросла на 9,6% несмотря на продолжающееся сжатие выручки из-за высокой ключевой ставки. Компания демонстрирует рост операционной эффективности за счёт роста маржинальности заказов.

1. Ключевые финансовые показатели

Показатель	1 кв. 2025	1 кв. 2026	Динамика
Выручка, млн руб.	1 277	985	-22,9%
ЕВИТДА, млн руб.	261	286	+9,6%
Рентабельность ЕВИТДА	20,4%	29,1%	+8,7 п.п.
Чистая прибыль, млн руб.	-111	44	140%
Рентабельность по ЧП	-8,7%	4,5%	+13,2 п.п.
Отгрузка кабеля, км	14 865	16 913	+13,7%

Снижение выручки до 985 млн руб. (-22,9%) обусловлено общей рыночной коррекцией: рынок оптоволоконной продукции продолжает сжиматься, поскольку конечный продукт Группы является инвестиционным для заказчиков, которые ждут снижения ключевой ставки ЦБ РФ.

ЕВИТДА выросла на 9,6% — до 286 млн руб., что отражает эффективное управление маржинальностью. Рентабельность по ЕВИТДА достигла 29,1% (+8,7 п.п. к АППГ) — рекордный показатель за всю историю компании.

Чистая прибыль составила 43,9 млн руб. при отрицательном значении в АППГ (-110,9 млн руб.). Рентабельность по чистой прибыли — 4,5% (+13,2 п.п.).

2. Стратегическое смещение: ставка на маржу, а не на объём

С февраля 2026 года на рынке наблюдается резкий рост цен на оптоволокно. «Инкаб» как лидер рынка имеет доступ к прямым поставкам сырья и достаточные запасы, что позволяет компании усиливать рыночные позиции в сегментах, ранее неинтересных из-за низкой рентабельности.

Значительный рост доли энергетики (+12 п.п.) и спецкабелей (+2 п.п.) в структуре выручки отражает переключение спроса на высокомаржинальную продукцию.

Структура выручки по направлениям, %

Направление	1 кв. 2025	1 кв. 2026	Изменение
Телекоммуникации	62%	48%	-14 п.п.
Энергетика	14%	26%	+12 п.п.
Спецкабели	24%	26%	+2 п.п.

3. Операционные показатели

Отгрузка кабеля, км

Направление	1 кв. 2025, км	1 кв. 2026, км	Динамика
Телекоммуникации	13 509	13 195	-2,3%
Энергетика	686	620	-9,6%
Спецкабели	670	3 098	+362,4%
Всего	14 865	16 913	+13,7%

Общий объём производства вырос на 13,7% — до 16 913 км. Особо выделяется резкий рост производства спецкабелей: +362% к АППГ, с 670 до 3 098 км. Это самый маржинальный сегмент — с рентабельностью на уровне 64% по итогам 2025 года.

4. Долговая нагрузка

Показатель	31.12.2025	31.03.2026
Чистый долг (с лизингом), млн руб.	3 156	3 134
Чистый долг / EBITDA	3,03x	2,94x

Чистый долг на 31.03.2026 г. снизился на 0,7% относительно конца 2025 года и составил 3 134 млн руб. с учетом лизинга.¹

¹ Консолидированный чистый долг Группы по данным на 31.03.2026 год не снизился

«Первый квартал 2026 года показал: наша ставка на маржинальность работает. Рентабельность EBITDA достигла 29% — это рекорд. Рынок пока не восстановился, но мы не ждём — мы перестраиваем структуру портфеля. Когда ставка пойдёт вниз, и телеком-операторы разморозят инвестиции, мы встретим этот момент в сильной позиции.»

— Александр Смильгевич, генеральный директор ПАО «Инкаб Холдинг»

Справка о компании

ПАО «Инкаб Холдинг» — крупнейший разработчик и производитель оптических и специальных кабелей в России и СНГ (данные ассоциации «Электрокабель»). Основано в 2006 году, лидер рынка с 2012 года. Производственные мощности — до 100 000 км оптического кабеля в год. Ключевые клиенты: «Ростелеком», МТС, «Мегафон», «Роснефть», «Газпром», «Транснефть», ГК «Росатом».