

Строим национального чемпиона  
в области инфраструктуры цифровых  
коммуникаций России



**Инкаб**  
ХОЛДИНГ

# Место Инкаб в цепочке создания ценности

## Текущая ситуация и стратегическое расширение

### Зона поставщиков

#### 01 Оптическое волокно

##### Сырьё для Инкаб

Стеклянные нити толщиной 250 мкм — основа оптического кабеля

Поставщики мировые: Corning, Sumitomo, FiberHome, YOCO, Hengtong и др.

### Сегодня | Историческая зона

#### 02 Оптический кабель

##### Производство кабельной продукции

Полный продуктовый стек: кабели для телекоммуникаций и энергетики, спецкабели, подводный кабель.

Инкаб — №1 в РФ и СНГ, заводы в Перми и на Дальнем Востоке, 28% доли рынка, цель — 40-50% доли рынка (M&A).

### Завтра | Стратегический выход

#### 03 Решения для ЦОД и ИИ-инфраструктуры

##### Поставщик решений для цифровой инфраструктуры

Оборудование для телеком инфраструктуры ЦОД, структурированные кабельные системы (СКС).

Новая зона: M&A с разработчиком СКС, цель — 20% рынка СКС ЦОД

### Зона заказчиков

#### 04 Применение в сетях и ЦОД

##### Эксплуатация конечным заказчиком

Прокладка ВОЛС, строительство ЦОД, эксплуатация инфраструктуры

Операторы связи: Ростелеком, МТС, Вымпелком, Мегафон. Владельцы ЦОД: РТК-ЦОД, Яндекс, Сбер, Т-Банк, Selectel.

## Логика расширения

### Маржа

Сегмент комплексных решений: маржа выше кабельной

### Рост

Рынок СКС ЦОД растёт быстрее кабельного

### Клиенты

Существующая база: телеком, банки, госкомпании

### Путь

Органический рост + M&A на основном рынке и на рынке СКС ЦОД

# Ведущий производитель и разработчик оптоволоконных решений для экономики будущего

## №1

на рынке производства волоконно-оптического кабеля в России и СНГ



## 28%

доля рынка в денежном выражении <sup>1</sup>

## 21%

доля рынка в натуральном выражении <sup>1</sup>

## 2

крупнейшие в России производственные площадки

в Перми <sup>2</sup>

на Дальнем Востоке <sup>3</sup>



### Развитое продуктовое предложение

- Все виды кабеля для телекоммуникационной отрасли
- Грозотросы с оптическим кабелем для отрасли энергетики
- Спецкабели для нефтяной отрасли, транспорта, горной добычи
- Спецкабели для ЦОД и медно-оптические кабели
- Подводный оптоволоконный кабель связи

### Богатый опыт

**01** Успешное прохождение отраслевых кризисов 2014 и 2022 года

**02** Запуск и продажа 2-х собственных заводов в Германии и США

### Укрепление лидерства

**01** Выход на рынок комплексных решений для ЦОД и ИИ-ЦОД

**02** Увеличение гарантированной контрактной выручки с ключевыми заказчиками

**03** M&A сделки в смежных сегментах и на основном рынке

**04** Возобновление работы на ёмких европейских и азиатских рынках

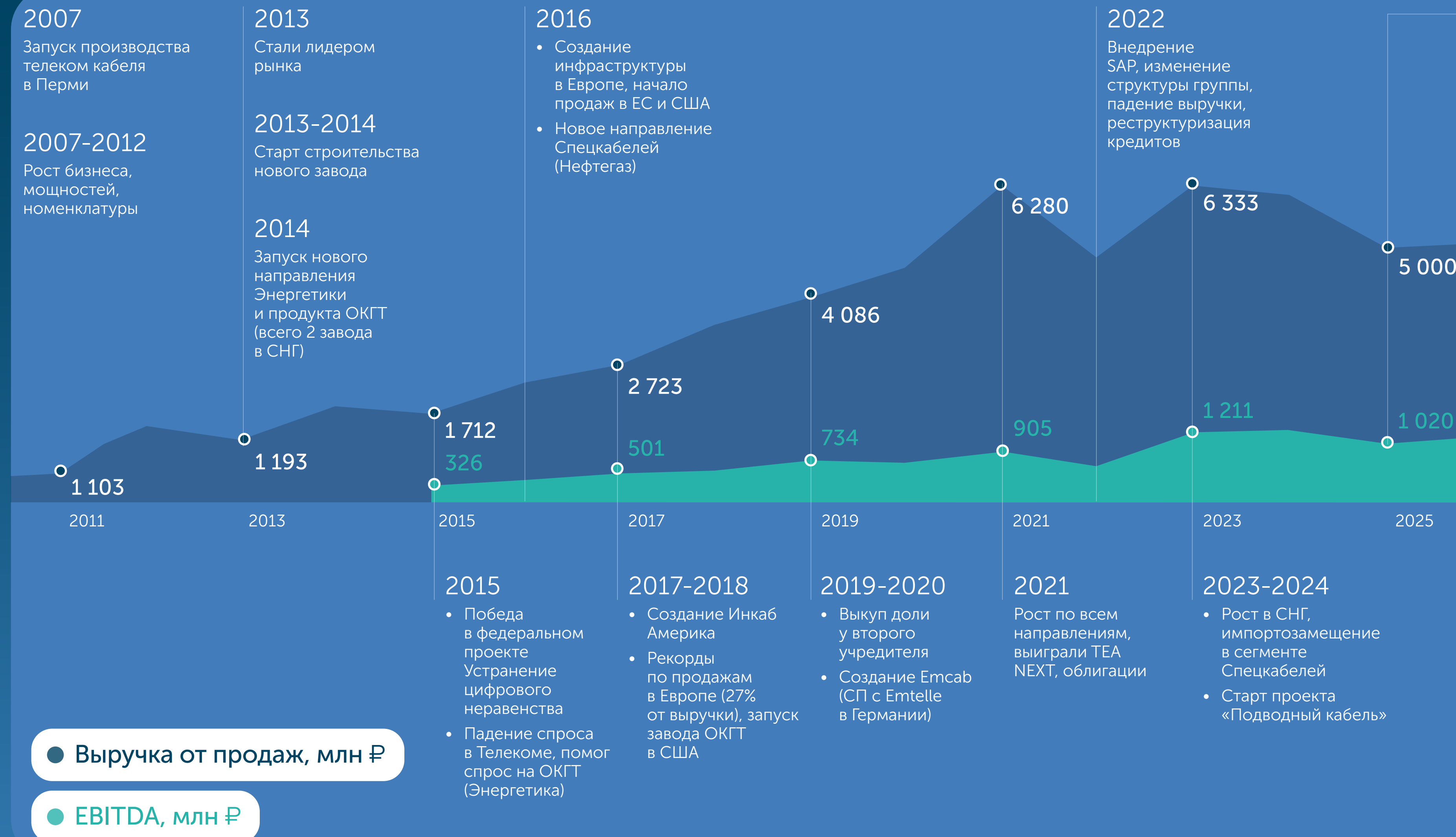
<sup>1</sup> Отраслевой отчёт Группы SRG за 2024 г.

<sup>2</sup> Крупнейший в РФ завод по производству волоконно-оптического кабеля мощностью 100 тыс. км в год

<sup>3</sup> Один из 30 заводов в мире по производству подводного волоконно-оптического кабеля

# История взлёта компании

В ДНК компании заложен непрерывный рост. Ответ на внешние шоки — географическая и продуктовая экспансия



**Мощность производственных линий нового завода**

~ 2,4 ТЫС. КМ В ГОД

**2026**

Новая стратегия продаж, запуск производства подводного кабеля

# Оптические кабели — ключевой компонент цифровой инфраструктуры

## Основной рынок



**64%**<sup>1</sup>  
телекоммуникации

- В трубы/в кабельную канализацию/в грунт
- Подвесной и др.



**19%**  
электроэнергетика

- Грозотрос/ОКГТ



**17%**  
спецкабели

- Нефтегазодобыча
- Горная добыча и металлургия

## Новые ниши



Подводный кабель



**8**

действующих патентов по основной продукции

**Спецкабели** — уникальная ниша для российского рынка

Разработки Инкаба позволяют компаниям, внедряющим эти инновационные продукты, существенно сократить расходы на ФОТ благодаря возможности удаленного мониторинга объектов на всем их протяжении, даже в самых удалённых и сложнодоступных местах.

Структурированные кабельные системы (СКС) для ЦОД



<sup>1</sup> Доля в выручке за 2025 год по управленческим данным компании

# Стабильный основной рынок и масштабный новый

## Основной рынок

### Телекоммуникации



Объём рынка min (кризис) – max

18-25 млрд ₹

### Электроэнергетика



Объём рынка min (кризис) – max

1,2-2 млрд ₹

### Специальные кабели



Объём рынка min (кризис) – max

0,3-1,1 млрд ₹

## Ключевые конкуренты

~ 60 Общая доля (%)  
7 производителей

~ 20 Доля рынка  
импорта из Китая (%)

~ 40 Доля рынка (%)  
Саранскабель-Оптика

~ 5 Доля рынка  
импорта из Китая (%)

~ 20 Доля рынка  
импорта из Китая (%)

## Новые ниши

2-3 млрд ₹  
Потенциал  
рынка  
подводного  
кабеля



6 млрд ₹  
Потенциал рынка  
СКС ЦОД



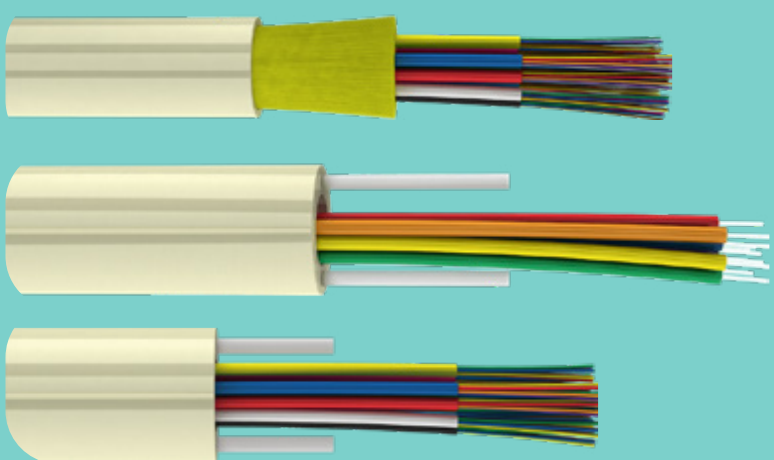
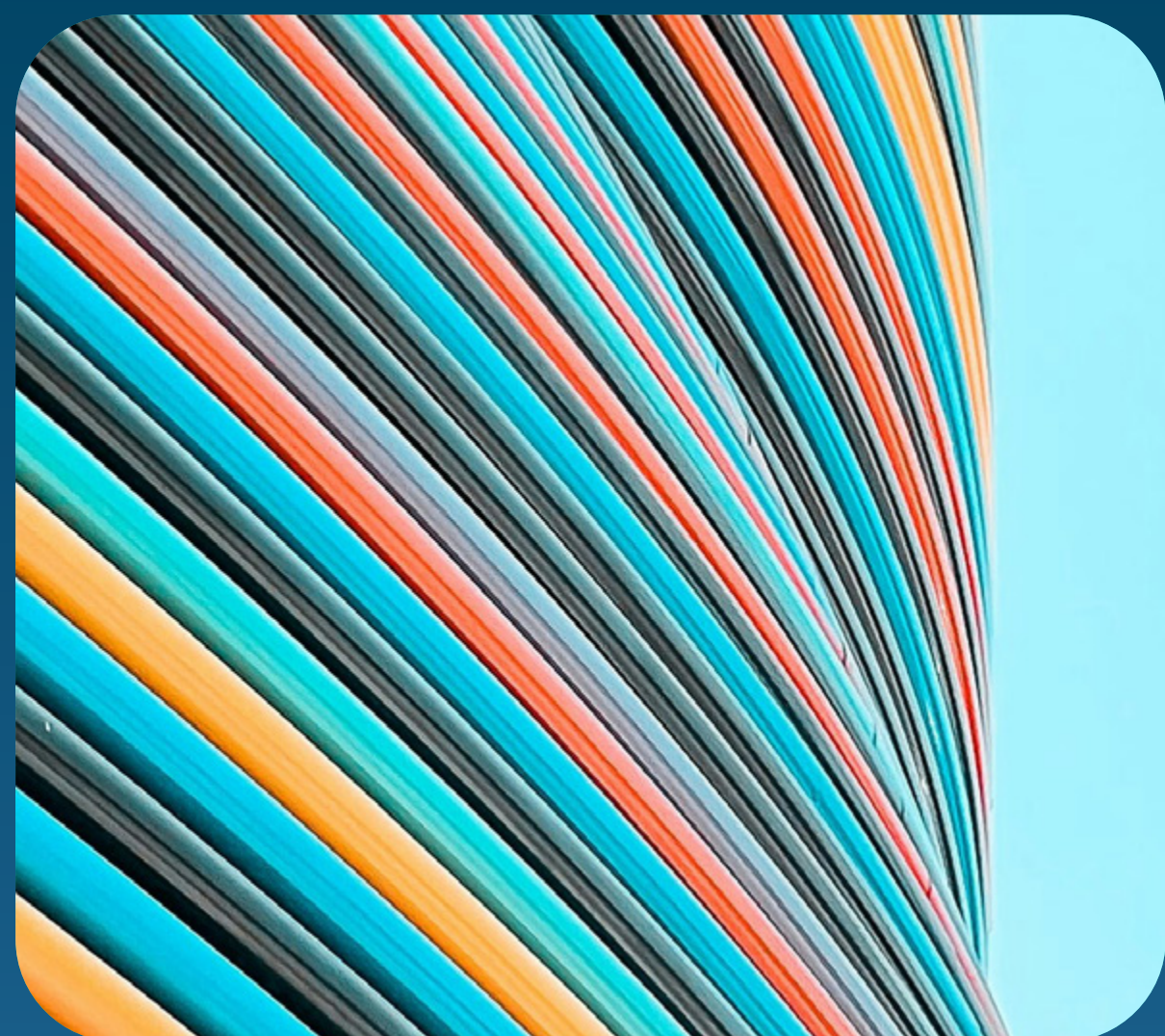
# Кабели для телекоммуникаций — самое ёмкое направление, но с высокой конкуренцией

## Телеком

### Основной продукт:

волоконно-оптические кабели (ВОК) для различных сфер применения и способов прокладки.

**Инкаб** — №1 на рынке ВОК в РФ и СНГ<sup>1</sup>



### Выручка

min (кризис) – max

3-5 млрд ₹

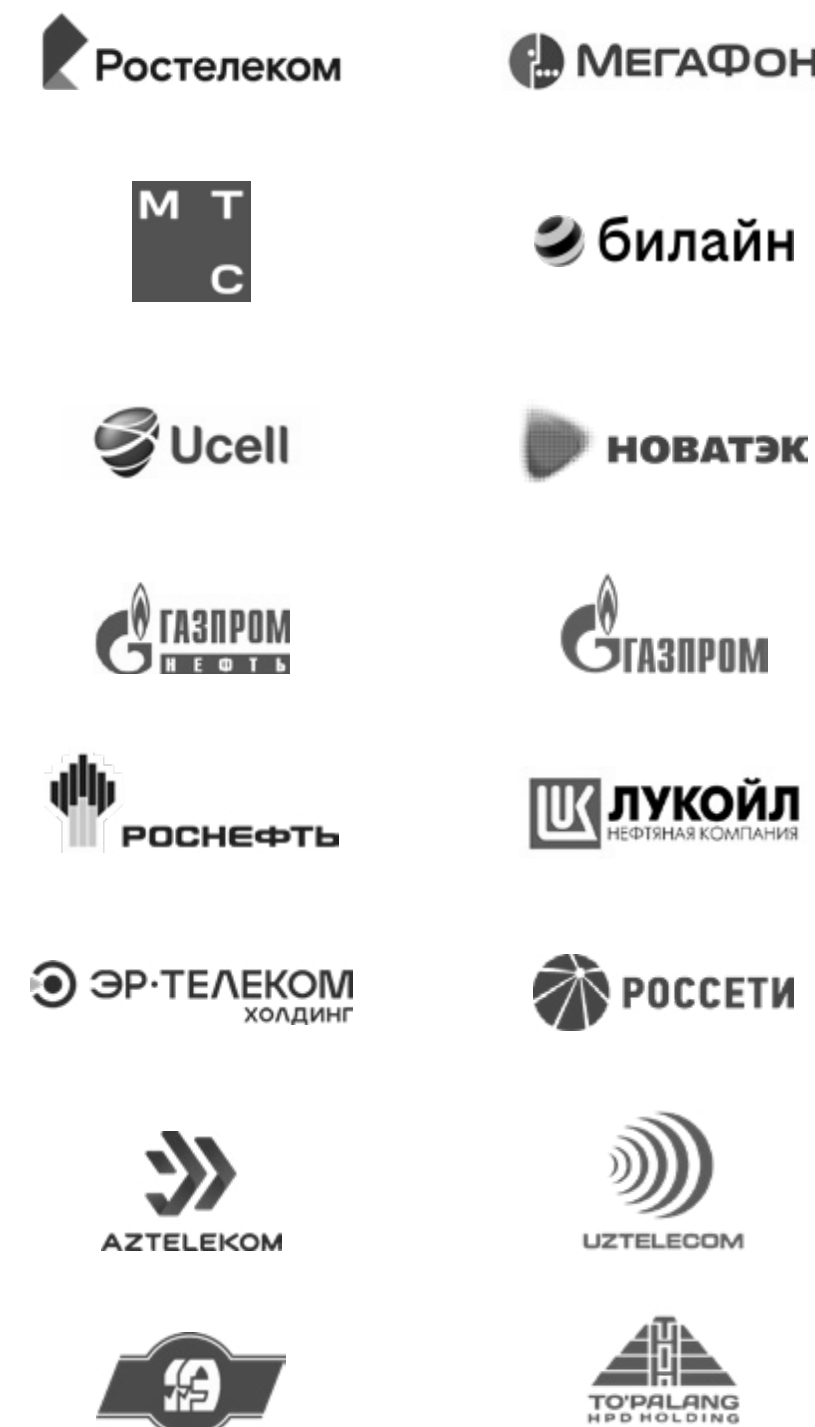
### Маржинальная прибыль

1,5-3 млрд ₹

## Драйверы

- Строительство новых, модернизация устаревших волоконно-оптических линий связи (ВОЛС).
- Крупные проекты ВОЛС: ТЕА NEXТ, Полярный экспресс, Синергия Арктики, Сила Сибири, Проект ТАОС.
- Национальные проекты и программы «Экономика данных», «Цифровая экономика». Устранение цифрового неравенства в России, подобные программы в СНГ.
- Цифровизация дорожной инфраструктуры.
- Рост потребности при строительстве жилья МКД, развитие систем «умный дом».
- Подготовка к переходу на 5G, фибризация (модернизация) БС.

## Ключевые клиенты



<sup>1</sup> По данным Ассоциации «Электрокабель».

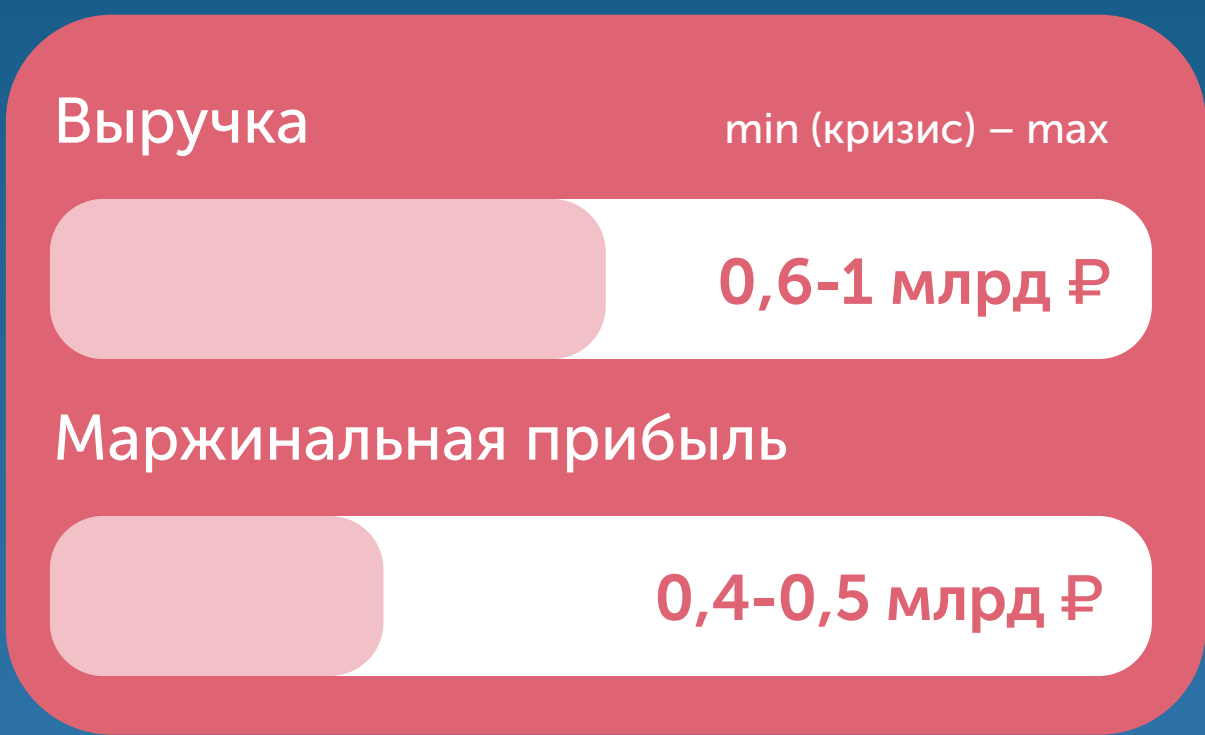
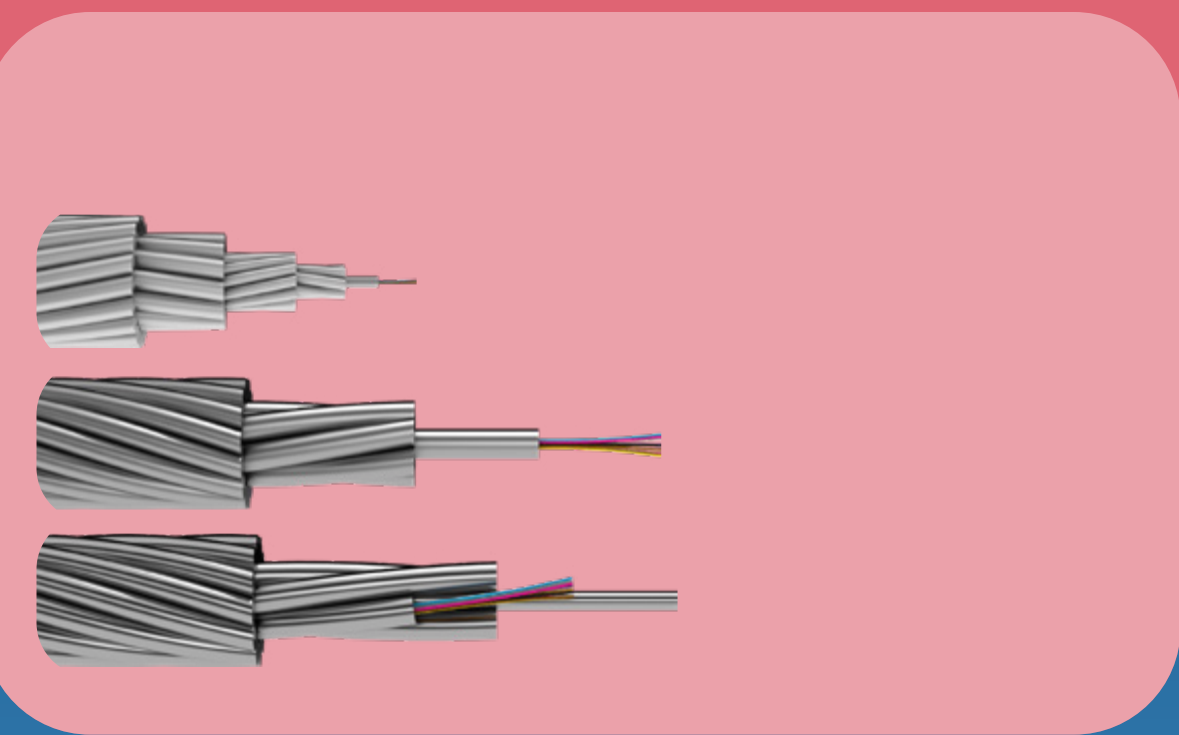
# Кабели для электроэнергетики — ограниченный объём рынка, но всего 2 конкурента

## Энергетика

**Основные продукты:** оптический кабель, грозотрос (ОКГТ) и грозозащитный трос коррозионностойкий (ГТК).

Инкаб является одним из двух производителей ОКГТ на российском рынке.

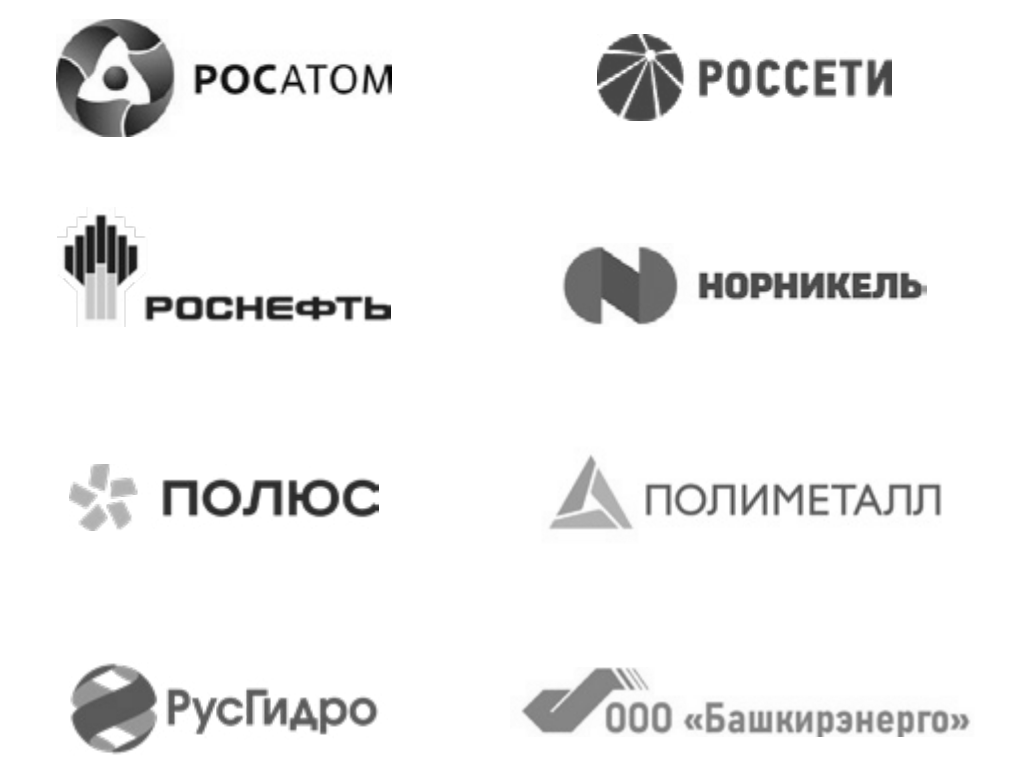
В этом сегменте Инкаб работает на рынке России и в странах СНГ.



## Драйверы

- Развитие и модернизация электросетевой инфраструктуры: развитие территорий, транспортной и промышленной инфраструктуры, в т.ч. Арктики, Сибири и Дальнего Востока.
- Обновление энергетической системы в странах СНГ, в том числе реализация проектов по строительству новых энергетических сетей между энергосистемами стран.

## Ключевые клиенты



# Спецкабели — самое маржинальное направление без российских конкурентов

## Спецкабели

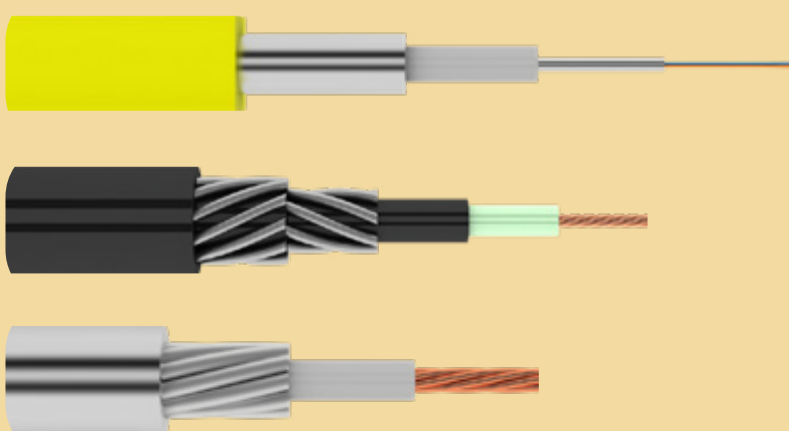
### Основные продукты:

кабели для нефтегазовой отрасли и для мониторинга промышленных и гражданских объектов.

Фокусный продукт — внутрискважинные кабели (кабели типа ТЕС).

Инкаб является единственным в России производителем уникальных конструкций для нефтегазовой отрасли.

В этом сегменте Инкаб работает на рынке России и за рубежом.



Выручка min (кризис) – max



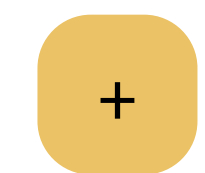
Маржинальная прибыль



## Драйверы

- Импортозамещение в нефтегазе: системы интеллектуального заканчивания скважин, системы мониторинга.
- Газовые проекты в Арктике, разработка северных месторождений Газпрома, Новатэк, Роснефти, Лукойла.
- Альтернативные источники энергии, в т.ч. геотермальной энергетики.
- Переформатирование глобальных нефтяных и газовых рынков в связи с санкционными решениями.
- Экологическая повестка, связанная с обязательствами стран и компаний по снижению выбросов углекислого газа в атмосферу.

## Ключевые клиенты



**Зарубежные представительства этих компаний**

# Две производственные площадки мирового уровня



## Инкаб Пермь — самый крупный завод по производству ВОК в России

Более 35% мощностей всего рынка

ПЕРМСКИЙ  
КРАЙ

Отрыв в инвестициях, технологиях и мощностях от потенциальных конкурентов

3-5 лет

Мощность производства волоконно-оптических кабелей

100 тыс. км  
в год

или: >12 млрд ₹ в текущих ценах

## Инкаб Дальний Восток — один из 30 заводов в мире

Всего в мире 10 компаний управляют 30 подобными заводами.

ПРИМОРСКИЙ  
КРАЙ

Мощность производства подводного волоконно-оптического кабеля

>2,4 тыс. км  
в год

или: >4 млрд ₹ в текущих ценах

# CAGR основного рынка кабеля в России 2025-2030 составляет около 7%

Предсказуемый и стабильный рынок. При падении известны его границы.

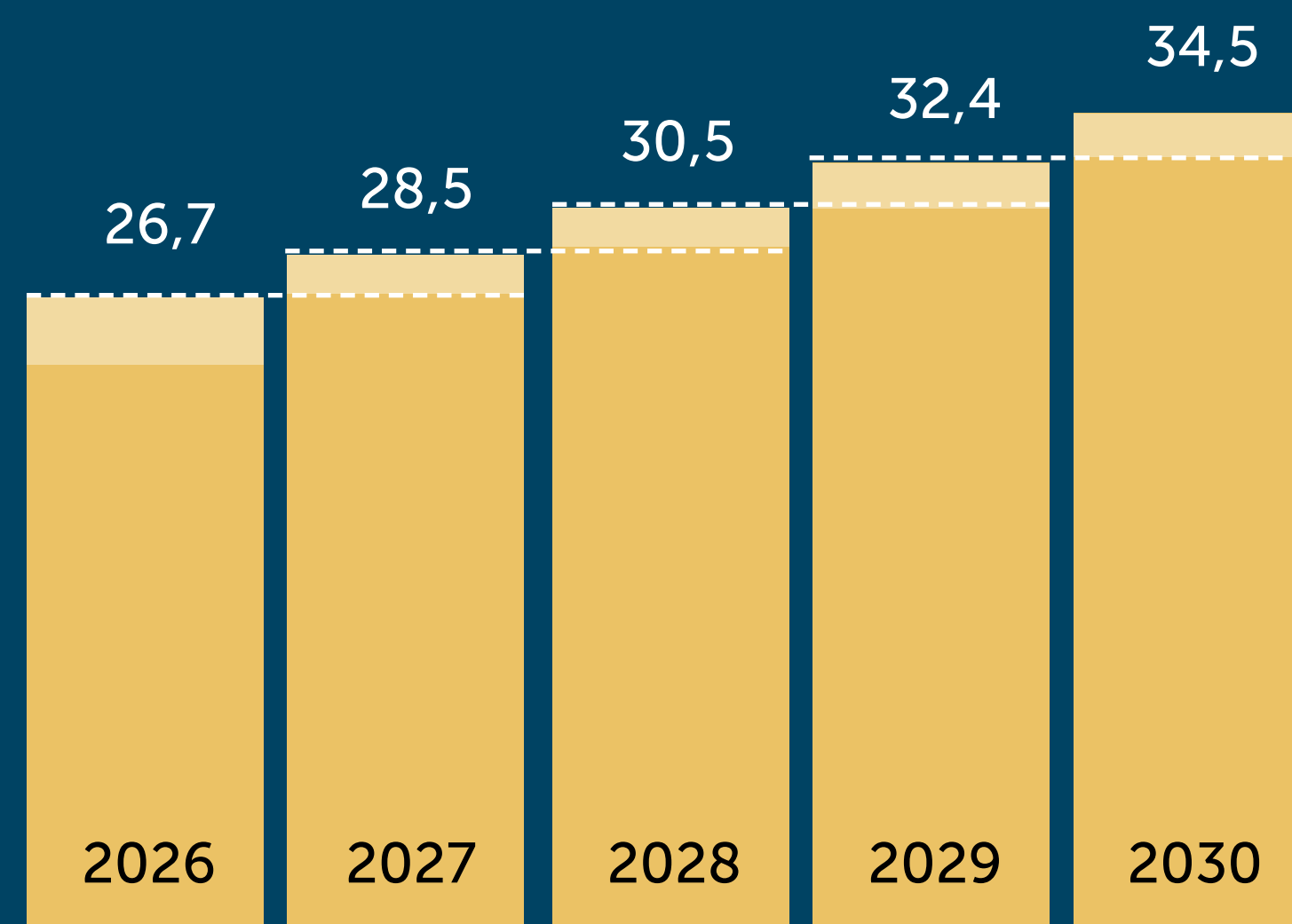
**ПРИ ЭТОМ**

Большой потенциал новых направлений — это точки для двузначного роста.<sup>1</sup>

Один из факторов мирового дефицита оптоволоконна — строительство ИИ-гигаЦОДов в США.

CAGR основного рынка кабеля млрд ₽

Прогноз



<sup>1</sup> Объем госзаказа на ЦОД составляет около 40–45 млрд руб./год.

<sup>2</sup> Отраслевой отчет Группы SRG за 2024 г.

# Драйвер 2026: подводный кабель

Инкаб Дальний Восток — одна из 10 компаний в мире, производящих подводный волоконно-оптический кабель



- ★ **Финансовый эффект:** выручка 1,3 млрд ₽, EBITDA ~0,75 млрд ₽, маржинальность 56%
- ★ **Подтвержденный объем спроса** >5 тыс. км до 2031 г.
- ★ **Отгрузка с завода сразу на монтажное судно**

Общий объем инвестиций  
**1000** млн ₽

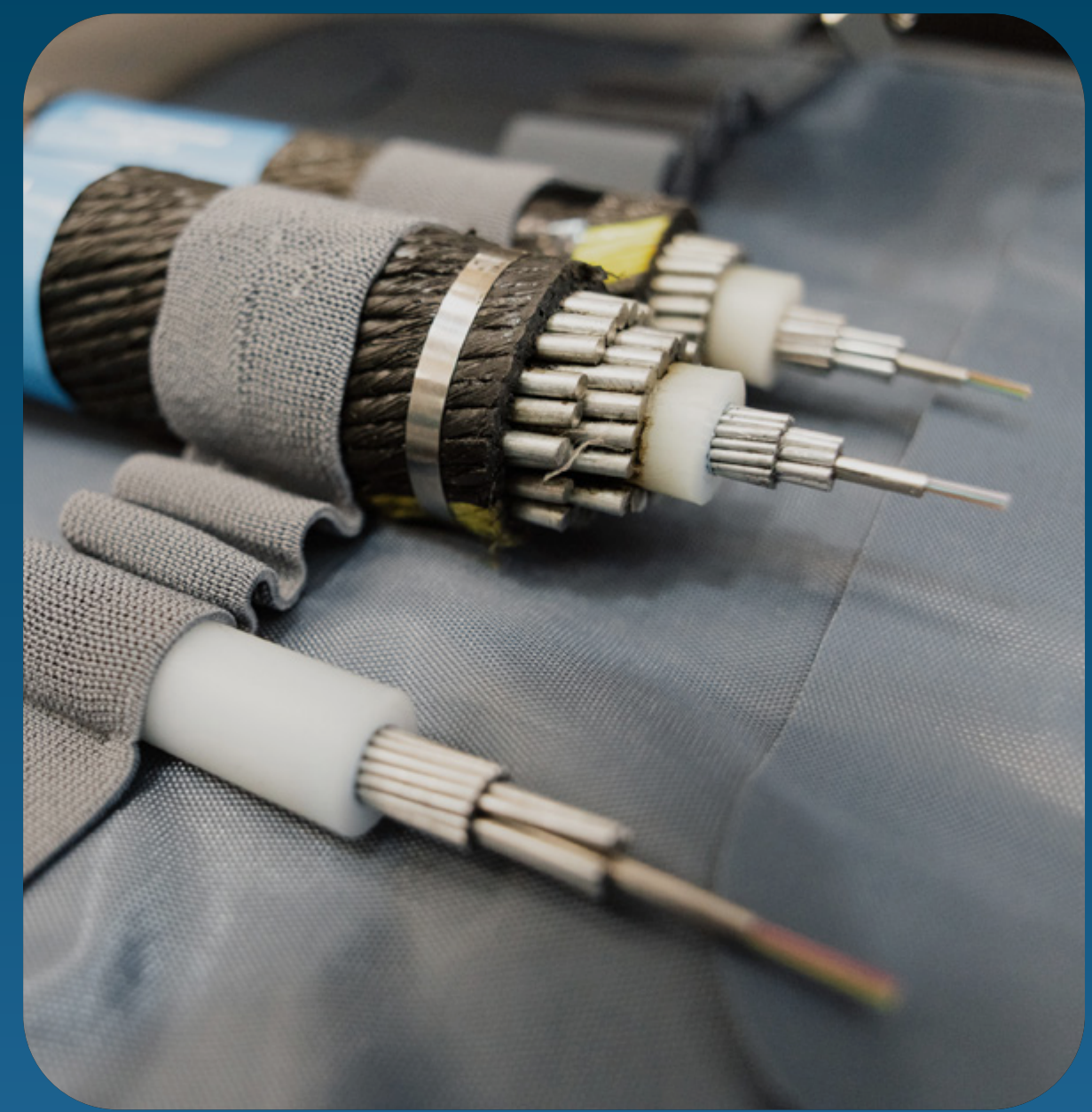
Порядка 800 млн руб. — субсидированные займы при поддержке федерального ФРП

ТРАНСПОРТИРОВКА НА БАРАБАНАХ

Инкаб Дальний Восток  
производство подводного кабеля для обустройства инфраструктуры Арктики и Дальнего Востока

**1** партия подводного кабеля — это:

- = 50 км длина
- = 80 т вес
- = 2 ж/д вагона объём



Май  
**2026**  
отгрузка первой партии подводного кабеля

# Эра ИИ — новая электрификация

Формирует дополнительный спрос на комплексные оптические решения

ИИ-ЦОД потребляет больше оптоволокна, чем обычный ЦОД

x10

ИИ-спрос не замещает 5G и FTTH

Рынок удваивается, а не перераспределяется

Рост мирового спроса на кабель для ИИ

в 2024 г. (CAGR 26% до 2029 г.)

+138%<sup>1</sup>

Чип можно заменить, кабель — нет

Чипы могут изменяться, но базовая инфраструктура в виде оптики будет необходима для любых видов чипов



<sup>1</sup> По данным LightCounting, Corning Inc., Fiber Broadband Association, wirenet.org

# Россия: отложенный, но неизбежный спрос<sup>1</sup>

14

Российский рынок следует глобальному тренду с временным лагом в 2–4 года

## Рынок ЦОД

Мощность ЦОД

4 ГВт  
+33% за год

Федеральные программы

x2,5 к 2030 году

Строительство ЦОД

60 млрд ₹  
CAGR 15%



Строительство гиперскейлеров в России (Сбер, Яндекс)



Потенциал рынка СКС ЦОД

6 млрд ₹

Инкаб находится в выигрышной позиции благодаря масштабу, опыту и технологической готовности.

Крупнейший игрок с освоенными продуктами для ЦОД, подводным проектом и 19-летней историей развития — это не тот, с кем можно легко конкурировать, выйдя на рынок завтра.

## Дефицит оптоволоконна

**Прямые поставки оптоволоконна от крупнейшего производителя:** доля Инкаба растёт органически, конкуренты уходят с рынка.

**Валовая маржинальность растёт:** рост стоимости перекладывается в цены, это приемлемо для клиентов, поскольку доля ВОК в инвестпроектах составляет <5%. При этом фиксированные затраты не растут, а благодаря повышению производительности компания их даже оптимизирует, что подтверждается итогами 2025 года при росте рентабельности EBITDA с 17,4%–20,6%.

<sup>1</sup> По данным TAdviser, Arizton

# Сравнение Инкаб с американским аналогом<sup>1</sup>

15

	Corning	Инкаб
Позиция на рынке	Лидер в США (доля 50%), на мировом рынке доля 10,4%	Крупнейший в СНГ, ~30% РФ
До ИИ-бума	Телеком-волокно, стекло iPhone	Телеком, спецкабели, ОКГТ
Драйвер роста	ИИ-ЦОДы (Meta, Google, Nvidia)	ИИ-инфраструктура РФ. Подводный кабель
Подготовка к тренду	5 лет до ChatGPT	Освоены кабели для ЦОД, подводный проект запущен до ИИ-бума в РФ
Международный опыт	Глобальный лидер	Наиболее опытный в СНГ (W&B, нефтегаз, Ближний Восток)
Подводный кабель	Не производит	Один из 2 заводов в СНГ (второй занят до 2030 г.)
EV/EBITDA	~39x	~4,8x
Фаза цикла	На пике, акции x3 за год	До старта — окно для входа

## Инвесторы голосуют деньгами

Доходность акций Corning и индекс S&P 500 за 12 мес.

Corning (GLW)

+270%

S&P 500

+30%

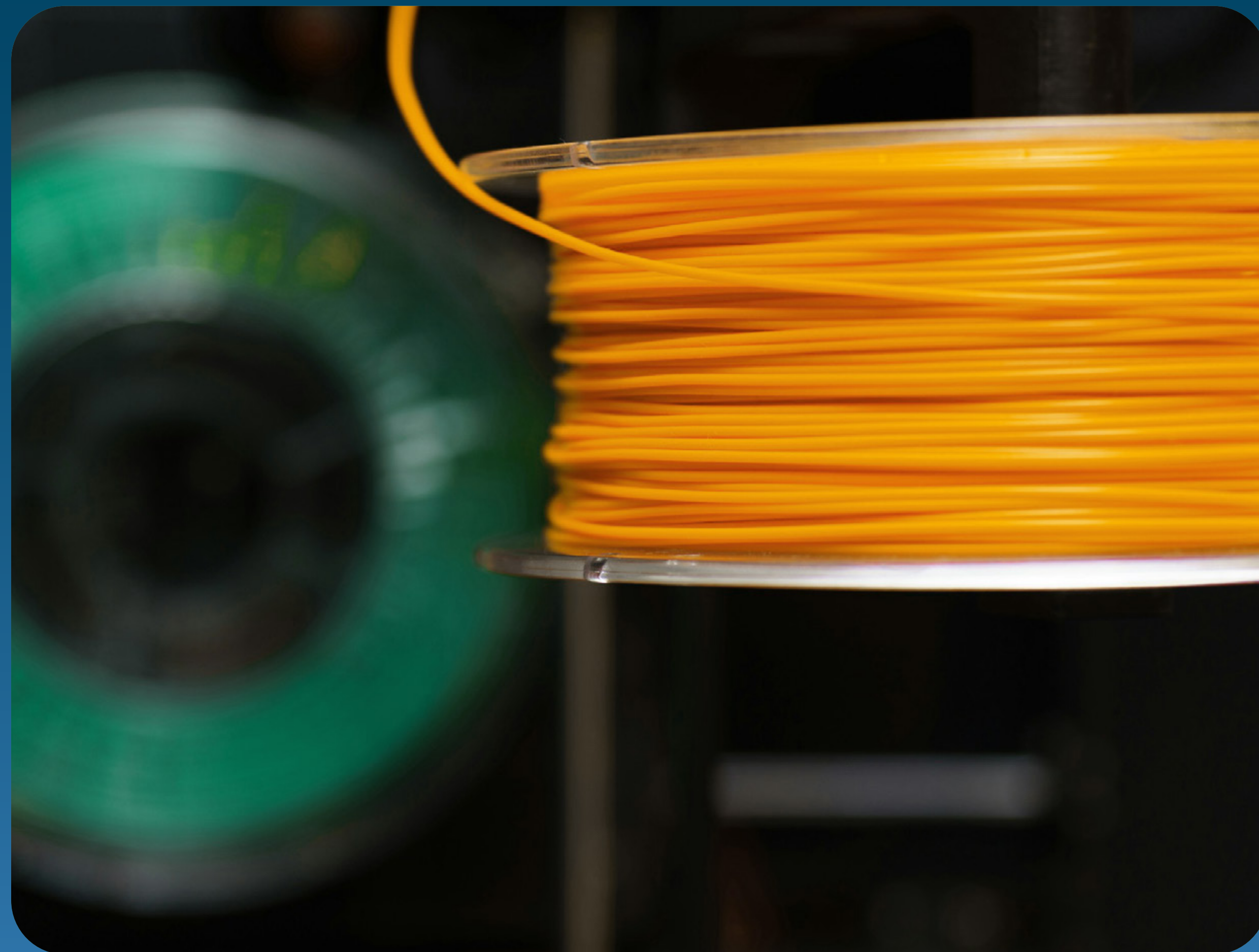
<sup>1</sup> По данным Corning Inc. на 30.04.2026 г.

## Прогнозная модель

в рамках подготовки к выходу на IPO построена в соответствии с консервативным сценарием развития компании.

## Перспективы неорганического роста Инкаб указаны с учётом

- 01 Роли Инкаб на растущем рынке цифровой инфраструктуры в качестве ключевого поставщика.
- 02 Потенциала кратного роста Инкаб за счёт большой ёмкости основного для компании рынка в связи с резким увеличением спроса на оптические решения для ИИ-ЦОД.



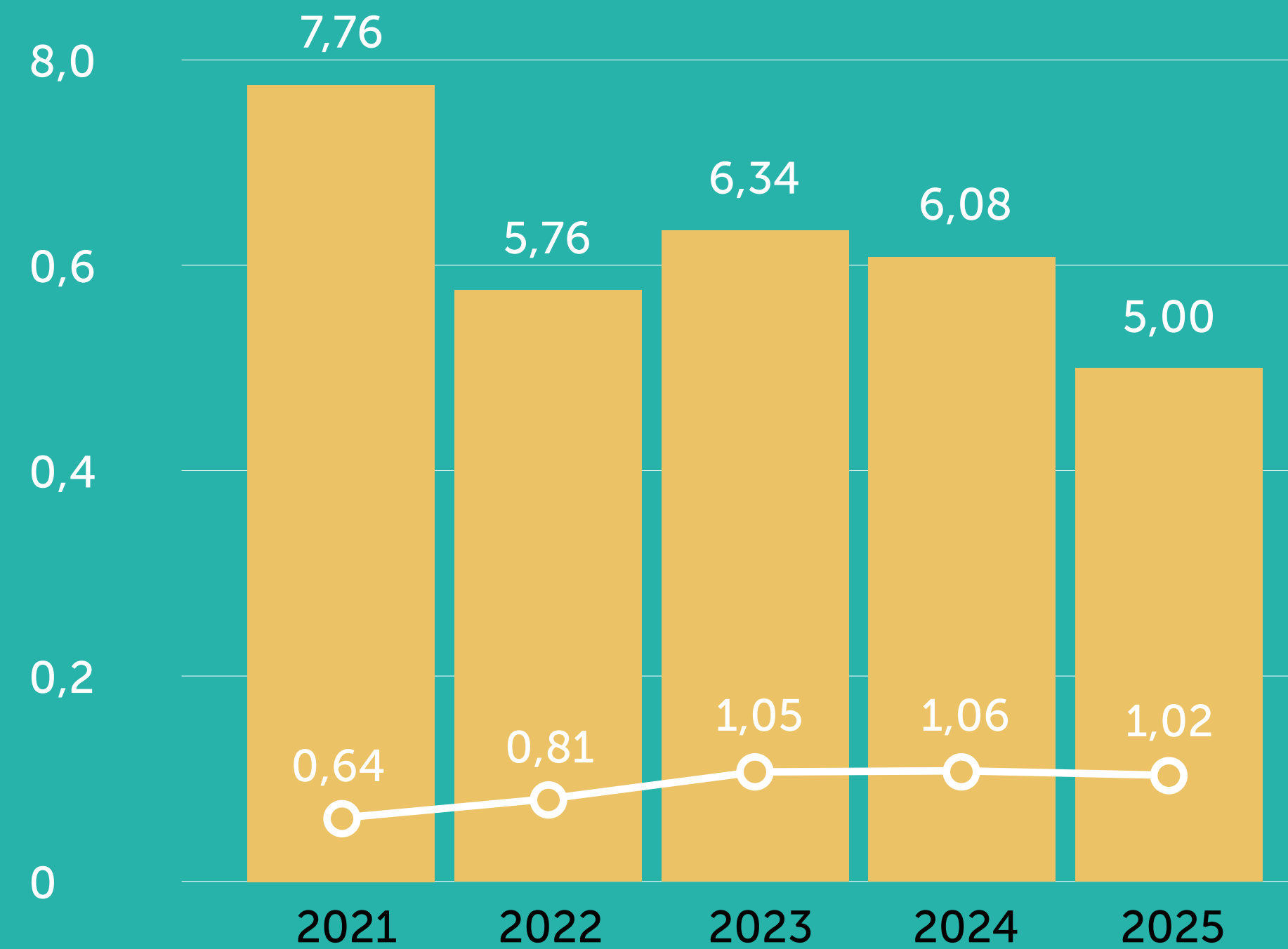
# Финансовые результаты

Компания доказывает эффективность своей модели — стабильная EBITDA даже при снижении выручки

Главный KPI — маржинальная прибыль, которую можно удерживать благодаря смещению производства из низкомаржинальных продуктов в высокомаржинальные



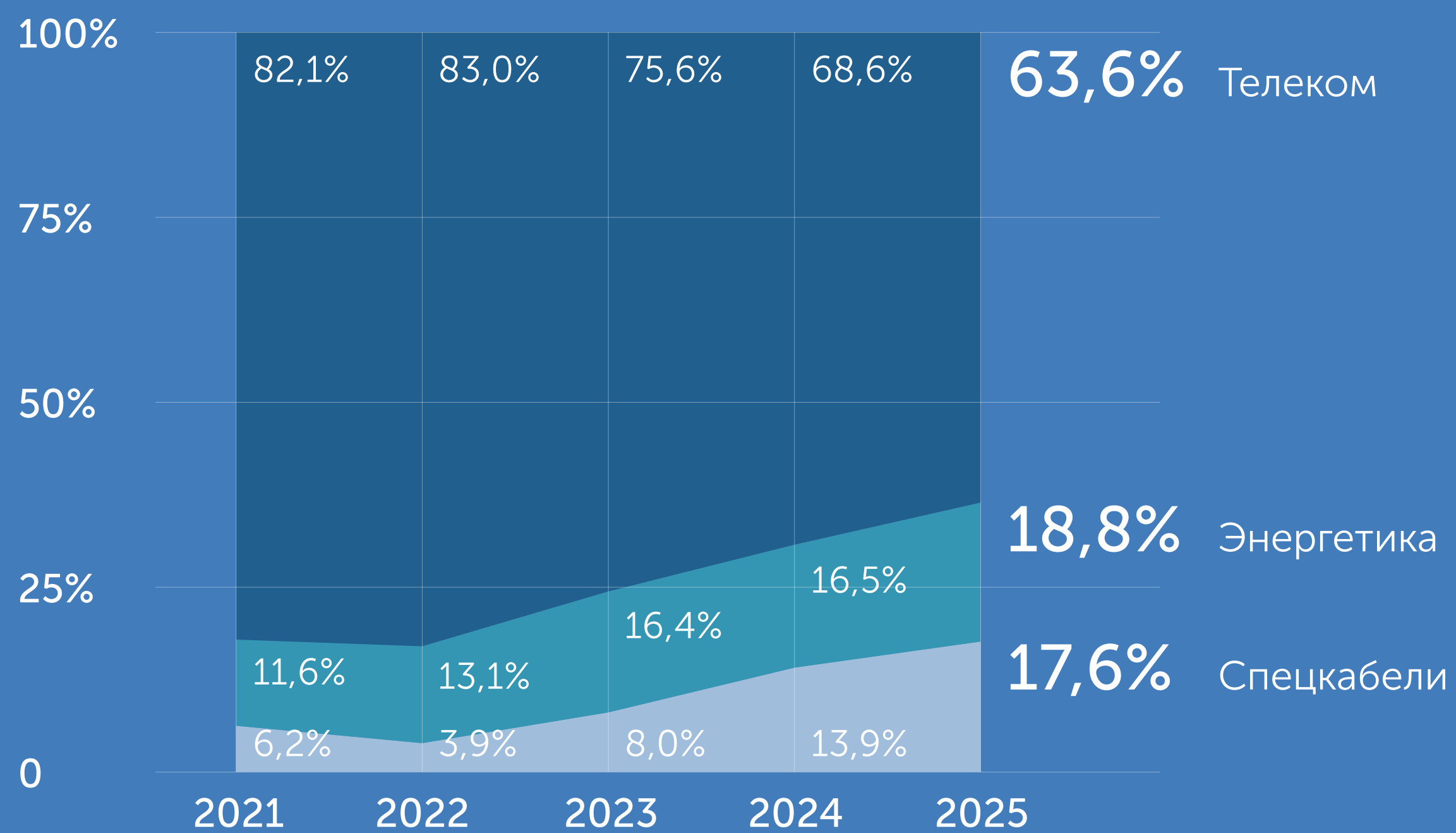
Выручка и EBITDA<sup>1</sup>, млрд ₹



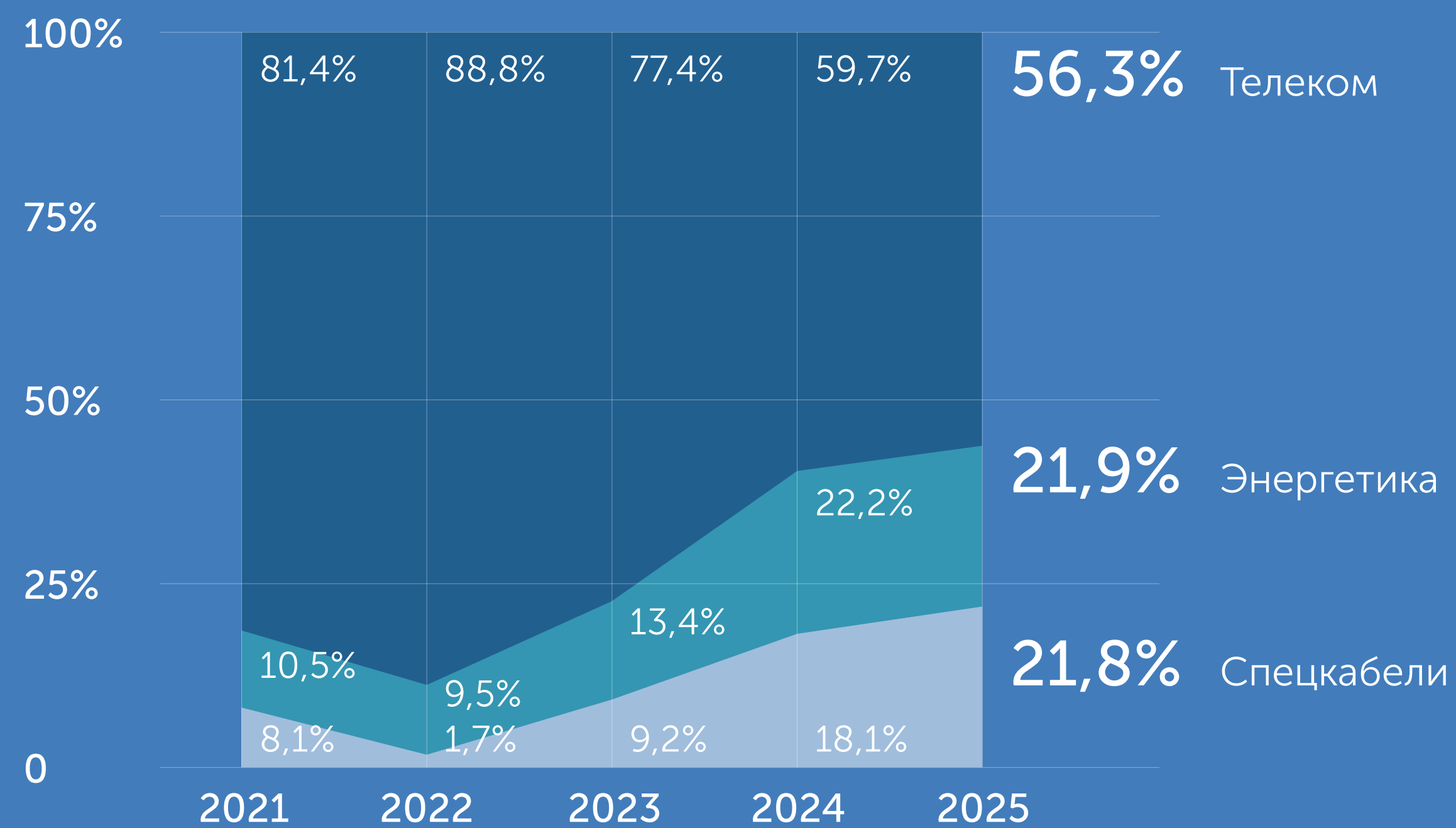
<sup>1</sup> Показатели консолидированной отчетности МСФО

# Выручка и прибыль в разрезе направлений деятельности

### Вклад направления в выручку



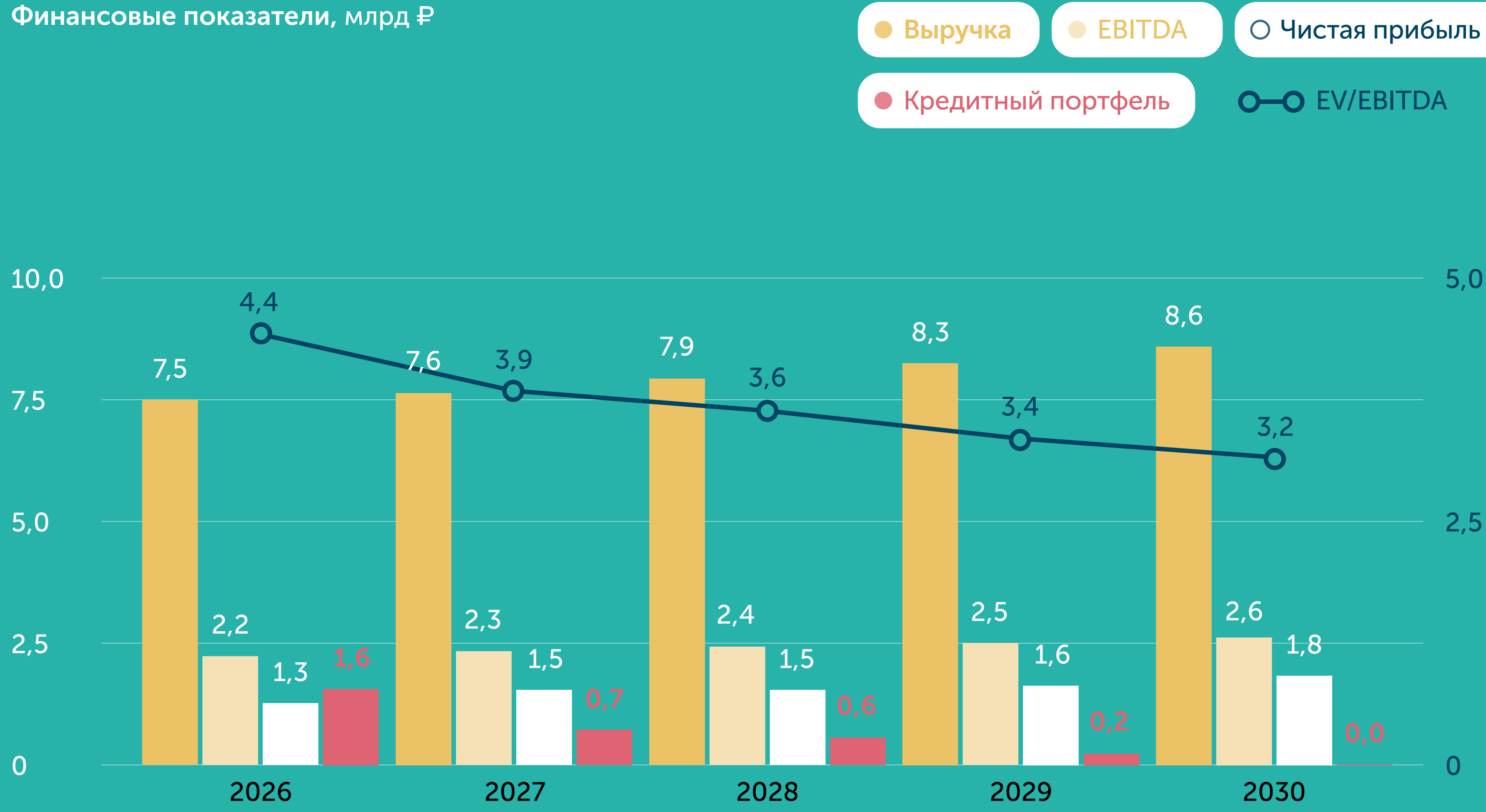
### Вклад направления в маржинальную прибыль



# Прогнозные показатели

Без учёта показателей неорганического роста

Финансовые показатели, млрд ₹



- 01 Ежегодный CAPEX закладывается в размере амортизации
- 02 Формула расчёта EBITDA=Выручка-Себестоимость-Коммерческие расходы-Управленческие расходы + Амортизация
- 03 Остаток по кредитному портфелю — льготный займ ФРП

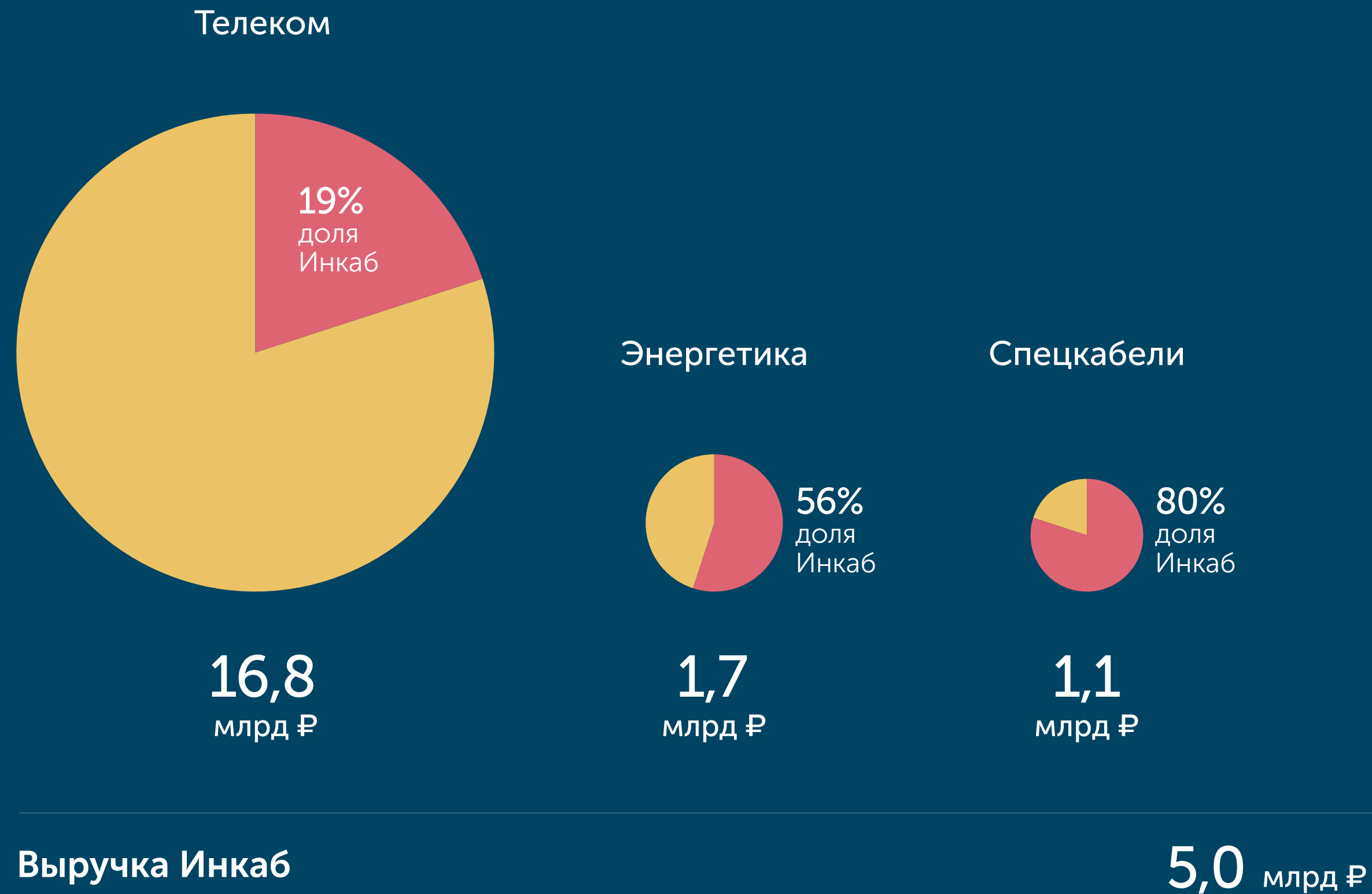
**Закрывающиеся контракты в июне-июле 2026 года позволяют спрогнозировать рост EBITDA**

до **3,2** млрд ₹ по итогам 2027 года

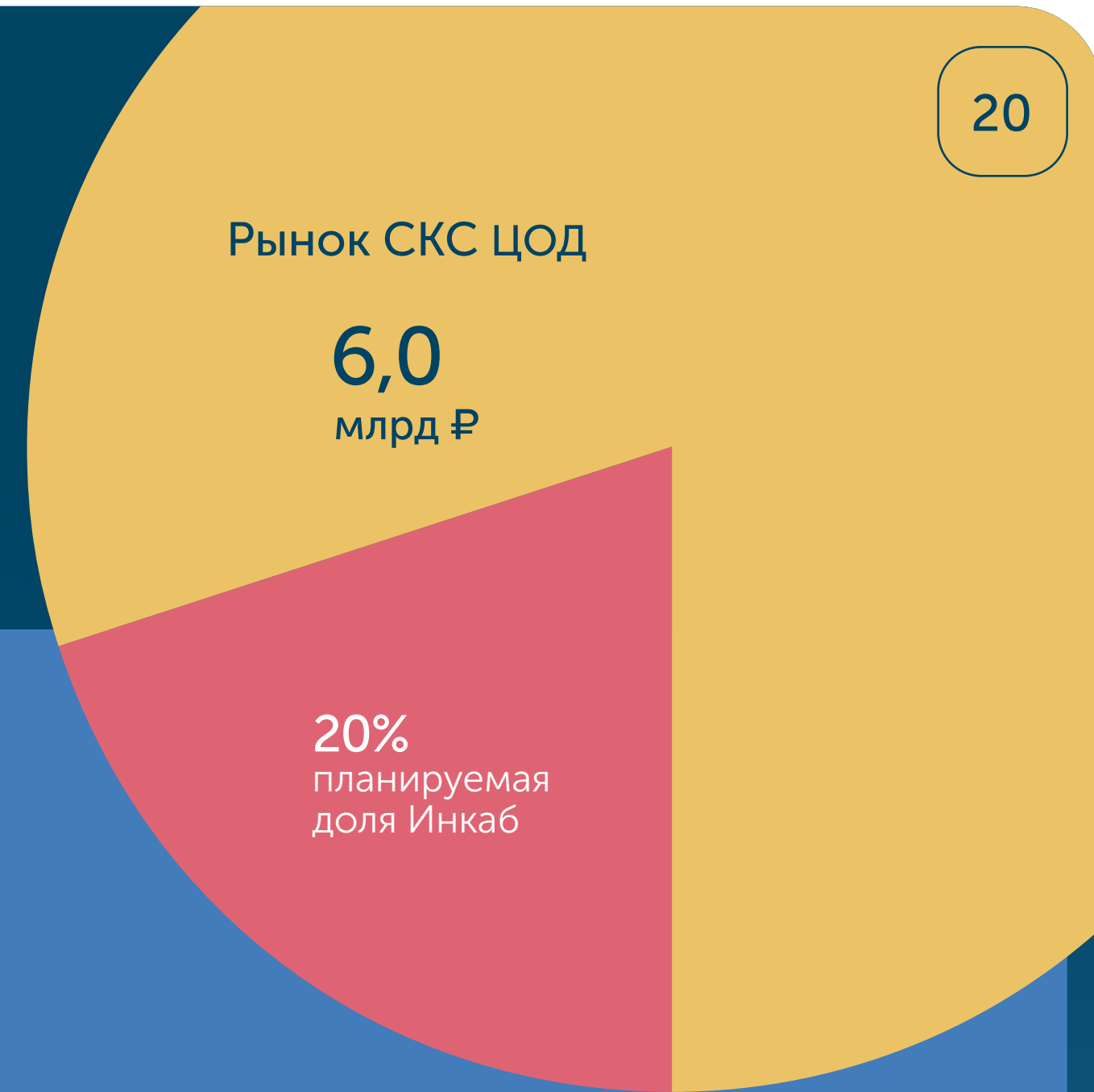
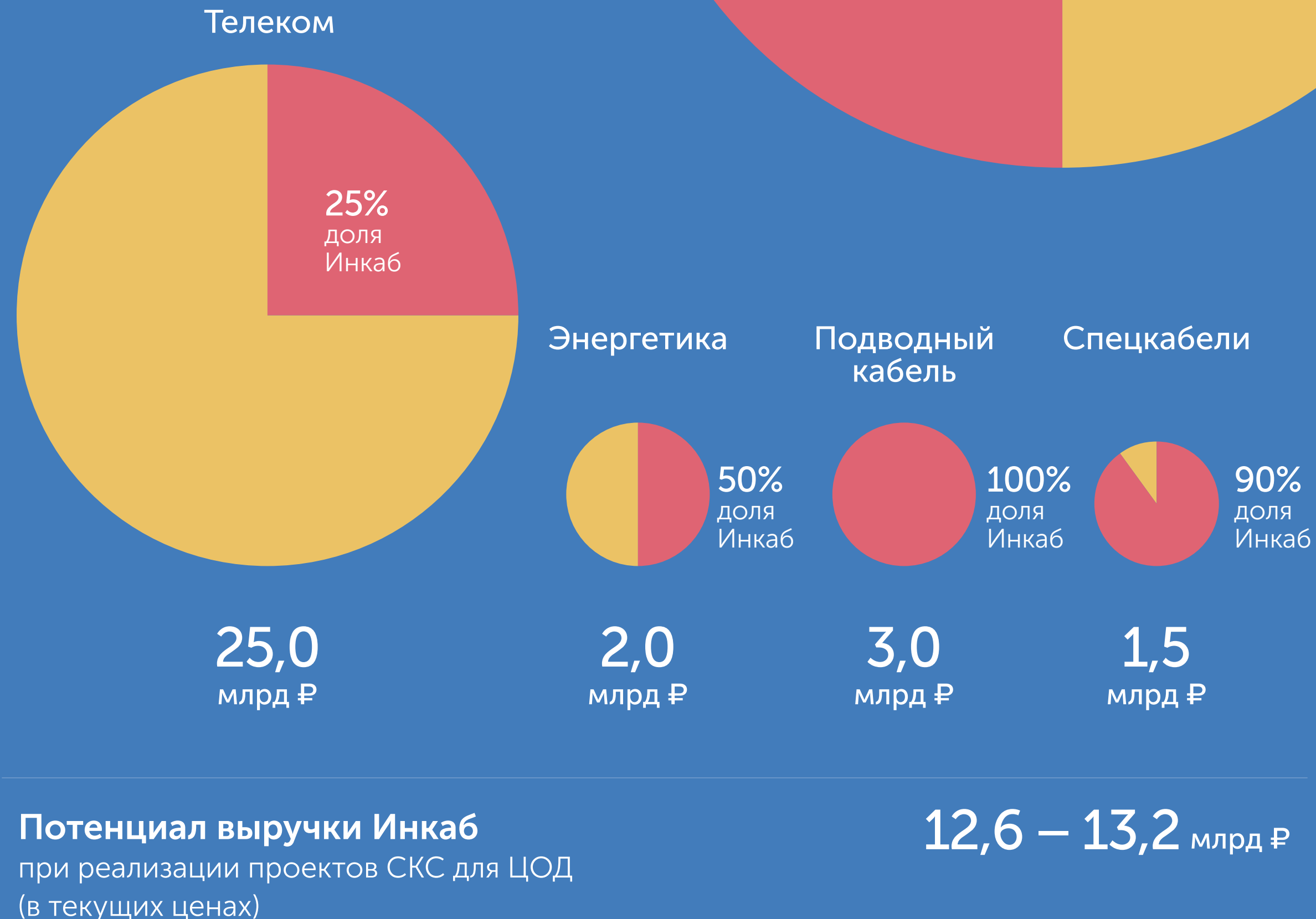
# Рынок и потенциал

Оценка потенциала компании опирается не на гипотезы, а на два уже реализованных драйвера: действующее производство подводного кабеля и завершённую сделку M&A в сегменте СКС для ЦОД

## Текущий рынок, 2025 г.



## Потенциал рынка с учетом новых ниш



## Укрепление рыночных позиций

★ Доступ к сырью на фоне его дефицита

01 Наличие капитала для финансирования клиентов и их проектов

02 Участие в законотворческой деятельности и снижение влияния импорта

## Увеличение рентабельности

01 Увеличение доли в выручке высокомаржинальных продуктов

02 Снижение фиксированных затрат

## Новые продукты и направления

01 Расширение объемов продаж СКС<sup>1</sup>

02 Увеличение гарантированной контрактной выручки с ключевыми заказчиками

## Неорганический рост

01 Стратегия 2026–2030: консолидация отрасли

02 Выход на новые рынки через M&A  
Цель: доля 20% на рынке ЦОД, потенциал роста выручки — от 0,5 до 1,2 млрд руб.

03 Возобновление работы на ёмких европейских и азиатских рынках

<sup>1</sup> За счёт сделки слияния с Группой АльфаТек, производителя оборудования для ЦОД (июнь 2026).

# Факторы инвестиционной привлекательности

## Завод по производству подводного кабеля

Мощность завода составляет порядка 2,4 тыс. км кабеля в год, минимальная загрузка в ближайшие 2 года составляет не менее 1 тыс. км ежегодно. Таким образом, выручка по итогам 2026 года составит порядка 1,3 млрд руб., EBITDA — от 0,75 млрд руб.



## Текущее производство в условиях дефицита оптоволоконна

Как крупнейший производитель ВОК в России, компания планирует усиливать позиции и за счёт цены, и за счёт ухода более мелких производителей.

Стабильная EBITDA не менее 1 млрд руб. в год при выручке не менее 5 млрд руб.

Прогноз EBITDA на 2026 год 1,4 млрд руб. при выручке 6,2 млрд руб.

## Новые рынки — ЦОД

Группа разработала уникальные кабельные решения для ЦОД, в т.ч. растущего сегмента ИИ-ЦОД.

Инкаб выходит на рынок производства оборудования для построения структурированных кабельных систем для ЦОД через сделку M&A с крупным разработчиком.

Перспективы рынка сравнимы с ёмкостью подводного проекта.

## Структура сделки

Цель IPO (Cash-in) — изменение структуры финансирования бизнеса. Все привлечённые средства пойдут на погашение банковских кредитов, что позволит сократить процентные выплаты и увеличит чистую прибыль.

Итого компания в 2026 году покажет

около **2,2** млрд ₺ EBITDA



При реализации планов по новым рынкам

не менее **15** % рост выручки (ежегодный)

Дивидендная политика

не менее **50** % чистой прибыли по МСФО

# Рыночные мультипликаторы<sup>1</sup>

Компании	Капитализация (P)	EV	EV/Выручка	EV/Операционная прибыль	P/Операционная прибыль	Выручка	Операционная прибыль
Corning Inc. (GLW), млрд долл.	130,0	137,9	8,8	60,5	57,0	15,6	2,3
Amphenol (APH), млрд долл.	189,6	194,0	9,2	32,5	31,8	21,1	6,0
Sumitomo Electric Industries (SMTOY), млрд йен	7 947,0	8 400,0	1,7	21,8	20,6	4 925,0	385,0
Prysmian Group, млн евро	36,9	41,3	2,1	21,7	19,4	19,7	1,9
NEC Corporation (NIPNF), млрд йен	5 917,0	5 747,0	1,6	16,0	16,4	3 583,0	360,0
CommScope (COMM), млрд долл.	4,25	10,8	2,0	13,9	5,4	5,3	0,8
ГРУППА ИНКАБ, млрд руб. post-money, форвардные значения 2026	10,2	11,8	1,6	6,2	5,4	7,5	1,9

## Форвардные мультипликаторы 2026 года подтверждены:

- жёсткими рамками «подводного» контракта — аванс по всему объёму выручки уже получен;
- контрактами в рамках текущей операционной деятельности, запланированной за 1-2 квартал 2026 года.

При такой прогнозной базе компания оценена с дисконтом более 50% к сектору высоких технологий РФ.

Дисконт к прямым зарубежным конкурентам с поправкой на процентные ставки сопоставим с дисконтом отечественных ИТ-компаний.

<sup>1</sup> Расчёт сделан по данным на 30.04.2026 г.

## Риск

Высокий уровень дебиторской задолженности по факту закрытия международных проектов

## Митигация

- 01 Получен ценный международный опыт (совместные предприятия в США и Германии), что снижает операционные и юридические риски при последующих трансграничных расчетах.
- 02 Остаток задолженности перед ООО «Инкаб» будет постепенно закрыт после расчетов за выкупленные южнокорейской компанией активы. Эти поступления не учтены в финансовой модели и станут дополнительным источником ликвидности, а также фактором повышения дивидендной доходности.
- 03 Короткий кредитный долг, связанный с международной экспансией, планируется погасить за счёт средств от IPO, что замещает волатильные обязательства стабильным капиталом и снимает риск рефинансирования.

## Риск

Ограниченность текущего рынка кабельной продукции

## Митигация

- 01 Расширение продуктовой линейки: переход от телеком-кабелей к производству энергетических и специальных кабелей — увеличение целевой аудитории и среднего чека.
- 02 Освоение новой высокомаржинальной ниши: строительство одного из 30 заводов в мире по производству подводного кабеля — создание глобального конкурентного преимущества.
- 03 Выход на смежные быстрорастущие рынки: структурированные кабельные системы, включая кабели для ЦОД искусственного интеллекта — доступ к рынкам с многократным ростом спроса.
- 04 Финансовое подтверждение способности преодолеть ограничения рынка: EBITDA 2026 г. в размере 2,2 млрд руб. (против исторических 1,3 млрд руб.) уже обеспечена авансами и контрактами, осталось закрыть отгрузкой и актами.

# Структура группы<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Основные компании группы. Детализированную юридическую структуру Группы см. в МСФО за 2025 г.

<sup>2</sup> Приобретена в рамках сделки слияния с Группой АльфаТек, производителя оборудования для ЦОД (июнь 2026 г.).

# Структура корпоративного управления

Модель корпоративного управления ПАО «Инкаб Холдинг» включает в себя Правление, в которое входит топ-менеджмент, и Совет директоров, на базе которого формируются два Комитета. Текущий состав Совета директоров насчитывает 7 человек. До конца 2026 года Компания планирует избрать Совет директоров в новом составе, в том числе 2 независимых членов.

Внедрено прозрачное сквозное корпоративное управление, включающее в себя связанные уставы дочерних компаний и корпоративные договоры.

## Система корпоративного управления ПАО «Инкаб Холдинг»

→ Избирает, утверждает, назначает

→ Отчитывается, готовит рекомендации



<sup>1</sup> Подразделение внутреннего аудита создаётся, реорганизуется и ликвидируется приказом Генерального директора Общества на основании решения Совета директоров Общества (при предварительном согласовании с Комитетом по аудиту Совета директоров).

## Александр Смильгевич

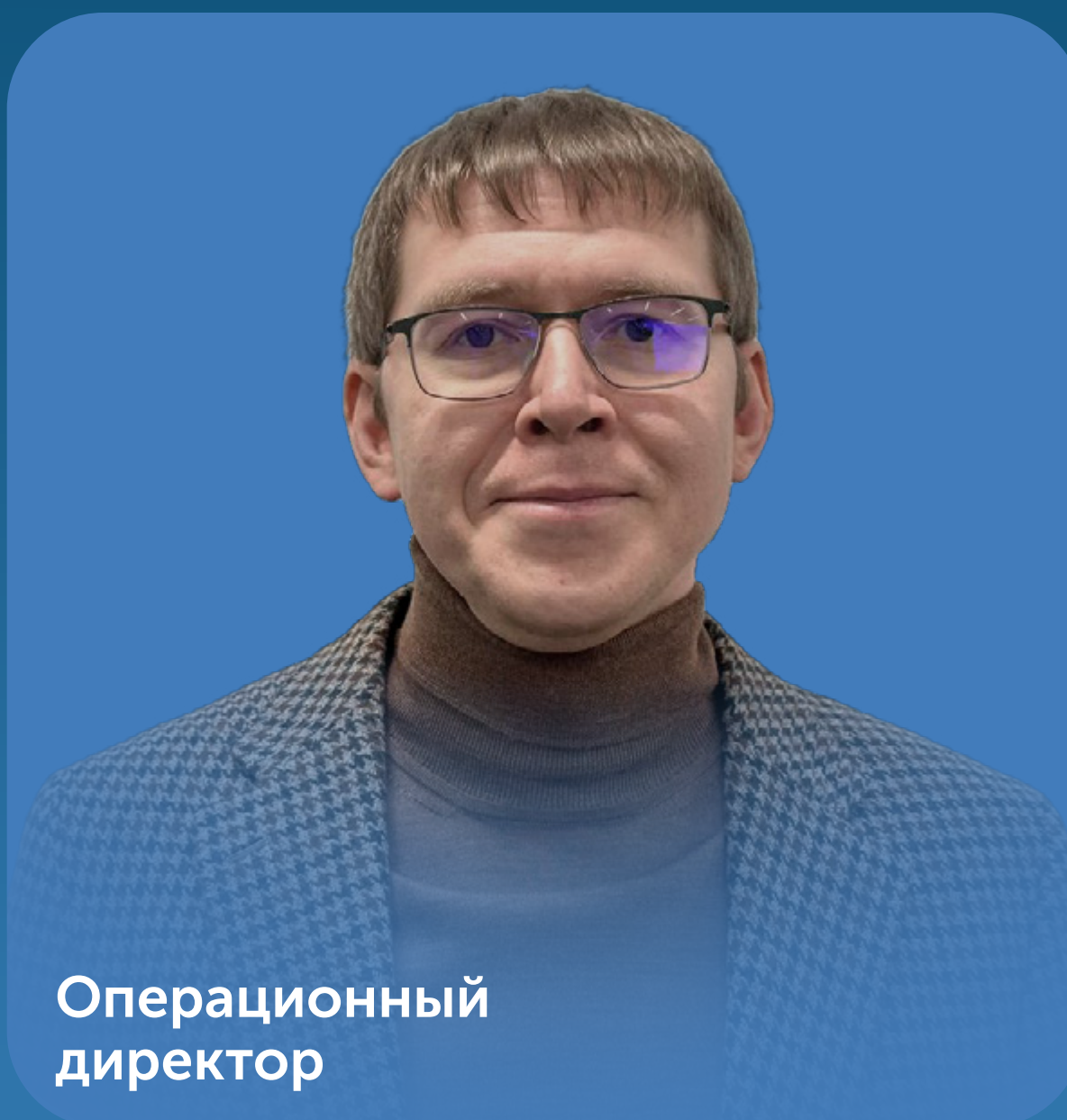
### Основатель и генеральный директор

Более 20 лет управления компаниями в телекоммуникационной отрасли. За период с 2007 по 2014 годы привёл Инкаб к лидерству на занимаемом рынке



## Антон Лебедев

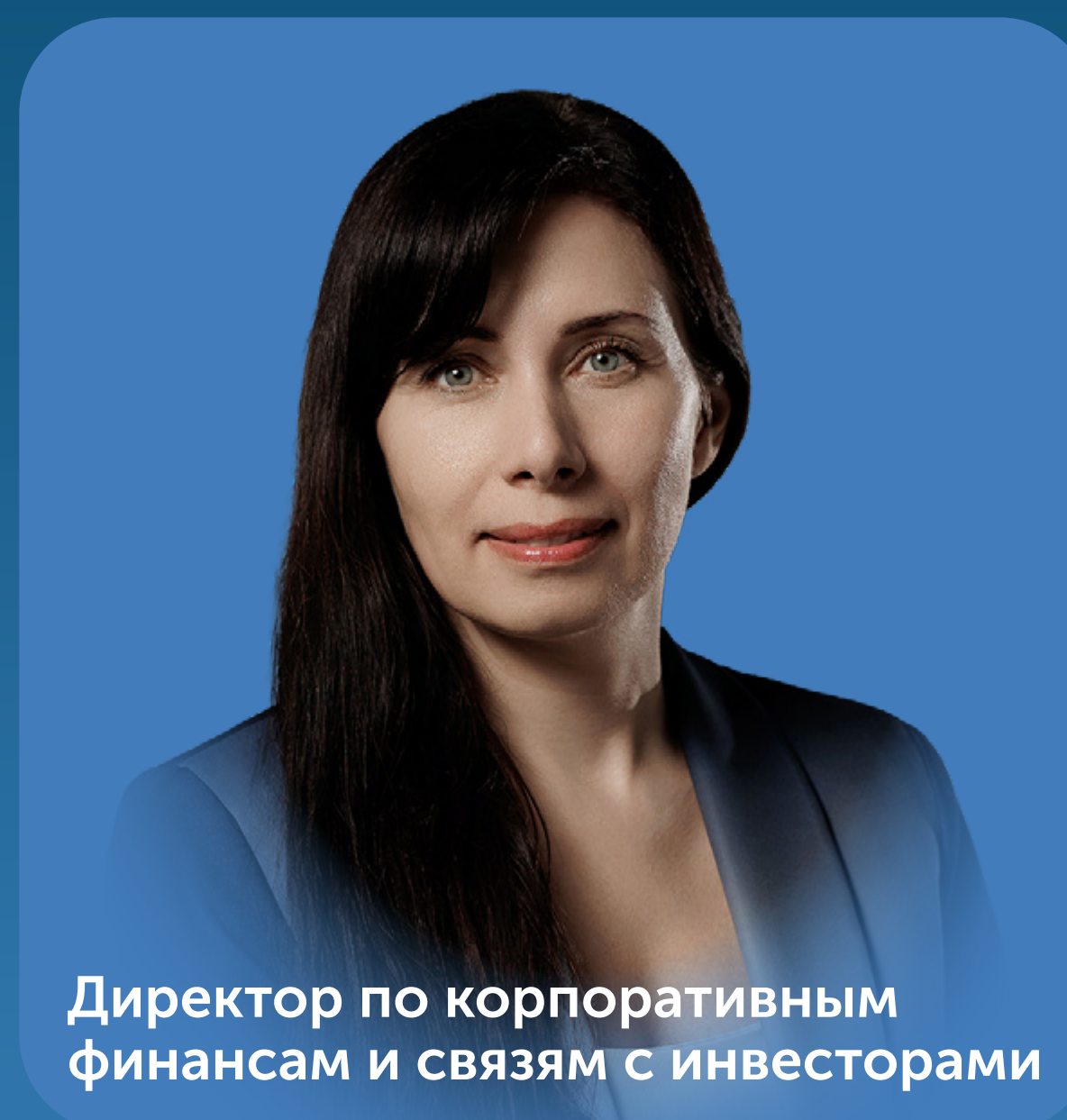
Выстраивает системы, которые работают на рост. Руководствуется принципом: кризис — не проблема, а вызов, именно в турбулентности рождается азарт и победные решения



Операционный директор

## Ольга Акинфиева

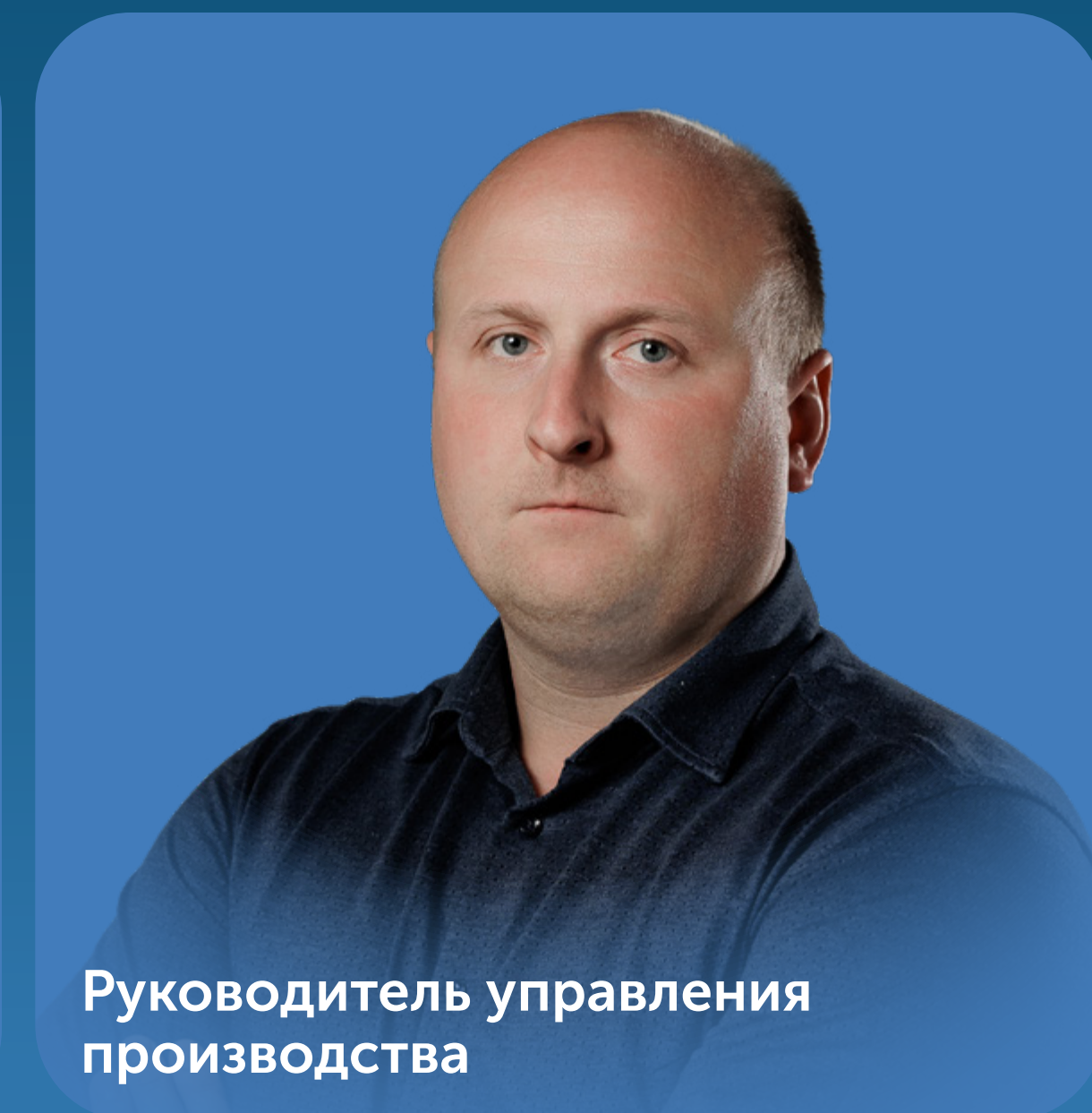
Финансист по образованию и стилю жизни. Опыт работы — более 20 лет



Директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами

## Максим Пузанов

Кабельщик по профессии и призванию. Прошёл путь от мастера до руководителя управления планирования и затем — до руководителя производства



Руководитель управления производства

## Ксения Смильгевич

### Руководитель управления любви

Отвечает за маркетинговые коммуникации и корпоративную культуру

## Ксения Злобина

В команде Инкаба с 2020 года, в бэкграунде — опыт работы с людьми в различных компаниях и проектах более 20 лет



Руководитель управления построения организации, персонала и коммуникаций

## Ярослав Федосеев

В компании с 2021 года, отлично зарекомендовал себя и вырос до руководителя управления



Руководитель управления качества и совершенствования

## Флюра Нуруллина

На Инкабе с момента основания, бухгалтерский опыт — более 20 лет



Руководитель управления бухгалтерии

## Никита Сухоруков

IT-архитектор-трансформер: выстраивает производственные инфраструктуры, управляет IT-операциями и командой с системным видением стратегии, архитектуры и бизнес-процессов



Руководитель управления цифровой трансформации и бизнес-процессов





## Совместный проект Связьстройдеталь и Инкаб

# ВОЛС. ЭКСПЕРТ

Всё о волоконно-оптических  
линиях связи

01

Лучший в России и СНГ образовательный проект по теме ВОЛС

02

Объединённая База Знаний двух лидеров рынка

03

Профессиональный учебный центр с тренерами-практиками

04

Конфигураторы решений — цифровые помощники проектировщика

# Стратегическое видение 2030

30

## Путь к статусу национального чемпиона

### 2026-2027 Платформа

Запуск новых направлений: подводный кабель и решения для ЦОД

- Подводный кабель: 1 из 30 заводов в мире, мощность 2,4 тыс. км/год
- Подтверждённый спрос >5 тыс. км до 2031 г.
- Комплексные решения для ЦОД, в т.ч. ИИ-ЦОД
- Использование средств IPO для погашения банковских кредитов

7,5 млрд ₽  
Выручка

2,0–2,2 млрд ₽  
ЕБИТДА

### 2027-2029 Консолидация

Консолидация отрасли через M&A и лидерство на рынке решений для ЦОД

- M&A на рынке кабеля до 50% доли
- Разработка решений для ИИ-ЦОД и гиперскейлеров. Цель — 20-25% на рынке инфраструктуры для ЦОД
- Экспорт на нейтральные рынки (Ближний Восток, Азия, Африка)

10-14 млрд ₽  
Выручка

3,6-3,9 млрд ₽  
ЕБИТДА

### 2030+ Глобальный игрок

Признанная компания на международном рынке

- Присутствие на 3+ внешних рынках (Ближний Восток, Лат. Америка, Африка)
- Возврат на глобальные рынки (Европа, США) после геополитической нормализации
- Полная вертикальная интеграция от производства волокна до создания решений на его основе

15-20 млрд ₽  
Выручка

4,0–6,5 млрд ₽  
ЕБИТДА

Локап основного акционера 5 лет<sup>1</sup> →

Обязательство довести компанию до фазы «Глобальный игрок»

Я строю национального чемпиона России в области инфраструктуры цифровых коммуникаций. Мы соединяем людей и машины — и через это идеи становятся реальностью в нашей стране и по всему миру.



**Александр Смильгевич**

основатель и генеральный директор Инкаб

<sup>1</sup> 180 дней с даты IPO — локап период, далее — ограничения на продажу акций на организованных торгах до достижения 5 лет с даты проведения IPO.



Инкаб

ПАО «Инкаб Холдинг»

Пермский край, Пермский р-н, д. Нестюково, ул. Придорожная, 2

[mail@incab.ru](mailto:mail@incab.ru)

+7 (342) 211-41-41

Организатор размещения

АО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»

Россия, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, эт. 5

По вопросам участия в IPO

+7 (913) 747-70-54

+7 (383) 309-27-40