

Инкаб Холдинг. Инфраструктурная платформа для экономики будущего

№1

в России и СНГ по разработке и производству волоконно-оптического кабеля



28%

доля рынка в денежном выражении ¹

7,5 млрд ₹

выручка 2026 (прогноз)

2,2 млрд ₹

ЕBITDA 2026 (прогноз)

2

производственные площадки

в Перми ²

на Дальнем Востоке ³

8,0-8,8

млрд ₹

pre-money (капитализация) компании оценка

100-110

₹/акция

диапазон цены размещения

¹ Отраслевой отчет Группы SRG за 2024 г.

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

³ Один из 30 заводов в мире по производству подводного волоконно-оптического кабеля

Факторы инвестиционной привлекательности

Текущее производство в условиях дефицита оптоволокон

Как крупнейший производитель ВОК в России, компания планирует усиливать позиции и за счет цены, и за счет 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.

Завод по производству подводного кабеля

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



Новый перспективный рынок 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.

Потенциал роста выручки (ежегодно)

не менее

15 %

Итого компания в 2026 году покажет

около

2,2 млрд ₺

EBITDA (прогноз)

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.

Прогнозная модель не учитывает факторов неорганического роста

Стратегическое видение 2030

03

Путь национального чемпиона. Три фазы строительства Инкаб как стратегического актива оптической инфраструктуры России и платформы для глобальной экспансии

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 лет¹ →

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

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

Инвестиционное предложение

04

Период сбора заявок: 16-23 июня 2026

Тикер: INCB

Параметры сделки

8,0-8,8

млрд ₹
pre-money
оценка (капитализация)
компании

20-23 %

free float после IPO
2,0-2,4 млрд ₹ объем
привлечения

не менее

50 %

чистой прибыли
по МСФО
(див. политика)

3,8 → 0

млрд ₹
цель: погашение долга

100-110

₹ / акция
диапазон цены размещения

5

лет локап период
для основного
акционера¹

не более

10 %

от объёма привлечения
на 30 дней
стабилизация²

4,85

EV/EBITDA
2026 (проноз)

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

² См. параметры размещения на ЦРКИ.



Инкаб

ПАО «Инкаб-Холдинг»

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

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