

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ

ЗА 2021 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Инкаб»
Уникальный код эмитента, присвоенный Банком России: 00064-L

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01

Государственный регистрационный номер **4B02-01-00064-L** от **01.12.2021 г.**, Международный идентификационный код выпуска (**ISIN**) **RU000A1049M2**, количество размещенных ценных бумаг:
785 000 шт.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенных к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

Генеральный директор

А.В. Смильгевич

Контактное лицо:

Младший юрисконсульт

Е.Ю. Ножкина

Телефон:

(342) 211 – 41 – 41, доб. 042

**Адрес электронной
почты:**

E.nozhkina@incab.ru

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента (эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента) в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций¹.

¹ Указание на лицо, предоставляющем обеспечение по облигациям, приводится в случае наличия указанного лица

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1.Общие сведения об эмитенте.....	4
1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.....	4
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.....	4
1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.....	5
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	6
1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.....	8
1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.....	9
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	10
1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ (<i>информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ</i>).....	10
2.Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	11
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.....	11
2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.....	12
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.....	13
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	15
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.....	16
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.....	16
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.....	17
2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.....	17
3.Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента.....	19

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование эмитента: Общество с ограниченной ответственностью «Инкаб»

Сокращенное фирменное наименование эмитента: ООО «Инкаб»

ИНН: 5904199692

ОГРН: 5085904000881

Место нахождения: 614530, Российская Федерация, Пермский край, Пермский район, д. Нестюково, ул. Придорожная, 2

Дата государственной регистрации: 02.12.2008, Свидетельство о государственной регистрации № 004005292

Все предшествующие наименования эмитента в течение времени его существования:

Наименование эмитента в течение времени его существования не менялось.

1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.

Общество с ограниченной ответственностью «Инкаб» - завод по производству оптического кабеля. Компания выпускает оптические кабели связи, которые повсеместно применяются при строительстве сетей связи (широкополосный доступ в Интернет, кабельное телевидение, телефонная связь). ООО «ИНКАБ» (далее также Эмитент) выпускает кабели практически для всех условий эксплуатации: для подвеса на опорах, для прокладки в кабельной канализации, для прокладки внутри зданий. Продукция Эмитента сертифицирована Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Общество зарегистрировано 02 декабря 2008 г. (внесена запись в ЕГРЮЛ), производство оптического кабеля было начато в 2007 году на арендованных производственных площадях территории ПАО «ПНППК».

В 2012 году Эмитент первым в России запустил производство кабелей для вертикальной прокладки в многоэтажных зданиях – в рамках поставок для проекта «волокно в дом» МГТС и Ростелеком.

В 2013 году Эмитентом начато строительство собственной производственной площадки в деревне Нестюково Пермского района Пермского края.

В 2014 году был произведен запуск первой очереди новой производственной площадки, в том числе запуск нового продукта – оптического кабеля, встроенного в грозозащитный трос (далее также – ОКГТ) (у данного продукта существует всего 2 производителя в Российской Федерации).

В 2015 году Эмитентом был произведен пересмотр стратегии развития в связи с падением спроса внутри России на выпускаемую продукцию вследствие кризиса. В том году было принято решение начать экспансию на зарубежные рынки. Кроме того, начата разработка специальных оптических и гибридных кабелей, используемых в системах мониторинга в качестве кабелей-датчиков. Используя кабели-датчики и геофизические кабели Эмитента в системах мониторинга, клиенты из разных сфер могут получать необходимые данные в режиме реального времени, оптимизировать производство и снижать затраты на техническое обслуживание.

В 2016 году Эмитент выходит на рынок ОКГТ России и СНГ и начинает подготовку к продажам в Европе (были созданы и до настоящего времени входят в периметр группы несколько дочерних обществ – торговых домов), в этом же году начаты продажи в США.

В 2016 году Эмитент принимает активное участие в реализации федерального проекта по Устранению цифрового неравенства (далее также – УЦН) в рамках национального проекта «Цифровая экономика». Данный проект предусматривает подключение социально значимых

объектов к сети Интернет. Эмитент в рамках данного проекта является основным поставщиком оптического кабеля.

В 2017 году у Эмитента происходит существенный рост поставок в Европу, а также открытие общества Incab America LLC (совместная компания под брендом Инкаб) в США и получение первых заказов на ОКГТ и ОКЧН (самонесущий оптический кабель).

В 2019 году результатом деятельности Эмитента на рынке США стал трехкратный рост продаж (эквивалент 5 млн. долларов США), по результатам 2020 года - 11,5 млн. долларов США, по результатам 2021 года рост до 25 млн. долларов США.

В июне 2020 года в рамках выхода на европейский рынок заключено стратегическое соглашение с европейским лидером по разработке, производству и поставкам решений для заводов оптического кабеля – компанией Emtelle Ltd. (Шотландия). Была создана совместная компания Emcab GmbH со штаб-квартирой в г. Эрфурт (Германия). Там же организовано производство готового кабеля и базируется логистический центр для обслуживания всего европейского рынка.

В целом 2020 год, несмотря на беспрецедентную рыночную ситуацию, связанную с пандемией, показал рост выручки Эмитента на 17%. Также в 2020 году была принята новая Стратегия Группы компаний до 2025 года, усилена команда топ-менеджмента, принято решение о полной цифровой трансформации группы компаний и внедрении ERP SAP S4/Hana.

В 2021 году ООО «Инкаб» начало подготовку к переходу на систему SAP — автоматизированную систему, предлагающую комплекс решений для выстраивания общего информационного пространства на базе предприятия и эффективного планирования ресурсов и рабочих процессов.

В 1 квартале 2021 года ООО «Инкаб» запустил на базе собственного испытательного центра новый стенд на перекатку спецкабелей, единственный в России.

В целом 2021 год показал рост выручки Эмитента на 24 % по сравнению с 2020 годом.

В связи с введением в первом квартале 2022 года санкций (ограничительных политических и экономических мер, введенных в отношении Российской Федерации), введением ответных мер со стороны РФ, мерами предпринимаемыми регуляторами финансового рынка (повышение ключевой ставки ЦБ РФ), для ООО «Инкаб», также как и для других участников предпринимательской деятельности, Эмитент прогнозирует снижение годового объема выручки в среднем на 20%.

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента: incab.ru

1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента:

Общество имеет планы по увеличению объемов производства в период с 2021 по 2025 гг. Предпосылками для данных прогнозов являются:

- 1) Дальнейший рост спроса на оптический кабель в США за счет:
 - Планомерного роста проникновения широкополосного доступа на основе волокна с текущих 35-40%, достигнутых за последние 10 лет, до 90% к 2030 году.
 - Распространения технологии 5G, подразумевающей кратное увеличение базовых станций с подключением их оптическим волокном.
 - Реализации проектов по устранению цифрового неравенства, включая существенную поддержку со стороны государства.

2) Увеличение спроса на широкополосный доступ вследствие пандемии COVID19. Более того, широкое распространение удаленной работы показало необходимость высокоскоростного симметричного подключения для обеспечения видеосвязи. Поэтому в США сейчас обсуждается введение национального стандарта по подключению к широкополосному доступу со скоростью не менее 1 Гбит/с. В конкурсе RDOF предоставление абонентам скорости не ниже 1 Гбит/с является

преимуществом для получения финансирования. Рост требований к надежности и скорости подключения напрямую увеличивает спрос на оптический кабель.

3) В начале 2021г. произошли позитивные изменения на европейском рынке оптического кабеля: в связи с заявлением ассоциации ведущих европейских производителей кабельной продукции EuroraCable Еврокомиссия начала антидемпинговое расследование поставок оптического кабеля из Китая. [AS1]

В настоящее время существует большая вероятность введения пошлины до 43% на ввозимый оптический кабель из Китая, причем пошлиной планируется обложить и тот кабель, который был ввезен ранее (в соответствии с решением Еврокомиссии № 2021/548 от 29 марта 2021 г.: https://eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=uriserv:OJ.L_.2021.10_9.01.0071.01.ENG) Эмитент ожидает существенный рост спроса со стороны европейских контрагентов. Европейский рынок привлекателен по двум основным причинам: он третий по величине в мире и в 10 раз превосходит рынок России и СНГ, а также он удобно расположен с точки зрения логистики, Эмитент доставляет кабель до наиболее значимых потребителей за 10-14 дней. Активное продвижение на рынок Европы началось в 2015г. Основная Стратегия на период 2015-2020гг заключалась в OEM поставках кабеля, то есть поставках кабеля под брендами европейских производителей и дистрибьюторов. Это позволило набрать критическую массу знаний и опыта в части требований клиентов, характеристик кабеля, специфики рынка. За это время освоили совершенно новую линейку кабелей, наиболее популярную в Европе – микро-кабели для задувки в пластиковую микро-канализацию. Фокусный сегмент рынка – телекоммуникационные компании и подрядчики, прокладывающие оптические сети в интересах телеком операторов и других заказчиков (например, муниципалитеты и земли в Германии). Фокус не на клиентах первого уровня, таких как Deutsche Telekom или British Telecom, а на клиентах уровня 2 и 3, которые более динамичны в принятии решений и зачастую обделены вниманием крупных поставщиков, занятых прежде всего обслуживанием клиентов первого уровня. В связи с либерализацией рынка телекоммуникаций и стимулированием инвестиций в развитие сетей, появляется все больше независимых частных операторов, подрядчиков и владельцев инфраструктуры. Это один из основных сегментов потенциальных клиентов. Эмитент постоянно ведет разработки новых видов оптических кабелей. У Эмитента, одного из немногих в России и СНГ есть собственный Испытательный Центр, который запустил в 1 квартале 2021 года новый стенд на перекачку спецкабелей, единственный в России.

В связи с введением санкций 2022 Стратегии развития Эмитента дорабатывается и будет актуализирована летом 2022 года. На момент формирования Отчета (май 2022) ожидается шестой пакет санкций, который может повлиять на показатели общества. Весной 2022 года были разработаны новые логистические цепочки, заключены контракты на поставку материалов с поставщиками из других стран (не объявлявших санкции).

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Рынок России и СНГ

Россия и страны СНГ являются базовым рынком, на котором осуществляет свою деятельность Эмитент.

Рынок России развивается под влиянием мировых тенденций, а также под влиянием внутренних специфичных факторов. Стоит отметить, что после 2014 года рынок поддерживается государственными программами по развитию Цифровой экономики.

На рынке России и СНГ Эмитент присутствует как с сетью партнеров-дилеров, так и с прямыми контрактами с крупнейшими заказчиками.

Эмитент принимает активное участие в реализации федерального проекта по Устранению цифрового неравенства (в рамках национального проекта «Цифровая экономика»). Реализация проекта УЦН пролонгирована до 2030 года в связи с его расширением. Увеличение объемов проекта произошло из-за принятия поправок в закон «О Связи», расширяющих перечень населенных

пунктов, в которые должен быть проведен интернет: список расширяется за счет населенных пунктов с числом жителей начиная со 100 человек. В рамках вышеуказанного проекта на протяжении последних 5 лет Эмитент является основным поставщиком кабеля.

Необходимо отметить, что другие проекты в рамках национального проекта «Цифровая экономика» также оказывают положительное влияние на рынок и потенциальные результаты основной хозяйственной деятельности Эмитента. Наиболее важные – это подключение больниц к сети Интернет и подключение социально-значимых объектов к сети Интернет.

Также одна из позитивных тенденций внутреннего рынка, которая может положительно повлиять на результаты хозяйственной деятельности Эмитента, связана с износом магистральных сетей и началом работ по их замене. Первый крупный проект - это проект TEA NEXT (Транзит Европа-Азия нового поколения), реализуемый ПАО «Ростелеком» в консорциуме с инвесторами. Проект предполагает прокладку кабеля по территории России от Балтийского моря до Находки, протяженность маршрута будет составлять порядка 12 000 км. Весь проект рассчитан на 3 года, активное строительство сети должно завершиться за 2 года. Предварительная стоимость кабеля для этого проекта составляет 5 млрд. руб. В настоящее время (весна 2022) сроки реализации проекта и объем пересматриваются на уровне Правительства РФ. Нами ожидается незначительное изменение вводных данных.

Для развития розничных продаж Эмитент реализует проект по созданию региональных складов на базе партнеров-дилеров, на которых постоянно поддерживается необходимый запас ходового кабеля. Продажи кабеля через региональные склады ежегодно удваиваются. Важно отметить, что работа со складами переведена в специальный интернет-магазин, с помощью которого и Общество, и дилеры осуществляют перемещение кабеля между складами, продажу кабеля со складов, в реальном режиме времени видят остатки по всем складам.

Европейский рынок.

Европейский рынок является ключевым для Эмитента. Это один из самых больших рынков по объемам – в 10 раз больше объема рынка России и СНГ. Кроме того, европейский рынок удобен для Эмитента с географической точки зрения.

Рынки Германии и Великобритании являются наиболее важными для Эмитента, поскольку проникновение оптоволокна на них пока незначительно и существенно отстает от лидеров - Франции и Испании. Проникновение оптоволокна в Германии и Великобритании находится на уровне менее 10%, то есть менее 10% пользователей Интернета подключены к сети Интернет с помощью оптического волокна. Тогда как в крупных странах-лидерах (Испания и Франция) это показатель составляет на текущий момент 25-50%.

Необходимо отметить, что пандемия COVID2019 и вызванный ею карантин, еще больше подстегивают страны Европы инвестировать в широкополосные сети, так как их наличие является важнейшим фактором восстановления экономики.

Эмитент работает на европейском рынке через ряд торговых представительств.

Рынок США

Объем рынка США в 13 раз больше рынка России и СНГ. На американском рынке Эмитент фокусируется прежде всего на сегменте электроэнергетики с такими продуктами как оптический кабель, встроенный в грозозащитный трос и самонесущий оптический кабель. Основной технический стандарт для ОКГТ и ОКСН является гармонизированным и практически идентичен для США и для России.

Обстоятельства сложились таким образом, что компания-партнер, с которой Эмитент сотрудничал в США, приняла решение свернуть бизнес. В начале 2017 года Эмитент принял решение о продолжении своей деятельности на этом рынке и основал новую компанию под брендом «Инкаб» с партнером Майком Риддлом, который ранее руководил продажами в компаний-партнере. Так весной 2017 года появилось Incab America LLC.

В 2019 году результатом деятельности Эмитента на рынке США стал трехкратный рост продаж (эквивалент 5 млн. долларов США), по результатам 2020 года продажи выросли до 12 млн. долларов США.

Стоит отметить, что полноценная работа на рынке США стала возможна только при максимальной локализации производства. На сегодня Эмитент производит в США готовый ОКГТ.

Рынок ОКГТ – это рынок проектов по реконструкции ЛЭП (линии электропередач), либо проектов по строительству новых ЛЭП. В основном ОКГТ применяют на линиях от 110 кВ и выше. Рынок ОКСН – более динамичный и затрагивает в основном сегмент распределительных сетей (от 0,4 кВ). в этом сегменте начинается бум прокладки волокна по линиям электропередач для подключения к сети Интернет абонентов, уже подключенных к сети электроэнергетики.

Правительство США стимулирует прокладку волокна на ЛЭП через специальные программы, выделяет деньги для энергокомпаний и кооперативов на реализацию таких проектов, особенно в малонаселенной (Rural) местности.

Рынок в США имеет ряд особенностей, которые делают его похожим на рынок России. Прежде всего схожесть рынков определяется большими размерами территорий стран, что, в свою очередь, ведет к большой доле подвесных кабелей (самонесущие, ОКГТ, дроп-кабели), применяемых при строительстве сетей.

Для группы Инкаб самонесущие оптические кабели (ОКСН) и оптические кабели, встроенные в грозозащитные тросы (ОКГТ) являются ключевыми продуктами в сегментах телекоммуникаций и энергетики. Схожесть массово применяемых типов кабелей и наша специализация на этих типах предопределили нашу продуктовую и рыночную стратегию на рынке США.

Фокусный сегмент рынка для Эмитента – Группы компаний энергетического сектора, занимающиеся передачей электроэнергии (power utilities). Это Группы компаний владеющие, модернизирующие и строящие новую инфраструктуру ЛЭП, на которой также размещаются оптические кабели. ОКГТ является неотъемлемой частью ЛЭП, а ОКСН получил массовое распространение, как раз за счет его размещения на инфраструктуре ЛЭП, что делает строительство сетей сравнительно быстрым и недорогим.

Сегмент энергокомпаний США включает в себя сотни компаний, от крупных частных компаний (investor owned), таких как American Electric Power или Oncor, до небольших кооперативов, обслуживающих определенные районы в конкретном штате, например, Central Electric Cooperative из штата Миссури. То есть, этот рыночный сегмент представляет собой децентрализованный рынок, без существенно доминирующих покупателей, что дает возможность входа на рынок за счет преимуществ продукта и сервиса.

Важно отметить, что большая часть государственной поддержки развития широкополосного доступа и устранения цифрового неравенства как раз попадает в сегмент рынка Эмитента. Так как развитие широкополосного доступа через строительство волоконно-оптических сетей в одноэтажной Америке, в малонаселенных и труднодоступных регионах ведется, во многом, с использованием инфраструктуры электроэнергетики. Это означает, что Группы компаний из этого сектора получают финансовую поддержку на развитие волоконно-оптических сетей, тем самым значительно увеличивается спрос на оптические кабели с их стороны. Отдельно хотим подчеркнуть, что стратегия развития продаж Эмитента на рынке США предполагает рост доли рынка с 0,7% в 2020 года до 2% в 2025г. Такая задача является выполнимой.

По состоянию на май 2022 года юридическая структура Группы изменилась, риски по взаимосвязям иностранных компаний исключены.

Конкуренты:

На рынке кабельно-проводниковой продукции присутствует большое количество производителей. Всего в РФ действует около 100 предприятий, выпускающих кабельную продукцию различных видов. Все крупные отраслевые заводы, а их в России сегодня около 30, входят в НП «Ассоциация «Электрокабель»», выпускающую более 90% всего кабеля в России.

Можно выделить следующих наиболее крупных производителей кабельной продукции: ООО «Сарансккабель», ОАО "Рыбинский кабельный завод", ЗАО "СКК", Группа компаний «Севкабель» (Севкабель-Холдинг), АО «Росскат», ООО «ЭМ-Кабель», ООО «Людиновоккабель».

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений:

ООО «ИНКАБ» является головной компанией Группы, в которую входят следующие общества по состоянию на 31.12.2021 г.:

1) Общество с ограниченной ответственностью «Окей-Кабель». Основным видом деятельности является продажа оптического кабеля. Общество находится под прямым контролем ООО «ИНКАБ».

2) Общество с ограниченной ответственностью «Инкаб.Про». Основным видом деятельности данного общества является разработка проектной документации. Общество находится по прямому контролем ООО «ИНКАБ».

3) Общество с ограниченной ответственностью «Тералинк» (ассоциированная организация). Основным видом деятельности является исследовательская деятельность. Общество находится под косвенным контролем ООО «ИНКАБ».

4) Общество с ограниченной ответственностью Центр Технических Компетенций «ВОЛС. Эксперт». Основным видом деятельности является учетная деятельность. Общество находится под прямым контролем ООО «ИНКАБ».

5) R+D Photonics GmbH. Основным и единственным видом деятельности является продажа оптического кабеля на европейском рынке. Основная задача общества – представительство, торговый дом на европейском рынке. До начала сотрудничества с Emtelle (до 2020 г.), компания активно использовалась для продажи продукции. После создания Emcab GmbH (50% Emtelle, 50% ООО Инкаб), существует для единичных прямых контрактов, которые не может обслужить Emcab. Общество находится под прямым контролем ООО «ИНКАБ».

6) Intelligent Cable Group GmbH. Основным и единственным видом деятельности является продажа оптического кабеля на европейском рынке. Общество активно не участвует в деятельности группы, обороты минимально необходимые для административного содержания компании. Общество находится под прямым контролем ООО «ИНКАБ».

7) EMCAB GmbH (совместное предприятие). Основным видом деятельности является производство и продажа оптического кабеля. Общество находится под прямым контролем ООО «ИНКАБ», принадлежит 50%. Общество закупает полуфабрикаты у ООО Инкаб, далее на собственных производственных мощностях (Эрфурт, Германия) дорабатывает полуфабрикаты до готовой продукции и совместно с Emtelle (принадлежит 50% EMCAB GmbH) реализует продукцию на европейском рынке.

8) Wires&Bytes GmbH (ассоциированная организация). Основным видом деятельности является продажа специального оптического кабеля. Это особый вид кабеля, производимый на пермской площадке. Общество является спец.проектом для продвижения новых видов кабелей, для различных сфер промышленности: безопасность, нефтегазовая промышленность и тд. Общество находится под прямым контролем ООО «ИНКАБ».

9) INCAB America Limited Liability Company. Основным видом деятельности является производство и продажа оптического кабеля. Основное дочернее общество Группы за рубежом, занимающееся производством оптического кабеля в Северной Америке с 2017 года (Арлингтон, США). Как и EMCAB GmbH, INCAB America LLC закупает полуфабрикаты у пермской площадки, далее готовую продукцию продает на рынки Северной и Южной Америки.

10) INCAB Specialty Cables Limited Liability Company (в настоящий момент общество находится в стадии ликвидации). Основным видом деятельности являлась продажа оптического кабеля.

ООО «ИНКАБ» осуществляет самостоятельную финансово-хозяйственную деятельность, одновременно выполняя управленческие функции по отношению к дочерним компаниям.

По состоянию на май 2022 года юридическая структура Группы изменилась, риски по взаимосвязям иностранных компаний исключены.

1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

Учредителем и единственным участником ООО «ИНКАБ» является Смильгевич Александр Вадимович. Уставный капитал составляет 10 000 (Десять тысяч) рублей. Высшим органом Общества является Общее собрание участников общества (Единственный участник). Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества – генеральным директором, который подотчетен общему собранию участников. ФИО Генерального директора: Смильгевич Александр Вадимович Год рождения: 1980 год Образование: высшее Пермский государственный Университет им. Горького, экономический факультет Все должности, занимаемые таким лицом в эмитенте и других организациях за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период	Наименование организации	Должность
2008 – настоящее время	ООО «Инкаб»	Генеральный директор
2019 – настоящее время	R+D Photonics GmbH	Президент
2019 – настоящее время	время INCAB Specialty Cables Limited Liability Company	Президент

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).

ООО «ИНКАБ» присвоен кредитный рейтинг от аналитического рейтингового агентства АКРА: BBB- прогноз стабильный (присвоение состоялось 12.10.2020г.). Указанный рейтинг был подтвержден 11 октября 2021 года.

1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ (информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ).

Информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ/Сегмент РИИПрайм. Не применимо к Эмитенту.

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Общество с ограниченной ответственностью «Инкаб» - завод по производству оптического кабеля. Общество выпускает оптические кабели связи, которые повсеместно применяются при строительстве сетей связи (широкополосный доступ в Интернет, кабельное телевидение, телефонная связь).

Общество выпускает кабели практически для всех условий эксплуатации: для подвеса на опорах, для прокладки в кабельной канализации, для прокладки внутри зданий. Продукция Эмитента сертифицирована Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Продукция Эмитента реализуется на территории России, СНГ, Европы и США.

Основные показатели деятельности Эмитента, тыс. руб.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год
Выручка	4 086 447	4 798 619	6 280 100
Себестоимость продаж	-3 141 408	-3 843 091	-4 950 714
Валовая прибыль (убыток)	945 038	955 528	1 329 386
Коммерческие расходы	-65 905	-122 095	-179 329
Управленческие расходы	-226 193	-261 825	-401 515
Прибыль (убыток) от продаж	652 940	571 608	748 542
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению	2 481	5 324	7 365
Проценты к уплате	-180 606	-201 973	-194 795
Прочие доходы	174 493	516 230	450 438
Прочие расходы	-277 951	-675 460	-640 373
Прибыль (убыток) до налогообложения	371 357	215 729	371 177
Текущий налог на прибыль	-69 757	-54 816	-87 430
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-3 480	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	-8 623	-46 853	-70 511
Изменение отложенных налоговых активов	629	-7 963	-16 920
Прочее	-53	-28	-900
Чистая прибыль (убыток)	293 553	160 885	282 847

Источник: Данные аудированной бухгалтерской отчетности по РСБУ за 2019, 2020 и 2021 годы.

За период с 2019 по 2021 год Эмитент увеличил выручку в 1,5 раза с 4 086 млн. руб. до 6 280 млн. руб., что обусловлено ростом рынка РФ, активным выходом на новые рынки Америки и Европы, ростом производственных мощностей.

Прочие доходы и расходы отражают изменения в имуществе Общества в части реализации имущества и списания незавершенного производства.

За последние 3 года Эмитент демонстрирует положительную динамику по показателю «Чистая прибыль».

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Оценка финансовых показателей Эмитента производится на основании аудированной бухгалтерской отчетности.

Финансовое состояние Эмитента характеризуется как финансово устойчивое и стабильное.

Ключевые показатели, тыс. руб.	2019	2020	2021
Общий долг	2 645 684	3 250 483	2 786 365
Чистый долг	2 411 335	3 184 035	2 676 700
Выручка (доход от реализации)	4 086 447	4 798 619	6 280 100
EBITDA	817 222	792 054	965 137
EBITDA margin	20%	17%	15%
Чистый долг/ EBITDA	2,95x	4,02x	2,77x
Операционный денежный поток (OCF)	137 102	-161 789	828 869

Источник: Данные аудированной бухгалтерской отчетности по РСБУ за 2019, 2020 и 2021 годы.

Показатель Общий долг = Строка Кредиты и займы раздела Краткосрочные обязательства + строка Кредиты и займы раздела Долгосрочные обязательства в бухгалтерском балансе по форме 1.

Чистый долг = Строка Кредиты и займы раздела Краткосрочные обязательства + строка Кредиты и займы раздела Долгосрочные обязательства - строка Денежные средства и эквиваленты в бухгалтерском балансе по форме 1.

Выручка= строка Выручка Отчета о прибыли и убытке по форме 2.

EBITDA = строка Чистая прибыль + Финансовые расходы - Финансовые доходы + Налог на прибыль + Прочие расходы - Прочие доходы + Амортизация согласно расшифровок Себестоимости, Коммерческих и Административных расходов Отчета о прибыли и убытке по форме 2 и Расшифровки 6. Затраты на производство. Данный показатель представляет собой прибыль до уплаты процентов по привлечённым кредитам и займам, налога на прибыль и амортизации.

Показатель EBITDA отражает денежный поток от операционной деятельности Группы компаний, который остаётся в распоряжении кредиторов, инвесторов и учредителей.

EBITDA margin = EBITDA/ Выручка *100% - отношение EBITDA к выручке в процентах.

Чистый долг/EBITDA = отношение Чистого долга к EBITDA.

Данный показатель - это мультипликатор, показывающий долговую нагрузку Группы компаний, относительно денежного потока за вычетом амортизации, процентов и налогов, он показывает за сколько лет компания сможет рассчитаться по кредитным долговым обязательствам при текущем уровне доходности.

Операционный денежный поток = строка Сальдо денежных потоков от операционной деятельности Отчета о движении денежных средств по форме 4.

Общий долг Эмитента вырос с 2019 по 2021 год незначительно, на 140 682 тыс. руб. или на 5%.

Чистый долг также демонстрирует рост в указанный период (возрастание с 2 411 млн. руб. до 2 677 млн. руб., или на 266 тыс. руб. (+10%). Это объясняется активным использованием банковского финансирования, что наглядно демонстрирует эффективность стратегии Эмитента в области привлечения источников для развития бизнеса.

Выручка за период 2019-2021 гг. выросла на 2 194 млн. руб. или на 35% (с 4 086 млн. руб. до 6 280 млн. руб.). Кроме того, Операционный денежный поток, отражающий тенденции в поступлении денежных средств, имеет отчетливую положительную динамику: с 2019 года этот показатель вырос на 692 млн. руб., что на 83% больше в 2021 году по сравнению с 2019.

Важнейший показатель, отражающий способность Эмитента генерировать денежные потоки от основного бизнеса - EBITDA также увеличился с 817 млн. руб. до 965 млн. руб., или на 148 млн. руб. (на 15%)

Показатель EBITDA margin имеет тенденцию к снижению с 20% в 2019 году до 15% в 2021, это обусловлено тем, что в 2021 году Эмитент начал цифровую трансформацию бизнеса (переход на новую учетную систему SAP), в связи с чем выросли затраты на ФОТ и прочие расходы, связанные с внедрением системы.

Показатель Чистый долг/EBITDA в 2021 году снизился по сравнению с показателем за 2019 год, что характеризует способность Эмитента при текущем уровне дохода справляться с долговой нагрузкой.

Деятельность ООО «Инкаб» за последние три года является рентабельной. Рентабельность обеспечивается за счёт сочетания достаточно высокого уровня маржинальности продукции, способности Группы компаний удовлетворять все запросы партнеров в кратчайшие сроки и высоким качеством выпускаемой продукции (при этом имеющей конкурентную цену). Финансовое положение Эмитента можно оценить, как стабильное, характеризующееся положительной динамикой и перспективами роста.

В стратегии развития ООО «Инкаб» прописаны следующие задачи на ближайшее будущее:

- снижение показателя Чистого долга в части Краткосрочных кредитов
- рост показателя EBITDA за счет дальнейшего развития дочерних и зависимых обществ, а также внутрироссийских продаж телекоммуникационным компаниям.

С целью оптимизации EBITDA руководство Эмитента придерживается политики сокращения постоянных затрат в зависимых и дочерних обществах с корреляцией оптимального уровня издержек от величины полученной выручки.

Бизнес Эмитента осуществляется в отрасли, которая динамично и стремительно развивается в условиях пандемии, поскольку спрос на продукцию Группы компаний демонстрирует резко возросший интерес со стороны потребителей - крупнейших игроков на рынке телекоммуникационных услуг и других компаний, наименее подверженных рискам в период коронавирусной инфекции.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.

Показатели финансовой деятельности Эмитента, тыс. руб.

Показатель	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Валюта баланса	4 008 841	4 816 936	5 452 654
Основные средства	1 445 364	1 610 986	1 611 651
Нематериальные активы	233	210	909
Собственный капитал	11 261	104 734	348 581
Запасы	1 200 742	1 072 227	1 087 331
Дебиторская задолженность	951 306	1 542 680	2 080 619
Денежные средства и эквиваленты	234 349	66 448	109 666
Кредиторская задолженность	1 279 658	1 371 266	2 237 179
Кредиты и займы	2 645 684	3 250 483	2 786 365

Выручка	4 086 447	4 798 619	6 280 100
Чистая прибыль	293 553	160 885	282 847

Источник: Данные аудированной бухгалтерской отчетности по РСБУ за 2019, 2020 и 2021 годы.

Валюта баланса= строка Баланс в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Основные средства = строка Основные средства в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Нематериальные активы=строка Нематериальные активы в Бухгалтерском балансе по форме

1.

Собственный капитал=строка Итого раздела III. Капитал и резервы в Бухгалтерском балансе по форме 1, включает Уставный капитал, Нераспределенную прибыль.

По состоянию на 31 декабря 2021 года, данный показатель составил 348 581 тыс. руб.

Запасы=строка Запасы в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Дебиторская задолженность=строка Дебиторская задолженность в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Денежные средства и эквиваленты=строка Денежные средства и эквиваленты в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Кредиторская задолженность = строка Кредиторская задолженность в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Кредиты и займы = сумма строк Кредиты и займы раздела Долгосрочные обязательства и Кредиты и займы Краткосрочные обязательства в Бухгалтерском балансе по форме 1.

Выручка= строка Выручка Отчета о прибыли или убытке по форме 2.

Чистая прибыль = строка Чистая прибыль Отчета о прибыли или убытке по форме 2.

Структура активов и пассивов ООО Инкаб, тыс. руб.	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Активы			
Нематериальные активы	233	210	909
Результаты исследований и разработок	10 206	10 206	116
Основные средства	1 445 364	1 610 986	1 611 651
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	220 125
Финансовые вложения	26 878	81 389	81 354
Отложенные налоговые активы	9 901	14 864	15 571
Прочие внеоборотные активы	65 439	198 869	217 419
Запасы	1 200 742	1 072 227	1 087 331
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	5 067	9 099	2 449
Дебиторская задолженность	951 306	1 542 680	2 080 619
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	25 815	170 806	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	234 349	66 448	109 666
Прочие оборотные активы	33 541	39 152	25 444
Итого активов	4 008 841	4 816 936	5 452 654
Пассивы			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11 261	104 724	348 571

Долгосрочные заемные средства	1 788 972	2 051 707	1 315 176
Отложенные налоговые обязательства	47 291	60 217	77 843
Краткосрочные заемные средства	856 712	1 198 776	1 471 190
Кредиторская задолженность	1 279 658	1 371 266	2 237 179
Оценочные обязательства	24 937	30 176	2 685
Прочие обязательства	0	59	0
Итого пассивов	4 008 841	4 816 936	5 452 654

За последние три года активы Эмитента выросли в 1,36 раз. Основа роста активов – увеличение стоимости основных средств и рост дебиторской задолженности.

Основные средства составляют 30 % от общей величины активов ООО «Инкаб» по состоянию на 31.12.2021 года, они представлены производственным оборудованием для производства кабельной продукции.

Нематериальные активы - это товарные знаки, лицензии и производимыми НИОКР, направленными на развитие инновационного потенциала ООО «ИНКАБ».

Запасы составляют 20% от величины активов Группы. Компания использует собственные складские помещения и проводит обоснованную политику в области обеспечения Эмитента необходимыми материалами и комплектующими, кроме того, заключены долгосрочные договоры на поставку сырья для осуществления основной деятельности ритмично и без задержек.

Дебиторская задолженность составляет 38% от величины активов Группы компаний, объем дебиторской задолженности в 2021 году вырос в связи с ростом выручки от реализации продукции, кроме того, стоит отметить, что в ООО «Инкаб» проводится активная работа с покупателями с целью своевременной и полной оплаты согласно условиям контрактов.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Наименование кредитора	2019
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)	253 000
Публичное акционерное общество «Сбербанк России»	603 712
Итого краткосрочные заемные средства	856 712
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)	288 027
Публичное акционерное общество «Сбербанк России»	1 500 945
Итого долгосрочные заемные средства	1 788 972

Наименование кредитора	2020
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)	424 087
Публичное акционерное общество «Сбербанк России»	774 689
Итого краткосрочные заемные средства	1 198 776
Банк ВТБ (публичное акционерное общество)	300 000
Публичное акционерное общество «Сбербанк России»	1 751 707
Итого долгосрочные заемные средства	2 051 707

Наименование кредитора	2021
Публичное акционерное общество «Сбербанк России»	1 367 973
АО РОСЭКСИМБАНК	102 635
ФК ОТКРЫТИЕ ПАО БАНК	581
Итого краткосрочные заемные средства	1 471 190

Публичное акционерное общество «Сбербанк России»	530 176
ФК ОТКРЫТИЕ ПАО БАНК (облигации - держатели ФЛ и ЮЛ)	785 000
Итого долгосрочные заемные средства	1 315 176

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату (на 31.12.2021).

Дебитор	Сумма	Доля в общей сумме задолженности
INCAB AMERICA LLC	954 376	45,87%
EMCAB GMBH	194 174	9,33%
Юнител Инжиниринг ООО	136 754	6,57%
R+D Photonics GmbH (Германия)	112 865	5,42%
Wires&Bytes GmbH (Германия)	64 812	3,12%
Прочие дебиторы	617 639	29,69%
Итого	2 080 619	100,00%

Кредитор	Сумма	Доля в общей сумме задолженности
ОКЕЙ-КАБЕЛЬ ООО	380 453	17,01%
CORNING TECHNOLOGIES INDIA PRIVATE LIMITED	198 097	8,85%
ТЕХНИЧЕСКИЕ НИТИ ООО	135 276	6,05%
Корнинг СНГ	113 960	5,09%
TMT ООО	89 978	4,02%
2M ООО (новый)	64 505	2,88%
Прочие кредиторы	1 254 910	56,09%
Итого	2 237 179	100,00%

2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

Общество с ограниченной ответственностью «Инкаб» - завод по производству оптического кабеля. Эмитент выпускает оптические кабели связи, которые повсеместно применяются при строительстве сетей связи (широкополосный доступ в Интернет, кабельное телевидение, телефонная связь).

Эмитент выпускает кабели практически для всех условий эксплуатации: для подвеса на опорах, для прокладки в кабельной канализации, для прокладки внутри зданий.

Продукция Эмитента сертифицирована Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Продукция Эмитента реализуется на территории России, СНГ, Европы и США.

2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.

На текущий момент Общество не участвует в судебных процессах/спорах, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние².

2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Порядок идентификации, анализа, оценки, оптимизации и контроля данных рисков определяется внутренними документами, в том числе Стандартом Предприятия СТП 10-13-05-18 от 26.09.2018 г. по управлению рисками и внутреннего контроля ООО «Инкаб», который направлен на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты деятельности.

Существуют следующие основные риски, с которыми может столкнуться Общество в процессе осуществления основной хозяйственной деятельности:

Риск 1. Основным отраслевым риском на рынке России и стран СНГ для Общества является риск демпинга цен со стороны китайских производителей оптических волоконных кабелей. В Китае созданы значительные мощности по производству оптического кабеля, а замедление внутреннего потребления оптического кабеля в Китае может привести к массовому предложению китайской продукции на рынке России и стран СНГ, что может негативно повлиять на объемы продаж продукции ООО «Инкаб». Необходимо отметить, что в России данный риск нивелируется участием Общества в крупных инфраструктурных государственных инвестиционных проектах и наличием значительной технической экспертизы для участия в подобных проектах. Для внутреннего рынка Компания оценивает вероятность возникновения указанного риска как умеренную. Эмитент не имеет намерения конкурировать с китайскими производителями ОВК по параметрам цены и планирует заместить потенциальную выпадающую долю рынка стран СНГ значительным приростом продаж на рынке США и Евросоюза.

В настоящее время в США оптоволоконный кабель (далее также – ОВК) от китайских производителей облагается пошлиной в 30%. В Европейском союзе в настоящее время ведется антидемпинговое расследование в отношении китайских производителей оптического кабеля. С высокой долей вероятности на территории Европейского союза продукция указанных производителей оптического кабеля будет обложена импортной пошлиной до 43%.

Риск 2. Вторым значимым отраслевым риском для Общества (в отношении и российского рынка, и европейского, и рынка США) является риск нестабильности цен на сырье и нарушение логистических цепочек поставок сырья и продукции по причине пандемии и локдаунов в отдельных юрисдикциях. Вероятность возникновения указанного риска оценивается Эмитентом как умеренная. Действия Общества по управлению риском в данном случае связаны с постоянным мониторингом цен на сырье, поиском адекватных аналогов, своевременным изменением цен на отгружаемую продукцию и поиском оптимальных вариантов маршрутов поставки своей продукции на удаленные рынки.

Риск 3. Отмена государственных программ по цифровизации социально-значимых объектов (для российского рынка). Вероятность возникновения риска оценивается ООО «Инкаб» как низкая вследствие следующей причины: развитие информационных технологий неизбежно, т.к. полностью охватывает все сферы жизни: образование, здравоохранение, транспортные инфраструктурные проекты и т.д. Однако следует отметить, что отмена и отсрочка внедрения интернет-технологий на государственном уровне увеличит альтернативные затраты, что в итоге не

² Отсутствуют существенные судебные процессы/споры в значениях, определенных Положением Банка России №714-П от 27.03.2020 г. «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»

даст эффекта экономии. Эффект экономии при внедрении цифровых технологий заключается в сокращении операционных затрат на персонал, административно-хозяйственные расходы и т.д. Таким образом, в случае гипотетической отмены государственных программ по цифровизации, расходы на содержание старой инфраструктуры сохранятся.

Риск 4. Запрет на ввоз импортных материалов для изготовления оптического кабеля (для российского рынка). Вероятность возникновения указанного риска оценивается Обществом как низкая. Эмитент является не только импортером материалов, но и экспортером готовой продукции. Поддержка экспортеров в настоящее время является одной из приоритетных государственных задач в развитии реального производства.

Риск 5. Определенные виды расходов Общества зависят от общего уровня цен в России, ускорение темпов инфляции может оказать негативный эффект на финансовые результаты Эмитента. Вероятность возникновения указанного риска оценивается ООО «Инкаб» как достаточно высокая.

Риск 6. Применительно к российскому рынку (как основному рынку присутствия Общества): Эмитент подвергается рискам, связанным с ухудшением состояния экономики России, снижением доходов населения и сопутствующими валютными, процентными, инфляционными рисками в рамках общей макроэкономической ситуации.

Снижение уровня доходов ООО «Инкаб» может сказаться на результатах его финансово-хозяйственной деятельности, и как следствие на его способности исполнять обязательства по ценным бумагам. Однако Общество оценивает вероятность развития подобного негативного сценария как незначительную.

Инвесторам необходимо тщательным образом оценить собственные риски и принять решение о целесообразности инвестиций с учетом существующих рисков.

ООО «Инкаб» предпринимает все возможные усилия для минимизации риска влияния негативных изменений в отрасли. Компания осуществляет взвешенную политику по привлечению заемных средств и финансовое планирование с учетом возможных негативных сценариев, в связи с этим указанные риски окажут ограниченное влияние на результаты деятельности Общества и исполнение обязательств по ценным бумагам.

Для нивелирования валютных рисков, реализовавшихся в 2014 году, в 2015 году была пересмотрена Стратегия развития Общества: принято решение о выходе на международные рынки. Так как при производстве оптического кабеля используется импортное сырье, необходимо было повышать объемы экспортной выручки. В 2016-2017 гг. были созданы торговые дома/представительства, через которые готовая продукция продавалась на рынки Европы и США. После оценки рынка и своих возможностей было принято решение о создании полноценного производственного предприятия в США. Так в 2017 году было создано дочернее предприятие Incab America LLC. В настоящий момент Эмитент имеет собственную производственную площадку в США (Арлингтон, Техас) и совместное предприятие с крупнейшим производителем кабельной микроканализации в Европе Emtelle GmbH (Германия, Эрфурт). Одной из ключевых задач на период действия Стратегии 2020-2025 является увеличение доли выручки зарубежных направлений и достижение уровня 40-60% в общем объеме продаж.

Также необходимо отметить, что деятельность Эмитента подвержена различным финансовым рискам, включая инфляционные риски, риск изменения процентных ставок в отношении потоков денежных средств и справедливой стоимости, кредитному риску и риску ликвидности. Общая программа по управлению рисками Эмитента учитывает непредсказуемость финансовых рынков и направлена на минимизацию потенциальных неблагоприятных воздействий на финансовые показатели.

Рост ставок по вновь привлекаемым кредитным ресурсам может привести к незапланированному увеличению расходов по обслуживанию кредитного долга, и соответственно, увеличению расходов по уплате процентов Общества.

Уменьшение процентных ставок приведет к экономии средств Эмитента по обслуживанию кредитного долга. Помимо прочего, это может позволить направить средства на погашение части долга, что, в свою очередь, приведет к уменьшению задолженности по кредитам, и в дальнейшем к уменьшению стоимости обслуживания долга.

Эмитент не испытывает серьезных проблем с ликвидностью, так как работает на рынке «B2B» (Business for business) с клиентами-покупателями, имеющими стабильный доход и денежный поток. Также ведется регулярная работа с пулом банков-кредиторов, в связи с чем объем открытых лимитов как правило в 1,5 раза превышает потребности Общества в кредитовании. Валютные риски снижаются наличием экспортной выручки.

Реальный доход по эмитируемым Биржевым облигациям подвержен влиянию инфляционного риска. Инфляция может негативно отразиться на выплатах Эмитента по Биржевым облигациям, однако Эмитент оценивает степень такого влияния как незначительную. Определенные виды расходов Эмитента зависят от общего уровня цен в России, ускорение темпов инфляции может оказать негативный эффект на финансовые результаты Эмитента.

При росте инфляции Эмитент планирует зеркально увеличивать цены на свою продукцию. Данное условие является обязательным в типовых договорах на поставку продукции.

Наиболее подверженные воздействию процентного риска показатели финансовой отчетности Эмитента – статьи отчета о прибылях и убытках, отражающие проценты к уплате и чистую прибыль. Увеличение рыночных процентных ставок увеличивает процентные расходы Эмитента, и соответственно снижает его чистую прибыль.

Эмитентом принята финансовая стратегия, в рамках которой он максимально возможно участвует в различных государственных программах по кредитованию (программы МинПромТорга РФ, Фонда развития предпринимательства, программы Росэксимбанка).

Валютному риску подвержены статьи по закупке материалов и оборудования. Вероятность риска средняя. Кроме того, Эмитент активно развивает экспортное направление и увеличивает долю экспортной выручки в портфеле через свои дочерние общества.

Наиболее подверженный воздействию риска роста инфляции показатель финансовой отчетности Эмитента – чистая прибыль. В случае резкого роста инфляции этот показатель будет падать. В связи с тем, что продукция Общества пользуется постоянным спросом, увеличение цен на готовый кабель не приведет снижению спроса, таким образом данный риск оценивается Эмитентом как минимальный.

3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента.

Иная информация отсутствует.