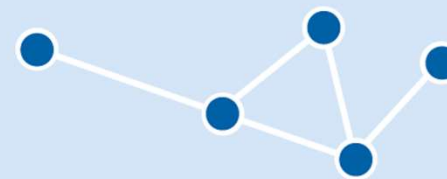




Разработка и производство
телекоммуникационного
оборудования



Стратегия развития
2019-2025 г.г.



www.b4com.tech



EXECUTIVE SUMMARY

- **ООО «БифоркомТек»** создана в 2015 году для разработки инновационных решений в области ИТ, Телекома и передачи данных, а также производства высокотехнологичного радиоэлектронного оборудования;
- В 2018 году компания привлекла в МСП Банке финансирование в размере 389 млн. рублей на 8 лет для строительства собственного завода и закупки комплектующих;
- В июне 2019 - стал резидентом ОЭЗ «Технополис «Москва»;
- В 2020 г. Компания запустила в эксплуатацию **собственное производство (завод)** на территории ОЭЗ «Технополис «Москва» на площади 1 тыс. кв.м² с производительностью 50 тыс. устройств в год; Текущее производство: **выпуск 5 типов** продукции: маршрутизаторы СРЕ для помещений/ТП/транспорта; СРЕ для улицы с антенной 12.5-15.5 dBi; Альтернативная антенна для уличного СРЕ 15-17 dBi; Промышленные СРЕ;
- Компания владеет патентами на технологию **SD MAN** и **статусом ТОРП РФ** от МинПромторга;
- Выручка компании за 2019 год составила **245 млн руб.**, Выручка увеличилась **в 13 раз** к 2018 г. Продано/произведено в 2019г. – **11,7 тыс. шт.**;

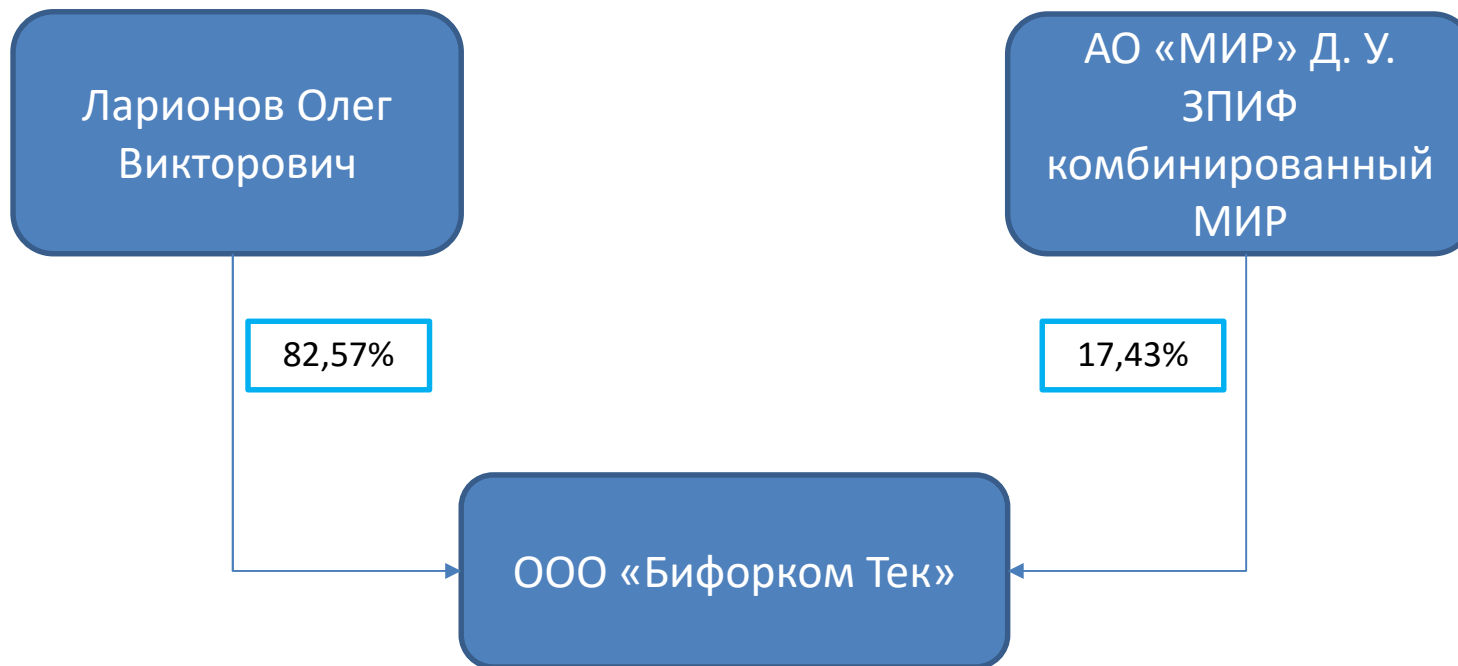
- **Основные клиенты:** Сбербанк, Ростелеком, ОЭК. На данных клиентов приходится около 80% выручки компании;
- Компания финансирует бизнес как за счет собственных средств, так и кредитов МСП Банка: ВКЛ 172 млн., НКЛ 117 млн., НКЛ 100 млн.,
- Структура общего долга компании на 31.12.2020 составляет **206 млн. рублей** :
 - Кредит МСП банка: ВКЛ - 68 млн. руб.;
 - Кредит МСП банка: НКЛ - 96 млн. руб.;
 - Кредит МСП банка: НКЛ – 42 млн. руб.
- Компания имеет стабильный уровень долга и денежного потока;

Ключевые финансовые показатели 2018-2020

	2018	2019	2020
Выручка	18,8 млн.	245 млн	501 млн.
Расходы	18,6 млн	178,5 млн	339 млн.
ЕБИТДА	0,2 млн	66,5 млн.	161 млн.



Структура собственности





БИФОРКОМ: МИССИЯ И ВИДЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ 2025

МИССИЯ КОМПАНИИ

- Стать ведущим центром разработки инновационных решений в области связи и передачи данных, а также лидирующим отечественным производителем высокотехнологичного радиоэлектронного оборудования в сфере IT и Телекома.

ВИДЕНИЕ

- Компания БИФОРКОМ – ведущий разработчик электроники нового поколения и инновационных сетевых решений, таких как SD WAN ;
- Разработка новой продуктовой линейки (коммутаторов 3-го поколения, решение «тонкий клиент») для новых сегментов рынка;
- Расширение собственного производства на базе ОЭЗ «Технополис «Москва»»; Запуск контрактного производства;
- Выход на новые рынки сбыта продукции, в том числе в страны СНГ;
- Рост компании и капитализация бизнеса, в том числе через сделки по слиянию и поглощению (M&A);



НАШЕ ВИДЕНИЕ 2025





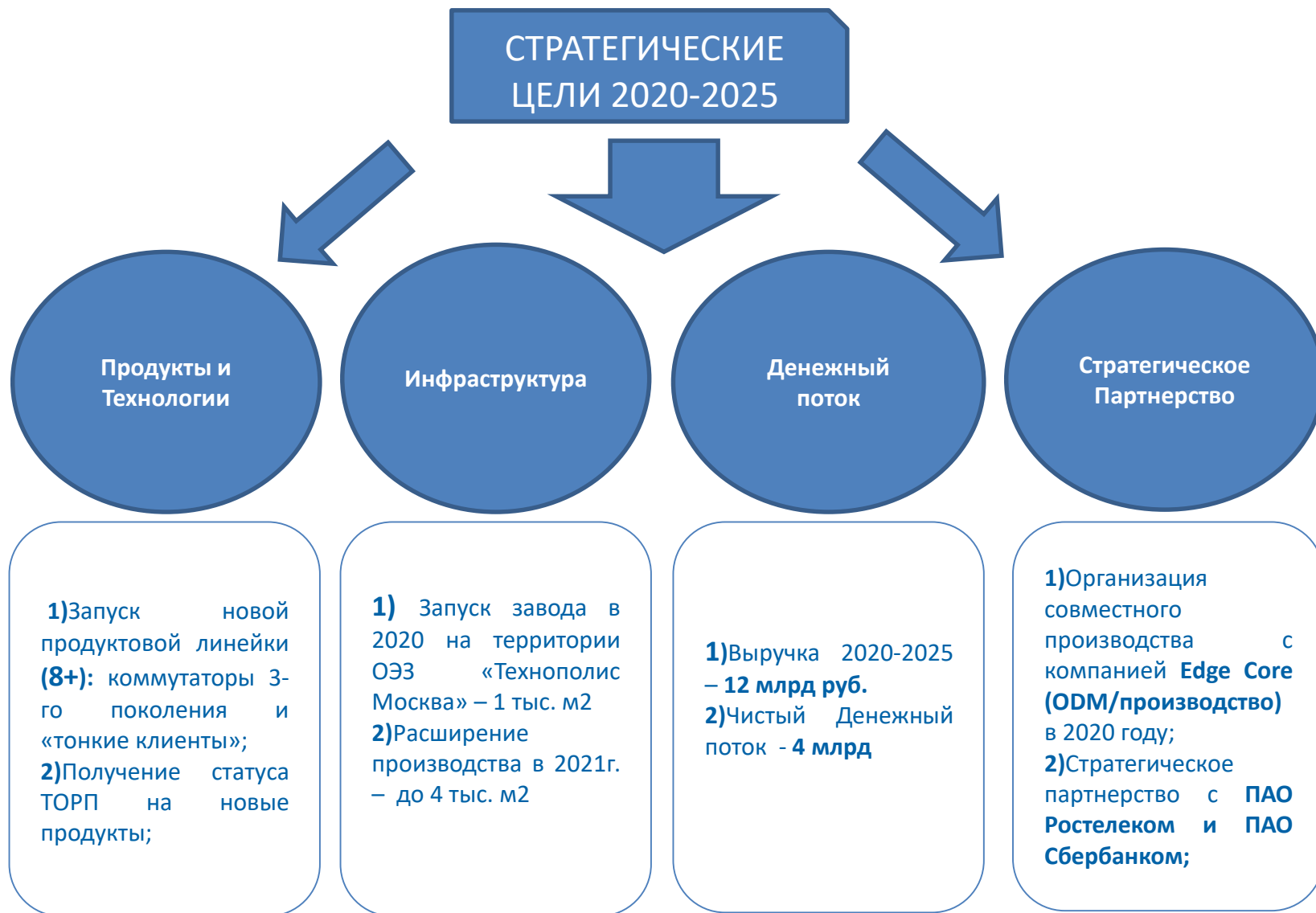
AS IS → TO BE (2020-2025 гг.)
(основные вехи развития в цифрах)



Спецификация	Итоги (2019)	2020	2021-2025
Выручка, руб.	245 млн	501 млн	~ 5+ млрд
Чистая прибыль, руб.	51 млн	116 млн	700+ млн
САР (Капитализация), руб.	-	1,9 млрд	10 млрд
Количество продуктов для продажи (шт.)	5	8+	20+
Площадь производства (кв.м.)	1008	1008	2000+
Кол-во персонала (чел.)	42	60	120+
Кол-во выпускаемого оборудования (шт.)	10,000	25,000+	• 100,000+
Кол-во ключевых заказчиков	4	8	25+



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ КОМПАНИИ





ФОКУС НА РОСТ АКЦИОНЕРНОЙ СТОИМОСТИ БИФОРКОМ





Команда БИФОРКОМ

Команда «Бифорком» состоит из профессионалов международного уровня, которые обладают успешным опытом реализации национальных и международных проектов в области IT и телекоммуникаций. Средний стаж работы управленческого и инженерного персонала «Бифорком» превышает 20 лет.

**Олег Ларионов,
Директор,
Управляющий партнер**

Более 25 лет работы в IT/Телеком индустрии в качестве CEO, СТО, Продажи, Системного инжинирингового консалтинга в России, США и Испании. Опыт работы в нескольких мультинациональных компаниях Cisco Systems Inc., ГК МТС, Глобал Один, Orange.
Выпускник МГТУ имени Н.Э. Баумана, Trium Global Executive MBA

**Сергей Галенко,
Операционный
директор**

В телеком индустрии более 20 лет, с ученика электромонтёра до директора проектов. Системная интеграция и продажи в Казахстане, России. Опыт работы в национальной компании Казактелеком, ГК Active CIS, мульти Tele2, Beeline.
Выпускник СибГУТИ (Многоканальные телекоммуникационные системы).

**Юрий Морин,
Системный архитектор**

В разработке IT/Телеком решений более 12 лет от Junior Developer до CDO. Опыт работы у оператора связи Российской Академии Наук, Ашманов и Партнеры, МСЦ РАН, а так же в проектах, поддерживаемых правительством Москвы, разработка систем для нужд ФАНО России и международном проекте Eduroam.
Выпускник МФТИ (кафедра Высокопроизводительные вычислительные системы).

**Леонид Колпачев,
технический Директор**

Формирование архитектуры и идеологии, оценка достигнутых технических возможностей, взаимосвязь со смежными системами, контроль проектной документации.
В IT отрасли с 1988 года в секторе системной интеграции.
Механико-математический факультет МГУ им. Ломоносова.
Сертифицированный инструктор Cisco Systems.



Команда БИФОРКОМ

**Валентин Столяров,
Финансовый
Директор**

Работа на должностях CEO, CFO, Вице-президент по экономике и финансам, начальник управления АО «Лидер-Инвест» (АФК Система), Евраз холдинг, RGI International, Группа компаний МГСН, ОАО СБС-Агро. МГИМО МИД (Университет) РФ, Международные отношения (Запад); МВА Российский Университет Дружбы Народов

**Тимур Халфин,
Директор по
производству**

Организация сертифицированного учебно-технологического центра National Instruments, участие в работе экспертной группы МАГАТЭ (Вена, Австрия), разработка, сертификация и производство взрывобезопасного оборудования для управления газовым оборудованием, организация и руководство отделом производства электронной техники, проектирование и ввод в работу производственного цеха полного цикла. Главный конструктор ООО АКСИТЕХ и ГК Цезарь Сателлит, Генеральный директор ООО «Сигнал МИФИ» МИФИ, Межотраслевой институт профессиональной переподготовки РЭА им.Плеханова



КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

ИНВЕСТИЦИИ

- Инвестиции в дальнейшее развитие производства, в том числе OEM/ODM;
- Привлечение инвестиций от Фондов или стратегического инвестора;

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

- Стратегическое партнерство с ПАО «Ростелеком»;
- Стратегическое партнерство с Edge Core (ODM/производство);

ТЕХНОЛОГИИ и ПРОДУКТЫ

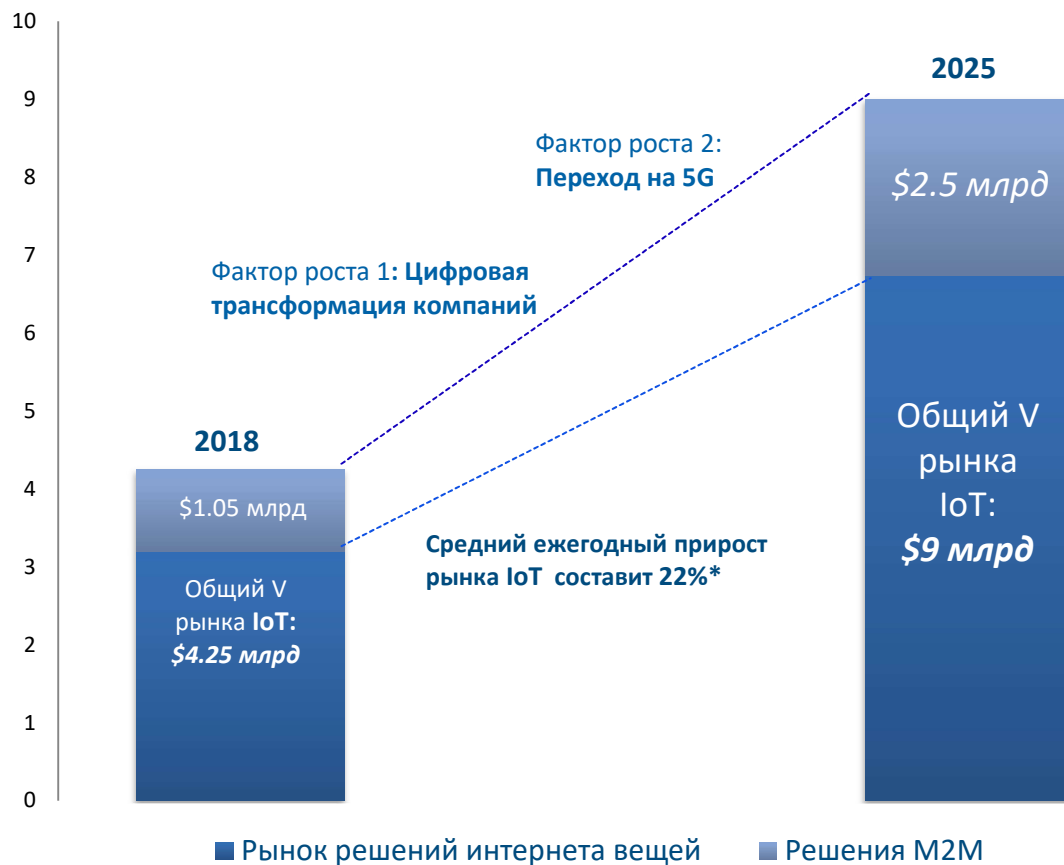
- Доработка и дальнейшее развитие ПО «SD MAN v2»;
- Разработка новой продуктовой линейки **(8+)**;
- Расширение команды R&D и высокое качество решений;

КАЧЕСТВО

- Низкая себестоимость комплектующих и высокое качество продукции;
- Доступ к квалифицированной рабочей силе;
- Внедрение системы ISO/ и менеджмента качества;

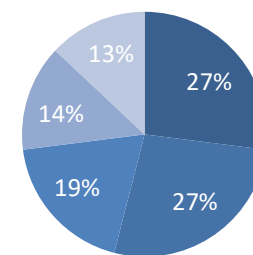


РЫНОК M2M-РЕШЕНИЙ В РФ



*Согласно исследованию IDC

Структура рынка решений M2M по отраслям, 2020

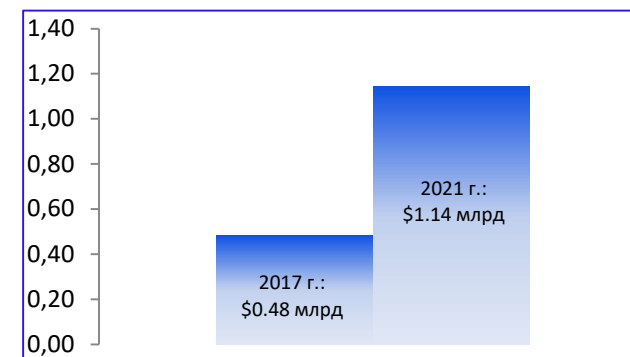


- Транспорт и логистика
- Финансовый сектор и торговля
- Промышленность и энергетика
- Системы безопасности
- Прочие

Целевой Сегмент:

рынок решений M2M в промышленности, Телекоме, энергетике, банковском секторе и торговле.

- Опережающий темп роста рынка IoT : 22% в год
- К 2025 г. рынок M2M составит порядка 28% от всего рынка IoT;



V рынка технологии CD-MAN, \$ млрд.



ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ

		Подлежит замене:	Количество установок в год:
Банки		250 тыс.	42 тыс.
Операторы связи		600 тыс.	120 тыс.
Энергетические компании		200 тыс.	30 тыс.
Нефтегазовые компании		100 тыс.	12 тыс.

- Объем целевого рынка «Бифорком» превышает более **20 млрд. рублей в год**. Динамика роста рынка составляет более 22 % в год
- Потребности только ТОП-15 компаний в целевом сегменте превышает более **1 млн. устройств**, из которых более 600 тыс. M2M устройств подлежит замене.



РЫНОК: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И КОНКУРЕНТЫ

ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ

- Начало разработки оборудования и сервисов для сетей 5G. Объем гос. инвестиций составит 92,7 млрд руб. (Правительство РФ). Преференции для отечественных производителей; Доля отечественного оборудования в телеком сетях составит около 30 % к 2025 г.
- В ближайшие пять лет ожидается резкий рост капитальных затрат операторов связи на инфраструктуру для передачи и хранения трафика, в том числе из-за Закона «Яровой»;
- Усиление конкуренции между ключевыми игроками за контракты в сегменте телеком и в других отраслях, где идет интенсивная цифровизация с государственным финансированием;

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

ООО «ПРЕДПРИЯТИЕ ЭЛТЕКС»

ООО «ЭЕН-ЭС-ДЖИ» («NSG»)

ООО «РАДИОФИД СИСТЕМЫ»

ООО «БУЛАТ»

ООО «ТЕХКОМПАНИЯ ХУАВЭЙ»

В сегменте рынка, где работает «Бифорком» представлено большое количество конкурентов: как производителей, так и дистрибьюторов телеком оборудования.

Главное преимущество компании перед конкурентами сегодня – наличие собственного АПК «SD MAN» технологии SD-WAN;



5 СИЛ КОНКУРЕНЦИИ

КЛИЕНТЫ

- Давление ТОП- Заказчиков, таких как **Сбербанк** на формирование цены продуктов **БифоркомТек** сегодня наивысшее. В том числе это связано с процедурами гос. тендера;
- Тенденция на увеличение давления Заказчиков в будущем только усилится;

10

НОВЫЕ ИГРОКИ

- Возможно появление новых игроков рынка в сегменте работы БифоркомТек!

3

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

- Основные конкуренты занимают более 90% рынка (в целевом сегменте) и оказывают сильное давление на маржинальность бизнеса БифоркомТек.
- Специализация на разработке уникальных продуктов и фокус на работе в новых нишах рынка позволит сохранить маржинально

9

Давление Заказчиков (10) и Основных Конкурентов (9) – основные факторы, которые влияют на маржинальность бизнеса БифоркомТек!

10

Сила давления на бизнес в баллах

ПОСТАВЩИКИ

- Влияние Поставщиков на формирование себестоимости продуктов Бифорком Тек высокое;
- Поставщики будут увеличивать цены на компоненты также за счет снижения курса рубля;
- Только частичная локализация производства позволит снизить зависимость от Поставщиков;

8

АЛЬТЕРНАТИВЫ

- Есть альтернативные технологии, главным образом, импортные и дорогие! Низкое влияние

2



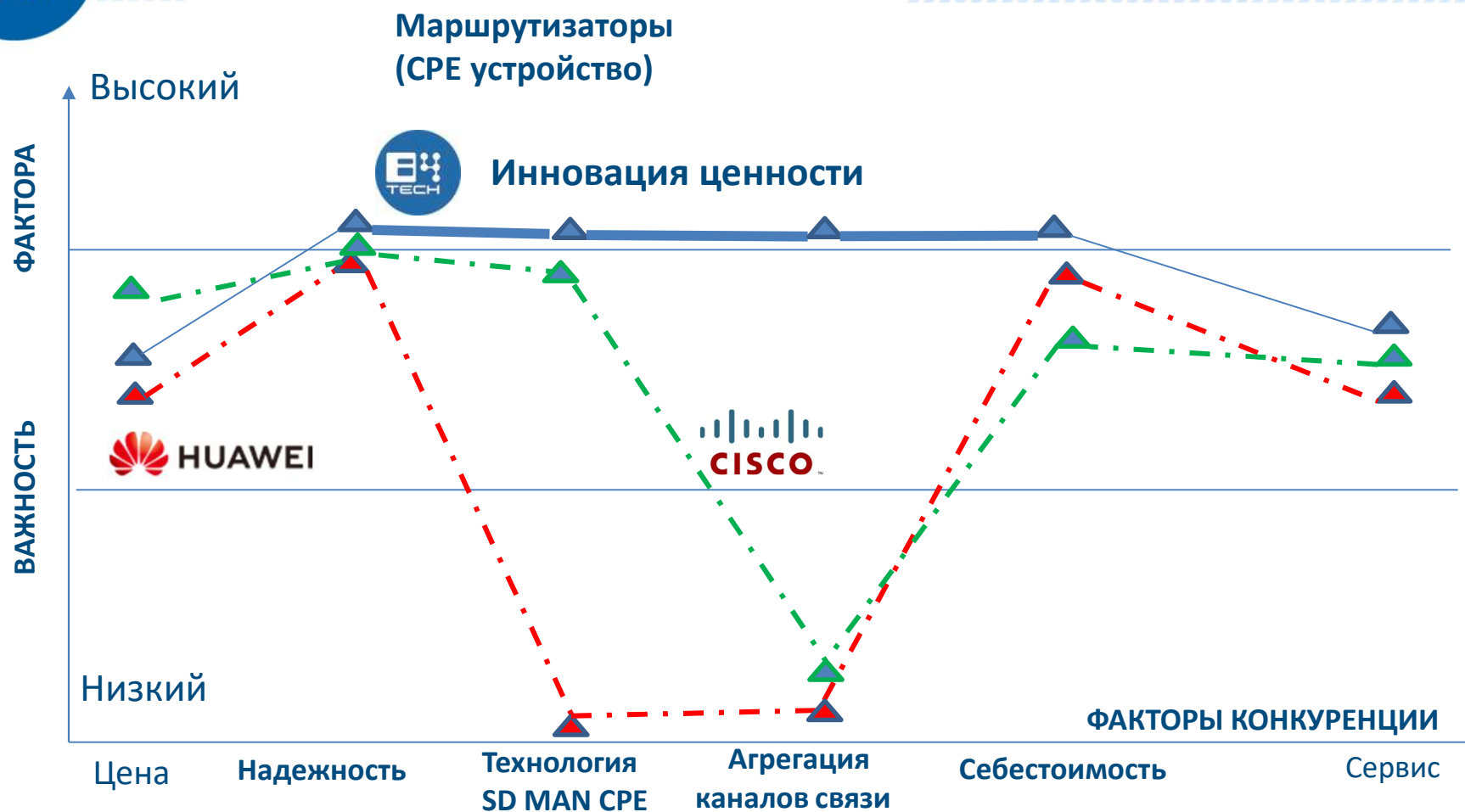
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ

Технологические проблемы			Экономические проблемы	
Модернизация технологии передачи данных	Защита информации	Бесперебойность	Снижение стоимости	Импорт-замещение
Дальнейшая доработка «SD-MAN» на базе беспроводных технологий для «последней мили»; Модернизация оборудования по принципу «one touch» за счет удаленного обновления ПО оборудования из ЦОД	<ul style="list-style-type: none">Защищенность передачи данных за счет распределения пакетов передачи данных и наличия крипто-шлюза в конечном оборудовании;	<ul style="list-style-type: none">Бесперебойность и стабильность связи за счет агрегирования и резервирования каналов связи;	<ul style="list-style-type: none">Стоимость решения SD-MAN в десять раз ниже чем у существующих альтернатив/ SD-MAN открывает новые возможности для развития IoT, обработки больших массивов Big Data;	<ul style="list-style-type: none">Внедрение российского высокотехнологического решения, отвечающего по своим характеристикам, мировым стандартам отрасли;

- Фокус на решении системных технологических и экономических проблем IT и телеком- отрасли позволит Бифорком Тек добиться успешной реализации продуктовой стратегии;



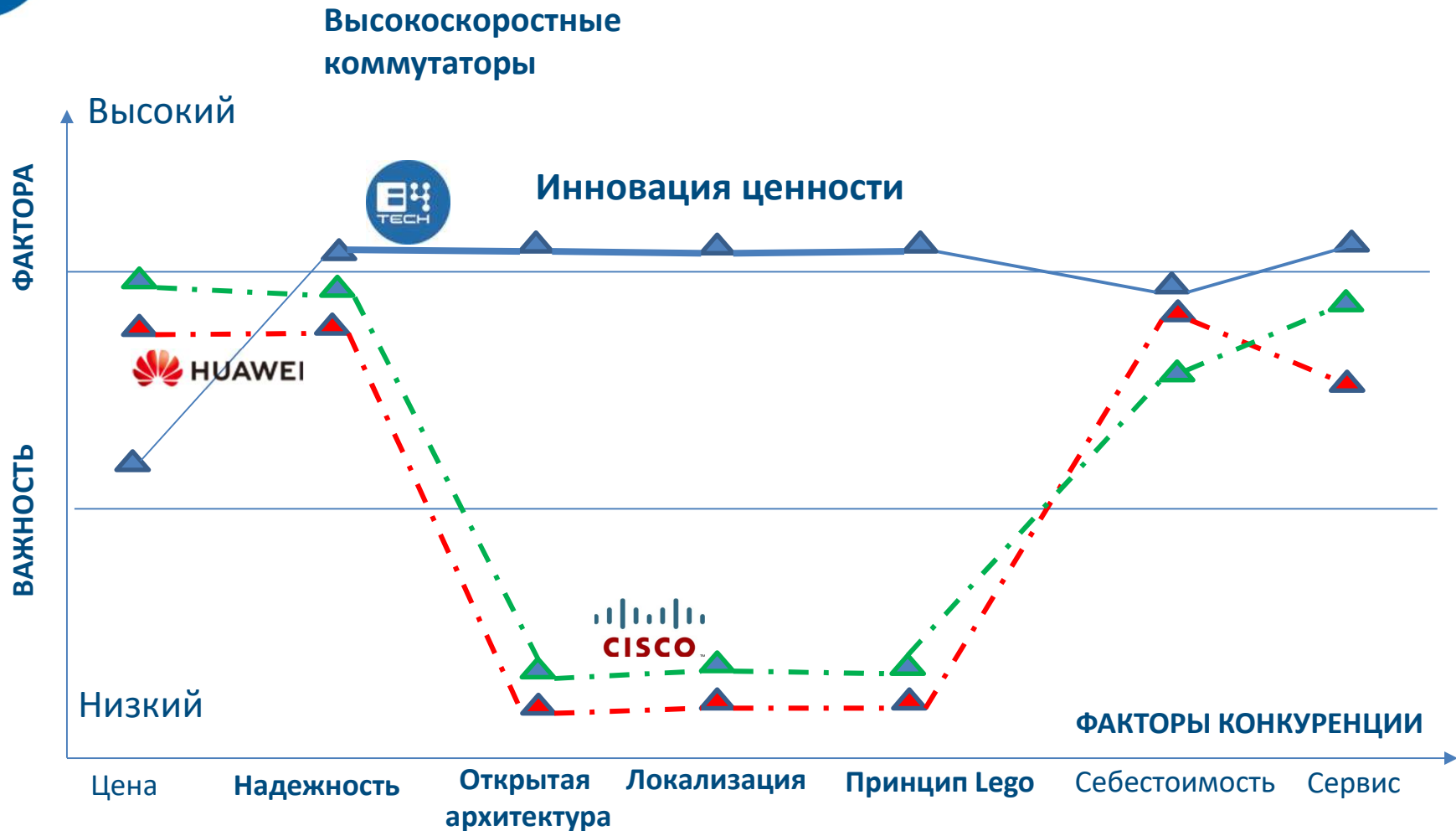
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАНВА (1)



- **Иновация ценности** для потенциальных потребителей заключается в производстве надежных маршрутизаторов с технологией агрегации нескольких каналов связи под управлением решения «SD MAN CPE», что позволяет обеспечить более высокий уровень безопасности, мониторинга и управления сетью маршрутизаторов (оркестрация, zero touch provisioning);



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАНВА (2)



- **Иновация ценности** для потенциальных потребителей заключается в производстве надежных высокоскоростных коммутаторов 3-го поколения с «открытой архитектурой» из российских компонентов (не менее 40%) , что позволяет обеспечить универсальность и гибкость по принципу «Lego».



ДОРОЖНАЯ КАРТА/ ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА





СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА



- Основной фокус для создания устойчивого конкурентного преимущества Бифорком заключается в специализации на разработке уникальных продуктов в существующих и новых нишевых сегментах рынка. Это также позволит получить более высокую среднеотраслевую рентабельность.



ПРОДУКТОВАЯ СТРАТЕГИЯ «8+»

Ключевые характеристики

Основной фокус

МАРШРУТИЗАТОРЫ «СРЕ»

- Производительность 200 Mb/s – 10 Gb/s
- Поддержка сетей 3-5G сетей;
- Централизованная оркестрация;
- Собственная реализация технологии SD-WAN;
- Энергоэффективность и надежность;

- Управления, мониторинг и автоматизация(ZTP);
- Увеличение пропускной способности и мультисервисности;
- Высокопроизводительная оверлейная сеть;
- Агрегация каналов связи;

КОММУТАТОРЫ

- Высокоскоростные коммутаторы для ЦОД;
- Порты 200/100 Gb и 10/25Gb Ethernet;
- Объединение функционала сетей хранения (ЛВС) и передачи данных;
- Исполнение в виде "White Box" согласно OCP;

- Увеличение пропускной способности;
- Высокопроизводительная оверлейная сеть;
- Интеллектуальное управление данными в буфере;
- Встроенные инструменты управления и автоматизации;

«ТОНКИЙ КЛИЕНТ»

- Высокая производительность за счет использования платформы на архитектуре X 86;
- Автономная рабочая станция;
- Возможность работы с системами виртуализации;
- Работа с Windows приложениями архитектуры X86;
- Работа с WEB – порталами и централизованная оркестрация;

- Высокопроизводительные чипы(CPU);
- Доступ к виртуальным средам Citrix, VM Ware VDI, Microsoft RDP и облачным сервисам;
- Централизованная система управления SD-MAN;
- Различные интерфейсы(USB,RS-232, LPT, Ethernet, WIFI и HDMI)



ПРОДУКТ-РЫНОК. ОБЪЕМЫ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА 2020-2025

		Существующий рынок			Новый рынок		
ПРОДУКТЫ		Телеком	Финансы	Энергетика	Транспорт/ Здравоохранение	Нефть и газ	ВСЕГО
ТЕКУЩИЕ ПРОДУКТЫ	СРЕ устройства(SD-MAN) – маршрутизатор для банкоматов	600 млн ₺	2 млрд ₺				2,6 млрд ₺
	СРЕ устройства(SD-MAN) для обеспечения сервиса и последней мили клиентам	980 млн ₺		300 млн ₺	720 млн ₺	240 млн ₺	2,3 млрд ₺
	СРЕ устройства(SD-MAN) – маршрутизатор для почтамтов		800 млн ₺				800 млн ₺
НОВЫЕ ПРОДУКТЫ	Тонкие клиенты для отделений и удаленных офисов		2,2 млрд ₺		1,1 млрд ₺		3,3 млрд ₺
	Устройство диагностики – 3G/4G тестеры	200 млн ₺	200 млн ₺				400 млн ₺
	Коммутаторы высокоскоростные 100-400Гб/с для ЦОД	200 млн ₺	10,5 млрд ₺			200 млн ₺	10,9 млрд ₺
	Промышленные Ethernet коммутаторы			2 млрд ₺		2 млрд ₺	4 млрд ₺
	IoT радио модули и устройства	500 млн ₺	400 млн ₺	500 млн ₺		200 млн ₺	1,6 млрд ₺
	Контрактное производство	500 млн ₺		200 млн ₺		400 млн ₺	1,1 млрд ₺

- Целевой рынок для новых продуктов превышает 21 млрд. рублей



МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКТОВОЙ СТРАТЕГИИ





ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН (2020-2025)



	2021	2022	2023	2024	2025
Количество проданных устройств, шт.	39 200	67 150	85 640	103 950	126 000
I. Маршрутизаторы	36 120	56 100	70 400	82 500	93 750
Маршрутизаторы серии MCR/MR (Тип Indoor)	28 000	40 800	52 000	57 200	65 000
Маршрутизаторы серии MCR-103-O (Тип Outdoor)	7 000	13 600	16 000	22 000	25 000
GSM АНАЛИЗАТОР TST-04 (Тип Outdoor)	1 120	1 700	2 400	3 300	3 750
II. Коммутаторы	560	850	1 240	1 650	2 250
Промышленные коммутаторы Ethernet (IIoT) IS2000L (*)	280	425	640	880	1 250
Высокоскоростные Ethernet коммутаторы 100G HSSW-32X(*)	280	425	600	770	1 000
III. ПК - Автоматизированное рабочее место (АРМ)	2 520	10 200	14 000	19 800	30 000
Тонкий клиент TNC-300(*)	2 520	10 200	14 000	19 800	30 000



ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА – прогноз 2021 – 2025

	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка	892 362 421	1 637 653 671	2 174 808 671	2 771 051 255	3 582 510 098
Расходы всего, в том числе	610 612 233	1 080 426 635	1 349 295 015	1 645 312 821	1 933 524 300
Себестоимость комплектующих	412 660 219	807 682 285	1 063 097 017	1 347 100 214	1 622 759 643
Расходы на персонал	117 929 447	166 864 946	175 594 069	182 969 019	190 653 718
ЕБИТДА	281 750 188	557 227 036	825 513 656	1 125 738 434	1 648 985 798
Рентабельность по Операционной прибыли	31,57%	34,03%	37,96%	40,62%	46,03%
Процентные расходы	26 850 728	24 975 000	21 853 125	3 121 875	-
Прибыль до налогообложения	204 846 542	468 931 266	731 728 093	1 043 326 107	1 573 630 784
Налог на прибыль	4 397 812	9 692 444	14 961 875	21 207 582	31 828 000
Чистая прибыль	200 448 730	459 238 822	716 766 218	1 022 118 525	1 541 802 783
Рентабельность по Чистой прибыли	22,46%	28,04%	32,96%	36,89%	43,04%

	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка	100%	100%	100%	100%	100%
Расходы всего, в том числе	68%	66%	62%	59%	54%
Себестоимость комплектующих	46%	49%	49%	49%	45%
Расходы на персонал	13%	10%	8%	7%	5%
ЕБИТДА	32%	34%	38%	41%	46%
Процентные расходы	3%	2%	1%	0%	0%
Прибыль до налогообложения	23%	29%	34%	38%	44%
Налог на прибыль	0%	1%	1%	1%	1%
Чистая прибыль	22%	28%	33%	37%	43%



ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА – прогноз 2021 – 2025

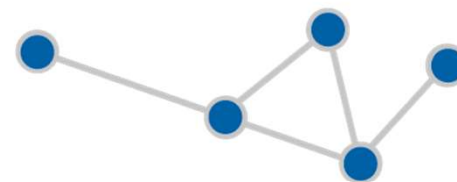
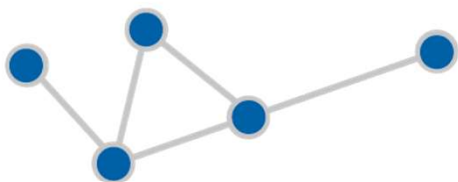
	2021	2022	2023	2024	2025
Поступления	997 491 759	1 836 326 542	2 493 744 925	3 196 473 108	4 123 737 008
Денежный поток от Операционной деятельности	235 198 085	423 105 094	672 916 078	918 622 598	1 463 023 243
Инвестиционная деятельность					
Приобретение оборудования	96 553 116	20 234 246	21 346 752	22 629 852	24 087 474
Разработка продуктов	145 770 379	108 889 200	113 571 436	-	-
Приобретение долей, акций компаний	100 000 000	-	-	-	-
Денежный поток от Инвестиционной деятельности	342 323 495	129 123 446	134 918 187	22 629 852	24 087 474
Финансовая деятельность					
Вклад МИР в УК	90 000 000	-	-	-	-
Выпуск Корпоративных облигаций	250 000 000	-	-	-	-
Выплаты в погашение Облигаций	-	-	- 125 000 000	- 125 000 000	-
Купонные выплаты	- 16 661 404	- 24 975 000	- 21 853 125	- 3 121 875	-
Погашение кредитов	- 131 692 611	- 78 000 000	-	-	-
Выплата Дивидендов	- 57 000 000	-	-	-	-
Денежный поток от Финансовой деятельности	134 645 984	- 102 975 000	- 146 853 125	- 128 121 875	-



Предварительные параметры выпуска облигаций

Эмитент	ООО «Бифорком Тек»
Объем выпуска	До 250 000 000 рублей
Номинальная стоимость	1 000 рублей
Срок обращения	1092 дня / 3 года
Оферта	Рассматривается
Купонный период	91 день
Амортизация	В течение 3-го года
Ориентир по ставке 1-го купона	9,99% годовых
Кредитный рейтинг	Ожидается получение
Цена размещения	100% от номинальной стоимости
Организатор	ООО ИК «Септем Капитал»
Цель эмиссии	Вложение средств в разработку и производство новой продуктовой линейки; частичное погашение кредитов МСП, пополнение оборотных средств

Спасибо!



ООО “Бифорком Тек”
117292, Россия, Москва, ул. Волгоградский проспект, д.42, корп. 5.
тел./факс: +7(495)241 12 94
www.B4com.tech