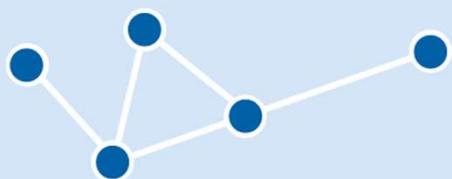
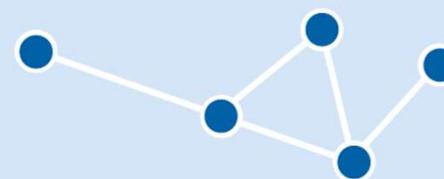




Разработка и производство  
телекоммуникационного  
оборудования



Стратегия развития  
2019-2025 г.г.



[www.b4com.tech](http://www.b4com.tech)



## EXECUTIVE SUMMARY

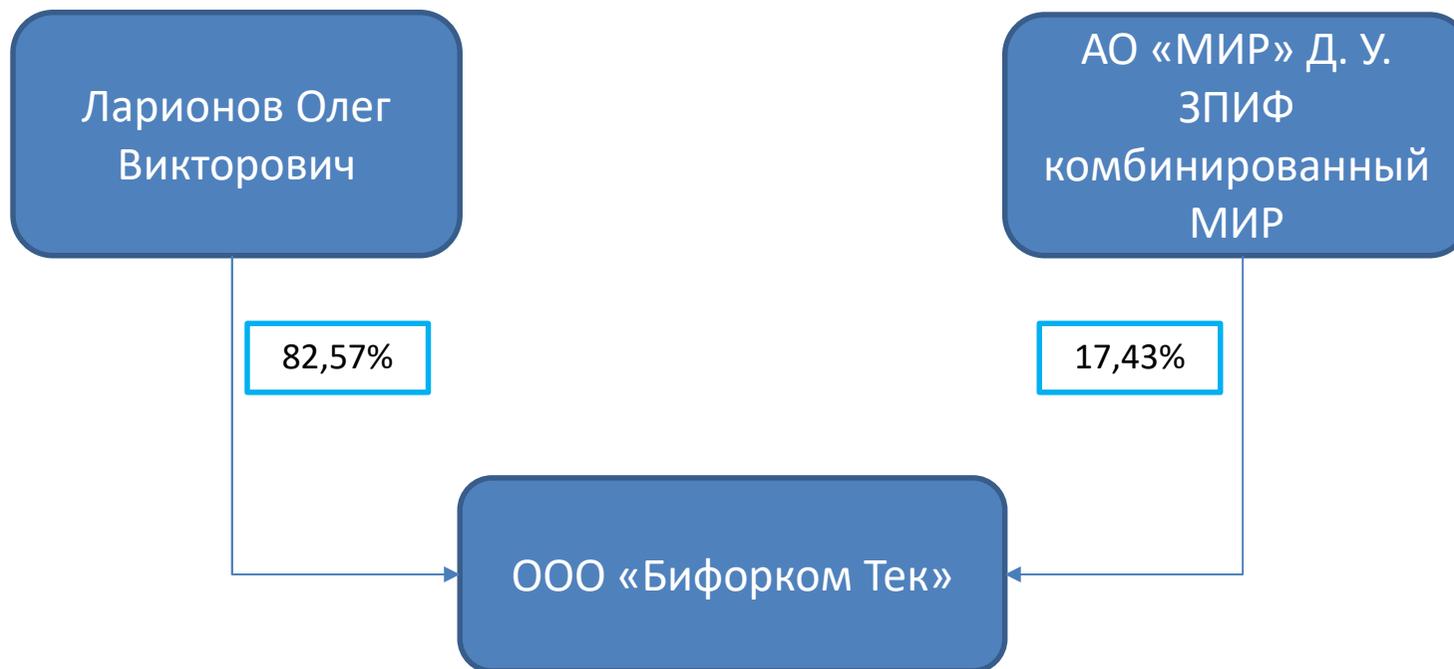
- **ООО «БифоркомТек»** создана в 2015 году для разработки инновационных решений в области ИТ, Телекома и передачи данных, а также производства высокотехнологичного радиоэлектронного оборудования;
- В 2018 году компания привлекла в МСП Банке финансирование в размере 389 млн. рублей на 8 лет для строительства 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.м<sup>2</sup> 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





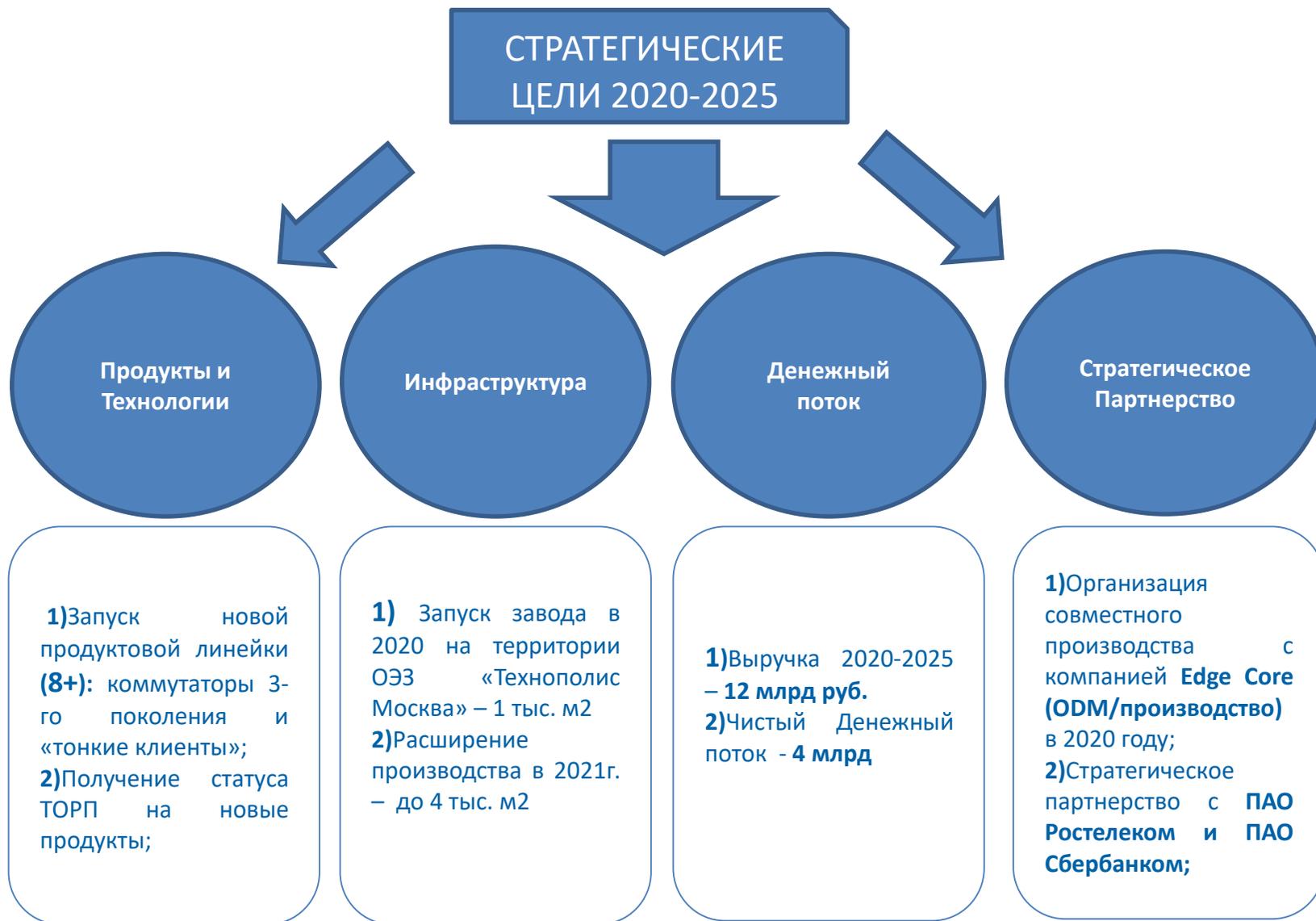
AS IS → TO BE (2020-2025 гг.)  
(основные вехи развития в цифрах)



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	<b>8+</b>	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



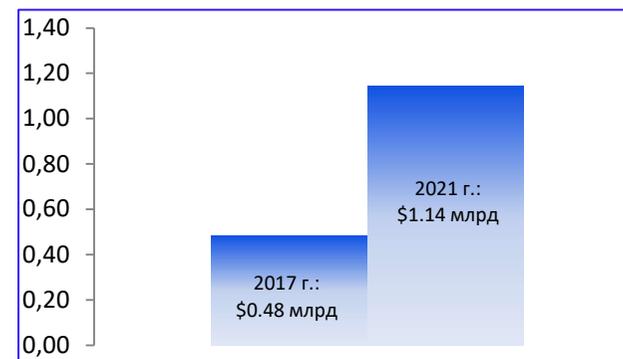
## Структура рынка решений M2M по отраслям, 2020



### 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



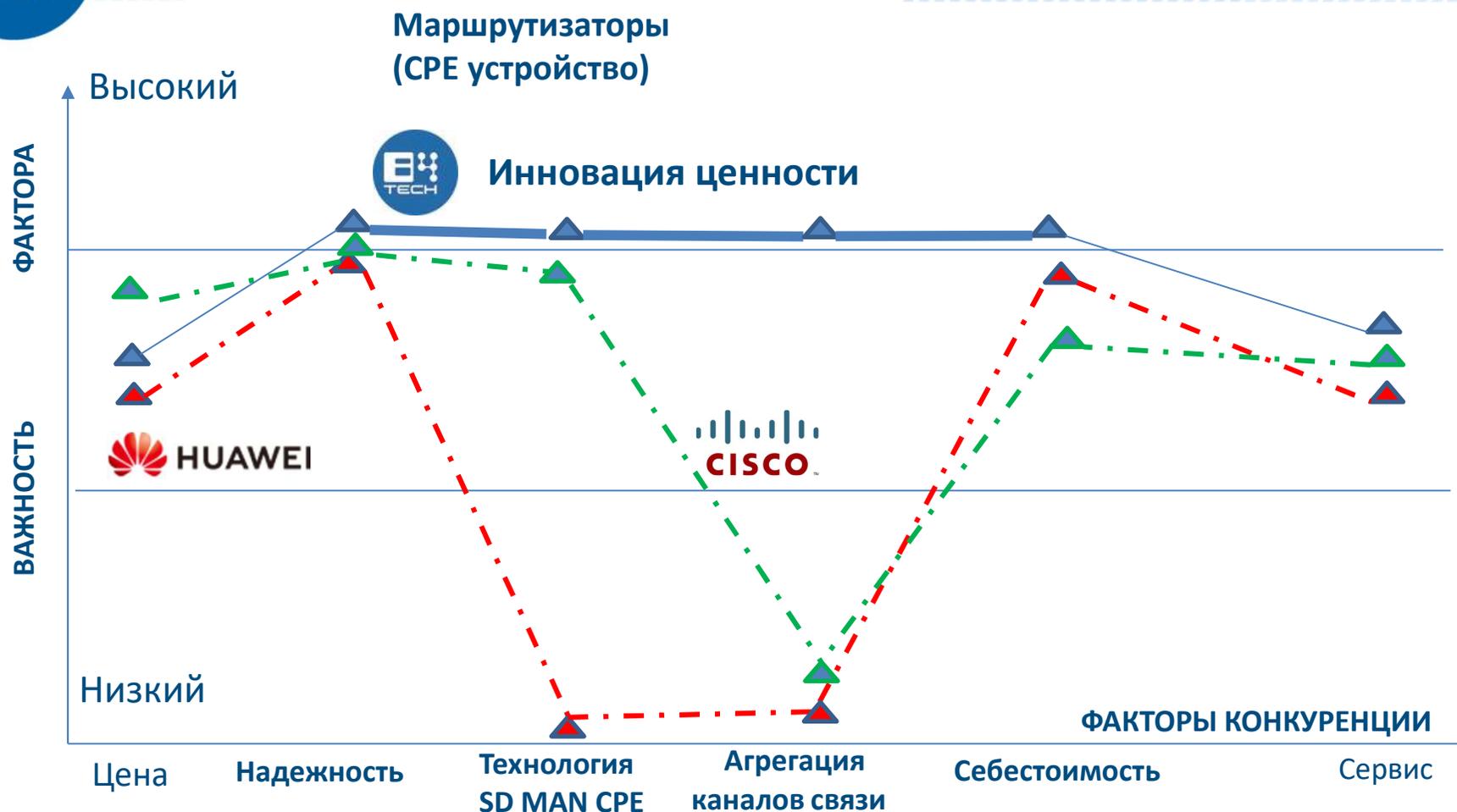
## РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ

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"><li>Защищенность передачи данных за счет распределения пакетов передачи данных и наличия крипто-шлюза в конечном оборудовании;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Бесперебойность и стабильность связи за счет агрегирования и резервирования каналов связи;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>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;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Внедрение российского высокотехнологического решения, отвечающего по своим характеристикам, мировым стандартам отрасли;</li></ul>

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



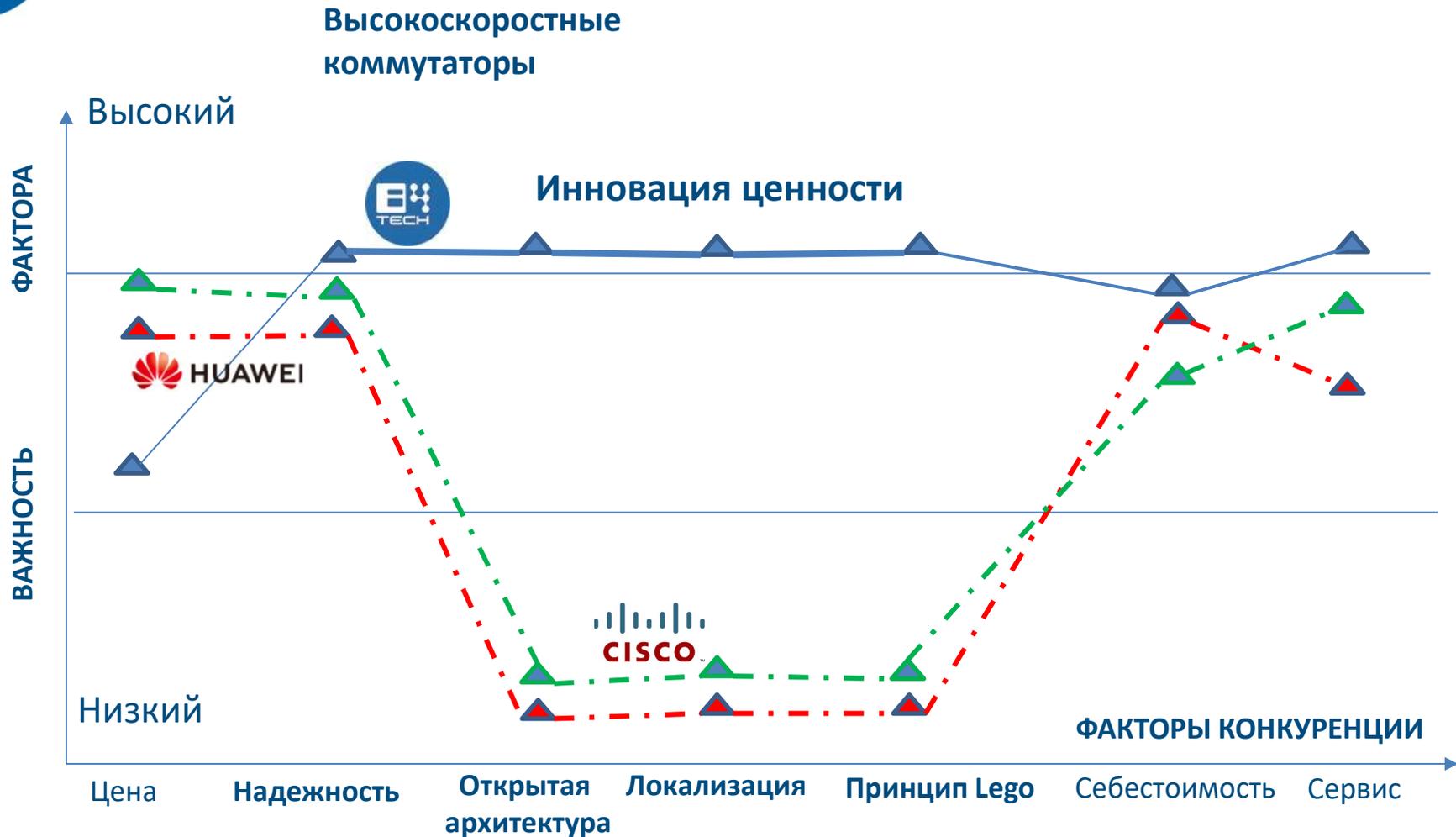
## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАНВА (1)



- **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
<b>Количество проданных устройств, шт.</b>	<b>39 200</b>	<b>67 150</b>	<b>85 640</b>	<b>103 950</b>	<b>126 000</b>
<b>I. Маршрутизаторы</b>	<b>36 120</b>	<b>56 100</b>	<b>70 400</b>	<b>82 500</b>	<b>93 750</b>
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
<b>II. Коммутаторы</b>	<b>560</b>	<b>850</b>	<b>1 240</b>	<b>1 650</b>	<b>2 250</b>
Промышленные коммутаторы Ethernet (IIoT) IS2000L (*)	280	425	640	880	1 250
Высокоскоростные Ethernet коммутаторы 100G HSSW-32X(*)	280	425	600	770	1 000
<b>III. ПК - Автоматизированное рабочее место (АРМ)</b>	<b>2 520</b>	<b>10 200</b>	<b>14 000</b>	<b>19 800</b>	<b>30 000</b>
Тонкий клиент TNC-300(*)	2 520	10 200	14 000	19 800	30 000



## ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА – прогноз 2021 – 2025

	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Выручка</b>	<b>892 362 421</b>	<b>1 637 653 671</b>	<b>2 174 808 671</b>	<b>2 771 051 255</b>	<b>3 582 510 098</b>
<b>Расходы всего, в том числе</b>	<b>610 612 233</b>	<b>1 080 426 635</b>	<b>1 349 295 015</b>	<b>1 645 312 821</b>	<b>1 933 524 300</b>
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
<b>ЕБИТДА</b>	<b>281 750 188</b>	<b>557 227 036</b>	<b>825 513 656</b>	<b>1 125 738 434</b>	<b>1 648 985 798</b>
<b>Рентабельность по Операционной прибыли</b>	<b>31,57%</b>	<b>34,03%</b>	<b>37,96%</b>	<b>40,62%</b>	<b>46,03%</b>
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
<b>Рентабельность по Чистой прибыли</b>	<b>22,46%</b>	<b>28,04%</b>	<b>32,96%</b>	<b>36,89%</b>	<b>43,04%</b>

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



## ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА – прогноз 2021 – 2025

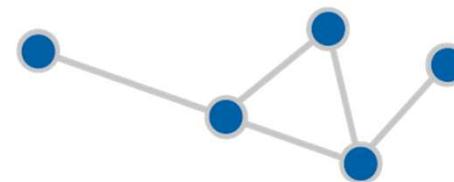
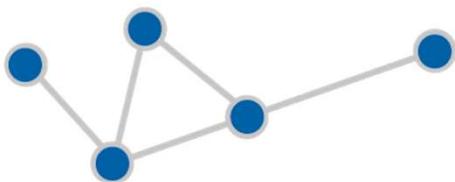
	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Поступления</b>	<b>997 491 759</b>	<b>1 836 326 542</b>	<b>2 493 744 925</b>	<b>3 196 473 108</b>	<b>4 123 737 008</b>
<b>Денежный поток от Операционной деятельности</b>	<b>235 198 085</b>	<b>423 105 094</b>	<b>672 916 078</b>	<b>918 622 598</b>	<b>1 463 023 243</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>					
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	-	-	-	-
<b>Денежный поток от Инвестиционной деятельности</b>	<b>342 323 495</b>	<b>129 123 446</b>	<b>134 918 187</b>	<b>22 629 852</b>	<b>24 087 474</b>
<b>Финансовая деятельность</b>					
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	-	-	-	-
<b>Денежный поток от Финансовой деятельности</b>	<b>134 645 984</b>	<b>- 102 975 000</b>	<b>- 146 853 125</b>	<b>- 128 121 875</b>	<b>-</b>



## 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](http://www.B4com.tech)