



Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 14 млн.

Резюме

1. **Продукция** — производство микробиологических удобрений и биологических средств защиты растений от патогенной микрофлоры, биологизация гранул минеральных удобрений, микробиологическая конверсия отходов пищевых производств в комплексные микробиологические удобрения, микробиологическая очистка техногенно загрязнённых территорий - ядохимикатами, углеводородами, радионуклидами. Сектор рынка: производство сельскохозяйственной продукции.
2. **Торговые марки** – Бисолби, Экстрасол, БисолбиФит, БисолбиСан, Ризоторфин, БисолбиРиз, Мобилин, БисолбиМикс, Флавобактерин, Экологически чистый продукт.

Общая информация о компании

Дата создания – апрель 2000 г. Компания была организована на базе лаборатории технологии микробных препаратов Всероссийского НИИ сельскохозяйственной микробиологии, на настоящий момент, после прохождения процедуры Государственной регистрации, на рынок выведены несколько продуктов, кроме этого продолжается регистрация и получение разрешений на производство и реализацию новых разработок.

Знаки общественного признания – Дипломы – Россельхозакадемии, Министерства сельского хозяйства, золотые медали сельскохозяйственных выставок, монография «Эффективность применения биопрепарата Экстрасол», статьи и публикации в научных и отраслевых журналах. Более подробную информацию можно посмотреть на сайте www.bisolbi.ru, или в интернете (ключевое слово — Бисолби-Интер).

Количество работающих: 7 человек.

Команда

Чеботарь Владимир Кузьмич — генеральный директор, 49 лет, кандидат биологических наук. Образование: Московский Государственный Университет. Специальность: почвовед, микробиолог. Должность: зав. лабораторией технологии микробных препаратов ГНУ ВНИИСХМ. Осуществляет общее руководство компанией, координированием международной деятельности.

Казakov Александр Ефимович — зам. генерального директора по научной работе, 46 лет. Образование: Кишинёвский сельскохозяйственный институт, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ факультет инновационно-технологического бизнеса. Специальность: учёный — агроном. Должность: сотрудник лаборатории технологии микробных препаратов. Осуществляет разработку технологий производства и применения микробных препаратов в АПК.

Ерофеев Сергей Викторович — зам. генерального директора по производству, 49 лет. Образование: Одесский институт инженеров морского флота. Специальность: инженер-механик. Должность - ведущий инженер лаборатории технологии микробных препаратов. Осуществляет руководство производством и реализацией микробиологических препаратов.

Продукция

Микробиологические препараты для АПК различного назначения: удобрения, средства защиты растений, пробиотики, силосные закваски, микробиологические препараты против вредителей с/х культур (грызуны, насекомые), микробиологические средства для деструкции пестицидов, углеводородов, радионуклидов.

Решение проблемы потребителей связанных с сельскохозяйственным производством осуществляется путём вовлечения в практику биологических возможностей микроорганизмов.

Продукция: микробные препараты в различных препаративных формах (жидкие, сухие, комбинированные).

Технологические решения: Компания производит микробные препараты на основе различных штаммов микроорганизмов которые в последствии формулируются в требуемые препаративные формы с целью расширения возможностей их применения и решения различных задач.

Конкурентные преимущества: Постоянный мониторинг рынка конкурирующей продукции. Технологичность производства. Качество продукции. Международное сотрудничество в сфере ключевых компетенций и координация деятельности совместных исследований. Большая эффективность при применении и широта возможного применения. Увеличенные сроки хранения готовой продукции. К достоинствам продукции можно отнести гарантированное качество, эффективность применения, технологичность производства - прежде всего снижает себестоимость производства на порядок, совместимость с химическими продуктами и удобрениями.

Текущее состояние

В связи с расширением линейки продуктов различного назначения и разработкой новых технологий производства и применения микробиологических препаратов требуется привлечение инвестиций для стратегического развития и расширения деятельности компании. К данному моменту зарегистрированы и разрешены к применению на территории РФ четыре препарата, которые могут использоваться в различных технологиях и комбинациях. Заканчивается процедура регистрации ещё одного препарата (для бобовых культур). Разрабатывается препарат для деструкции углеводородов на водной поверхности и загрязнённых почвах.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|---|-----|
| 1. НИОКР (проведение дополнительных исследований по новым продуктам и их государственной регистрации) | 5% |
| 2. Приобретение основных средств
Расширение производственных мощностей
<i>земля, быстровозводимые здания, технологическое оборудование</i> | 70% |
| 3. Маркетинг
<i>Средства требуются для проведения семинаров с целью ознакомления потенциальных потребителей и расширению возможностей рынка сбыта.</i> | 20% |
| 4. Обратные средства | 5% |

Результат инвестиций

Новые продукты и технологии, увеличение капитализации компании, возможность трансфера технологий.

Маркетинг и рынки

Россия *, Казахстан*, Узбекистан*, Молдова*, Румыния**, Гвинея**, ЮАР***, Ю. Корея****, Индия****, КНР****

*имеется гос. регистрация,

** заканчивается регистрация,

*** роялти,

****подготовка к регистрации.

На данный момент, продукция занимает ориентировочно около 10-12% рынка биопрепаратов для растениеводства по отношению к конкурирующим продуктам, всего на рынке в настоящее время реализуется около 1000 тонн/год (\$ 8-10 млн). Прослеживается тенденция роста рынка потребления данной продукции связанная с поставленными задачами Правительства РФ и развитием АПК РФ.

Потенциал рынка по предварительным оценкам на ближайшие 7 лет может составить около 1 500 000 тонн/год (на конец периода) - \$ 6 млрд.

Для эффективного присутствия на рынке необходимо проведение регулярных семинаров в регионах, так как это делают крупные химические компании.

Взаимодействие с инвестором

Предлагаемая доля - 26 %, в дальнейшем будет рассматриваться вопрос о выкупе доли инвестора, либо выход на фондовый рынок.

Стоимость доли на момент выхода – от \$ 90 до 110 млн. Расчёт произведён исходя из консервативности данного рынка и непосредственно потребителей, развитие проекта может занять 6-7 лет.