Bionovatic

# Биология там, где нужно



Годовой отчет

2025



# Содержание

Об отчете 3
Стратегический фокус 4

## О группе компаний BIONOVATIC

История Группы BIONOVATIC 6
Навигатор ключевых фактов 2025 года 7
Идентичность: BIONOVATIC – научно-производственная платформа 8
Производственный профиль платформы 9
Инвестиционный потенциал 10

## Обзор результатов

Обращение генерального директора 16
Стратегия компании 17
Стратегия в действии: финансовые и продуктовые результаты 20

## Рыночная позиция

Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC 26
География присутствия 33
Динамика по федеральным округам 34
Регионы-лидеры роста 2025 35

## Взгляд в будущее

Стратегические приоритеты 2026–2030 39
Позиция на глобальном рынке и потенциал роста 41
Продуктовая стратегия: новые вертикали в коммерческую стадию 42

## Устойчивое развитие

Развитие персонала 44
Эффективное управление ресурсами 49
Вклад в углеродную нейтральность 52
Качество продукции и безопасность потребителей 53
Вклад в сохранение биоразнообразия 54

## Финансовый обзор

Консолидированный отчет о финансовом положении 56
Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе 57
Консолидированный отчет о движении денежных средств 58
Информация по показателю скорректированной EBITDA 59
Чистый долг 60
Облигационные займы: структура, ковенанты и обслуживание долга 61

## Система корпоративного управления

Исполнительное руководство 63
Система внутреннего контроля и управления рисками 64
Матрица стратегических рисков 2025 65
Дивидендная политика 69

## Приложения

Указатель содержания GRI Standards 71
Глоссарий 74
Контактная информация 75

# Об отчете

**Отчет утвержден единственным участником ГК «Бионоватик» на основании Решения № 57/1 от 27 апреля 2026 года.**

Вашему вниманию представлен Интегрированный годовой отчет группы компаний BIONOVATIC (далее – ГК BIONOVATIC, BIONOVATIC) за 2025 год (далее – Отчет). ГК BIONOVATIC – российская биотехнологическая компания, один из ведущих производителей микробиологических препаратов для растениеводства в России. Цикл отчетности – ежегодный. Предыдущий Отчет был опубликован 21 июля 2025 года. В Отчете раскрывается подход ГК BIONOVATIC к устойчивому развитию, основанный на ответственном ведении бизнеса, развитии биотехнологий, сохранении природного потенциала почв и создании долгосрочной ценности для всех заинтересованных сторон. Отчетный период для консолидированной финансовой отчетности – с 1 января 2025 года по 31 декабря 2025 года.

## Подход к отчету

В настоящем Отчете представлены операционные и финансовые результаты деятельности ООО «БиоРРИД СП» (материнской компании) и ее дочерних компаний, составляющих ГК BIONOVATIC, на основе консолидированной отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Основные подконтрольные организации и доля участия ГК BIONOVATIC в их капитале приведены в консолидированной отчетности по МСФО за 2025 год.

Финансовые показатели в Отчете раскрыты на основе консолидированной финансовой отчётности Группы по МСФО за 2025 год, прошедшей аудиторскую проверку ООО «Интерком-Аудит» в соответствии с Международными стандартами аудита (МСА). По отдельным нефинансовым показателям состав организаций Группы, включенных в настоящий Отчет, отличается от состава организаций в консолидированной финансовой отчетности.

При этом, исходя из принципа существенности, границы раскрытия информации определены таким образом, чтобы в Отчете были описаны все наиболее значимые воздействия ГК BIONOVATIC.

## Числовые данные

Все финансовые показатели в настоящих пояснениях представлены в тысячах российских рублей (тыс. руб.), если не указано иное. Показатели и процентные данные, приведённые в таблицах, графиках и тексте Отчета, округлены до ближайшего целого числа или десятичной доли, поэтому итоговые суммы могут незначительно отличаться от сумм исходных чисел. Некоторые процентные значения основаны на данных до округления, что может приводить к незначительным расхождениям с процентами, рассчитанными на основе округлённых данных.

## Стандарты

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с МСФО, установленными Советом по МСФО (IASB). Учетная политика Группы утверждена Приказом №1 ООО «Органик Парк» от 31.12.2022 г. Отчетность составлена на основе принципа непрерывно действующей организации и принципа исторической стоимости, за исключением случаев, предусмотренных отдельными стандартами. Финансовая отчетность прошла аудиторскую проверку ООО «Интерком-Аудит» в соответствии с требованиями МСА.

## Ограничение ответственности

В отчете представлены оценочные и прогнозные заявления, касающиеся производственных, финансовых, экономических, социальных, экологических и иных показателей развития BIONOVATIC. Из-за множества факторов фактические события или результаты могут отличаться от прогнозируемых. Компания не несет ответственности за убытки или ущерб, которые могут возникнуть у физических или юридических лиц в результате действий, основанных на таких прогнозах. Эти заявления представляют собой лишь один из возможных сценариев развития и не должны рассматриваться как наиболее вероятный.

В дополнение к официальной информации о деятельности BIONOVATIC, в отчете также представлены данные, полученные от третьих сторон и источников, которые, по мнению BIONOVATIC, заслуживают доверия. Однако Компания не может гарантировать их точность, поскольку эти данные могут быть неполными или сокращёнными.

Биология там, где нужно. Мы расширяем горизонты.

# Почвенный микробиом 2025

## от измерения дефицита → к масштабу биотехнологической платформы

### 2024–2025: от идентичности к измеримому содержанию

Год назад мы говорили: почвенный микробиом – платформа для технологического прорыва. Это утверждение оставалось верным, но не измеренным.

«Биология там, где нужно» – не метафора, а операционный принцип: мы встраиваем биологические решения туда, где измеримый дефицит создаёт измеримый спрос.

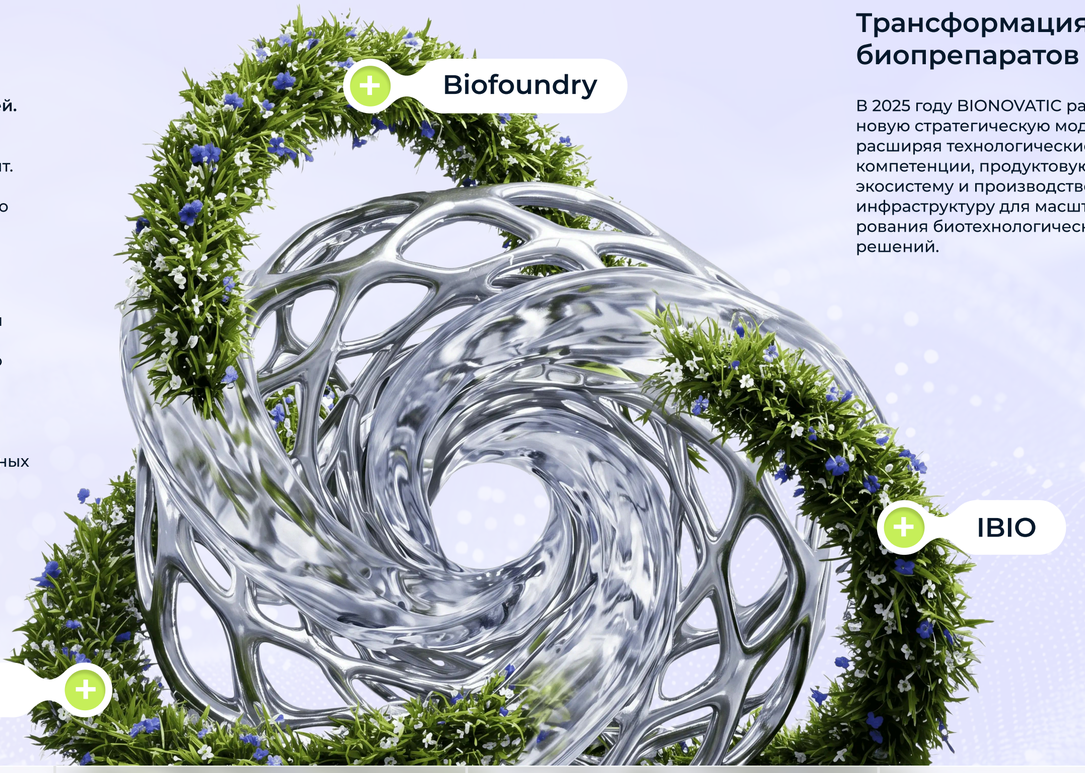
2025 год стал годом измерения. Мы впервые системно сопоставили биологический потенциал восполнения почвенного пула питательных веществ с реальным балансом выноса и внесения в земледелии.

Результат однозначен: почва ежегодно отдаёт больше, чем получает, а возможности азотфиксации, фосфатмобилизации и деструкции органики используются кратно ниже их биологического потенциала.

**Это не проблема – это карта возможностей.** Каждый процент незакрытого баланса питания – измеримый рыночный спрос на конкретный биологический инструмент. Именно так «биология там, где нужно» превращается из принципа в продуктовую стратегию.

Новым направлением технологического фокуса стало более глубокое понимание связи между деструкцией растительных остатков и питанием растений. Активация микробиологических процессов способствует высвобождению доступного углерода из биополимеров органики и поддерживает сбалансированный круговорот макро- и микроэлементов. Это расширяет роль биологических деструкторов – от переработки растительных остатков до участия в формировании питательного потенциала почвы.

**Почвенный микробиом остаётся инфраструктурой. Но теперь у нас есть её архитектура – и точное понимание того, каких компонентов в ней системно не хватает.**




### Трансформация: от производителя биопрепаратов к биотехнологической платформе

В 2025 году BIONOVATIC развивал новую стратегическую модель, расширяя технологические компетенции, продуктовую экосистему и производственную инфраструктуру для масштабирования биотехнологических решений.

Работа с почвенным микробиомом стала основой для создания IBIO – индекса биологизации, количественно оценивающего применение биологических технологий в растениеводстве на основе данных о препаратах и площадях их использования.

Многолетние компетенции BIONOVATIC в микробиологии, ферментации, аналитике и масштабировании формируют основу Biofoundry – контрактной биотехнологической платформы для разработки и производства решений для различных отраслей.

Накопленный опыт позволяет BIONOVATIC расширять применение биотехнологических компетенций за пределы растениеводства, формируя новые направления работы с партнёрами в смежных отраслях. «Мы расширяем горизонты» – это развитие компетенций и сфер их применения при сохранении технологической основы Группы.

**2025 год стал годом, когда стратегическая идентичность BIONOVATIC обрела измеримое содержание, научное обоснование и коммерческую архитектуру.**

### Кв. I 2025

Подведение итогов полевых и лабораторных исследований баланса NPK на хозяйствах-партнёрах. Количественная оценка дефицита возмещения азота (N) и фосфора (P) в ключевых регионах присутствия.

### Кв. II 2025

Апробация методологии IBIO[1] на данных продаж и посевных площадей по 4 федеральным округам 2022-2025. ЦФО – 3,42; СФО – с нуля до 2,42 за 2 года.

### Кв. II–III 2025

Обоснована роль Trichoderma asperellum (Orgamica F) в биоконверсии растительных остатков и формировании питательного потенциала почвы, препарат интегрируется в технологические карты как системный элемент биологизации.

### Кв. III 2025

Развитие платформы Biofoundry CDMO[2]: формализация четырёх форматов сотрудничества – контрактное производство, производство под маркой клиента, совместная разработка и лицензирование.

### Кв. III–IV 2025

Запущено получение пилотных партий пищевых и биомедицинских ингредиентов – ARA[3] в рамках развития Biofoundry и расширения применения ферментационных технологий BIONOVATIC.

### Кв. IV 2025

Позиционирование BIONOVATIC как биотехнологической платформы – годовой отчет, конкурс Московской биржи (MOEX), структурное закрепление направлений роста в корпоративной стратегии.

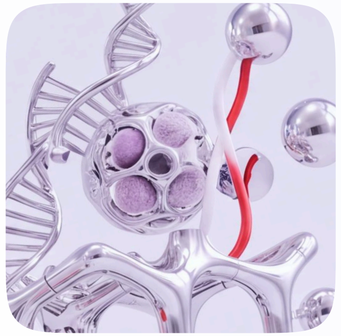
[1]IBIO — Индекс биологизации. Методология расчёта, используемая BIONOVATIC. Первый в РФ количественный инструмент оценки глубины биологизации агросистем.
[2]Biofoundry CDMO — контрактная биотехнологическая платформа.
[3]ARA — арахидоновая кислота (омега-6 жирная кислота).

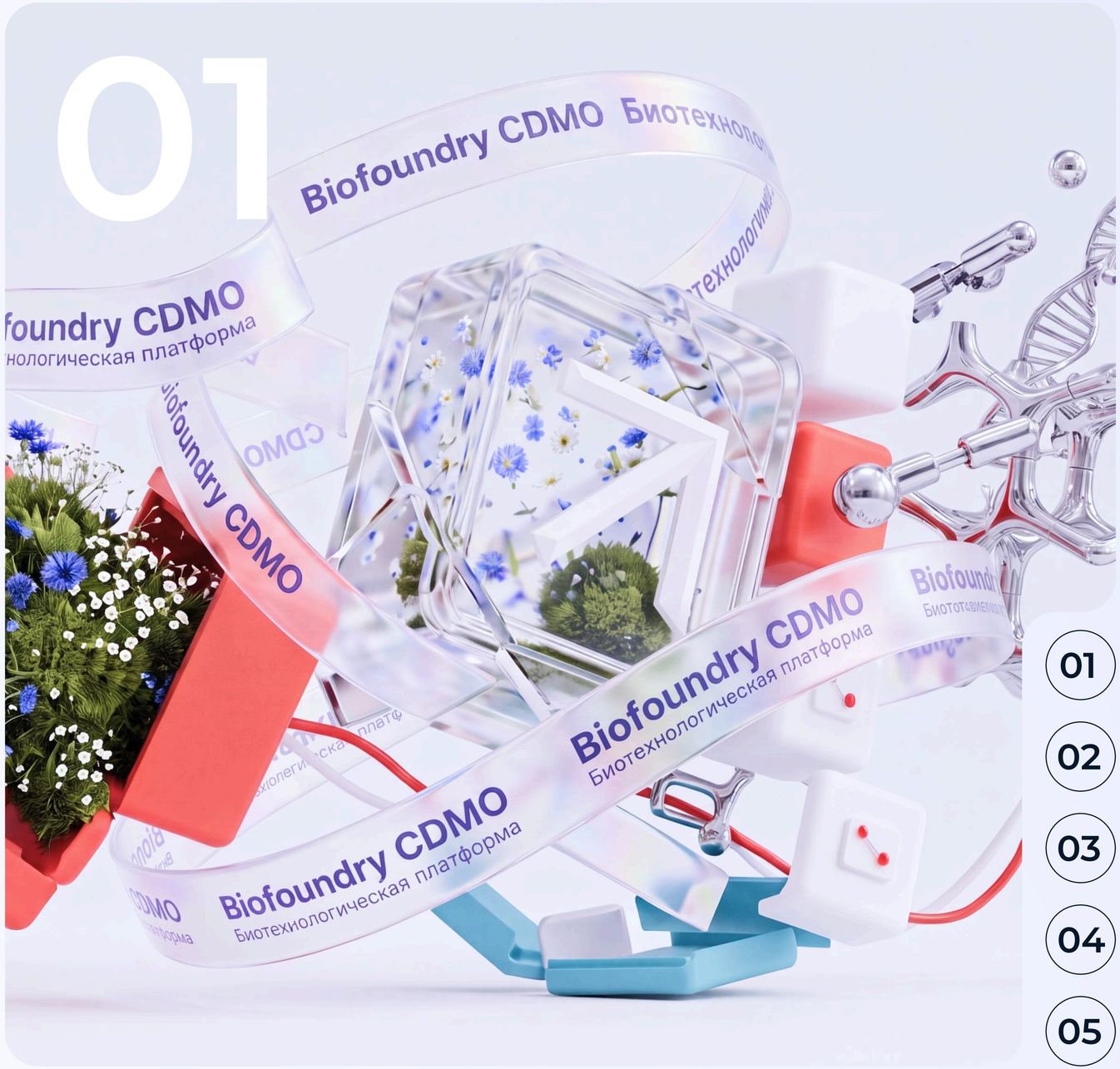
# О Группе компаний BIONOVATIC

BIONOVATIC прошла путь от стартапа до биотехнологической платформы: контролирует полный цикл, защищена барьером входа в 13 лет, генерирует маржу 68,6% и имеет кратный потенциал роста без новых инвестиций

К разделу →

История Группы BIONOVATIC
Навигатор ключевых фактов 2025 года
Идентичность: BIONOVATIC – научно-производственная платформа
Производственный профиль платформы
Инвестиционный потенциал





# История Группы BIONOVATIC

## 2012 Основание BIONOVATIC

Старт разработки первых биопрепаратов на основе почвенных бактерий.
Заложена база штаммовой коллекции

## 2015 Формирование коллекции

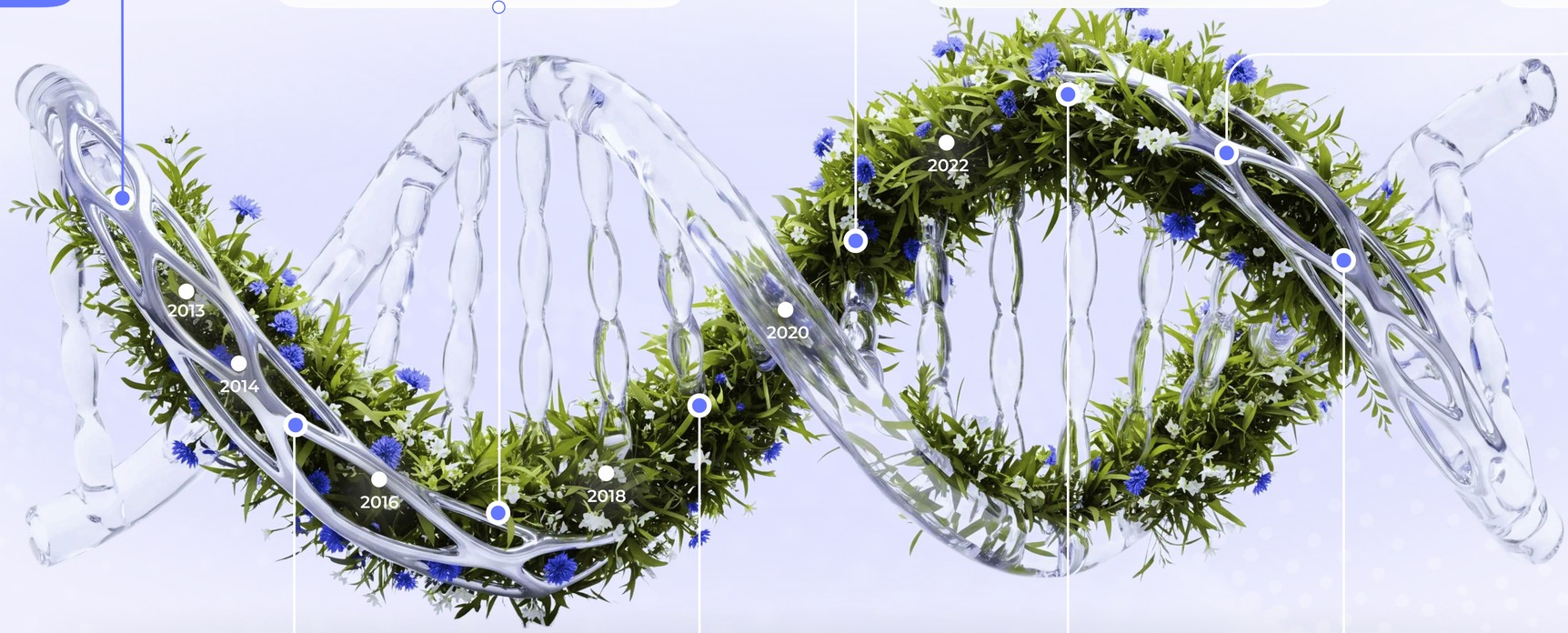
Начало собственного штаммового отбора и селекции. Первый шаг к формированию уникальной микробиологической коллекции

## 2017 Создание фермен-тационного парка

Формирование собственной производственной инфраструктуры и разработка технологий стабилизации биопрепаратов

## 2019 Внедрение много-компонентных препаратов

Формирование собственной производственной инфраструктуры и разработка технологий стабилизации биопрепаратов




## 2021 Оптимизация производства

Запуск интеллектуальной логистики и энергоэффективных линий.
Повышение операционной эффективности

## 2023 Новый технологический уровень

Оптимизация производственных титров и развитие микробиомной аналитики

## 2024 Интеграция цифрового контроля

Загрузка мощностей достигла 60% проектного уровня. Внедрены цифровой контроль качества и система управления титрами

## 2025 Создание платформы biofoundry

Переход BIONOVATIC к платформенной модели развития биотехнологий

# Навигатор ключевых фактов 2025 года



## 2025 год – год выхода биотехнологической платформы BIONOVATIC в индустриальную плоскость и масштабирования её деятельности

2025 год стал для Группы BIONOVATIC этапом качественного перехода от производителя биологических препаратов к биотехнологической платформе федерального уровня. В течение года Компания значительно расширила присутствие на финансовом рынке, открыла новое направление розничного бизнеса, укрепила позиции в сегменте контрактного биотехнологического производства (CDMO), получила признание со стороны государства, инвестиционного сообщества и профессиональной отрасли.

Результаты года подтверждают эффективность выбранной стратегии, основанной на развитии биотехнологий, цифровизации агропроизводства и управлении почвенным микробиомом как ключевым элементом устойчивого сельского хозяйства.

Финансы и прозрачность | Бизнес и рынки | Государство и отрасль | Образование и кадры

Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь

**Расширение CDMO-направления**

Рост партнёрских проектов. Развитие CDMO-направления как открытой платформы для внешних заказчиков

**Выпуск облигаций на Московской бирже**

Успешное размещение двух выпусков биржевых облигаций серии БО-ОП1 и БО-ОП2. ×3 переподписка книги заявок – доверие инвесторов к биотех-модели Компании подтверждено

**Экспедиция в Бразилию**

Экспедиция агроблогера в Бразилию легла в основу реалити-проекта «Битва фермеров»

**Старт проекта «Битва фермеров»**

Запуск образовательного медиапроекта по внедрению биотехнологий в растениеводстве «Битва фермеров» – первой в России открытой площадки для сравнения технологий выращивания. По итогам 2025 года: 4,08 млн. просмотров, 39 регионов, 7 выпусков, 3 научных партнера, 42 микробиологических исследования почвы

**Выход в B2C под брендом Bionode**

Запуск Bionode – розничная линейка для ЛПХ на маркетплейсах. Первый прямой B2C-канал Компании

**Включение в проект «Национальные чемпионы»**

Производственная компания Группы – ООО «Органик парк» – включена в федеральный проект поддержки быстрорастущих высоко-технологичных компаний «Национальные чемпионы». Подтверждение инновационного потенциала и роли в техно-логическом суверенитете РФ

**«Архипелаг 2025»**

BIONOVATIC приняла участие в проектно-образовательном интенсиве «Архипелаг 2025», представив собственные решения в области биотехнологий и биоэкономики. Важный этап интеграции в экосистему технологического предпринима-тельства России

**Призер Конкурса годовых отчетов**

Призёр XXVIII Конкурса годовых отчетов Московской биржи в номинации «Лучший годовой отчет эмитента – субъекта МСП» – подтверждение высокого уровня корпоративного управления, прозрачности и качества раскрытия информации.

**БИОПРОМ-2025**

BIONOVATIC – организатор трека по микробиому в рамках международного форума БИОПРОМ-2025. Компания объединила власть, науку, агробизнес и технологические компании для обсуждения новой модели сельского хозяйства на базе почвенного микробиома.

# Идентичность: BIONOVATIC – научно-производственная платформа

13 лет накопленного профессионализма создали ядро компетенций. Ядро дало рыночное присутствие. Рынок открыл пространство для новых технологий.

BIONOVATIC получила новый стимул не от изменения намерений. Накопленный профессионализм достиг точки, где сам стал производственной инфраструктурой. Дальше – не вопрос веры в биотехнологии, а вопрос того, что эта инфраструктура умеет производить.

## 01 • ЯДРО

Производственная площадка и накопленные компетенции

- 14 ферментёров, реакторы до 15 000 л, 6 разгонных линий
- Собственная коллекция 18+ промышленных штаммов
- GMP-контроль качества, фармацевтический стандарт чистоты
- 13 лет практического опыта масштабирования биопроцессов

**6,42** млрд КОЕ/мл[1]

Средний титр концентратов 2025

## 02 • РЫНОК

Присутствие на рынке БиоСЗР России и СНГ

- 45+ региона России, 6 стран СНГ
- 17-19% доля в ключевых сегментах биопрепаратов РФ
- 629,08 млн руб. выручки 2025, динамика рынка биоСЗР CAGR 37,3% за 4 года
- 1 эксклюзивный дистрибьютор + 10 субдистрибьюторов

**11** млн гектаров

Обработанных площадей – реальный масштаб присутствия за 5 лет

## 03 • ТЕХНОЛОГИИ

Что вырастает из ядра и рынка дальше

- **Biofoundry** – CDMO-платформа, объединяющая производственные мощности, научную экспертизу и технологические компетенции BIONOVATIC.
- **Пищевые и биомедицинские ингредиенты** (ARA, сиаловая кислота)
- **Bionode** – биопрепараты для ЛПХ
- **IBIO** – индекс биологизации как отраслевой инструмент

**4** направления

Направления роста на одной инфраструктуре – без дополнительных капитальных затрат

## Профессионализм, который мы накопили – не декларация, а три уровня актива

### 01 Наследие

**Создание биотехнологического рынка с нуля**

В 2012 году рынка промышленных биопрепаратов для растениеводства в современном понимании в России не существовало. BIONOVATIC формировала его – вместе со спросом, регуляторной практикой и культурой применения у агрария.

Сегодня этот опыт – не просто история. Это репутационный капитал, который открывает двери в крупнейшие агрохолдинги, доверие регуляторов и статус первопроходца. Создать рынок с нуля второй раз нельзя – но можно использовать это наследие как фундамент для нового масштаба.

### 02 Опыт

**Промышленное масштабирование живых систем**

Перевод лабораторного штамма в стабильный промышленный процесс – компетенция, которую нельзя купить или скопировать за один цикл. Это знание того, как конкретный микроорганизм ведёт себя при переходе с 50 л на 500 л, а потом на 15 000 л. Оно не передаётся через документацию – только через годы практики. 14 ферментёров, 320+ циклов в год и 13 лет опыта – это и есть главный барьер входа для конкурентов. Именно эта компетенция обеспечивает стабильный титр 3,21 млрд КОЕ/мл и валовую маржу 68,6%.

### 03 Способность к диверсификации

**От сельского хозяйства к биотехнологической платформе**

Опыт, накопленный в агросекторе, оказался применим шире: те же штаммы, та же ферментация, та же экспертиза масштабирования работают в пищевых ингредиентах, кормовых биотехнологиях и контрактном производстве.

Это не удачная случайность – это системное умение видеть, где биологическое решение создаёт рыночную ценность за пределами исходной отрасли. Именно эта способность превращает BIONOVATIC из компании одного рынка в биотехнологическую платформу.

**Именно эти три уровня актива – наследие, ядро и способность к диверсификации – формируют ценности, которые работают не на бумаге, а в операционных результатах**

## Ценности, подтверждённые результатами

Люди
**112+** сотрудников
+18% к средней зарплате

Безопасность
**GMP** контроль каждой партии

Биоразнообразие
**IBIO** измеримый индекс биологизации

Надежность
**BB+(RU)** АКРА
×3 переподписка на МОЕХ

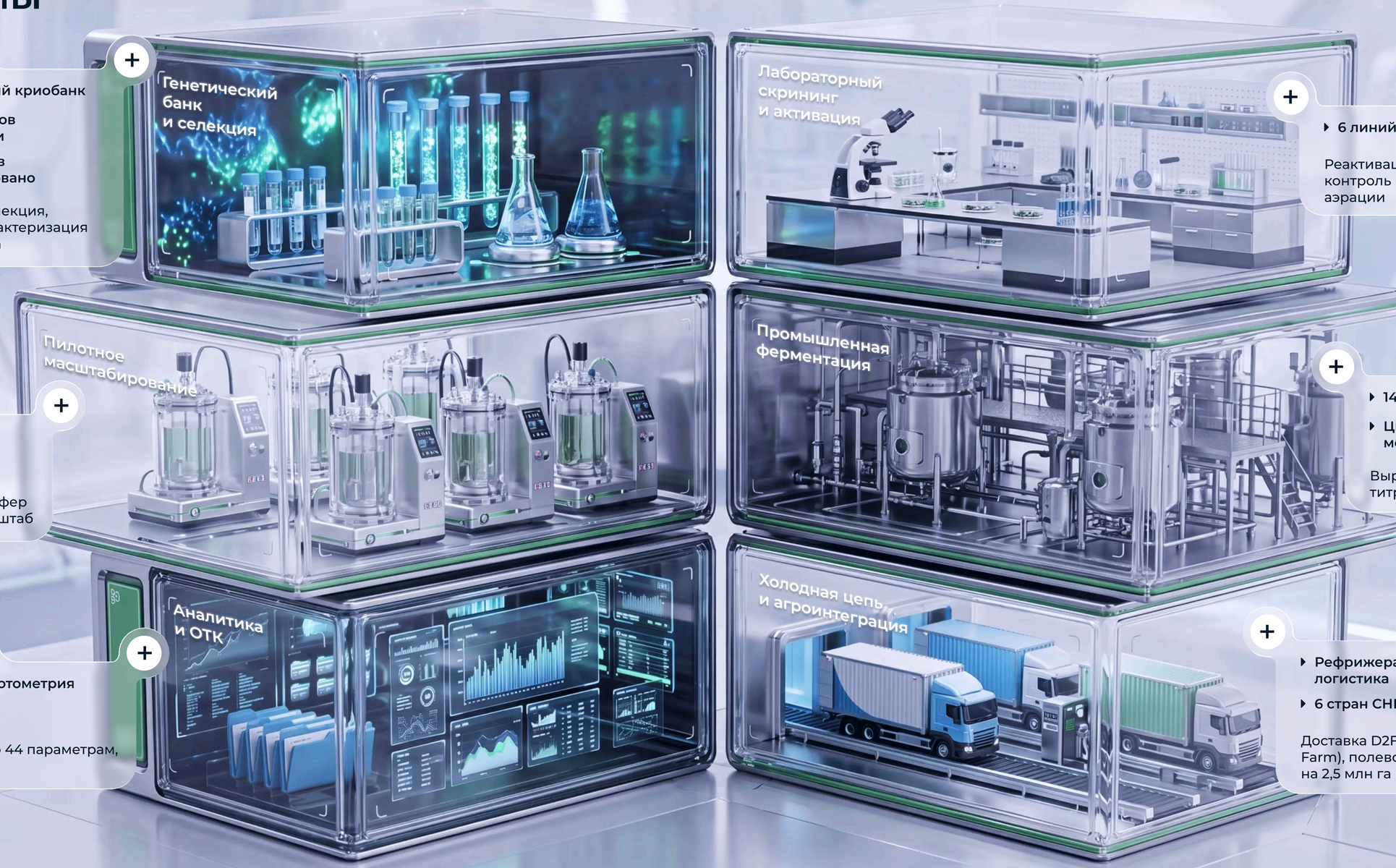
## Итог трансформации:

13 лет опыта → Производственное ядро →
Рыночное присутствие → Новые технологии →
Biofoundry

**Это не метафора.**
**Это структура бизнеса, которая уже работает.**

# Производственный профиль платформы

**ГК BIONOVATIC** – вертикально интегрированная биотехнологическая платформа полного цикла: от штамма до применения в поле.




**Модуль 1**

- Собственный криобанк
- 1000 штаммов в коллекции
- 18+ штаммов задепонировано

Хранение, селекция, геномная характеризация под заказчика

**Модуль 2**

- 6 линий (5–20 л)

Реактивация культур, контроль pH, температуры, аэрации

**Модуль 3**

- Реакторы 50–500 л
- 100+ циклов/год

Технологический трансфер на промышленный масштаб

**Модуль 4**

- 14 реакторов до 15 000 л
- Цифровой мониторинг 24/7

Выработка 3,42 млн л/год, титр ≥3,21 млрд КОЕ/мл

**Модуль 5**

- Спектрофотометрия
- ВЭЖХ

Контроль по 44 параметрам, брак <8%

**Модуль 6**

- Рефрижераторная логистика
- 6 стран СНГ

Доставка D2F (Direct-to-Farm), полевое внедрение на 2,5 млн га в год

# Инвестиционный потенциал

## Три глобальных тренда пересекаются в одной точке

### Декарбонизация сельского хозяйства

Агросектор даёт около 11% мировых выбросов $CO_2$-эквивалента. ЕС требует снижения химических пестицидов на 50% к 2030 году. Россия движется в том же направлении – через программы органического земледелия и экспортные требования к зерну на азиатских рынках. Биологические препараты становятся не альтернативой, а необходимостью.

### Структурное импортозамещение

До 2022 года российский рынок СЗР был на 60–70% импортным. Приостановка работы Bayer, Syngenta и BASF, а также уход Corteva создали структурный вакуум в поставках. Химические производители закрывают химический сегмент, но биологический остаётся практически свободным. BIONOVATIC – единственная публичная компания в России, контролирующая полный цикл биотехнологического производства: от штамма до внесения на поле.

### Смена инвестиционной парадигмы в биотехе

Глобальные институциональные инвесторы после краха SPACs 2021–2022 перестали финансировать убыточные стартапы. Сегодня они ищут биотех-компании с доказанной выручкой, положительной EBITDA и понятной бизнес-моделью. BIONOVATIC соответствует всем трём критериям.

**-50%**

Пестицидов к 2030 (ЕС)

**60-70%**

Рынка освобождено

**SPACs 2021–2022**

Конец эпохи убыточных стартапов



# Инвестиционный потенциал

## Барьеры входа и позиция на рынке

### Масштаб платформы – главный барьер для конкурентов

**×3 000** – именно во столько раз увеличивается объём ферментации при переходе от лабораторной установки (5 л) до промышленного реактора (15 000 л).

**Что это значит для инвестора:** чтобы создать аналогичную платформу с нуля, конкурент должен пройти тот же путь: 7–10 лет и ~2 500 млн рублей инвестиций. Мировые аналоги строили свои платформы десятилетиями: Novozymes – 80 лет, Koppert – 50 лет. BIONOVATIC прошла этот путь за 13 лет.

### Рынок – в начале S-кривой

Рынок биологических СЗР в России растёт на 18% в год (2023–2025). Для сравнения: химические СЗР – 3–5%, органический агросектор – 12–15%.

Проникновение биопрепаратов в России всего 3–5% против 15–20% в Европе. Рынок в фазе раннего принятия, потенциал роста – кратный.

Официальный объём рынка био-стимуляторов и биоконтроля – 4–6 млрд рублей[1]. Реальная ёмкость выше: до 30–40% препаратов регистрируются как удобрения, что системно занижает данные[2]. Рынок высокофрагментирован: несколько крупных игроков и десятки региональных производителей.

### Позиция на рынке

Доля BIONOVATIC на биопестицидном рынке России – 17-19%, что оставляет кратный потенциал роста без борьбы за доминирование. Компания – первый и единственный публичный игрок в секторе. Статус публичности даёт доступ к долговому капиталу (рейтинг BB+), создаёт отраслевой ориентир и преимущество первого публичного игрока.

[1] Оценка ФГБНУ «Всероссийский институт защиты растений» (ВИЗР) и отраслевые экспертные оценки, 2024–2025 гг.
[2] Согласно данным Россельхознадзора и отраслевым экспертным оценкам, до 30–40% препаратов, фактически используемых как биостимуляторы и средства биоконтроля, регистрируются в категории «удобрения» по упрощённой процедуре, что исключает их из официальной статистики рынка СЗР.

## Три факта, которые закрывают главные вопросы инвестора

### 1 ЛИДЕРСТВО

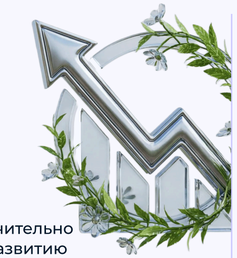
**17-19%**

**Доля в ключевых сегментах биопрепаратов РФ**



Лидер российского рынка
Одна из крупнейших российских компаний рынка биологических средств защиты растений.

### 2 РОСТ



**27 % CAGR**

**Среднегодовой темп роста российского рынка биологических средств защиты растений**

Российский рынок биологических решений растёт значительно быстрее агрохимии – благодаря импортозамещению, развитию биоэкономики и устойчивому спросу со стороны агрохолдингов. Спрос на продукцию BIONOVATIC за отчётный период вырос (+14% по конечным отгрузкам, CAGR 27% за 4 года), рентабельность улучшилась независимо от динамики выручки.

### 3 МАСШТАБИРУЕМОСТЬ

**11 млн. га**

**Совокупная площадь обработки за 5 лет**

**1000+**

**Штаммов в коллекции**



Технологии уже работают, ежегодно обрабатывается порядка 2,5 млн га и могут быть коммерциализированы далеко за пределами российского аграрного рынка.

## Операционные доказательства

### Вертикальная интеграция

**68,6%**

**Валовая маржа по итогам 2025 года**

Это выше, чем у мировых лидеров отрасли: Novozymes – 56%, Chr. Hansen – 61%. Высокая маржа – прямое следствие вертикальной интеграции: компания производит биомассу сама, не закупая у контракторов. Все ключевые компоненты производства локализованы в России, что обеспечивает ценовую независимость. Это даёт:

- **Ценовую независимость**
  Отсутствие зависимости от внешних поставщиков;
- **Контроль качества**
  Стабильный титр КОЕ на выходе гарантируется только при контроле каждого этапа;
- **Операционный рычаг**
  При росте выручки постоянные затраты размываются, маржинальность растёт.

### Рост и устойчивость: две стороны диверсификации

Совокупная выручка от реализации микро-биологических препаратов BIONOVATIC для растениеводства по итогам 2025 года составила 823 млн руб. (указанная выручка сформирована от конечных продаж дистрибьюторов, для корректного исчисления доли на рынке), в 2025 году она продемонстри-ровала рост на +14,3% к 2024 году и на +158,7% к 2022 году.

**Рост обеспечивают три внутренних драйвера:**

- **Географическая экспансия**
  45 регионов России, 6 стран СНГ. Разные климатические зоны сглаживают сезонные пики;
- **Расширение продуктовой линейки**
  Новые препараты на основе имеющихся штаммов увеличивают долю в расходах клиента.
- **Углубление проникновения**
  Переход клиентов от разовых закупок к сезонным контрактам, рост среднего чека. Агроном, подтвердивший эффективность, возвращается к поставщику в следующем сезоне.

### Лидерство в своём сегменте

**№1**

**Единственная публичная биотех-компания полного цикла в РФ**

Это лидерство не сводится к доле рынка. Оно означает три вещи:

- **Технологическое лидерство**
  полный цикл, которого нет ни у одного другого публичного игрока в биологической защите растений;
- **Информационное лидерство**
  Регулярная отчетность, верифицированная аудитором, доступная институциональным инвесторам;
- **Рыночное доверие**
  облигационные выпуски на МОЕХ и рейтинг АКРА BB+(RU) с прогнозом «Стабильный». Когда сектор биологических СЗР в России дозреет до волны публичных размещений, BIONOVATIC станет компанией-бенчмарком, с которой будут сравнивать всех новых эмитентов.



# Цикл создания стоимости: от штамма до гектара

Большинство участников рынка биологических СЗР – это либо разработчики без производства (продают лицензии), либо производители без научных разработок (воспроизводят чужие решения), либо посредники без продукта (перепродают импорт).

BIONOVATIC – единственная компания в России, которая контролирует все пять звеньев цепочки одновременно. Это принципиально меняет экономику: каждое звено, которое компания не отдаёт внешнему игроку, остаётся внутри в виде маржи.

Цикл создания стоимости BIONOVATIC – это механизм превращения биологического знания в маржу, где каждое следующее звено добавляет ценность без пропорционального роста затрат. Вертикальная интеграция всех пяти звеньев делает BIONOVATIC структурно уникальной и инвестиционно привлекательной компанией.

## 1 ШТАММ

**генетический капитал, определяющий всё**

**18+**

**Штаммов собственной селекции**
(1000+ штаммов в коллекции)

Это исходный код биологического продукта – микроорганизм с заданными свойствами и подтверждёнными характеристиками. BIONOVATIC располагает коллекцией из 1000+ штаммов.

Собственная штаммовая база формирует фундамент для разработки новых продуктов. Каждый перспективный штамм проходит путь от исследования и характеристики до технологической адаптации и практического применения.

Собственная коллекция – результат многолетних исследований и накопленной экспертизы, которую невозможно быстро воспроизвести только за счёт инвестиций. Барьер формируют не только сами штаммы, но и совокупность компетенций по их отбору, характеристике, культивированию, масштабированию и разработке продуктов.

## 2 БИОМАССА

**масштабирование жизни**

**6,42 млрд КОЕ/мл**

**Средний титр концентратов 2025**

BIONOVATIC производит биомассу со средним титром 6,42 млрд КОЕ/мл – втрое выше отраслевого минимума.

Ключевая экспертиза заключается в понимании поведения конкретного микроорганизма на каждом этапе масштабирования – это практическое знание, формируемое через многолетнюю работу с культурами и производственными процессами.

Накопленные знания позволяют сохранять жизнеспособность культуры, воспроизводимость характеристик биомассы и стабильность процесса при переходе между производственными масштабами.

Воспроизведение инфраструктуры – 3-5 лет и ~1 500-2 500 млн рублей капитальных вложений. Без экспертизы масштабирования оборудование само по себе не даёт результата.

## 3 ПРЕПАРАТ

**как биомасса становится товаром**

Биомасса превращается в стабильный товарный препарат – жидкую или сухую форму. Подбор носителей и стабилизаторов определяет жизнеспособность микроорганизмов и эффективность продукта. Каждая партия контролируется по 44 параметрам.

**Технологическая и регуляторная ценность**

Ценность этапа определяется не только превращением биомассы в готовый продукт, но и способностью обеспечить стабильность, воспроизводимость и эффективность биопрепарата на протяжении его жизненного цикла.

Дополнительным барьером являются накопленная база данных по препаративным формам, система контроля качества и действующие регистрационные удостоверения.

## 4 АГРОНОМИЯ

**от продажи продукта к продаже результата**

Этап применения препарата определяет переход от поставки отдельного продукта к технологическому взаимодействию с хозяйством. Эффективность биологических решений зависит от фазы развития культуры, свойств почвы, погодных условий, технологии возделывания и совместимости с другими агрохимическими препаратами.

Агрономическая экспертиза BIONOVATIC включает разработку технологических схем для основных сельскохозяйственных культур, полевое сопровождение, накопленную за 13 лет базу данных по применению биологических решений, взаимодействие с научными организациями и разработку совместимых программ применения с химическими средствами защиты растений.

**Стратегическая задача BIONOVATIC – переход от разовых закупок к долгосрочным технологическим соглашениям.**

## 5 ГЕКТАР

**конечная единица ценности**

**2,5 млн гектаров**

**Текущий охват в среднем за год**

**Гектар – это коммерческая единица агробизнеса. Для BIONOVATIC это финальная точка цепочки, где создаётся ценность для потребителя.**

Текущий охват около 2,5 млн га за год (1,5% пахотной площади РФ). Даже при достижении 5% охвата выручка вырастет более чем в 3 раза. При этом текущая загрузка производственных мощностей составляет 60-65% – то есть кратный рост может быть обеспечен без новых инвестиций в оборудование.

Переход от монопродуктовых продаж к агро-пакетам и долгосрочным контрактам позволяет увеличивать выручку с того же гектара в 2-3 раза (подробнее – в разделе «Модель продаж»). В реальности будет работать комбинация обоих векторов – расширение географии и углубление чека, что создаёт нелинейный потенциал роста на горизонте 3-5 лет.

## Как каждое звено создает ценность:

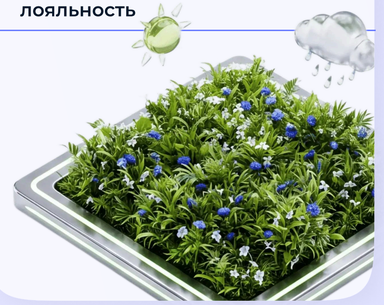
| | 1 ШТАММ | 2 БИОМАССА | 3 ПРЕПАРАТ | 4 АГРОНОМИЯ | 5 ГЕКТАР |
|---|---|---|---|---|---|
| • Что создаётся | ▸ Генетический актив | ▸ Промышленная культура | ▸ Товарная форма | ▸ Сервис + знания | ▸ Гарантированный результат |
| • Источник добавленной стоимости | ▸ Биологическая уникальность | ▸ Производственный масштаб | ▸ Формулирование + регистрация | ▸ Экспертиза + отношения с клиентами | ▸ Партнёрство + лояльность |











# Модель продаж: от монопродукта к комплексным схемам

**Модель продаж BIONOVATIC**
Это три истории роста, которые работают одновременно:

**Глубина (дополнительные продажи)**
С 3-х продуктов до 5-6 на одном клиенте без новых затрат на привлечение.
**Потенциал:** +50-80% к выручке с текущей базы.

**Переход (прямые продажи)**
Снижение зависимости от эксклюзивного дистрибьютора через прямые агро-пакеты с крупными хозяйствами.
**Потенциал:** рост маржи на 8-12 процентных пунктов при сохранении объёма.

**Ширина (прямой канал)**
Bionode как первый шаг к прямому потребительскому каналу на рынке ЛПХ объёмом 460-700 млн рублей.
**Потенциал:** новая вертикаль без производственных инвестиций.

**1,5–2,5 млрд рублей**
**Совокупный эффект трёх историй на горизонте 2028-2030** при марже 68%+ – при том, что производственная инфраструктура уже построена

## БЛОК 1

### Продуктовая экосистема

**«Не портфель продуктов – единая система управления биологией поля»**

Продуктовая экосистема BIONOVATIC объединяет 9 специализированных брендов, сопровождающих растение и почву на протяжении всего агротехнологического цикла. Каждый решает самостоятельную задачу, а вместе формируют комплексную систему питания, защиты, стимуляции и восстановления почвы.
Для клиента – это единая технология сопровождения культуры в течение сезона.

**BIONOVATIC (зонтичный бренд – эталон биотехнологий)**

**Питание и стимуляция**

Мобилизаторы питания


азот, фосфор, микроэлементы

Регулятор роста


стрессоустойчивость

**Восстановление почвы**

Биодеструктор стерни


возврат органики

Биодеструктор стерни


возврат органики

**Защита**

Биофунгицид широкого спектра


подавление болезней

Биофунгицид


подавление корневых гнилей

Системный биофунгицид


защита изнутри

Биоинсектицид


защита от вредителей

Защита от грибков, гнилей и вредителей. Четыре препарата на все случаи

**Прямой потребитель**

Bionode **Запуск 2025**
линейка для личных подсобных хозяйств




## БЛОК 2

### Реальный паттерн потребления

Большинство клиентов BIONOVATIC применяют комплексные программы, объединяющие 3-5 биологических продуктов для питания, защиты и стимуляции роста растений.

Такой подход обеспечивает устойчивый агрономический эффект и создает потенциал роста за счет расширения программ на новые культуры и этапы технологии.

**Основные задачи, которые решают комплексные программы**

- Повышение эффективности минерального питания и стимуляция роста растений;
- Комплексная защита и развитие растений с этапа обработки семян;
- Максимальная реализация потенциала урожайности и биологическая защита;
- Комплексное сопровождение технологии выращивания сои;
- Биологическое сопровождение технологии выращивания подсолнечника;
- Усиление биологической защиты растений.

**3-5**
Среднее количество продуктов в одной программе

**70-83%**
Доля клиентов, приобретающих программные решения

**3-4**
Среднее количество продуктов на одного активного клиента

## БЛОК 3

### Bionode как стратегический сигнал

**«Эксперимент с прямыми продажами, который может стать новой вертикалью»**

Запуск линейки Bionode для личных подсобных хозяйств через маркетплейс в 2025 году – это небольшой по выручке, но стратегически значимый шаг.

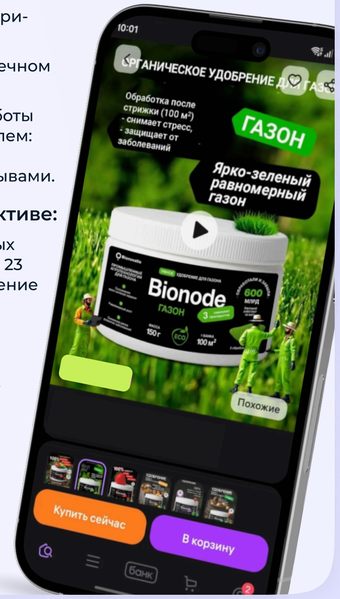
**Что это даёт сейчас:**

- Прямой канал без дистрибьюторской маржи;
- Доступ к данным о конечном потребителе;
- Отработка навыков работы с конечным потребителем: логистика, упаковка, описание, работа с отзывами.

**Что это даёт в перспективе:**

Сегмент личных подсобных хозяйств – в России около 23 млн хозяйств. Проникновение биопрепаратов – близко к нулю. Даже 0,1% охвата при чеке 2-3 тыс. рублей даёт 460-700 млн. рублей потенциальной выручки – сопоставимо с текущей выручкой всей группы.

**Масштабирование без капитальных затрат: продукт и база те же – канал и упаковка новые.**



# Аутсорсинговая платформа Biofoundry (CDMO)

**Biofoundry – единственная в России промышленная биотехнологическая платформа, предлагающая полный цикл услуг: от выделения и настройки штамма до промышленного производства и помощи в регистрации препарата. Платформа построена на трёх принципах:**

**Масштаб** 1

От 5 литров в лаборатории до 15 000 литров в промышленном реакторе в рамках одной платформы

**Скорость** 2

Отработанные протоколы масштабирования сокращают выход на рынок для клиента на 40-60%

**Надёжность** 3

Фармацевтический стандарт качества (GMP), цифровой контроль 24/7, проверка каждой партии по 44 параметрам

Масштабирование от 5 до 15 000 л

**×3 000**

## Что мы предлагаем – и почему это создает уникальную ценность для клиента

Biofoundry предлагает клиенту полный цикл услуг: от разработки штамма до регистрации готового продукта. Это значит, что клиент работает с одним партнёром вместо нескольких подрядчиков.

Клиент получает доступ к действующей промышленной инфраструктуре BIONOVATIC – это позволяет быстро перейти от лабораторного образца к промышленному масштабу без строительства собственного завода.

Мы предоставляем научную экспертизу: собственная команда разработчиков, коллекция микроорганизмов и опыт коммерциализации снижают технологические риски клиента.

Аналитическое сопровождение на всех этапах – современная лаборатория и контроль качества гарантируют подтверждённое качество и воспроизводимость продукта.

Мы берём на себя регуляторную поддержку: подготовку досье, проведение испытаний и сопровождение регистрации – это сокращает сроки вывода продукта на рынок для клиента.

И наконец, гибкая модель сотрудничества: проектная, поэтапная, объёмная или абонентская – клиент выбирает формат работы под свои задачи.

**BIONOVATIC – единственный игрок в России, сочетающий полный цикл, агро-экспертизу, российскую регуляторную базу и промышленный масштаб. Каждый уровень сервиса построен так, что у клиента нет реальной альтернативы, которая была бы быстрее, дешевле или надёжнее.**

## Производство для других на своей инфраструктуре



## Рыночный потенциал

**Общий рынок:** Глобальный рынок агробиотех-услуг – ~$2,1 млрд (2024), рост +14% в год. Россия и СНГ – недооценённый сегмент с минимальным предложением.

**Доступный рынок – Россия и СНГ:**

- Биотех-стартапы без производства: 50+ компаний;
- Агрохимические компании, добавляющие биологические линейки: 15-20 игроков;
- Иностранные компании, ищущие контрактного производителя в РФ: 10-15 потенциальных клиентов;
- НИИ с коммерческими разработками: 20-30 организаций.

**Катализаторы роста рынка:**

- Государственная поддержка отечественной биотехнологии;
- Рост числа агробиотех-стартапов после ухода иностранных игроков;
- Дефицит мощностей: 40% потенциального рынка не покрыто производством;
- Требования к локализации производства для гос. закупок.

Глобальный рынок агробиотех-услуг рост +14% в год

**$2,1 млрд**

Биотех-стартапов без производства в России и СНГ

**50+**

Доступный рынок CDMO в России и СНГ

**2-3 млрд руб.**

Потенциальный рынок, не покрытый производством

**40%**




# Обзор результатов

Стратегия подтверждена цифрами: маржа 68,6%, EBITDA 182 млн рублей, собственный капитал 152 млн рублей. Продуктовый портфель и география создают базу для дальнейшего роста.

К разделу →

01 Обращение генерального директора
02 Стратегия компании
03 Стратегия в действии: финансовые и продуктовые результаты



# Обращение генерального директора



## Уважаемые партнёры и инвесторы!

2025 год стал для BIONOVATIC годом качественного перехода. Мы не просто расширили производственные мощности, освоили новые технологии и начали развитие новых направлений бизнеса. Этот год окончательно сформировал наше понимание собственной роли.

Сегодня BIONOVATIC – это не только разработчик и производитель биологических препаратов для сельского хозяйства. Мы рассматриваем себя как биотехнологическую платформу, объединяющую научные исследования, промышленную биотехнологию, современные производственные компетенции и практический опыт управления сложными биологическими системами.

Такое понимание открывает перед компанией новые возможности. Оно позволяет применять накопленные знания не только в агропромышленном комплексе, но и в производстве пищевых ингредиентов, реализации проектов контрактной разработки и производства (CDMO), а в перспективе – в других направлениях промышленной и медицинской биотехнологии.

### О биологии, которая продолжает работать

За годы совместной работы с крупнейшими агрохозяйствами мы получили опыт, который оказался значительно шире первоначальных задач.

Многолетние наблюдения за применением наших биологических препаратов позволяют предположить, что внесённые микроорганизмы способны формировать устойчивые микробные сообщества, сохраняющиеся в агроценозе и оказывающие положительное влияние на биологические процессы в почве. Мы также наблюдаем признаки накопительного эффекта: при последовательном применении биологических технологий эффективность решений возрастает не только за счёт самого препарата, но и благодаря постепенному восстановлению биологической активности почвы.

Иными словами, биология начинает работать не только в момент внесения препарата, но и после завершения технологической операции.

Если дальнейшие исследования подтвердят эти наблюдения, это может изменить саму экономику современного земледелия. В этом случае сельхозпроизводитель инвестирует не только в урожай текущего сезона, но и в биологический капитал своей почвы – ресурс, ценность которого возрастает по мере грамотного управления.

Именно такой подход лежит в основе философии BIONOVATIC – «Биология там, где нужно». Мы стремимся создавать решения, которые становятся частью естественных процессов, а не временной заменой природных механизмов.

### О горизонтах будущего

Биологизация сельского хозяйства – это не временный тренд и не реакция на изменение регуляторных требований. Это закономерный этап развития мировой аграрной отрасли, в котором управление биологическими процессами становится таким же важным инструментом, каким ранее стали механизация, химизация и цифровые технологии.

Мы видим, как отрасль движется от использования отдельных биопрепаратов к системному управлению микробиомом как неотъемлемой частью агротехнологий. BIONOVATIC не просто следует за этим движением – мы формируем его, создавая решения, которые становятся стандартом для рынка.

Наша стратегия строится на двух уровнях. Первый – углубление экспертизы в агросекторе, где мы продолжаем развивать технологии управления почвенным микробиомом. Второй – выход на смежные рынки: пищевые ингредиенты, промышленная биотехнология, CDMO.
Везде, где управление микроорганизмами становится ключевой технологией, появляется место для наших компетенций.

При этом наша основа остаётся неизменной. Почвенный микробиом – это фундамент, на котором мы строим новые решения. Мы не уходим из сельского хозяйства – мы выходим за его пределы, используя накопленный опыт как платформу для роста.

Именно в этом мы видим свою роль в формирующейся биоэкономике будущего: мы создаём биотехнологическую платформу, способную работать на стыке отраслей – от поля до промышленных биореакторов.

Максим Шальнов
Генеральный директор
ГК BIONOVATIC

# Стратегия компании

ГК BIONOVATIC реализует долгосрочную стратегию, сформулированную не как набор целевых показателей, а как последовательная логика развития биотехнологической платформы в агропромышленном секторе.

Стратегия 2025 года является прямым продолжением курса, заявленного в предыдущие годы: биология – не альтернатива химии, а основа баланса. Это не маркетинговый тезис. Это операционная философия, определяющая каждое решение в области научных разработок, производства, продаж и партнёрства.

Ключевым событием 2025 года стало завершение многолетней трансформации производственной площадки в Казани в биотехнологическую платформу полного цикла.

**Параллельно продолжается работа по трём стратегическим векторам, которые определяли развитие группы с 2022 года и сохраняют свою актуальность:**



# Ключевые приоритеты действующей стратегии

1

## Биотехнологическая платформа полного цикла

### Что было сделано в 2025 году

2025 год завершил многолетний процесс строительства производственной инфраструктуры. Сегодня Biofoundry в Казани – это промышленная платформа полного цикла, включающая ферментационный парк из 14 реакторов (до 15 000 л каждый), собственную коллекцию из 1000+ штаммов и цифровую систему управления процессами.

Совокупная выработка в 2025 году составила 2 040 524 литра при 320+ ферментационных циклах. С уровнем брака – ниже отраслевого стандарта.

### Почему это стратегически важно

Производственная инфраструктура такого уровня не воспроизводится за один-два года. По оценкам компании, создание аналогичной платформы с нуля требует не менее 1,5-2,5 млрд. рублей капитальных вложений и 7-10 лет операционной отладки. Это структурный барьер входа, который защищает позицию BIONOVATIC от конкурентного давления в среднесрочной перспективе.

### Контрактное производство как стратегическое следствие

Наличие производственной платформы с запасом мощностей (~35-40% свободного реакторного времени) открывает возможность контрактного производства для внешних клиентов. В 2025 году компания формализовала CDMO-предложение, включающее пять уровней сервиса: разработку штамма, настройку процесса, контрактное производство, аналитические услуги и регуляторную поддержку.

Это направление не требует новых капитальных вложений и при загрузке 20-25% свободных мощностей способно генерировать дополнительную выручку с маржой 30–45% (подробнее – в разделе 1.5 «Инвестиционный потенциал»).



**2 млн. литров**

Годовая выработка

**320+**

Ферментационных циклов в год




2

## Доказательная агробиология и долгосрочные партнёрства

### Наблюдение, изменившее стратегическую логику

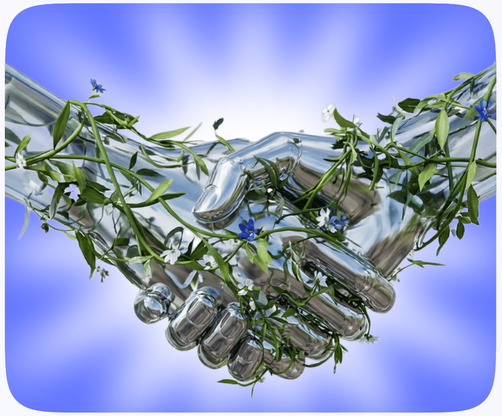
На протяжении нескольких лет в рамках многолетних полевых опытов на площадях партнёрских агрохолдингов компания фиксирует явление, которое меняет понимание механизма действия биопрепаратов.

Микроорганизмы, внесённые через обработку семян и в период вегетации, формируют устойчивый резидентный микробиом, который сохраняется в почве за пределами обработанного участка и проявляет активность в последующих сезонах. Иными словами, биология начинает работать самостоятельно – без повторного внесения.

Это наблюдение имеет прямые коммерческие и агрономические следствия:

**3–5×**

Рост дохода от одного клиента при переходе на долгосрочный контракт



**С агрономической точки зрения**

Каждый последующий сезон применения препаратов BIONOVATIC эффективнее предыдущего за счёт накопленного микробиологического фона. Почва становится носителем накапливаемого биологического капитала.

**С коммерческой точки зрения**

Это обоснование для перехода от разовых сезонных поставок к многолетним партнёрским соглашениям, включающим мониторинг состояния микробиома, корректировку схем применения и измеримые агрономические результаты.

### Переход к долгосрочным контрактам

Сегодня взаимодействие с агрохолдингами во многом строится вокруг ежегодных закупочных циклов и тендеров, что ограничивает горизонт планирования и не позволяет в полной мере учитывать накопительный эффект биологических технологий и особенности севооборота.

В дальнейшем BIONOVATIC нацелен на переход к долгосрочным технологическим соглашениям, в которых планирование применения биологических решений осуществляется не на один сезон, а на несколько производственных циклов.

Особое значение имеет технологическая преемственность: применение азотфиксирующих микроорганизмов, мобилизаторов питания и деструкторов растительных остатков должно рассматриваться как элементы единой последовательной программы управления почвой.

### Полевые испытания 2026 как инструмент доверия

BIONOVATIC убеждён: доказательная база – основа долгосрочных отношений с агрохолдингами. В 2026 году BIONOVATIC планирует выступить операционным партнёром в проведении полноценных рандомизированных полевых испытаний – с собственными препаратами, аналитикой и агрономическим сопровождением на площадях партнёра. Результаты будут открытыми. Такой подход формирует доверие, которого невозможно достичь рекламными материалами, и создаёт основу для перехода агрохолдинга от тестового применения к системному внедрению.

# Ключевые приоритеты действующей стратегии

## 3

## Рост выручки и диверсификация каналов

### Продуктовая архитектура

В 2025 году продуктовый портфель BIONOVATIC включает семь товарных знаков, охватывающих полный агрономический цикл – от питания и защиты до восстановления почвы и прямых продаж конечному потребителю.

Анализ продаж показывает, что клиенты уже используют в среднем 3-4 продукта за сезон, а потенциал углубления до 5-6 продуктов на хозяйство остаётся значительным. Это означает, что дополнительные продажи происходят органически – через агрономическую логику, а не маркетинговое давление.

### Диверсификация каналов продаж

Текущая модель предполагает работу преимущественно через эксклюзивного дистрибьютора (90% выручки), что обеспечивает операционную эффективность, но создаёт концентрационный риск. Стратегической целью является постепенное снижение этой концентрации за счёт:

- прямых агро-пакетных договоров с крупными агрохолдингами – это одновременно увеличивает маржу на 8-12 п.п. и даёт доступ к полевым данным;
- развития канала прямых продаж через маркетплейс (Bionode, запущен в 2025 году) – первый опыт работы с конечным потребителем без дистрибьюторской маржи;
- расширения прямого присутствия в ключевых регионах через собственных полевых агрономов.

**+8-12 п.п.**

Рост маржи при переходе на прямые контракты

### Новые каналы применения

Стратегически BIONOVATIC рассматривает два смежных направления, не требующих новых научных разработок и капитальных вложений:

- **защищённый грунт:** те же штаммы в адаптированной под тепличные условия формуляции. Преимущество – отсутствие сезонности и цена препарата в 5–15 раз выше полевых аналогов;
- **биологическая защита при хранении:** защита зерна и плодоовощной продукции при хранении. Глобально быстрорастущий сегмент (+22% г/г), в России практически отсутствующий.



## 4

## Сохранение биоразнообразия и устойчивое развитие

### Позиция компании

BIONOVATIC рассматривает сохранение почвенного биоразнообразия не как концепцию «на будущее», а как ежедневную операционную практику. Охватывая 45 регионов России и около 2,5 млн гектаров сельскохозяйственных площадей ежегодно, компания оказывает измеримое влияние на состояние почвенных экосистем.

С каждым сезоном BIONOVATIC укрепляет позицию не только как производитель биопрепаратов, но и как системный интегратор биологических решений, направленных на поддержание и восстановление почвенного микробиома.

### Связь с глобальной повесткой

Деятельность компании соответствует Целям устойчивого развития ООН – в первую очередь ЦУР 2 (ликвидация голода), ЦУР 8 (достойная работа и экономический рост) и ЦУР 15 (жизнь на суше).

В октябре 2024 года BIONOVATIC получил признание от Агентства стратегических инициатив как биологическая альтернатива химизации растениеводства, а также одержал победу в BRICS Solutions Awards с проектом Soil Microbiome Management System – системным подходом к снижению деградации и воспроизводству биоразнообразия почв.

### Генетическая платформа как фундамент будущих продуктов

Коллекция микроорганизмов, собранная за 13 лет, это не статичный архив. Это рабочая платформа для создания новых продуктов и выхода на смежные рынки. Каждый штамм в криобанке BIONOVATIC – это потенциальная основа для новой формулы: биофунгицида, стимулятора роста, ингредиента для пищевой или кормовой промышленности.

Управление этим массивом – от изоляции до промышленного воспроизводства – позволяет компании запускать новые линейки без дополнительных научных разработок, используя уже проверенные и охарактеризованные микроорганизмы. Это сокращает время вывода продукта на рынок в 2–3 раза по сравнению с конкурентами, вынужденными начинать с нуля.

BRICS Solutions Awards

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ



# Операционная эффективность

Пятилетний период 2021-2025 годов представляет собой завершённый цикл развития компании: от убыточного стартапа с выручкой 306 млн рублей до прибыльной биотехнологической платформы с устойчивой валовой маржой 68-70% и положительным собственным капиталом 152 млн рублей.

Период характеризуется тремя отчётливыми фазами:

- **2021-2022 – масштабирование:** кратный рост выручки (+135%), выход на операционную прибыльность, формирование производственной инфраструктуры;
- **2023-2024 – консолидация:** стабилизация выручки в диапазоне 700-770 млн рублей, оптимизация операционных расходов, рост чистой прибыли до 103 млн рублей в 2023 году;
- **2025 – трансформация модели дистрибуции:** снижение выручки до 629 млн рублей на фоне перехода к новой модели продаж, одновременный рост чистой прибыли до 70 млн рублей и собственного капитала до 152 млн рублей.

### Выручка

Снижение показателя в 2025 году до 629 млн рублей носит управляемый характер и не свидетельствует об ухудшении рыночных позиций компании. Динамика обусловлена плановой перебалансировкой продуктового портфеля, а также циклическими колебаниями агрорынка.

### Валовая маржа

За отчетный период выросла до 68,6% (+11,1 п.п. к 2024 году) за счёт снижения себестоимости на 39,7%, достигнутого благодаря оптимизации производственных процессов и усилению контроля над прямыми затратами. Важно, что этот рост маржи произошёл на фоне снижения объёма отгрузок Группе – то есть улучшение носит структурный характер (снижение удельных затрат на единицу продукции), а не является следствием благоприятного эффекта масштаба от роста выручки.
Это усиливает довод об устойчивости операционной модели.

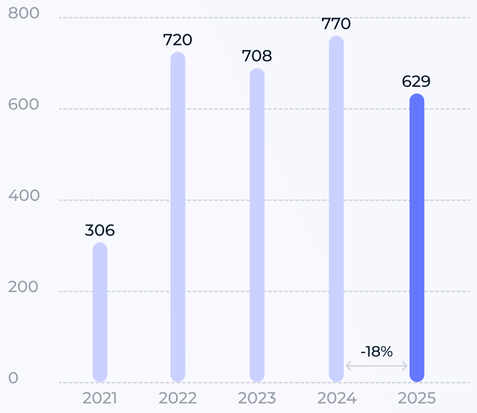
### Скорректированная EBITDA

Показатель сохраняется на стабильном уровне 182-228 млн рублей на протяжении четырёх лет, что свидетельствует о предсказуемости денежного потока даже в периоды трансформации.
Снижение в абсолютном выражении (с 228 до 182 млн ₽) отражает рост налоговой нагрузки в стране и инфляционные колебания за последние годы.
Восстановление EBITDA-маржа до 28,9% в 2025 году при снижении выручки говорит об улучшении операционной эффективности: компания учится делать больше с меньшими ресурсами.

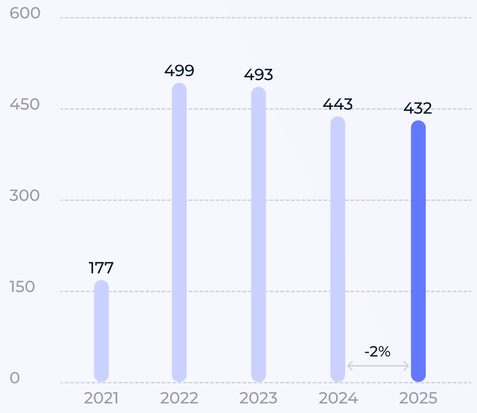
### Чистая прибыль

Траектория отражает зрелость бизнес-модели: убыток 2021 года – инвестиционная фаза; рекордная прибыль 2023 года (103 млн рублей) – пик эффективности при максимальной выручке; восстановление до 70 млн рублей в 2025 году при сниженной выручке – ключевой сигнал. Компания выходит на новый уровень качества прибыли, где рост обеспечивается не наращиванием объёмов, а улучшением структуры продаж и контролем над затратами.

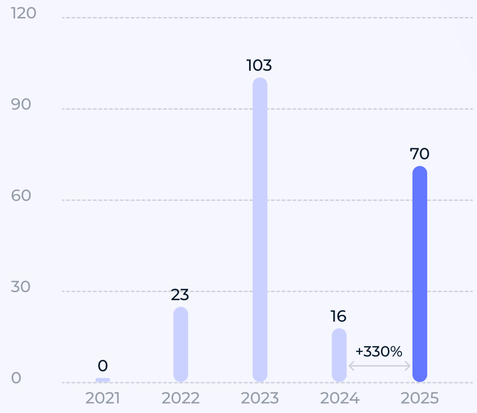
**Выручка** — Млн. рублей



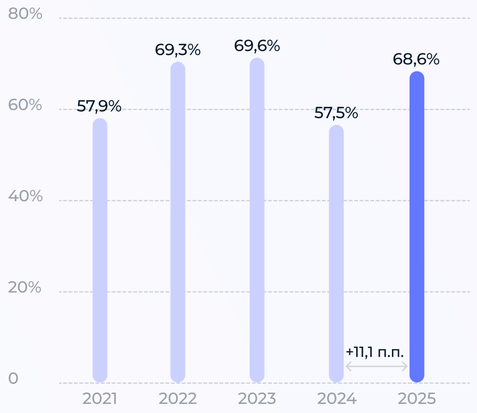

**Валовая прибыль** — Млн. рублей



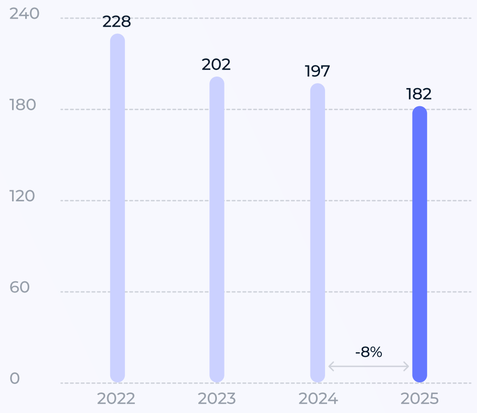

**Чистая прибыль** — Млн. рублей



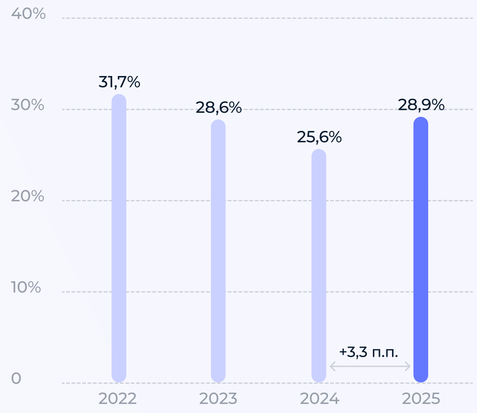

**Маржа**




**EBITDA** — Млн. рублей




**EBITDA-маржа**



# Финансовая устойчивость

**Долговая нагрузка**

Рост чистого долга в 2025 году до 124 млн рублей (с 18 млн рублей в 2024 году) и показателя Чистый долг / EBITDA до 0,68× связан с плановым размещением облигационного выпуска на 200 млн рублей. Это первый выход компании на долговой рынок – не вынужденная мера, а сознательный шаг по привлечению финансирования для развития платформы.

Ковенантное ограничение установлено на уровне 4,0×. Текущее значение 0,68× почти в 6 раз ниже этого предела, что создаёт запас прочности, достаточный для комфортного обслуживания долга даже при ухудшении операционных показателей. Это один из наиболее комфортных уровней долговой нагрузки за всю историю компании. Даже с учётом облигационного выпуска компания сохраняет способность погасить весь долг за счёт менее чем одного года EBITDA. Для многих публичных компаний такой уровень долговой нагрузки считается недостижимым.

Важно подчеркнуть: все привлечённые средства направлены на развитие направлений, генерирующих выручку без дополнительных капитальных затрат (CDMO, Bionode, прямые агро-пакеты). То есть долг создаёт актив, а не закрывает кассовый разрыв.

**Собственный капитал**

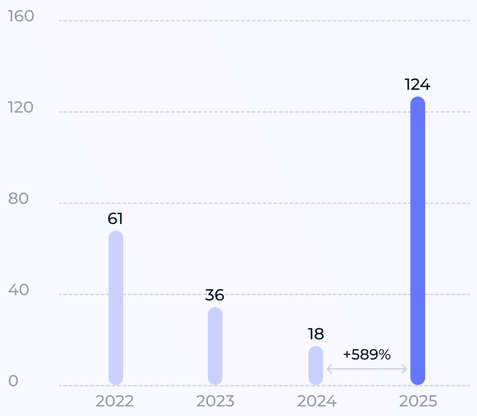
Собственный капитал вырос с отрицательного значения -69 млн рублей в 2022 году до 152 млн рублей в 2025 году. Эта траектория говорит о фундаментальном изменении финансовой структуры компании:

- **2022-2023:** переход от убыточности к прибыльности, капитал вышел в положительную зону (+144,9%);
- **2023-2024:** накопление прибыли, капитал вырос ещё на 164,5% – компания начала генерировать устойчивый денежный поток;
- **2024-2025:** рост капитала на 85,4% (с 82 до 152 млн рублей) – даже в год трансформации и снижения выручки капитал продолжает расти.

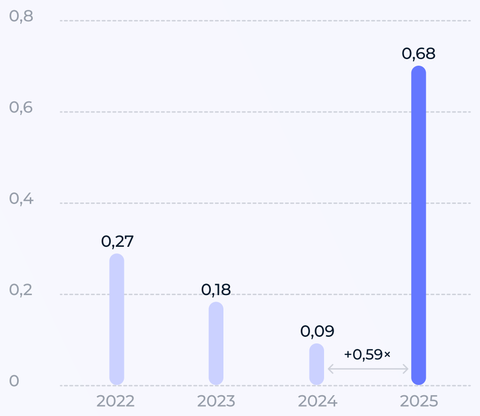
Для инвестора это сигнал: компания создаёт стоимость, а не просто зарабатывает деньги. Положительный капитал – это буфер прочности, который защищает от внешних шоков и даёт возможность инвестировать в развитие без риска потери контроля.

Рейтинг АКРА подтверждён на уровне BB+(RU) со «Стабильным» прогнозом. Это означает, что агентство не ожидает ухудшения кредитного качества компании в горизонте 12–18 месяцев. Для держателей облигаций и потенциальных инвесторов это независимый сигнал надёжности: BB+ – инвестиционно значимый уровень, соответствующий умеренному кредитному риску.

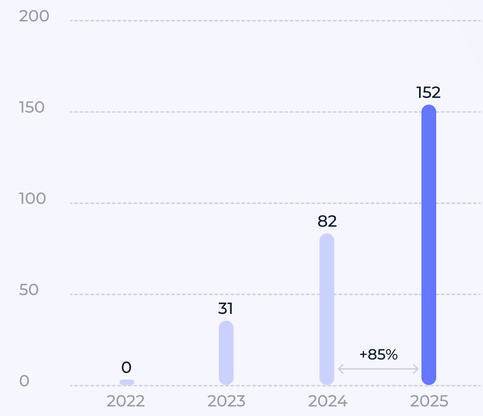
**Чистый долг** Млн. рублей




**Чистый долг / EBITDA**




**Собственный капитал** Млн. рублей

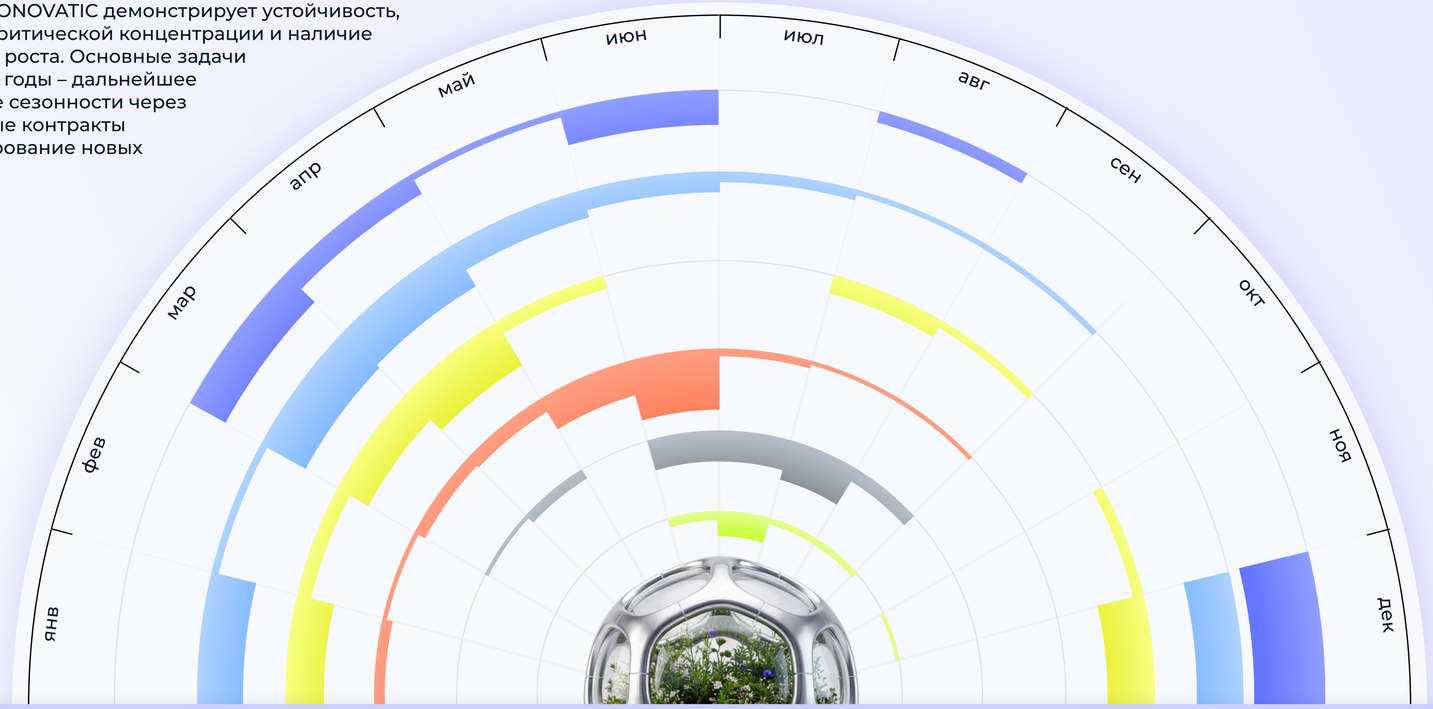





# Структура выручки по продуктам

**Анализ продаж 2025 года в разрезе месяцев позволяет выделить три устойчивых закономерности, формирующих профиль бизнеса.**

Портфель BIONOVATIC демонстрирует устойчивость, отсутствие критической концентрации и наличие чётких точек роста. Основные задачи на 2026-2027 годы – дальнейшее сглаживание сезонности через долгосрочные контракты и масштабирование новых продуктов.




**629** млн. руб

Выручка группы за 2025 год

| | | |
|---|---|---|
| 26% | 166 млн. р | |
| 26% | 166 млн. р | |
| 25% | 158 млн. р | |
| 15% | 95 млн. р | |
| 7% | 44 млн. р | |
| 0,02% | 0,12 млн. р | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Biodux** | **Orgamica S** | **Pseudobacterin-3** | **Orgamica F** |
| 100% | 53% | 32% | 13% |
| 166,3 млн. р. | 88,3 млн. р. | 52,7 млн. р. | 20,9 млн. р. |
| **Systemica M** | **Organit Rizo** | **Organit P** | **Organit N** |
| 3% | 41% | 37% | 22% |
| 4,3 млн. р. | 64,9 млн. р. | 58,2 млн. р. | 34,9 млн. р. |
| **BioSleep BW** | **BioSleep BT** | **Organit Stern-M** | **Bionode** |
| 92% | 8% | 100% | 100% |
| 87,1 млн. р. | 8 млн. р. | 43,6 млн. р. | 0,12 млн. р. |

**Направления BIONOVATIC**

- Регулятор роста
- Биофунгициды
- Мобилизаторы питания
- Биоинсектициды
- Биодеструкторы
- Биопрепараты для ЛПХ (Новинка)

### Сбалансированный портфель без критических зависимостей

Выручка распределена между пятью категориями, и ни одна из них не доминирует:
регулятор роста – 26%;
биофунгициды – 26%;
мобилизаторы питания – 25%;
биоинсектициды – 15%;
биодеструкторы – 7%.
Такая структура снижает риски: даже при изменении конъюнктуры в одной категории компания сохраняет устойчивость за счёт других.

### Ярко выраженная сезонность и начало её сглаживания

Пик продаж приходится на июнь – период активной вегетации и защиты растений. Традиционно слабые осенние месяцы (сентябрь-октябрь) в 2025 году частично компенсированы ростом отгрузок биодеструкторов и декабрьским рывком до 174,8 млн рублей. Это свидетельствует о начале перехода от разовых сезонных поставок к долгосрочным контрактам с отгрузками под следующий сезон.

### Новые продукты уже формируют будущий рост

Линейка Bionode для ЛПХ – пока незначительна по выручке (0,02%), но стратегически важна как первый прямой канал к конечному потребителю. Биодеструкторы выросли до 7% портфеля, удлиняя коммерческий сезон.

# Структура выручки по географии

Географическая структура выручки BIONOVATIC отражает зрелость бизнес-модели: компания уверенно присутствует в ключевых аграрных регионах России, а экспортные продажи формируют устойчивую базу для дальнейшего роста.

Стратегический фокус на трёх макрорегионах (ЦФО, ЮФО, СФО) обеспечивает операционную эффективность, при этом экспансия в другие регионы и страны СНГ остаётся значительным потенциалом для кратного роста выручки.




**Экспорт** 12%

| | |
|---|---|
| Казахстан | 39% |
| Узбекистан | 32% |
| Беларусь | 21% |
| Армения | 4% |
| Азербайджан | 4% |

**Сибирский федеральный округ** 20%

| | |
|---|---|
| Алтайский край | 73% |
| Омская область | 8% |
| Кемеровская область | 16% |
| Прочие | 3% |

**Приволжский федеральный округ** 9%

| | |
|---|---|
| Саратовская область | 48% |
| Самарская область | 16% |
| Ульяновская область | 9% |
| Прочие | 26% |

**Северо-Кавказский федеральный округ** 3%

| | |
|---|---|
| Ставропольский край | 71% |
| Кабардино-Балкарская республика | 26% |
| Карачаево-Черкесская Республика | 3% |

**Центральный федеральный округ** 34%

| | |
|---|---|
| Белгородская область | 27% |
| Курская область | 22% |
| Воронежская область | 16% |
| Прочие | 36% |

**Южный федеральный округ** 23%

| | |
|---|---|
| Ростовская область | 37% |
| Краснодарский край | 25% |
| Волгоградская область | 21% |
| Прочие | 18% |

# Рыночная позиция

BIONOVATIC занимает устойчивую позицию лидера в сегменте биологических средств защиты растений. При этом рынок находится в начальной фазе активного роста, а проникновение биопрепаратов в России только начинает приближаться к мировым стандартам.

К разделу →



Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC
География присутствия
Динамика по федеральным округам
Регионы-лидеры роста 2025

03




01
02
03
04

# Рыночная позиция

Продуктовый портфель BIONOVATIC выстроен не как набор разрозненных препаратов, а как последовательное покрытие всей цепочки биологического управления агроценозом – от состояния почвы до уборки урожая. Такая архитектура портфеля отличает Группу от многих локальных производителей БиоСЗР, ограничивающихся одной-двумя препаративными группами, и является содержательной основой позиционирования BIONOVATIC как биотехнологической платформы, а не поставщика отдельных продуктов.

Рыночная позиция BIONOVATIC определяется в границах трёх продуктовых категорий: биологические средства защиты растений (БиоСЗР), микробиологические мобилизаторы питания и биологические регуляторы роста.

Из анализа исключены органоминеральные удобрения, гуматы и биостимуляторы на основе растительных и водорослевых экстрактов – они отличаются по механизму действия (экстрактный, а не микробиологический), регуляторному статусу и конкурентной среде. Включение этих категорий в расчёт создавало бы завышенную оценку адресного рынка.

**Источники данных:** Росстат (2025), Государственный каталог пестицидов и агрохимикатов Минсельхоза РФ (2024), оценки Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка (2025), данные Союза органического земледелия, операционные данные ГК BIONOVATIC.



# Продуктовый портфель и доля присутствия

| Функциональная роль в цикле | Продуктовая линейка | Препараты в портфеле | Активные вещества | Механизм действия (кратко) | Доля сегмента в рынке БиоСЗР РФ | Оценочная доля Группына рынке |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Управление питанием растений** (через микробиологические процессы в почве) | Мобилизаторы питания | Organit N, Organit P, Organit Ризо | *Azotobacter spp., Bacillus megaterium, Bradyrhizobium spp.* | Биологическая фиксация атмосферного азота, мобилизация труднорастворимого фосфора, симбиотическая азотфиксация у зернобобовых | Один из наиболее быстрорастущих сегментов агробиотехнологий (доля сегмента отдельно не выделяется) | ~25-35% |
| **Биологическая защита растений** (от фитопатогенов) | Биофунгициды | Orgamica, Pseudobacterin, Systemica | *Bacillus amyloliquefaciens, Pseudomonas aureofaciens, Bacillus mojavensis, Trichoderma asperellum* | Колонизация ризосферы/эндофитная колонизация тканей, синтез антифунгальных и антимикробных метаболитов, индукция системной устойчивости | 58% – крупнейший сегмент рынка БиоСЗР | ~10-13% |
| **Контроль насекомых-вредителей** | Биоинсектициды | BioSleep BW, BioSleep BT | *Beauveria bassiana, Bacillus thuringiensis* | Проникновение конидий гриба через кутикулу насекомого; Cry-белки нарушают целостность кишечника при поедании | 11% в РФ (для сравнения: 28% в мире – значительный потенциал роста) | ~15-20% |
| **Физиология растения** (стимуляция роста и стрессоустойчивости через сигнальные молекулы) | Регулятор роста | Biodux | Полиненасыщенные жирные кислоты *Mortierella alpina* | Активация собственных сигнальных и метаболических процессов растения – рост корневой системы, устойчивость к засухе, температурным колебаниям, засолению | Один из наиболее динамично развивающихся сегментов (доля сегмента отдельно не выделяется) | ~30-40% |
| **Управление состоянием почвы после уборки урожая** | Биодеструкторы | Restart, Organit Stern-M | *Rhodococcus erythropolis, Trichoderma asperellum, Azospirillum zeae, Bacillus megaterium* | Биодеградация остатков пестицидов, разложение целлюлозы, подавление фитопатогенов, стимуляция почвенной микробиоты | Формирующийся сегмент – хозяйства, переходящие на технологии нулевой и минимальной обработки почвы | >50% |

# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC



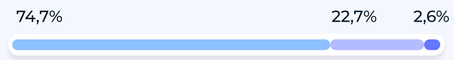
Регуляторный срез – наиболее объективный индикатор зрелости рынка. По данным Государственного каталога пестицидов и агрохимикатов Минсельхоза РФ (2024), в России зарегистрировано 2 319 химических СЗР и 75 биологических препаратов с подтверждённым титром живых микроорганизмов.

Соотношение 1:31 – на каждый зарегистрированный биопрепарат приходится 31 химический аналог. Это соотношение отражает не технологическое отставание биологии, а инерцию регуляторной системы, исторически сформированной под химическую парадигму. Регистрация биопрепарата в России занимает 2–6 лет и стоит от 6-10 млн рублей – при принципиально более низком профиле экологического риска.

Для сравнения: в США и Китае совокупно зарегистрировано более 350 биологических препаратов. По экспертной оценке BIONOVATIC, российский рынок биологической защиты занимает менее 1% мирового оборота биопестицидов – диспропорция, которая при реализации государственных программ биологизации является вопросом времени.

**Структура 75 зарегистрированных биопрепаратов по назначению:**

| Назначение | Препаратов |
|---|---|
| Биофунгициды | 56 |
| Биоинсектициды | 17 |
| Регуляторы роста | 2 |




Доминирование биофунгицидов (75% реестра) соответствует структуре агрономического спроса: грибковые патогены – основная угроза для зерновых, занимающих 55% посевных площадей России, а резистентность к химическим фунгицидам формирует устойчивый запрос на биологические альтернативы.

**Ведущие активные вещества в российских биопрепаратах:**

- **Биофунгициды:** *Bacillus subtilis* (~32-36%), *Trichoderma spp.* (~21-25%), *Bacillus amyloliquefaciens, Pseudomonas spp.* (~7-9% каждый);
- **Биоинсектициды:** *Beauveria bassiana* (~29-35%), *Bacillus thuringiensis* (~29-35%), *Metarhizium anisopliae* (~18-24%).

Портфель BIONOVATIC сознательно построен не на наиболее распространённых в реестре штаммах. Компания работает с видами, занимающими значимые позиции в российском реестре – *Bacillus amyloliquefaciens, Trichoderma asperellum, Pseudomonas aureofaciens, Beauveria bassiana, Bacillus thuringiensis* – избегая перегруженного *Bacillus subtilis*-сегмента, где конкуренция максимальна, а риск перекрёстной нечувствительности патогенов наиболее высок.

**В сегментах регуляторов роста и биодеструкторов BIONOVATIC занимает уникальные позиции: *Mortierella alpina* (Biodux); *Rhodococcus qingshengii* (Organit Stern-M) не имеют аналогов среди зарегистрированных в РФ биопрепаратов**



**2 319**
Химических СЗР зарегистрировано в России

**75**
Биопрепаратов зарегистрировано в России

**1:31**
Соотношение биопрепаратов к химическим аналогам

**2-6 лет**
Занимает регистрация биопрепарата в России

**140 млн. рублей**
Стоимость регистрации биопрепарата

**<1%**
Доля России в мировом обороте биопестицидов

# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC



Рынок химических СЗР в России в десятки раз превышает рынок биопрепаратов. Но этот разрыв – не слабость биологии, а её потенциал.

Совокупный российский рынок СЗР в 2025 году составил 253 тыс. тонн (+12% к 2024) и около 180 млрд рублей в денежном выражении. Три четверти этого объёма обеспечивают отечественные производители.

На этом фоне биологические препараты занимают менее 4% в денежном выражении от совокупного рынка СЗР. По оценке Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка (июль 2025), объём рынка БиоСЗР в 2024 году составил 7 млрд рублей.

BIONOVATIC применяет более узкое определение адресного рынка – строго в границах трёх продуктовых категорий без органоминеральных компонентов. Скорректированная оценка TAM[1] составляет 4,5-6,0 млрд рублей в 2024 году.

Структурный разрыв между химическим (180 млрд рублей) и биологическим (7 млрд рублей) сегментами – не признак слабости биологии, а показатель нереализованного потенциала. Инвестиции крупнейшего отечественного производителя ХСЗР в научно-исследовательский центр по биологии объёмом 8,5 млрд рублей («Август», 2025) являются институциональным подтверждением тренда: крупнейшие игроки химического рынка только начинают инвестировать в сегмент, где BIONOVATIC работает 13 лет.

**253** тыс. тонн
Совокупный рынок СЗР в 2025 году

**+12%**
Рост рынка СЗР к 2024 году

**180** млрд. рублей
Объём рынка СЗР в деньгах

**75%**
Доля отечественных производителей на рынке СЗР

**7** млрд. рублей
Объём рынка БиоСЗР в 2024 году

**8,5** млрд. рублей
Крупнейшие инвестиции за последние 3 года в биологию




Доля биопрепаратов в общем рынке СЗР (в деньгах)

[1] TAM (Total Addressable Market) – общий адресный рынок. В расчётах BIONOVATIC – строго в границах трёх продуктовых категорий без органоминеральных компонентов.

# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC



**Структура стоимостного объёма адресного рынка (экспертная оценка BIONOVATIC):**

Более 90% стоимостного объёма адресного рынка BIONOVATIC формируется за счёт сельскохозяйственных площадей – именно здесь работают все продукты компании



**~90%**

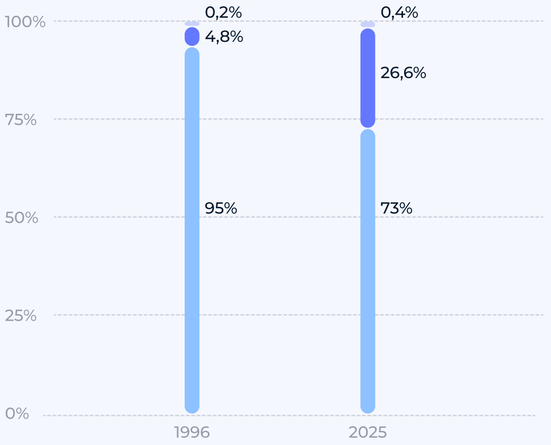
Стоимостная доля канала сельхоз. площадей в адресном рынке

| | |
|---|---|
| Сельхоз. площадь | 90% |
| Тепличные хозяйства | 6% |
| Лесные хозяйства | 4% |

**Динамика структуры посевных площадей**

%

Доля масличных и бобовых культур в посевной структуре России выросла с 4,8% в 1996 году до 26,6% в 2025 году – эти культуры являются ключевыми для продуктов BIONOVATIC




| | |
|---|---|
| Зерновые | -22 п.п |
| Масличные и бобовые | +21,8 п.п |
| Прочие | +0,2 п.п |

**Затраты на удобрения и средства защиты растений по группам культур**

руб./га

Затраты на удобрения и средства защиты растений для масличных и бобовых культур при интенсивной технологии на 52% выше, чем для зерновых




| | |
|---|---|
| Зерновые | 8 100 руб./га |
| Масличные и бобовые | 12 300 руб./га |

**Понимание структуры потребления биопрепаратов по каналам применения принципиально для корректной оценки адресного рынка BIONOVATIC.**

Российский рынок биопестицидов исторически концентрировался в сегменте биоинсектицидов для защищённого грунта и лесных хозяйств. Однако адресный рынок BIONOVATIC – биофунгициды, мобилизаторы питания, регуляторы роста и биодеструкторы – относится исключительно к открытому грунту.
Все без исключения продукты компании применяются в условиях полевого земледелия.

Смещение посевных площадей в сторону масличных и бобовых культур – доля которых выросла с 4,8% (1996) до 26,6% (2025) – дополнительно увеличивает TAM сельхоз. площадей. Защита масличных и бобовых стоит дороже защиты зерновых, а именно эти культуры являются ключевыми для BioSleep и Organit Ризо.

**BIONOVATIC работает в сегменте, формирующем около 90% стоимостного объёма адресного рынка**

# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC



Российский рынок БиоСЗР в части полевого применения характеризуется высокой концентрацией. На пять ведущих производителей приходится 60–70% совокупного объёма рынка. Рынок практически полностью формируется за счёт отечественного производства – структура, укрепившаяся после 2022 года.

**ГК BIONOVATIC является лидером рынка с долей ~19%**

в сегменте полевого применения биологических СЗР и мобилизаторов питания – по экспертной оценке компании, основанной на анализе конкурентного ландшафта и собственных операционных данных.




**Расчётная доля рынка по скорректированному TAM:**

**19%**

Доля BIONOVATIC на адресном рынке (нижняя граница TAM – 4,5 млрд. рублей)

**13%**

Доля BIONOVATIC на адресном рынке (верхняя граница TAM – 6,0 млрд. рублей)

**12%**

Доля BIONOVATIC на рынке БиоСЗР (оценка РСХБ – 7,0 млрд. рублей, широкое определение)

Операционные показатели BIONOVATIC в 2025 году:

| | |
|---|---|
| Объем конечных продаж продукции BIONOVATIC (на основании данных дистрибьторской сети) | **823 млн. рублей** |
| Охваченная площадь применения | **2,1 млн. гектаров** |
| Объём производства готовой продукции | **2 040 тыс. литров** |
| Активная клиентская база | **1 367 клиентов** |
| Присутствие в регионах РФ | **45 регионов** |

# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC



**Совокупная площадь под культурами, для которых применение продуктов BIONOVATIC целесообразно, составляет ~64 млн га (76,5% всех посевных площадей РФ).**

При текущем охвате BIONOVATIC в 2,10 млн га проникновение составляет 3,3% от совокупной целевой площади. Это создаёт кратный потенциал роста без выхода в новые географии или культуры – в рамках уже сформированного регионального присутствия и существующей производственной платформы.

**64 млн. га**

Целевой рынок BIONOVATIC

**Прогноз TAM при разных сценариях проникновения:**

| Сценарий | Охват, млн га | Ср. Чек, руб./га | TAM, млрд руб. |
|---|---|---|---|
| Текущий факт (3,3%) | 2,1 | 385 | ~0,8 |
| Консервативный 2027 (6%) | 3,8 | 420 | ~1,6 |
| Базовый 2030 (12%) | 7,7 | 460 | ~3,5 |
| Оптимистичный 2030 (20%) | 12,8 | 510 | ~6,5 |

## Площади и доли в структуре посевов России, 2025 год

### Пшеница



**28,5** млн. га

33,9%

### Подсолнечник



**11,6** млн. га

13,9%

### Ячмень



**7** млн. га

8,4%

### Соя



**4,4** млн. га

5,2%

### Зернобобовые



**4,3** млн. га

5,2%

### Кукуруза



**4,1** млн. га

4,9%

### Рапс



**2,9** млн. га

3,5%

### Сахарная свекла



**1,3** млн. га

1,5%

# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC

1 2 3 4 5 6 Макроэкономические драйверы роста рынка 7

## Пять структурных факторов формируют долгосрочный спрос на биопрепараты – их природа системная, а не конъюнктурная

### Резистентность

При интенсивных узких севооборотах резистентность патогенов к химическим СЗР развивается быстрее, чем создаются новые препараты. По серьёзности последствий это третья угроза для мирового сельского хозяйства после эрозии почв и загрязнения водных ресурсов. Биологические СЗР резистентности не формируют – вследствие поликомпонентности механизма действия микроорганизмов.

### Государственная политика

Распоряжением Правительства РФ №1788-р от 4 июля 2023 года утверждена Стратегия развития производства органической продукции: площадь органического земледелия должна вырасти с 656 тыс. га (2021) до 4,2 млн га к 2030 году.

Федеральная программа развития сельского хозяйства предусматривает увеличение объёма производства биопестицидов не менее чем на 20%.

К 2030 году, согласно нацпроекту «Технологическое обеспечение продовольственной безопасности», доля биопрепаратов в общем объёме агрохимикатов должна достичь 30% (РСХБ, 2025).

### Рост масличных

Доля масличных в посевной структуре России выросла с 4,8% (1996) до 26,6% (2025). При сокращении площадей под зерновыми увеличиваются посевы масличных и бобовых, а их защита стоит дороже.

Для BIONOVATIC этот тренд увеличивает ТАМ биоинсектицидов и инокулянтов опережающими темпами.

### Деградация микробиома

Десятилетия интенсивного применения пестицидов при узких севооборотах привели к снижению функционального разнообразия почвенной микробиоты. Следствие: коэффициент использования фосфора растениями при нарушенном микробиологическом фоне почвы снижается на 30-50% (Richardson A.E. & Simpson R.J., Plant Physiology, 2011).

**30%**

Целевая доля биопрепаратов к 2030

### Нишевые культуры

Регистрация химического препарата под нишевую культуру с площадью в несколько тысяч гектаров экономически нецелесообразна при стоимости регистрации от 6-10 млн рублей. Биологические препараты с более простым регуляторным путём способны заполнить эти ниши быстрее, чем химические аналоги. Для BIONOVATIC это открытое окно возможностей при минимальных регуляторных затратах.

Пять факторов, формирующих спрос на биопрепараты, имеют различную природу: резистентность патогенов и деградация микробиома – это следствия десятилетий интенсивного земледелия; рост высокомаржинальных культур и государственная политика – это текущие тренды; регуляторный тупик нишевых культур – это структурная особенность рынка. Но их объединяет одно: все они носят долгосрочный, системный характер и не зависят от краткосрочной конъюнктуры.
Это означает, что спрос на биологические решения BIONOVATIC будет только расти – независимо от колебаний цен на зерно или изменения ключевой ставки.



# Российский рынок биопрепаратов: структура и доля BIONOVATIC



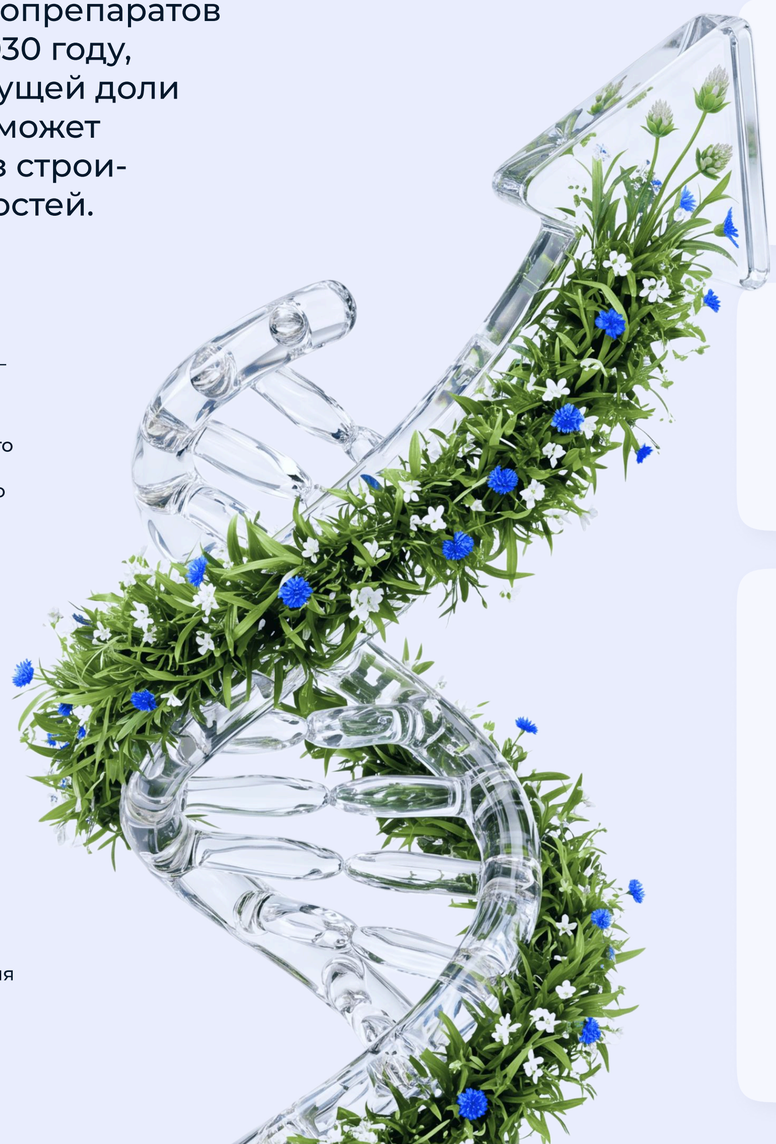
## Российский рынок биопрепаратов вырастет в 5,7 раз к 2030 году, и при сохранении текущей доли выручка BIONOVATIC может вырасти в 2-4 раза без строительства новых мощностей.

По прогнозу Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка (июль 2025), объём российского рынка БиоСЗР вырастет с 7 млрд рублей (2024) до 40 млрд рублей к 2030 году – рост в 5,7 раза при среднегодовом темпе около 34%.

BIONOVATIC придерживается базового сценария в 12–18 млрд рублей к 2030 году для строго определённого адресного рынка – при реализации государственных программ биологизации и расширении доказательной базы полевой эффективности.

Мировой рынок биопестицидов вырастет с $6,62 млрд (2023) до $13,38 млрд к 2028 году при среднегодовом темпе роста 15,1% (Mordor Intelligence, 2023). Российский темп роста прогнозируется выше мирового – вследствие эффекта низкой базы и интенсивной государственной поддержки.

При сохранении текущей рыночной доли это означает выручку от продаж биопрепаратов в диапазоне 1,6-3,2 млрд рублей к 2030 году – рост в 2-4 раза от уровня 2025 года без изменения географии присутствия и без строительства новых производственных мощностей.



**7** млрд. рублей

Рынок БиоСЗР в 2024 году

**6,62** млрд. $

Мировой рынок в 2023 году

**40** млрд. рублей

Прогноз рынка БиоСЗР к 2030

**13,38** млрд. $

Прогноз мирового рынка к 2028 году

**34%**

Среднегодовой темп роста рынка БиоСЗР в России

**15,1%**

Среднегодовой темп роста мирового рынка

## Ключевые выводы по рынку биопрепаратов

Российский рынок биопрепаратов находится в начальной фазе активного роста: регуляторная инерция сменяется государственной поддержкой, химические гиганты входят в биологию, а проникновение биопрепаратов в посевные площади составляет всего 3,3%.

BIONOVATIC – лидер сегмента с 13-летним опытом, уникальными штаммами без аналогов в реестре и доказанной полевой эффективностью. При сохранении текущей доли рынка компания может вырасти в 2–4 раза к 2030 году без выхода в новые географии и без строительства новых мощностей.

# География присутствия

Методологическая основа

Показатели раздела построены на данных об отгрузках через эксклюзивного дистрибьютора и отражают географию физического распределения продукции. Показатель отличается от консолидированной выручки Группы по МСФО (629 млн рублей за 2025 год), поскольку момент признания в отгрузочном учёте не совпадает с моментом признания выручки в консолидированной отчётности. Оба показателя корректны в своих аналитических границах и не подлежат прямому суммированию.

### Масштаб и структура присутствия

В 2025 году продукция BIONOVATIC поставлялась в 45 регионов Российской Федерации – от Калининградской области до Приморского края, включая четыре новые территории (ДНР, ЛНР, Запорожская и Херсонская области).

### Ключевые регионы присутствия

Пять регионов формируют 50,5% совокупного объёма отгрузок, остальные 40 регионов обеспечивают вторую половину. Распределение 50/50 между пятью и сорока географическими позициями указывает на структурную диверсификацию сбыта, а не на зависимость от одного-двух рынков. Для инвесторов это означает снижение региональной концентрации риска: спад в одном регионе не оказывает критического влияния на совокупную выручку.

Динамика внутри пятерки разнонаправленная. Алтайский край (+33,2%) и Курская область (+62,9%) демонстрируют устойчивый органический рост за счёт углубления сотрудничества с агрохолдингами. Белгородская область (+283,3%) – абсолютный лидер, перешедший из точечного присутствия в категорию ключевых рынков.

Снижение в Ростовской области (-24,8%) и Краснодарском крае (-27,6%) носит внешний, конъюнктурный характер и связано с засухой в ЮФО в 2024-2025 гг., а также с сокращением оборотного финансирования агрохозяйств на фоне высокой ключевой ставки. Оба фактора не связаны с потерей конкурентной позиции BIONOVATIC и носят временный характер.

Таким образом, региональная структура выручки остаётся устойчивой и диверсифицированной: рост в одних регионах компенсирует временные просадки в других, а общий тренд остаётся положительным.



### Совокупный объём отгрузок составил

**823** млн. рублей

+14,3% к 2024 году

+158,7% к 2022 году

**3 ▸ 6** x2

Крупных клиентов
(от 15 млн. рублей и выше)

**27 ▸ 21** -22%

Клиентов в сегменте
(3–10 млн. рублей)

### Топ-5 регионов по объёму отгрузок

| Регион | Отгрузки 2025, млн рублей | Доля | Динамика к 2024 |
|---|---|---|---|
| Алтайский край | 135,3 | 16,4% | +33,2% |
| Белгородская область | 84,2 | 10,2% | +283,3% |
| Ростовская область | 73,8 | 9,0% | -24,8% |
| Курская область | 68,4 | 8,3% | +62,9% |
| Краснодарский край | 53,8 | 6,5% | -27,6% |

### Регионы опережающего роста

Наиболее высокие темпы роста в 2025 году показали:

| Регион | Объём 2025, млн рублей | Доля | Динамика к 2024 |
|---|---|---|---|
| Омская область | 29,0 | 3,5% | +352,7% |
| Белгородская область | 84,2 | 10,2% | +283,3% |
| Ульяновская область | 15,1 | 1,8% | +188,3% |
| Липецкая область | 15,2 | 1,8% | +112,3% |
| Астраханская область | 9,1 | 1,1% | +93,1% |

### Регионы снижения отгрузок

Снижение зафиксировано в двух регионах из топ-5 по абсолютному объёму:

| Регион | Динамика | Основной фактор |
|---|---|---|
| Омская область | -24,8% | Засуха в ключевых зерновых районах ЮФО |
| Белгородская область | -27,6% | Засуха в ключевых зерновых районах ЮФО |

### Клиентская база: структурный контекст

**1 367** +0,5%

Общее число активных клиентов в 2025

Это согласуется с региональной картиной роста: увеличение отгрузок в Белгородской области и Алтайском крае обеспечено расширением сотрудничества с несколькими крупными агрохолдингами, а не приростом числа мелких хозяйств.

# Динамика по федеральным округам

## География продаж BIONOVATIC качественно изменилась за три года:

совокупный объём отгрузок через дистрибьюторскую сеть вырос с 318,2 млн рублей в 2022 году до 823,0 млн рублей в 2025 году (+158,7% за три года, +14,3% в 2025 году к предыдущему). При этом изменилась не только структура, но и масштаб присутствия.

### Смена лидирующего округа

Центральный федеральный округ стал крупнейшим по объёму отгрузок, увеличив долю с 24,7% в 2022 году до 38,1% в 2025-м. Основной вклад обеспечили Белгородская и Курская области.

Южный федеральный округ, исторически доминировавший в структуре продаж (64,8% в 2022 году), сохранил абсолютный объём практически неизменным (+1,8% за три года). Снижение его доли до 25,5% отражает опережающий рост других округов, а не ослабление позиций Группы на юге страны.

Сибирский федеральный округ сформировался как новое направление сбыта: с нулевой базы в 2022 году до 21,8% доли Группы в 2025-м.

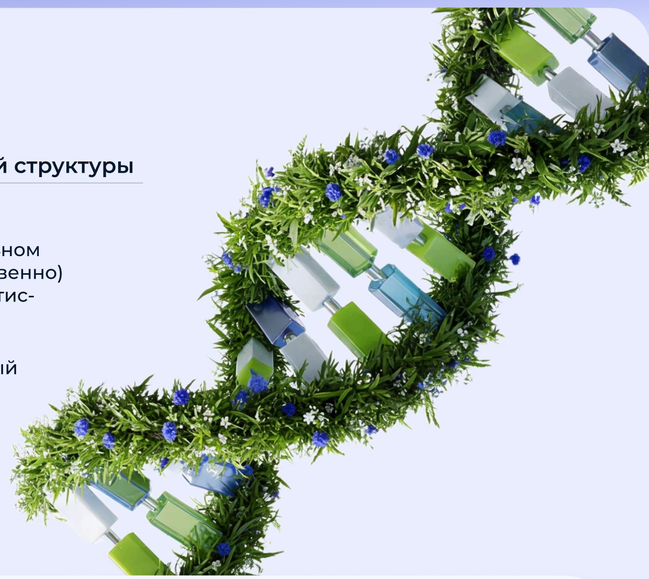
Основной драйвер – Алтайский край. Концентрация роста округа в единственном регионе представляет собой фактор, требующий отдельного мониторинга при дальнейшем прогнозировании.

### Итоговая характеристика географической структуры

Совокупный рост Группы на 14,3% в 2025 году складывается из разнонаправленной динамики округов: опережающее расширение в Центральном и Сибирском округах (+75,4% и +45,0% соответственно) компенсирует стагнацию в Южном округе и статистически объяснимое снижение в Приволжском.

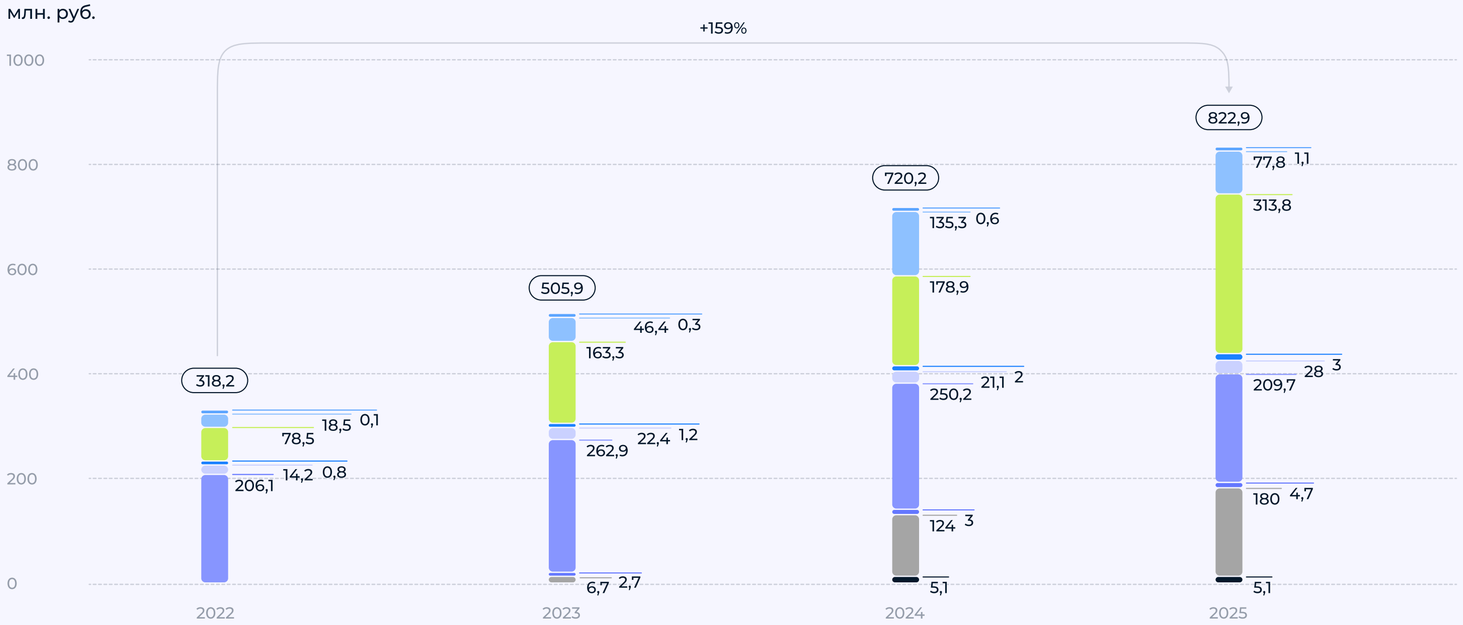
Северо-Западный, Уральский и Дальневосточный округа сохраняют статус точек раннего проникновения с совокупной долей 1,1% – потенциал для будущей экспансии.

Географическая структура Группы характеризуется активной экспансией в новые округа при сохранении устойчивой позиции в исторически ключевом Южном округе.



### Структура и динамика отгрузок по федеральным округам, 2022–2025 гг.

| Округ | Доля в отгрузках 2025 | CAGR 2022-2025 |
|---|---|---|
| Северо-Западный (СЗФО) | 0,10% | +132,6% |
| Приволжский (ПФО) | 9,5% | +61,5% |
| Центральный (ЦФО) | 38,1% | +58,7% |
| Уральский (УФО) | 0,40% | +55,7% |
| Северо-Кавказский (СКФО) | 3,4% | +25,3% |
| Южный (ЮФО) | 25,5% | +0,6% |
| Дальневосточный (ДФО) | 0,60% | - |
| Сибирский (СФО) | 21,8% | - |
| Розничный канал | 0,60% | - |



# Регионы-лидеры роста 2025

Абсолютный прирост площади

**Абсолютный прирост гектаров – основной показатель для оценки реального вклада региона в развитие бизнеса, поскольку не искажается эффектом низкой базы.**

На десять регионов приходится более 90% совокупного прироста обработанной площади Группы за 2025 год, что указывает на концентрированный характер географического расширения.

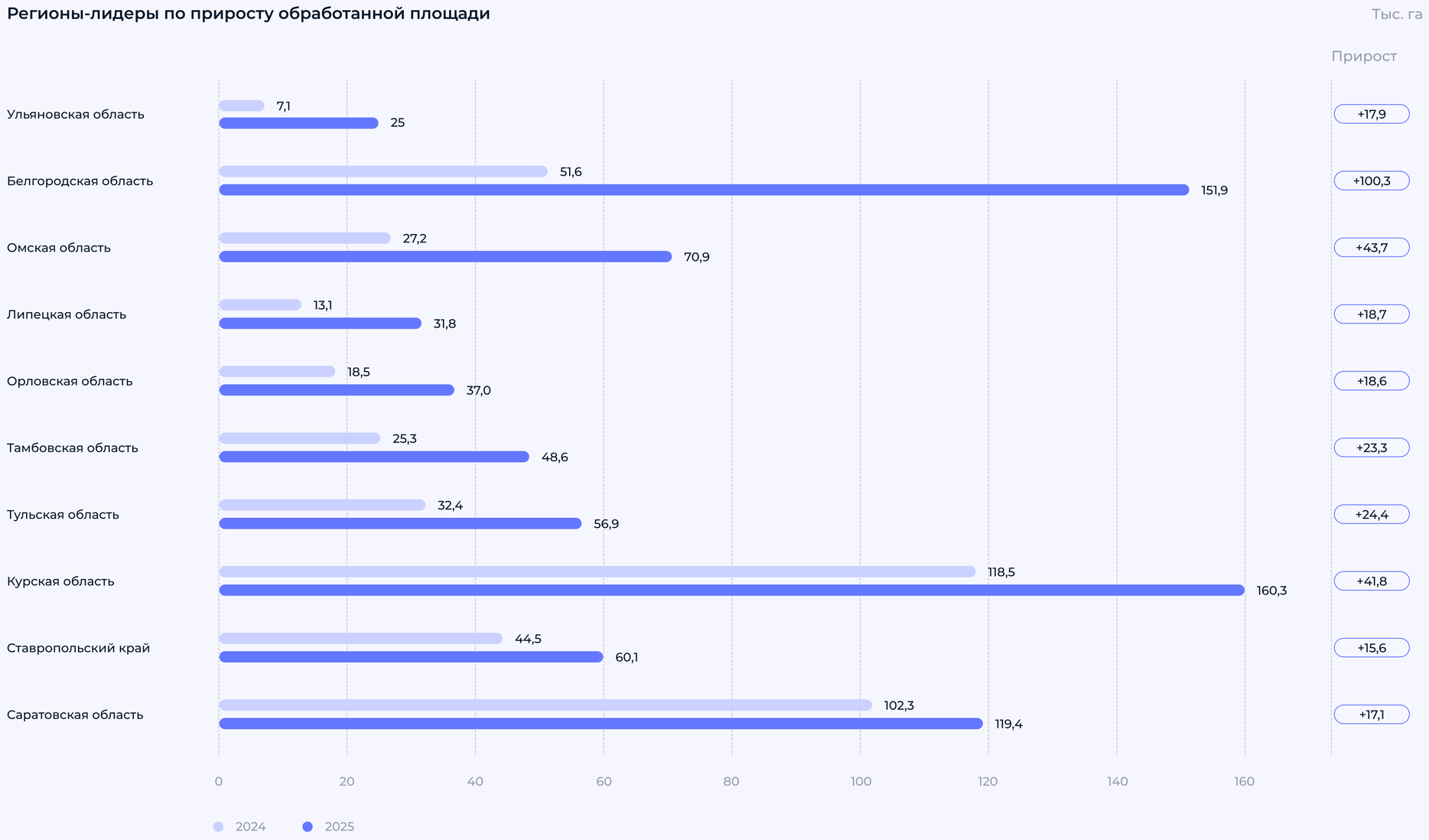
### Белгородская область

Безусловный лидер роста по обоим измерениям одновременно: и по объёму отгрузок (+283,3% в рублях), и по физическому охвату (+194,5%, крупнейший абсолютный прирост в 100,3 тыс. га). Совпадение лидерства по двум независимым метрикам подтверждает реальное расширение присутствия, а не ценовой эффект.

### Курская область

Второй по значимости регион Группы, также входит в число лидеров прироста площади, обеспечивая устойчивость показателя ЦФО в целом.

## Регионы-лидеры по приросту обработанной площади



# Регионы-лидеры роста 2025

Наибольший темп роста

**Показатель темпа роста дополняет анализ, но требует осторожной интерпретации: для регионов с низкой базой даже незначительный абсолютный прирост даёт кратные проценты.**

Регионы с базой ниже 5 тыс. га (Башкортостан, Чувашия, Ленинградская, Свердловская области) – это точки раннего проникновения, а не сформировавшиеся рынки. Их высокие темпы роста эффектны, но пока незначимы для Группы в целом.

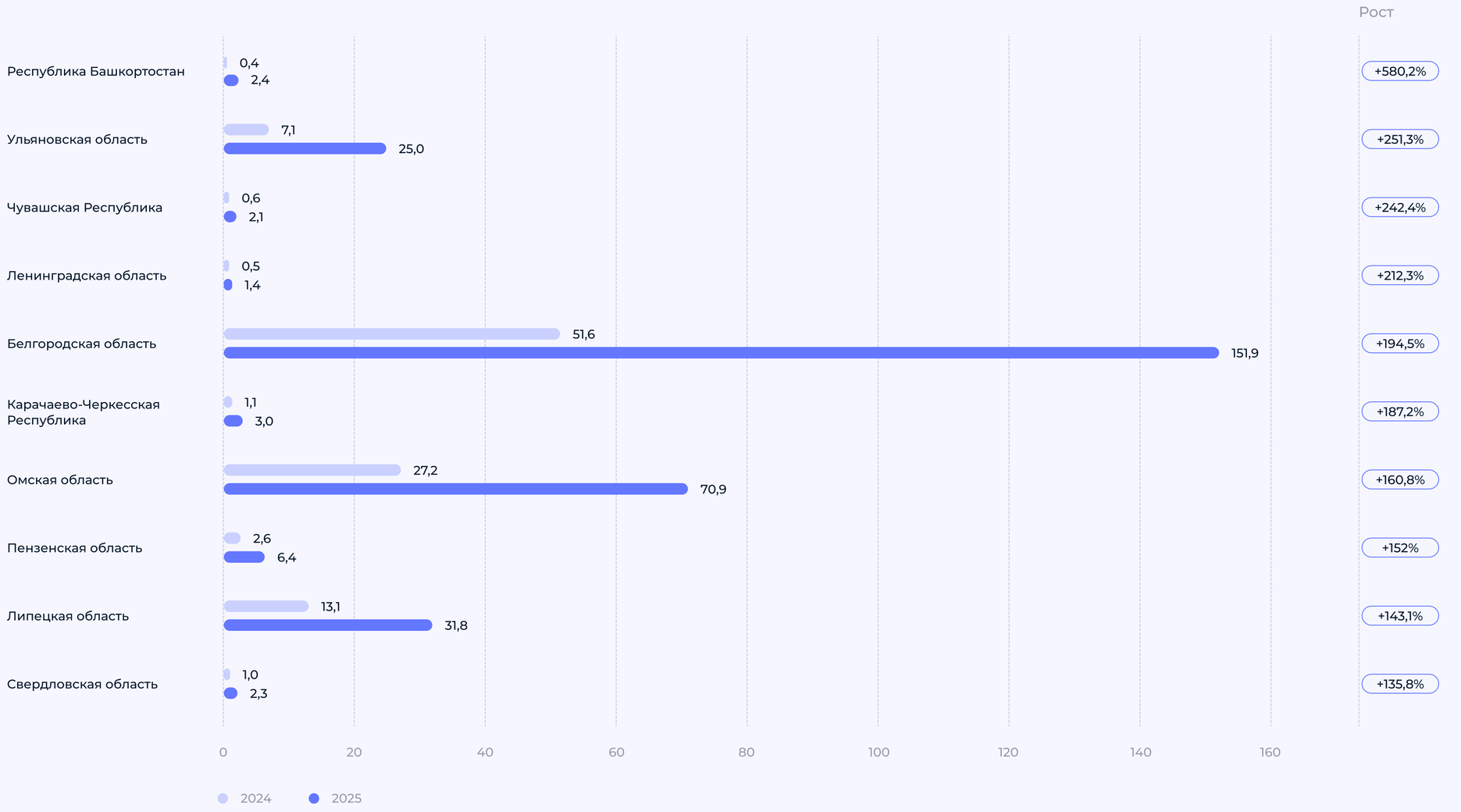
**Ульяновская и Омская области**

Единственные регионы, сочетающие высокий темп роста со значимой абсолютной базой. Это позволяет рассматривать их как наиболее перспективные точки роста на среднесрочном горизонте.

Рост охвата BIONOVATIC в 2025 году носит концентрированный характер: десять регионов обеспечивают основной вклад в прирост обработанной площади. Белгородская область выступает лидером роста по всем ключевым метрикам одновременно.

Опережающий рост выручки (+14,3%) над физическим охватом (+4,8%) означает, что рост обеспечивается не просто расширением географии, а улучшением структуры портфеля – переходом к более технологичным и маржинальным продуктам. При сохранении этой тенденции маржинальность Группы будет расти быстрее, чем затраты на географическую экспансию.

**Регионы-лидеры по темпу роста обработанной площади, 2024-2025 гг.**



# Взгляд в будущее

Биоэкономика – наш следующий горизонт. BIONOVATIC прошла путь от разработчика биопрепаратов до одного из лидеров российского агробиотеха. Сегодня мы смотрим дальше: строим промышленную биотехнологическую платформу, выходим на глобальные рынки и формируем новые продуктовые вертикали – без пропорционального роста капитальных затрат. Этот раздел – о том, как стратегия превращается в будущее.

К разделу →

Стратегические приоритеты 2026–2030

Позиция на глобальном рынке и потенциал роста



Продуктовая стратегия: новые вертикали в коммерческую стадию




01
02
03

# Взгляд в будущее

## Мы убеждены:

в ближайшие десятилетия конкурентоспособность государств и компаний будет определяться не только уровнем цифровизации и автоматизации, но и способностью эффективно использовать природный капитал, управлять биологическими процессами и интегрировать достижения индустриальной биологии в реальные производственные системы.

Именно эта логика определяет стратегическое видение BIONOVATIC.

### От биологических продуктов к управлению природным капиталом

К 2025 году BIONOVATIC завершила очередной этап своего развития. За сравнительно короткий период компания прошла путь от разработчика биологических средств защиты растений до одного из лидеров российского рынка агробиотехнологий, сформировав собственную научную школу, промышленную биотехнологическую платформу и практический опыт внедрения биологических решений на миллионах гектаров сельскохозяйственных земель.

Следующий этап развития связан уже не столько с расширением продуктового портфеля, сколько с формированием новой модели управления биологическими процессами в сельском хозяйстве и созданием решений для различных отраслей биоэкономики.

### Биоэкономика как новый этап технологического развития

Мировая экономика постепенно переходит от модели, основанной преимущественно на использовании невозобновляемых ресурсов и химических технологий, к экономике, где ключевым источником создания стоимости становятся живые системы, микроорганизмы и биологические процессы.

Для сельского хозяйства это означает переход от управления отдельными агротехнологическими операциями к управлению агроэкосистемами, где эффективность производства определяется качеством почвы, устойчивостью микробиома, круговоротом элементов питания и способностью природных процессов обеспечивать стабильную продуктивность.

**BIONOVATIC рассматривает этот переход как долгосрочный мировой тренд и основу собственной стратегии развития.**

### Природный капитал как новый объект управления

Истощение почвенных ресурсов, снижение биологического разнообразия и изменение климатических условий формируют принципиально новые требования к современному сельскому хозяйству.

Почва перестаёт восприниматься исключительно как средство производства. Она становится стратегическим природным капиталом, от состояния которого зависят продовольственная безопасность, устойчивость аграрного производства и долгосрочная экономическая эффективность.

Управление почвенным микробиомом, восстановление биологической активности почв и повышение эффективности использования природных ресурсов становятся не экологической инициативой, а необходимым условием устойчивого развития агропромышленного комплекса.

### Индекс биологизации (IBIO) как инструмент будущего

Развитие биоэкономики невозможно без объективной оценки результатов внедрения биологических технологий. По этой причине BIONOVATIC разработала Индекс биологизации (IBIO) – первый комплексный показатель, позволяющий оценивать уровень внедрения биологических решений, динамику биологизации регионов и эффективность использования природного капитала.

**Компания рассматривает IBIO как развивающуюся методологическую платформу, которая в перспективе может стать:**

- отраслевым инструментом оценки эффективности биологизации;
- основой для формирования государственных программ поддержки;
- базой для развития устойчивого финансирования и оценки долгосрочной эффективности природопользования.

### Наш взгляд в будущее

**Мы рассматриваем развитие BIONOVATIC как часть более масштабного процесса формирования российской биоэкономики.**

Наша задача – не только создание новых биологических продуктов, но и развитие промышленной биотехнологической платформы, способной объединять научные исследования, производство, цифровые технологии и управление природным капиталом в единую систему создания долгосрочной ценности.

**Именно такой подход – объединение научных исследований, промышленной биотехнологии и управления природным капиталом – станет основой для устойчивого развития сельского хозяйства и укрепления позиций России как одного из мировых центров индустриальной биотехнологии.**

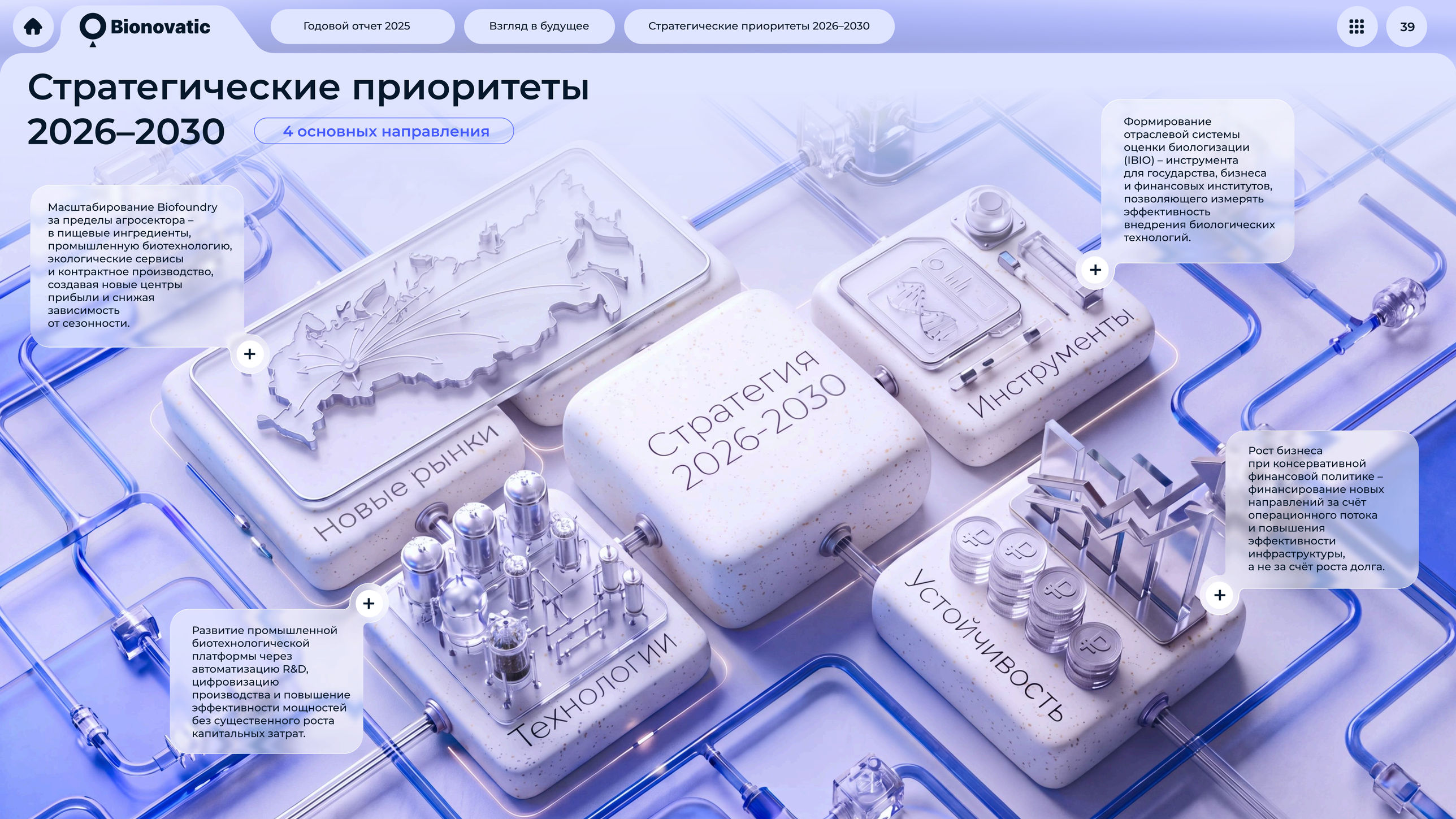


# Стратегические приоритеты 2026–2030

4 основных направления

Масштабирование Biofoundry за пределы агросектора – в пищевые ингредиенты, промышленную биотехнологию, экологические сервисы и контрактное производство, создавая новые центры прибыли и снижая зависимость от сезонности.

Развитие промышленной биотехнологической платформы через автоматизацию R&D, цифровизацию производства и повышение эффективности мощностей без существенного роста капитальных затрат.




Формирование отраслевой системы оценки биологизации (IBIO) – инструмента для государства, бизнеса и финансовых институтов, позволяющего измерять эффективность внедрения биологических технологий.

Рост бизнеса при консервативной финансовой политике – финансирование новых направлений за счёт операционного потока и повышения эффективности инфраструктуры, а не за счёт роста долга.

# Стратегические приоритеты 2026–2030

К 2025 году BIONOVATIC сформировала фундамент для перехода к промышленной биотехнологической платформе. За последние четыре года компания демонстрировала устойчивый рост конечных продаж со среднегодовым темпом 27%, расширяя продуктовый портфель, производственные мощности и географию присутствия. Создана уникальная инфраструктура: собственная коллекция микроорганизмов, ферментационная площадка, система регистрации продуктов, цифровые инструменты и практический опыт внедрения на миллионах гектаров.

Накопленные компетенции позволяют перейти от модели развития отдельных продуктов к платформенной модели создания стоимости, основанной на многократной коммерциализации единой научно-производственной инфраструктуры.

К 2030 году BIONOVATIC должна стать промышленной биотехнологической платформой – без новых заводов, но с капитализацией уже созданных активов: штаммов, инфраструктуры, компетенций и рыночного присутствия. Рост – за счёт диверсификации, без пропорционального роста капитальных затрат.

## Масштабирование Biofoundry через новые вертикали биоэкономики

Ключевой драйвер долгосрочного роста – расширение сферы применения существующих биотехнологических компетенций за пределы традиционного рынка средств защиты растений. Biofoundry позволяет использовать единую инфраструктуру для разработки продуктов и сервисов в различных сегментах биоэкономики без создания отдельных производственных комплексов под каждое новое направление.

**В течение стратегического периода компания планирует вывести в коммерческую стадию новые высокомаржинальные вертикали:**

- промышленная биотехнология;
- контрактное биотехнологическое производство (CDMO);
- пищевые ингредиенты и функциональные биокомпоненты;
- технологии биологической переработки органических отходов;
- биологические решения для хранения сельскохозяйственной продукции;
- лицензирование штаммов, технологий и интеллектуальной собственности.

## Развитие промышленной биотехнологической платформы

Второй стратегический приоритет – дальнейшее развитие собственной промышленной биотехнологической платформы как ключевого конкурентного преимущества.

**Приоритетные направления:**

- автоматизация научных исследований и разработок;
- цифровизация производственных процессов;
- совершенствование технологий промышленной ферментации;
- повышение эффективности масштабирования штаммов;
- развитие собственной коллекции микроорганизмов;
- повышение производительности существующих мощностей без существенного роста капитальных затрат.

Технологическая база позволяет производить препараты с концентрацией микроорганизмов до 10 млрд КОЕ/мл. Валовая рентабельность 2025 года – 68,6%, что подтверждает эффективность платформенной модели и создаёт основу для масштабирования новых направлений.

## Формирование отраслевой системы оценки биологизации (IBIO)

Развитие Индекса биологизации (IBIO) – одна из ключевых стратегических инициатив. BIONOVATIC рассматривает IBIO не только как корпоративный аналитический показатель, но и как потенциальный отраслевой инструмент оценки уровня внедрения биологических технологий в сельском хозяйстве.

В долгосрочной перспективе компания планирует развивать методологию индекса, обеспечивая преемственность расчётов и возможность сопоставления результатов между регионами и временными периодами.

**Стратегическая задача – формирование прозрачной системы оценки эффективности биологизации, которая может использоваться:**

- при разработке государственных программы поддержки аграрного сектора;
- в системах оценки устойчивого развития агропромышленного комплекса;
- при формировании климатических и природоохранных инициатив;
- в рамках развития инструментов ответственного финансирования и устойчивых инвестиций;
- для оценки эффективности управления природным капиталом.

## Финансовая устойчивость и дисциплина капитала

Масштабирование бизнеса компания планирует осуществлять при сохранении консервативной финансовой политики. Основной принцип – рост стоимости бизнеса без существенного увеличения долговой нагрузки.

**Финансирование новых направлений будет осуществляться преимущественно за счёт:**

- операционного денежного потока;
- повышения эффективности использования существующей инфраструктуры;
- развития партнёрских моделей и совместных предприятий;
- привлечения долгового капитала исключительно для проектов с прогнозируемой высокой доходностью.

По итогам 2025 года показатель «Чистый долг / EBITDA» составил 0,68×, что существенно ниже установленного ковенантами уровня 4,0× и подтверждает высокий запас финансовой устойчивости.



## Стратегическая архитектура создания стоимости

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Что развивается** | Научная и производственная инфраструктура | Выход на новые рынки, новые источники выручки | Отраслевая система оценки эффективности | Консервативное управление капиталом |
| **Создаваемая стоимость** | Масштабирование технологий без пропорционального роста капитальных затрат | Диверсификация бизнеса и рост маржинальности | Новый стандарт управления природным капиталом | Устойчивый рост акционерной стоимости |

# Позиция на глобальном рынке и потенциал роста

Мировая экономика переживает масштабную технологическую трансформацию: XX век стал эпохой нефтехимии, XXI век формирует новую модель развития – биоэкономику, основанную на использовании потенциала живых систем.

Ведущие государства рассматривают биотехнологии как ключевое направление обеспечения технологического лидерства, продовольственной безопасности и климатической устойчивости. Более 50 стран реализуют национальные стратегии развития биоэкономики, а основными объектами инвестиций становятся платформенные биотехнологии, промышленная ферментация и управление биологическими процессами (World Economic Forum).

## Biofoundry как мировой стандарт

Одновременно меняется структура биотехнологической отрасли. Мировыми лидерами становятся платформенные организации (Biofoundry), объединяющие научные исследования, промышленную ферментацию, масштабирование технологий и коммерциализацию интеллектуальной собственности.

Одна производственная и научная инфраструктура используется для создания десятков независимых продуктовых направлений – это принципиально иная экономика бизнеса. Именно Biofoundry становится новым промышленным стандартом индустриальной биологии (Sage Journals).

## Российский рынок: окно стратегических возможностей

Уровень внедрения биологических решений в растениеводстве в России существенно ниже, чем в странах-лидерах. Это создаёт один из наиболее высоких потенциалов роста в ближайшие годы.

Ключевые факторы развития:

- повышение эффективности использования минеральных удобрений;
- необходимость восстановления плодородия почв;
- климатическая адаптация сельского хозяйства и развитие национальной биоэкономики.

## Позиция BIONOVATIC и потенциал роста

BIONOVATIC – единственная в России компания, объединяющая полный технологический цикл создания биологических решений с промышленной платформой, готовой к масштабированию на глобальные рынки биоэкономики.

Реализация стратегии масштабирования Biofoundry позволяет компании выйти за пределы российского агрорынка, используя накопленные компетенции в глобальных сегментах: пищевые ингредиенты, промышленная биотехнология и контрактное производство. При сохранении текущей доли на растущем российском рынке и последовательном выходе на новые вертикали компания формирует устойчивую модель роста, не зависящую от конъюнктуры аграрного сектора.

## Стратегическое значение

BIONOVATIC рассматривает себя не как участника рынка биопрепаратов, а как одного из будущих архитекторов российской биоэкономики. Задача компании – формирование технологической платформы, способной обеспечить переход сельского хозяйства к управлению природным капиталом, биологическими процессами и устойчивой продуктивностью агроэкосистем.

## Глобальный рынок биопестицидов

Мировой рынок биопестицидов оценивается в $6,62 млрд (2023) и, по прогнозу Mordor Intelligence, вырастет до $13,38 млрд к 2028 году при среднегодовом темпе роста 15,1%. При этом доля России в глобальном обороте биопестицидов составляет менее 1% – диспропорция, которая при реализации государственных программ биологизации является вопросом времени и открывает окно стратегических возможностей для компаний с уже созданной платформой.




## Новая конкурентная среда

На протяжении десятилетий мировой рынок средств защиты растений развивался за счёт химических решений. Однако сегодня крупнейшие мировые компании смещают инвестиции в сторону биологических технологий – именно они обеспечивают дальнейший рост эффективности сельского хозяйства при снижении ресурсной нагрузки и экологических рисков.

## Рынок проходит последовательные этапы технологической эволюции:

**2015–2025**
**Этап биологизации**

**BIONOVATIC – один из лидеров этого этапа в России**

| Период | 1950-2000 | 2000-2015 | 2015-2025 | 2025-2035 |
|---|---|---|---|---|
| Поколение | Химизация | Интегрированная защита | Биологизация | Следующий этап |
| Основной объект управления | Растение | Технология возделывания | Почвенный микробиом | Агроэкосистема |
| Источник создания стоимости | Действующее вещество | Комплекс продуктов | Биологические процессы | Управление природным капиталом |



# Продуктовая стратегия: новые вертикали в коммерческую стадию




**К 2025 году BIONOVATIC сформировала промышленную платформу, позволяющую выводить на рынок новые высокомаржинальные продукты без строительства дополнительных мощностей.**

На этой базе компания формирует новые вертикали коммерциализации

**Базовое направление компании**

Сельскохозяйственная биотехнология: биологические средства защиты растений, мобилизаторы питания, регуляторы роста, биодеструкторы и технологии управления почвенным микробиомом. Это ядро текущего бизнеса, которое продолжает развиваться и остаётся основным драйвером роста в агросекторе.

## Платформа как драйвер диверсификации

В ближайшие годы BIONOVATIC планирует последовательно выводить в коммерческую стадию четыре новых направления. Все они используют уже созданную инфраструктуру, что позволяет запускать их с минимальными инвестициями и высокой маржинальностью. Компания трансформируется из производителя биопрепаратов в промышленную биотехнологическую платформу, способную создавать решения для различных отраслей биоэкономики.

## 1 Экологические технологии для животноводства

Биологическая переработка органических отходов животноводства: ускоренная биоконверсия навоза, снижение эмиссии аммиака и сероводорода, производство органических удобрений. Выход на быстрорастущий рынок экологических технологий для агропромышленного комплекса.

## 2 Биологическая защита при хранении

Биологическая защита продукции после уборки: защита зернохранилищ, контроль микотоксинов, биоконсервация, увеличение сроков хранения. Расширение присутствия на рынке пищевой безопасности.

## 3 Контрактное производство (CDMO)

Полный цикл услуг для внешних заказчиков: разработка технологии, промышленное масштабирование, ферментация, выпуск продукции, производство под маркой клиента. Маржинальность направления – 60-70% без дополнительных капитальных вложений (подробнее – в разделе 1.5.3).

## 4 Коммерциализация интеллектуальной собственности

Лицензирование штаммов, передача технологий, продажа технологических пакетов, коммерциализация патентов, международное лицензирование, получение лицензионных отчислений. Наиболее капиталоэффективное направление с минимальными инвестициями.

## Синергия новых вертикалей

| Вертикаль | Новый рынок | Дополнительные инвестиции |
|---|---|---|
| **Экологические технологии для животноводства** | ✓ | Минимальные |
| **Биологическая защита при хранении** | ✓ | Минимальные |
| **Контрактное производство** | ✓ | Практически отсутствуют |
| **Коммерциализация интеллектуальной собственности** | ✓ | Не требуются |

05

# Устойчивое развитие

Для BIONOVATIC устойчивое развитие – это не сокращение вреда, а создание положительного эффекта. Мы не просто снижаем нагрузку на природу – мы восстанавливаем её через управление почвенным микробиомом. В этом разделе – как мы это делаем и что измерили в 2025 году.

К разделу →

01 Развитие персонала
02 Эффективное управление ресурсами
03 Вклад в углеродную нейтральность
04 Качество продукции и безопасность потребителей
05 Вклад в сохранение биоразнообразия



**5,4 млн. кг**
Общий объем компенсированных минеральных удобрений

**147 тыс. т $CO_2$-экв.**
Сокращение выбросов парниковых газов

**70 кг $CO_2$/га**
Снижение выбросов на 1 га

# Развитие персонала

Внутренний контур

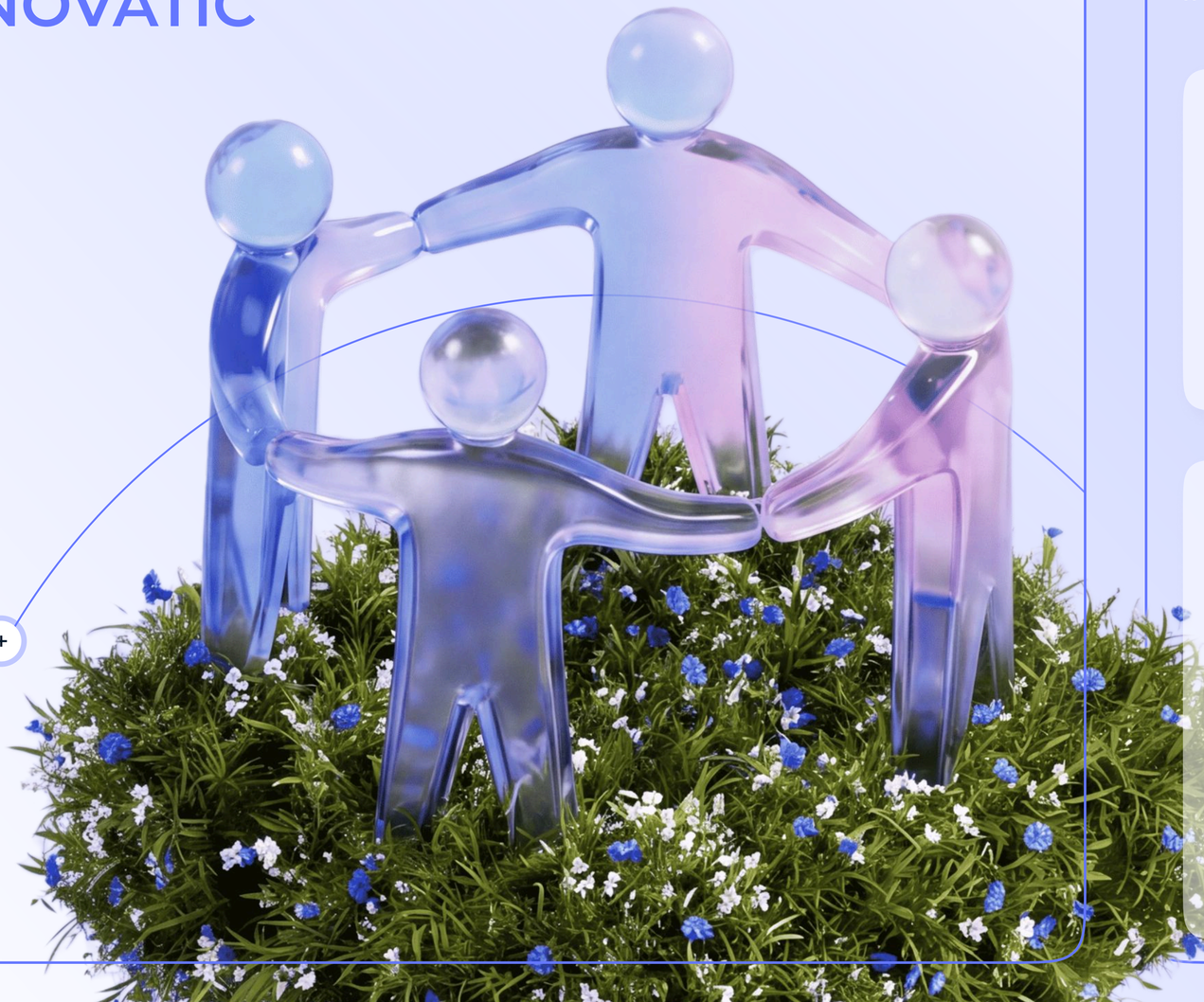
## За каждым биотехнологическим решением BIONOVATIC стоят люди

107 специалистов, объединённых общей целью: сделать биологию работающим инструментом в сельском хозяйстве. Это команда, которая не просто производит препараты – она создаёт научную базу, управляет сложными производственными процессами и внедряет технологии на миллионах гектаров. Инвестиции в персонал – это инвестиции в будущее отрасли, и 2025 год стал ещё одним подтверждением этого принципа.

Команда +

Корпоративная культура +

Преемственность поколений +



Деятельность BIONOVATIC в области развития персонала соответствует стратегическим приоритетам Российской Федерации и Целям устойчивого развития ООН

### Стратегические приоритеты Российской Федерации

2 Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности

5 Устойчивая и динамичная экономика

### Цели устойчивого развития ООН

ЦУР 4 – Качественное образование

ЦУР 5 – Гендерное равенство

ЦУР 8 – Достойная работа и экономический рост

ЦУР 10 – Уменьшение неравенства

# Развитие персонала

Внутренний контур

## Команда BIONOVATIC

В 2025 году штат Группы BIONOVATIC (с учётом внешних совместителей и ГПХ) составил 107 человек. Это коллектив, обеспечивающий полный цикл – от научных исследований до промышленного производства и агрономического сопровождения. В течение года принято 23 сотрудника, уволено 43 (коэффициент текучести – ~41%).

### Профиль команды



| | |
|---|---|
| Средний возраст | 35 лет |
| Средний стаж | 4,8 года |
| Доля женщин | 35% |
| Ключевая возрастная группа | 30-49 лет |

### Структура по категориям

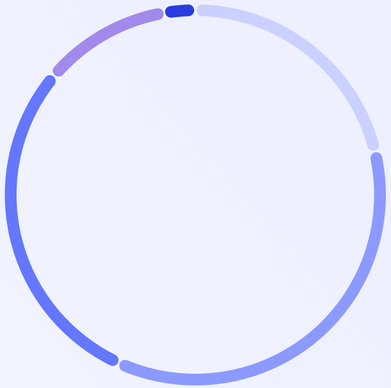
Более 45% коллектива – это специалисты науки и производства, что подтверждает инженерно-биотехнологический профиль компании.



| | |
|---|---|
| Производственный персонал | 29% |
| Научно-исследовательский (R&D) | 17% |
| Администрация и финансы | 15% |
| Руководство (топ-менеджмент) | 12% |
| Коммерция и агрономия | 10% |
| Маркетинг и коммуникации | 4% |
| Прочие | 13% |

### Возрастная структура

Средний возраст сотрудников – 35 лет. Более 53% коллектива находятся в активной профессиональной фазе (30–49 лет), сочетая энергию и многолетний опыт.



| | |
|---|---|
| 20–29 лет | 17% |
| 30–39 лет | 29% |
| 40–49 лет | 24% |
| 50–59 лет | 9% |
| 60+ лет | 2% |

### Распределение по стажу работы

Средний стаж работы в компании – 4,8 года. Более 50% сотрудников работают в BIONOVATIC от 3 до 10 лет, что подтверждает наличие сформированного кадрового ядра. Сотрудники со стажем более 10 лет работают с основания компании (2013).



| | |
|---|---|
| Менее 1 года | 15% |
| 1–3 года | 17% |
| 3–5 лет | 15% |
| 5–10 лет | 28% |
| Более 10 лет | 11% |

# Развитие персонала

Внутренний контур

## Мотивация и поддержка персонала

### Оплата труда

- Конкурентная заработная плата (ежегодный пересмотр с учётом рыночных данных)
- Рост средней заработной платы – 18% в 2025 году
- Премии по результатам работы
- Дополнительные выплаты за переработки и совмещение должностей
- Надбавки за стаж работы
- Прозрачная система вознаграждения – размер оплаты напрямую зависит от результатов работы



### Социальная поддержка

- Материальная помощь в сложных жизненных ситуациях
- Единовременные выплаты при рождении ребёнка и вступлении в брак
- Выплаты при выходе на пенсию
- Компенсация затрат на обучение и профессиональное развитие



### Корпоративная культура и спорт

- Участие в «Казанском марафоне» – событие, объединяющее сотрудников и их семьи
- Корпоративные мероприятия и тимбилдинги
- Мероприятия для детей сотрудников и детские подарки
- Внутренние кросс-тренинги (освоение смежных профессий для обеспечения непрерывности производства)
- По итогам года лучшие сотрудники награждаются почётными грамотами и памятными подарками за вклад в развитие компании



## Система мотивации

в BIONOVATIC построена на трёх ключевых элементах

# Развитие персонала

Внутренний контур

## Система управления персоналом

### Охрана труда и безопасности

Безопасность персонала – один из приоритетов операционной деятельности. В 2025 году обучение по программам охраны труда, промышленной и пожарной безопасности прошли 11 сотрудников. На предприятии внедрена система кросс-тренингов, позволяющая сотрудникам осваивать смежные профессии и обеспечивать непрерывность производства в периоды отпусков и нетрудоспособности. Случаев производственного травматизма в отчётном периоде зафиксировано не было.

### Развитие компетенций и подготовка кадрового резерва

Компания выстроила систему непрерывного обучения, охватывающую все уровни – от рабочего персонала до топ-менеджмента. В 2025 году обучение по разным направлениям прошли 22 сотрудника.

### Обучение и повышение квалификации:

- Генеральный директор и топ-менеджеры прошли программы повышения квалификации по стратегическим направлениям: управление качеством, корпоративное право, прогрессивные технологии в АПК;
- 9 сотрудников прошли обучение по специализированным программам в области растениеводства;
- Сотрудники Департамента науки осваивают работу на высокоточном оборудовании (жидкостный хроматограф), что укрепляет технологическую экспертизу компании.

### Кадровый резерв

Подготовка кадрового резерва ведётся через сотрудничество с ведущими профильными вузами Татарстана – КФУ, КГАУ, КНИТУ. Студенты проходят производственную практику в смежных подразделениях компании, а лучшие из них пополняют штат. В 2025 году приняты на работу 5 молодых специалистов – выпускников вузов и колледжей, включая граждан иностранных государств. Трое граждан Узбекистана проходят целевое обучение в КГАУ по направлению компании с последующим трудоустройством.

### Преемственность поколений

BIONOVATIC поддерживает традиции здорового образа жизни и семейных ценностей. Для детей сотрудников регулярно проводятся экскурсии в производственные подразделения, где они знакомятся с деятельностью предприятия, и творческие конкурсы в рамках Дня защиты детей. Это формирует интерес к биотехнологиям с раннего возраста и укрепляет связь поколений внутри компании.



**3**

Гражданина Узбекистана проходят целевое обучение в Казанском ГАУ по направлению компании

**0**

Случаев производственного травматизма зафиксировано в отчётном периоде

**22**

Сотрудников прошли обучение в 2025 году

**11**

Сотрудников прошли обучение по охране труда, промышленной и пожарной безопасности в 2025 году

**5**

Молодых специалистов – выпускников вузов и колледжей – приняты на работу в 2025 году

# Развитие персонала

Развитие профессионального сообщества

## Формирование профессионального сообщества и развитие отраслевых компетенций

Забота о персонале в BIONOVATIC не ограничивается внутренними программами. Компания осознаёт, что устойчивое развитие отрасли невозможно без формирования профессионального сообщества, владеющего современными биотехнологическими компетенциями. Именно поэтому образовательная деятельность и популяризация научных знаний стали стратегическими приоритетами, выходящими далеко за пределы корпоративных HR-задач.

В 2025 году ключевым проектом в этом направлении стала инициатива, объединившая науку, практическое земледелие и современные медиаформаты – «Битва фермеров».

Первым этапом проекта стало путешествие одного из крупнейших российских агроблогеров в Бразилию – страну, являющуюся мировым лидером по внедрению биологических технологий в растениеводстве. Полученные материалы легли в основу реалити-проекта, объединившего научные исследования, практические полевые испытания и современные цифровые форматы коммуникации.

Центральной частью проекта стал открытый научно-производственный эксперимент, проводимый на базе Агробиотехнопарка Казанского государственного аграрного университета.

### Первая в России

открытая площадка для сравнения биотехнологий в реальных полевых условиях




| | |
|---|---|
| **Охват географии проекта** | 39 регионов России |
| **Аудитория образовательного контента** | 4,08 млн. просмотров |
| **Количество выпусков** | 7 серий |
| **Научные партнёры** | 3 института |
| **Демонстрационные участки** | 4 поля |
| **Исследуемые агротехнологии** | 4 технологии |
| **Микробиологические исследования** | 42 анализа |

В рамках проекта впервые в одинаковых почвенно-климатических условиях проводится объективное сравнение четырёх технологий выращивания подсолнечника:

- технология возделывания подсолнечника Express (ExpressSun® и Clearfield® система выращивания гибридов, устойчивых к гербицидам на основе действующего вещества трибенурон-метил);
- классическая технология Express, применяемая в Республике Татарстан;
- технология Express с использованием системы управления почвенным микробиомом;
- технология управления микробиомом при сокращённом применении минеральных удобрений.

Эффективность каждой технологии оценивается по единой системе критериев, включающей урожайность, качество продукции, изменение структуры почвенной микробиоты, агрохимические показатели почвы и экономическую эффективность производства.

Проект стал первой в России открытой демонстрационной площадкой подобного формата, позволяющей объективно оценить влияние современных биологических технологий на продуктивность сельскохозяйственных культур и устойчивость агроэкосистем.

**«Битва фермеров» – не медиапроект, а инструмент трансфера знаний. Агрономы и сельхозпроизводители видят работу биотехнологий в поле, сравнивают результаты и принимают решения. Проект формирует доказательную базу, распространяет агротехнологии и создаёт основу для перехода от разовых применений к системному управлению почвенным микробиомом.**

# Эффективное управление ресурсами



## Управление природным капиталом через биологизацию агросистем

Для BIONOVATIC эффективное управление ресурсами означает не только рациональное использование производственных мощностей, но прежде всего повышение эффективности использования природного капитала агроэкосистем. Компания рассматривает почву как ключевой производственный актив сельского хозяйства, а почвенный микробиом – как основу устойчивого функционирования агроландшафтов.

В отличие от традиционных технологий, ориентированных на увеличение объёмов применения минеральных удобрений и химических средств защиты растений, биологические решения BIONOVATIC направлены на вовлечение естественных биологических процессов в обеспечение продуктивности растений. Управление почвенным микробиомом позволяет активизировать биологическую фиксацию атмосферного азота, мобилизацию труднорастворимых соединений фосфора, ускорить возврат органического вещества в почву и повысить коэффициент использования уже внесённых элементов питания.

Такой подход способствует формированию замкнутого биологического цикла, в котором природные ресурсы используются более эффективно, а зависимость сельского хозяйства от внешних источников минерального питания постепенно снижается.

В отчётном году продукция BIONOVATIC применялась на площади 2 081 210 гектаров, обеспечивая не только экономический эффект для сельхозтоваропроизводителей, но и значимый вклад в повышение ресурсной эффективности агропроизводства и снижение экологической нагрузки.

[1]КИП – коэффициент использования элементов питания из почвы.

## Цикл управления природным капиталом



# Эффективное управление ресурсами

## Ресурсная эффективность производства

Показатели раздела построены на данных о выпуске готовой продукции и потреблении ресурсов (вода, электроэнергия) за 2022-2025 гг. Расчёт выполнен в удельном выражении – на 1 литр выпущенного препарата. Удельные показатели позволяют отделить эффект масштаба от технологической эффективности.

В 2025 году объём выпуска готовой продукции составил 2 040 524 литра, что ниже среднего уровня 2022-2024 годов. При этом снижение объёма выпуска не сопровождалось пропорциональным снижением затрат ресурсов, что привело к росту удельной ресурсоёмкости.

Разделение общего водопотребления на рецептурную и технологическую составляющие показывает: рецептурное потребление осталось практически неизменным (+3,7%). Основной вклад в рост внёс технологический компонент (+30,9%) – вода, используемая для промывки и санитарной обработки оборудования.

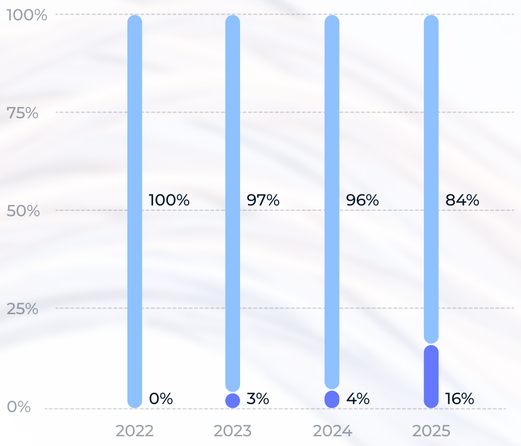
Этот рост связан с изменениями в структуре производства: три препарата (Organit Stern-M, Organit Rizo, Systemica M) увеличили свою совокупную долю в общем объёме выпуска с 4% в 2024 году до 16% в 2025 году.

Переход этих препаратов из категории мелкосерийных в промышленный масштаб объективно сопровождается ростом удельных затрат на единицу продукции – более частыми переналадками, дополнительными циклами санитарной обработки и отработкой технологических режимов в промышленных объёмах.

При мелкосерийном производстве эти факторы не оказывали заметного влияния на средние показатели; с выходом на промышленный объём они стали драйвером роста удельного водопотребления и энергозатрат.

**Таким образом, рост удельной ресурсоёмкости в 2025 году является следствием изменений в структуре производственного портфеля и носит временный характер, связанный с переходом трёх препаратов на промышленный масштаб.**

### Динамика структуры производства




### Выпуск готовой продукции




### Электропотребление на 1 литр




### Водопотребление технологическое




### Водопотребление рецептурное




### Водопотребление на 1 литр



# Эффективное управление ресурсами

## Экономия удобрений, водосбережение, снижение углеродного следа – это не отдельные эффекты, а звенья одной цепи.

Цепь, в которой биологические технологии становятся инструментом управления природным капиталом, а почвенный микробиом – основой устойчивости агроэкосистем. Полученные в 2025 году результаты подтверждают: BIONOVATIC формирует модель сельского хозяйства, где продуктивность не противоречит восстановлению природы, а является её следствием.

### Экономический эффект биологизации

Одним из ключевых результатов применения биологических решений BIONOVATIC является снижение потребности сельхозтоваропроизводителей в использовании части минеральных удобрений за счёт активизации естественных процессов почвенного микробиома.

Использование мобилизаторов питания и микробиологических консорциумов позволяет вовлекать в биологический круговорот ранее недоступные формы элементов питания и повышать коэффициент использования уже внесённых удобрений.

Совокупный объем замещенных элементов питания составил 5 413 тонн, что при среднерыночной стоимости минеральных удобрений соответствует потенциальному экономическому эффекту для сельхозтоваропроизводителей 179,6 млн рублей.

Полученный результат подтверждает, что биологизация становится не только экологически оправданным, но и экономически эффективным инструментом повышения конкурентоспособности современного растениеводства.

По итогам 2025 года применение продукции Компании обеспечило компенсацию:

**2 631,6 тонн**
Азотных удобрений

**2 781,6 тонн**
Фосфорных удобрений

### Вклад в сохранение водных ресурсов

Помимо прямой экономии минеральных удобрений, биологические технологии BIONOVATIC вносят вклад в повышение водообеспеченности растений и снижение потребности в орошении.

Препараты, обладающие антистрессовым действием, способствуют развитию более мощной корневой системы, что позволяет растениям эффективнее использовать влагу из почвы в условиях засушливых периодов. Увеличение корневой массы и улучшение структуры почвы под действием микробиологических консорциумов повышают влагоудерживающую способность почвенного профиля.

**до 10%**
Снижение потребности растений в воде



**15% +**
Снижение потерь урожая от засухи

По экспертным оценкам, применение биологических препаратов с функцией антистресса позволяет снизить потребность растений в дополнительной влаге до 10% и уменьшить потери урожайности от засухи на 15% и более. В масштабах 2,08 млн га, обработанных продукцией BIONOVATIC, это создаёт значительный потенциал водосбережения и повышения устойчивости агроэкосистем к климатическим стрессам.

**Одним из ключевых продуктов, демонстрирующих этот эффект, является регулятор роста Biodux на основе арахидоновой кислоты.**

В полевых испытаниях, проведённых ВНИИ картофельного хозяйства, применение Biodux показало:

- прибавку урожайности картофеля на 10,2-11,9%;
- повышение устойчивости растений к засухе, заморозкам и пестицидному стрессу;
- снижение поражённости грибными болезнями.

Это подтверждает, что биологические решения BIONOVATIC работают не только как инструмент повышения продуктивности, но и как механизм адаптации агросистем к изменению климата и дефициту водных ресурсов.

### Мультипликативный эффект биологизации

Стратегический эффект применения биологических технологий значительно шире прямой экономии минеральных удобрений.

Управление почвенным микробиомом позволяет повысить эффективность использования уже имеющихся природных ресурсов, активизировать естественные процессы круговорота элементов питания и снизить зависимость агропроизводства от дополнительных внешних ресурсов.

**В результате формируется комплексный ресурсный эффект, включающий:**

- повышение коэффициента использования азота и фосфора;
- вовлечение труднорастворимых соединений в биологический круговорот;
- снижение потерь элементов питания;
- восстановление биологической активности почвы;
- повышение устойчивости агроэкосистем к климатическим стрессам;
- сокращение углеродного следа растениеводства.

Именно поэтому BIONOVATIC рассматривает биологизацию не как замену отдельных агрохимических решений, а как переход к новой модели управления природным капиталом сельского хозяйства, в которой основным источником повышения эффективности становятся естественные биологические процессы.

### Связь ресурсной эффективности с Индексом биологизации (IBIO)

В BIONOVATIC повышение ресурсной эффективности рассматривается как один из ключевых результатов биологизации сельского хозяйства и напрямую связано с развитием разработанного компанией Индекса биологизации (IBIO).

Если IBIO характеризует уровень внедрения биологических технологий на территории и отражает степень трансформации традиционного земледелия в сторону биологизированных систем, то показатели ресурсной эффективности позволяют оценить практический эффект такой трансформации.

**Таким образом, применение биологических технологий создаёт последовательную цепочку формирования ценности:**

**Биологические технологии**
↓
**Восстановление функций почвенного микробиома**
↓
**Повышение эффективности использования природных ресурсов**
↓
**Снижение экологической нагрузки**
↓
**Рост Индекса биологизации (IBIO)**
↓
**Устойчивое развитие агропромышленного комплекса**

Полученные результаты подтверждают, что биологические технологии BIONOVATIC создают измеримый эффект не только на уровне отдельных сельскохозяйственных культур, но и на уровне агроэкосистем в целом.

Повышение эффективности использования элементов питания, сокращение углеродного следа и восстановление естественных функций почвенного микробиома формируют основу для перехода к новой модели управления природным капиталом.



# Вклад в углеродную нейтральность

## Биологизация как инструмент климатической трансформации сельского хозяйства

Изменение климата становится одним из ключевых факторов, определяющих устойчивость мирового сельского хозяйства. Агропромышленный комплекс одновременно является одним из крупнейших источников выбросов парниковых газов и одной из отраслей, наиболее подверженных последствиям климатических изменений.

BIONOVATIC рассматривает биологизацию не только как инструмент повышения урожайности и восстановления почвенного плодородия, но и как практический механизм снижения углеродного следа растениеводства.

Деятельность компании напрямую соответствует Цели устойчивого развития ООН 13 (борьба с изменением климата)

В отличие от традиционных подходов, основанных преимущественно на увеличении объёмов применения минеральных удобрений и химических средств защиты растений, биологические технологии активизируют естественные процессы функционирования агроэкосистем. Это позволяет снижать потребность в ресурсоёмких производственных циклах, сопровождающихся значительными выбросами парниковых газов.

## Климатический эффект

Помимо экономического эффекта, биологизация даёт измеримый климатический результат. Производство минеральных удобрений относится к числу наиболее энергоёмких процессов в агрохимической промышленности и сопровождается значительными выбросами парниковых газов. Повышение эффективности использования элементов питания за счёт биологических технологий позволяет сократить потребность в дополнительном внесении минеральных удобрений и тем самым снизить углеродный след сельскохозяйственного производства.

Расчёт климатического эффекта выполнен исходя из усреднённого коэффициента образования парниковых газов при производстве и применении минеральных удобрений, согласно которому компенсация 1 кг действующего вещества NPK соответствует предотвращению образования порядка 3 кг $CO_2$-эквивалента.

**По итогам 2025 года применение продукции BIONOVATIC позволило обеспечить предотвращение выбросов**

**146,5**

**тыс. тонн $CO_2$-эквивалента**



## Оценка климатической эффективности

На основе данных о компенсации минеральных удобрений компания рассчитывает показатель Климатической эффективности биологизации (Climate Efficiency of Biologization, CEB). Он показывает, сколько килограммов $CO_2$-эквивалента предотвращено на каждый гектар, обработанный биологическими препаратами BIONOVATIC.

**Климатическая эффективность биологизации в 2025 году**

**70,39**

**кг $CO_2$/га**

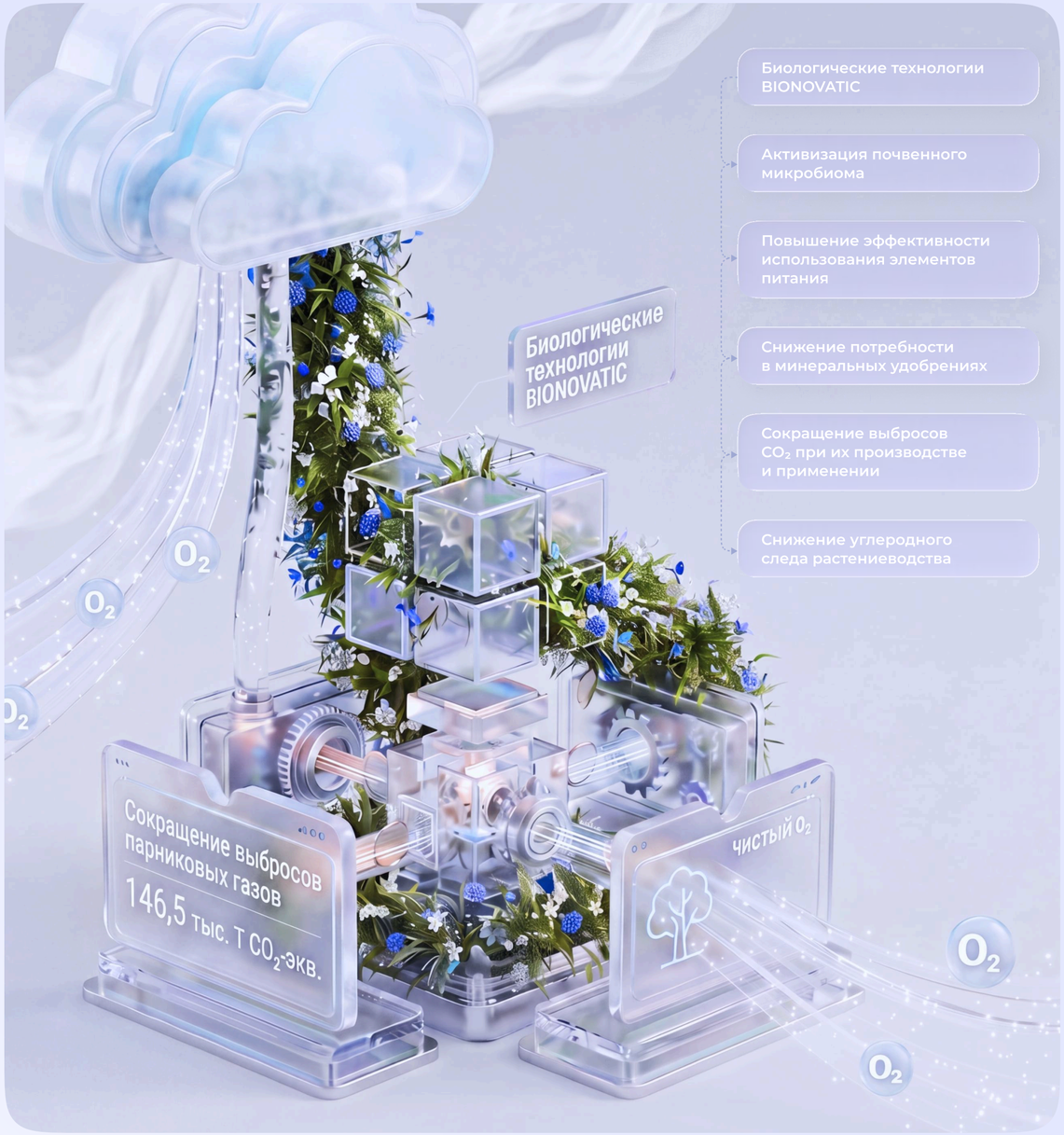
Это означает, что каждый гектар, на котором применялись биологические технологии BIONOVATIC, в среднем обеспечил предотвращение выбросов около 70 кг $CO_2$-эквивалента. Показатель позволяет ежегодно отслеживать динамику климатической эффективности и сравнивать результаты по годам по мере роста площади применения биологических технологий.

## Роль BIONOVATIC в достижении климатических целей

Климатическая повестка в сельском хозяйстве смещается от оценки выбросов предприятий к оценке воздействия технологий на агроэкосистемы.

BIONOVATIC рассматривает свои разработки как элемент климатически устойчивого сельского хозяйства, объединяющего продуктивность, эффективность и снижение нагрузки на природу.

Климатическая ценность компании – не в сокращении собственных выбросов, а в масштабировании технологий, которые позволяют миллионам гектаров работать эффективнее и с меньшим углеродным следом. Это отличает BIONOVATIC от большинства производителей СЗР и делает её вклад системным и масштабируемым.



# Качество продукции и безопасность потребителей

## Качество как условие масштабирования

Для BIONOVATIC качество продукции – это способность биологических технологий стабильно и воспроизводимо обеспечивать заявленный эффект в различных почвенно-климатических условиях. Эффективность микробиологических решений напрямую зависит от жизнеспособности микроорганизмов, сохранения их биологической активности и стабильности производственного процесса. Поэтому компания выстроила непрерывную систему управления качеством, охватывающую все этапы создания продукции – от поиска штаммов до промышленного производства, государственной регистрации и сопровождения препаратов в реальных полевых условиях.

## Безопасность продукции

Безопасность продукции BIONOVATIC – один из ключевых принципов устойчивого развития. При разработке препаратов используются микроорганизмы, являющиеся частью естественных природных экосистем и выполняющие функции, характерные для природных микробных сообществ: мобилизация элементов питания, биологическая защита растений, разложение органического вещества и восстановление биологической активности почвы.

При соблюдении установленных регламентов биологические технологии компании:

- не формируют дополнительной токсической нагрузки на агроэкосистемы;
- способствуют сохранению почвенного биоразнообразия;
- позволяют снижать химическую нагрузку на сельскохозяйственное производство.

## Международное признание

Высокий уровень качества продукции BIONOVATIC подтверждается не только национальными процедурами регистрации, но и независимой международной оценкой. Ряд препаратов компании зарегистрирован в системе CERES – признанном органе сертификации для органического сельского хозяйства. Наличие сертификата CERES подтверждает соответствие продукции международным требованиям экологической безопасности, предъявляемым к средствам, разрешённым для применения в органическом производстве. Это открывает дополнительные возможности для использования продукции на рынках органического земледелия и способствует расширению экспортного потенциала компании.

Сочетание государственной регистрации, международного признания и внутренней системы контроля качества обеспечивает высокий уровень доверия со стороны сельхозтоваропроизводителей и зарубежных партнёров.

Ряд препаратов компании зарегистрирован в системе CERES – признанном органе сертификации для органического сельского хозяйства.

## Качество как основа доверия

Результатом системного подхода к качеству стало доверие 1 367 активных клиентов, включая крупнейшие агрохолдинги России. Агрономы и сельхозпроизводители, подтвердившие эффективность препаратов BIONOVATIC в реальных полевых условиях, возвращаются к сотрудничеству в следующем сезоне. Это главное подтверждение качества, которое невозможно создать рекламными материалами.

## Система обеспечения качества

Система менеджмента качества BIONOVATIC основана на полном контроле жизненного цикла продукции. Каждый препарат проходит последовательные этапы исследований: лабораторные испытания, вегетационные опыты и производственные испытания в различных агроклиматических условиях. Это позволяет подтвердить эффективность штаммов, определить оптимальные регламенты применения и обеспечить воспроизводимость результатов.

На производственных площадках осуществляется непрерывный контроль по 44 параметрам, включая чистоту культур, концентрацию жизнеспособных микроорганизмов, отсутствие посторонней микрофлоры и физико-химические характеристики препарата. Уровень брака в 2025 году составил менее 8% при отраслевом стандарте 12–18% – это подтверждает эффективность системы контроля и стабильность производственных процессов.

Государственная регистрация препаратов в соответствии с 109-ФЗ занимает 2–4 года и включает комплексную оценку эффективности, токсикологии и экологической безопасности. Это создаёт дополнительный барьер для новых игроков и подтверждает качество продукции BIONOVATIC.



# Вклад в сохранение биоразнообразия

## Сохранение природного капитала через управление почвенным микробиомом

Для BIONOVATIC охрана окружающей среды – это не только снижение воздействия собственного производства, но и восстановление природного капитала сельскохозяйственных территорий через внедрение биологических технологий. В основе технологической платформы компании лежит управление почвенным микробиомом – совокупностью микроорганизмов, определяющих плодородие почвы, доступность элементов питания и устойчивость растений к стрессам.

Современное интенсивное земледелие приводит к деградации почв, снижению биоразнообразия и накоплению последствий применения химических средств защиты растений. В этих условиях биологизация становится эффективным инструментом восстановления устойчивости агроэкосистем.

## Почвенный микробиом как основа биоразнообразия

Фундаментом устойчивости любой агроэкосистемы является почвенный микробиом – сложное сообщество бактерий, грибов и других микроорганизмов, обеспечивающее большинство биологических процессов в почве. Технологии BIONOVATIC направлены не на замещение естественной микрофлоры, а на восстановление её функциональной активности и поддержание микробного разнообразия.

Именно поэтому биологизация рассматривается компанией как инструмент сохранения биологического потенциала сельскохозяйственных земель.

## Экосистемные функции биологических технологий

Продукция BIONOVATIC способствует восстановлению ключевых экосистемных функций сельскохозяйственных почв:

**1 Круговорот питательных веществ**

Микроорганизмы активизируют фиксацию азота, мобилизацию фосфора и минерализацию органики, повышая эффективность использования природных ресурсов (подробнее – в разделе 5.2).

**2 Биологическое регулирование**

Биофунгициды и биоинсектициды поддерживают естественные механизмы контроля патогенов и вредителей, снижая потребность в химических средствах защиты.

**3 Восстановление структуры почвы**

Микробиологические препараты способствуют улучшению агрегатной структуры, повышению водопроницаемости и устойчивости к деградации.

**4 Круговорот органического углерода**

Биодеструкторы ускоряют разложение растительных остатков, поддерживая естественный углеродный цикл и накопление гумуса.

## Практическое применение Индекса биологизации

Индекс биологизации позволяет:

- оценивать уровень внедрения биологических технологий в регионах;
- анализировать эффективность программ биологизации;
- выявлять регионы с высоким потенциалом развития;
- отслеживать динамику технологической трансформации сельского хозяйства;
- формировать объективную основу для взаимодействия с органами власти и институтами развития.

В перспективе IBIO может использоваться как индикатор оценки эффективности региональных программ развития биоэкономики и биологизации сельского хозяйства. Компания рассматривает индекс как развивающийся аналитический инструмент, который будет совершенствоваться по мере накопления данных о ресурсной эффективности, климатическом воздействии и восстановлении экосистемных функций почвы.

## Биоразнообразие как стратегический актив и основа устойчивости

BIONOVATIC рассматривает биоразнообразие как основу устойчивости сельского хозяйства. Сохранение микробного разнообразия почв и восстановление естественных биологических процессов позволяют формировать агроэкосистемы нового поколения – продуктивные, ресурсоэффективные и устойчивые к изменению климата.

Охрана окружающей среды для BIONOVATIC – это управление природным капиталом, в центре которого находится почвенный микробиом – основа плодородия и биоразнообразия. Биологические технологии компании восстанавливают экосистемные функции почвы, снижают химическую нагрузку, поддерживают круговорот углерода и элементов питания.

Разработанный Индекс биологизации (IBIO) позволяет количественно оценивать уровень внедрения биотехнологий, сравнивать регионы и отслеживать динамику трансформации аграрного сектора. Биологизация – не отдельное решение, а стратегический механизм формирования экологически устойчивой модели земледелия.

## Индекс биологизации (IBIO) как инструмент оценки

Инструментом оценки уровня внедрения биологических технологий и динамики биологизации регионов является разработанный BIONOVATIC Индекс биологизации (IBIO). В 2025 году индекс был рассчитан для пяти федеральных округов Российской Федерации.

| Федеральный округ | Доля обработанных площадей | IBIO | Уровень биологизации |
|---|---|---|---|
| Сибирский (СФО) | 19% | 0,12 | Высокий |
| Южный (ЮФО) | 12% | 0,08 | Активное внедрение |
| Центральный (ЦФО) | 8% | 0,06 | Формирующийся рынок |
| Приволжский (ПФО) | 4% | 0,04 | Начальный уровень |
| Северо-Кавказский (СКФО) | 5% | 0,04 | Начальный уровень |

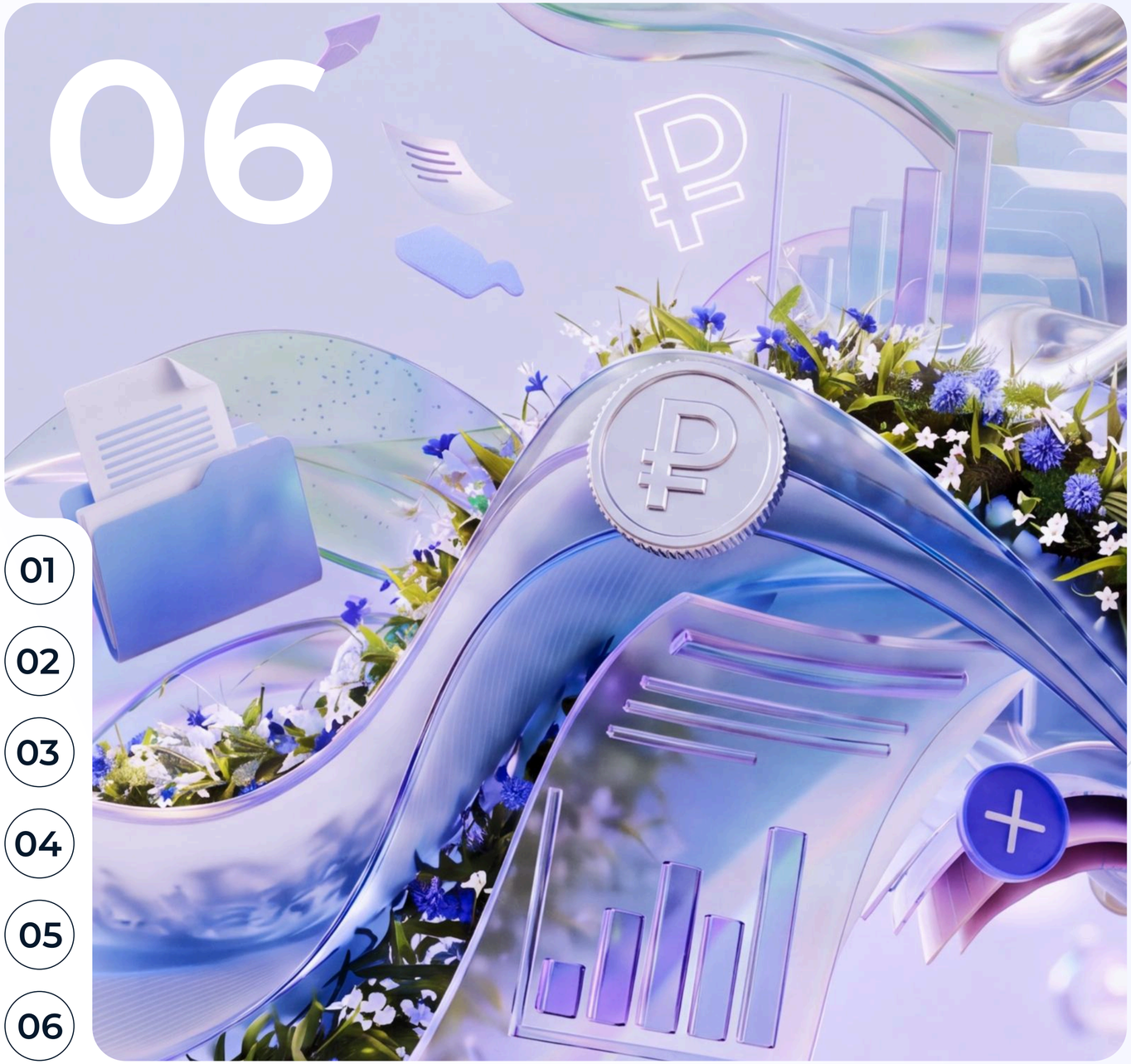
**Категории зрелости биологизации (справочно)**

| Значение IBIO | Категория |
|---|---|
| **>0,10** | Высокий уровень биологизации |
| **0,07–0,10** | Активное внедрение |
| **0,04–0,07** | Формирующийся рынок |
| **<0,04** | Начальный уровень |



**О чём говорят цифры**

| Федеральный округ | Описание |
|---|---|
| Сибирский (СФО) | Высокий уровень биологизации. Ключевые факторы: зерновая специализация, интерес к повышению эффективности минерального питания в рискованном земледелии. |
| Южный (ЮФО) | Активное внедрение биорешений в интенсивном растениеводстве. Драйверы: повышение устойчивости к засухе, оптимизация затрат на минеральное питание. |
| Центральный (ЦФО) | Формирующийся рынок с высоким потенциалом роста. Драйверы: концентрация агрохолдингов, расширение применения биорешений в техкартах. |
| Приволжский (ПФО), Северо-Кавказский (СКФО) | Начальный уровень. Невысокие значения индекса обусловлены структурой сельхозпроизводства и ограниченной интеграцией биопрепаратов. При этом – существенный потенциал роста. |

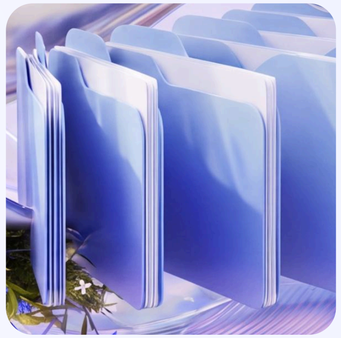



# Финансовый обзор

В разделе представлена консолидированная финансовая отчётность Группы по МСФО за 2025 год, а также ключевые расчётные показатели – скорректированная EBITDA, чистый долг и структура облигационных займов. Отчётность подтверждает устойчивость финансового положения и выполнение ковенантных обязательств.

К разделу

01 Консолидированный отчет о финансовом положении
02 Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе
03 Консолидированный отчет о движении денежных средств
04 Информация по показателю скорректированной EBITDA
05 Чистый долг
06 Облигационные займы: структура, ковенанты и обслуживание долга



# Консолидированный отчет о финансовом положении

тыс. рублей

| | Прим. | 31 декабря 2025 года | 31 декабря 2024 года |
|---|---|---|---|
| **АКТИВЫ** | | | |
| **Внеоборотные активы** | | | |
| Основные средства и нематериальные активы | 12 | 154 332 | 125 135 |
| Активы в форме права пользования | 12 | 17 082 | 50 484 |
| Инвестиционная недвижимость | 11 | - | - |
| Инвестиции в ассоциированные организации | 13 | 24 515 | 31 555 |
| Займы выданные | 15 | 31 472 | 1 222 |
| | | **227 401** | 208 396 |
| **Оборотные активы** | | | |
| Запасы | 16 | 121 448 | 114 065 |
| Авансы выданные | 14 | 29 347 | 28 742 |
| Дебиторская задолженность и прочие активы | 14 | 239 750 | 214 696 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 17 | 82 394 | 271 |
| | | **472 941** | 357 774 |
| **ИТОГО АКТИВЫ** | | **700 342** | 566 170 |

| | Прим. | 31 декабря 2025 года | 31 декабря 2024 года |
|---|---|---|---|
| **СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ** | | | |
| Уставный капитал | 21 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль /(накопленный убыток) | | 152 306 | 82 176 |
| **СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ** | | **152 316** | 82 186 |
| **ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** | | | |
| **Долгосрочные обязательства** | | | |
| Займы полученные | 18 | 4 680 | 37 673 |
| Выпущенные долговые бумаги | 19 | 193 654 | 22 324 |
| Отложенное налоговое обязательство | 10 | 162 717 | 146 531 |
| Обязательства по аренде | 20 | 13 980 | 24 210 |
| | | **375 031** | 230 738 |
| **Краткосрочные обязательства** | | | |
| Кредиты и займы полученные | 18 | 24 515 | 16 408 |
| Авансы полученные | 20 | 2 980 | 9 287 |
| Кредиторская задолженность и прочие обязательства | 20 | 123 950 | 208 197 |
| Резервы и оценочные обязательства | 20 | 21 548 | 19 354 |
| | | **172 994** | 253 246 |
| **ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** | | **548 025** | 483 984 |
| **ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** | | **700 342** | 566 170 |

# Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе

тыс. рублей

| | Прим. | 2025 год | 2024 год |
|---|---|---|---|
| Выручка | 4 | 629 078 | 769 953 |
| Себестоимость | 4 | (197 306) | (327 265) |
| **Валовая прибыль** | | **431 772** | 442 688 |
| Процентные доходы | 5 | 10 968 | 231 |
| Процентные расходы | 5 | (42 514) | (17 458) |
| **Чистые процентные доходы** | | **(31 546)** | (17 227) |
| Изменение резерва ОКУ | 6 | (46 140) | (11 007) |
| **Чистые процентные доходы после изменения резерва ОКУ** | | **(77 686)** | (28 234) |
| Чистая прибыль (убыток) от операций с иностранной валютой | 7 | 8 689 | (17 255) |
| Изменение резерва по прочим активам и оценочных обязательств | 6 | 48 783 | 102 360 |
| Прочие доходы | 8 | 96 541 | 116 068 |
| Административные и коммерческие расходы | 9 | (420 422) | (491 276) |
| **Прибыль до налогообложения** | | **87 678** | 124 351 |
| Расходы /возмещение по налогу на прибыль | 10 | (17 486) | (28 093) |
| Изменение в отложенных налогах в связи возникновением и списанием временных разниц | | (63) | (38 408) |
| Расходы/доход, относимые на прибыль после налогооблажения | | | (41 520) |
| **Прибыль / (убыток) за год** | | **70 129** | 16 330 |
| **Итого совокупный доход за год** | | **70 129** | 16 330 |

### Выручка

В 2025 году выручка снизилась на 18,3% по сравнению с 2024 годом (629 078 тыс. руб. против 769 953 тыс. руб.), что обусловлено перебалансировкой продуктового портфеля и циклическими факторами агрорынка. При этом валовая маржа восстановилась до уровня 68,6% (+11,1 п.п. к 2024 году) благодаря снижению себестоимости на 39,7% – результат оптимизации производственных процессов и контроля над прямыми затратами.

### Административные и коммерческие расходы

Административные и коммерческие расходы в 2025 году составили 420 422,0 тыс. руб. (2024: 491 276,0 тыс. руб.), снизившись на 14,4%. Снижение обусловлено оптимизацией фонда оплаты труда, сокращением расходов на маркетинг и административного аппарата.

### Процентные расходы

Рост процентных расходов в 2025 году до 42 514,0 тыс. руб. (за 2024 год 17 458,0 тыс. руб.) обусловлен привлечением долгосрочного финансирования в объёме 200 000 тыс. руб. в рамках выпуска биржевых облигаций и займов. Существенное увеличение резерва ОКУ (46 140,0 тыс. руб.) отражает консервативную оценку кредитного качества дебиторов с учётом ужесточения условий расчётов в агросекторе в 2025 году.

### Процентные доходы

Процентные доходы в 2025 году выросли до 10 968,0 тыс. руб. (2024 год 231,0 тыс. руб.) благодаря размещению свободных денежных средств на депозитных инструментах.

# Консолидированный отчет о движении денежных средств

тыс. рублей

| Денежные средства от операционной деятельности | 2025 год | 2024 год |
|---|---|---|
| Поступления от покупателей | 544 383 | 822 396 |
| Платежи поставщикам | (236 344) | (370 851) |
| Выплаты персоналу | (246 883) | (220 922) |
| Уплата налогов и сборов | (55 410) | (123 070) |
| Уплата налога на прибыль | | |
| Проценты уплаченные | (3 912) | (19 721) |
| Прочие поступления | 42 109 | 20 793 |
| Прочие платежи | (35 795) | (17 888) |
| **Чистое поступление /(использование) денежных средств в операционной деятельности** | **8 148** | **90 737** |

| Денежные средства от инвестиционной деятельности | | |
|---|---|---|
| Поступления от продажи внеоборотных активов | 3 854 | |
| Приобретение основных средств и НМА | (26 905) | |
| Займы выданные | (42 760) | |
| Поступления от погашения займов выданных | | 20 |
| Полученные проценты | | 10 |
| **Чистое поступление /(использование) денежных средств в инвестиционной деятельности** | **(65 811)** | **30** |

| Денежные средства от финансовой деятельности | 2025 год | 2024 год |
|---|---|---|
| Платежи по обязательствам по аренде | (7 867) | (13 321) |
| Привлечение кредитов и займов | 200 00 | 11 700 |
| Погашение кредитов и займов | (22 733) | (90 885) |
| Выплата купонного дохода | (29 614) | |
| **Чистое поступление /(использование) денежных средств от финансовой деятельности** | **139 786** | **(92 506)** |
| Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты | | |
| **Чистый прирост (снижение) денежных средств и их эквивалентов** | **82 123** | **(1 739)** |
| Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного периода | 271 | 2 007 |
| Влияние изменения величины ожидаемых кредитных убытков на движение денежных средств и их эквивалентов | | 3 |
| **Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода** | **82 394** | **271** |
| **Изменение денежных средств и их эквивалентов** | **82 123** | **(1 736)** |

Ключевым событием 2025 года с точки зрения денежных потоков стало привлечение 200 000 тыс. руб. финансирования (биржевые облигации + займы), обеспечившее существенный чистый приток от финансовой деятельности в размере 139 786 тыс. руб. Операционный денежный поток в 2025 году составил 8 148 тыс. руб., что ниже уровней 2022-2024 годов, – следствие удлинения сроков поступлений от покупателей при одновременном уменьшение выручки. Инвестиционный отток (65 811 тыс. руб.) отражает капиталовложения в НМА, а также займы выданные в рамках стратегического развития партнёрской сети.

# Информация по показателю скорректированной EBITDA

тыс. рублей

| | 2025 год | 2024 год |
|---|---|---|
| Выручка от продаж | 629 078 | 769 953 |
| Себестоимость продаж | (197 306) | (327 265) |
| в т.ч.: амортизация | (21 638) | (26 583) |
| **Валовая прибыль** | **431 772** | **442 688** |
| Коммерческие общие и административные расходы | (420 422) | (491 276) |
| в т.ч.: амортизация | | |
| Прочие операционные доходы / (расходы) | 154 013 | 201 173 |
| Чистые процентные доходы после изменения резерва ОКУ | (77 686) | (28 234) |
| **Прибыль от операционной деятельности** | **87 678** | **124 351** |
| **Корректировки:** | | |
| Амортизация основных средств и нематериальных активов в составе операционной прибыли | 21 638 | 26 583 |
| Чистые процентные доходы после изменения резерва ОКУ | 77 686 | 28 234 |
| Разовые прочие операционные корректировки | (5 385) | 17 335 |
| Чистая прибыль / (убыток) от переоценки | | |
| **Скорректированная EBITDA*** | **181 616** | **196 503** |

*Не МСФО показатель

Скорректированная EBITDA не является показателем, предусмотренным МСФО, и представлена исключительно в качестве дополнительного ориентира для оценки операционной эффективности Группы, в том числе в целях расчёта ковенанты Чистый долг / EBITDA по условиям эмиссионной документации биржевых облигаций.

Разовые операционные корректировки в 2025 году составили (5 385) тыс. руб. (отрицательные, т.е. снижающие EBITDA) и включают единовременные расходы по реструктуризации и списаниям. Рентабельность по EBITDA за 2025 год – 28,9%, что соответствует историческому уровню Группы и подтверждает устойчивость операционной модели несмотря на снижение выручки.



# Чистый долг

тыс. рублей

| | 31 декабря 2025 г. | 31 декабря 2024 г. |
|---|---|---|
| Долгосрочные кредиты и займы | 204 680 | 9 000 |
| Краткосрочные кредиты и займы | 1 729 | 9 652 |
| Денежные средства и их эквиваленты | (82 394) | (271) |
| **Чистый долг** | **124 015** | 18 381 |
| включая долгосрочные кредиты и займы | | |
| включая краткосрочные кредиты и займы | | |
| **Скорректированная EBITDA** | **181 616** | 196 503 |
| **Чистый долг / скорректированная EBITDA** | **0,68** | 0,09 |

Настоящий раздел подготовлен в целях подтверждения соответствия Эмитента ковенантному обязательству по соотношению «Чистый долг» к EBITDA, не превышающему 4,0:1, установленному условиями выпуска биржевых облигаций ООО «БиоРРИД СП».

Вывод: По состоянию на 31 декабря 2025 года соотношение Чистый долг / скорректированная EBITDA составило 0,68x, что значительно ниже ковенантного порога в 4,0x. Ковенанта выполнена с существенным запасом устойчивости. На протяжении всего четырёхлетнего периода (2022-2025) значение коэффициента не превышало 0,68x, что свидетельствует о консервативном подходе Группы к управлению долговой нагрузкой.



# Облигационные займы: структура, ковенанты и обслуживание долга

Рыночные котировки публично обращающихся облигаций Группы служат независимым индикатором восприятия кредитного качества эмитента инвестиционным сообществом – в отличие от рейтинговой оценки, которая пересматривается периодически, биржевая цена отражает консенсус рынка в каждый конкретный момент времени и потому является более чувствительным, хотя и более волатильным индикатором.

### Динамика купонных ставок

Разница в ставках купона между выпусками (29,50% против 21,75%) отражает не ухудшение кредитного профиля эмитента между размещениями – рейтинг АКРА в этот период остался неизменным, – а последовательное снижение ключевой ставки Банка России в течение 2025 года, в результате которого более поздний выпуск был размещён на условиях, соответствующих новой стоимости заёмного капитала на рынке.

### Анализ рыночных котировок

Оба выпуска устойчиво торгуются выше номинала, что является прямым рыночным свидетельством доверия инвесторов к способности эмитента обслуживать обязательства по графику.

Премия к номиналу по БО-П01 (+12,2%) существенно превышает премию по БО-П02 (+1,4%). Расхождение объясняется структурой самого инструмента, а не различием в восприятии риска: высокий фиксированный купон БО-П01 (29,50%) при последующем снижении рыночных ставок закономерно капитализируется в цену облигации, тогда как более поздний и изначально более рыночно откалиброванный БО-П02 торгуется ближе к номиналу.

### Вывод по рыночным котировкам

Доходность к погашению по обоим выпускам практически сходится (22,5% и 23,1% соответственно), несмотря на разницу в купонных ставках почти в 8 процентных пунктов. Это означает, что рынок оценивает кредитный риск эмитента как единый и стабильный независимо от параметров конкретного выпуска – более значимый индикатор кредитного качества, чем номинальная ставка купона на момент размещения.

## Параметры выпусков

По состоянию на текущую дату в обращении находятся два выпуска биржевых облигаций ООО «Органик парк» общим номинальным объёмом 200 млн ₽:

| Серия | БО-П01 | БО-П02 |
|---|---|---|
| Номер государственной регистрации | 4B02-01-00200-L-001P | 4B02-02-00200-L-001P |
| ISIN-код | RU000A10AZN8 | RU000A10CS83 |
| Ставка купона,% | 29,50% (фиксированная) | 21,75% (фиксированная) |
| Дата размещения | 28.02.2025 | 19.09.2025 |
| Дата погашения | 13.02.2028 | 03.09.2028 |
| Ближайшая call-оферта | 18.02.2027 | 14.09.2026 |
| Объём выпуска, руб | 100 000 000 | 100 000 000 |
| Количество ценных бумаг, шт | 100 000 | 100 000 |
| из которых в обращении | 100 000 | 100 000 |
| Длительность купонного периода, дней | 30 | 30 |
| Кредитный рейтинг (АКРА) на момент выпуска | BB+(RU), прогноз «Стабильный» от АКРА | BB+(RU), прогноз «Стабильный» от АКРА |

## Текущие рыночные котировки

| Показатель | БО-П01 | БО-П02 |
|---|---|---|
| Текущая цена | 112,2% от номинала (1 122 руб.) | 101,4% от номинала (1 014 руб.) |
| Доходность к погашению (YTM) | 22,5% | 23,1% |
| Текущая доходность купона | 26,3% | 21,5% |



07

# Система корпоративного управления

Надёжность и доверие к компании начинаются с качества управления. Система корпоративного управления BIONOVATIC выстроена с учётом текущего этапа развития и ориентирована на прозрачность, подотчётность и устойчивый рост.

К разделу →

01 Исполнительное руководство
02 Система внутреннего контроля и управления рисками
03 Матрица стратегических рисков 2025
04 Дивидендная политика



# Исполнительное руководство

## Структура исполнительных органов

Группа компаний BIONOVATIC построена по модели единоличного управления. Головной управляющей организацией является ООО «БИОРРИД СП», которое осуществляет стратегическое руководство операционными обществами – ООО «Бионоватик» и ООО «Органик Парк». Исполнительное руководство всех юридических лиц Группы осуществляется единой командой топ-менеджеров, что обеспечивает целостность управления и согласованность стратегических решений.

### К компетенции единоличных исполнительных органов относятся:

- организация выполнения утверждённых планов и контроль за их реализацией;
- распределение функциональных обязанностей между руководителями подразделений;
- представление единственному участнику отчётов о ходе реализации стратегии и ключевых показателях деятельности;
- обеспечение функционирования и совершенствования системы внутреннего контроля и управления рисками;
- рассмотрение отчётов подразделений, ответственных за соблюдение требований законодательства об инсайдерской информации;
- утверждение внутренних регламентов по предупреждению неправомерного использования инсайдерской информации и манипулирования рынком.

Решением единственного участника №27 от 29 марта 2024 года генеральным директором ООО «БИОРРИД СП» назначен М.Н. Шальнов на срок до 10 апреля 2029 года.

Средний стаж работы членов исполнительного руководства в Группе составляет 6 лет, что обеспечивает преемственность управленческих решений и глубокое понимание специфики отрасли биологических средств защиты растений. Члены исполнительного руководства не являются аффилированными лицами по отношению к основным контрагентам Группы, что исключает конфликт интересов при принятии управленческих решений.

Сформированная команда топ-менеджеров обладает компетенциями, достаточными для реализации долгосрочной стратегии развития Группы в условиях динамичного рынка биотехнологий.

## Состав исполнительного руководства

### Шальнов Максим Николаевич

| | |
|---|---|
| Должность: | Генеральный директор ООО «Бионоватик» |
| Год рождения: | 1985 |
| В компании с: | 2018 года |
| Образование: | Казанский государственный аграрный университет (2024)<br>Казанский государственный технологический университет, инженер в области переработки пластических масс и эластомеров (2007) |
| Зона ответственности: | Стратегическое управление Группой, постановка долгосрочных целей, оценка и снижение рисков деятельности |

### Байбиков Ренат Расимович

| | |
|---|---|
| Должность: | Финансовый директор |
| Год рождения: | 1986 |
| В компании с: | 2019 года |
| Образование: | Ульяновский государственный технический университет, специалист в области финансов (2007)<br>Президентская программа подготовки управленческих кадров (2010) |
| Зона ответственности: | Финансовое планирование и контроль бюджета, управление инвестиционными проектами, привлечение финансирования, оценка финансовых рисков |

### Лукьянцев Михаил Александрович

| | |
|---|---|
| Должность: | Директор департамента науки |
| Год рождения: | 1984 |
| В компании с: | 2013 года |
| Образование: | Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, кандидат биологических наук (2010)<br>Башкирский государственный аграрный университет, защита растений и биотехнологии, аспирантура (2009) |
| Зона ответственности: | Научно-исследовательская стратегия, взаимодействие с научными организациями и вузами, развитие продуктовой линейки |

# Система внутреннего контроля и управления рисками

## Сознательный выбор: контроль без бюрократии. Встроенные процедуры вместо централизованного аудита

Система внутреннего контроля Группы построена по модели встроенного распределённого контроля, а не централизованной функции внутреннего аудита. Это сознательный выбор, отражающий баланс между полнотой формализации и операционной скоростью, необходимой для поддержания темпов роста на текущем этапе развития.

По итогам самооценки Группа определяет текущий уровень подверженности бизнес-рискам как низкий, при этом прямо признаёт отсутствие выделенной службы внутреннего контроля как самостоятельного подразделения. Создание отдельной службы внутреннего аудита на нынешней стадии развития потребовало бы дополнительного управленческого слоя, который с высокой вероятностью снизил бы операционную интенсивность. Вместо этого контроль реализован через встроенные процедуры на уровне каждого цикла хозяйственных операций – модель, типичная для растущих компаний на этапе перед IPO.

## 14 циклов хозяйственных операций – высокий уровень внедрения контроля в ключевых зонах

**Периметр внедрённых контрольных процедур**

Проведённое тестирование системы контроля охватило 14 циклов хозяйственных операций и показало высокий уровень внедрения контрольных процедур в большинстве из них.

### Внеоборотные активы и запасы

Приобретение и выбытие основных средств санкционируется руководством в рамках утверждённого бюджета, решения принимаются коллегиальными комиссиями в соответствии с учётной политикой. Инвентаризация основных средств проводится дважды в год (по итогам 9 месяцев и года), товарно-материальных ценностей – ежеквартально. Расчёт средней стоимости ТМЦ автоматизирован в 1С, склады оснащены видеонаблюдением и охраной.

### Дебиторская задолженность и денежные средства

Сверка с контрагентами проводится ежеквартально, доступ к банковским операциям контролируется казначейством на основании банковского электронного доступа. Ежедневная сверка оборотов по счетам ведётся начальником казначейства.

### Займы и кредиты

Контроль целевого использования заёмных средств и соблюдения ковенант кредитных договоров ведётся казначейством на ежеквартальной основе. Решения о привлечении финансирования принимаются коллегиально.

### Себестоимость и продажи

Сверка калькуляции себестоимости с фактическими затратами производится планово-экономическим отделом ежедневно. Политика ценообразования утверждается на год вперёд с последующим анализом маржинальности по продуктам и направлениям.

### Управление доступом к учётным системам

Это направление демонстрирует наиболее зрелый уровень формализации в периметре Группы: в «1С:ERP» и «1С:ДО» внедрена ролевая модель доступа с разграничением прав по должностным обязанностям. Уровень зрелости ИТ-контроля здесь существенно опережает средний для компаний сопоставимого масштаба – прямое следствие приоритизации защиты учётных данных как зоны наибольшего риска.





## Осознанный выбор приоритетов

Наряду с зонами плотного контроля Группа прямо признаёт ряд направлений, где формальные процедуры отсутствуют по соображениям целесообразности, а не по недосмотру:

**Инвестиционная политика** не утверждена документально – деятельность Группы не предполагает существенных финансовых вложений вне операционного цикла.

## Позиция Группы

Высокая степень фактической формализации в зонах наивысшего риска (финансовые данные, ИТ-безопасность, обязательства по кредитам) при сознательно сохранённой гибкости в операционных зонах отражает рациональное распределение управленческого внимания в условиях роста. Полная формализация всех процессов на данном этапе развития создала бы административную нагрузку, непропорциональную фактическому уровню риска, и могла бы снизить операционную скорость, обеспечивающую текущую рыночную динамику.

По мере приближения к целевому горизонту (становления акционерной компанией) 2031–2033 гг. Группа рассматривает поэтапное создание выделенной службы внутреннего контроля как часть плана повышения зрелости корпоративного управления, соразмерного требованиям публичного рынка капитала.



# Матрица стратегических рисков 2025

## Группа идентифицировала и систематизировала 16 ключевых рисков,

классифицированных по направлениям воздействия – от производства до применения продукции в поле. Управление этими рисками строится на трёх принципах:

1. **Интеграция с целями устойчивого развития**

   анализ рисков увязан с ЦУР ООН и ESG-метриками Группы.

2. **Регулярность и открытость**

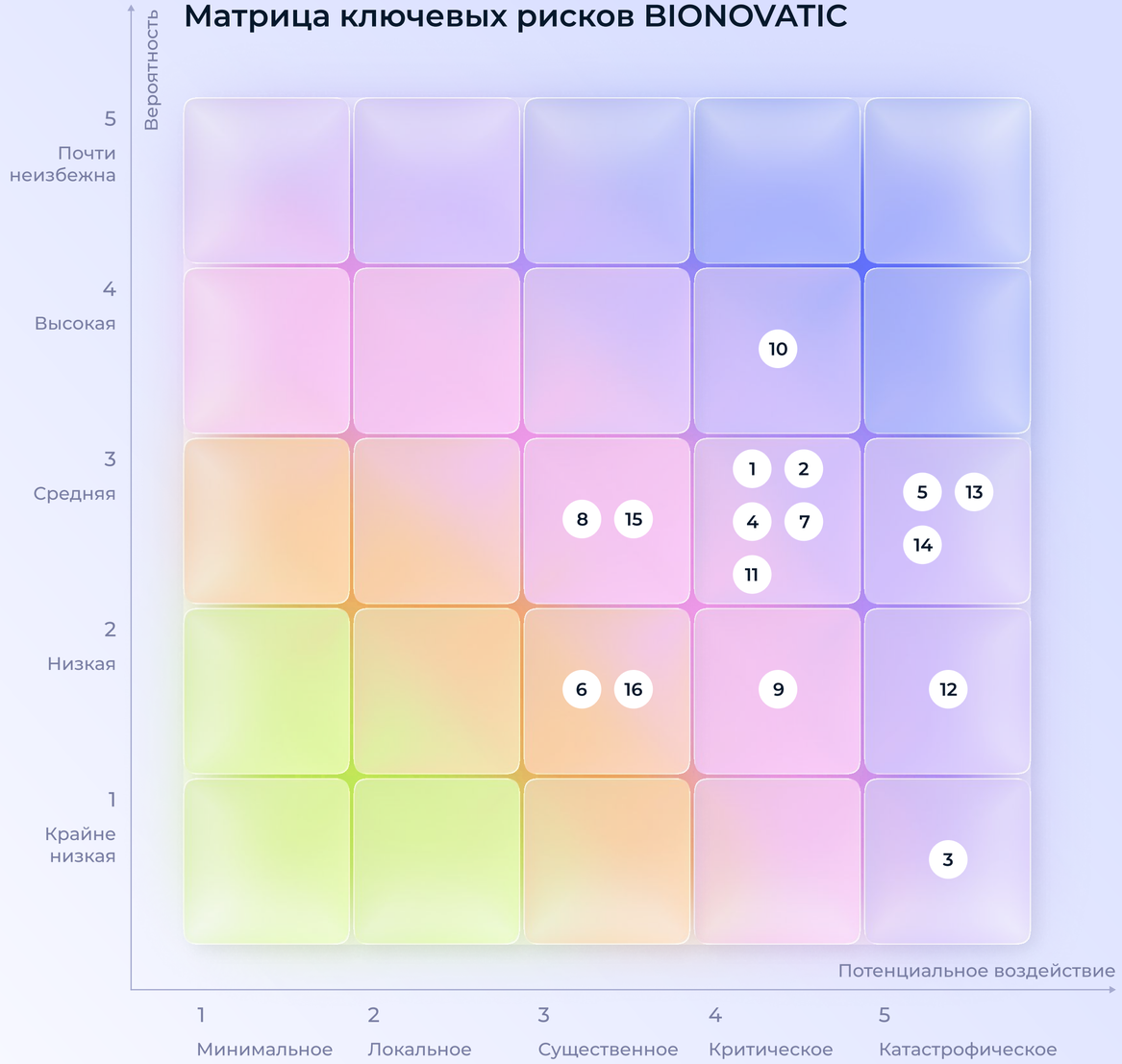
   результаты оценки рисков ежегодно раскрываются в отчётности Группы, а перечень рисков пересматривается при существенных изменениях рыночной конъюнктуры (ключевая ставка, регуляторные инициативы, климатические аномалии).

3. **Принцип двойной существенности**

   учитываются как внешние воздействия на Группу, так и воздействие деятельности Группы на окружающую среду, в первую очередь на почвенное биоразнообразие.

Особое внимание уделяется климатическим, экологическим, кадровым и регуляторным рискам, которые влияют на состояние почвенного биоразнообразия, устойчивость бизнес-модели и доверие партнёров. Отдельная группа факторов – валютные колебания, процентные ставки, геополитическая нестабильность и санкционные ограничения – оценивается как имеющая кратко- и среднесрочное влияние на денежные потоки и стоимость капитала. Это напрямую отражено в структуре облигационных обязательств Группы (раздел 7.5) и установленных кредиторами ограничениях по уровню долговой нагрузки.

## Матрица ключевых рисков BIONOVATIC




### Стратегические

1. ESG-риск
2. Санкционный
3. Антикоррупционный
4. Высокая скорость технологических изменений
5. Концентрация каналов сбыта
6. Рыночный (точечное недоверие в новых регионах)

### Финансовые

7. Макроэкономическая волатильность
8. Кредитный
9. Налогово-правовой

### Производственные

10. Срыв биотехнологического цикла
11. Экологический (обращение с отходами)
12. Аварии и производственные инциденты

### Операционные

13. Климатический
14. Киберугрозы и утечка данных
15. Ошибки при внедрении ИТ-систем

### Корпоративные

16. Зависимость от ключевых сотрудников

# Матрица стратегических рисков 2025

| № | Риски | Вероятность | Воздействие | Обоснование | Меры | Индикаторы |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Стратегические** | | | | | |
| 1 | ESG-риск | 3 | 4 | Начальный этап ESG-стратегии без утверждённых количественных таргетов; воздействие критично из-за зависимости доступа к капиталу и доверия инвесторов на горизонте IPO (2031–2033) от прогресса в этой области | Внедрение GRI-методологии, утверждение количественных таргетов ESG, реализация экологических проектов | • ESG-рейтинг<br>• % достижения внутренних целей |
| 2 | Санкционный | 3 | 4 | Сохраняющаяся неопределённость внешнеторгового режима на трёхлетнем горизонте облигационных обязательств; ограничения на оборудование и расходники затрагивают непрерывный биотехнологический цикл производства | Импортозамещение, локализация, диверсификация экспортных направлений | • Доля локализованных компонентов<br>• Стабильность логистических цепочек |
| 3 | Антикоррупционный | 1 | 5 | Нарушений комплаенса за период не зафиксировано; потенциальное воздействие катастрофическое из-за риска потери лицензий, репутационных потерь и санкций со стороны регуляторов | Кодекс этики, внутренний контроль, регулярный мониторинг сделок с контрагентами | • Уровень жалоб<br>• Результаты внутренних проверок |
| 4 | Высокая скорость технологических изменений | 3 | 4 | Высокая скорость технологических изменений в отрасли и структурные сдвиги географии продаж в 2025 году (раздел 3.3); воздействие критично из-за прямой связи стратегии с показателями, которые оценивает АКРА при пересмотре рейтинга | Пересмотр стратегий, расширение R&D, цифровизация | • Доля новых решений в структуре продаж<br>• Соответствие плановым показателям |
| 5 | Концентрация каналов сбыта | 3 | 5 | Высокая концентрация сбыта на одном дистрибьюторе (90% выручки) создаёт риск потери выручки при изменении условий сотрудничества; негативный сценарий может быть воспринят рынком как снижение операционной устойчивости | Диверсификация каналов сбыта, развитие прямых продаж, усиление контроля за качеством партнёрских отношений | • Доля выручки через дистрибьютора<br>• Уровень концентрации |
| 6 | Рыночный (точечное недоверие в новых регионах) | 2 | 3 | Несмотря на общий рост рынка биоСЗР, в новых регионах экспансии (Омская, Ульяновская области) сохраняется точечное недоверие к биотехнологиям, что требует дополнительных усилий по доказательству эффективности | Демоплощадки, агросопровождение, образовательные программы | • Повторные продажи<br>• Лояльность клиентов |

# Матрица стратегических рисков 2025

| № | Риски | Вероятность | Воздействие | Обоснование | Меры | Индикаторы |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Финансовые** | | | | | |
| 7 | Макроэкономическая волатильность | 3 | 4 | Себестоимость чувствительна к колебаниям курса и цен на сырьё при высокой ключевой ставке ЦБ, напрямую влияющей на стоимость обслуживания облигационных обязательств Группы | Хеджирование, многокомпонентные контракты | • Стоимость закупок<br>• Отклонения по марже |
| 8 | Кредитный | 3 | 3 | Отношение чистого долга к EBITDA составляет 0,68×, что существенно ниже установленного кредиторами лимита (4,0×), создавая значительный запас прочности. Однако дальнейший рост бизнеса зависит от доступности рефинансирования на приемлемых рыночных условиях | Кредитные линии, биржевые инструменты, диалог с инвесторами | • Ставка финансирования<br>• Кредитный рейтинг |
| 9 | Налогово-правовой | 2 | 4 | Системных нарушений учёта не выявлено. Воздействие критично с учётом возможных судебных издержек и чувствительности регуляторного статуса препаратов к изменениям процедур государственной регистрации | Юридический мониторинг, участие в отраслевых инициативах | • Число судебных разбирательств<br>• % согласованных регуляторных изменений |
| | **Производственные** | | | | | |
| 10 | Срыв биотехнологического цикла | 4 | 4 | Непрерывный биотехнологический цикл делает отклонения технологических параметров закономерными; срыв цикла ограничивает выполнение обязательств перед дистрибьютором в пиковый сезон | Анализ эффективности оборудования (OEE), резервирование мощностей, автоматизация | • Коэффициент брака<br>• Стабильность план-факт |
| 11 | Экологический (обращение с отходами) | 3 | 4 | Двойная существенность профильной деятельности: неэффективное обращение с отходами способно повлиять на регуляторный статус и репутацию компании | Рециклинг, экоаудит, экологическая экспертиза | • Объём переработанных отходов<br>• Уровень выбросов |
| 12 | Аварии и производственные инциденты | 2 | 5 | Требования охраны труда соблюдаются, инцидентов за период не зафиксировано; воздействие катастрофическое из-за последствий возможной аварии для непрерывности всего производственного цикла | Плановые проверки, обучение, внутренний аудит | • Количество происшествий<br>• Коэффициент частоты травм (LTIFR) |

# Матрица стратегических рисков 2025

| № | Риски | Вероятность | Воздействие | Обоснование | Меры | Индикаторы |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Операционные** | | | | | |
| 13 | Климатический | 3 | 5 | Аномальные погодные условия эпизодичны, но уже материализовались в 2025 году: снижение отгрузок в Ростовской области (-24,8%) и Краснодарском крае (-27,6%) из-за засухи в ЮФО; воздействие катастрофическое – эффективность биопрепаратов чувствительнее к погоде, чем у химических аналогов | Разработка стрессоустойчивых штаммов, адаптивные схемы применения | • Уровень рекламаций<br>• Климатическая зона применения |
| 14 | Киберугрозы и утечка данных | 3 | 5 | В компании выстроены зрелые ИТ-контроли: разграничение прав доступа, разделение производственной и офисной сетей, системы обнаружения атак и регулярное резервное копирование. Однако растущая частота целевых кибератак в отрасли не позволяет оценить вероятность ниже среднего уровня | Сегментированная защита, резервное копирование, регулярные аудиты | • Количество инцидентов информационной безопасности<br>• Индекс уязвимости |
| 15 | Ошибки при внедрении ИТ-систем | 3 | 3 | Активная доработка модулей «1С:ERP» на этапе цифровой трансформации объективно повышает вероятность ошибок реализации ИТ-проектов по сравнению со статичной инфраструктурой | Гибкая методология управления проектами (Agile), проектирование бизнес-архитектуры, контроль ключевых этапов | • Время цикла внедрения<br>• Проектный бюджет |
| | **Корпоративные** | | | | | |
| 16 | Зависимость от ключевых сотрудников | 2 | 3 | Ключевые компетенции сконцентрированы у ограниченного круга руководителей; требует системного развития резерва по мере роста | Партнёрства с вузами, кадровый резерв, наставничество | • Стабильность ключевого состава<br>• % сотрудников с профильным образованием |

# Дивидендная политика

## Стратегия взаимодействия с акционерами и инвесторами

BIONOVATIC руководствуется высокими стандартами корпоративного управления, ставя во главу угла защиту интересов и прав акционеров, а также укрепление долгосрочного доверия со стороны инвестиционного сообщества. Группа выстраивает открытый и конструктивный диалог с инвесторами, следуя нормам действующего законодательства и интегрируя признанные практики ведения бизнеса, адаптированные к масштабу и стадии развития компании.




### Минимизация инвестиционных рисков

В текущих макроэкономических условиях, при сохраняющейся высокой ключевой ставке Банка России, приверженность принципам ответственного управления приобретает особое значение как основа для сохранения доверия держателей облигаций и потенциальных акционеров.

### Создание долгосрочной стоимости

Группа реализует комплексную стратегию роста, направленную на устойчивое увеличение стоимости компании. Особое внимание уделяется предотвращению корпоративных конфликтов, последовательному совершенствованию системы управления и внедрению практик, обеспечивающих стабильное развитие в интересах всех заинтересованных сторон.

### Равные права – равные возможности

каждый акционер может быть уверен в полном соблюдении своих законных прав. Группа гарантирует справедливое отношение ко всем участникам акционерного капитала, обеспечивая равный доступ к корпоративной информации и механизмам управления.

## Условия, влияющие на размер выплат

Размер дивидендных выплат определяется совокупностью следующих условий:

1. **Наличие и размер чистой прибыли**

   определённой в соответствии с МСФО – основным ориентиром выступает консолидированный финансовый результат Группы, что обеспечивает соответствие дивидендной базы реальному экономическому положению бизнеса.

2. **Достижение целевого уровня собственного капитала**

   необходимого для реализации стратегии развития, включая подготовку к публичному размещению на горизонте 2031-2033 гг.

3. **Состояние экономической конъюнктуры**

   в приоритете Группы остаются финансовая устойчивость и обслуживание облигационных обязательств (раздел 7.5), а не максимизация текущих дивидендных выплат.

4. **Соблюдение баланса интересов**

   между компанией и акционерами с учётом необходимости повышения инвестиционной привлекательности.

## Дивидендная политика: баланс роста и доходности

Право акционеров на участие в прибыли закреплено в дивидендной политике Группы, направленной на справедливое распределение финансовых результатов при безусловном приоритете финансовой устойчивости.

В целях привлечения стратегических инвесторов и обеспечения устойчивого развития действующие акционеры готовы придерживаться следующих параметров:

1. **Максимальный размер ежегодных выплат**

   не превышает 50% чистой прибыли Группы по данным консолидированной отчётности МСФО.

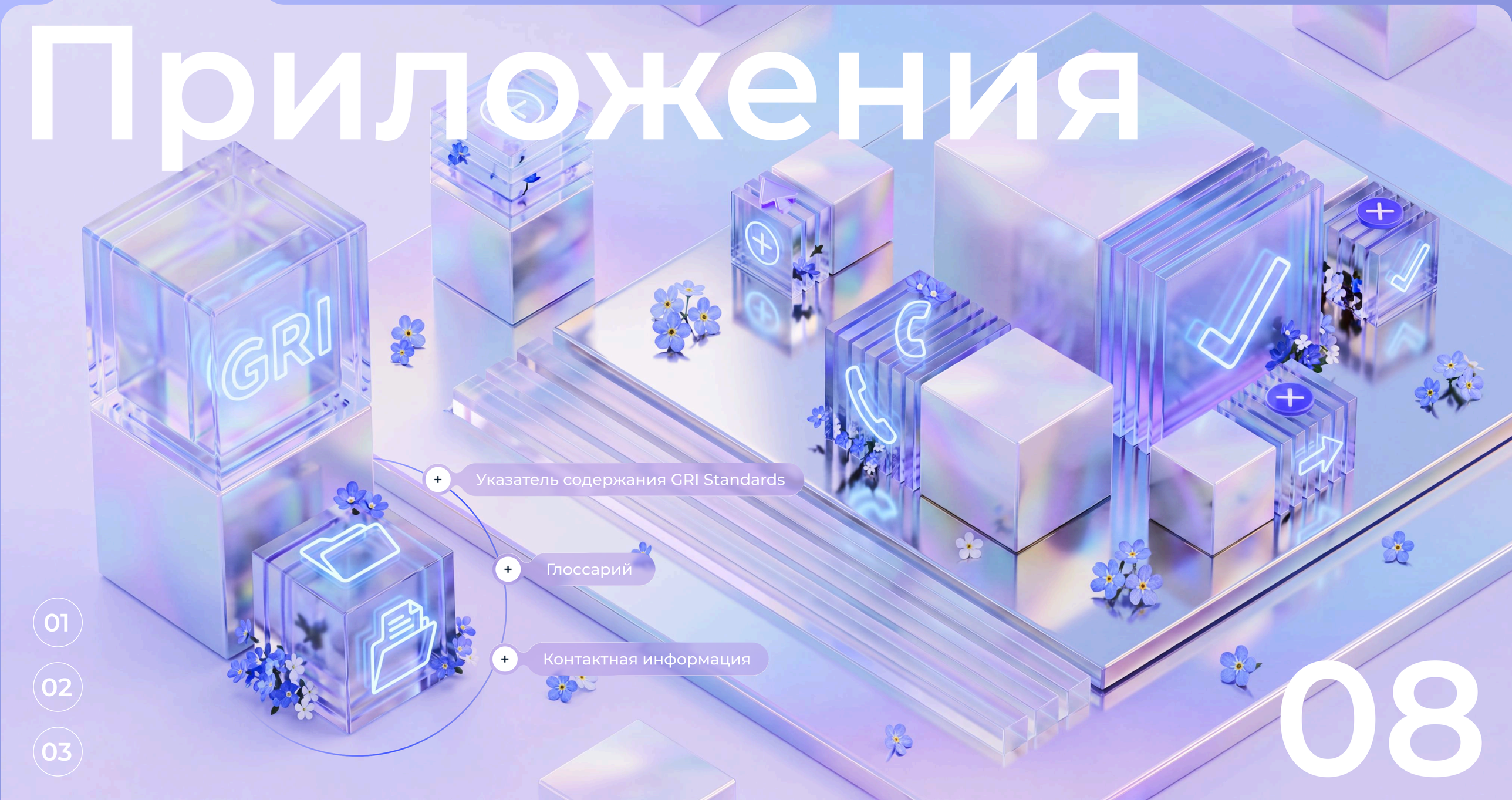
2. **Периодичность**

   в первые три года дивиденды выплачиваются один раз в год по итогам отчётного периода, что обеспечивает достаточный горизонт для оценки фактических финансовых результатов перед распределением прибыли.

Установленный потолок в 50% – это верхняя граница возможных выплат, а не целевой ориентир. Фактическое решение о распределении прибыли по итогам каждого отчётного периода принимается с учётом перечисленных выше условий и текущего уровня долговой нагрузки (подробнее – в разделе 7.5), что оставляет значительный запас прочности для обслуживания облигационных обязательств вне зависимости от решений по дивидендам.



# Приложения




+ Указатель содержания GRI Standards
+ Глоссарий
+ Контактная информация

01
02
03

08

# Указатель содержания GRI Standards

В таблице ниже представлена информация о соответствии отчета Группы BIONOVATIC за 2025 год стандартам GRI (версия 2021). Указатель содержит отсылки на разделы отчета, где раскрыты соответствующие показатели.

## GRI 2: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ – 2021

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **О компании и практике отчетности** | | |
| 2-1 | Информация об организации | О Группе компаний BIONOVATIC (стр. 6); Контактная информация (Приложение) (стр. 75) |
| 2-2 | Компании, включенные в периметр нефинансовой отчетности | Об Отчете (стандарты, подход к данным, ограничение ответственности) (стр. 3) |
| 2-3 | Период и цикл отчетности, контактные данные | Ежегодный цикл отчетности. Дата публикации Отчета: 2026 год |
| 2-4 | Пересмотр информации | Пересмотр информации по сравнению с предыдущим отчетным периодом не проводился |
| 2-5 | Внешнее заверение | Нефинансовая информация в Отчете не проходит процедуру внешнего заверения |
| **Деятельность и сотрудники** | | |
| 2-6 | Деятельность, цепочка создания стоимости и другие деловые отношения | История Группы BIONOVATIC (стр. 6); Производственный профиль платформы (стр. 9); Цикл создания стоимости: от штамма до гектара (стр. 12) |
| 2-7 | Сотрудники | Развитие персонала (Команда BIONOVATIC (стр. 45); Профиль команды (стр. 45); Ключевые показатели – 107 сотрудников, +18% к средней зарплате) |
| 2-8 | Работники, не являющиеся сотрудниками компании | Развитие персонала (Штат Группы BIONOVATIC в 2025 году составил 107 человек с учётом внешних совместителей и договоров ГПХ) (стр. 45) |

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **Корпоративное управление** | | |
| 2-9 | Структура и состав корпоративного управления | Система корпоративного управления; Исполнительное руководство (стр. 63) |
| 2-10 | Выдвижение и выбор кандидатов в высший орган управления | Исполнительное руководство (Структура исполнительных органов – модель единоличного управления) (стр. 63) |
| 2-11 | Председатель высшего уровня управления | Исполнительное руководство (Единоличный исполнительный орган – Генеральный директор) (стр. 63) |
| **Этика бизнеса и комплаенс** | | |
| 2-12 | Роль высшего управления в наблюдении за управлением экономическим, социальным и экологическим воздействием | Исполнительное руководство (Зона ответственности руководства: стратегическое управление, оценка и снижение рисков, включая ESG-риски) (стр. 63) |
| 2-13 | Делегирование ответственности за управление воздействием | Система внутреннего контроля и управления рисками (Принцип двойной существенности) (стр. 64) |

# Указатель содержания GRI Standards

В таблице ниже представлена информация о соответствии отчета Группы BIONOVATIC за 2025 год стандартам GRI (версия 2021). Указатель содержит отсылки на разделы отчета, где раскрыты соответствующие показатели.

## GRI 3: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ – 2021

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **Управление воздействием на экономику, экологию и общество** | | |
| 3-1 | Процесс определения существенных тем | Матрица стратегических рисков 2025 (Подход к управлению рисками: интеграция с ЦУР ООН и ESG-метриками) (стр. 65) |
| 3-2 | Перечень существенных тем | Устойчивое развитие (Пять взаимосвязанных направлений: развитие человеческого капитала, ресурсы, климат, качество, биоразнообразие) (стр. 47, 50, 54) |
| 3-3 | Управление существенными темами | Матрица стратегических рисков 2025 (Реестр рисков с описанием мер управления) (стр. 66) |

## ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ GRI

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **Экономические показатели (GRI 201)** | | |
| 201-1 | Созданная и распределенная прямая экономическая стоимость | Ключевые финансовые показатели (Выручка, EBITDA, Чистая прибыль) (стр. 20); Финансовый обзор (стр. 55) |
| 201-3 | Обязательства по пенсионным планам с установленными выплатами и другие пенсионные программы | Развитие персонала (Социальная поддержка: выплаты при выходе на пенсию) (стр. 46) |

## ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ GRI

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **Экономические показатели: косвенное экономическое воздействие (GRI 203)** | | |
| 203-2 | Значительное косвенное экономическое воздействие | Эффективное управление ресурсами (экономия клиентов на удобрениях – 179,6 млн рублей) (стр. 50); Рыночная позиция (влияние на развитие рынка биопрепаратов) (стр. 29) |
| **Практика закупок (GRI 204)** | | |
| 204-1 | Значительное косвенное экономическое воздействие | Все ключевые компоненты производства локализованы в России (Инвестиционный потенциал стр. 11) |
| **Борьба с коррупцией (GRI 205)** | | |
| 205-1 | Оценка операционных рисков, связанных с коррупцией | Матрица стратегических рисков 2025 (Антикоррупционный риск – №3) (стр. 65) |
| 205-3 | Подтвержденные случаи коррупции и принятые меры | Матрица стратегических рисков 2025 (Нарушений комплаенса за период не зафиксировано) (стр. 66) |
| **Энергия (GRI 302)** | | |
| 302-1 | Энергопотребление внутри организации | Эффективное управление ресурсами (Ресурсная эффективность производства – электропотребление на выпуск 1 л препарата) (стр. 50) |
| 302-3 | Энергоемкость | Эффективное управление ресурсами (Удельное электропотребление на 1 л препарата, кВт ч/л) (стр. 50) |
| 302-4 | Сокращение энергопотребления | Эффективное управление ресурсами (Электропотребление снизилось на 11,6% к пиковому 2023 году) (стр. 50) |

# Указатель содержания GRI Standards

В таблице ниже представлена информация о соответствии отчета Группы BIONOVATIC за 2025 год стандартам GRI (версия 2021). Указатель содержит отсылки на разделы отчета, где раскрыты соответствующие показатели.

## ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ GRI

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **Вода и сточные воды (GRI 303)** | | |
| 303-3 | Водозабор | Эффективное управление ресурсами (Водопотребление общее, куб. м; водопотребление на 1 л препарата) (стр. 50) |
| 303-5 | Водопотребление | Эффективное управление ресурсами (Общее водопотребление на 1 л препарата; разделение на рецептурное и технологическое) (стр. 50) |
| **Биоразнообразие (GRI 304)** | | |
| 304-3 | Восстановленные или охраняемые места обитания | Вклад в сохранение биоразнообразия (Почвенный микробиом как основа биоразнообразия; экосистемные функции биологических технологий) (стр. 54) |
| **Выбросы (GRI 305)** | | |
| 305-4 | Интенсивность выбросов парниковых газов | Вклад в углеродную нейтральность (СЕВ = 70,39 кг $CO_2$/га) (стр. 52) |
| 305-5 | Сокращение выбросов парниковых газов | Вклад в углеродную нейтральность (Предотвращение выбросов 146,5 тыс. тонн $CO_2$-эквивалента) (стр. 52) |
| **Занятость (GRI 401)** | | |
| 401-1 | Прием на работу и текучесть кадров | Развитие персонала (Принято 23 сотрудника, уволено 43, коэффициент текучести ~41%) (стр. 45) |

## ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ GRI

| Показатель | Определение показателя | Информация / раздел Отчета |
|---|---|---|
| **Здоровье и безопасность на рабочем месте (GRI 403)** | | |
| 403-1 | Система менеджмента охраны труда | Развитие персонала. На предприятии внедрена система охраны труда, обучение по программам прошли 11 сотрудников. Внедрены кросс-тренинги для обеспечения непрерывности производства (стр. 47) |
| 403-2 | Выявление опасностей, оценка рисков и расследование инцидентов | Проводятся плановые проверки, обучение персонала, внутренний аудит. Случаев производственного травматизма не зафиксировано (Охрана труда и безопасность (стр. 47); Матрица стратегических рисков 2025 — риск №12 «Аварии и производственные инциденты») (стр. 67) |
| 403-9 | Производственный травматизм | Зафиксировано 0 случаев производственного травматизма в отчётном периоде (Ключевые показатели) (стр. 47) |
| **Подготовка и образование (GRI 404)** | | |
| 404-2 | Программы повышения квалификации и помощи в адаптации | Развитие персонала (Обучение и повышение квалификации; 22 сотрудника прошли обучение в 2025 году) (стр. 47) |

# Глоссарий

| Термин / Аббревиатура | Определение |
|---|---|
| **Финансовые и инвестиционные термины** | |
| CAGR | Среднегодовой темп роста (Compound Annual Growth Rate) – показатель, отражающий среднюю скорость роста за определённый период |
| EBITDA | Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации – показатель операционной эффективности компании |
| EBITDA-маржа | Отношение EBITDA к выручке, выраженное в процентах |
| EV / Выручка | Мультипликатор, показывающий, сколько рублей рынок платит за 1 рубль годовой выручки компании |
| Ковенанты | Финансовые ограничения, установленные кредиторами для заёмщика. Нарушение ковенант может привести к досрочному погашению долга или повышению процентной ставки |
| Чистый долг | Сумма всех кредитов и займов компании за вычетом денежных средств на счетах |
| **Биотехнологические и производственные термины** | |
| Биомасса | Масса живых микроорганизмов, полученная в результате промышленной ферментации |
| GMP | Надлежащая производственная практика (Good Manufacturing Practice) – система норм и правил, обеспечивающих качество и безопасность биопрепаратов |
| КОЕ/мл | Колониеобразующие единицы на миллилитр – показатель концентрации живых микроорганизмов в жидкой культуре |
| LTIFR | Коэффициент частоты травм с потерей рабочего времени (Lost Time Injury Frequency Rate) – международный показатель производственного травматизма |
| OEE | Показатель общей эффективности оборудования (Overall Equipment Effectiveness) |
| PAT | Процессный аналитический контроль (Process Analytical Technology) – мониторинг критических параметров производства в реальном времени |
| SCADA | Система диспетчерского управления и сбора данных – автоматизированный контроль технологических процессов. |

| Термин / Аббревиатура | Определение |
|---|---|
| Ферментация | Процесс выращивания микроорганизмов в промышленных биореакторах для получения биомассы |
| Формулирование | Процесс придания биомассе товарной формы (жидкой, порошкообразной) путём добавления носителей и стабилизаторов |
| **Рыночные и отраслевые термины** | |
| БиоСЗР | Биологические средства защиты растений – препараты на основе живых микроорганизмов для защиты растений от болезней и вредителей |
| Биоинсектициды | Биологические препараты для контроля насекомых-вредителей на основе энтомопатогенных микроорганизмов |
| Биофунгициды | Биологические препараты для защиты растений от грибковых заболеваний на основе микроорганизмов-антагонистов |
| CERES | Международная система сертификации продукции для органического сельского хозяйства |
| D2F (Direct-to-Farm) | Модель прямых поставок от производителя до сельхозтоваропроизводителя, минуя дистрибьюторов |
| ESG | Environmental, Social, Governance – критерии оценки деятельности компании в области экологии, социальной ответственности и корпоративного управления |
| GRI | Глобальная инициатива по отчётности (Global Reporting Initiative) – международный стандарт для отчётов об устойчивом развитии |
| Закон 109-ФЗ | Федеральный закон «О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами», регулирующий регистрацию СЗР в РФ |
| Инокулянты | Биопрепараты, вносимые в почву или на семена для улучшения питания растений (например, для азотфиксации) |
| Резистентность патогенов | Способность болезнетворных организмов выживать при воздействии химических средств защиты, делающая их неэффективными |

| Термин / Аббревиатура | Определение |
|---|---|
| TAM / SAM / SOM | TAM – общий адресный рынок (Total Addressable Market); SAM – доступный адресный рынок (Serviceable Addressable Market); SOM – реалистичная доля рынка (Serviceable Obtainable Market) |
| ЦУР ООН | Цели устойчивого развития ООН – 17 глобальных целей до 2030 года |
| **Продукты, платформы и индексы BIONOVATIC** | |
| Biofoundry | Промышленная биотехнологическая платформа BIONOVATIC, предоставляющая полный цикл CDMO-услуг для внешних заказчиков |
| Bionode | Линейка биопрепаратов для личных подсобных хозяйств (ЛПХ), реализуемая через маркетплейсы |
| CDMO | Контрактная разработка и производство (Contract Development and Manufacturing Organization) – полный цикл услуг по разработке и производству биопродуктов для внешних заказчиков |
| CEB (Климатическая эффективность биологизации) | Показатель BIONOVATIC: кг $CO_2$-эквивалента, предотвращённого на 1 гектар, обработанный биопрепаратами |
| IBIO (Индекс биологизации) | Комплексный показатель для оценки уровня внедрения биологических технологий в растениеводстве. Методология расчёта, используемая BIONOVATIC |

# Контактная информация

Полное наименование на русском языке

Общество с ограниченной ответственностью «Органик парк» Управляющая организация Общество с ограниченной ответственностью «Биоватик»

Сокращенное наименование

ООО «Органик парк»
УО ООО «Биоватик»

Главный офис

420095, Республика Татарстан, г. Казань, Тер. Химград, д.102, пом.9

Телефон

8 (800) 500-26-45
8 (843) 212-19-19

Электронная почта

info@bionovatic.ru



Сайт компании

https://bionovatic.ru/