

РЫНОК ЗЕРНА ДЛЯ ФЕРМЕРОВ



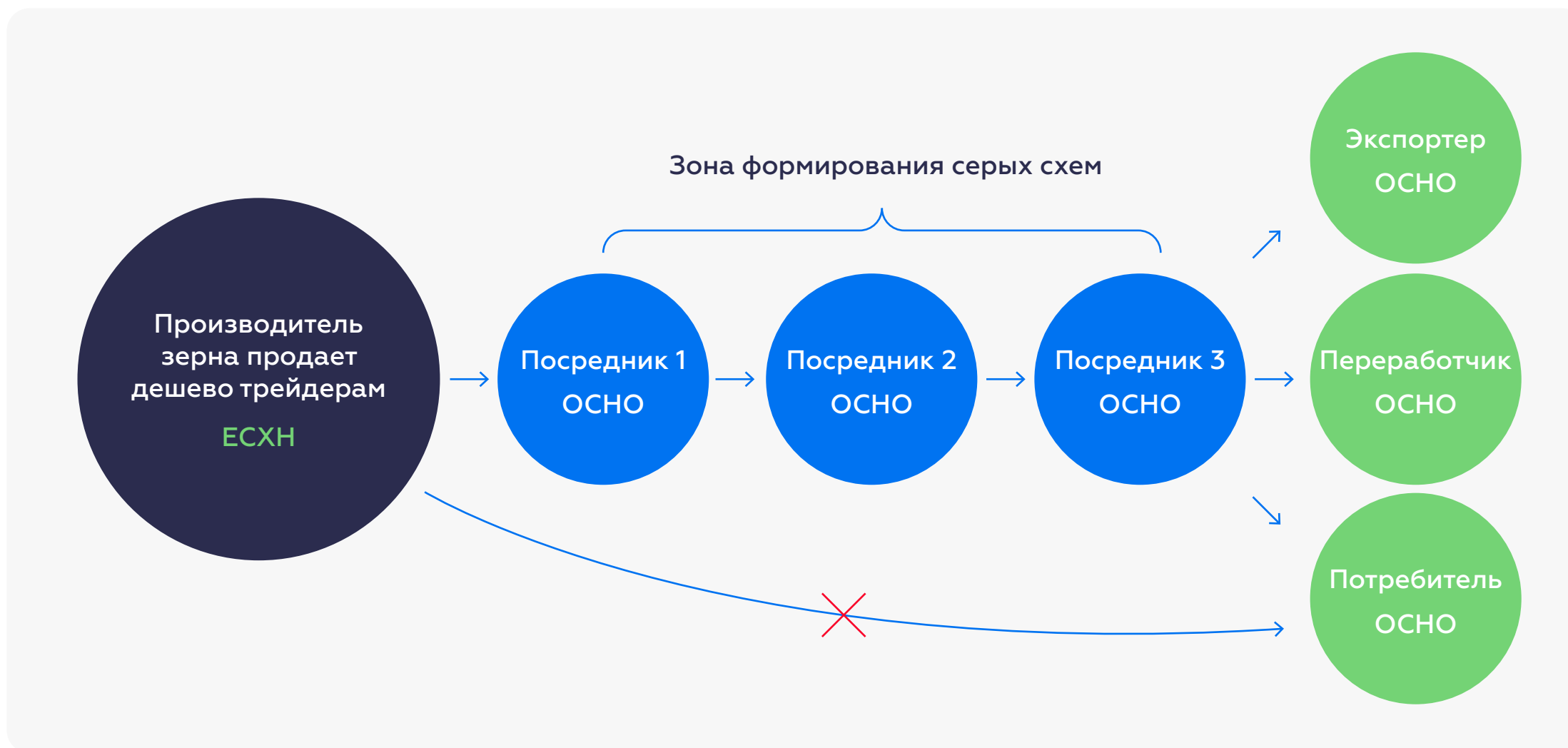


В 2017 ГОДУ:

01 ФНС ополчается на серые схемы с НДС

02 Выходит Хартия

03 Анонсируется гибридный налоговый режим



ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ:

- 01 С привычными посредниками работать больше нельзя
- 02 Самостоятельно выйти на конечных покупателей не получается

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НЕ ВЫХОДИТ НА ПОКУПАТЕЛЯ НАПРЯМУЮ ПОТОМУ ЧТО:

01 Поиск покупателей отвлекает от производства

02 Трейдеры финансируют под будущий урожай за счет дисконта к цене

03 Потребители не видят и не понимают реальный рынок за спинами посредников

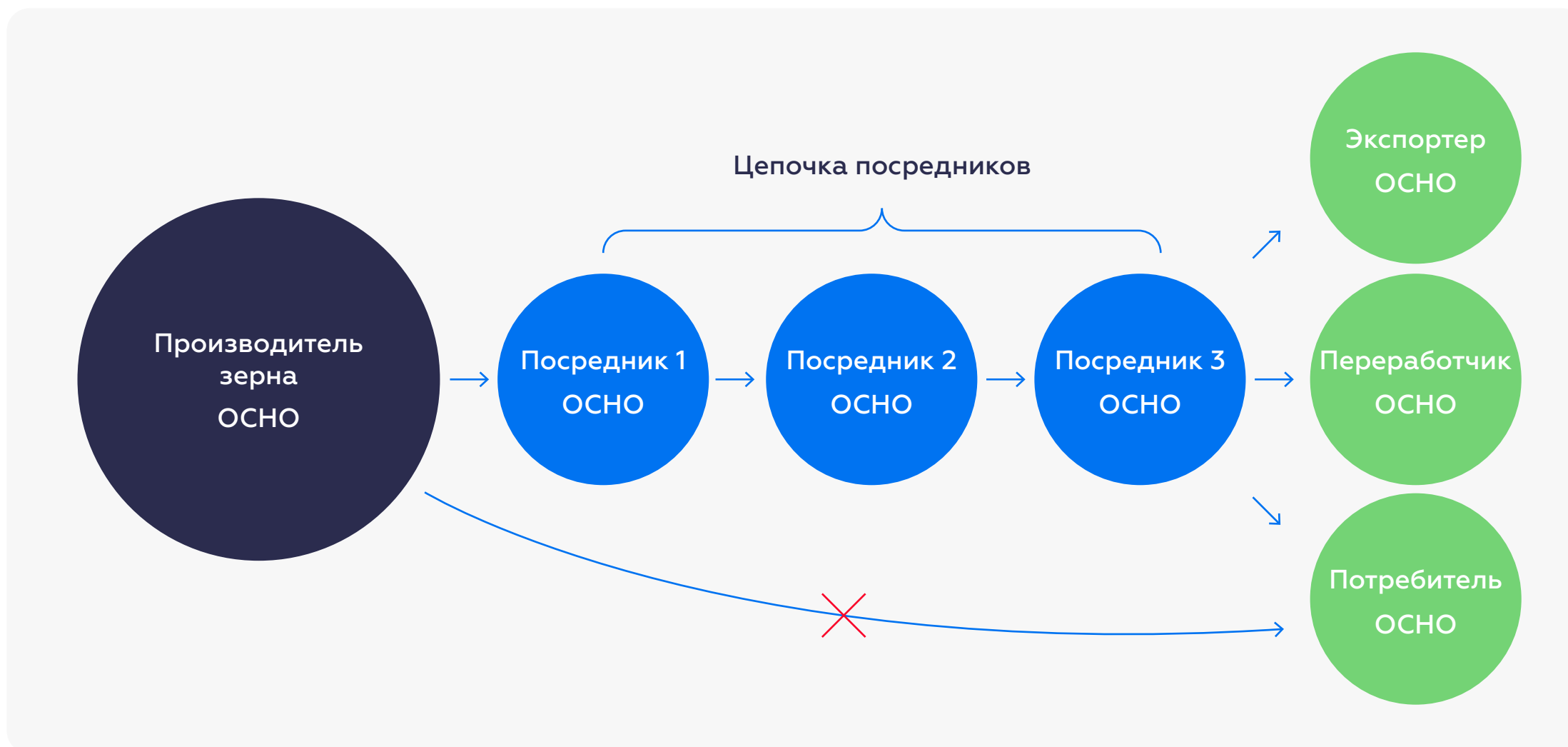
ВОЗМОЖНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ:

ПЕРЕХОД НА ОСНО



ОСНО и ЕСХН

	ОСНО	ЕСХН
Количество гектаров	300	300
Выручка в год (в т.ч. НДС)	4 000 000	3 636 364
Закупки		
ГСМ (65-100 л/га), 40 руб./л	900 000	900 000
НДС со стоимости ГСМ (18%)	137 288	0
Семена	600 000	600 000
НДС со стоимости семян (10%)	54 545	0
агрохимия/удобрения	1 000 000	1 000 000
НДС со стоимости агрохимии (10%)	90 909	0
запчасти	200 000	200 000
НДС со стоимости запчастей (18%)	30 508	0
Зарплата (3 работника) по 20 тыс. руб./мес., 10 мес. в году	600 000	600 000
ЕСН	181 200	181 800
Налог на имущество по основным средствам		
Комбайны 3 шт. на балансе общей первонач. стоим. 3 млн. руб. сроком полезного использования 5 лет	59 400	0
Недвижимость на балансе общ первонач. стоим 2 млн. руб. сроком полезного использования 20 лет	40 000	0
ВСЕГО РАСХОДЫ	3 267 349	3 481 200
ПРИБЫЛЬ	3 267 349	3 481 200
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	0	9 310
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПОСЛЕ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ	369 015	145 854



ДВЕ ПРОБЛЕМЫ РАБОТЫ НА ОСНО:

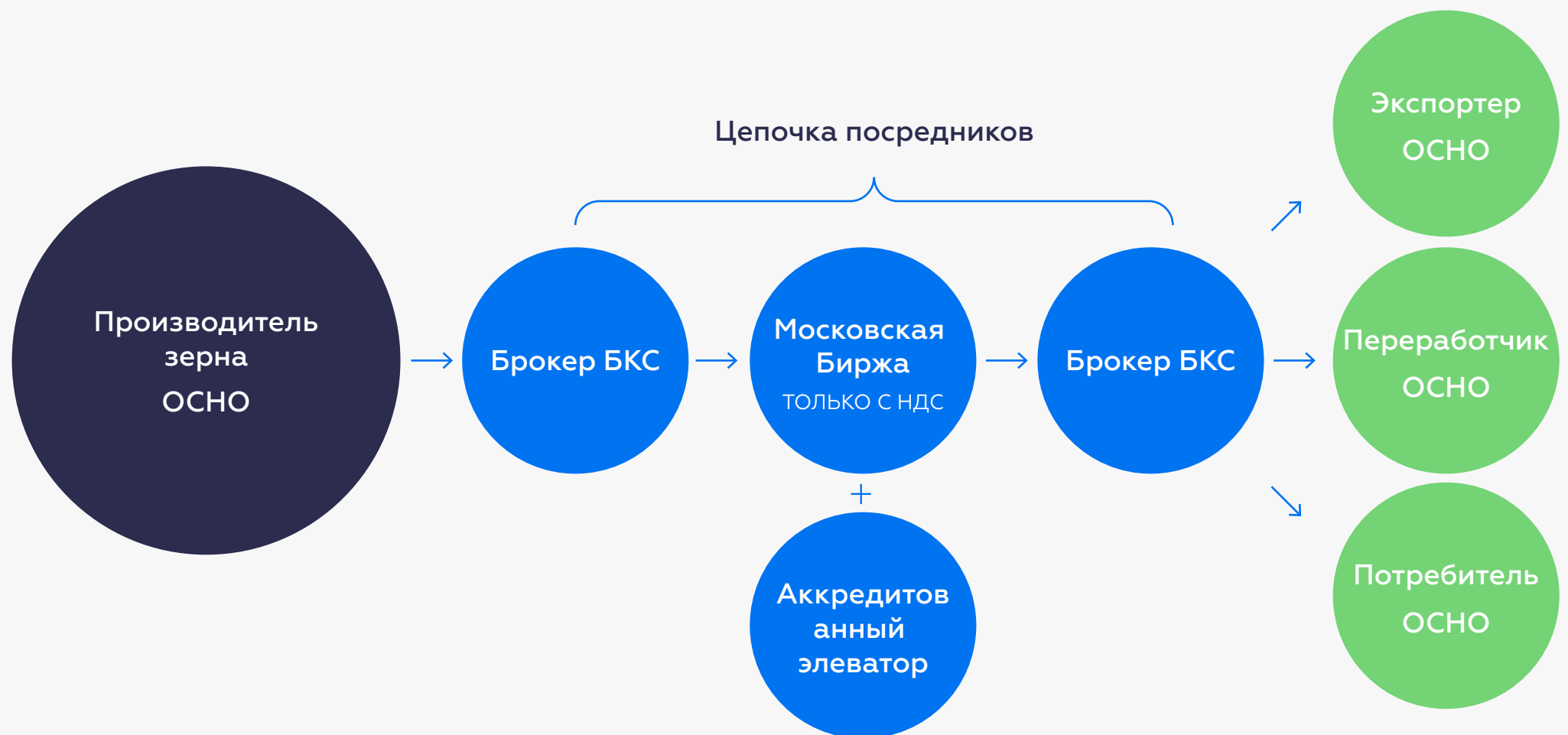
- 01 Производитель по-прежнему продает зерно трейдерам дешево
- 02 В этой посреднической цепочке обязательно кто-то не заплатит НДС и ФНС и создаст проблемы всем

НАШЕ РЕШЕНИЕ:

- 01 Продавать зерно на бирже через брокера по рыночным ценам, минуя трейдерские цепочки
- 02 Получать дешевое финансирование через СВОП под залог зерна



- 01 Увеличение выручки **на 40-50%** за счет исключения перекупщиков и увеличения отпускных цен
- 02 Сохранение всех выгод ОСНО
- 03 Доступ ко всему зерновому рынку страны
- 04 Выгодное финансирование от БКС
- 05 Доступ к биржевому рынку ГСМ и минудобрений СПБМТСБ через БКС брокер



ПРОБЛЕМЫ:

- 01 Полное и сложное налогообложение бизнеса. Ведение бухгалтерского учета в полном объеме
- 02 Большое количество налоговых платежей на регулярной основе: НДС, налог на имущество и т.д.
- 03 Большое количество отчетных форм в налоговую

НАШЕ РЕШЕНИЕ:

- 01 РКО
- 02 Облачная онлайн-бухгалтерия
- 03 Аутсорсинг бухгалтерского учета
- 04 Налоговые платежи и отчетность
- 05 Круглосуточная поддержка

Результаты реализации через биржу

	ОСНО	ЕСХН
Количество гектаров	300	300
Выручка в год (в т.ч. НДС)	7 000 000	3 636 364
Закупки		
ГСМ (65-100 л/га), 40 руб./л	900 000	900 000
НДС со стоимости ГСМ (18%)	137 288	0
Семена	600 000	600 000
НДС со стоимости семян (10%)	54 545	0
агрохимия/удобрения	1 000 000	1 000 000
НДС со стоимости агрохимии (10%)	90 909	0
запчасти	200 000	200 000
НДС со стоимости запчастей (18%)	30 508	0
Зарплата (3 работника) по 20 тыс. руб./мес., 10 мес. в году	600 000	600 000
ЕСН	181 200	181 800
Налог на имущество по основным средствам		
Комбайны 3 шт. на балансе общей первонач. стоим. 3 млн. руб. сроком полезного использования 5 лет	59 400	0
Недвижимость на балансе общ первонач. стоим 2 млн. руб. сроком полезного использования 20 лет	40 000	0
ВСЕГО РАСХОДЫ	3 205 716	3 481 200
ПРИБЫЛЬ	3 157 921	155 164
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	0	9 310
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПОСЛЕ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ	3 157 921	145 854



+

Маркетплейс сервисов для бизнеса

+

Продажа финансовых продуктов группы сотрудникам клиентов малого бизнеса

+

Аутсорсинг бухгалтерского учета и отчетности



2017



I–IIIQ 2018



с IIIQ 2018



Наше позиционирование:

**БКС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – ЭТО ЦЕНТР
КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ КЛИЕНТА**

Наше предложение для клиентов МБ будет существенно шире, чем классический набор банковских сервисов, предлагаемый сегодня нашими конкурентами.

Мы хотим закрыть все потребности предпринимателя в организации и контроле рутинных процессов, связанных с финансовыми операциями:

- 01 Добавляем сервис делопроизводства, которое при отсутствие системного подхода отнимает много времени в отчетные даты.
- 02 Объединяем все сервисы на одном движке, что позволяет давать клиенту умные рекомендации на основе анализа событий в его бизнесе.
- 03 Внедряем новые сервисы (юридическая поддержка, CRM, workforce management).

- 04 Даем возможность быстрой интеграции с используемыми предпринимателем сервисами.
- 05 Строим отдельные сервисы, отвечающие потребностям отдельных нишевых сегментов