

Инновационная инфраструктура является неотъемлемым элементом в обеспечении эффективного протекания инновационных процессов и представляет собой систему поддержки инновационной деятельности во всевозможных организационных формах и в широком спектре услуг [1]. На современном этапе развития экономической системы страны отечественным производителям для обеспечения устойчивого положения на рынке и выпуска конкурентоспособной продукции приходится использовать современные методы ведения бизнеса. Одним из таких методов является применение логистического инструментария, предполагающих логистизацию бизнес-процессов и повышение за счет этого конкурентоспособности деятельности предприятия [2]. На сегодняшний день, ни одна российская компания, желающая развивать производство национальных продуктов в России, не в состоянии решить комплексно поставленные задачи именно для сегмента производителей. Более того, ни одна площадка не может в полной мере даже сформулировать для себя цели, направленные на поддержание и продвижение национальных производителей в условиях глобализации, сохранение их обычаев и традиций. Уровень поставленных задач в настоящий момент находится на порядок выше уровня развития национального понимания. Для реализации поставленных задач необходимо предложить комплексные и качественно новые услуги в логистической сфере транспортировки, хранения и дистрибуции национальных товаров, которые будут доступны всем слоям населения. Необходимо предоставить полный комплекс логистических услуг: 1) Услуги в сфере транспортной логистики (международные контейнерные, рефрижераторные, авто и авиаперевозки). · обеспечение внутригородские перевозки малогабаритным транспортом; · обеспечение междугородние перевозки грузов и экспедирование различными видами транспорта: автомобильным, авиа-, железнодорожным, речным и смешанными видами; · обеспечение перевозки сборных грузов автотранспортом по сборному маршруту; · консолидация груза на складах с последующей упаковкой и маркировкой; · обеспечение дополнительного сервиса при комплектации готовых заказов: изготовление комплектов и подарочных наборов; переупаковку, маркировку, стикеровку; термоупаковку, специальные виды упаковок. 2) Услуги в сфере таможенной логистики: · таможенная очистка; · декларирование; · оформление всей клиентской документации; · проверка достоверности документов; · транспортировка, погрузка, выгрузка, перегрузка, исправление поврежденной упаковки товаров, а также производство других грузовых операций, необходимых для таможенного оформления; · исчисление и уплата в срок таможенных платежей; · определение таможенной стоимости в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности; · получение ветеринарных, фитосанитарных, экологических и других видов сертификатов. 3) Услуги в сфере складской логистики (складирование и дистрибуция товара по

России и странам СНГ). · промежуточное и долгосрочное ответственное хранение; · кросс-докинг (моментальная отгрузка после получения груза, минуя размещение на складе); · обработка и сортировка грузов; · организация доставок грузов со склада «до двери» получателя; · паллетирование, упаковка, маркировка груза; · штрих-кодирование товара; · регулярная отчетность об остатках; · круглосуточная обработка грузов; · оформление сопроводительной документации · оптимизация страхования. На сегодняшний день среднесрочная аренда, представляющая собой разновидность транспортного аутсорсинга, стала основным трендом и главной мировой движущей силой развития современной логистики. Любой клиент может мгновенно мобилизовать необходимое количество транспорта на определённый срок и не зависеть от внешних факторов. Пользуясь услугой аренды, клиент платит только за использование автомобиля, без фактической его покупки. Расходы по аренде техники и дополнительным сервисам полностью ложатся на себестоимость, значительно уменьшая налогооблагаемую базу арендатора. После реализации договора аренды, остаточная стоимость автомобиля остается в распоряжении арендодателя. Таким образом, оперативный лизинг является инновационным, действующим механизмом развития логистической площадки. Оперативный лизинг - это договор лизинга, при котором лизингополучатель по своему заказу получает в платное пользование от лизингодателя объект лизинга на срок не менее срока, за который амортизируется 90 % стоимости объекта лизинга, определенной в день заключения договора. Или другими словами, это арендные отношения, при которых расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта [3]. На сегодняшний день среднесрочная аренда, представляющая собой разновидность транспортного аутсорсинга, стала основным трендом и главной мировой движущей силой развития современной логистики. Любой клиент может мгновенно мобилизовать необходимое количество транспорта на определённый срок и не зависеть от внешних факторов. Пользуясь услугой аренды, клиент платит только за использование автомобиля, без фактической его покупки. Расходы по аренде техники и дополнительным сервисам полностью ложатся на себестоимость, значительно уменьшая налогооблагаемую базу арендатора. После реализации договора аренды, остаточная стоимость автомобиля остается в распоряжении арендодателя. Конкуренции в сегменте оперативного лизинга в Российской Федерации практически нет. Это обусловлено отсутствием национальных компаний, которые имеют соответствующие компетенции для профессионального формирования рынка аренды техники (опыт, репутация, собственные средства, производственно-сервисная база, дилерские контракты база, дилерские контракты с производителями, наличие свободного стока, рабочие модели сервисных контрактов, возможность мониторинга). Аренда

автомобиля- оптимальное решение для прозрачности прогнозирования деятельности и бюджетирования предприятия. Для реализации проекта была разработана стратегия входа на рынок среднесрочной аренды, путем создания интегрированной системы взаимодействия между клиентом и арендодателем, по средствам оперативного лизинга. На рис.1 представлен динамика и прогноз роста грузовиков, таким образом к 2015г. рынок грузовиков покажет рост 59% относительно 2008г. В 2012г. ожидается достижение докризисных показателей продаж, но стоит принимать во внимание кризисные ожидания на 2012 г., которые способны отсрочить ожидания выхода на докризисный уровень до 2014 года. Доля иностранных грузовиков увеличится до 59% [2]. Увеличится доля иномарок местного производства до 16%, так как после вступления РФ в ВТО, должно появиться правительственное лобби, отстаивающее интересы иностранных производств размещенных в РФ. Что касается российских производителей КАМАЗ и ГАЗ продолжат доминирование в своих сегментах, хотя появление «рационального» сегмента иностранных грузовиков будет способствовать снижению доли продаж российских производителей тяжелых грузовиков.

Рис. 1 - Динамика и прогноз рынка грузовых автомобилей в Российской Федерации 2008-2015 г [тыс. штук]

Приведем сравнения форм финансирования, за примерный образец возьмем автотранспортное средство Ford Cargo 380л.с., стоимостью 4327000 (вкл. НДС), данные представлены в сравнительной таблице 1 условий Аренда/Кредит/Лизинг, Очевидные преимущества аренды : 1) отсутствие обременительного авансового платежа; 2) отсутствие административных и страховых расходов; 3) оптимизация управленческих затрат, облегчение финансового планирования

Таблица 1 - Сравнительная таблица условий аренда/кредит/лизинг

Показатель	аренда	кредит	лизинг
Срок, мес.	48	48	48
Налог на имущество, руб.	0	261 069,00	0
Транспортный налог, руб.	0	124 838,00	124 838,00
Страхование на весь срок, руб.	0	398 637,00	398 637,00
Регистрация ТС, оплата ГТО, руб.	0	8 000,00	8 000,00
Система навигации, руб.	0	49 000,00	49 000,00
Сервисное обслуживание ТС, руб.	0	720 000,00	720 000,00
Итого административных расходов в руб.	0	1 561 544,00	1 300 475,00
Первоначальные платежи, руб. (вкл. НДС)	234 000,00	0	637 500,00
Итого платежей за 48 мес., руб. (вкл. НДС)	5 627 700,00	6 185 105,28	6 153 041,56
Всего оплат по договорам, руб. (вкл. НДС)	5 627 700,00	7 816 797,28	7 500 321,56

Таким образом можно выделить основные условия базовой программы аренды техники по средствам оперативного лизинга для развития логистической площадки:

- Аванс – 0%;
- Обеспечительный платеж в размере 2 месяцев аренды (не менее 250тыс. рублей);
- Срок аренды новой техники – от 12 до 48 месяцев;
- Срок аренды б/у техники – от 6 до 36 месяцев;
- Фиксированные арендные платежи, включающие в себя набор согласованных сторонами опций;
- Вид арендных платежей: линейно-убывающие;
- Предварительная аренда, в случае длительной поставки необходимых автомобилей;
- Балансодержатель и

плательщик налогов арендодатель (транспортный налог, налог на имущество); •
 Постановка на учет в ГИБДД и прохождение ГТО за счёт арендодателя; •
 Страхование техники КАСКО, ОСАГО, ДАГО за счёт арендодателя; • Сервисное
 обслуживание производится за счёт арендодателя; • Доставка техники до
 арендатора; • Установка и обслуживание навигационной системы за счёт
 арендодателя; • Плановое техническое обслуживание на авторизованных
 станциях за счет арендодателя; • Текущий ремонт автомобиля в рамках
 сервисного контракта за счет арендодателя; • Предоставление подменного
 автомобиля на период ремонта арендованного; • Техническая помощь на
 территории РФ в рамках сервисного контракта; • Персональный менеджер для
 ведения контракта; • Возможность выхода из договора аренды без штрафных
 санкций за 6 месяцев после окончания первого года работы по договору; •
 Возмещение НДС 18% из операционных результатов арендатора; • Возврат
 техники арендодателю по окончании срока аренды; • Приоритетное право
 арендатора на выкуп техники по привлекательной цене по окончании срока
 аренды; При расчете точки безубыточности, приведенном в таблице 2, намерено
 не учитывалось обстоятельство, что по истечению срока аренды (4 года) в
 активах будет находиться б/у техника, которую компания может реализовать,
 либо передать в дальнейшую аренду. Из приведенного выше анализа видно, что
 при процентной ставке 10% годовых, точка безубыточности находится на уровне
 81 ед. техники. Срок аренды рассматривали 48 месяцев, среднемесячный
 платеж за аренду 117000 рублей (вкл. НДС)

Таблица 2 - Расчет точки безубыточности

Показатель	Ед. измерения	Значение (год)
Цена приобретения 1 ед. техники (без НДС)	руб.	3 667 036,00
Арендная выручка (без НДС)	руб.	1 189 831,00
Себестоимость (без НДС)	руб.	1 101 213,00
Маржинальная прибыль (без бонусов)	руб.	88 617,00
Финансовый результат	руб.	4 319 486,00
Переменные издержки (без НДС)	руб.	1 135 591,00
Постоянные издержки	руб.	4 373 725,00
Точка безубыточности проекта	ед.	81