

УДК 336.6 DOI: 10.14451/1.232.393

Цифровизация бизнес-процессов как элемент стратегии лизинговой компании

© 2024 Кулинич Николай Николаевич

Аспирант. Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия.

E-mail: ncls-spb@yandex.ru

© 2024 Гончарук Ольга Александровна

Управляющий директор Проектного офиса ООО Национальная лизинговая компания по развитию промышленности, Москва, Россия.

E-mail: m.go@mail.ru

Ключевые слова: лизинг, лизинговая компания, стратегия развития, цифровизация, бизнес-процессы.

В статье авторы рассматривают тенденции и проблемы развития рынка лизинга на современном этапе. Авторами обоснована эффективность цифровизации розничной бизнес-модели финансового лизинга, определены направления и потенциальные эффекты цифровизации бизнес-процессов лизинговой компании.

Введение

Современный этап развития предполагает необходимость оперативного реагирования компаний, работающих как в государственном, так и в частном секторе, на изменения макроэкономической и микроэкономической среды, потребительского поведения, рынков сбыта продукции, технологий, на рост наукоемкости производства. Для промышленных предприятий, транспортных организаций, ИТ-компаний, роль которых в постиндустриальный период существенно возрастает как базиса нового технологического уклада, возможность своевременного изменения и/или корректировки производственных процессов, качественного обновления выпускаемой продукции, оказываемых услуг, выполнения работ зависит во многом от

модернизации основных фондов.

Лизинг, сохраняя позицию одного из наиболее удобных и эффективных способов приобретения основных средств, является инструментом, позволяющим финансировать не только отдельные компании, но и всю экономику в целом, путем перераспределения денежных средств и активов между субъектами экономики, сохраняя производственно-потребительские цепочки, несмотря на изменения рыночных условий, в том числе в случае экономического спада.

Основная часть

Санкционная политика в отношении России традиционных стран-партнеров в 2022–2023 гг. определили необходимость ускоренного развития таких направлений российской экономики,

как:

- локализация функционирующих на территории страны производств;
- импортозамещение продукции за счет создания новых производств;
- наращивание инвестиций в реальный сектор экономики вместо инвестиций в валютные и/или зарубежные активы;
- развитие наукоемких предприятий, создающих конкурентную продукцию.

Достижение указанных выше целей требует масштабного обновления основных фондов компаний. В связи с этим ожидается, что финансовый лизинг будет активно использоваться субъектами экономики, с учетом его выгоды для лизингополучателя. По состоянию на 01.01.2023 г. в Российской Федерации зарегистрировано более 500 лизинговых компаний, которые оказывают услуги финансового лизинга компаниям и физическим лицам, что позволяет сделать вывод о наличии достаточной инфраструктуры, имеющей возможность обеспечить существующие потребности рынка. Развитие лизинга по количеству заключивших договоры лизингополучателей в целом характеризуется положительной динамикой (рис. 1). Вместе с тем доля в ВВП заключенных договоров лизинга в РФ в период 2019–2023 гг. не превышает 2–3%, в то время как в развитых странах доля лизинга в ВВП составляет порядка 20%. Сокращение количества лизингополучателей в 2022 году объясняется, прежде всего, санкционным давлением. В итоге наблюдалось снижение количества заключенных договоров лизинга, объемов лизингового портфеля, увеличение количества досрочного выкупа предметов лизинга.

Для 2023 года были характерны позитивные темпы развития рынка лизинга. Так, согласно оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 6 мес. 2023 г. рынок лизинга превысил показатели аналогичного периода 2021 г. (табл. 1).

Данные таблицы 1 позволяют выделить следующие тенденции развития российского рынка

лизинга по итогам 6 мес. 2023 г.:

- количество договоров лизинга увеличилось на 53% по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. и на 4,4% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г.;
- средняя стоимость договора лизинга увеличилась на 19% по сравнению с 6 мес. 2022 г. и на 66% по сравнению с 6 мес. 2021 г.;
- средняя стоимость предмета лизинга за 6 мес. 2023 г. составила 7,2 млн руб., за 6 мес. 2022 г. 5,7 млн руб., 4,8 млн.;
- значительно (относительно базового значения) вырос вклад лизинговой отрасли в ВВП.

При этом рост объемов нового лизингового бизнеса в денежном выражении в первую очередь связан с удорожанием предметов лизинга вследствие введенных санкций недружественных стран, удорожания логистических цепочек, повышения ключевой ставки, роста инфляции, падения курса рубля.

В качестве значимой тенденции отметим, что основной объем нового бизнеса по итогам 6 мес. 2023 г. был сформирован на рынке розничного лизинга: 1215 млрд руб. или 82% нового бизнеса (77% в 2021 г.) [7]. При этом сохраняется тенденция к концентрации объема нового бизнеса среди крупных лизинговых компаний: объем нового бизнеса топ-10 лизинговых компаний по итогам 6 мес. 2023 г. составил 72% от общего объема нового бизнеса за указанный период [7]. Это позволяет сделать вывод об усилении конкуренции крупных лизинговых компаний в сегменте розничного финансового лизинга как между собой, так и с лизинговыми компаниями, ориентированными в своей деятельности только на розничные сделки.

По данным Национального рейтингового агентства (НРА), по итогам 2023 года объем вновь заключенных лизинговых договоров в целом оценивается в 3,41 трлн руб., количество новых предметов лизинга составило порядка 611 тыс., что больше на 40%, чем в 2022 году [4].

Рост конкуренции требует от лизинговых компаний постоянного совершенствования внут-

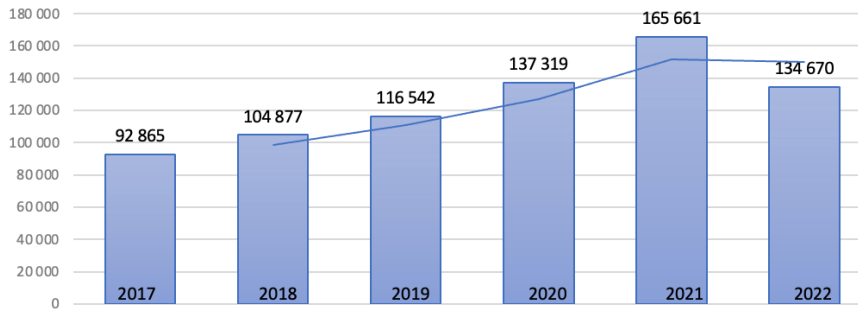


Рис. 1. Динамика количества лизингополучателей в РФ, 2017–2022 гг. [6]

Таблица 1. Рынок лизинга РФ, 6 мес. 2023 г. [7].

	1-е пол. 2019	1-е пол. 2020	1-е пол. 2021	1-е пол. 2022	1-е пол. 2023
Объем нового бизнеса, млрд руб.	730	570	945	770	1490
Объем лизингового портфеля, млрд руб.	4500	4800	5575	6100	7200
Средняя сумма лизинговой сделки, млн руб.	10,3	8	6,8	9,5	11,3
Количество заключенных сделок, шт.	113 088	98 567	198 299	135 042	206 966

* Объем нового бизнеса – сумма приобретенных активов в соответствии с договором купли-продажи.

** Средняя сумма лизинговой сделки – сумма платежей по договору лизинга.

ренных бизнес-процессов, изменения методик андеррайтинга, повышения качества клиентского сервиса. Одним из актуальных направлений в этой сфере является перевод взаимодействия с клиентом в on-line среду, то есть цифровизация работы клиентских менеджеров и менеджеров, сопровождающих сделку после ее подписания и передачи предмета лизинга в лизинг лизингополучателю.

Изучение аспектов и проблем цифровизации финансового лизинга является новым научным направлением, выделившимся из проблематики общей цифровой трансформации процессов бизнеса и государственного управления.

В работах, посвященных развитию лизинговой деятельности и ее цифровизации, исследователи в основном концентрируются на автоматизации скоринг-систем и внедрении внешнего электронного документооборота. Так Вольнов А. Н. и Исаева Е. А. в своей статье описывают опыт крупных российских лизинговых компаний в части внедрения электронного документооборота с клиентами [1]. Баранов Н. С.,

Трофимов В. В., Трофимова Е. В., анализируя перевод процессов скоринга потенциального лизингополучателя в специально разработанное программное обеспечение, рассматривают связанное с этим изменение операционных подпроцессов и организационной структуры только в рамках бизнес-процессов розничного лизинга [2]. Общие вопросы цифровизации лизинга рассмотрены Часовым В. А. [8], Казанкиной О. А. [3], Половян А. В., Шемякиной Н. В. Пономаренко А. А. [5] и другими учеными в большей степени с точки зрения необходимости и целесообразности цифровой трансформации, чем с позиции оценки эффективности перестраивания бизнес-процессов и повышения качества клиентского сервиса.

В 2022–2023 гг., по оценкам экспертов, лучшую адаптацию к изменяющимся условиям показала розничная бизнес-модель финансового лизинга, что объясняется следующими причинами:

- во-первых, розничная модель предполагает меньшую финансовую емкость договора лизинга, более ликвидный предмет лизинга, а,

следовательно, меньшие риски для лизинговой компании;

- во-вторых, высокий уровень автоматизации и цифровизации бизнес-процессов в рамках этой модели, так как розничный лизинг, как правило, не предполагает индивидуального структурирования сделки, а, следовательно, лучше поддается алгоритмизации и оцифровке.

Цифровизация для лизинговой компании включает в себя не только оцифровку внутренних бизнес-процессов, но и перевод на ИТ-платформу взаимодействия с клиентом: внедрение личных кабинетов, чат-ботов, приложений для мобильных устройств, электронного документооборота. ИТ-решения в части клиентского сервиса позволяют лизинговой компании:

- снизить себестоимость процесса как внутри компании за счет снижения требуемых трудозатрат, так и процесса взаимодействия с клиентом при рассмотрении, сопровождении и окончании сделки;
- увеличить пропускную способность клиентских подразделений лизинговой компании за счет переноса взаимодействия в ИТ-решение, связывающее различные подразделения лизинговой компании между собой и с клиентом;
- повысить лояльность клиентов не только за счет повышения скорости реагирования на запросы лизингополучателя, но и за счет стандартизации коммуникации с клиентом.

Таким образом, цифровизация отношений с клиентом – это и часть общей стратегии цифровизации, и часть стратегии повышения лояльности клиентов.

Процесс цифровизации перешел в самую активную фазу развития с 2020 г. в условиях пандемии новой коронавирусной инфекции SARS-Cov-2, когда были осуществлены первые полностью дистанционные сделки на рынке автототализинга. Крупные лизинговые компании имеют внутренние подразделения, состоящие из бизнес-аналитиков, разработчиков, архитекторов систем, системных аналитиков, ответствен-

ных за автоматизацию процессов, их совершенствование и максимальный перевод взаимодействия с клиентами, поставщиками, регулятором в режиме онлайн. В таблице 3 приведены данные, свидетельствующие об активном переходе лизинговых компаний к цифровому взаимодействию с контрагентами на примере статистики по способу подписания договоров. За 2021–2022 гг. количество заключенных договоров с применением системы электронного документооборота (ЭДО) выросло по сравнению с 2020 г. в 4,6 раз до 70% от их общего количества.

Переход на электронный документооборот является одним из приоритетов в первую очередь для крупных лизинговых компаний, при этом одним из лидеров рынка лизинга в части цифровизации деятельности является АО «Сбербанк лизинг» (табл. 3).

Как следует из данных, приведенных в Таблице 3, в АО «Сбербанк лизинг» наблюдается рост объемов сделок, заключенных с применением сервисов электронного документооборота в сравнении полугодий. Обращает внимание, что АО «Сбербанк лизинг» практически в полном объеме перевел заключение договоров лизинга в цифровую среду, в том числе упрощая процесс за счет возможности клиентов применять простую, а не только квалифицированную, электронную подпись. Несмотря на цифровизацию деятельности, АО «Сбербанк лизинг» продолжает наращивать количество сотрудников филиальной сети, что связано в первую очередь с увеличением продающих подразделений. В связи с этим как перспективное направление в рамках стратегии повышения клиентоориентированности в деятельности лизинговой компании следует рассматривать цифровизацию взаимодействия с потенциальными и действующими лизингополучателями в рамках корпоративного сегмента рынка.

Те компании, которые смогут без существенного роста ИТ-бюджетов максимально оперативно внедрить эффективные цифровые инструменты в свою деятельность, будут находиться в более

Таблица 2. Количество заключенных договоров лизинга всего и с применением инструментов ЭДО, 2020–2023 гг.

	2020	2021	2022
Всего заключено договоров лизинга	296 868	410 415	316 431
Заключено договоров лизинга с применением инструментов ЭДО	44 690	217 520	221 500
Доля договоров лизинга с применением инструментов ЭДО	15%	53%	70%

Источник: Составлено авторами на основе [2].

Таблица 3. Динамика внедрения элементов ЭДО в АО «Сбербанк лизинг».

Период	Доля сделок ЭДО	Доля досье в ЭДО	Доля сделок с простой электронной подписью
2-е пол. 2019	20%	–	–
2-е пол. 2020	60%	–	–
2-е пол. 2021	85%	20%	–
2-е пол. 2022	95%	43%	57%
2-е пол. 2023*	98%	66%	82%

* предварительные данные.

Источник: Составлено авторами.

выгодной позиции в условиях высоко конкурентного рынка. Как мы предполагаем, цифровизация бизнес-процессов может привести к значительному увеличению производительности, улучшению качества обслуживания клиентов, повышению эффективности бизнес-процессов и, следовательно, росту конкурентоспособности лизинговой компании.

Цифровизация своей деятельности позволяет лизинговой компании вместе с экономией ресурсов осуществлять и свой вклад в ESG-повестку за счет уменьшения количества используемой бумаги для подписания договоров в электронной форме, снижения углеродного следа вследствие уменьшения количества поездок специалистов лизинговой компании к клиенту.

Заключение

Таким образом, стратегия повышения качества взаимодействия с клиентами за счет внедрения

программного обеспечения и перехода к максимально дистанционному взаимодействию с клиентом, на наш взгляд, приведет к следующим результатам:

- ускорению процесса заключения сделок и улучшению качества предоставляемых услуг потенциальным и действующим лизингополучателям;
- повышению прозрачности процессов и безопасности хранения и обработки личных данных клиентов;
- росту производительности сотрудников лизинговой компании, а, следовательно, возможности в том числе менять штатное расписание, сокращая подразделения, относящие к центрам расходов, и наращивая штатную численность сотрудников, ответственных за доходность компании и маржинальность деятельности.

Библиографический список

1. Баранов Н. С., Трофимов В. В., Трофимова Е. В. Цифровая трансформация процессов скоринга

- лизинговой компании // Экономика. Право. Инновации. – 2023. – № 1. – С. 46–54.
2. Вольнов А. Н., Исаева Е. А. Актуальные вопросы цифровизации лизинга // Финансовая жизнь. – 2023. – № 1. – С. 129–132.
 3. Казанкина О. А. Перспективы развития лизинга в условиях цифровой экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – 3(77). – С. 160–163.
 4. Лизинговый рынок: рекорд достигнут, что дальше? / НРА. Аналитический обзор. – 2024. – URL: https://www.ra-national.ru/wp-content/uploads/2024/02/obzor_rynka_lizinga_fevral_2024.pdf?ysclid=ltmqgkdos3599491150 (дата обр. 24.02.2024).
 5. Половян А. В., Шемякина Н. В., Пономаренко А. А. Цифровой лизинг: основные тенденции инновационных трансформаций // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. 2022. – № 5–1. – С. 935–938.
 6. Статистические данные по рынку лизинга. – 2023. – URL: <https://www.tpprf-leasing.ru/workdir/files/05/statistika-lizing-2016-2023-3kv.pdf?ysclid=ltmzhlyie412503951> (дата обр. 13.01.2024).
 7. факторинг Р. Л. и. Рынок лизинга по итогам 1-го полугодия 2023 года: розничный подъем. – 2023. – URL: https://raexpert.ru/researches/leasing/1h_2023/?ysclid=ltmxjsvc4r642410121 (дата обр. 15.01.2024).
 8. Часовой В. А. Цифровая экономика и перспективы лизингового бизнеса // Обозреватель. – 2018. – 1 (336). – С. 99–110.