

УДК 339.187.62

*Капешина И.В., студент,
2 курс, институт открытого образования, специальность
«Бухгалтерский, налоговый, управленческий учет и финансовый анализ
бизнеса»*

Государственный университет управления

Россия, г. Москва

Корзоватых Ж.М.

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры «Бухгалтерский учета, аудит и налогообложение»

Государственный университет управления

Россия, г. Москва

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ЛИЗИНГА

Аннотация. В статье рассматриваются особенности инновационного развития лизинга в России и в Европе, а также возможные изменения на лизинговом рынке вслед за инновациями.

Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговый рынок, инновационные технологии, дигитализация, информационные технологии.

Inna Kapeshina

Zhanna Korzovatykh

THE INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE SPHERE OF LEASING

***Annotation.** The article considers the features of innovative development of leasing in Russia and in Europe, as well as changes in the leasing market following innovations.*

***Keywords:** leasing, the lessor, lessee, leasing market, innovative technologies, digitalization, information technology.*

Как известно, лизинг является более молодой финансовой структурой по сравнению с банковским сектором. Поэтому передовые решения в банковской сфере зачастую являются катализатором изменений на рынке лизинга. Так например, внедренные онлайн-приложения для физических и юридических лиц в банках, послужили прототипом создания онлайн-сервиса для лизинговых компаний. Но функционал и назначение данных приложений отличается.

В европейских странах набирают популярность решения, позволяющие потенциальным клиентам взять автомобиль в кредит или лизинг / аренду с помощью мобильного телефона за один-два дня, без каких-бы то ни было контактов с лизинговой компанией и даже дилером, для этого нужны развитые средства автоматизации, которые, в числе прочего, включают в себя мобильные приложения и автоматический скоринг (модель, обрабатывающая финансовую информацию о компании с последующим принятием автоматического решения об одобрении или неодобрении сделки по показателям и коэффициентам, заложенным в эту модель). В России такая практика пока не распространена, но интерес к подобным продуктам постепенно возрастает.

Приложение для банковских клиентов адаптировано в большей степени для текущих клиентов: осуществление платежей в различные организации с возможностью автоматизировать повторяющиеся ежемесячно/ежеквартально платежи, отслеживание банковских операций по всем имеющимся у клиента счетам, осуществление переводов, открытие/заккрытие вклада и т.д. В меньшей степени, но присутствует возможность подачи заявки на кредит, заявка на

выпуск карты. Но в этих случаях клиенту все равно требуется посетить отделение банка.

В случае с приложениями по лизингу у зарубежных компаний они ориентированы больше на входящий поток – первоначальную ступень взаимодействия клиентов с лизинговыми организациями. Здесь подразумеваются самостоятельные расчеты клиентами/поставщиками с последующим вводом информации из финансовых документов компании для выдачи программой автоматического решения, а в дальнейшем, в некоторых версиях, даже договоров. То есть, если сравнивать с деятельностью сотрудников лизинговых организаций России, то одно приложение может заменить сразу несколько специалистов. Но пока данный контент активно используется только зарубежом.

Хотя некоторые компании уже внедрили пилотные версии данного приложения. Например, компания ООО «КОНТРОЛ лизинг», в котором многофункциональное мобильное приложение позволяет упростить процесс приобретения автомобиля в лизинг и сделать проще последующее обслуживание заключенного договора. В приложении можно производить расчеты лизинговых платежей, связываться с сотрудниками компании или оставлять заявку на обратную связь, самостоятельно загружать документы для рассмотрения заявки на лизинг, получать информацию о результатах рассмотрения заявки, согласовывать проекты договоров и иных документов по сделке, получать напоминания о запланированных встречах и наступлении даты очередного платежа, отслеживать факт поступления лизинговых платежей, получать бухгалтерские документы, иметь в постоянном доступе копии документов по сделке и автомобилю. Данное приложение можно считать первым шагом в России к следующему этапу развития операционного процесса лизинговой сделки. В данный момент многие российские компании работают над своей версией данного приложения, используя опыт зарубежных партнеров.

Помимо разработки приложения для клиентов и поставщиков, лизинговые компании также работают над упрощением оптимизацией систем, в которых работают сами сотрудники. Наибольшей популярностью среди небольших лизинговых компаний пользуются доступные по цене комплексные решения, которые содержат базовый функционал по ведению бухгалтерского учета и взаиморасчетов с клиентами.

Известно, что характерными чертами розничного лизинга является наличие большого количества сделок с небольшим чеком (преимущественно автолизинг), которые осуществляются в рамках стандартных продуктов лизинговой компании. Для организации розничного конвейера нужны развитые инструменты автоматизации на всех этапах сделки, начиная с первичного обращения клиента и заканчивая отчетностью по МСФО. Поэтому востребованы комплексные платформы, такая как «Хомнет Лизинг», которая позволяет интегрировать в единое пространство и организовать взаимодействие всех участников сделки — продавца техники, клиента и лизинговую компанию. Данная платформа должна включать в себя модули автоматизации процессов заключения сделок, которые позволят продавцам оперативно производить расчет и оформление сделок непосредственно в месте продажи техники в салоне или у клиента, сократить время на принятие кредитного решения, за счет интеграции с базами данных финансового анализа и настроек кредитной политики. Также востребован модуль бэк-офиса и модуль обслуживания клиентов, которые позволяют организовать эффективное обслуживание уже заключенных сделок в части предоставления информации клиентам лизинговой компании и внесения изменения в существующие договоры. Платформа для самих клиентов также имеет место быть – она может послужить основой для приложения или сайта лизинговой компании. Данный модуль должен позволить клиенту в любое удобное ему время взаимодействовать с лизинговой компанией: получать информацию, обмениваться документами и формировать запросы.

Так как весь мир идет по пути мобилизации — все больше задач решается с помощью мобильных приложений на смартфонах или планшетах. Лизинг не остается в стороне от этого тренда — интерес постоянно растет, хотя практические внедрения пока носят единичный характер. Мобильные приложения позволяют значительно снизить стоимость процессов и повысить их скорость. Основные направления использования мобильных приложений — это выполнение автономных расчетов и подготовка предложений менеджерами по продажам, согласования и принятия решения по сделкам руководством, отслеживание статусов заявок клиентами и партнерами, проведение осмотров компаний-клиентов и технических осмотров предметов отделами рисков и многое другое, о чем сказано выше.

К сожалению, на текущий момент уровень инвестиций в ИТ (информационные технологии) в лизинговой отрасли гораздо ниже, чем в банках, которые, выделяют 1–4% от своего оборота на автоматизацию.

Тем не менее, уровень дигитализации (перевод информации в цифровую форму) постепенно повышается. В рамках этого процесса мы наблюдаем следующие тенденции.

Постепенно начинается массовый переход на ЭДО (электронный документооборот) — как в рамках оформления актов и счетов-фактур лизингополучателям, так и для контрактования и взаимодействия с поставщиками.

- Активно внедряется интеграция с внешними информационными сервисами.
- Также немаловажный фактор — государственные инициативы, такие как внедрение электронных ПТС (паспорт транспортного средства), цифровые реестры Федресурса по договорам лизинга и нотариата по залогам, доступность информации по штрафам ГИБДД.

Этот тренд неизбежен, так как он наблюдается не только в лизинге, но и по всем отраслям в целом, и первые, кто его освоят, займут лидирующие позиции на рынке и могут существенно потеснить текущих лидеров отрасли.

Сейчас уже широко обсуждается минимизация человеческого участия в текущих бизнес-процессах во многих отраслях, в том числе со стороны европейских партнеров мы все чаще слышим о компаниях из трех–пяти человек, обрабатывающих тысячи сделок. Конечно же, такого уровня производительности можно добиться только благодаря высокой доле автоматизации и роботизации, достигаемых за счет крупных инвестиций в ИТ. Хотим отметить, что в настоящий момент решение такой задачи видится довольно реалистичным благодаря большому количеству готовых компонент.

В дальнейшем, в связи с реформой Центрального банка, будут востребованы ИТ-решения в двух направлениях:

- подготовка к предстоящим изменениям в отрасли — выделение регламентированного учета в ИТ-архитектуре для последующего перевода на ФСБУ (федеральный стандарт бухгалтерского учета) и ОСБУ (отраслевые стандарты бухгалтерского учета), а также автоматизация параллельного учета по МСФО;

- дальнейшая оптимизация трудозатрат и повышение конкурентных преимуществ лизинговой компании в части скорости и удобства процессов для клиентов.

Внедрение новых стандартов учета, приближенных к МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), потребует не менее двух ИТ-проектов перехода — это внедрение ФСБУ и переход на ЕПС (единый план счетов) Центрального банка России. Кроме этого, потребуется пересмотр внедренных систем: имеется ли в составе выделенный модуль для ведения регламентированного учета и МСФО, позволяющий проводить обновление системы в сжатые сроки, или необходима его замена на готовые решения.

Крупным компаниям, которые используют заказные системы самостоятельной разработки, следует приступить к пересмотру системы уже в 2018 году, так как для подготовки к переходу потребуется трудоемкая переработка архитектуры системы или даже ее полная замена.

Помимо прочего, повсеместное распространение электронного документооборота приведет к массовому переходу лизинговых компаний на электронный документооборот со своими клиентами.

В лизинге вслед за банками может повыситься интерес компаний к внедрению инновационных технологий, таких как использование ботов для сопровождения сделок, распознавание изображений и речи в процессе продаж, интеграция с социальными сетями и, так называемая, Big Data для реализации автоматического скоринга.

Таким образом, можно сделать вывод, что прогресс не стоит на месте, в том числе и в сфере лизинга. Тенденции автоматизации и дигитализации позволяют максимально ускорить и оптимизировать процессы, происходящие с трех сторон участников сделки (поставщик, лизингополучатель, лизингодатель). Единственный негативный фактор, который порождает данный процесс – потеря рабочих мест специалистами. Но данная тенденция является общей для всех сфер деятельности. Если говорить об отрасли в целом, то она переживает важный скачок вперед и в части информационного обеспечения и в части обслуживания, что не может не сказаться положительно на динамике дальнейшего развития лизингового рынка.

Использованные источники:

1. Проблемы развития лизинга в России Капешина И.В., Корзоватых Ж.М.

Вестник Университета (Государственный университет управления). 2016. № 5. С. 90-94.

2. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности Пономарева С.В., Бодяко А.В., Дьяконова О.С., Корзоватых Ж.М., Мироненко В.М., Сенков В.А., Рогуленко Т.М.

Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс (1-е изд.)

3. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система "КонсультантПлюс".