

Автоматизацией по конкуренции

«Рослизинг» провел исследование рынка автоматизации лизинговых компаний

Российский рынок автоматизации лизинговых компаний начал формироваться в период бурного роста лизинговой отрасли и обострения конкуренции между лизингодателями - в 2003-2004 годах. В те годы появились первые информационные системы, ориентированные на решение задач лизинговых компаний, учитывающие специфику лизинга в целом и отечественного лизинга в частности. Специализированные программные продукты для автоматизации лизинговой деятельности предлагали фирмы Comarch (Egeria Leasing), «Инталев» («Инталев:Управление лизингом»), РБК СОФТ (РБК-Лизинг), ИМПАКТ-СОФТ (Impact Soft Leasing Solution), ИНЭРА (ИНЭРА Лизинг), «Хомнет» («Хомнет Лизинг»).

Уже в 2004 году стало очевидным, что комплексная автоматизация бизнес-процессов может дать серьезное конкурентное преимущество представителям лизингового бизнеса. Однако лизинговые компании с осторожностью подходили к вопросу автоматизации и относились к внедрению информационной системы, скорее, как к рискованному эксперименту, чем как к реальной возможности повышения оперативности и эффективности работы. Это было связано с тем, что рынок автоматизации лизинга находился в стадии формирования, и успешных внедрений информационных систем в лизинговых компаниях было еще очень немного.

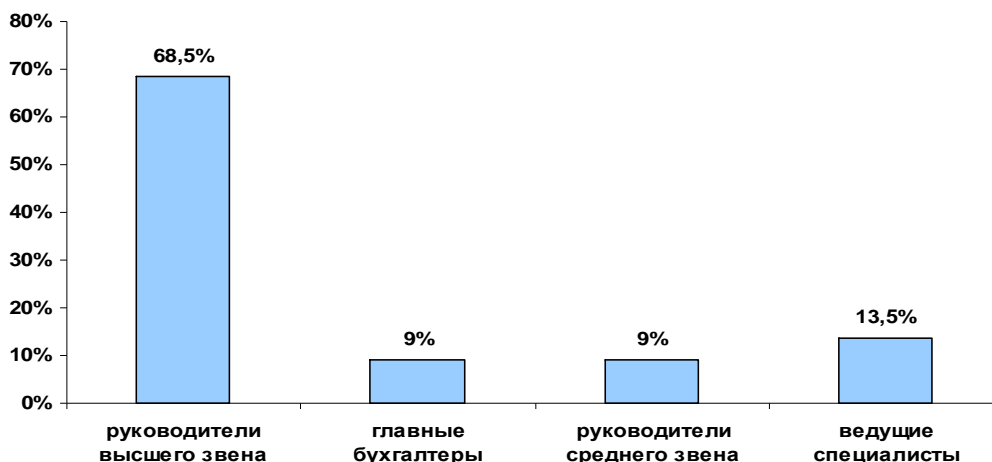
К началу 2007 года ситуация изменилась. Лизинговые компании в полной мере осознали необходимость автоматизации и преимущества использования комплексных информационных систем. Лизинговое сообщество стало уделять специализированным решениям самое пристальное внимание в связи с появлением большого количества примеров успешных внедрений. Риски автоматизации снизились, и это обусловлено в первую очередь тем, что за прошедшие годы поставщики информационных систем для лизинга приобрели опыт, позволяющий доводить проекты до логического результата – т.е. до запуска системы в эксплуатацию. Положение дел на рынке автоматизации лизинговых компаний более или менее стабилизировалось, определились основные игроки.

В конце 2007 года Российская ассоциация лизинговых компаний осуществила масштабное исследование рынка автоматизации лизинга с целью изучения текущей ситуации в сфере автоматизации бизнес-процессов в лизинговых компаниях и выявления основных тенденций, сложившихся на этом рынке.

Зона охвата

В ходе исследования были опрошены руководители и ведущие специалисты 217 представителей лизинговой отрасли из Москвы, Санкт-Петербурга, Тюмени, Краснодара, Ярославля, Екатеринбурга и других городов России. На вопросы отвечали, в основном, топ-менеджеры лизинговых компаний: 68,5% респондентов – руководители высшего звена (генеральные, финансовые и IT директора), 9% - главные бухгалтеры, 9% - руководители среднего звена, 13,5% - ведущие специалисты (рис. 1).

Участники исследования



В исследовании «Рослизинга» приняли участие 59% ведущих игроков рынка лизинга, входящих в TOP 70 крупнейших лизинговых компаний России. В процентном соотношении к общему количеству опрошенных лизингодателей их доля составила 19%.

По степени охвата аудитории и по спектру затронутых проблем исследование стало наиболее полным в сравнении с ранее проводившимися и позволило получить ответы на следующие вопросы:

- сколько лизинговых компаний автоматизированы;
- сколько компаний планируют внедрить информационную систему в ближайшее время;
- насколько популярны заказные разработки;
- какие специализированные системы используются в лизинговых компаниях;
- сколько лизинговых компаний используют комплексные специализированные решения.

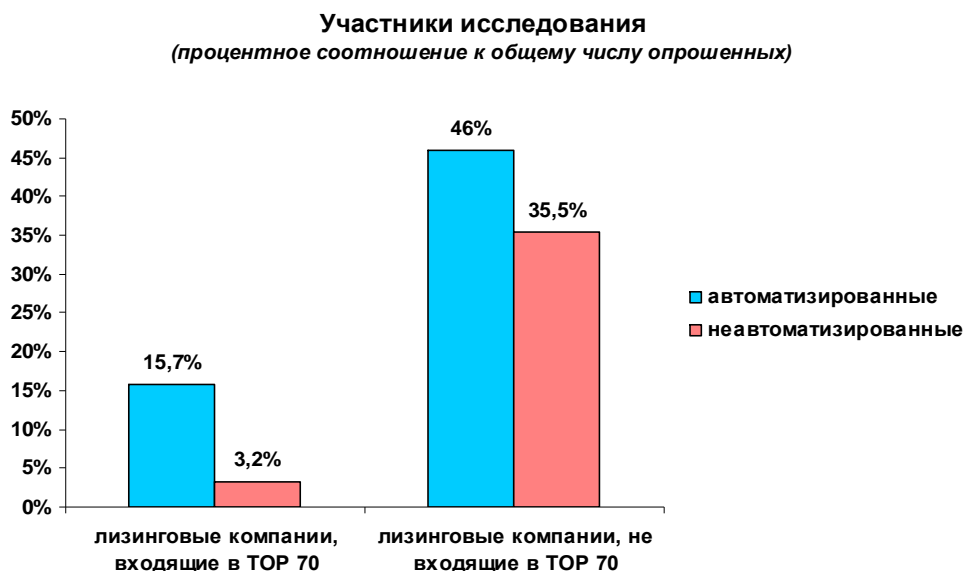
От частного – к общему

Согласно результатам исследования, не все лизинговые компании, испытывают потребность в комплексной автоматизации: 38,7% опрошенных лизингодателей не используют информационные системы. Но обойтись совсем без автоматизации им все же не удастся: в таких компаниях обычно установлена «1С:Бухгалтерия», иногда настроенная под специфику лизинговой деятельности, а графики расчета лизинговых платежей ведутся в MS Excel. Как правило, этого минимального уровня автоматизации оказывается достаточно в двух случаях: если компания небольшая и объем лизингового портфеля невелик, либо если компания не является розничной и сделки, как выразился один из респондентов, «можно пересчитать по пальцам».

Участники опроса называли и другие факторы отказа от внедрения информационных систем:

- специфика компании такова, что существующие на рынке продукты не могут удовлетворить ее потребности;
- системы управления, представленные на рынке, слишком дорого стоят;
- функционал готовых систем недостаточен, любую систему необходимо дорабатывать, а это долго и весьма затратно.

Тем не менее, большинство опрошенных организаций – 61,3% - уже автоматизировали свои бизнес - процессы. В их число входят и те лизингодатели, которые используют одно из готовых специализированных решений, и те, которые работают с системой, разработанной под заказ или собственными силами. При этом среди лидеров рынка лизинга доля автоматизированных компаний существенно выше: из компаний, входящих в TOP 70 крупнейших представителей лизинговой отрасли, автоматизированы 83%, в то время как среди остальных участников исследования доля автоматизированных составляет 56% (рис.2).



В ходе исследования также выяснилось, что количество автоматизированных лизинговых компаний вскоре увеличится: 44% лизингодателей из числа еще не автоматизированных, заявили, что собираются начать проект внедрения информационной системы в самое ближайшее время.

Из автоматизированных лизинговых компаний, принявших участие в исследовании Ассоциации, 59,4% используют готовое специализированное решение, а 40,6% - заказную информационную систему.

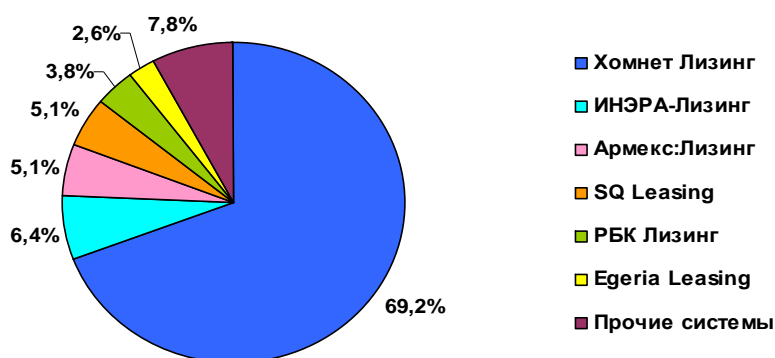
Причины, по которым лизинговая компания отдает предпочтение не готовому программному продукту, а заказной разработке, чаще всего следующие:

- ни одна из представленных на рынке систем не учитывает потребности и особенности компании;
- внедрять готовое решение очень «накладно»;
- система должна быть «понятной» для пользователей, а готовые продукты очень сложны;
- недостаток функционала готовых систем и, как следствие, необходимость их доработки;
- готовые решения «перегружены» лишними функциями;
- постпроектная поддержка готовых систем оставляет желать лучшего – до разработчиков очень сложно дозвониться.

Стоит отметить тот факт, что практически все лизингодатели, избравшие путь внедрения заказной или «самописной» системы, как и компании, отказавшиеся в свое время от автоматизации, анализировали ситуацию на рынке более 2-3 лет назад и просто не знают, что сейчас она несколько изменилась.

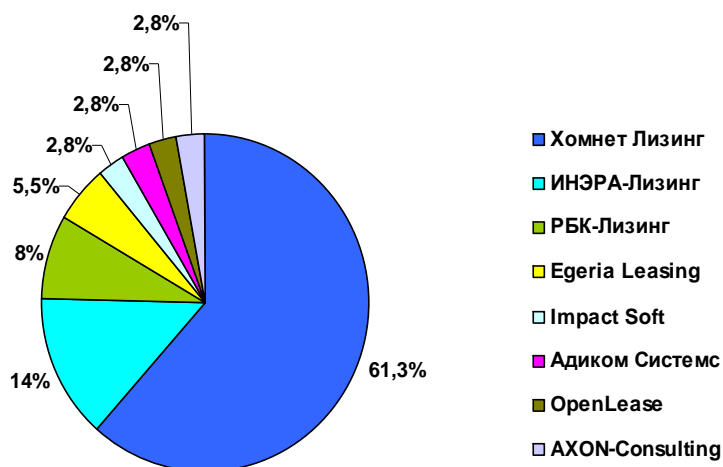
Что же касается лизинговых компаний, уже сделавших выбор в пользу той или иной готовой системы, то большинство из них – 69,2% - используют решение «Хомнет Лизинг». Доли других специализированных программных продуктов для автоматизации лизинговой деятельности существенно ниже: «ИНЭРА-Лизинг» отдали предпочтение 6,4% респондентов, «SQ Leasing», как и «Армекс:Лизинг», установлен у 5,1% лизинговых компаний, 3,8% опрошенных выбрали решение «РБК Лизинг», «Egeria Leasing» внедрена у 2,6% лизингодателей. Оставшуюся часть рынка делят между собой несколько систем, среди которых OpenLease, Impact Soft Leasing Solution, продукты компаний «Трейд Софт», «Адиком Системс», «AXON-Consulting», NAUMEN CRM (рис.3).

Использование лизинговыми компаниями специализированных систем



Расклад сил остается практически неизменным и в том случае, если рассматривать только комплексные решения, представленные на российском рынке, которые позволяют автоматизировать все ключевые участки бизнеса лизинговой компании: фронт-офис, мидл-офис, бэк-офис, бухгалтерию, управление финансами, бюджетирование и учет по международным стандартам (рис.4).

Использование лизинговыми компаниями специализированных комплексных решений



Комплексная автоматизация бизнес-процессов лизинговых компаний набирает популярность: в настоящее время уже 42% участников исследования из числа

использующих специализированные системы работают с комплексными решениями. Но в тоже время в соотношении к общему количеству автоматизированных организаций процент невелик – 25%.

Как показал опрос, при выборе информационной системы лизинговые компании руководствуются следующими критериями:

- гибкость и простота в эксплуатации;
- соответствие задачам и требованиям компании;
- совместимость с другими программами, которые используются в компании (в частности, с бухгалтерской);
- возможность последующего расширения функциональности;
- оптимальное соотношение цены и качества;
- хорошие отзывы и рекомендации лизингодателей, работающих с системой.

Результаты исследования, проведенного Ассоциацией «Рослизинг», позволяют сделать несколько выводов:

- I. Лидером на рынке автоматизации лизингового бизнеса является компания «Хомнет Лизинг», причем по количеству проектов автоматизации в лизинговых организациях она значительно опережает своих ближайших конкурентов.
- II. Большинство опрошенных представителей лизинговой отрасли уже автоматизированы, и можно говорить о том, что их количество будет только расти. Такие требования компаниям диктует само время, с одной стороны, и все усиливающаяся конкуренция в лизинговом бизнесе – с другой. Уже никто не оспаривает тот факт, что автоматизация дает лизингодателям серьезное конкурентное преимущество. Во всяком случае, действительность такова, что среди лидеров рынка лизинга доля организаций, не использующих информационные системы, и сегодня чрезвычайно мала, а в ближайшем времени неавтоматизированных лизингодателей в числе крупнейших компаний, скорее всего, почти не останется.
- III. Несмотря на рост популярности специализированных решений, позиции заказных разработок все еще очень сильны, и они составляют реальную конкуренцию готовым системам. Однако намечается тенденция перехода с заказных или «самописных» систем на готовые решения, и число лизинговых компаний, отдавших предпочтение «промышленному» программному продукту, будет постепенно расти.
- IV. Всегда останется процент лизингодателей, не испытывающих потребности в комплексной автоматизации, довольствующихся автоматизацией работы бухгалтерии и ведущих управленческий учет и графики расчета платежей в MS Excel. Хотя в будущем их количество, безусловно, уменьшится.

Мнение экспертов

Вот как прокомментировали результаты исследования представители ведущих игроков рынка автоматизации лизинговых компаний.

Дмитрий Курдомонов, директор компании «Хомнет Лизинг»:

«На наш взгляд, проведенный опрос довольно точно отражает сложившееся на рынке положение дел. Конечно, в любой статистике можно найти определенную погрешность, но в данном случае цифры вполне достоверны. Ситуация, когда один поставщик информационных систем для автоматизации лизинговой деятельности лидирует с огромным отрывом, характерна не только для России. Как показало изучение мирового опыта, отраслевой лидер, предлагающий решения для автоматизации лизингового бизнеса, существует почти в каждой стране или регионе. Поэтому есть все основания полагать, что в ближайшие 3-5 лет такой расклад сил сохранится. Также стоит отметить, что, по нашим данным, число автоматизированных лизинговых компаний по сравнению с 2004 годом значительно выросло, а процент компаний, использующих заказную разработку, существенно снизился. И мы прилагаем все усилия, чтобы эти тенденции сохранились. С нашей точки зрения, сегодня рынок предлагает адекватную альтернативу заказным системам, и для лизинговых компаний, предпочитающих все-таки делать выбор в пользу последних, гораздо проще и эффективнее взять за основу для заказной разработки готовое решение, учитывающее опыт многих представителей лизингового сообщества, чем разрабатывать систему «с нуля».

Александр Широков, генеральный директор компании «ИНЭРА»:

«Данная статистика не только ожидаема, но и является абсолютно нормальной для нашего продукта, ведь все наши проекты индивидуальны. Мы работаем с крупными игроками, которым нужны широкие функциональные возможности интегрированного западного решения. Именно в возможностях масштабирования заключается одно из наших преимуществ. Каждый наш проект – это продукт серьезной и кропотливой работы по интеграции нюансов заказчика с возможностями информационной системы. И на выходе получается полностью адаптированный продукт. Да, мы ориентированы на крупные компании, которые готовы потратить время для адаптации системы под свои тонкости, учесть специфические нюансы бизнес - процессов. Ведь именно в этом и есть их конкурентные преимущества. Сам факт проведения подобного исследования свидетельствует о том, что отрасль признала потребность в нашей работе. Важным моментом считаю масштаб исследования и количество вовлеченных респондентов. Видно, что мы, "автоматизаторы", и лизинговые компании движемся навстречу друг другу. Сейчас под охват информационных систем попадают самые «больные» места бизнеса. Культура IT еще не пришла массово, но это уже и не мода. Как говорят, аппетит приходит во время еды. Реальное, не теоретическое понимание полезности комплексной информационной системы еще впереди. На мой взгляд, перспектива пятилетки».