

Czy rekordowo niskie stopy procentowe przekładają się na wysokość rat leasingowych?

Decydują marża i konkurencja

Przedstawiciele firm leasingowych przyznają, że obecne niskie stopy procentowe przekładają się na wysokość opłat ponoszonych przez klientów. O tym, że jest taniej, decydują jednak nie same stopy, ale marża, jaką narzucają firmy. Na wysokość marży wpływa zaś konkurencja w branży.

Lukasz Wilkowicz

lukasz.wilkowicz@parkiet.com

4,5% – podstawowej stopy procentowej na takim poziomie polska gospodarka nie widziała jeszcze nigdy (dzisiaj Rada Polityki Pieniężnej może zdecydować się na kolejną obniżkę stóp, choć niewielu analityków przewiduje taki ruch). Konsekwencją obniżki stóp przez RPP jest również niskie oprocentowanie kredytów. Według danych NBP, w lipcu średnie oprocentowanie złotych kredytów dla przedsiębiorstw wynosiło 6,6% i było o ponad punkt procentowy niższe niż rok wcześniej.

Stabilizacja kosztów

Taki spadek ceny kredytu jest naturalny – w zdecydowanej wię-

kszości umów kredytowych ustalone jest zmienne oprocentowanie. Wielkość odsetek jest indeksowana do stóp obowiązujących na rynku międzybankowym. Gdy te spadają, w dół idzie również oprocentowanie kredytów (i na odwrót). Stała jest jedynie marża banku.

Tak jak kredyt, sposobem na finansowanie zakupów (przede wszystkim inwestycyjnych) jest leasing. Mechanizmy, jakie nim rządzą, są podobne – firma leasingowa pożyczka pieniądze, żeby sfinansować zakup dla swojego klienta. Pożyczka to dla niej koszt. Dochodem jest różnica między tym kosztem, a ceną, jaką płaci klient. – *Silny zły i niskie stopy procentowe oznaczają stabilizację w zakresie kształtowania się kosztów kapitału obce-*

go. Dotyczy to wszystkich zewnętrznych form finansowania inwestycji, w tym również leasingu. Jego cena, podobnie jak oprocentowanie kredytu, zależy od rynkowych stóp procentowych (w tym podstawowej WIBOR) oraz narzuconej marży – wyjaśnia Tomasz Gutowski z zarządu Europejskiego Funduszu Leasingowego.

Tani, ale nie wyjątkowo

Czy i leasing, podobnie jak kredyty, jest wyjątkowo tani? – *Seria obniżek stóp procentowych, jaką obserwujemy na rynku, ma bezpośredni wpływ na poziom cenowy ofert spółek leasingowych. Każda decyzja RPP w krótkim czasie wpływa na cenę kredytu, który wykorzystywany jest do refinansowania działalności leasingodawców. Klienci z pewnością oczekiwali będą obniżenia cen również aktualnej oferty leasingowej – uważa Jakub Kizielewicz, dyrektor finansowy grupy Futura Prime.*

– *Ja bym nie powiedział, że leasing jest „wyjątkowo tani”, lecz „tańszy”. I to jest prawda. Ale niskie stopy procentowe niekoniecznie oznaczają niskie marże. Spadek stóp procentowych wpływa na obniżenie raty leasingowej. Jeśli umowa z klientem oparta jest na zmiennej stopie procentowej (a tak jest w większości przypadków), oznacza to, że z pewnym niewielkim przesunięciem czasowym spadek stóp przenosi się na wysokość rat. Jeśli taki sam mechanizm działa „po drugiej stronie rachunku wyników”, tzn. koszcie finansowym, a tak też jest w większości przypadków, to cały ten ruch może być neutralny dla marży własnej firmy leasingowej. Dla marż podstawowe znaczenie ma konkurencja w branży – uważa Mieczysław Groszek, prezes BRE Leasing. Zgadza się z tym Tomasz Gutowski z EFL. – Stopy procentowe nie wpływają na stosowane przez leasingodawców marże. Zmiana ich wysokości powodowana jest raczej wymogami rynku, konkuren-*



Udział leasingu w całkowitych wydatkach firm krajowych na inwestycje stale rośnie

cją albo chęcią zdobycia nowych rynków.

Sprawdź swoją umowę

– *Obniżki nie muszą jednak mieć wpływu na zawarte już kontrakty leasingowe. Jeżeli kontrakt zawarty był na stałej stopie procentowej i spółka leasingowa ponosiła ryzyko zmiany stopy, to oczywiście oznacza, że będzie ona jedynym beneficjentem obniżek – twierdzi Jakub Kizielewicz z Futury.*

– *EFL oferuje leasing oparty na zmiennej stopie, który polega na efektywnych zmianach rat leasingowych w trakcie trwania umowy leasingu w taki sposób, że*

wysokość kolejnych miesięcznych czynszów leasingowych zmienia się według stawki referencyjnej z ostatniego miesiąca poprzedzającego miesiąc wystawienia faktury. Taka konstrukcja produktu powoduje, że rekordowo niskie stopy procentowe wprost przekładają się na atrakcyjną cenę oferty leasingowej – mówi Tomasz Gutowski.

Inaczej niż w bankach

Na rynku bankowym niska cena nie wystarczy do boju kredytowego. Mimo rekordowo niskiego oprocentowania, przedsiębiorcom nie spieszy do zaciągania

kredytów. Wartość zadłużenia firm w krajowych bankach od dłuższego czasu pozostaje na takim samym poziomie. Pod względem wartości zobowiązań, kilka miesięcy temu firmy prześcignęły gospodarstwa domowe, które na wyszczępnione inwestują w nieruchomości.

Jak jest z leasingiem? Ta branża może się cieszyć, bo popyt na jej produkty od kilku lat stale rośnie. Jak się okazuje, pod tym względem leasing ma niewiele wspólnego z dynamiką inwestycji w całej gospodarce. W efekcie udział leasingu w całkowitych wydatkach krajowych firm na inwestycje stale rośnie. ■



Mieczysław Groszek, prezes BRE Leasing:

Makroekonomia (wzrost gospodarczy, niska inflacja, ryzyko walutowe, podatki) ma głównie wpływ na syntetyczny parametr, jak stopy procentowe, czyli koszt pieniądza, a to nie musi automatycznie wpływać na obniżenie marż. Ale może. Dzieje się to pośred-

niem, i tak jest obecnie. Po pierwsze, spada ryzyko kredytowe transakcji leasingowych (klienti lepiej wywiązują się ze zobowiązań, płacą terminowo, jest mniej bankructw, są lepsze „odzyski” w przypadku problemów). To daje szansę zmniejszenia tego obciążenia finansowego, które przeznaczane jest na rezerwy lub pokrycie straty. Tę „oszczędność” można przetłumaczyć na część marży i – w tej sytuacji – albo podzielić się tym z klientem, tzn. obniżyć koszt finansowy umowy (do obniżonej stopy procentowej dodać również tę część marży), albo zwiększyć zysk. W praktyce mamy do czynienia z pierwszą sytuacją, bo wymusza ją konkurencja. I tu jest drugi, pośredni wpływ makroekonomii na sytuację finansową firm. Otóż dobra koniunktura powoduje duży przyrost podaży usług leasingowych. Firmy rozbudowują swoją ofertę i sprzedaż (łatwiej jest się refinansować, powstaje wrażenie zaniku ryzyka kredytowego itd.). Ponadto na rynku pojawiają się nowi gracze, bo koszty wejścia do branży są relatywnie niskie (np. brak licencjonowania i innych regulacji reglamentujących lub wydłużających w czasie podjęcie działalności). Ten czynnik powoduje, że wzmacnia się konkurencja wewnątrz branży i często przybiera charakter „wojny cenowej”, czyli obniżania marż dla wzmocnienia atrakcyjności własnej oferty. Ten typ konkurencji jest charakterystyczny dla rynków w fazie aktywnego pozycjonowania się podmiotów (zdobycia udziałów w rynku), a to teraz ma miejsce w polskim leasingu.