



fot. iStockphoto

# Leasing sprzętu szpitalnego

Część firm leasingowych, biorąc pod uwagę kiepską sytuację finansową większości szpitali, przygotowuje specjalnie dla nich usługi finansowe. Czy skorzystanie z leasingu jest szansą na wyjście z finansowego i organizacyjnego dołka?

Leasing umożliwia sfinansowanie planowanych od lat przez dyrekcje placówek ochrony zdrowia zakupów sprzętu medycznego, wyposażenia gabinetów lekarskich czy nawet samochodów. Zarówno szpitale, jak i inne placówki ochrony zdrowia oraz prywatne praktyki lekarskie są traktowane przez leasingodawców priorytetowo i jednocześnie preferencyjnie. Wynika to

przede wszystkim z faktu, że mimo problemów finansowych podmioty te są nadal wiarygodnymi leasingobiorcami. Dla nich firmy leasingowe przygotowują specjalne oferty i uproszczone procedury pozyskiwania funduszy.

– *W ostatnich kilku latach firmy leasingowe przekonały się o nienagannej kulturze płatniczej klientów z branży*

medycznej, dzięki czemu mogą oni liczyć na łagodne wymogi dokumentowe, niższe opłaty wstępne oraz prostsze procedury przyznawania finansowania – podkreśla Magdalena Potysz-Drab, zastępca dyrektora Departamentu Technologii i Klientów Kluczowych VB Leasing Polska SA. – Z punktu widzenia oceny ryzyka transakcji leasingowej publiczne placówki ochrony zdrowia są jednym z najbezpieczniejszych klientów, gdyż gwarantem ich wypłacalności jest państwo – dodaje.

### Dlaczego warto skorzystać z leasingu?

Leasing dla służby zdrowia cechuje się prostymi zasadami i korzystnymi warunkami, zwłaszcza w porównaniu ze standardowymi kredytami bankowymi. Na przykład od momentu złożenia dokumentów do dostawy zamówionego sprzętu mija zwykle nie więcej niż tydzień. Dodatkowo firmy leasingowe zalewiają za klienta wszelkie formalności związane z zakupem i ubezpieczeniem urządzeń medycznych.

Prostota skorzystania z tego narzędzia finansowego to nie jedyna zaleta leasingu. Dyrekcje placówek służby zdrowia mogą też liczyć na oszczędności wynikające z obniżenia podstawy opodatkowania. W leasingu finansowym kosztami uzyskania są amortyzacja sprzętu, odsetki od rat kredytowych oraz opłata manipulacyjna. W leasingu operacyjnym kosztem są wszystkie płatności rat leasingowych (zarówno część kapitałowa raty, jak i jej część odsetkowa) oraz opłata manipulacyjna.

– Rzeczywiście, niewątpliwą zaletą leasingu jest możliwość uzyskania korzyści podatkowych. W leasingu operacyjnym, traktowanym przez prawo podatkowe jak usługa, stawka podatku VAT wynosi 22 proc., a ratę można traktować jako koszt uzyskania przychodu pomniejszający podstawę opodatkowania. Biorąc pod uwagę 7 proc. stawki VAT na urządzenia medyczne, nie jest to jednak korzystna forma dla podmiotów niebędących płatnikami podatku VAT. Nawet płacący ten podatek powinni się zastanowić, czy korzyści podatkowe zrekompensują nadpłatę 15 proc. VAT – tłumaczy Magdalena Potysz-Drab. – Dla placówek medycznych korzystniejszą formą jest zatem leasing finansowy traktowany przez ustawę podatkową jako dostawa towarów. Stawka VAT jest tu zgodna ze stawką VAT na przedmiot. Należy jednak liczyć się z tym, że podatek VAT od opłaty wstępnej i wszystkich rat płatny jest jednorazowo na początku okresu umowy leasingowej. W leasingu finansowym amortyzacji przedmiotu dokonuje klient, który jednocześnie wlicza do kosztów uzyskania przychodu część odsetkową raty – dodaje.

Podstawowym argumentem przemawiającym za skorzystaniem z leasingu jest jednak... umożliwienie placówkom ochrony zdrowia ich unowocześniania i podnoszenia jakości oferowanych pacjentom usług. Gdy lekarz czy placówka ochrony zdrowia nie dysponuje nadmiarem wolnych funduszy, które mogłaby przeznaczyć na zakupy inwestycyjne za gotówkę, jest to

**VB LEASING**  
ZAUFANIE ŁĄCZY.



### Leasing, który owocuje.

- opłata wstępna już od 0%
- czas trwania leasingu do 5 lat
- leasing w złotych i dewizach
- minimum formalności i dokumentów



### Leasing dla lekarzy

INFOLINIA | 801 199 199  
contact center

[www.vbleasing.pl](http://www.vbleasing.pl)

Należymy do GRUPY VOLKSBANK i VR-LEASING AG

„ Dużą zaletą leasingu jest jego elastyczna obsługa w zależności od kondycji zakładu medycznego. Część firm umożliwia także finansowanie oparte na zmiennej lub stałej stopie procentowej. Szpitale mogą ponadto indywidualnie negocjować raty i zdecydować, kiedy wykupią sprzęt „

czasem jedyna możliwość sięgnięcia po wysokiej jakości sprzęt i nowoczesne, kapitałochłonne technologie.

– Szpitale publiczne rzadko mają wolne fundusze, które mogłyby przeznaczyć na zakup nowych urządzeń. Zwłaszcza że ceny specjalistycznych urządzeń są często bardzo wysokie. Szpital nie musi jednak rezygnować z takich inwestycji. Leasing pozwala na modernizację zaplecza sprzętowego i poprawę jakości usług poprzez rozłożenie całego wydatku inwestycyjnego na kilka lat. Zamiast więc znacznie uszczuplać roczny budżet i kupować jedno potrzebne urządzenie za gotówkę, można roczne wydatki ograniczyć i wymienić kilka urządzeń, korzystając z leasingu – mówi Magdalena Potysz-Drab.

Sprzęt kupowany w ramach leasingu może pochodzić zarówno od firm wskazanych przez klienta, jak i współpracujących z leasingodawcą. Ta druga opcja jest znacznie korzystniejsza, gdyż placówki ochrony zdrowia mogą liczyć na spore zniżki. Na przykład w wypadku pojazdów firmy oferują preferencyjne pakiety ubezpieczeń. Dlatego mniej więcej połowa wyleasingowanego sprzętu medycznego pochodzi od stałych dostawców firm oferujących leasing.

Dużą zaletą leasingu jest jego elastyczna obsługa w zależności od kondycji zakładu medycznego. Część firm umożliwia także finansowanie oparte na zmiennej lub stałej stopie procentowej. Szpitale mogą ponadto indywidualnie negocjować raty i zdecydować, kiedy wykupią sprzęt. To propozycje, które rzadko cechują komercyjne produkty typowo bankowe.

### Wciąż jeszcze przewaga prywatnych

Leasing jest narzędziem finansowym coraz powszechniej stosowanym w ochronie zdrowia. Nawet załamanie gospodarcze, które dotknęło także nasz kraj w zeszłym roku, nie wpłynęło znacząco na ten stan rzeczy. Wprawdzie według danych Związku Polskie-

go Leasingu liczba zawieranych w sektorze medycznym umów spadła o 15 proc., ale jest to wciąż niewielkie uszczuplenie w porównaniu z 50-procentowym spadkiem w pozostałych branżach.

Według praktyków liczba zawieranych w tym sektorze umów leasingowych może być jeszcze większa, jeżeli zwiększy się zaufanie menedżerów służby zdrowia do tego narzędzia finansowego. Wciąż bowiem część zarządzających publicznymi placówkami medycznymi obawia się leasingu i nie ma szczegółowej wiedzy na temat płynących z niego korzyści. Głównym odbiorcą produktów firm leasingowych są podmioty medycznego sektora niepublicznego. Odsetek klientów prywatnych przekracza nawet 90 proc.

– Liczba szpitali publicznych w naszym portfelu jest zdecydowanie mniejsza niż prywatnych NZOZ-ów i gabinetów lekarskich. Wynika to z faktu, że szpitale podlegają prawu zamówień publicznych i najczęściej ogłaszają zamówienia publiczne nie na sam leasing, lecz na dostawę sprzętu wraz z finansowaniem. Oznacza to, że chcąc wziąć udział w takim postępowaniu, firma leasingowa musi w danym zamówieniu wystąpić wspólnie z dostawcą sprzętu – mówi Magdalena Potysz-Drab. – Trzeba więc znaleźć w swoim portfelu dostawcę, który może zaoferować urządzenie o takich parametrach, jak określono w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. W praktyce nie zawsze jest to możliwe. Jeżeli chodzi o wartości leasingowanych urządzeń, zazwyczaj szpitale ogłaszają przetargi na urządzenia bardziej specjalistyczne i o większych wartościach. Są to przedmioty bardzo różne. Najwięcej umów podpisaliśmy na ultrasonografy, aparaty RTG i sprzęt okulistyczny – dodaje.

VB Leasing stworzył produkty i procedury z myślą o całej branży medycznej. Konieczność realizowania inwestycji w trybie zamówień publicznych przez placówki publiczne, takie jak szpitale, nie wpływa na ofertę tej firmy dla medycyny. Szpitale mogą więc w pełni korzystać z oferty na urządzenia medyczne – leasing i pożyczkę. Dodatkowym ułatwieniem dla klientów VB Leasing jest stosowanie przez tę firmę uproszczonej procedury dla branży medycznej. Szpitale i inni klienci z tego sektora w jej ramach mogą w ciągu jednego dnia uzyskać finansowanie w formie leasingu lub pożyczki na wybrany przez siebie sprzęt już przy wpłacie zero procent, niezależnie od okresu finansowania. Firma wymaga jedynie dokumentu rejestrowego oraz potwierdzenia uprawnień do prowadzenia danego rodzaju działalności. Oznacza to podpisanie umowy praktycznie od ręki. Przy zerowej wpłacie klienta w procedurze uproszczonej VB Leasing finansuje zakupy przedmiotów o wartości nawet do 400 tys. zł netto. Jeżeli natomiast klient będzie skłonny uiścić opłatę wstępną, to w zależności od jej wysokości maksymalna wartość finansowania w tej procedurze znacznie wzrasta. – Procedury przyznawania finansowania już bardziej uprościć się nie da – kończy Magdalena Potysz-Drab.

Adam Majewski