

Skąd wziąć pieniądze na inwestycje



fot. 123RF

Placówki medyczne realizują wiele planów inwestycyjnych. Dotyczą one budowy i rozbudowy, dostosowania obiektów do wymogów NFZ czy standardów unijnych, wyposażenia oddziałów i bloków operacyjnych, zakupu sprzętu do diagnostyki obrazowej, systemów informatycznych bądź termomodernizacji obiektów. Największym problemem przy podejmowaniu decyzji dotyczących takich przedsięwzięć jest pozyskanie funduszy.

Szpitaly radzą sobie w różnorodny sposób – starają się o finansowanie z Unii Europejskiej czy z funduszy norweskich, korzystają z programów Ministerstwa Zdrowia, z dotacji organów założycielskich, wreszcie z kredytów inwestycyjnych (jeśli mają taką możliwość) oraz z własnych pieniędzy, chociaż to ostatnie rozwiązanie jest zwykle stosowane w wypadku niewielkich zakupów. Najczęściej potrzebne jest finansowanie z zewnętrznego źródła.

– *Jedynie niewielkie zakupy finansujemy z własnych funduszy* – mówi Teresa Kwiecińska-Koźmińska, dyrektor Szpitala Specjalistycznego im. Stanisława Staszica w Pile. – *Na większe po prostu nas nie stać i musimy się starać o pieniądze z różnych źródeł. Na przełomie lat 2012 i 2013*

musieliśmy dokonać kilku większych inwestycji. Kupiliśmy m.in. nowy tomograf komputerowy, kardioangiograf i karetkę. Na tomograf otrzymaliśmy dofinansowanie, za karetkę częściowo zapłaciliśmy z dotacji samorządów, natomiast na kardioangiograf trzeba było wyłożyć własne pieniądze. I tutaj musieliśmy poszukać dogodnego rozwiązania.

Wybór formy finansowania zależy od sytuacji inwestora, rodzaju i rentowności planowanej inwestycji, okresu jej realizacji oraz rodzaju zabezpieczeń. Szpitale zwykle starają się o kredyty czy pożyczki na realizację projektów budowlanych lub dotyczących rozwoju infrastruktury. W wypadku inwestycji w sprzęt stosowany jest leasing lub coraz bardziej popularny zakup na raty.

Najtrudniej jest szpitalom uzyskać kredyt bankowy. Wynika to z małej elastyczności instytucji bankowych, będącej skutkiem wewnętrznych procedur, prawa bankowego oraz działalności nadzorczej KNF, ale także niskiego poziomu akceptacji ryzyka i ograniczeń w zakresie finansowania inwestycji. Banki wymagają wysokich zabezpieczeń, poręczenia podmiotu prowadzącego placówkę, o co jest zwykle trudno, oraz zabezpieczenia na hipotecę budynku nieszpitalnego (co często jest niemożliwe). Zabezpieczeniem dla banku nie jest też kontrakt z NFZ, ponieważ podpisuje się go maksymalnie na 3 lub 5 lat, a spłata kredytu trwa o wiele dłużej. Poza tym przy staraniu się o kredyt szpital musi ogłosić przetarg w celu wybrania najlepszej oferty, a dopiero potem przetarg na zakup sprzętu. Ze względu na procedury przetargowe czas realizacji takiej inwestycji się wydłuża.

Alternatywną formą finansowania inwestycji może więc być wzięcie pożyczki. Przy takim rozwiązaniu ofertę w przetargu dotyczącym realizacji inwestycji składa firma finansująca w konsorcjum z wykonawcą, ewentualnie firma finansująca występuje jako podwykonawca w zakresie finansowania. Wykonawca podpisuje wówczas umowę na realizację inwestycji wraz z finansującym umowę pożyczki. Pieniądze przekazywane są zgodnie z harmonogramem inwestycji. Takie rozwiązanie ma wiele zalet. Należy do nich m.in. zapewnienie finansowania wykonawcy na etapie realizacji inwestycji i możliwość łączenia finansowania z innymi źródłami, takimi jak preferencyjne pożyczki czy dotacje przyznawane przez instytucje państwowe.

W wypadku zakupu sprzętu stosowane jest finansowanie w formie leasingu finansowego lub operacyjnego. Wówczas ofertę składa firma finansująca, która samodzielnie nabywa sprzęt od dostawcy. Te dwie formy

leasingu różnią się między sobą. W wypadku leasingu finansowego część odsetkowa raty stanowi koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy, w przypadku leasingu operacyjnego raty leasingowe wraz z opłatą wstępną stanowią koszt uzyskania przychodu dla szpitala. Poza tym w wypadku leasingu finansowego VAT jest płatny w całości z góry po dokonaniu odbioru przedmiotu leasingu, natomiast w leasingu operacyjnym podatek VAT doliczany jest do każdej raty leasingowej.

Najprostszą formą finansowania dostaw sprzętu medycznego jest zakup na raty. Płatność jest rozłożona na równe miesięczne raty, a ofertę może złożyć konsorcjum, czyli firma finansująca wraz z dostawcą, lub tylko finansujący, który wskazuje dostawcę jako swojego podwykonawcę. W tym wypadku szpital podejmuje decyzję dotyczącą całości inwestycji wraz z finansowaniem, w szczególności w zakresie wysokości miesięcznej raty, i spłaca kwotę w ratach zgodnie z harmonogramem płatności oraz z umową dostawy.

Takie rozwiązanie zostało zastosowane w szpitalu w Pile. Placówka ta ogłosiła w roku 2012 przetarg na dostawę, montaż oraz uruchomienie kardioangiografu. Wykonawca miał przeprowadzić adaptację pomieszczenia przeznaczonego na sprzęt, w ramach której miał wykonać niezbędne roboty budowlane umożliwiające prawidłowy montaż urządzenia oraz zapewnić wymagane przepisami warunki sanitarno-higieniczne. Jednym z wymagań przetargu było także zapewnienie obsługi finansowej zakupu urządzenia – koszty zostały rozłożone na 36 równych miesięcznych rat, płatnych w terminie 30 dni od daty wymagalności poszczególnej raty. Szpital zastrzegł też sobie możliwość wcześniejszej spłaty całości lub części rat. Gdyby tak się stało, miałby możliwość zmiany wysokości rat pozostałych do zapłaty, bez uiszczania dodatkowych opłat z tego tytułu. W przetargu złożyły ofertę dwie firmy: Siemens oraz MEDFinance, która reprezentowała dostawcę sprzętu – firmę GE.

– *Wybraliśmy ofertę firmy MEDFinance, której oferta była dla nas bardziej korzystna cenowo* – mówi dyr. Kwiecińska-Koźmińska. – *Najważniejsze było dla nas to, że był to zakup na raty. Gdy musimy zainwestować w sprzęt, szczególnie gdy dotyczy to dużych zakupów, zwykle preferujemy tę formę. Jest to jedyne wyjście w przypadku publicznych placówek, które nie mają wystarczającej ilości środków finansowych. Jedynie za drobne zakupy lub takie, które są finansowane, przynajmniej częściowo, płacimy od razu.*

Koszt całej inwestycji wyniósł 2 282 640 zł. Rzeczywista roczna stopa oprocentowania (RRSO) wyniosła 7,51 proc.

System ratalny został także zastosowany przy zakupie karetki przez szpital w Pile. Wprawdzie placówka otrzymała na ten cel środki z urzędu miasta oraz ze starostwa powiatowego, ale pozostała kwota (ok. 260 tys. zł) musiała spłacić samodzielnie.

Do zalet finansowania ratalnego można zaliczyć to, że finansujący zakup oraz dostawca sprzętu startują

” Wybór formy finansowania zależy od sytuacji inwestora, rodzaju i rentowności planowanej inwestycji, okresu jej realizacji oraz rodzaju zabezpieczeń ”

wspólnie w przetargu, w związku z czym przeprowadzany jest tylko jeden przetarg. Jest to korzystne, bo bardzo upraszcza i skraca procedurę przetargową.

Szpital nie wnosi opłaty wstępnej, a wysokość rat można dostosować do sytuacji finansowej placówki. Raty mogą być stałe lub malejące. Szpital jest właścicielem sprzętu medycznego i dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Ewentualne zabezpieczenie ma postać zastawu rejestrowego na sprzęcie medycznym. Na mocy umowy dotyczącej zastawu rejestrowego firma finansująca może zająć sprzęt w przypadku niespłacenia rat. Nie jest potrzebne inne zabezpieczenie, chociażby takie, jakiego wymagają banki podczas starania się o kredyt.

– *Co roku nasz szpital ogłasza dziesiątki przetargów na zakup sprzętu i wyposażenia. Część z nich dotyczy dostarczenia sprzętu oraz zapewnienia finansowania zakupu. Wszystko zależy od wielkości kosztów, które musimy ponieść. Przy większych wydatkach decydujemy się na zakup na raty, gdyż to jest dla nas najlepsze wyjście* – mówi dyr. Kwiecińska-Koźmińska.

Na obniżenie kosztów finansowania zakupu ratalnego w Pile wpłynęło zarówno odroczenie płatności z tytułu wydłużonej gwarancji na kardioangiograf, jak i specjalne warunki zakupu, wynikające ze współpracy firmy MEDFinance z dostawcą sprzętu, w tym przypadku z firmą GE. Taka współpraca przynosi korzyści zarówno dostawcy sprzętu, który dzięki zapewnieniu finansowania ma znacznie szerszy rynek zbytu dla swoich produktów (nie jest on ograniczony tylko do placówek, które stać na zakup z własnych środków), jak i szpitalowi, który w prosty i szybki sposób może zrealizować inwestycję. Dzięki temu, że firma finansująca dostarcza sprzęt renomowanego producenta, nabywca może być pewien, że jest to produkt wysokiej jakości. Firma GE zapewnia zaawansowane pakiety narzędzi dla kardiologii interwencyjnej, a także systemy uniwersalne, oferujące bardzo szeroki zakres procedur, przy optymalnej cenie.

Placówki medyczne coraz częściej stosują takie rozwiązanie. Nie jest ono jeszcze bardzo powszechne, ale szpitale, które raz się na nie zdecydowały, wykorzystują je także przy kolejnych zakupach, doceniając wygodę i korzyści finansowe.

Magdalena Okoniewska