

Pieniądze dla medycyny

Adam Majewski



foto: iStockphoto

Sektor służby zdrowia – zarówno publicznej, jak i prywatnej – to coraz atrakcyjniejszy rynek dla firm oferujących usługi finansowe. Już dziś zarządzający placówkami zdrowotnymi mają do dyspozycji wszystkie najnowocześniejsze narzędzia finansowe.

Publiczna służba zdrowia wciąż w zdecydowanej większości jest finansowana z budżetu państwa i pieniędzy unijnych. W ten sposób modernizowane są budynki publicznych placówek, a ich pracownie wyposażane w nowoczesny sprzęt. Szacuje się, że zaledwie w 20 proc. rozwój publicznych podmiotów

finansowany jest z innych źródeł. Odważniej po rynkowe narzędzia finansowe sięgają placówki niepubliczne. Już ponad jedna trzecia wszystkich umów finansowych zawierana jest właśnie z ich udziałem. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój sektora niepublicznego w Polsce, szacowanego na 5–10 proc. rocznie,

można założyć, że wkrótce odsetek ten przekroczy 50 proc.

Niezależnie od struktury właścicielskiej zarządzający placówkami służby zdrowia dysponują wszystkimi nowoczesnymi narzędziami finansowymi, takimi jak pożyczki, leasing, factoring, obligacje, pozyskiwanie inwestorów czy fuzje.

Popularne finansowanie ratalne

Jednym z liderów finansowania ochrony zdrowia jest spółka MEDFinance, firma proponuje dwie grupy produktów. Pierwszą są kompleksowe programy łączące sprzedaż sprzętu medycznego oraz innych usług z finansowaniem: MEDdiagnostyka, MEDambulans i MEDit. Drugą grupę stanowią oferty finansowania realizowane na podstawie systemu ratalnego, leasingu finansowego i operacyjnego oraz pożyczki inwestycyjnej.

– Najefektywniejszą formą finansowania są raty. Szpital otrzymuje finansowanie na całą inwestycję, nie ma opłaty wstępnej i wszystko zamyka się w jednym postępowaniu. Dostawca i finansujący tworzą wspólną ofertę, najlepsza oferta wygrywa w przejrzystym zamówieniu publicznym. Jest to dobra alternatywa cenowa dla kredytu bankowego – mówi Radosław Moks, prezes MEDFinance.

Według niego inwestycje w sektorze medycznym można podzielić na segmenty ze względu na przedmiot finansowania, a tym samym rodzaj oraz możliwości ustanowienia zabezpieczenia.

– Kredytem inwestycyjnym możemy sfinansować całą inwestycję. Wymaga to jednak przedstawienia przez szpital szerokiego wachlarza zabezpieczeń. Sztuką jest stworzenie rozwiązania, które cenowo będzie konkurencyjne, a proceduralnie bardzo przyjazne szpitalowi. Nasz kompleksowy program finansowania karetki MEDambulans pokazuje, jak działamy. Uzyskane rabaty na samochód bazowy, sprzęt medyczny oddajemy klientowi, dokładamy finansowanie, które jest naszym zarobkiem. Jedynym zabezpieczeniem jest dla nas finansowany

sprzęt. W produkcji MEDdiagnostyka oferujemy kompletną pracownię diagnostyki pod klucz, gdzie zabezpieczeniem również jest tylko sprzęt medyczny – opisuje Radosław Moks.

MEDFinance finansuje wszelkie rodzaje inwestycji w szpitalach, sprzęt medyczny stanowi tylko część, spółka ma na koncie finansowanie infrastruktury szpitalnej czy informatyzacji jednostek służby zdrowia.

Korzystna pożyczka

Ciekawy produkt dla sektora publicznego – cesję wierzytelności – proponuje firma Siemens Finance.

– W procedurze tej szpital nabywa, na podstawie przetargu, sprzęt od dostawcy z zapłatą w ratach, a Siemens Finance pojawia się dopiero po dostawie sprzętu i wykupuje przyszłe wierzytelności, ustanawiając jednocześnie na finansowanym urządzeniu zastaw rejestrowy – mówi Marcin Czebotariunas z Siemens Finance. – Taka konstrukcja umożliwia finalizację transakcji za pośrednictwem tylko jednej procedury

„ Łatwiej jest przeznaczyć na początku inwestycji mały wkład finansowy, a pozostałą część rozłożyć na raty miesięczne, niż dokonać zakupu za gotówkę ”

przetargowej oraz zapewnia jednostce publicznej komfort, ponieważ za część merytoryczną transakcji odpowiada firma zajmująca się sprzedażą sprzętu – dodaje.

Podstawowymi cechami tego rozwiązania są stałe oprocentowanie i stawki nieodlegające od rynkowych, zależne od okresu. W cenie zawarte jest pełne ubezpieczenie finansowanego sprzętu. Okres, na jaki może zostać udzielone finansowanie, wynosi od 12 do 72 miesięcy. Istotną kwestią jest brak wymogu udziału własnego w inwestycji. Należy podkreślić, że

cesja wierzytelności nie wymaga od podmiotu publicznego podpisywania dodatkowych dokumentów regulujących spłatę wierzytelności, a jedynie wyrażenia zgody na jej dokonanie. Cesja wierzytelności została skierowana przez Siemens Finance do dość szerokiej grupy jednostek publicznej służby zdrowia, gdyż wymogi określające wiarygodność kredytową zostały ustawione tak, aby nawet szpital, który wykazuje straty, mógł być zaakceptowany.

Do prywatnego sektora medycznego firma Siemens Finance skiero-



PROFESJA
lekki leasing 0%

opłata wstępna już od 0%
różne marki samochodów
uproszczone procedury

LEASING DLA PRZEDSTAWICIELI WOLNYCH ZAWODÓW

Specjalna oferta skierowana jest do: lekarzy, prawników, aptekarzy/farmaceutów, geodetów, księgowych, doradców podatkowych oraz biegłych rewidentów, którzy prowadzą działalność gospodarczą minimum 6 miesięcy (działalności prowadzone przez osoby fizyczne, w tym spółki partnerskie i cywilne).

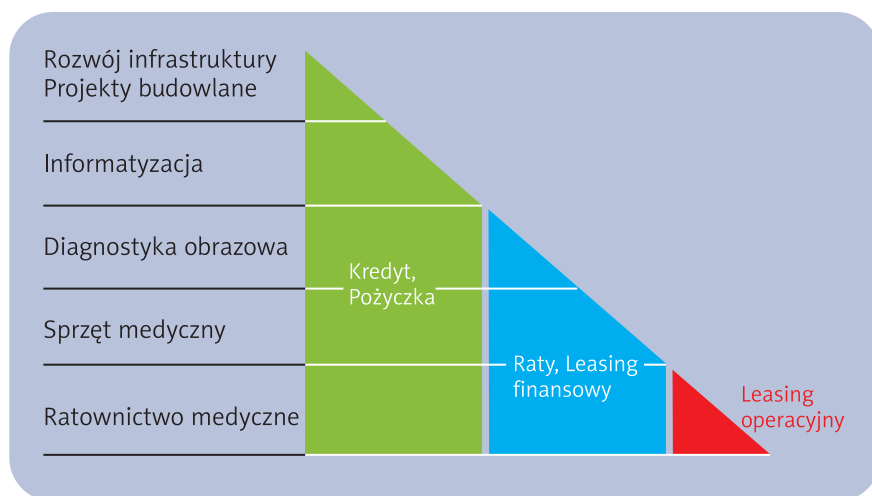
W ramach oferty gwarantujemy:

- ▣ 0% opłaty wstępnej,
- ▣ finansowanie zakupu samochodu wraz z usługą serwisową,
- ▣ umowę na okres 24-60 miesięcy,
- ▣ samochody nowe, pochodzące z autoryzowanych sieci dealerskich na terenie Polski,
- ▣ kontrolę techniczną (w autoryzowanych serwisach),
- ▣ koordynację likwidacji szkód komunikacyjnych.



INFOLINIA 58 58 58 168 | profesja@masterlease.pl

Więcej informacji na stronie www.masterlease.pl



Ryc. 1 Narzędzia finansowe dla sektora medycznego (źródło: MEDFinance)

wała specjalny produkt – pożyczkę zbliżoną do kredytu bankowego. Umowa składa się więc z właściwej umowy pożyczki oraz z umowy przewłaszczenia sprzętu, który jest dzięki niej finansowany. Taka konstrukcja pozwala na uniknięcie obciążenia podatkiem VAT odsetek od udzielonej pożyczki. Zasady księgowania raty również przypominają leasing finansowy. Pożyczkobiorca amortyzuje sprzęt, wpisując odsetki w koszty uzyskania przychodu, natomiast może finansować całą wartość brutto sprzętu. Oprocentowanie pożyczki jest zmienne, zależne od WIBOR3M, nieodbiegające od rynkowego, nie ma jakichkolwiek dodatkowych opłat: przygotowawczej oraz prowizji.

Siemens Finance minimalizuje też formalności związane ze staraniem się o pożyczkę.

– Do tej pory lekarz w procedurze akceptacyjnej przedstawiał dyplom lekarski, potwierdzenie uzyskania specjalizacji oraz prawo wykonywania zawodu. Ponadto wymagane były dokumenty rejestrowe praktyki lekarskiej. W nowej procedurze dokumenty rejestrowe potrzebne są nadal, natomiast ze wszystkich dokumentów potwierdzających zawód lekarza pozostało tylko prawo wykonywania zawodu – mówi Marcin Czebotariunas.

Siemens Finance uczestniczy w finansowaniu wszelkich środków

trwałych niezbędnych do prowadzenia działalności: sprzętu medycznego, wyposażenia gabinetu czy samochodu. W Siemens Finance można również uzyskać finansowanie remontów i adaptacji pomieszczeń.

Karetka w leasingu

Potencjał rynku medycznego doceniają także firmy proponujące rozwiązania finansowe dla szerszego grona odbiorców. Przykładem może być oferta specjalizującej się w leasingu samochodów firmy Masterlease, która dla sektora medycznego przygotowała oddzielną propozycję leasingu ambulansów.

– Głównym problemem przy sprzedaży ambulansów dla instytucji państwowych jest brak funduszy. Nowa specjalistyczna karetka wraz z wyposażeniem kosztuje bowiem ok. 300 tys. zł. Jeśli zakładu opieki zdrowotnej nie stać na jej całkowite sfinansowanie, z pomocą może przyjść leasing – mówi Konrad Karpowicz, dyrektor handlowy Masterlease.

Przyczyną popularności leasingu pojazdów medycznych jest to, że szpital czy stacja pogotowia musi wyłożyć jedynie część pieniędzy, np. 10 proc. wartości karetki, aby móc ją użytkować. Organom założycielskim zdecydowanie łatwiej jest przeznaczyć na początku inwestycji mały wkład finansowy, a pozostałą część rozłożyć na raty miesięczne, niż

dokonać zakupu za gotówkę. Dodatkowym atutem leasingu jest jego dostępność. Znacznie łatwiej go uzyskać niż kredyt bankowy ze względu na proste procedury leasingowe. Ponadto leasing jest kosztem uzyskania przychodu i obniża podatek dochodowy. Zaletą leasingu jest także stała rata przez okres finansowania inwestycji – miesięczny system spłat ułatwia konstruowanie budżetów na kolejne lata. – Oferta Masterlease jest elastyczna i modyfikowana w zależności od możliwości inwestycyjnych klienta. Leasing pozwala rozłożyć ubezpieczenie karetki na raty w całym okresie leasingu, a także zapewnia preferencyjne stawki ubezpieczenia (pakiet AC, OC, NW) – podkreśla Konrad Karpowicz. – Dużym ułatwieniem jest ponadto koordynacja likwidacji szkód komunikacyjnych, którą zajmuje się nasze Centrum Techniczne, a także przejęcie ciężaru formalności związanych z rejestracją i ubezpieczeniem pojazdu. Mamy kilkuletnie doświadczenie w transakcjach leasingu pojazdów specjalnych, dzięki czemu sprawnie przygotowujemy dokumentację przetargową we współpracy z wiodącymi dostawcami ambulansów w Polsce. Nasza praca odciąża ośrodki medyczne w negocjacjach z dostawcą i gwarantuje zamawiającemu szybkie przejście przez postępowanie przetargowe – dodaje.

Z tej formy finansowania pojazdów, oferowanej przez Masterlease, skorzystały w ostatnich latach między innymi Publiczny Specjalistyczny Zakład Opieki Zdrowotnej w Inowrocławiu, Samodzielny Publiczny Zakład Opieki Zdrowotnej w Człuchowie, Samodzielny Publiczny Zakład Opieki Zdrowotnej w Nowym Mieście nad Pilicą, Samodzielny Publiczny Zakład Opieki Zdrowotnej w Środzie Wielkopolskiej oraz Stacja Pogotowia Ratunkowego w Gdańsku. Obecnie firma Masterlease aktywnie finansuje łącznie niemal 50 karettek pogotowia. ■