

# Medycyna w leasingu

Z problemem braku środków finansowych na zakup np. specjalistycznego sprzętu medycznego boryka się wielu praktykujących polskich lekarzy. Jednym z rozwiązań tej sytuacji, jak się okazuje – bardzo korzystnym dla lekarskiego fachu – jest leasing. Jest to rodzaj umowy, na podstawie której firma finansująca wraz z dostawcą sprzętu dostarcza klientom maszyny i urządzenia niezbędne w praktyce lekarskiej. Czy to się jednak opłaca?

Każdy stomatolog, okulista czy ginekolog prowadzący praktykę i posiadający wpis do działalności gospodarczej jest równocześnie małym (średnim) przedsiębiorstwem. Z tego tytułu przysługuje mu szereg uprawnień, jak choćby odliczenie kwot wynikających z podatku od towaru i usług (VAT) czy wliczanie do kosztów uzyskania przychodów różnorodnych opłat związanych z działalnością firmy. Leasing jest tu sposobem, aby korzystnie połączyć potrzebę zakupu sprzętu medycznego z podatkowymi konsekwencjami prowadzenia gabinetu. Warto jednak bliżej przyjrzeć się tej formie finansowania, szczególnie po zmianach wynikających z wprowadzenia nowej ustawy *O podatku od towarów i usług*.

## Leasing finansowy

Dotychczas głównym narzędziem finansowania inwestycji medycznych był leasing operacyjny, w którym standardowo stosuje się stawkę podatku VAT wynoszącą 22 proc. Taką też stawką podatku VAT – do 1 maja 2004 r. – objęty był sprzęt medyczny. Obecnie stawka VAT na urządzenia medyczne wynosi 7 proc. Dlatego dla lekarzy, którzy w większości nie są płatnikami VAT, leasing operacyjny nie jest już tak korzystny. Optymalną formą finansowania okazuje się leasing finansowy z 7-procentową stawką podatku VAT. Innymi słowy, w myśl nowej ustawy *O podatku VAT*, leasing finansowy traktowany jest na równi z dostawą towa-



## Recepta na sprzęt

Rozmowa z Martą Wachowską-Kołodziej,  
kierownikiem Działu Technologii VB Leasing

### Jaki sprzęt medyczny najchętniej leasingują lekarze?

Najczęściej oddajemy w leasing wyposażenie gabinetów dentystycznych i okulistycznych oraz ultrasonografy. Jednak z bogatej oferty ponad 100 autoryzowanych dostawców i dystrybutorów,

z którymi współpracujemy, poprzez leasing sfinansować można także zakup m.in. rentgenów, mammografów, tomografów, spirometrów, urządzeń protetycznych, aparatów pomiarowych, urządzeń diagnostycznych, sprzętu okulistycznego czy optycznego, wyposażenia gabinetów gi-

**Dr Elżbieta Wojtko**, specjalista stomatolog:

– Przy wyborze firmy leasingowej kierowałam się jej pozycją rynkową i jakością oferowanych usług. Jestem zadowolona ze sprzętu, bo pacjenci mają to, co najlepsze. Mogę teraz pracować normalnie, cicho i bez szumów. Oświetlenie jest bez zarzutu. Także serwis dostawcy sprzętu jest na miejscu, co jest szczególnie ważne w razie awarii.



foto: Kamili Piątek

ru, tzn. objęty jest 7 proc. VAT-em. Zdecydowanie zmniejsza to koszt leasingu w porównaniu z okresem przed 1 maja 2004 r., traktowanym wcześniej jako usługa i objętym 22 proc. podatkiem.

### VAT z góry

Obowiązek podatkowy powstaje w momencie wydania towaru, który jest przedmiotem umowy leasingu. Oznacza to, że 7-proc. VAT płacony jest z góry za wszystkie raty leasingowe, a raty płacone w kolejnych miesiącach są wartościami netto. A zatem leasingobiorca wpłaca

czynsz inicjalny powiększony o cały należny VAT. Podatek ten stanowi dla klienta niebędącego płatnikiem VAT koszt uzyskania przychodu.

Co jeszcze, poza kosztem VAT-u z tytułu umowy leasingu, który można odliczyć od podatku VAT należnego urzędowi skarbowemu, składa się na tzw. tarczę podatkową? W przypadku leasingu finansowego są to koszty amortyzacji. Właściciel gabinetu może przez cały okres umowy leasingu oszczędzać dzięki wliczeniu kosztów amortyzacji w koszt uzyskaniu przychodów. Natomiast po zakończeniu spłat prawa własności zostają przenie-

” Firmy leasingowe przekonały się, że lekarzom warto ufać. Dlatego przygotowane dla nich procedury podpisania umowy i warunki leasingu są szczególnie korzystne ”

nekologicznych i wielu innych, niezbędnych do pracy lekarzy urzędów.

**Czy lekarz, który chce leasingować takie urządzenia, musi dopełnić wielu formalności?**

Nie, nasza oferta jest tak skonstruowana, że aby pozyskać sprzęt, który finansujemy na kwotę do 150 tys. zł, lekarz nie musi przedstawiać dochodów czy zysków z tytułu prowadzonej działalności. Potrzebne będą natomiast dokumenty rejestracyjne jego firmy (gabinetu), dowód osobisty, dyplom lekarski i co najmniej 5 proc. wartości sprzętu. Decyzję o przyznaniu finansowania VB Leasing podejmuje w ciągu 2–4 dni. Oznacza to, że od momentu ustalenia, co lekarz chce nabyć do swojego gabinetu, do dnia, w którym będzie mógł już korzystać z tego

” Najczęściej oddajemy w leasing wyposażenie gabinetów dentystycznych i okulistycznych oraz ultrasonografy ”

sprzętu minie nie więcej niż 7 dni. W tym samym czasie można uzyskać decyzję o przyznaniu finansowania na kwotę do 250 tys. zł. W tym wypadku lekarz zostanie poproszony o przedstawienie deklaracji podatku dochodowego, w którym będzie ujęty dotychczas wykazany przychód i dochód. Lekarzom rozpoczynającym własną praktykę oferujemy leasing urządzeń medycznych już od chwili otwar-

sione za wartość określoną w umowie leasingu finansowego.

### Zaufani lekarze

Firmy leasingowe przekonały się, że lekarzom warto ufać. Dlatego przygotowane dla nich procedury podpisania umowy i warunki leasingu są szczególnie korzystne. Można się o tym przekonać na podstawie oferty firmy Volksbank-Leasing Polska SA. Jej podstawową zaletą są bardzo proste procedury podpisania umowy. Aby pozyskać sprzęt, który firma leasingowa sfinansuje na kwotę nie większą niż 150 tys. zł, lekarz nie musi przedstawiać swoich dochodów czy zysków

przychód i dochód. Natomiast lekarzom dopiero rozpoczynającym własną praktykę Volksbank-Leasing Polska SA oferuje leasing urządzeń medycznych już od chwili otwarcia gabinetu (pod warunkiem zarejestrowania działalności gospodarczej).

### Bezpieczeństwo transakcji

W przypadku leasingu urządzeń medycznych w VB Leasing udział własny w inwestycji może wynieść już od 5 proc. wartości sprzętu. Czas trwania umowy (od 12 do 60 mies.) uzależniony jest wyłącznie od potrzeb i możliwości finansowych lekarza, spółki czy spółdzielni lekarskiej.

” Wybierając firmę leasingową, warto się upewnić, że jest to przedsiębiorstwo w dobrej kondycji finansowej, z silnym zapleczem kapitałowym ”

z tytułu prowadzonej działalności. Potrzebne będą mu tylko dokumenty rejestracyjne firmy (gabinetu), dowód osobisty i dyplom lekarski. Dodatkowo decyzję o przyznaniu finansowania VB Leasing podejmuje w ciągu 2–4 dni. Oznacza to, że od momentu ustalenia, co lekarz chce nabyć do swojego gabinetu, do dnia, w którym będzie mógł już korzystać z tego sprzętu, minie nie więcej niż 7 dni. W tym samym czasie można uzyskać decyzję o przyznaniu finansowania na kwotę powyżej 150 tys. zł. W tym wypadku lekarz zostanie jeszcze poproszony o przedstawienie dodatkowo deklaracji podatku dochodowego, w którym będzie ujęty dotychczas wykazany

Wybierając firmę leasingową, warto się upewnić, że jest to przedsiębiorstwo w dobrej kondycji finansowej, z silnym zapleczem kapitałowym. Trzeba więc podkreślić, że VB Leasing znajduje się w gronie największych krajowych firm leasingowych. Udziałowcami spółki są austriacki bank Österreichische Volksbanken oraz niemiecka spółka VR-Leasing. Przynależność do stabilnej grupy finansowej gwarantuje bezpieczeństwo transakcji zawieranych z VB Leasing. Bliższe informacje na temat leasingu urządzeń medycznych można uzyskać u przedstawicieli firmy lub korzystając z serwisu internetowego ([www.vbleasing.pl](http://www.vbleasing.pl)).

(VBL)

” Lekarzom rozpoczynającym własną praktykę oferujemy leasing urządzeń medycznych już od chwili otwarcia gabinetu ”

cia gabinetu, jednak pod warunkiem zarejestrowania działalności gospodarczej.

### A czy leasing opłaca się lekarzom?

Tak, ale trzeba pamiętać, że po 1 maja 2004 r. zmieniła się stawka podatku od towarów i usług. 22-proc. podatek VAT na urządzenia medyczne

zastąpiła stawka 7-proc. Dla lekarzy, którzy w większości nie są *vatowcami*, nieopłacalne jest leasingowanie urządzeń medycznych w leasingu operacyjnym, gdzie standardowo stosuje się stawkę VAT w wysokości 22 proc. Korzystnym dla nich rozwiązaniem jest podpisanie umowy leasingu finansowego. Niestety, w tym przypadku 7-proc. podatek VAT jest płacony z góry. Podatek ten stanowi natomiast koszt uzyskania przychodu. W przypadku lekarzy, którzy są płatnikami podatku VAT, sytuacja nie ulega zmianie i leasing operacyjny nadal jest dla nich bardzo atrakcyjny. Przez cały okres trwania umowy mogą oni raty leasingu operacyjnego zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu. ■