

Opłacalny leasing sprzętu medycznego

Adam Majewski



foto: iStockphoto

Kryzys, który przetacza się przez światową gospodarkę, nie ominął także polskiej branży medycznej. Jak się jednak okazuje, mimo kiepskiej sytuacji finansowej, dyrekcje placówek służby zdrowia znalazły sposób na zakup nowoczesnego, często drogiego sprzętu. Tym sposobem jest leasing.

Leasing sprzętu medycznego to nieskomplikowane i korzystne dla lekarzy oraz placówek służby zdrowia narzędzie finansowe. Korzystając z niego, można sfinansować zakup sprzętu medycznego, wyposażenia gabinetu lekarskiego czy samochodu. Większość leasingodawców, nawet w czasie obecnego kryzysu, traktuje lekarzy jako klientów z grupy obniżonego ryzyka i stosuje przy rozpatrywaniu ich wniosków ulgową, uproszczoną procedurę.

Zaledwie kilkuprocentowe spadki

Załamanie gospodarcze, które odbiło się wyjątkowo mocno na kondycji finansowej przedsiębiorstw z większości branż, dość łagodnie obchodzi się z leasingodawcami działającymi na rynku medycznym.

– *Analizując dane rynkowe dotyczące liczby umów leasingu zawieranych na przedmioty z branży medycznej za trzy pierwsze kwartały 2009 r. prezentowane przez Związek Polskiego Leasingu, widać, że liczba zawieranych transakcji w medycynie spadła o ponad 14 proc. Mimo to można powiedzieć, że w medycynie jest dużo lepiej niż w pozostałych gałęziach gospodarki, ponieważ liczba transakcji w innych branżach spadła o 40–50 proc. Nie należy również wyciągać pochopnych wniosków o stanie branży medycznej patrząc wyłącznie na liczbę umów leasingu podpisanych w ciągu kilku ostatnich kwartałów. Pamiętajmy, że mniej-*

sza liczba umów nie zawsze przekłada się na spadek wartości sprzedaży – mówi Magdalena Potysz-Drab, zastępca dyrektora Departamentu Technologii i Klientów Kluczowych VB LEASING.

Według niej lekarze wciąż inwestują w nowoczesny sprzęt, choć na nieco mniejszą skalę niż kilka miesięcy temu.

– Po III kwartale 2009 r. wzrost inwestycji w medycynie wyniósł ponad 17 proc. w odniesieniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, natomiast spadł o 25 proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem tego roku. Zapewne punkt widzenia różnych firm finansujących i ich ocena sytuacji na rynku jest różna, my jednak cieszymy się, że wciąż udaje nam się utrzymać pozycję wicelidera, jeżeli chodzi o finansowanie zakupów inwestycyjnych lekarzy i firm w branży medycznej – dodaje Magdalena Potysz-Drab.

Zdecydowanie korzystniej niż w kredycie

Niewielkie spadki obrotów firm oferujących leasing dla branży medycznej wynikają z faktu, że narzędzie to jest wyjątkowo powszechne właśnie wśród lekarzy i osób zarządzających placówkami służby zdrowia. Jego popularność wynika głównie z korzystnych warunków oraz prostych zasad. Poza tym, w przypadku, gdy lekarz czy placówka służby zdrowia nie dysponuje nadmiarem wolnych środków, które mogłaby przeznaczyć na zakupy inwestycyjne za gotówkę, to czasami jest to jedyna możliwość sięgnięcia po nowe, często bardzo kapitałochłonne technologie i wysokiej jakości sprzęt.

W porównaniu z kredytem bankowym, wymogi ekonomiczne i formalne przy leasingu są łagodniejsze, a procedury prostsze i szybsze. Leasing pozwala też na oszczędności wynikające z obniżenia podstawy opodatkowania. W przypadku leasingu operacyjnego kosztem uzyskania mogą być dla klienta wszystkie płatności rat leasingowych (zarówno część kapitałowa raty, jak i jej część odsetkowa) oraz opłata manipulacyjna, w leasingu finansowym natomiast kosztami są amortyzacja sprzętu, odsetki od rat kredytowych oraz opłata manipulacyjna.

Leasing obsługiwany jest elastycznie w zależności od kondycji zakładu medycznego. Część firm umożliwia także finansowanie oparte na zmiennej lub stałej stopie procentowej. Lekarze mogą też indywidualnie negocjować raty leasingowe i zdecydować, kiedy wykupią leasingowany sprzęt.

Większość leasingodawców umożliwia klientom wybór dostawców. Sprzęt kupowany do placówek służby zdrowia pochodzić może zarówno od firm współpracujących z leasingodawcą, jak i od wskazanych przez klienta. Według ostrożnych szacunków nawet połowa wyleasingowanego sprzętu medycznego pochodzi od stałych dostawców firm oferujących leasing. Wynika to z faktu, że decydując się na propo-



Fot. Archiwum VB Leasing Polska SA.

„ Magdalena Potysz-Drab, zastępca dyrektora Departamentu Technologii i Klientów Kluczowych, VB Leasing Polska SA: – Jesteśmy przekonani, że w chwili obecnej nasza oferta dla branży medycznej na rynku jest naprawdę najszybsza i najprostsza „

nowanego przez firmę leasingową dostawcę placówki służby zdrowia mogą liczyć na spore zniżki. Przykładowo, do sprzedawanych samochodów firmy oferują też często preferencyjne pakiety ubezpieczeń.

Zdecydowana większość ofert skierowanych do lekarzy charakteryzuje się szybkim procesem podejmowania decyzji i finalizowania transakcji. Od momentu złożenia dokumentów do dostawy zamówionego sprzętu mija zwykle nie więcej niż tydzień.

– *Finansowanie sprzętu medycznego poprzez leasing jest bardzo dobrym rozwiązaniem. Szczególnie dla lekarzy, którzy stosunkowo krótko są obecni na rynku, a jednocześnie w szyb-*

ki i prosty sposób chcą zainwestować w modernizację swojego gabinetu lub też stać się posiadaczami nowego sprzętu biurowego, IT czy pojazdów, ale nie chcą ponosić wysokich kosztów zakupu sprzętu – mówi Magdalena Potysz-Drab.

Mimo że podmioty działające na rynku medycznym mają prostszy dostęp do usług leasingowych, nie oznacza to, że firmy leasingowe podpisują z sektorem medycznym umowy w ciemno. Wiele publicznych szpitali, które chcą w ten sposób nabywać sprzęt medyczny, a ich kondycja finansowa jest wyjątkowo słaba, jest na straconej pozycji. Dlatego firmy leasingowe zawierają umowy głównie z sektorem niepublicznym (ponad 90 proc. kontraktów).

Prościej już na pewno się nie da

Najczęstszym przedmiotem leasingu jest wyposażenie gabinetów dentystycznych, okulistycznych i optycznych oraz ultrasonografy. Leasing umożliwia także sfinansowanie zakupu m.in. rentgenów, laserów, mammografów, tomografów, spirometrów, urządzeń protetycznych, aparatów pomiarowych, urządzeń diagnostycznych, sprzętu okulistycznego czy optycznego, wyposażenia gabinetów ginekologicznych, weterynaryjnych, aptek i wielu innych.

– *Za pomocą leasingu można sfinansować zakup praktycznie każdego z wymienionych urządzeń – dotyczy to przedmiotów zarówno nowych, jak i używanych. Z naszych dotychczasowych doświadczeń wynika, że jeżeli już dana firma czy lekarz decyduje się na podpisanie umowy na finansowanie, zazwyczaj jest bardzo dobrym płatnikiem. VB LEASING ma bardzo duże zaufanie do tej grupy klientów. Dlatego też dla klientów z branży medycznej oferta VB LEASING jest zdecydowanie najlepsza zarówno jeżeli chodzi o prostotę i szybkość procedur, jak i liczbę wymaganych dokumentów – mówi Magdalena Potysz-Drab.*

W procedurze uproszczonej dla branży medycznej lekarze i inni klienci z tej branży mogą w ciągu jednego dnia uzyskać finansowanie w formie leasingu (finansowego i operacyjnego) lub pożyczki na wybrany przez siebie sprzęt już przy wpłacie zero procent, niezależnie od okresu finansowania. Wymagamy okazania wyłącznie dokumentu rejestrowego oraz potwierdzenia uprawnień do prowadzenia danego rodzaju działalności. Oznacza to podpisanie umowy praktycznie od ręki.

– *Przy założeniu zerowej wpłaty klienta, w procedurze uproszczonej finansujemy zakupy przedmiotów o wartości netto nawet do 400 tys. zł. Jeżeli natomiast klient będzie skłonny uiścić opłatę wstępną, to w zależności od jej wysokości maksymalna wartość finansowania w tej procedurze może znacznie wzrosnąć. Wydaje nam się, że tej procedury przyznawania finansowania już bardziej uproszczyć się nie da. Jesteśmy przekonani, że w chwili obecnej nasza oferta dla branży medycznej na rynku jest naprawdę najszybsza i najprostsza – mówi Magdalena Potysz-Drab. ■*