

Prywatnie, czyli odważniej

Czy prywatna służba zdrowia może zastąpić publiczną i zapewnić całościową opiekę nad chorymi? Wydaje się, że wciąż jest to melodia przyszłości. Z pewnością jednak rozwija się dynamiczniej, między innymi dlatego, że jest bardziej wiarygodnym partnerem dla instytucji finansowych i chętniej sięga po nowoczesne narzędzia finansowe.



fot. iStockphoto

Według zgodnej opinii ekspertów, wciąż borykająca się z kłopotami finansowymi publiczna służba zdrowia ma duże problemy rozwojowe w rynkowych realiach. Jest po prostu mało wiarygodnym partnerem dla instytucji finansowych, głównie dla banków. Jej wzrost w ponad 80 proc. zapewniają dotacje z Ministerstwa Zdrowia i organów założycielskich oraz dofinansowanie z Unii Europejskiej. W ten sposób publiczne placówki służby zdrowia wyposażane są w nowoczesny sprzęt, głównie do diagnostyki obrazowej i ratownictwa. Prowadzone są też modernizacje oraz inwestycje w infrastrukturę stałą. I mimo że stopniowo rośnie ich zainteresowanie rynkowymi narzędziami finansowymi, to po te bardziej nowoczesne, jak leasing, factoring, obligacje, pozyskanie inwestora czy fuzje, sięgają jednak odważniej osoby zarządzające prywatnymi placówkami.

Według bardzo ostrożnych szacunków już nawet ponad 30 proc. umów finansowych podpisują prywatne placówki. Ta proporcja znajduje odzwierciedlenie także w porównaniu wartości rynków – publicznego i prywatnego. Jak wynika z najnowszego raportu firmy badawczej PMR „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2012. Prognozy rozwoju na lata 2012–2014”, w zeszłym roku wartość rynku prywatnej opieki zdrowotnej wzrosła o 7 proc. w porównaniu z 2010 r. i sięgnęła 30,8 mld zł. Na tę kwotę składają się opłaty za leki i sprzęt medyczny, usługi rehabilitacyjne, badania diagnostyczne i wizyty lekarskie finansowane bezpośrednio z kieszeni pacjenta, opłaty w szarej strefie, abonamenty oferowane przez firmy medyczne, prywatne ubezpieczenia zdrowotne oraz inne opłaty ponoszone bezpośrednio przez pacjenta.

Rozwój sektora niepublicznego w Polsce estymowany jest na 5–10 proc. rocznie, więc można nawet zachowawczo przyjąć, że w perspektywie dekady wolumen usług finansowych, z których skorzysta prywatna służba zdrowia, przekroczy 50 proc.

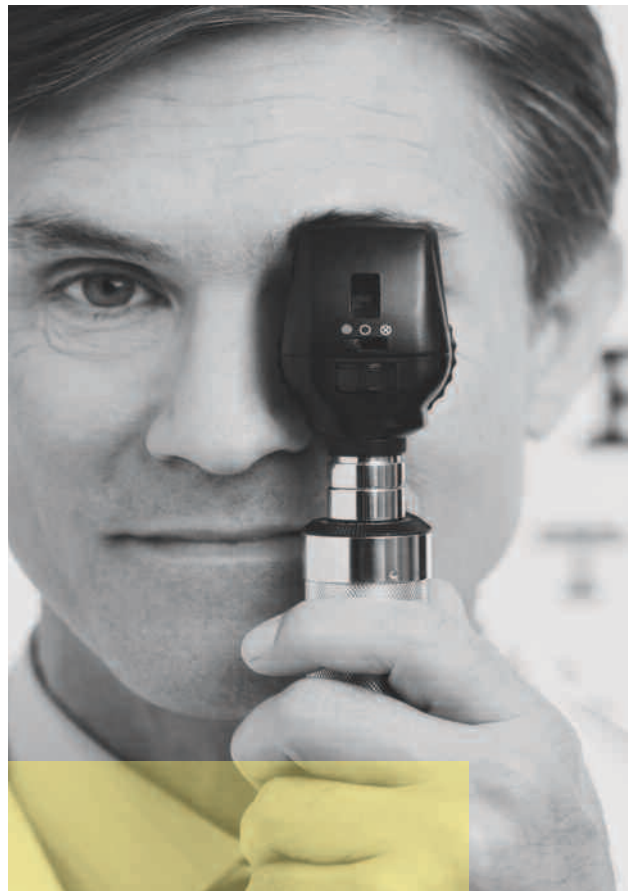
Leasing przewagi

Dysproporcje w skłonności do korzystania z rynkowych usług finansowych najwyraźniej widać w wypadku leasingu. Powód jest prosty – to najwygodniejsza forma finansowania przez prywatny sektor zakupów, które w dużej mierze publiczne podmioty mogą realizować dzięki dotacjom. 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 zależności od potrzeb branża medyczna może skorzystać z finansowania w postaci leasingu operacyjnego lub leasingu finansowego. W pierwszym wypadku 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.

– *Prywatny sektor medyczny rozwija się bardzo dynamicznie i bardzo chętnie korzysta z udogodnień, jakie oferuje rynek finansowy. Dzięki leasingowi gabinety czy przychodnie mogą jednorazowo dokonać większych inwestycji – bardzo szybko znacznie podnieść jakość i zakres usług, wyprzedzając konkurencję. Leasingując środki trwałe, nie blokujemy kapitału, tym samym nie tracimy płynności oraz zyskujemy korzyści podatkowe – rata leasingu jest w całości kosztem uzyskania przychodu – tłumaczy Joanna Stankiewicz, kierownik ds. programów vendorowych w Raiffeisen-Leasing Polska SA, firmie mającej w portfolio 4 tys. podmiotów medycznych. Te jednostki, które skorzystały z leasingu, sfinansowały w ten sposób każdy niezbędny sprzęt, od urządzeń USG, RTG, unitów stomatologicznych, po różnorodne lasery, tomografy komputerowe, urządzenia do rezonansu magnetycznego, aż po samochody osobowe i specjalistyczne.*

W ocenie Joanny Stankiewicz branża medyczna cieszy się powodzeniem wśród firm leasingowych między innymi z powodu mało ryzykownego portfela umów. Warunki finansowania proponowane lekarzom są zatem bardzo korzystne. Raiffeisen-Leasing oferuje na przykład tzw. procedurę uproszczoną. Wystarczy wniosek, dokumenty potwierdzające uzyskanie pozwolenia na wykonywanie zawodu oraz wskazanie przedmiotu leasingu, a resztą formalności zajmuje się firma. Procedura ta dotyczy sektora medycznego. Jest to produkt zwany RL-MED, obejmujący finansowanie urządzeń medycznych oraz wyposażenia gabinetu, ale nie środków transportu.



GOTOWA RECEP NA FINANSOWANIE

**Prowadzisz gabinet?
Chcesz rozwinąć praktykę?**

Sięgnij po najlepsze instrumenty finansowe. Produkt leasingowy RL-MED pomoże Ci sfinansować każdy zakup nowoczesnej aparatury medycznej.

RL-MED to:

- **KORZYSTNA FORMA FINANSOWANIA ZAKUPU:** urządzeń medycznych, wyposażenia gabinetu, sprzętu IT, a także samochodów osobowych i ciężarowych
- **DLA GABINETÓW, APTEK I PRZYCHODNI**
- **DLA LEKARZY WSZYSTKICH SPECJALIZACJI** medycyna, stomatologia, weterynaria, a także dla protetyków, farmaceutów, laborantów i optyków
- **MINIMUM FORMALNOŚCI**
- **FINANSOWANIE DO 100% INWESTYCJI**

Zadzwoń:
801 57 57 57*
www.rl.com.pl
leasing@raiffeisen.pl



**Raiffeisen
LEASING**

Raiffeisen-Leasing Polska S.A.

* Koszt połączenia według taryfy operatora.

„ Finansowanie bankowym kredytem jest niedostępne dla wielu uczestników rynku medycznego. Kondycja finansowa sektora publicznego jest zbyt słaba w oczach komitetów kredytowych ”

– *Trudno naturalnie wszystkie podmioty wrzucić do jednego worka, gdyż są szpitale świetnie zarządzane i w doskonałej kondycji finansowej, jednak ogólna sytuacja publicznej służby zdrowia nie jest zadowalająca. Duża część podmiotów publicznych ma problem z pozyskaniem finansowania, bo nie ma zdolności kredytowej, zabezpieczeń, wystarczającego kapitału. Między innymi dlatego to właśnie one najczęściej korzystają z usługi polegającej na restrukturyzacji zadłużenia – mówi Tatiana Piechota z firmy Upper Finance Med Consulting, jednego z liderów polskiego sektora finansowego, który tylko przez ostatni rok intensywnej działalności pomógł pozyskać kilkaset milionów złotych dla polskiej ochrony zdrowia. – Tymczasem prywatne podmioty w mniejszym stopniu borykają się z takimi problemami. Dlatego też*

„ Coraz popularniejsze stają się obligacje. Proces pozyskania finansowania w formie emisji obligacji jest zdecydowanie szybszy niż w wypadku kredytu ”

chętniej korzystają z nowoczesnych narzędzi finansowych. Coraz bardziej popularny jest leasing zwrotny nieruchomości. To wygodne narzędzie, poprawiające płynność finansową i jakość opieki w danej placówce służby zdrowia – dodaje.

Leasing zwrotny to w praktyce zbycie środków stałych i powiększenie w ten sposób aktywów obrotowych, przy jednoczesnym zachowaniu możliwości korzystania ze zbytych środków. To narzędzie wyjątkowo efektywne, szczególnie w wypadku placówek znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, którym grozi utrata płynności finansowej. Co ważne dla rachunku ekonomicznego placówki służby zdrowia, korzysta ona ze wszystkich zalet leasingu, w tym z korzyści podatkowych.

O silnym rozwoju niepublicznego sektora medycznego i leasingu jako jednym z najważniejszych narzędzi, z których ów sektor korzysta, przekonany jest także Radosław Moks, ekspert MEDFinance – firmy, która kompleksowo zrealizowała już ponad 170 projektów.

– *Rynek niepubliczny rośnie bardzo dynamicznie, obecnie to prawie 30 proc. podpisywanych przez nas umów. Wśród publicznych podmiotów struktura produktowa projektów to głównie finansowanie ratalne oraz pożyczki inwestycyjne. Z leasingu natomiast korzystają częściej podmioty sektora niepublicznego. Większość realizowanych przez nas przedsięwzięć dotyczy wymiany sprzętu medycznego, głównie segmentu diagnostyki obrazowej. Około 20 proc. udziału mają projekty finansowania informatyzacji, natomiast remontowo-budowlane, finansowane głównie w formie pożyczki, to mniej więcej 15 proc. naszej sprzedaży – podkreśla Radosław Moks.*

Od pożyczki po inwestora

Podmioty służby zdrowia wciąż chętnie korzystają z tradycyjnych kredytów. Często jednak mają problemy z ich uzyskaniem.

– *Finansowanie bankowym kredytem inwestycyjnym jest niedostępne dla wielu uczestników rynku medycznego. Kondycja finansowa sektora publicznego jest zbyt słaba w oczach komitetów kredytowych banków. Sektor niepubliczny jest w lepszej sytuacji, ale musi pokonać na drodze do kredytu wiele barier, między innymi trudno jest mu prognozować przyszłe przychody z powodu braku pewności kontraktu z NFZ – mówi Radosław Moks. – Finansowanie ratalne jest najprostszą formą opłacania inwestycji w sektorze medycznym, placówka organizuje jedno postępowanie przetargowe i przerzuca ciężar organizacji finansowania na dostawcę. Dostawca w takiej sytuacji występuje w postępowaniu przetargowym wspólnie z instytucją finansową – wspólne konsorcjum, co upraszcza finansowanie. Finansowanie ratalne umożliwia pokrycie całości inwestycji bez wkładu początkowego ze strony szpitala i naszym zdaniem jest obecnie najsilniejszą alternatywą dla kredytu bankowego czy leasingu – wyjaśnia.*

Niepubliczne placówki służby zdrowia odważniej sięgają po nietradycyjne narzędzia.

– *Coraz popularniejsze stają się obligacje. Są one alternatywą dla kredytu bankowego. Proces pozyskania finansowania w formie emisji obligacji jest zdecydowanie szybszy niż w wypadku kredytu. Zwykle są to instrumenty 3-letnie, choć organizujemy także emisje nawet 7-, 10-letnie. Nie ma ograniczeń w kwocie emisji, wielkość pozyskanego finansowania zależy od kondycji emitenta oraz proponowanych zabezpieczeń. Obligacje emitowane przez podmioty z branży medycznej są coraz chętniej obejmowane przez inwestorów – mówi Tatiana Piechota. – W ramach usług finansowych mamy także klientów z segmentu medycznego zainteresowanych fuzjami czy pozyskaniem inwestora. Bardzo ciekawym trendem w ostatnich latach jest wchodzenie zagranicznych inwestorów zarówno do sektora publicznego, jak i prywatnego – dodaje.*

Adam Majewski