FINANSOWANIE SPRZĘTU MEDYCZNEGO

przez leasing, pożyczki, kredyty, środki własne – co jest najbardziej korzystne?

Zarówno prywatni lekarze, jak i jednostki szpitalne szukają środków na finansowanie nowych inwestycji i zakup niezbędnego sprzętu medycznego. Firmy finansowe coraz częściej wychodzą naprzeciw temu sektorowi i oferują możliwości pozyskania funduszy.

Piotr Barcikowski
Rynek Maszyn i Urządzeń
Europejski Fundusz Leasingowy SA

Aby pozyskać środki na prowadzenie działalności z zewnętrznych źródeł finansowania, lekarze mają do wyboru kilka ofert dostępnych na rynku.

Kredyt

Wydaje się, że jest on jednym z najbardziej powszechnych narzędzi pozyskania środków. Warto jednak zastanowić się, w jaki sposób instytucje finansowe wykonują procedury związane z udzieleniem kredytu. Banki przed wypłatą środków wnikliwie wyliczają najpierw zdolność kredytową zainteresowanych, co często jest procedurą długotrwałą i nie zawsze zwieńczoną sukcesem. Warunkiem uzyskania kredytu jest udokumentowanie efektywności ekonomicznej, słuszności inwestycji, przewidywanych zysków, amortyzacji gwarancji bankowych oraz dobrze przygotowanych kosztorysów, planów i innych kalkulacji. Istotny jest czas prowadzenia działalności – minimalny jest roczny okres, jednak przy wyższych kwotach zaangażowania może nie być wystarczający.

Leasing i pożyczka

Finansowanie leasingiem i pożyczką daje dostęp do sprzętu medycznego, wyposażenia gabinetu oraz sprzętu IT.

Pożyczka w obecnych czasach zyskuje na popularności. Jest ona szczególnie korzystnym rozwiązaniem finansowym, ponieważ stawka podatku VAT na urządzenia medyczne wynosi 8 proc. i jest tym samym niższa od stawki podatku zawartego w opcji leasingu (23 proc). Jednak w przypadku, kiedy wymagane jest finansowanie pomostowe, pożyczka staje się instrumentem komplementarnym wobec leasingu.

Leasing i pożyczka to maksymalnie uproszczone procedury zawierania umów, w których nie są wymagane szczegółowe dokumenty finansowe firmy, a decyzje dotyczące zawarcia kontraktu podejmowane są w krótkim czasie. Istotnym faktem jest to, że lekarz korzystający z pożyczki staje się właścicielem kupionego sprzętu. Dodatkowo firmy zazwyczaj oferują zainteresowanym kompleksowy pakiet ubezpieczeń, o parametrach często niedostępnych poza ofertą pożyczki i leasingu. Firmy leasingowe finansują szeroką gamę środków trwałych, a zainteresowani mają do dyspozycji grupę specjalistów specjalnie przeszkolonych do obsługi branży medycznej. Leasing wypada korzystniej niż kredyt również ze względu na rozpatrywany przez analityków czas działalności – już roczny okres prowadzenia biznesu i dobra historia kredytowa powinny być wystarczające do uzyskania takiego finansowania.

Jaki sprzęt medyczny można sfinansować?

Pożyczką w ramach umowy z firmą leasingową mogą być finansowane zarówno nowe, jak i używane sprzęty, w tym także sprzęt IT. Kategoria urządzeń nowych obejmuje m.in.: sprzęt medyczny, zarówno typowy, jak i nietypowy, sprzęt do hydro- i mechanoterapii, meble do wyposażenia gabinetów lekarskich, wszelkie urządzenia potrzebne do produkcji szkła i wyrobów ze szkła oraz sprzęt optyczny i laboratoryjny, a także karetki pogotowia.

Procedura dla szpitali

Finansowanie przebiega tu na zasadach obowiązujących w obszarze zamówień publicznych. Pierwszym krokiem jest określenie technicznych parametrów zamawianego sprzętu oraz wszelkich innych dodatkowych usług z nim związanych (m.in. serwis, gwarancja, ubezpieczenie). Następnie jednostka precyzuje w SIWZ parametry brzegowe transakcji leasingowej, a w szczególności: preferowany rodzaj leasingu (do wyboru spośród operacyjnego oraz finansowego), następnie walutę, w jakiej przeprowadzona będzie transakcja, wartość wpłaty początkowej oraz kwotę wykupu danego przedmiotu. Następnym, opcjonalnym krokiem jest procedura zadawania pytań, gdy opisany w SIWZ sprzęt charakteryzowany jest dość ogólnie, co sprawia, że kilka marek wpisuje się w jego specyfikację. W trakcie tego procesu wypracowuje się stanowisko korzystne dla obu stron i wyjaśnia wszelkie wątpliwości. Niekiedy decydującym kryterium podczas powyższej procedury jest proponowana przez dostawców cena sprzętu. Wykonawca, który zostaje wybrany w przetargu, jest zobowiązany do spełnienia wszystkich wymagań, które są wpisane w zawartą między stronami umowę. Tak wybrana oferta otwiera drogę do podpisania kontraktu oraz dostawy wybranego sprzętu. ❑