

# Sprzęt medyczny: zakup czy leasing?

## To warto wiedzieć

### Leasing operacyjny

- czynsze leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy,
- leasingowany obiekt pozostaje w okresie obowiązywania umowy własnością leasingodawcy, na nim też spoczywa obowiązek dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

### Leasing finansowy

- jedynie część odsetkowa rat leasingowych stanowi koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy,
- po wygaśnięciu umowy może nastąpić prawne przeniesienie własności leasingowanego obiektu z leasingodawcy na leasingobiorcę; odpisów amortyzacyjnych dokonuje leasingobiorca, traktując opłaty jako inwestycje w cudze środki.

Źródło: [www.vbleasing.pl](http://www.vbleasing.pl)

obroty nie mogą przekraczać 40 mln euro i muszą działać na lokalnym rynku. W firmie Bankowy Fundusz Leasingowy, należącej do PKO BP, klienci mogą ubiegać się o dofinansowanie z EBOiR-u już w momencie składania wniosku o objęcie wybranego sprzętu leasingiem. „Wszystko załatwiamy sami, na podstawie wcześniej przygotowanej oferty leasingowej. Klient musi tylko dołączyć wniosek o dofinansowanie z EBOiR-u – tłumaczy Jakub Wasiak z Bankowego Funduszu Leasingowego. – Otrzymanie dofinansowania zależy w dużej mierze od profilu działalności firmy i naszej analizy”. EBOiR przeznaczył na ułatwienie życia małym i średnim przedsiębiorcom spore środki. W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, bank uruchomił dotychczas kilka linii kredytowych sięgających nawet 15 mln euro.

Anna Gwozdowska

Bochnia, Warszawa

**Wśród najważniejszych zalet leasingu doświadczeni handlowcy wymieniają przede wszystkim łatwość, z jaką tą drogą nabywa się sprzęt. Zpracowany lekarz czy przedsiębiorca z branży medycznej decydujący się na leasing nie musi się zmagać z uciążliwą biurokracją.**

Na hasło „dokumenty” lekarze dostają zazwyczaj gęziej skórki. Dlatego większość leasingodawców stara się ich traktować ulgowo i stosuje tzw. uproszczoną procedurę.

### Ułatwienia dla lekarzy

Aby w ciągu maksymalnie trzech dni sfinalizować umowę leasingową, wystarczy złożyć wniosek i przedstawić wpis do rejestru praktyk lekarskich, prawo wykonywania zawodu oraz dokumenty rejestrowe firmy. „Żadnych dokumentów finansowych” – podkreśla Monika Obiała z BZ WBK Finance & Leasing.

Potrzebne dokumenty można przesłać drogą elektroniczną. Firma leasingowa kontaktuje się także z dostawcą wybranym przez klienta. Niektóre firmy mają własną listę dostawców, do których

## Tam może być taniej

**Instytucje leasingowe współpracujące z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju:**

- Bankowy Fundusz Leasingowy, Łódź, [www.bankowyleasing.pl](http://www.bankowyleasing.pl)
- BZ WBK Finance&Leasing, Poznań, [www.leasing24.pl](http://www.leasing24.pl)
- Deutsche Leasing Poland, Warszawa, [www.dlp.pl](http://www.dlp.pl)
- Europejski Fundusz Leasingowy, Wrocław, [www.efl.pl](http://www.efl.pl)
- Raiffeisen-Leasing Polska, Warszawa, [www.rl.com.pl](http://www.rl.com.pl)
- SG Equipment Leasing Polska, Warszawa, [www.sgef.pl](http://www.sgef.pl)

musi się ograniczyć leasingobiorca, choć zazwyczaj wybór pozostawia się klientowi. Trzeba jednak pamiętać, że w niektórych firmach uproszczona procedura obowiązuje tylko do pewnej wartości leasingowanego sprzętu. Klienci, którzy chcą nabyć w firmie VB Leasing (od sześciu lat na polskim rynku) aparaturę o wartości większej niż 200 tys. zł, muszą już skorzystać z pełnej procedury. Firma bada wtedy zdolność kredytową klientów. Potrzebne są także dodatkowe dokumenty, m.in. opinia banku.

### Leasing w detalach

Oferta firm leasingowych jest obecnie bardzo duża. „Lekarze kupują ten produkt, obserwują wyraźny wzrost liczby klientów” – uważa M. Obiała.

Wybierając leasingodawcę, klienci powinni zwrócić uwagę na wysokość opłaty początkowej. W BZ WBK Finance & Leasing typowa opłata wyjściowa wynosi 10 proc., podczas gdy na przykład w Bankowym Funduszu Leasingowym 20 proc. Różnią się także raty leasingowe, które można często negocjować indywidualnie. W umowie precyzuje się również warunki wykupu sprzętu na własność. W VB Leasing, klient, który leasinguje sprzęt o wartości np. 100 tys. zł przez dwa lata, w sumie za przeniesienie własności zapłaci 109 proc. ceny wyjściowej przedmiotu umowy. Według M. Obiałej z BZ WBK, w przypadku leasingu finansowego sprzęt można już wykupić po roku za 3 proc. wartości aktualnego zadłużenia, nie mniej jednak niż za 200 zł.

Jakub Wasiak, menedżer w Bankowym Funduszu Leasingowym, zwraca także uwagę na to, że bardziej opłaca się nabyć w leasingu nowy sprzęt. W przypadku starego sprzętu potrzebne są dodatkowe formalności, choćby ocena biegłego rzeczoznawcy. „Poza tym raty leasingowe są wtedy wyższe, bo ryzyko transakcji dla nas wzrasta” – dodaje J. Wasiak.

Dariusz Poniąkowski, dyrektor oddziału VB Leasing w Warszawie, podobnie jak inni handlowcy, najwięcej umów leasingowych

podpisuje z prywatnymi przedsiębiorcami z sektora ochrony zdrowia. „To 90 proc. transakcji, chociaż zdarzają się także umowy z publicznymi szpitalami” – twierdzi D. Poniąkowski.

Szybki sondaż przeprowadzony wśród dyrektorów publicznych placówek potwierdził opinię specjalistów od leasingu. „Nie pożyczamy w ten sposób sprzętu. Kupujemy sprzęt na raty, na własność – tłumaczy Przemysław Wojtys, dyrektor szpitala w Dębicy. – Czasem wypożyczam aparaturę, np. sprzęt analityczny, który bardzo szybko się starzeje. Kupuję wtedy tylko odczynniki”. Wojciech Szafranski, dyrektor szpitala w Bochni, uważa, że leasing jest po prostu ciągle zbyt drogi. Z kolei leasingodawcy uważają, że wiele publicznych szpitali chciałoby nabywać sprzęt medyczny w leasingu, ale ich słaba kondycja finansowa powoduje, że nikt nie podpisze z nimi umowy.

### Pomoc europejska

Publiczne placówki są w gorszej sytuacji w porównaniu z prywatnymi przedsiębiorcami także z innego powodu. Wybrane firmy leasingowe, dzięki liniom kredytowym z Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) oraz Unii Europejskiej (program PHARE), od kilku lat dysponują dodatkowymi środkami na popularyzację leasingu wśród małych i średnich przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej. W niektórych firmach leasingowych dofinansowanie umów z małymi i średnimi przedsiębiorstwami sięga nawet 50 proc. wartości sprzętu. Przedsiębiorstwa ubiegające się o dofinansowanie muszą oczywiście spełniać określone warunki. Mogą zatrudniać nie więcej niż 100 osób na etatach, choć możliwe są niewielkie wyjątki od tej reguły, ich roczne