

# Leasing bez recepty

Marta Wachowska-Kotodziej

Niezbędnym elementem rozwoju firm są nakłady inwestycyjne. Dotyczy to także inwestycji w sektorze medycznym. Jednym z dostępnych źródeł finansowania m.in. sprzętu medycznego, samochodów osobowych, sprzętu biurowego czy IT jest leasing.

Skuteczna diagnoza wymaga sprawnych narzędzi. Wysokie wymagania klientów i konieczność sprostania powszechnie obowiązującym standardom powodują, że lekarze coraz częściej decydują się na nowe, zwykle bardzo kosztowne inwestycje. Jednak korzyści z nowoczesnego sprzętu są oczywiste. Zapewniają bezpieczeństwo oraz komfort pracy i najczęściej są szybko zwracającą się inwestycją. Jak jednak znaleźć gotówkę na zakup urządzenia wartości średniej klasy samochodu? Z tym pytaniem boryka się wielu praktykujących lekarzy, nie tylko tych, którzy dopiero rozpoczynają praktykę lekarską, ale także tych z długoletnim stażem. Jednym z coraz popularniejszych sposobów pozyskania środków inwestycyjnych jest leasing.

Leasing jest rodzajem umowy, na podstawie której wyspecjalizowana w usługach finansowych firma, w porozumieniu z dostawcą, dostarcza innej firmie dowolny środek trwały, potrzebny do prowadzenia działalności gospodarczej. Należy przy tym pamiętać, że leasing ma po trosze charakter pożyczki (kredytu), po trosze wynajmu. W praktyce oznacza to, że właścicielem sprzętu w trakcie trwania umowy jest firma leasingowa, natomiast leasingobiorca po zapłaceniu ostatniej raty leasingowej ma zagwarantowaną możliwość wykupu danego urządzenia.

Częstym przedmiotem leasingu jest wyposażenie gabinetów dentystycznych i okulistycznych oraz ultrasonografy. Jednak poprzez leasing sfinansować można także zakup, m.in. rentgenów, mammografów, tomografów, spirometrów, urządzeń protezycznych, aparatów pomiarowych, urządzeń diagnostycznych, sprzętu okulistycznego czy optycznego, wyposażenia gabinetów ginekologicznych i wielu innych.

Leasing jest korzystny dla lekarzy, jeśli uwzględni się aspekt podatkowy. Trzeba jednak pamiętać, że w zależności od formy prowadzenia działalności gospodarczej i rozliczania podatku VAT korzystne są różne warianty leasingu. Dla lekarzy, którzy nie są płatnikami podatku VAT 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 z 7-proc. podatkiem VAT płatnym z góry. Podatek ten stanowi koszt uzyskania przychodu.



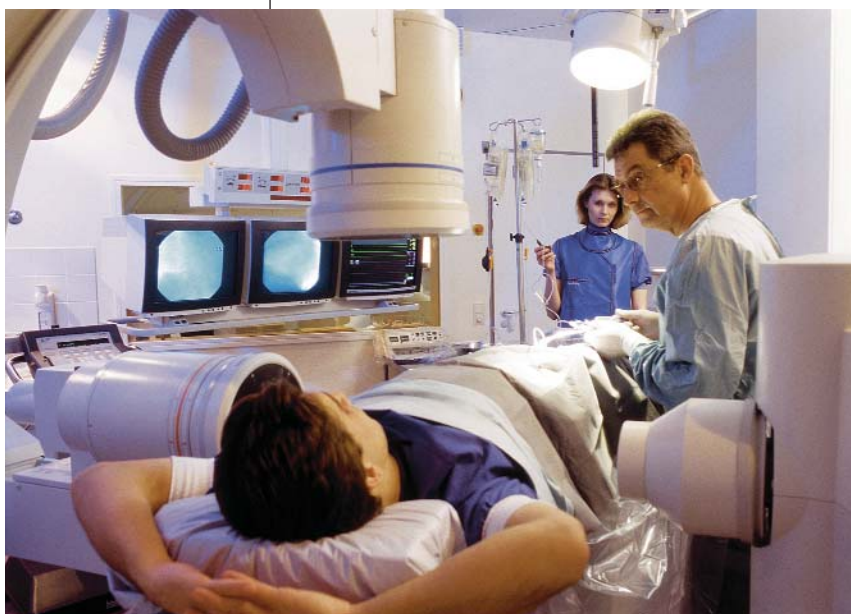


foto. (3x) Archiwum

” Lekarze należą do grona bardzo dobrych klientów, dlatego procedury podpisania umowy i warunki leasingu są dla tej grupy szczególnie korzystne ”

VB LEASING oferta jest skonstruowana tak, że w celu pozyskania finansowania na sprzęt do 200 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 sprzętu, minie nie więcej niż 7 dni. W tym samym czasie można uzyskać decyzję o przyznaniu finansowania na kwotę wyższą. W tym wypadku lekarz zostanie poproszony o przedstawienie dodatkowych dokumentów finansowych, takich jak deklaracja podatku dochodowego, w którym będzie ujęty dotychczas wykazany przychód i dochód. Lekarzom rozpoczynającym własną praktykę firma proponuje leasing urządzeń medycznych już od chwili otwarcia gabinetu, jednak pod warunkiem zarejestrowania działalności gospodarczej.

Dzięki ścisłej kooperacji z dostawcami sprzętu medycznego, firma leasingowa może zaoferować wypracowaną wspólnie ofertę, uwzględniającą rabaty czy różnego rodzaju promocje korzystne dla klientów.

Podsumowując, warto podać jeszcze kilka wskazówek istotnych przy wyborze firmy leasingowej. Na pewno należy wybrać przedsiębiorstwo o dobrej kondycji finansowej, z silnym zapleczem kapitałowym. Gwarantuje to nie tylko bezpieczeństwo transakcji, ale także daje pewność korzystnych warunków (zwłaszcza finansowych) oraz jasno określone i przyjazne standardy współpracy z klientem.

*Autorka jest kierownikiem  
Działu Technologii VB LEASING*

Natomiast w przypadku lekarzy, którzy są płatnikami podatku VAT forma leasingu operacyjnego ze stawką VAT 22 proc. jest bardzo atrakcyjna. Przez cały okres trwania umowy leasingu właściciel gabinetu może obniżyć należny podatek, ponieważ całość płaconych przez niego rat stanowi koszt uzyskania przychodu.

Firmy leasingowe przekonały się, że lekarze należą do grona bardzo dobrych klientów, dlatego procedury podpisania umowy i warunki leasingu są dla tej grupy szczególnie korzystne. Dla przykładu, w przypadku