Jak zdobyć pieniądze w dobie kryzysu?

Zadłużenie polskiej służby zdrowia przekracza 14 mld zł. Odsetki karne i koszty komornicze pochłaniają rocznie 1/4 tej kwoty. Czy szpitale i prywatne praktyki lekarskie stać w tej sytuacji na zakup nowoczesnego sprzętu? Okazuje się, że tak!

fot. Images.com/Corbis

Polska służba zdrowia sięgnęła finansowego dna. Z 14 mld zł zadłużenia, ponad 4 mld to zobowiązania wymagalne. Wycena aparatury medycznej i leków, zgodnie z którą Narodowy Fundusz Zdrowia wypłaca pieniądze podmiotom służby zdrowia, są dużo niższe niż ceny rynkowe, za które dokonują one zakupów. Mimo tego w modernizowanych placówkach wciąż pojawia się nowy sprzęt. Skąd są na to pieniądze?

Przeciwwaga dla systemu

Z pomocą przychodzą prywatne firmy, oferujące produkty finansowe skrojone na potrzeby służby zdrowia. Stanowią naturalną przeciwwagę dla systemu opieki zdrowotnej, który finansowo i organizacyjnie kuleje, czy wręcz wegetuje. Anna Knysok, pełnomocnik rządu Jerzego Buzka ds. wprowadzenia powszech-

nego ubezpieczenia społecznego, z okazji 15-lecia powstania kas chorych tak na początku tego roku w Poznaniu oceniła kondycję systemu zdrowia: – *Jest nijako. Nie ma całościowej wizji rozwoju systemu. Nie wiemy, co tak naprawę ma się stać. Proponowane są jedynie pewne, cząstkowe rozwiązania, z których część jest wprowadzana, a część nie. System wegetuje, biurokratyzuje się w sposób nieprawdopodobny. Pracę dezorganizują stosy dokumentów, formalności, sprawozdań z działalności szpitali i oferowanych świadczeń. Biurokratyzacja rozrasta się w sposób odczuwalny dla świadczeniodawców. Dyrekcje placówek medycznych nie mają wyboru – jeżeli nie podporządkują się tym wymaganiom, nie dostaną pieniędzy. Niestety, system w obecnym kształcie będzie trwał, dopóki nie pojawi się rząd, który odważy się zrobić następny krok.*

W takich realiach polskie placówki służby zdrowia mają dwie możliwości: albo będą się dalej zadłużać, albo na własną rękę poszukają rozwiązań rynkowych. Jednym z nich jest leasing. Korzystając z niego, można w prosty sposób sfinansować zakup sprzętu medycznego, pełnego wyposażenia gabinetu lekarskiego czy samochodu.

Leasing idealny dla lekarzy

W ramach leasingu leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do korzystania z określonego dobra na pewien uzgodniony w umowie okres, w zamian za ustalone raty. W przypadku, gdy lekarz czy placówka służby zdrowia nie dysponują nadmiarem wolnych środków, które mogą być przeznaczone na zakupy inwestycyjne za gotówkę, to czasami jest to jedyna możliwość sięgnięcia po nowe, 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 uwalnia kapitał na nowe inwestycje lub działalność operacyjną. Umożliwia też oszczędności wynikające ze zmniejszenia 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.

Grupą szczególnego zainteresowania firm leasingowych są lekarze, którzy cieszą się wśród leasingodawców opinią bardzo dobrych i solidnych klientów.

– *Finansowanie sprzętu medycznego poprzez leasing jest bardzo dobrym rozwiązaniem, szczególnie dla lekarzy, którzy stosunkowo krótko są obecni na rynku, a jednocześnie w szybki i prosty sposób chcą zainwestować w modernizację gabinetu lub też stać się posiadaczami nowego sprzętu biurowego, IT czy pojazdów, ale nie chcą ponosić wysokich kosztów zakupu* – podkreśla Magdalena Potysz-Drab, z-ca dyrektora Departamentu Technologii i Klientów Kluczowych.

Leasing jest bardzo dobrą alternatywą dla kredytu, gdyż wymogi formalne zawarcia umowy leasingu w porównaniu z procedurą przyznawania kredytów przez banki są dużo mniejsze. Często firmy leasingowe przyznają finansowanie klientom, którzy z punktu widzenia banków prowadzą działalność zbyt krótko, aby ubiegać się o kredyt. Dzieje się tak m.in. dlatego, że polityka ryzyka firm leasingowych uwzględnia również finansowany przedmiot.

> „W porównaniu z kredytem bankowym wymogi ekonomiczne i formalne przy leasingu są łagodniejsze, a procedury – prostsze i szybsze. Leasing uwalnia kapitał na nowe inwestycje lub działalność operacyjną”

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

– *Przy pomocy leasingu można sfinansować zakup praktycznie każdego z wymienionych urządzeń – dotyczy to przedmiotów zarówno nowych, jak i używanych* – mówi Magdalena Potysz-Drab. – *Na prostotę i szybkość transakcji realizowanych przez VB LEASING ma wpływ uproszczona procedura przyznawania finansowania klientom z branży medycznej. W ramach tej procedury w czasie nie dłuższym niż 3 dni robocze klient otrzymuje decyzję kredytową. Najczęściej jednak umowa podpisywana jest w dniu złożenia przez klienta wniosku lub zaraz następnego dnia. Ponadto umowa leasingu może zostać podpisana w oddziale znajdującym się najbliżej siedziby klienta.*

Zazwyczaj od klientów branży medycznej nie wymaga się dokumentowania uzyskiwanych dochodów. Do zawarcia transakcji potrzebne są jedynie podstawowe dokumenty potwierdzające, że dana firma czy

fot. iStockphoto

> Co więc zrobić, jeżeli placówka jest zadłużona, a leasing nie wchodzi w rachubę? Warto zgłosić się do firm, które od lat pomagają restrukturyzować zadłużenia podmiotów służby zdrowia, stosując często nowatorskie metody finansowe

osoba ma zarejestrowaną działalność (praktykę lekarską), dokumenty potwierdzające prawo do wykonywania danego rodzaju działalności oraz dowody tożsamości od osób podpisujących umowę.

W VB LEASING o możliwości zawarcia umowy leasingu w procedurze uproszczonej decyduje także wartość ofertowa przedmiotu. – *Standardowo stosowana jest w odniesieniu do przedmiotów o wartości do 300 tys. zł* – podkreśla Magdalena Potysz-Drab. – *Jeżeli jednak klient zdecyduje się na zakup sprzętu od dostawców od wielu lat współpracujących z VB LEASING, a dodatkowo wpłaci pewną opłatę wstępną, to w zależności od jej wysokości, jesteśmy w stanie sfinansować w ramach uproszczonej procedury sprzęt o wartości netto nawet do ponad 500 tys. zł. Są jednak i takie sytuacje, kiedy udzielamy leasingu bez uiszczenia przez klienta jakiejkolwiek opłaty wstępnej.*

Wspólnym mianownikiem wszystkich ofert skierowanych do lekarzy jest szybki proces podejmowania decyzji i finalizowania transakcji. Od momentu złożenia dokumentów do dostawy zamówionego sprzętu mija zwykle nie więcej niż tydzień.

Oddłużyć czy upaść?

Niestety, mimo że wiele publicznych szpitali chce nabywać sprzęt medyczny w leasingu, to jednak ich zła kondycja finansowa powoduje, że stoją na straconej pozycji. Firmy leasingowe podpisują bowiem umowy głównie z bardziej wiarygodnym sektorem niepublicznym (ponad 90 proc. wszystkich umów na polskim rynku).

Co więc zrobić, jeżeli placówka jest zadłużona, a leasing nie wchodzi w rachubę? Warto zgłosić się do firm, które od lat pomagają restrukturyzować zadłużenia podmiotów służby zdrowia, stosując często nowatorskie metody finansowe. Przykładem takiej firmy jest lubiński Electus, który w ramach restrukturyzacji zadłużenia oferuje: finansowanie zobowiązań wymagalnych, pracowniczych i publicznoprawnych, faktoring dla szpitali, pożyczki oraz pomoc w wykorzystaniu funduszy unijnych.

Finansowanie zobowiązań wymagalnych zakłada ich spłatę nawet przez 10 lat, z 2-letnią karencją. Umożliwia to wywiązanie się ze zobowiązań bez negatywnego wpływu na bieżącą działalność i gospodarkę finansową ZOZ-ów. Pozwala także na zatrzymanie nakręcającej się spirali zadłużeniowej i uniknięcie ryzyka niespodziewanych zajęć komorniczych i egzekucji. Ciężar prowadzenia rozmów z wierzycielami przeniesiony jest na specjalistów firmy Electus, która przejmuje wszystkie zobowiązania. Umożliwia to kontynuowanie współpracy z dotychczasowymi dostawcami towarów i usług.

Ciekawym rozwiązaniem oferowanym przez Electus jest także finansowanie zobowiązań publicznoprawnych wobec podmiotów, takich jak Zakład Ubezpieczeń Społecznych, czy urząd skarbowy. Efektem zastosowania tego narzędzia finansowego jest sprawne uregulowanie najważniejszych zobowiązań wobec Skarbu Państwa, rozłożenie spłaty zobowiązań na wybraną przez placówkę liczbę rat oraz uniknięcie kosztów postępowań sądowych i egzekucji komorniczych.

– *Niestety, nawet dobre zarządzanie nie uchroniło naszego szpitala przed trudną sytuacją finansową. Dostawcy zniecierpliwieni brakiem płatności rozpoczęli sprzedaż swoich należności* – mówi dyrektor Janusz Adamkiewicz z Wojewódzkiego Szpitala Zespolonego w Częstochowie. – *Firma Electus ze zrozumieniem podeszła do naszej sytuacji, poprzez rozłożenie spłaty naszych zobowiązań w czasie, co nie spowodowało zaburzenia płynności finansowej naszej jednostki. Koszty realizowanych porozumień były częstokroć niższe niż ustawowy poziom oprocentowania bieżącego* – dodał.

Electus pomaga podmiotom służby zdrowia także w zarządzaniu wierzytelnościami. Eksperci lubińskiej firmy pomagają szpitalom w sprzedaży wierzytelności, w tym należności uchodzących na rynku za mało atrakcyjne z uwagi na złą kondycję finansową dłużnika. Firma oferuje też *Rating publicznych placówek służby zdrowia i jednostek budżetowych Skarbu Państwa*, dzięki któremu zarządzający placówkami służbą zdrowia mogą przeanalizować kondycję finansową i możliwości płatnicze odbiorców i na podstawie tego podejmować decyzje o korzystnej współpracy.

Adam Majewski