

# ЛИЗИНГ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ – ПЛАТИ МЕНЬШЕ, ПОЛУЧАЙ БОЛЬШЕ



**Н**а сегодняшний день мы все уже смирились с тем, что медицинское обслуживание из абсолютно бесплатной услуги постепенно преобразуется в дорогостоящий сервис, позволить себе который, могут, увы, не многие. Еще совсем недавно никто в нашей стране не мог и представить, что жизненно важная и безусловно, необходимая каждому помощь станет недоступна большинству населения. Внедрение этих тревожных преобразований продолжает набирать ход и это уже нельзя игнорировать. Взгляните например на стоматологию. Кто из вас последний раз лечил зубы в государственной поликлинике? Думаю очень немногие. Вот так. Хорошие зубы превратились в роскошь, за которую платить способны далеко не все.

Мы понимаем, что наша жизнь меняется и новые порядки заменяют привычные, в эпоху заявленной государством модернизации. Но глубоко в душе я и мои коллеги, не согласны с таким порядком вещей. Руководствуясь своими внутренними принципами, мы не сидим сложа руки и прилагаем максимальные усилия, для того, чтобы и в это новое время, в новую экономическую эпоху сохранять доступность качественного медицинского обслуживания для большинства населения.

Как мы все знаем из школьного курса экономики, стоимость медицинских услуг, как и товар в любом другом бизнесе, включает в себя все расходы (стоимость медицинского оборудования, зарплаты врачам, содержания помещения, содержание транспорта и т.д.), а также прибыль. Самой значительной статьёй расходов больницы несомненно является медицинское оборудование. Не для кого не секрет, что стоимость аппаратов для компьютерной или магнитно-резонансной томографии обходятся клиникам в миллионы долларов и это еще не самое дорогое оборудование, используемое в современных лечебных учреждениях. И все эти заоблачные расходы перекладываются на наши с вами плечи и компенсируются из нашего кармана. Мы работаем для того, чтобы ситуация менялась в сторону удешевления стоимости медицинских услуг из-за сокращения расходов на приобретение специализированных аппаратов. Возможность значительно сократить издержки клиники позволяет лизинг медицинского оборудования.

Наша компания занимается лизингом медицинского оборудования. Лизинг позволяет лечебным учреждениям использовать оборудование внося всего 30% от

его стоимости и в течении нескольких лет выплачивать оставшуюся часть. Это только одно, но далеко не единственное преимущество использования относительно новой финансовой возможности. Лизинг позволяет обновить линейку медицинского оборудования лечебного учреждения без увеличения расходной части бюджета. При грамотном финансовом планировании, приобретение оборудования в лизинг позволяет обойтись без дополнительного финансирования, так-как после того, как выплачен первоначальный взнос (субсидии на его возмещения можно получить из муниципального бюджета), организация получает оборудование и может начинать им пользоваться. Предоставление услуг с помощью нового оборудования приносит прибыль, из которой и обеспечиваются дальнейшие платежи нашей компании.



Все преимущества использования лизинга медицинского оборудования для частной медицинской клиники:

- лизинговые платежи, вносимые лизингополучателем (клиникой), учитываются у него в себестоимости, то есть средства на их уплату формируются до образования облагаемой налогом прибыли;

- наша лизинговая компания имеет льготы по налогу на добавленную стоимость, в связи с чем сумма затрат лизингополучателя будет меньше на 18%;

- лизинг не увеличивает долг в балансе лизингополучателя и не затрагивает соотношений собственных и заемных средств, то есть возможности лизингополучателя по получению дополнительных займов не снижаются;

- учет и амортизация лизингового имущества производится на балансе лизингодателя (Наша компания);

- аренда обеспечивает финансирование лизингополучателя в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах. Лизинговое соглашение может быть разработано с

учетом специфических особенностей арендаторов;

- многие лизингополучатели имеют долгосрочные финансовые планы, поэтому их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Лизинг позволяет преодолеть такие ограничения и тем самым способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании; при лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;

- лизинг повышает гибкость лизингополучателя в принятии решений. В то время как при покупке существует только альтернатива «не покупать», при лизинге арендатор имеет более широкий выбор. Из лизинговых контрактов с различными условиями арендатор может выбрать тот, который наиболее точно отвечает его потребностям и возможностям;

- ввиду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, лизингополучатель имеет больше возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от медицинских услуг, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем это имеет место при покупке оборудования;

- ввиду того, что частью обеспечения возвратности инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, проще получить контракт по лизингу, чем альтернативную ему ссуду на приобретение тех же активов;

- при использовании лизинга лизингополучатель может использовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы арендатор может использовать на другие цели;

- так как лизинг служит средством реализации и стимулом для дополнительного расширения производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

Как вы уже поняли, лизинг позволяет бизнесменам открывать новые клиники, расширять действующие и снижать цены на свои услуги, расширяя свою клиентскую базу и, тем самым, повышать доступность своих услуг для все больших социальных групп.

Поэтому, знание руководителей лечебных учреждений о всех возможностях лизинга, залог обеспечения медицинскими услугами большинства населения России.

**Никита Корс, ООО «Медэк Старз»**