



Nowoczesny gabinet weterynaryjny wyróżnia się przede wszystkim wyposażeniem w innowacyjny sprzęt, który systematycznie wymienia. Finansowanie środków trwałych w branży dotyczy przede wszystkim specjalistycznego sprzętu (przenośne i stacjonarne aparaty USG oraz rentgeny), a także środków

potrzebnych do prowadzenia placówki medycznej, czyli komputerów oraz samochodów. Instytucje finansowe mają w swej ofercie różne produkty, ułatwiające ich zakup, np. pożyczkę i leasing.

LEASING...

W przypadku weterynarzy najczęściej wybieraną formą finansowania jest leasing operacyjny lub pożyczka. Dla lekarzy weterynarii, mogących odliczać podatek VAT, dobrą formą finansowania jest leasing operacyjny objęty 23- proc. stawką VAT, w którym wszystkie opłaty leasingowe stanowią koszt uzyskania przychodu. Daje to możliwość obniżenia podstawy opodatkowania o opłatę wstępną, comiesięczne raty leasingowe oraz koszty użytkowania sprzętu. Leasing stanowi doskonałą alternatywę dla tradycyjnego kredytu bankowego.

...A MOŻE POŻYCZKA

Drugą równie popularną formą finansowania jest pożyczka. Jej konstrukcja powoduje, że po zawarciu umowy weterynarz automatycznie staje się właścicielem sprzętu i od razu może go amortyzować. Pożyczka jest atrakcyjna również z tego względu, że daje możliwość połączenia w dogodny sposób inwestycji z dotacją. W przypadku pożyczki na urządzenia medyczne są firmy, które finansują do 100% wartości zakupionego przedmiotu, a okres finansowania może wynieść aż do 72 miesięcy.

KTÓRĄ OFERTĘ WYBRAĆ?

Na rynku dostępnych jest bardzo wiele ofert, dlatego przed podjęciem decyzji o rodzaju finansowania należy zwrócić uwagę na jej kluczowe elementy. W przypadku wyboru formy

finansowania, w której nie ma potrzeby zamrażania własnego kapitału, zakupiony sprzęt niejako sam zarabia na spłacanie rat. Istotnym czynnikiem jest również okres finansowania, który powinien być dostosowany do planów inwestycyjnych, związanych m.in. z wymianą sprzętu na nowszy. Kolejnym elementem, który może zdecydować o wyborze oferty, jest czas funkcjonowania praktyki lekarskiej. Niektóre instytucje umożliwiają sfinansowanie sprzętu takim podmiotom, które dopiero rozpoczęły działalność. Tacy klienci mogą liczyć na finansowanie z zerowym wkładem własnym.

Przy wyborze firmy warto również zwrócić uwagę na dostępność jej usług oraz niezbędne formalności. Niektóre z instytucji finansowych, oprócz sieci oddziałów, mają mobilną sieć doradców. Osoby te pełnią podwójną rolę: nie tylko oferują finansowanie, ale również pomagają klientowi w wyborze najkorzystniejszej opcji finansowania i dostawcy sprzętu. Mobilni doradcy dojeżdżają do klientów na terenie całej Polski. Warto wybrać taką ofertę, która ma jasne zapisy w umowach, a warunki współpracy są przedstawione przed jej podpisaniem. Niektóre z instytucji przypominają klientowi o tym, że należy odnowić ubezpieczenie, które niedługo wygaśnie, a co więcej przedstawiają ofertę na pakiety ubezpieczeniowe w specjalnie wynegocjowanych, korzystnych cenach. Na rynku dostępne są m.in. takie ubezpieczenia, które chronią przed stratą finansową w przypadku kradzieży lub zniszczenia urządzenia czy zapewniają spłatę w wypadku nieprzewidzianych wydarzeń. Firmy finansowe coraz częściej podejmują współpracę z największymi dostawcami sprzętu weterynaryjnego. Dzięki temu klient otrzymuje ofertę dostosowaną do potrzeb, dodatkowe rabaty, ale co ważniejsze ma gwarancję, że dany producent sprzętu jest firmą, której można zaufać.

DODATKOWE KORZYŚCI DLA WETERYNARZY

Uproszczone procedury pozwalają na uzyskanie finansowania przy mniejszych wymogach formalnych niż w procedurze standardowej. Każda z firm sama określa zakres niezbędnych dokumentów. Na rynku są takie instytucje, w których można uzyskać finansowanie jedynie na podstawie dokumentów rejestrowych związanych z prowadzeniem praktyki weterynaryjnej oraz kilku niezbędnych informacji o prowadzonej działalności, bez konieczności okazywania zaświadczeń z urzędu skarbowego czy ZUS-u. Dużą popularnością w branży weterynaryjnej cieszą się produkty dodatkowe, np. ubezpieczenie GAP sprzętu medycznego, które zapewnia ochronę przed stratą finansową spowodowaną utratą wartości w przypadku szkody całkowitej lub kradzieży sprzętu. Ubezpieczenie to gwarantuje również zwrot do 100% wartości sprzętu z dnia jego zakupu przez cały okres trwania umowy. Wśród weterynarzy popularne są także również ubezpieczenia na życie, gdzie w przypadku tymczasowej niezdolności do pracy (do sześciu miesięcy), pobytu w szpitalu czy śmierci korzystającego rata opłacana jest w ramach ubezpieczenia.

Łukasz Kociszewski koordynator sektora medycznego w BZ WBK Leasing

Promowane



- [Gabinet weterynaryjny z pomocnym finansowaniem zewnętrznym](#)



- [Czy leki weterynaryjne podrożeją?](#)



- [Ile kosztuje godzina pracy lekarza weterynarii?](#)



- [Leasing sprzętu weterynaryjnego - wymogi prawne i rynkowe](#)



- [Podstawowe formy zatrudnienia występujące w ramach prowadzonego zakładu leczniczego](#)