



Nowoczesny gabinet weterynaryjny to przede wszystkim jego wyposażenie, a więc innowacyjny sprzęt oraz konieczna i systematyczna wymiana aparatury. Finansowanie środków trwałych w tej branży obejmuje m.in. specjalistyczny sprzęt (przenośne i stacjonarne aparaty USG czy też rentgeny), a także środki potrzebne do prowadzenia placówki medycznej - tj. komputery czy samochody. Instytucje finansowe mają w ofercie różne produkty ułatwiające ich zakup - przykładem są najpopularniejsze, tj. leasing i pożyczka.

Coraz popularniejszy leasing

W przypadku weterynarzy najczęściej wybieraną formą finansowania są leasing operacyjny lub pożyczka. Dla tych, którzy mogą odliczać podatek VAT dobrą formą finansowania jest leasing operacyjny objęty 23% stawką tego podatku, w którym wszystkie opłaty leasingowe stanowią koszt uzyskania przychodu. Daje to możliwość obniżenia podstawy opodatkowania o opłatę wstępną, comiesięczne raty leasingowe i koszty użytkowania sprzętu. Leasing może być alternatywą dla tradycyjnego kredytu bankowego.

Z badania „Leasing Index” przeprowadzonego przez BZ WBK Leasing wynika, że zdecydowana większość średnich przedsiębiorstw (81 proc.) deklaruje, że korzysta lub korzystała w przeszłości z leasingu. Wśród małych firm (do 49 pracowników) z leasingu korzysta lub korzystała ponad co trzecia firma (35 proc.). z badań wynika, że ponad 90 proc. przedsiębiorstw z segmentu MŚP ocenia dobrze lub bardzo dobrze współpracę ze swoim leasingodawcą.

Z czego zatem wynika taki odsetek zainteresowanych leasingiem? Przedstawiciele średnich przedsiębiorstw częściej korzystają z tej formy finansowania dlatego, że mają coraz większą świadomość w zakresie polityki inwestycyjnej, a także prezentują znacznie większe potrzeby zakupowe w określone środki trwałe. Z kolei nie bez znaczenia jest również aktywność małych firm w kontekście finansowania swojej działalności takimi narzędziami finansowymi jak leasing. Prognozy w tym zakresie potwierdzają, że udział tego segmentu biznesu będzie tylko systematycznie rósł, przy jednoczesnym zwiększaniu się poziomu świadomości finansowej i potrzeb inwestycyjnych małych firm. Podsumowując - segment małych i średnich przedsiębiorstw to w dalszym ciągu firmy realizujące swoje inwestycje przede wszystkim dzięki leasingowi, który to w dalszym ciągu stanowi znaczący bo aż 80 proc. rynku leasingu w naszym kraju.



A może inaczej?

Drugą popularną formą finansowania wśród lekarzy weterynarii jest pożyczka. Jej konstrukcja powoduje, że po zawarciu takiej umowy, lekarz automatycznie zostaje 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. Pożyczka na urządzenia medyczne daje możliwość sfinansowania do 100% wartości zakupionego sprzętu, raty można rozłożyć nawet na 72 miesiące, a co istotne raty pożyczki są zwolnione z podatku VAT. Klient może zdecydować się na stałe raty, dzięki czemu zabezpiecza swoje przedsiębiorstwo przed ryzykiem stóp procentowych,

Którą ofertę wybrać?

Przed podjęciem decyzji o wyborze finansowania należy zwrócić uwagę na jej najważniejsze elementy. Przy finansowaniu zewnętrznym, gdy nie ma potrzeby zamrażania własnego

kapitału, zakupiony sprzęt niejako sam zarabia na spłacanie rat. Istotnym czynnikiem przy wyborze jest również okres finansowania, który powinien być dostosowany do planów inwestycyjnych, związanych m.in. z wymianą sprzętu na nowszy w przyszłości. Kolejnym elementem, który może mieć wpływ na wybór oferty jest czas funkcjonowania praktyki lekarskiej. Niektóre instytucje umożliwiają sfinansowanie sprzętu takim podmiotom, które dopiero rozpoczęły działalność. Wtedy klienci mogą liczyć na finansowanie z zerowym wkładem własnym. Przy wyborze firmy warto również zwrócić uwagę na dostępność jej usług, a także ilość niezbędnych formalności. Niektóre z instytucji finansowych, oprócz sieci oddziałów, mają mobilną sieć doradców. Osoby te mają podwójną rolę, ponieważ nie tylko oferują finansowanie, ale również pomagają klientowi w wyborze najbardziej korzystnej opcji finansowania i dostawcy sprzętu. Mobilni doradcy dojadą do klientów na terenie całej Polski. Warto wybierać 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 kilku informacji dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej.

Zainteresowaniem 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 dużą popularnością cieszą się również ubezpieczenia na życie, gdzie w przypadku tymczasowej niezdolności do pracy (do sześciu miesięcy), czy np. pobytu w szpitalu, rata jest opłacana w ramach ubezpieczenia.

A co w nieprzewidzianych sytuacjach?

Przed podpisaniem umowy z firmą finansującą warto nie tylko zapoznać się z warunkami finansowymi transakcji, ale również z postanowieniami umowy oraz stosowanymi przez firmy leasingowe ogólnymi warunkami umowy leasingu (OWUL). To w nich jest informacja jak będą wyglądać rozliczenia z tytułu umowy w praktyce - podstawowe, przewidziane harmonogramem i te, których nie da się zaplanować. OWUL mówi co się stanie np. w przypadku opóźnień w wydaniu przedmiotu przez dostawcę, zmiany stóp procentowych lub wypadku komunikacyjnego. Określa wysokość kar umownych, konsekwencje opóźnień w płaceniu rat, warunki wcześniejszego rozwiązania umowy i jej rozliczenia. Umowa leasingu i OWUL muszą pasować klientowi, dawać komfort używania wybranego środka trwałego, a to z kolei daje firmie finansującej szansę na zawarcie kolejnej umowy i wieloletnią współpracę ze sprawdzonym klientem.

Podsumowując - wybór formy finansowania inwestycji przez lekarzy weterynarii to poważna decyzja, warto zwrócić uwagę nie tylko na cenę, ale także na zapisy umowy. Kalkulacja finansowa umowy jest bardzo ważna, ale w zapisach umowy czy ogólnych warunkach umowy leasingu czy pożyczki powinna znajdować się informacja, jakie będą faktyczne koszty. Przed podjęciem decyzji należy dokładnie zapoznać się ofertami finansowania i zadać sobie kilka pytań: czego dokładnie oczekujemy, jakie są nasze potrzeby i za co jesteśmy w stanie zapłacić.

Kryterium	Kredyt inwestycyjny	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Własność przedmiotu	Przedsiębiorca	Finansujący	Finansujący
Koszty uzyskania przychodów dla korzystającego	Odsetki, amortyzacja, prowizja	Cała opłata leasingowa	Odsetki, amortyzacja
Kto amortyzuje	Przedsiębiorca	Finansujący	Przedsiębiorca
Rozliczenie VAT (dotyczy płatników VAT)	VAT wg stawki obowiązującej dla finansowanego środka trwałego płatny z góry	23% płatny od poszczególnych opłat leasingowych	VAT wg stawki obowiązującej dla finansowanego środka trwałego płatny z góry

Termin płatności podatku VAT	Płatny w momencie zakupu środka trwałego (konieczność finansowania VAT do momentu jego rozliczenia z VAT należnym)	W terminie wymagalności opłat leasingowych	W momencie płatności pierwszej raty leasingowej
-------------------------------------	--	--	---



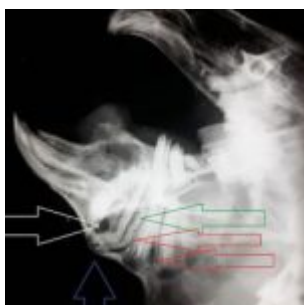
Łukasz Kociszewski

regionalny koordynator rynków i sektorów w BZ WBK Leasing

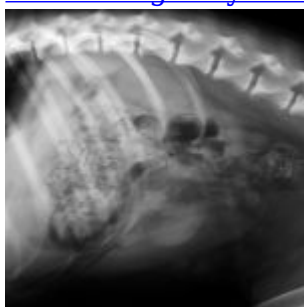
Promowane



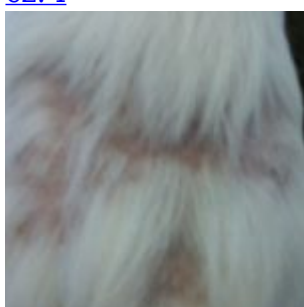
- [Utylizacja odpadów zwierzęcych na miejscu](#)



- [Techniki operacyjne na żuchwie królika w leczeniu schorzeń stomatologicznych - Cz. I](#)



- [Diagnostyka ultrasonograficzna chorób trzustki u psów i kotów - cz. I](#)



- [Nużyca u psów](#)



- [Ochrona radiologiczna w gabinecie weterynaryjnym - kilka słów o](#)

[projektach osłon](#)