

МЕДПОМОЩЬ НЕ ТОРОПИТСЯ

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ НЕ ЗАНИМАТЬСЯ ЛИЗИНГОМ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ОСТАВЛЯЯ ЭТО УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ КОМПАНИЯМ, ДОБИВШИМСЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ОТ ГОСУДАРСТВА. ИМЕННО НЕРАЗВИТОСТЬ ЭТОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ДАЕТ ОСНОВАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И РОССИЙСКИМ СПЕЦИАЛИСТАМ ВИДЕТЬ В НЕМ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ.

МАРИЯ КАРНАУХ

ТОРМОЗА Директор по корпоративным коммуникациям Philips в России и СНГ Руслан Ноздряков рассказывает, что мешает сегодня развитию направления лизинга медицинского оборудования в России: «Проблема заключается в том, что хотя медицинское оборудование не облагается налогом на добавленную стоимость (НДС), тем не менее, согласно законодательству, НДС взимается с любой лизинговой операции». Налоговое послабление для медицинской техники связано с тем, поясняют в компании «Балтийский лизинг», что средства на закупку этого вида оборудования, как правило, выделяет государство.

На данный момент в Москве работает несколько специализированных компаний, предоставляющих в финансовую аренду медицинское оборудование и пользующихся налоговыми льготами. Остальные — универсальные лизинговые компании, в распоряжении которых «универсальные» условия ведения бизнеса без каких бы то ни было послаблений, — могут предложить своим клиентам медицинскую технику только в комплекте с НДС, как и при лизинге любого другого оборудования. В результате конечная цена для клиник, больниц, институтов и других учреждений при финансовой аренде возрастает на 18%, что в контексте общей стоимости современного медицинского оборудования, исчисляемой не одной сотней долларов, может обернуться довольно внушительной суммой. «Если клиент понимает, что сумма увеличится на размер НДС, и согласен на это, то сделка заключается», — рассказывают в «Балтийском лизинге». В связи с описанной выше особенностью российского рынка можно говорить скорее не о лизинге медицинского оборудования как таковом, а об услуге, которую можно назвать «продажа в рассрочку с переходом права собственности», подчеркивает представитель Philips.

Ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Роман Романовский подчеркивает специфичность данного предмета лизинга, вследствие чего для этого вида финансовой аренды характерна ограниченная ликвидность, а самим лизинговым компаниям стоит быть готовыми к повышенным рискам. Кроме того, лизингодателям придется обзавестись специалистами, компетентными в вопросах медицинского оборудования. «По этим причинам сегмент никогда не был массовым и число работающих на нем компаний весьма ограничено», — констатирует Роман Романовский.

Эту информацию подтверждают и сами участники рынка. Как показало проведенное нами исследование, решившихся осваивать такой узкоспецифический сегмент рынка при не менее специфических финансовых условиях крайне мало. В портфелях большинства компаний, опрошенных нами, не оказалось услуги лизинга медицинского оборудования. Например, в Объединенной лизинговой компании» заявили, что не предоставляют этот вид продукции в финансовую аренду из-за сложностей с возвратом НДС. В «Лизинвесте» отсутствие такой услуги объяснили ее не востребованностью у клиентов. Не предоставляет медицинское оборудование своим клиентам и «Дельтализинг». Как сказано на сайте компании, основные тре-

бования к предлагаемым продуктам — стоимость не ниже \$20 тыс., ликвидность, износоустойчивость; всем этим критериям медицинская техника, с точки зрения «Дельтализинга», не отвечает.

«Фактически это означает, что лизинговая компания не купит за полмиллиона долларов специфическое медицинское оборудование, которое будет использовать единственная клиника в России», — подчеркивается в сообщении. Лизингодатель предпочтет оборудование, более востребованное бизнесом, которое в случае дефолта сделки можно легко реализовать, например деревообрабатывающий станок стоимостью \$20 тыс.

Среди тех, кто все-таки рискнул освоить сегмент лизинга медицинского оборудования, сегодня, по оценке «Эксперт РА», лидирующие позиции занимают «Лизинг-медицина», «Бизнес Альянс», «Центр-Капитал», «РЕСО-Лизинг» и «Газтехлизинг».

Среди всех перечисленных компаний, в портфеле которых лизинговые услуги на разные виды продукции, «Лизинг-медицина» является единственным предприятием, специализирующимся только на медицинском оборудовании. Неудивительно, что основной упор компания делает на уровень подготовки сотрудников. В компании считают, что ее задача — стимулировать лечебные учреждения к своевременному обновлению оборудования и технологий, а в более широком плане — способствовать развитию здравоохранения. Поэтому потенциальным клиентам предлагаются не только отдельные виды оборудования, но и различные комплексы медицинской техники. Кроме того, компания готова помочь свои клиентам с оформлением необходимых документов для таможни, а также организовать доставку приобретенного оборудования.

На этом фоне предложения универсальных лизинговых компаний выглядят значительно скромнее. «РЕСО-

Лизинг» не предлагает отдельной программы для медицинского оборудования: на сайте компании представлено несколько вариантов финансовой аренды для всех продуктов, предоставляемых в лизинг. Например, план «Персональный» предусматривает срок от 13 до 48 месяцев, первоначальный взнос от 10 до 49%, график выплат по согласованию с ИП или юридическим лицом.

Вариант «Эконом» — уже 13–36 месяцев, график выплат — ежемесячные, классические убывающие, первый взнос от 20 до 49%.

В универсальных лизинговых компаниях, решившихся на освоение узкоспецифического сегмента финансовой аренды медицинского оборудования, понимают, что дело не столько в прибыльности, сколько в социальной значимости таких проектов. Финансовая лизинговая компания начала сотрудничество со шведским производителем Elekta с оснащения при НИИ нейрохирургии им. академика Н. Н. Бурденко РАМН первого в России и СНГ центра «Гамма-нож», предлагающего эффективное неинвазивное лечение глубоко расположенных опухолей головного мозга и сосудистых мальформаций при помощи установки Leksell Gamma Knife(R). «Возможно, в экономическом плане это не самая крупная и не самая рентабельная сделка, но ее социальную значимость переоценить невозможно», — признают в компании. Лизингодатель отмечает, что такое дорогостоящее оборудование «не по карману» многим российским медицинским учреждениям и только использование механизма лизинга может позволить им предлагать своим пациентам современную методику лечения.

БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ Участники рынка лизинга не теряют надежды на то, что предстоящие изменения общего механизма финансовой аренды отразятся и на его узкоспецифическом сегменте.

В «Балтийском лизинге» рассчитывают, что принятие федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, федеральный закон „О финансовой аренде (лизинге)“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации», а особенно пункт о включении некоммерческих организаций и физических лиц в список лизингополучателей, существенно изменит правила игры в сегменте финансовой аренды и будет способствовать развитию этого сегмента рынка лизинговых услуг. «Включение некоммерческих организаций и физических лиц в круг лизингополучателей позволит создать новый сектор рынка, что, в свою очередь, создаст предпосылки для ускорения лизинговых отношений в Российской Федерации, а также позволит большему количеству участников оборота пользоваться институтом финансовой аренды», — говорится в законопроекте.

При этом подчеркивается, что предоставление имущества в лизинг для публичных (государственных и муниципальных) нужд может допускаться в соответствии со специальными положениями законодательства.



ИТАР-ТАСС

В РОССИИ МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ БЕРУТ ПОКА РЕДКО, НО ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭТО НЕ ПУГАЕТ— ОНИ ВИДЯТ В НАШЕМ РЫНКЕ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ОСОБЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО У НАС СУЩЕСТВУЕТ НЕ ЛИЗИНГ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ КАК ТАКОВОЙ, А СКОРЕЕ УСЛУГА, КОТОРУЮ МОЖНО НАЗВАТЬ «ПРОДАЖА МЕДОБОРУДОВАНИЯ В РАССРОЧКУ С ПЕРЕХОДОМ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕГО»



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА