

ЛИЗИНГ

Здоровье не купишь, но возможны скидки

конкуренция

Спрос на лизинг медицинского оборудования растет примерно на 30% в год. Не мешает ему даже снижение темпов на лизинговом рынке в целом. «Двигает» этот сектор рынка распространение частной медицины в России, которую, убеждены специалисты, ждет расцвет в ближайшее время. Популярность платных услуг в сфере здравоохранения вырастет из-за сокращения числа государственных медучреждений, организации государственно-частных партнерств в медицине и, главное, появления передовых методов лечения, для которых необходимо новейшее оборудование. Что, в свою очередь, станет стимулом для еще более активного развития рынка лизинга медицинской техники.

Рынок услуг по коммерческой аренде медицинского оборудования появился в России как отдельный сегмент отрасли сравнительно недавно. И хотя, по утверждению экспертов, единичные сделки осуществлялись у нас с начала 2000-х годов, аналитики «признали» этот вид лизинга около шести лет назад. Так, «Эксперт РА» в своих исследованиях начал отдельно выделять лизинг медицинской техники в 2007 году. Среди причин, не позволяющих лизингодателям развивать этот вид услуг как отдельный продукт, — особенности компенсации НДС по сделкам с медицинским оборудованием и относительно низкий уровень его ликвидности, говорит Татьяна Антоненко, менеджер по инвентаризации бизнеса «Сименс Финанс». Речь идет о том, что сделки с медицинским оборудованием не облагаются налогом на добавленную стоимость (НДС): как пояснил эксперт, такое послабление обусловлено тем, что средства на закупку дорогостоящего медицинского оборудования в большинстве своем выделяет государство. Противоречие в том, что, согласно российскому законодательству, НДС взимается с любой лизинговой операции, поэтому лизингополучатель сначала уплачивает НДС, а потом возвращает эту сумму в полном объеме из госбюджета. Для этого необходимо написать заявление в налоговую службу региона.

Что касается относительной неликвидности медицинского оборудования, то под ней эксперты подразумевают, что медицинская техника относится к узкоспецифическим и крайне дорогим продуктам, поэтому в случае расторжения лизингового контракта реализовать ее будет гораздо сложнее, чем, например, коммерческий автотранспорт. Такая ограниченная ликвидность создает повышенные риски для лизинговых компаний, говорят эксперты.

Неудивительно, что такая специфика не позволяет широкому кругу лизингодателей развивать данное направление как отдельный продукт. Сегодня в этом сегменте работают в основном или специализированные лизинговые компании, которых всего

две — «Лизинг-Медицина» и Медицинская лизинговая компания, или участники сегмента, для которых сделки с таким оборудованием — лишь часть лизингового портфеля. Среди них — финансовые организации, поддерживающие продажи отдельной компании-производителя, например «Сименс Финанс». «Наша компания начала развивать данное направление два года назад, после вхождения в состав концерна Siemens AG, сегодня мы достаточно высоко оцениваем потенциал лизинга медицинского оборудования», — говорит представитель компании.

Рынок лизинга медицинского оборудования относительно концентрирован. «На топ-10 компаний сегмента приходится 90% сделок», — говорит Роман Романовский, ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА». Так, в 2012 году сумма новых сделок составила около 1 млрд руб. (аналогичные достижения были зарегистрированы и в 2011 году. В 2008–2010 годах сделок с коммерческой арендой медицинской техники было меньше — примерно на 900 млрд руб. в год). Что касается распределения 1 млрд руб. в 2012 году, то, по данным «Эксперт РА», «Газтехлизинг» заключил контрактов на 366,8 млн руб., «ВТБ Лизинг» — на 141,5 млн руб., «Альянс-Лизинг» — на 103,2 млн руб., «ИКБ Лизинг» — на 89,0 млн руб., «Элемент Лизинг» — на 76,2 млн руб., «Райффайзен-Лизинг» — на 38,0 млн руб., «Ураллизинг» — на 36,0 млн руб., «Система Лизинг 24» — на 20,3 млн руб., «Техноспецлизинг» — на 15,6 млн руб., «ЭКСПО-лизинг» — на 14,9 млн руб.

Показателями последних лет сегмент лизинга медицинского оборудования обязан массовому появлению коммерческих лечебных центров. «Главным локомотивом этого рынка выступают частные клиники», — поясняет Анастасия Халилова, заместитель директора управления по работе с крупнейшими клиентами «Сбербанк Лизинг». По словам эксперта, федеральными и муниципальными лечебными учреждениями выделяются значительные сред-



Под неликвидностью медицинского оборудования эксперты подразумевают, что медицинская техника относится к узкоспецифическим и крайне дорогим продуктам, поэтому в случае расторжения лизингового контракта реализовать ее будет гораздо сложнее, чем, например, коммерческий автотранспорт

ства на закупку дорогостоящего высокотехнологичного оборудования в рамках государственных программ из бюджета, что позволяет им не привлекать ни лизинг, ни заемные средства.

Региональные программы модернизации здравоохранения в период с 2011 по 2013 год, национальный проект «Здоровье» позволили оборудовать многие государственные лечебно-профилактические учреждения медицинской техникой и в определенной степени сняли вопрос финансирования», — соглашается Татьяна Антоненко. В то же время частные клиники по-прежнему находятся в самостоятельном поиске различных источников финансирования и чаще обращаются в лизинговые компании, говорит эксперт.

Спрос на коммерческую аренду медицинского оборудования растет соразмерно темпам роста рынка медицинских услуг в целом и составляет 31,1%, — говорит Роман Романовский. Так, «Сименс Финанс» в 2012 году обработала в три раза больше запросов на лизинговое финансирование медицинского оборудования, чем в 2011 году. Однако в целом в прошлом году темпы роста российского рынка лизинговых услуг замедлились. По данным «Эксперт РА», за девять месяцев 2012 года новый бизнес достиг объема 955 млрд руб., а прирост к аналогичному периоду 2011 года составил 5%.

По оценкам специалистов, темп роста рынка частной медицины составляет в среднем от 25% до 40% в год в зависимости от сегмента рынка и региона. Территориально лидерами рынка по числу клиник и инвесторов (и, соответственно, прибыли) являются крупные города — прежде всего Москва

и Санкт-Петербург и прилегающие к ним территории. «Это объясняется более высоким уровнем доходов населения, большим количеством населения, заинтересованного в получении качественных медицинских услуг, а также ростом рождаемости и развитием системы дополнительного медицинского страхования — ДМС», — говорит Татьяна Антоненко. Так, «Сименс Финанс» реализует наиболее крупные сделки по приобретению высокотехнологичного медицинского оборудования в лизинг именно в крупных городах РФ.

Что касается инвесторов, вкладывающих средства в частную медицину, ради потенциальной высокой доходности они готовы диверсифицировать свой бизнес и обратиться к новому оборудованию. В то же время, напоминает Татьяна Антоненко, у российского бизнеса есть свои особенности — например, непрозрачность рынка. «Это не позволяет лизингодателю корректно оценить финансовое положение клиента — потенциального лизингополучателя и предложить последнему упрощенные программы, предусматривающие минимальный набор документов», — поясняет специалист.

Основная цель лизингополучателя — оптимизация расходов. Так, не желая рисковать значительными суммами, владельцы частных клиник предпочитают брать медицинское оборудование в коммерческую аренду, что дешевле, чем прямая покупка, пусть даже в кредит. «Использование лизинга позволяет медицинским учреждениям приобретать высококачественное и дорогостоящее оборудование, не отвлекая большие суммы из оборота, что особенно

важно на этапе становления и развития бизнеса», — говорит Анастасия Халилова. При этом риски лизингодателя не столь высоки (в сравнении с кредитованием), поскольку значительную часть долга покрывает стоимость самого имущества.

В результате любое медицинское учреждение может повысить уровень технического оснащения путем минимальных инвестиций. Тем более что в медицине новейшее оборудование — это решающий фактор, определяющий успех в конкурентной среде. Логика проста: чем лучше оборудование, тем точнее диагноз и тем лучше отзывы о клинике, а вместе с ней и репутация и, соответственно, больше приток новых клиентов.

Что касается вопроса, что более выгодно — кредит или лизинг, специфика сегмента этого рынка диктует свои правила. «Многие клиенты полагают, что покупка медицинского оборудования с помощью банковского кредита более выгодна, чем лизинговое финансирование: медицинское оборудование не облагается НДС, клиенты имеют льготы по оплате налога на прибыль, а отмена налога на имущество nivelировала льготу по этому налогу», — поясняет Татьяна Антоненко. Однако, подчеркивает эксперт, важно понимать, что одним из важнейших факторов является стоимость финансирования и размер совокупных расходов на обслуживание кредита или лизинга и далеко не всегда кредит является самым эффективным инструментом.

Тем более что лизинговая компания, специализирующаяся именно на коммерческой аренде, проявляет большую гибкость, чем банк. «Имея большие компетенции в работе с данным видом техники, не желая банк, лизинговая компания может профинансировать покупку оборудования для клиента, который, с точки зрения банка, является менее финансово устойчивым (то есть такой запрос на кредит банк бы не удовлетворил)», — поясняет Роман Романовский.

Кроме того, лизинговые компании зачастую предлагают специальные условия, на которые, имея дело с банком, рассчитывать не приходится. Так, «Сименс Финанс» предоставляет спецпредложение при аренде оборудования Siemens. «Помимо специальных ставок наша компания предлагает медицинским организациям специальный продукт «Экспресс лизинг», позволяющий рассмотреть и одобрить заявку на приобретение оборудования стоимостью до 10 млн руб. в течение всего трех рабочих дней», — рассказывает Татьяна Антоненко.

Среди дополнительных достоинств лизинга — упрощенная процедура оформле-

ния. Так, чтобы получить кредит в банке, клиент должен предоставить залог и гарантии. В ряде случаев требуется даже открыть расчетные счета в банке-кредиторе и поддерживать на них определенные обороты, говорят эксперты. «Для приобретения медицинского оборудования в лизинг ни залог, ни банковские гарантии, ни открытие счетов не требуется: достаточно внести аванс, чтобы стать владельцем оборудования», — говорит Татьяна Антоненко. Тем более что аванс у ряда компаний доходит до 10% от суммы приобретаемого оборудования.

Кроме того, не стоит забывать о важнейшем условии поддержания медицинского оборудования в рабочем состоянии — техническом обслуживании. При лизинге клиент получает не только финансовую выгоду, но и сервисную. В лизинговой компании, специализирующейся на медицинской технике, могут дать клиенту рекомендацию, какое оборудование лучше приобрести и как организовать его поставку, говорит представитель «Эксперт РА».

Виды медоборудования, арендуемого частной клиникой, зависят от ее специфики. Спросом пользуется и БУ техника (восстановленная), и совершенно новое оборудование для лабораторных исследований, ультразвуковые аппараты, рентгеновские установки, компьютерные и магнитнорезонансные томографы, которые восстановлены в заводских условиях, имеют соответствующую гарантию производителя и дешевле нового оборудования. «Крупные и сетевые клиники зачастую нацелены на комплексную покупку нескольких единиц из линейки высокотехнологичного медицинского оборудования», — говорит Татьяна Антоненко. По словам Анастасии Халиловой, сегодня спросом пользуется оборудование для стоматологических клиник, а также томографы, «так как стоимость данной техники может быть весьма высокой».

По мнению сторонних экспертов, ожидать взрывного роста спроса на медицинскую технику, равно как и развития самого сегмента рынка лизинга медицинской техники, не стоит: заметного перетока пациентов из бесплатной медицины в платную пока нет. «На мой взгляд, данный сегмент рынка будет развиваться стабильно», — говорит Роман Романовский. При существующих тенденциях окупаемость техники занимает продолжительное время, которое и ограничивает дальнейшие закупки.

Мария Карнаух

Точка опоры

экспертное мнение

В последнее время растет число клиентов, заключающих договор страхования имущества в лизинге. Для любой лизинговой компании первоочередное требование — это получение максимальных гарантий возврата своего имущества. Самым эффективным гарантом в этом случае является страхование, выступающее финансовым инструментом управления рисками.

Как правило, лизинговое имущество страхуется от трех групп рисков. Первая группа — риски, связанные с хищениями или уничтожением имущества, то есть риски, в результате которых имущество выбывает из владения и пользования лизингополучателя. Вторая — риски, связанные с повреждением имущества, то есть риски, с наступлением которых требуется ремонт имущества, после чего лизингополучатель продолжает его эксплуатацию. И третья группа — риски, связанные со страхованием гражданской ответственности (например, при лизинге транспортных средств). Кроме того, сейчас появились комплексные программы страхования, включающие страхование «от всех рисков», в том числе рисков неплатежа ожидаемого дохода в процессе эксплуатации имущества (business interruption).

Раньше, например, имущество страховалось лизингополучателями самостоятельно. Однако они были заинтересованы в сокращении собственных издержек в ущерб страховому покрытию, и в итоге страховой полис не соответствовал специфике страхового объекта, тем рискам, которым он подвержен. Учитывая этот опыт, лизинговые компании стали внимательнее относиться к страховому полису: одни начали включать стоимость страхования в договор лизинга, другие — следить за качеством полиса, согласовывая выбор страховой компании и изучая условия договора.

С точки зрения выгоды для лизингополучателя, как показывает практика, лучше всего, когда страхователем по полису выступает лизинговая компания, которая сотрудничает со страховщиком. Из-за большого объема сделок условия страхования для лизинговых компаний выгоднее, чем для отдельных лизингополучателей.

При страховании лизингового имущества в договоре указывается два выгодоприобретателя — лизингодатель и лизингополучатель. Между ними происходит распределение рисков. К примеру, если техника украдена, то возмещение в размере непогашенной суммы задолженности по договору лизинга выплачивается лизингодателю, а при ее повреждении — лизингополучателю. При этом довольно часто лизингополучатели пытаются сэкономить на ремонте, поскольку это не их имущество и у них нет заинтересованности в качественном проведении работ. В конечном счете после такого ремонта может произойти снижение стоимости имущества, что отразится на финансовом положении лизингодателя. Как раз для того, чтобы эти риски минимизировать, страховщики за свой счет проводят осмотр отремонтированной техники.

Цена полиса зависит от того, какое именно имущество будет застраховано. При этом учитываются технические параметры имущества, условия эксплуатации и другие. На стоимость влияют также финансово-экономические показатели деятельности лизингополучателя и регион использования лизингового имущества. Дело в том, что в отдаленных районах сервисное обслуживание часто оставляет желать лучшего. А качество ремонта, естественно, влияет на срок службы арендуемого имущества. Если в полисе на каждый страховой случай устанавливается франшиза, лимит ответственности и условия эксплуатации, то стоит он будет дешевле. Также можно заключить договор страхования с агрегатной страховой суммой и выплатой с учетом износа. Но чаще всего лизингодатель требует страхования предмета лизинга на полную стоимость, с минимальной франшизой и полным покрытием. Что касается тарифов, то они, как правило, ниже тех, которые применяются при страховании обычного имущества. Средние тарифы по рынку варьируются от 0,06% до 0,5% в зависимости от типа имущества.

При заключении договора стоит обратить внимание на условия выплаты страхового возмещения, перечень исключений из страхового покрытия. Важно учесть, кто и по каким рискам выступает выгодоприобретателем, уточнить, на какой территории страхуется имущество, чтобы при урегулировании убытка не выпали «подводные камни».

Если страхователем выступает лизингодатель, стоит внимательно ознакомиться с периодом страхования, включенным в сумму лизинговых платежей. Некоторые лизинговые компании закладывают в эту сумму стоимость страхования только на первый год, а не на весь период сделки. В таком случае важно знать дату очередного платежа, чтобы продлить договор страхования в срок, иначе имущество, переданное в лизинг, может впоследствии оказаться незастрахованным.

С точки зрения федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» страхование имущества передаваемого в лизинг не является обязательным. Но де-факто около 70–80% имущества, передаваемого в лизинг, страхуется. Это и понятно, поскольку лизинговая компания хочет защитить себя от возможных финансовых рисков, связанных с утратой имущества, поэтому делает страхование обязательным условием. Самое существенное отличие страхования имущества, находящегося в лизинге, от обычного договора страхования имущества в том, что, как правило, риски распределяются между двумя выгодоприобретателями — лизингодателем и лизингополучателем. Кроме того, договор страхования лизинга заключается обычно не на год, а на тот же срок, что и сам договор лизинга.

В последние годы у большинства лизинговых компаний существует свой список аккредитованных страховщиков, с которыми они рекомендуют заключать договор страхования. Довольно трудно заключить договор со страховщиком, который не входит в этот список, поскольку лизинговая компания требует предоставить огромное количество документов и ей нужно время для того, чтобы все бумаги изучить. В итоге все-таки лизингодатель останавливается на этом списке. В случае же если у лизинговой компании нет никакого списка партнерских страховщиков, то она просит согласовать выбор страховщика, «пробивает» его на благонадежность по своим базам, внимательно изучает предлагаемый договор и только после этого дает согласие. Время, когда страховка принималась ради галочки, давно прошло.

Константин Барковский, заместитель генерального директора страховой компании «Техфест»

ГАЗПРОМБАНК

КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ♪ ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ ♪
 АККРЕДИТИВЫ И ГАРАНТИИ ♪ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ♪

ГАРМОНИЧНОЕ ЗВУЧАНИЕ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
 8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.