

ЛИЗИНГ ДОБРАЛСЯ ДО МЕДБОРУДОВАНИЯ

В КОНЦЕ 2017 ГОДА БЫЛИ ПРИНЯТЫ ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМИ ОПЕРАЦИИ ПО ПЕРЕДАЧЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ПО ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА ОСВОБОЖДЕНЫ ОТ НДС. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА ДОЛИ ЛИЗИНГА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ОСОБЕННО В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ. ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА, РОМАН МАСЛЕННИКОВ



ЕВГЕНИЙ ПЬВЕНКО

В ОСНОВНОМ КЛИНИКИ ПРИОБРЕТАЮТ В ЛИЗИНГ ТАКИЕ ДОРОГОСТОЯЩИЕ ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ПРИБОРЫ, КАК КОМПЬЮТЕРНЫЕ И МАГНИТНО-РЕЗОНАНСНЫЕ ТОМОГРАФЫ, КАК ПРАВИЛО, ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Согласно новому подпункту 33 пункта 2 статьи 149 НК РФ, освобождена от обложения налогом на добавленную стоимость передача медицинских изделий, имеющих соответствующее регистрационное удостоверение, по договорам финансовой аренды (лизинга) с правом выкупа. В данной норме речь идет преимущественно о важнейших и жизненно необходимых медицинских изделиях.

Владимир Шевченко, директор Philips Capital в России и Центральной Азии, говорит: «Перечень медицинских товаров определен постановлением правительства РФ № 1042 от 30 сентября 2015 года. Со ссылкой на данный перечень измененная статья 149 НК РФ определяет среди операций, не подлежащих налогообложению, лизинг медицинских изделий (при условии наличия регистрационного удостоверения на медицинское изделие). В числе прочих медицинских изделий постановление определяет рентгеновское, ультразвуковое и иные виды медицинского оборудования».

Генеральный директор ООО «Гранти-мед» Надежда Лавренюк поясняет, что до принятия постановления правительства лизинговая компания, покупая оборудование с нулевым НДС, добавляла НДС сверху при передаче аппарата в лизинг. Лизинг становился невыгоден для медицинских организаций, освобожденных от НДС. «Теперь ситуация изменилась!» — радуется она.

Ольга Кириллова, заместитель директора департамента корпоративного бизнеса АО «Сбербанк Лизинг», отмечает: «Говорить об объемах рынка пока рано, поскольку ранее лизинг не был оптимальным решением для приобретения медицинского оборудования. Однако уже сейчас можно утверждать, что либерализация в части отмены НДС будет способствовать развитию данного направления. Лизинг может стать эффективным финансовым инструментом для обновления фонда медицинского оборудования, развития отечественной промышленности и медицинской отрасли в целом».

В ОЖИДАНИИ РОСТА «Мы ожидаем существенного роста доли лизинга в общем объеме финансирования медицинского

оборудования, особенно в частном сегменте. Перспективы роста рынка лизинга связаны с тем, что все большее число клиник будет оценивать оборудование с точки зрения совокупной стоимости владения. Помимо стоимости оборудования и финансирования, она также включает в себя сервис, налогообложение, повышение эффективности использования оборудования и другие факторы. Такой подход может изменить модель использования оборудования, а именно совершить переход от эксплуатации до полного физического износа к регулярной замене оборудования для получения наиболее передовых медицинских технологий. По этой схеме работает большое количество зарубежных клиник, и эти решения основаны на механизме лизингового финансирования», — говорит господин Шевченко.

Медицинский директор холдинга «СМ-Клиника» по Северо-Западу Сергей Пониделко отмечает: «Лизинг, как и любое кредитование, дает возможность приобретать оборудование, которое начинает зарабатывать деньги, когда нет собственных свободных оборотных средств. У нас был опыт покупки техники в лизинг несколько лет назад. Это было эндоскопическое оборудование для гастро- и колоноскопии. Однако тогда сделка еще не была освобождена от НДС, поэтому данная схема показалась нам довольно затратной. По нашему опыту, выгоднее покупать технику напрямую у поставщиков оборудования, которые предлагают компаниям разные схемы рассрочки. Возможно, сейчас, когда налог на медоборудование по лизингу отменили, покупки будут так же выгодны для клиник, а сама система лизинга станет регулярным механизмом финансирования сделок».

«Платежи по лизингу идут в расходы организации, соответственно происходит уменьшение налогооблагаемой базы, появляется возможность приобретения дорогостоящего современного оборудования, легче решаются проблемы с дефектами оборудования, поломкой», — перечисляет госпожа Лавренюк.

ПОКА ЛИШЬ ЕДИНИЦЫ Илья Бобин, генеральный директор ООО «Медмарт», рассказывает, что пока лишь единицам

клиник, впервые вышедших на рынок, удастся приобрести оборудование в лизинг. По его мнению, связано это с тем, что в прошедшем году требования к лизингополучателям существенно ужесточились: для лизинговых компаний важна история деятельности клиента, годы существования на рынке, положительный бухгалтерский баланс, имущество в собственности, а также наличие поручителей с имуществом. «Поэтому новым юридическим лицам без истории и поручителей тяжело заключить договор», — поясняет эксперт.

Господин Бобин указывает на то, что в основном клиники приобретают в лизинг такие дорогостоящие диагностические приборы, как компьютерные и магнитно-резонансные томографы, как правило, европейского производства. «Некоторые новички рынка хотят провести комплексное оснащение в лизинг, но по указанным причинам лизинговые компании неохотно идут на такие сделки. Жесткие требования лизингодателей объясняются как общей экономической ситуацией, так и тем фактом, что для неспециализированных лизинговых компаний медицинское оборудование является объектом сложным и непонятным. Зачастую модификации и варианты комплектаций одного и того же оборудования могут менять его цену в несколько раз», — рассуждает эксперт.

Развитие рынка лизинга медоборудования, как полагают аналитики, будут определять новые правила регистрации медицинских изделий и техники, начинающие действовать в рамках Таможенного союза, на основании которых производится сертификация. Также на рынок значительно повлияют общая экономическая ситуация в стране и курс рубля в частности — от этого будет зависеть соотношение импортного и отечественного оборудования на рынке. Задача лизинговых компаний в этой ситуации состоит в том, чтобы разработать такую стратегию, при которой они могли бы заключать договоры с новичками рынка с минимальными рисками для себя. «Мы как поставщики также заинтересованы в этом компримиссе. Поэтому те из лизингодателей, кто сможет его найти, будут контролировать рынок», — уверен господин Бобин.

НОВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО Владимир Шевченко считает, что наиболее эффективно в лизинг может передаваться ультразвуковое оборудование. Оно является одним из наиболее массовых видов медицинского оборудования и пользуется активным спросом среди частных и государственных клиник. Его стоимость относительно небольшая по сравнению с другими видами оборудования, добавляет он. Кроме того, оно не требует такого сложного монтажа. «По этой причине в сегменте ультразвукового оборудования могут быть предложены привлекательные условия финансирования. Другие виды оборудования (компьютерные томографы, магнитно-резонансные томографы) также могут финансироваться по схеме финансового лизинга», — говорит эксперт.

Господин Шевченко полагает, что отмена НДС стала наиболее существенным фактором, изменившим условия финансового лизинга. Теперь финансовый лизинг получил дополнительное преимущество по сравнению с ранее использовавшимися финансовыми решениями (рассрочкой платежа и арендой) с точки зрения условий и привлекательности финансирования для конечных пользователей.

Помимо отсутствия НДС, лизинг имеет ряд значительных преимуществ, в числе которых: длительный срок (от года до четырех-пяти лет) и конкурентоспособная стоимость финансирования, возможность последующего выкупа по остаточной стоимости, экономия на налоге на имущество (оборудование находится на балансе лизинговой компании), сокращение базы по расчету налога на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на расходы предприятия, возможность ускоренной амортизации оборудования, находящегося в лизинге. К тому же при лизинге, говорят эксперты, нет необходимости в дополнительном обеспечении (в отличие от банковского кредита).

«Среди недостатков можно отметить тот факт, что оборудование не находится в собственности клиники в период действия лизингового контракта. Для некоторых лечебных учреждений это снижает привлекательность лизинга как финансового решения», — рассуждает господин Шевченко. ■