

PRZEWODNIK ZAKUPOWY • MAJ 2026

Finansowanie tomografu i rezonansu w 2026

Leasing operacyjny • Leasing finansowy
Pożyczka medyczna

Co znajdziesz w tym przewodniku?

- Tabela porównawcza 3 form finansowania
- Symulacja kosztów dla 3 typów placówek
- Schemat decyzyjny i checklist 12 pytań przed podpisaniem

→ Artykuł źródłowy online:

wsparciedlaszpitala.pl/sprzet-medyczny/

[tomograf-i-rezonans-leasing-operacyjny-finansowy-czy-pozyczka-medyczna](https://wsparciedlaszpitala.pl/sprzet-medyczny/tomograf-i-rezonans-leasing-operacyjny-finansowy-czy-pozyczka-medyczna)

Wprowadzenie

W 2026 roku polskie placówki ochrony zdrowia stają przed jedną z największych dekad inwestycyjnych. Krajowy Plan Odbudowy przeznaczą blisko 18 mld zł na komponent zdrowotny, z czego znaczna część trafi na zakup aparatury obrazowania – tomografów komputerowych i rezonansów magnetycznych. Jednocześnie deadline KPO (30 czerwca 2026 r.) wymusza szybkie decyzje i krótkie terminy realizacji.

Wybór formy finansowania nie jest formalnością. Dla 5-milionowej inwestycji w rezonans różnica między najtańszym a najdroższym wariantem wynosi około 670 tys. zł – tyle, ile kosztuje druga, mniejsza pracownia ultrasonograficzna. Ten przewodnik daje konkretne narzędzia decyzyjne: tabelę porównawczą, symulację kosztów dla trzech typów placówek, schemat decyzyjny i checklist 12 pytań, które warto zadać przed podpisaniem dowolnej umowy.

Dla kogo ten przewodnik?

- Dyrektorzy szpitali planujący zakup aparatury obrazowania
- Lekarze prowadzący prywatne pracownie diagnostyczne
- Menedżerowie ds. inwestycji w sektorze ochrony zdrowia
- Doradcy klientów medycznych w firmach leasingowych

Spis treści

Strona 3	Tabela porównawcza form finansowania
Strona 4	Symulacja kosztów – 3 scenariusze
Strona 5	Schemat decyzyjny krok po kroku
Strona 6	Checklist 12 pytań przed podpisaniem
Strona 7	Słownik kluczowych pojęć
Strona 8	Notatki i kontakt

Tabela porównawcza 3 form finansowania

Zestawienie najważniejszych parametrów dla dyrektora placówki w 2026 r.

Parametr	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Pożyczka medyczna
Własność sprzętu	Leasingodawca (do wykupu)	Korzystający (od dnia 1)	Korzystający (od dnia 1)
Stawka VAT od finansowania	23% od rat	8% (stawka sprzętu) z góry	8% (stawka sprzętu) w ratach
VAT od odsetek	TAK (w racie)	TAK (8%)	NIE (zwolnienie)
Aparat w ewidencji ŚT	NIE	TAK (amortyzacja)	TAK (amortyzacja)
Koszty podatkowe	Cała rata	Amortyzacja + odsetki	Amortyzacja + odsetki
Wpływ na bilans	Lekki (usługa)	Pełny (aktywo + pasywo)	Pełny (aktywo + pasywo)
Dotacje UE / KPO	WYKLUCZONY	Dopuszczalny	Dopuszczalna
Min. czas umowy	40% okresu amortyzacji (~2 lata)	Brak (zwykle od 12 mies.)	Brak (zwykle od 12 mies.)
Wkład własny	0-30%	0-30%	0-20%
Najlepszy dla	Vatowca z częstą wymianą	Vatowca lub beneficjenta KPO	Nievatowca (lekarz, mała placówka)

Legenda: Komórki zaznaczone na zielono = unikalna zaleta. Komórki zaznaczone na czerwono = wyłączenie/ograniczenie. ŚT = środki trwałe.

Symulacja kosztów - 3 scenariusze

Założenia: rezonans 1,5T, wartość netto 3 600 000 zł, okres finansowania 60 miesięcy, oprocentowanie zmienne WIBOR 3M (3,80% w maju 2026 r.) + marża 3,5 pkt proc.

	Scenariusz A Mała pracownia (nievatowiec)	Scenariusz B Duży ośrodek (pełen VAT)	Scenariusz C Szpital publiczny (z dotacją KPO)
Wartość netto	3 600 000 zł	3 600 000 zł	3 600 000 zł
Leasing operacyjny	5,28 mln zł (+VAT 23%, najdrożej)	4,32 mln zł (VAT odliczalny)	WYKLUCZONY (wymóg własności)
Leasing finansowy	4,67 mln zł (VAT 8% z góry)	4,32 mln zł	Dopuszczalny (VAT 288 tys. zł ze środków własnych)
Pożyczka medyczna	4,61 mln zł (VAT 8% w ratach) ← REKOMENDOWANE	4,32 mln zł	Dopuszczalna (VAT 288 tys. zł w ratach)
Oszczędność	~670 tys. zł (vs leasing op.)	Różnice znikają	VAT 8% i tak spoza dotacji

Wnioski praktyczne:

1. Dla nievatowca pożyczka medyczna jest niemal zawsze najtańsza. Brak VAT od odsetek + niższa stawka VAT (8% zamiast 23%) + brak konieczności zapłaty VAT z góry to przewaga finansowa rzędu kilkuset tys. zł w skali 5-letniej umowy.
2. Dla podmiotu odliczającego VAT różnice się wyrównują. O wyborze decydują wówczas: preferencje bilansowe (czy chcemy widoczność aparatu w aktywach?), elastyczność wymiany sprzętu (operacyjny daje "rolowanie" co 3-4 lata) i procedura.
3. Projekt z dotacją KPO eliminuje leasing operacyjny. Wymóg własności u beneficjenta wyklucza ten produkt. Wybór między leasingiem finansowym a pożyczką medyczną zależy od tego, czy mamy gotowe środki na jednorazowy VAT 8% ($8\% \times \text{wartość netto}$).

Schemat decyzyjny krok po kroku

Cztery pytania, które prowadzą do właściwej formy finansowania:

PYTANIE 1 Czy projekt jest finansowany z dotacji (KPO, FEnIKS, Fundusz Medyczny)?

JEŚLI TAK: Odpada leasing operacyjny. Wybieraj między leasingiem finansowym a pożyczką medyczną. Pamiętaj o VAT 8% ze środków własnych (KPO nie pokrywa VAT).

JEŚLI NIE: Przejdź do pytania 2.

PYTANIE 2 Czy placówka odlicza VAT od zakupu sprzętu medycznego?

JEŚLI TAK: Wszystkie 3 formy zbliżają koszty. Decyduje preferencja bilansowa i potrzeba częstej wymiany sprzętu.

JEŚLI NIE: Pożyczka medyczna lub leasing finansowy. Leasing operacyjny niekorzystny ze względu na VAT 23% od rat.

PYTANIE 3 Czy planujesz wymianę aparatu w okresie 3-5 lat?

JEŚLI TAK: Jeśli odliczasz VAT - rozważ leasing operacyjny (elastyczna wymiana). Jeśli nie - leasing finansowy.

JEŚLI NIE: Leasing finansowy lub pożyczka medyczna - decyduje pytanie 4.

PYTANIE 4 Czy masz rezerwę finansową na jednorazowy VAT 8% na starcie?

JEŚLI TAK: Leasing finansowy - uproszczona procedura, niższe całkowite koszty obsługi.

JEŚLI NIE: Pożyczka medyczna - VAT 8% rozłożony w ratach.

WYNIK SCHEMATU

Schemat redukuje wybór do 1-2 produktów w ciągu kilku minut. Pamiętaj jednak: każda umowa wymaga indywidualnej analizy z doradcą podatkowym lub księgowym. Zwłaszcza w projektach z dotacjami warto zaangażować specjalistę ds. funduszy europejskich.

Checklist 12 pytań przed podpisaniem umowy

Zaznacz odpowiedzi i przedyskutuj z doradcą:

1. Czy jestem podatnikiem VAT i w jakim zakresie mogę odliczyć VAT od zakupu aparatu? ☐
2. Jak długo realnie planuję korzystać z tego konkretnego tomografu/rezonansu – 5, 7, 10 lat? ☐
3. Czy w perspektywie 2 lat rozważam aplikowanie o dotacje, które mogą wymagać formalnej własności sprzętu? ☐
4. Czy inwestycja jest częścią większego projektu (np. KPO, FEnIKS)? Jakie wymogi własności narzuca instytucja finansująca? ☐
5. Jak nowa umowa wpłynie na wskaźniki zadłużenia placówki i możliwość finansowania innych inwestycji? ☐
6. Czy oprocentowanie jest stałe, czy oparte o WIBOR/POLSTR? Co stanie się z ratami po wymianie WIBOR na POLSTR (do 2027 r.)? ☐
7. Jakie są opłaty dodatkowe: opłata wstępna, prowizja, opłaty manipulacyjne, wykup, ubezpieczenie obowiązkowe? ☐
8. Czy w umowie są klauzule wypowiedzenia lub indeksacji, których muszę być świadomy? ☐
9. Jakie wymagania serwisowe są nakładane przez leasingodawcę i ile będzie kosztować ich spełnienie? ☐
10. Co dzieje się z umową, jeśli stracę kontrakt z NFZ? Czy są klauzule restrukturyzacyjne (wakacje leasingowe)? ☐
11. Czy organ założycielski (powiat, województwo) musi wyrazić zgodę na zaciągnięcie zobowiązania o tej wartości? ☐
12. Czy łączny koszt obsługi przez cały okres umowy jest niższy/wyższy niż alternatywa zakupu za gotówkę z kredytu inwestycyjnego? ☐

Słownik kluczowych pojęć

Amortyzacja	Stopniowe zaliczanie wartości środka trwałego do kosztów uzyskania przychodu. Dla aparatury medycznej (KŚT 803) najczęściej 20% rocznie.
FEnIKS	Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko 2021-2027. Działanie FENX.06.01 wspiera szpitale ponadregionalne (max 20 mln zł).
IOWISZ	Instrument Oceny Wniosków Inwestycyjnych w Sektorze Zdrowia. Pozytywna opinia o celowości inwestycji wymagana przed inwestycją publiczną.
KPO	Krajowy Plan Odbudowy. ~18 mld zł na ochronę zdrowia, deadline realizacji: 30 czerwca 2026 r. VAT nie jest kosztem kwalifikowanym.
KSO/KSK	Krajowa Sieć Onkologiczna / Kardiologiczna. Dedykowane konkursy KPO (do 125 mln zł dla SOLO III).
Leasing finansowy	Forma finansowania traktowana jako dostawa towaru (art. 7 ust. 9 ustawy o VAT). Aparat w aktywach korzystającego od dnia 1, VAT z góry.
Leasing operacyjny	Forma finansowania traktowana jako usługa. VAT 23% od każdej raty (art. 43 ust. 15 pkt 3). Własność u leasingodawcy.
OCI	Opinia o Celowości Inwestycji - wynik oceny w IOWISZ.
POLSTR	Polish Short Term Rate - docelowy następca WIBOR. Wymiana do końca 2027 r.
Pożyczka medyczna	Pożyczka leasingowa dla branży medycznej. Hybryda leasingu finansowego i kredytu. Bez VAT od odsetek.
RIS/PACS	Radiology Information System / Picture Archiving and Communication System - systemy do archiwizacji i opisu badań obrazowych.
RPWDL	Rejestr Podmiotów Wykonujących Działalność Leczniczą.
Środki trwałe (ŚT)	Składniki majątku o przewidywanym okresie użytkowania >1 rok i wartości >10 tys. zł. Aparatura medyczna należy do KŚT 803.
VAT od wyrobu medycznego	Preferencyjna stawka 8% (poz. 13 załącznika nr 3 do ustawy o VAT). Standardowa stawka VAT to 23%.
WIBOR 3M	Warsaw Interbank Offered Rate - 3-miesięczny wskaźnik referencyjny. Maj 2026 r.: ~3,80%.

Notatki

Materiał towarzyszący artykułowi:

Tomograf i rezonans 2026 – leasing operacyjny, finansowy czy pożyczka medyczna?

<https://wsparciedlaszpitala.pl/sprzet-medyczny/tomograf-i-rezonans-leasing-operacyjny-finansowy-czy-pozyczka-medyczna/>

Materiał ma charakter informacyjno-edukacyjny i nie stanowi indywidualnej porady prawnej, podatkowej ani finansowej. Decyzje o wyborze formy finansowania konkretnej inwestycji wymagają konsultacji z doradcą podatkowym, księgowym lub specjalistą ds. zamówień publicznych. Wsparcie dla Szpitala nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie tego materiału.