

一方面，在集采、医保支付方式改革、医保控费的大背景下，医院收入急剧下降；

另一方面，医院为提高竞争力不得不引进先进医疗器械，然而，高端的医疗器械需要大量资金的投入。医疗机构进行设备购置以及更新换代所需资金一般有三个渠道：内部积累、政府划拨和外部融资。显然前两种资金来源是缓慢而有限的，仅凭自筹资金远远跟不上现代医疗产业，特别是医疗器械发展更新的脚步。

因此，医院纷纷利用**融资租赁**方式引进医疗器械，扩充“产能”。

01

医疗设备融资租赁简介

医疗设备融资租赁

是指在医院确定相应的医疗设备及供应商(生产商)，并办妥相关医疗设备引进审批手续后，租赁公司根据医院要求购进选定的医疗设备，交付给医院使用。医院在使用期内分期支付一定金额的租金，以此取得设备的使用权和收益权，在租期结束时医院支付较低的设备残值后即可获得设备所有权。

融资租赁可以充分地缓解医院在医疗设备投入上的资金压力，极大地减少医院在添置大型设备资金上的一次性投入，从而使得医院能有更多的资金投入医学科研、学科建设、员工福利等急需投入的领域，使得医院更具备持续发展能力。其次，通过对新设备的效益考核，加强对职能科室的监督作用，提升管理激励机制。

发展医疗设备融资租赁得到了政策层面的支持

。早在2016年，国务院办公厅印发的《关于促进医药产业健康发展的指导意见》就明确提出，

探索医疗器械生产企业与金融租赁公司、融资租赁公司合作，为各类所有制医疗机构提供分期付款采购大型医疗设备的服务。

02

国内外医疗设备融资租赁的常见模式对比

(一) 国外医疗设备租赁

进口医疗设备单体价值高，设备可靠性好。但设备厂商均为国际大型厂商，基本上都不承担回购责任。因此，进口医疗设备及国内部分强势医疗设备厂商的直接租赁模式在很大程度上将风险控制措施分散在医院及大型经销商上。

模式一：以承租医院为主的直接租赁

直租业务相比于回租业务具有融资规模更小，租赁期更短，且对医院的收入有直接的推动作用，以单体医院直接租赁的业务主要条件如下：

- 1.医院级别不低于二甲，收入控制在8000万以上，资产负债率一般不超过70%；
- 2.期限3-5年；
- 3.其他条件参考二甲医院的授信条件。

模式二：以大型经销商和医院并重的直接租赁

大型经销商与医院有长期的合作，并且也具有一定的实力，在交易中承担了几个方面的作用。一是渠道作用；二是到期租金的垫付缓冲作用，确保企业项目不会逾期，同时也强化经销商对医院的持续沟通责任。

- 1.医院级别不低于二级，收入规模控制在5000万以上，资产负债率一般不超过70%；
- 2.期限3年，特殊情况下不高于4年，在建设期(6-9个月)内医院不还本息；
- 3.经销商承担无条件债权回购责任。

(二) 国产医疗设备租赁

模式一：医疗器械生产企业融资租赁

对生产医疗器械企业直接融资，用于支持其扩大生产、周转资金等用途。

准入条件：市场销售收入排名前20前企业，其产品市场占有率排名前5名，有稳定的销售渠道。

融资额度：最高给予其上年销售收入的30%

模式二：厂商租赁

基于厂商信誉对其代理商和终端客户提供融资租赁。

针对合作厂商综合给予一定授信额度，在额度内由厂商对融资租赁风险承担最终回购责任。

代理商模式

合作要点：单体价值50万以上设备

选择厂商销售排名前5名的代理商合作

代理商提供其他还款保障措施

厂商租赁因操作琐碎，参与方较多，不适宜单体价格低的医疗器械操作，暂提出单价50万以上开始操作，重点推广国内厂商，如国外厂商有机会亦可参照执行。

模式三：联合租赁模式

合作要点：选择有丰富客户资源的专业租赁公司厂商提供回购担保

文章来源：械企必读