

Jednoosobowa działalność gospodarcza – najbardziej ryzykowna forma prowadzenia firmy medycznej



Fot. iStockphoto.com 2x

Lekarze, rozpoczynając prywatną praktykę lekarską, najczęściej wybierają jednoosobową działalność gospodarczą. Dlaczego powinni zainteresować się innymi formami prowadzenia działalności?

W Polsce możliwe jest prowadzenie działalności gospodarczej, w tym medycznej, w kilku dopuszczalnych formach organizacyjno-prawnych. Do najpopularniejszych z nich należą: jednoosobowa działalność gospodarcza (dalej JDG), spółki: cywilna, osobowe (jawna, partnerska, komandytowa, komandytowo-akcyjna), kapitałowe (z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjna).

Nie ufaj reklamie

Dla początkujących przedsiębiorców najczęściej rekomendowaną formą prowadzenia biznesu jest JDG,

przede wszystkim z uwagi na relatywnie nieskomplikowane rozliczenia podatkowe oraz preferencyjne oferty biur rachunkowych. Nie należy zapominać również o tym, że indywidualni przedsiębiorcy mogą korzystać z najszerzej oferty pomocy publicznej w formie dotacji i dofinansowań. Wybór JDG jest naturalny szczególnie dla lekarzy, którzy rozpoczynają własną praktykę, a ze względu na swoją wiedzę i doświadczenie oraz specyfikę wykonywanego zawodu są przygotowani, by prowadzić ją w pełni samodzielnie. Przygotowując się do rozwoju swojej działalności leczniczej, należy już na

„ W konsekwencji działalności w formie JDG lekarz przedsiębiorca odpowiada całym swoim majątkiem osobistym, a także wspólnym majątkiem małżeńskim ”

etapie planowania lub w początkowej fazie aktywności zainteresować się także innymi formami organizacyjno-prawnymi, przynajmniej z kilku powodów. Spółki partnerska i komandytowa są szczególnie interesujące dla podmiotów działających w branży medycznej z punktu widzenia zakresu odpowiedzialności właścicieli, elastyczności biznesu oraz rozliczeń podatkowych.

Odpowiedzialność nie tylko zawodowa

Każdy lekarz ponosi odpowiedzialność zawodową w ramach wykonywania swojej pracy. Dodatkowo jako podmiot prowadzący własną działalność gospodarczą (praktykę lekarską, ZOZ, szpital etc.) ponosi odpowiedzialność cywilną na mocy postanowień zawartych umów (np. z tytułu zaległych płatności czy roszczeń pracowników) oraz na zasadach ogólnych, np. za szkody wyrządzone pacjentom. W konsekwencji działalności w ramach JDG lekarz przedsiębiorca odpowiada całym swoim majątkiem osobistym, a także wspólnym majątkiem małżeńskim, jeżeli przed rozpoczęciem działalności nie została zawarta stosowna małżeńska umowa majątkowa. Biorąc pod uwagę ryzyko ciąży na lekarzu prowadzącym firmę medyczną, uzasadnione jest rozważenie przeniesienia przedsiębiorstwa z JDG do spółki prawa handlowego. Oczywiście, zmiana formy organizacyjno-prawnej nie jest środkiem do uchylania się od odpowiedzialności, daje natomiast rzetelnie wykonującemu swoją pracę lekarzowi możliwość ograniczenia lub wyeliminowania ryzyka utraty wcześniej wypracowanego majątku osobistego, a także pełnego zabezpieczenia majątku osób bliskich.

Komandyt

Rozważając spółkę komandytową, należy pamiętać, że część jej wspólników odpowiada za zobowiązania tej spółki jedynie do określonej z góry kwoty, tzw. sumy komandytowej. W związku z tym ewentualnych wierzycieli w pierwszej kolejności zaspokaja sama spółka ze swojego majątku, a dopiero gdy to nie wystarczy, wierzyciele mogą zgłaszać roszczenia do wspólników spółki, którzy odpowiadają w ograniczonym zakresie. W spółce komandytowej tylko jeden ze wspólników

(komplementariusz) musi odpowiadać całym swoim majątkiem za niespełnione przez spółkę zobowiązania, jednak przepisy prawa handlowego dopuszczają, by tym wspólnikiem była zarówno osoba fizyczna, jak i inny podmiot, np. spółka kapitałowa.

Rozwój firmy medycznej

Rozwój każdej firmy, w tym działającej w branży medycznej, zależy m.in. od skali nakładów na inwestycje. Świadczenie usług medycznych wymaga zazwyczaj dużych inwestycji w sprzęt wysokiej jakości oraz aparaturę umożliwiającą obsługę pacjenta na właściwym poziomie.

Planując większe inwestycje, zwłaszcza w sprzęt medyczny, który nie należy do najtańszych, np. nabycie ultrasonografu, aparatu EKG, EEG, RTG, tomografu komputerowego, większość firm posiłkuje się finansowaniem zewnętrznym, choćby kredytem bankowym. Należy pamiętać, że w takiej sytuacji placówka medyczna jest narażona w większym stopniu na okresowe zachwianie równowagi finansowej. Jeżeli firma, angażując kapitały, nie zapewni bezpieczeństwa prawnego w postaci wyboru właściwej formy organizacyjno-prawnej odpowiadającej skali działalności, takie zachwianie może skutkować uszczerbkiem w majątku prywatnym właściciela (np. w nieruchomościach, które są szczególnie atrakcyjne dla wierzycieli).

Wyżej opisane zagrożenie można zminimalizować, powołując spółkę, której konstrukcja ogranicza ryzyko biznesowe po stronie samego właściciela. Dobrym przykładem może być właśnie spółka komandytowa.

Kiedy zmiany

Dobłą okazją do odejścia od JDG jest poszerzenie zakresu działalności o nowe specjalizacje lekarskie. Właściciel, opierając się na swoim wykształceniu i doświadczeniu, prowadzi działalność lekarską w ramach jednej specjalizacji, jednak kiedy wraz z rozwojem firmy decyduje o włączeniu do biznesu nowych partnerów, JDG nie wystarcza. Eksperti z innych gałęzi medycyny, przyczyniający się do większego sukcesu firmy, mogą stać się wspólnikami nowo założonej spółki. Klarowny podział ról oraz odpowiednio przygotowana struktura spółki pozwoli założycielowi firmy zachować decydujący wpływ na strategiczne rozstrzygnięcia przy równoczesnym zapewnieniu nowym wspólnikom prawa do podejmowania decyzji w bieżących sprawach lub w ramach ich specjalizacji.

Forma prowadzenia firmy medycznej a sukcesja

Godny uwagi jest również fakt, że JDG nie stanowi odrębnego bytu od osoby fizycznej, która ją prowadzi, co oznacza, że właściciel firmy medycznej nie może wprowadzić członków swojej rodziny do biznesu, nawet gdy posiadają oni stosowne kwalifikacje i mogliby – ze względu na więzi rodzinne – ze szczególnym zaangażowaniem budować wartość firmy. Sytuacja kształtuje się



zupełnie inaczej, gdy firma medyczna jest prowadzona w formie spółki. Każda spółka prawa handlowego jest odrębnym bytem prawnym, w związku z czym możliwe jest dołączenie do niej wspólników w dowolnie wybranym momencie, np. poprzez ustanowienie nowych udziałów w sp. z o.o. lub wniesienie wkładu do spółki jawnej czy komandytowej. Ponadto uczestnictwo w spółce daje możliwość relatywnie szybkiego wycofania się z prowadzonej działalności poprzez zbycie udziałów, akcji lub OPIO (ogół praw i obowiązków). Takiej elastyczności zdecydowanie nie zapewnia JDG, ponieważ jej zakończenie oznacza definitywny koniec istnienia firmy.

W tym miejscu należy podkreślić, że mimo iż jednoosobowa działalność gospodarcza nie może być przedmiotem dziedziczenia, to generuje ona ryzyko przejścia długów na spadkobierców przedsiębiorcy. W praktyce spadkobiercy nie mogą kontynuować działalności firmy medycznej, natomiast są zobowiązani np. do spłaty kredytów, które spadkodawca uprzednio zaciągnął na rozwój firmy.

Co warto zmienić

Tematyka prawnych aspektów prowadzenia firmy medycznej jest niezwykle szeroka. Forma organizacyjno-prawna stanowi tylko jej podstawowy element i nie jest jedynym kluczem do zabezpieczenia interesów firmy. Z uwagi na fakt, że znajduje ona odzwierciedlenie

„Zagrożenie można zminimalizować, powołując spółkę, której konstrukcja ogranicza ryzyko biznesowe po stronie właściciela. Dobrym przykładem może być spółka komandytowa”

w tak istotnych sprawach, jak zakres odpowiedzialności właściciela, komfort inwestycji czy wysokość zobowiązań podatkowych, można uznać, że jej przemyślany wybór jest fundamentem udanego biznesu, a pochopny wybór odwrotnie – spowoduje, że firma nie przetrwa pierwszych poważnych trudności, np. wywołanych roszczeniami pacjentów czy aktywnością konkurencji, która wcześniej zadbała o prawny fundament swojej działalności.

*Łukasz Chmielecki
Autor jest prawnikiem, doradcą podatkowym
w Departamencie Restrukturyzacji i Sukcesji Biznesu
Kancelarii Prawno-Podatkowej Mariański Group.*