

Prawo w pigułce

**PAWELCZYK
KOZIK**

KANCELARIA
RADCÓW
PRAWNYCH

Krzysztof Kozik
radca prawny

e-mail: k.kozik@pawelczyk-kozik.pl



dr n. praw. Bartosz Pawelczyk
radca prawny

e-mail: b.pawelczyk@pawelczyk-kozik.pl



Sukcesja i zmiana formy prawnej gabinetu

W poprzedniej Pigułce prawnej, dotyczącej ochrony informacji o pacjencie w gabinecie, sugerowaliśmy przemyślenie dostosowania formy prawnej, w jakiej prowadzona jest działalność, do bieżących potrzeb oraz zaplanowania tzw. sukcesji, tj. przekazania swej firmy następcom. Tej tematyce chcielibyśmy poświęcić poniższy artykuł.

Sukcesja dokonuje się samoczynnie zawsze z chwilą śmierci przedsiębiorcy prowadzącego gabinet. Tyle, że taki nieprzygotowany wcześniej proces sukcesji często powoduje „śmierć firmy wraz ze śmiercią jej właściciela”, zwłaszcza gdy jest ona prowadzona w formie jednoosobowej działalności. Pisaliśmy na ten temat bardziej szczegółowo we wcześniejszych artykułach. Pozostawienie sukcesji samej sobie może spowodować szereg negatywnych konsekwencji, które w praktyce przysparzają licznych problemów spadkobiercom, a bywa, że wręcz uniemożliwiają kontynuowanie budowanej przez lata firmy. Dlatego warto zawnoczyć się o zaplanowanie i przygotowanie sukcesji, prawo przewiduje bowiem szereg mechanizmów umożliwiających kontrolowane przekazanie gabinetu następcom.

Po co sukcesja?

Przekazywanie biznesu powinno być dokonywane na drodze ewolucji. Jest to proces obejmujący w szczególności: dobór najwłaściwszej ścieżki przekazania przedsiębiorstwa, najczęściej jego przekształcenie, optymalizację podatkową, przygotowanie stosownych zapisów umowy spółki dotyczących wpływu seniora na spółkę (uprawnienia kontrolne), wprowadzenie do umowy spółki zapisów dotyczących dziedziczenia, zabezpieczenie majątkowe seniora po przekazaniu przedsiębiorstwa następcy. Ale

sukcesja to nie tylko proces formalno-prawny. To również stopniowe wprowadzanie następcy w tajniki firmy, przekazywanie mu coraz większej władzy, a także zaszczepianie w świadomości pacjentów, kontrahentów i pracowników informacji o dokonującej się zmianie pokoleniowej w przedsiębiorstwie.

Dobór optymalnej formy prawnej – cesja czy przekształcenie?

Nawet jeżeli nie czujemy się gotowi na myślenie o tym, co stanie się z firmą w przypadku śmierci, warto zadać sobie pytanie, czy forma prawna, w jakiej obecnie funkcjonujemy, jest optymalna. Czy jest najkorzystniejsza pod względem przepływów finansowych, sposobu wykorzystywania majątku (w tym nieruchomości), odpowiedzialności, podatków. Zarówno sukcesja, jak i zmiana formy prawnej mogą być przeprowadzone zasadniczo w dwojaki sposób – poprzez utworzenie nowej firmy w miejsce poprzedniej (tzw. cesja) albo poprzez przekształcenie dotychczasowej formy prawnej w inną (tj. bez potrzeby zakładania nowej działalności).

W tym pierwszym przypadku konieczne jest przeniesienie praw i obowiązków z dotychczasowego podmiotu na nowy w drodze odrębnych uzgodnień z poszczególnymi kontrahentami, a w tym drugim – skutek taki następuje automatycznie z chwilą przekształcenia (z bardzo nielicznymi wyjątkami). Przekształcenie firmy to zmiana jej „garnituru prawnego”. Polega na zmianie typu podmiotu (np. spółki), bez potrzeby zmiany przed-

miotu jej działalności, czy też sposobu jej prowadzenia, przekształcenie nie oznacza bowiem rozwiązania dotychczasowego podmiotu i powstania w jego miejsce nowego. Podmiot podlegający przekształceniu pozostaje ten sam, zmianie ulega natomiast jego dotychczasowa forma prawna. Spółka przekształcona jest kontynuatorem dotychczasowej działalności. Dla wielu gabinetów kluczowym kontrahentem jest Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ), wobec czego bardzo istotne okazuje się bezpieczne przekazanie umów z NFZ nowemu podmiotowi. W przypadku pierwszego z opisanych sposobów, tj. cesji, konieczne jest uzyskanie zgody dyrektora oddziału wojewódzkiego NFZ na taką cesję. Zgodnie bowiem z art. 155 ust. 5 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, „jeżeli umowa o udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej nie stanowi inaczej, przeniesienie na osobę trzecią praw i obowiązków wynikających z umowy wymaga pisemnej zgody dyrektora oddziału wojewódzkiego Funduszu”. Przywołany przepis nie określa jednak przesłanek, od których spełnienia uzależniona jest zgoda dyrektora, w związku z czym nigdy nie można mieć pewności, że w konkretnym przypadku, przy uwzględnieniu okoliczności danej sprawy, taka zgoda zostanie udzielona. Natomiast w przypadku przekształcenia – zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa, z chwilą dokonania przekształcenia, na nowy podmiot (powstały wskutek przekształcenia), z mocy prawa przechodzą wszystkie prawa oraz obowiązki, w tym umowa z NFZ. Dlatego też rekomendujemy korzystanie ze ścieżki przekształcenia, jako bezpieczniejszej aniżeli cesji. Z uwagi na to – poniżej kilka uwag na temat przekształceń.

Kto może się przekształcić?

W zasadzie każdy przedsiębiorca, prowadzący działalność w każdej formie, ma możliwość przekształcenia, dopuszczalne w tym zakresie są bowiem wszelkie konfiguracje podmiotowe. Może dojść do przekształcenia:

- spółki cywilnej w każdą spółkę handlową (np. sp. jawną, sp. komandytową, sp. z o.o.);
- przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną w jednoosobową spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną;
- spółek osobowych w inne spółki osobowe (np. sp. jawna w sp. komandytową);
- spółek osobowych w spółki kapitałowe (np. sp. jawna w sp. z o.o.);
- spółek kapitałowych w inne spółki kapitałowe (np. sp. z o.o. w S.A.);
- spółek kapitałowych w spółki osobowe (np. sp. z o.o. w sp. komandytową).

Dlaczego warto myśleć o przekształceniu?

Wypada rozpocząć od wskazania celów przekształcenia. Mogą one zależeć od różnych czynników i są uwarunkowane między innymi tym, w jakiej formie prawnej przedsiębiorca aktualnie prowadzi swoją działalność.

Dla lekarzy prowadzących działalność jednoosobowo, którzy mają zawartą umowę z NFZ, a jednocześnie chcieliby pracować w innym podmiocie, który również udziela świadczeń w ramach NFZ, problem stanowi art. 132 ust. 3 o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Zgodnie z jego brzmieniem, „nie można zawrzeć umowy o udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej z lekarzem, pielęgniarką, położną, inną osobą wykonującą zawód medyczny lub psychologiem, jeżeli udzielają oni świadczeń opieki zdrowotnej u świadczeniodawcy, który zawarł umowę o udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej z Funduszem”. Jeżeli jednak lekarz ten zmieni formę swej działalności na spółkę handlową, wówczas powyższy zakaz nie będzie go dotyczył.

Decyzja o przekształceniu jednoosobowego przedsiębiorcy, spółki cywilnej lub spółki jawnej w sp. z o.o. może być podjęta w związku z chęcią zmniejszenia ryzyka w zakresie osobistej odpowiedzialności wspólników za zobowiązania spółki, a tym samym ochroną

majątku osobistego (domu, mieszkania, czy samochodu). Z kolei przekształcenie w spółkę komandytową sprawia, że część wspólników (tzw. komandytariusze) ponosi odpowiedzialność finansową tylko do określonej wysokości (do tzw. sumy komandytowej), np. do 1000 zł. Motywacją dla przekształcenia może stanowić chęć intensywnego rozwoju prowadzonej przez przedsiębiorcę działalności leczniczej. Na przykład, zwiększenie się liczby wspólników w spółce osobowej może niekiedy utrudniać sprawne prowadzenie prężnie rozrastającego się jej przedsiębiorstwa, z uwagi na potrzebę rozdzielenia funkcji właścicielskiej od zarządczej, którą to może spełnić spółka kapitałowa (np. sp. z o.o.). Przekształcenie spółki jawnej w spółkę komandytową może być związane z potrzebą pozyskania nowych inwestorów (ich wkładów do spółki), jak również planowanych zmian struktury właścicielskiej. Na przekształcenie w dużej mierze mogą mieć zaś wpływ względy podatkowe. Chodzi o przejście z zasady tzw. podwójnego opodatkowania dochodów wspólników w ramach spółki, na jednokrotne (np. w ramach spółki jawnej czy komandytowej).

Ile trwa przekształcenie gabinetu?

Cała procedura realnie trwa nie krócej niż 4–6 miesięcy, ponieważ obejmuje czynności przygotowawcze, rejestrację w sądzie, zmianę w rejestrze podmiotów wykonujących działalność leczniczą i aneksowanie umów zawartych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Korzyści z przekształcenia mogą być odczuwalne od razu (pojedyncze opodatkowanie), jak i również długofalowo (zabezpieczenie firmy na wypadek śmierci, zmniejszenie ryzyka związanego z prowadzonym biznesem).

Podstawy prawne:

- Ustawa z dnia 15 września 2000 roku – Kodeks spółek handlowych (t.j.: Dz.U.2013.1030, ze zm.).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 roku o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (t.j.: Dz.U.2008.164.1027, ze zm.).
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 maja 2008 roku w sprawie ogólnych warunków umów o udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej (Dz.U.2008.81.484).