

Dobranie formy działalności
gospodarczej do praktyki
medycznej

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością czy komandytowa?

Jednoosobowa działalność gospodarcza to najbardziej ryzykowna forma prowadzenia firmy medycznej – dowodził w artykule „Jazda po bandzie” Łukasz Chmielecki („Menedżer Zdrowia” nr 6-7/2016). Materiał wzbudził spore zainteresowanie i pytania: jeśli nie JDG, to co? Prezentujemy analizę Moniki Błońskiej i Anety Nowak-Piechoty.

„Najpoważniejsze wady prowadzenia jednoosobowej działalności ujawniają się nieoczekiwanie, często w sytuacji kryzysowej. A to dlatego, że w przypadku JDG majątek firmy to w zasadzie także dobytek przedsiębiorcy”

W ciągu ostatnich 10 lat liczba poradni i przychodni w Polsce wzrosła o blisko 10 tys. Z roku na rok zwiększają się wydatki zarówno w publicznej, jak i w prywatnej służbie zdrowia. Wiele firm medycznych zdążyło już zbudować silną pozycję na rynku i pozyskać stałe kontrakty, w tym z NFZ, a wciąż powstają nowe. Na odpowiednim etapie, przed rozpoczęciem działalności lub w jej trakcie, podmioty te muszą podjąć decyzję co do formy organizacyjno-prawnej, w której będą prowadzone.

Jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG) to najbardziej ryzykowna forma prowadzenia firmy medycznej – dowodził w artykule „Jazda po bandzie” Łukasz Chmielecki („Menedżer Zdrowia” nr 6-7/2016). Materiał ten wzbudził spore zainteresowanie, a po jego lekturze zaczęto poszukiwać odpowiedzi na pytanie: jeśli nie JDG, to co?

Niebezpieczna moda na JDG

Analiza rynku pokazuje, że zdecydowana większość podmiotów leczniczych działa w formie JDG. Większe podmioty natomiast często wybierają formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.). Tymczasem JDG nie jest formą bezpieczną dla przedsiębiorcy, a sp. z o.o. nie zawsze jest opłacalna. Najpoważniejsze wady JDG ujawniają się nieoczekiwanie, często w sytuacji kryzysowej, takiej jak choroba, wypadek, chybione inwestycje, błędy pracowników czy współpracowników lub utrata kontraktów. Wówczas nagle problemy firmy dotyczą całej rodziny przedsiębiorcy, którego majątek i spokój zostają zagrożone. A wszystko dlatego, że w przypadku JDG majątek firmy to w zasadzie także dobytek przedsiębiorcy.

Kolejną niezwykle istotną wadą JDG jest znacznie utrudniona sprzedaż lub przekazanie firmy. Co więcej, gdy właściciela niespodziewanie zabraknie, nie ma możliwości bezproblemowego dziedziczenia przedsiębiorstwa.

Tymczasem w branży medycznej przekazywanie firmy w rodzinie jest bardzo powszechne. W przypadku kontrolowanego przekazania podmiotu najczęściej

udaje się uniknąć negatywnych skutków, aczkolwiek wymaga to wdrożenia odpowiednich procedur. Jeżeli jednak nieszczęśliwy wypadek sprawi, że właściciela zabraknie z dnia na dzień, to podmiot w istocie przestaje istnieć, traci NIP, rozwiązują się wszystkie umowy, w tym z NFZ, i co do zasady ulega on wykreśleniu z rejestru podmiotów leczniczych.

Przy przystępowaniu do takiej inwestycji konieczna jest więc ostrożność. Rozwój biznesu często zależy od zdolności do podejmowania odważnych decyzji. W sytuacji gdy właściciel firmy naraża cały dorobek swojego życia, jak w wypadku JDG, jego skłonność do ryzyka jest niska, a zatem firma traci część szans na dynamiczny rozwój.

Wady i zalety spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Wraz ze zmieniającymi się warunkami rynkowymi lekarze przedsiębiorcy coraz częściej decydują się na poszukiwanie bezpieczniejszej i efektywniejszej formy organizacyjno-prawnej i wybierają sp. z o.o. O jej popularności decyduje wskazana już w nazwie „ograniczona odpowiedzialność”, a więc fakt, że za zobowiązania wobec wierzycieli nie odpowiadają wspólnicy, a sama spółka – całym swoim majątkiem. Kolejnym niezwykle istotnym atutem jest to, iż firmę medyczną prowadzi spółka, a zatem jakiegokolwiek zmiany właścicielskie nie zaburzą prowadzenia działalności w tej formie. Również przekazanie firmy medycznej inwestorom lub następcom odbywa się w sposób płynny, bez wpływu na funkcjonowanie spółki.

Ale to rozwiązanie także nie jest pozbawione wad, głównie ze względu na aspekty podatkowe, które negatywnie wpływają na jego opłacalność. W tym przypadku zysk wypracowany przez spółkę podlega tzw. podwójnemu opodatkowaniu: w toku prowadzonej działalności dochód spółki opodatkowany jest podatkiem dochodowym od osób prawnych, a następnie w związku z dystrybucją zysku udziałowcy płacą podatek od dywidendy. W praktyce więc to rozwiązanie powoduje znaczne obciążenie podatkowe dla spółki. Dochód wypracowany przez spółkę podlega opodatkowaniu na poziomie 19 proc. Wypracowany zysk może być podzielony między wspólników i wypłacony im w formie dywidendy, podlegającej kolejnemu opodatkowaniu. Oznacza to, że do wspólników trafia jedynie ok. 66 proc. zysku spółki.

W sytuacji gdy majątek spółki okaże się niewystarczający, żeby pokryć roszczenia wierzycieli, odpowiedzialność za zobowiązania spółki (zarówno handlowe, jak i podatkowe) mogą ponieść solidarnie wszyscy członkowie zarządu, niezależnie od ich funkcji oraz faktycznie wykonywanych obowiązków. Odpowiedzialność ta pojawia się nawet wtedy, gdy dany członek zarządu nie wykonywał żadnych czynności i nie wiedział o poczynaniach pozostałych.



A może spółka komandytowa?

Założenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością daje wiele wymiernych korzyści od samego początku jej funkcjonowania. Jednak przedsiębiorcy medyczni, którzy myślą o przyszłości swojej firmy, rodziny i następców w sposób nowoczesny i długofalowy, mogą pójść o krok dalej i zrestrukturyzować ją do formy spółki komandytowej (sp.k.), dokonując jej przekształcenia lub przeniesienia w drodze aportu. Taki zabieg przede wszystkim doprowadzi do znacznego ograniczenia odpowiedzialności przedsiębiorcy, pozwoli na uzyskanie oszczędności w podatku dochodowym, wyraźnie odziedli majątek firmy od majątku prywatnego i będzie pierwszym krokiem do zabezpieczonej prawnie sukcesji biznesu.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że wbrew wielu obawom kontrakty zawarte z NFZ nie stoją na przeszkodzie przekształceniu firmy medycznej w sp.k. lub przeniesieniu jej w formie aportu do sp.k. Przed wykonaniem tego kroku konieczne jest wprawdzie uzyskanie zgody dyrektora odpowiedniego oddziału NFZ, jednak praktyka wskazuje, że nie stanowi to problemu.

Z punktu widzenia obciążenia podatkowego sp.k. wydaje się obecnie najkorzystniejszą formą prowadzenia firmy medycznej. Nie występuje tutaj bowiem, tak jak w przypadku sp. z o.o., problem podwójnego opodatkowania dochodu. Sama spółka nie podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym. Dochód uzyskiwany przez nią jest opodatkowany na poziomie wspólników. Zarówno przychody, jak i koszty przypisuje się im według proporcji, w jakiej uczestniczą w zyskach. Wspólnicy mogą natomiast wybrać najbardziej korzystną formę opodatkowania swojego dochodu. W zależności od indywidualnej kalkulacji mogą być opodatkowani skalą podatkową lub wybrać podatek

„Kontrakty zawarte z NFZ nie stoją na przeszkodzie przekształceniu firmy medycznej w spółkę komandytową”

liniowy. Sam proces przyjęcia tej formy prowadzenia działalności może przynieść przedsiębiorcy medycznemu dodatkowe korzyści podatkowe.

Zaletą spółki jest oddzielenie finansów firmowych od finansów prywatnych. Spółka jest podmiotem odrębnym od właściciela pod względem prawnym i podatkowym, ma własny NIP, REGON i rachunek bankowy. Jest podmiotem praw i obowiązków. Daje też możliwość zbycia biznesu w dowolnym momencie. Sprzedaż firmy medycznej odbywa się poprzez zbycie ogółu praw i obowiązków, bez konieczności wydzielenia i przenoszenia przedsiębiorstwa.

Spółka komandytowa stanowi obecnie najdogodniejszą formę prowadzenia biznesu medycznego. Zapewne dlatego powszechność tej formy – nie tylko w branży medycznej – wciąż rośnie. Według danych GUS na koniec 2015 r. było ich zarejestrowanych w Polsce ponad 20 tys.

*Monika Błońska, Aneta Nowak-Piechota
Monika Błońska jest radcą prawnym, a Aneta Nowak-Piechota doradcą podatkowym w kancelarii prawno-podatkowej Mariański Group.*

Według danych z rejestru podmiotów leczniczych, wśród zarejestrowanych podmiotów 8332 jednostki działają w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, 3573 w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 1286 to spółki jawne, a tylko 291 podmiotów to spółki komandytowe.