
PRZYCHODNIA jak kupić/sprzedać

Praktyczny poradnik pisany przez prawnika



Stan prawny: grudzień 2017



Stworzenie **umowy sprzedaży przedsiębiorstwa** nie jest łatwą sprawą. Tworząc taką umowę, trzeba zadbać o to, żeby jej skutkiem było przeniesienie całego przedsiębiorstwa na nabywcę. Nie tylko majątku, ale i składników niemajątkowych przedsiębiorstwa. Często także pracowników.

Stworzenie **umowy sprzedaży przychodni** jest sprawą jeszcze trudniejszą. Jak przenieść na nabywcę prawa wynikające z wpisu przychodni do rejestru podmiotów leczniczych? Prawa i obowiązki wynikające z kontraktu zawartego z NFZ? Umowy z podwykonawcami?

Przychodnię można sprzedać lub kupić na różne sposoby. Można po prostu zawrzeć **umowę sprzedaży przedsiębiorstwa**; ale wtedy nabywca będzie musiał od nowa rejestrować podmiot leczniczy i, co gorsza, będzie musiał postarać się w NFZ o przeniesienie kontraktu na siebie. Podobno np. dolnośląski oddział NFZ nie zawsze wyrażał zgodę na aneksowanie kontraktów – upewnij się co do tej informacji i sprawdź, jak to wygląda w Twoim oddziale. Zatem ten sposób może pozbawić Ciebie kontraktu z NFZ (Ciebie albo Twojego kontrahenta, któremu masz zamiar sprzedać przychodnię).

Ja znam inny sposób, który przeniesie na Twojego kontrahenta (lub na Ciebie, jeżeli to ty masz być nabywcą) **kontrakt z NFZ**.

Jaki to sposób?

O tym właśnie jest ten poradnik. Zapraszam do lektury!

I. Przekształcenie przychodni w spółkę z o.o.

Całą transakcję należy oprzeć o procedurę przekształcenia przychodni w spółkę z o. o.

Na czym polega przekształcenie?

To proste. Jeżeli prowadzisz podmiot leczniczy w oparciu o wpis do CEiDG, to ty – jako przedsiębiorca – masz zawartą umowę z NFZ. Korzystając z pewnej możliwości, jaką daje Ci Kodeks spółek handlowych, możesz **przekształcić prowadzony przez siebie podmiot leczniczy w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością**. Dzięki temu spółka z o. o. wstąpi – co do zasady – we wszystkie prawa i obowiązki, które miałeś ty – jako przedsiębiorca wpisany do CEiDG. W tym także w prawa i obowiązki przysługujące Tobie jako świadczeniodawcy. Jednocześnie ty staniesz się wspólnikiem spółki. Zatem to spółka z o. o. w Twoje miejsce zostanie stroną kontraktu z NFZ.

A po **przekształceniu przychodni w spółkę z o. o.** będziesz mógł po prostu sprzedać albo kupić (jeżeli jesteś nabywcą) udziały w tej spółce.

Zatem przekształcenie w spółkę z o. o. jest narzędziem pozwalającym na przeniesienie praw i obowiązków wynikających z kontraktu z NFZ, ale także z innych kontaktów.

Przejdźmy teraz do odpowiedzi na kluczowe pytania. Jak kupić przychodnię?
Jak sprzedać przychodnię?

II. Jak kupić przychodnię

Namierzyłeś przychodnię, którą masz zamiar kupić.

Od czego zacząć transakcję?

Pierwszym etapem transakcji powinno być zawarcie ze sprzedającym **przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów**.

W tej umowie ustalisz ze sprzedającym, kto i w jakim zakresie ponosi koszty przekształcenia, jakie prawa i obowiązki strony na siebie przyjmują w związku z przekształceniem, jaki jest przewidywany termin przekształcenia i jaki jest przewidywany termin sprzedaży udziałów. W umowie z kupującym możesz również ustalić, jakie sankcje będzie ponosić ta strona, która ze swojej winy wycofa się z transakcji, ewentualnie uregulować kwestie związane z zadatkiem.

Warto do umowy załączyć również listę składników przychodni – wymienić w niej wszystko to, co będzie obejmować przedmiot transakcji.

Po zawarciu umowy przedwstępnej sprzedaży udziałów można przystąpić do kolejnego etapu transakcji, tj. do **przekształcenia przychodni w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością**.

Jak to zrobić?

Cóż, prowadzę na ten temat bloga: przekształceniwspolkezoop.pl. Tam jest wszystko napisane :)

Jak długo będzie trwać przekształcenie?

Standardowo przekształcenie trwa ok. 3 miesiące. Można jednak szybciej. Najszybsze przekształcenie, jakie udało mi się przeprowadzić, trwało zaledwie półtora miesiąca (klient prowadzi gabinet stomatologiczny).

Chciałbym też zwrócić Tobie uwagę na najczęściej popełniane błędy przy przekształceniach – wymieniłem je na moim blogu [tutaj](#).

Zatem **przekształcenie przychodni w spółkę z o. o.** zamknęło się szczęśliwie wpisem spółki przez sąd rejestrowy do KRS. Możemy teraz przejść do kolejnego etapu transakcji, a jest nim: zawarcie **umowy sprzedaży udziałów**.

Na swoim blogu pisałem o klauzuli, której czasami brakuje w tego typu umowach i że niektórzy prawnicy mają wątpliwości co do skuteczności takiej umowy, jeżeli nie zawiera ona tej klauzuli. Więcej przeczytasz o tym [tutaj](#).

W zasadzie zawarcie umowy sprzedaży udziałów i zgłoszenie zmiany wspólników do sądu rejestrowego kończy całą transakcję.

Tak ta transakcja powinna wyglądać od strony kupującego.

III. Jak sprzedać przychodnię

W zasadzie w tym punkcie mógłbym napisać dokładnie to samo, co wyżej. Jeżeli jednak nosisz się z zamiarem **sprzedaży przychodni**, to możesz rozpocząć proces jej przekształcenia w spółkę z o. o., zanim pojawi się potencjalny nabywca.

Pamiętasz, o czym pisałem na samym początku? Nigdy nie ma pewności, że dyrektor oddziału NFZ wyrazi zgodę na aneksowanie kontraktu na nabywcę (dowiedz się, jak to wygląda w Twoim oddziale). A nabywca może być zainteresowany zakupem przychodni tylko i wyłącznie z **kontraktem NFZ**.

W Internecie jest trochę ogłoszeń typu: „sprzedam przychodnię”. Jednak nie wszystkie ogłoszenia obejmują kontrakty. Jeżeli ty zaoferujesz **sprzedaż przychodni razem z kontraktem NFZ**, będziesz o krok przed swoją konkurencją.

Jeżeli zatem uda Ci się przekształcić przychodnię przed pojawieniem się nabywcy, to nie będzie potrzeby zawierania umowy przedwstępnej. Cała transakcja ograniczy się jedynie do podpisania **umowy sprzedaży udziałów**. Tak zatem może wyglądać proces sprzedaży przychodni. Coraz więcej osób decyduje się na wykorzystanie instytucji przekształcenia w spółkę z o. o. przy zawieraniu transakcji **sprzedaży przedsiębiorstwa**. Jest to idealna instytucja nadająca się do sprzedaży firmy razem z licencją, zezwoleniem, koncesją. Opowiadałem na swoim blogu o tym, jak przy użyciu tej instytucji obsługiwałem transakcje:

- [sprzedaży sklepu z zezwoleniem na sprzedaż alkoholu](#),
- [sprzedaży apteki z koncesją na jej prowadzenie](#) (było to przed nowelizacją Prawa farmaceutycznego zakazującą przekształcania się aptek działających w oparciu o zezwolenie w sp. z o. o.),
- [sprzedaży podmiotu leczniczego wraz z kontraktem NFZ](#).

Jeżeli chcesz porozmawiać ze mną o moich doświadczeniach w obsłudze **transakcji sprzedaży przychodni**, [zapraszam Cię do kontaktu](#).

**Kancelaria Radcy Prawnego
Marcin Bartyński**

ul. Rynek 32
56-400 Oleśnica

marcin.bartynski@gmail.com

tel. 602-490-321