

---

# PRZYCHODNIA

## jak kupić/sprzedać

---

**Praktyczny poradnik pisany przez prawnika**





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 odbioru SANEPIDu? 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 dolnośląski oddział NFZ od początku tego roku nie wyrażał zgody 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**. Korzystając z tego

---

sposobu, nie będziesz musiał martwić się o ponowne dokonywanie odbioru przez SANEPID.

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 (lub praktykę) 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 (lub praktykę) w spółkę z o. o.** 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. 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 nie tylko z kontraktu z NFZ, ale i z odbiorów SANEPIDU i innych na nabywcę przychodni.

Tak to widzę ja, tak to widzi też [mazowiecki oddział NFZ](#). Uwaga – nie dam Ci jednak 100 % gwarancji, że wszystkie oddziały NFZ dojdą do tego samego wniosku, co ja (tzn., że spółka przekształcona wstępuje we wszystkie prawa i obowiązki przedsiębiorcy wynikające z kontraktu NFZ). Nie dam 100% gwarancji, że mazowiecki oddział nie zmieni swojego stanowiska. Moim zdaniem jednak interpretacja art. 584<sup>1</sup> § 1 KSH (zgodnie z którym „Spółce przekształconej przysługują wszystkie prawa i obowiązki przedsiębiorcy przekształcanego”) prowadzi do wniosku, że spółce będą przysługiwać prawa i obowiązki wynikające z kontraktu NFZ.

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 o.o.** Jak to zrobić? Cóż, prowadzę na ten temat bloga: [przekształceniawspolkezo.pl](http://przekształceniawspolkezo.pl). Tam jest wszystko napisane :)

Jak długo będzie trwać przekształcenie?

Standardowo przekształcenie trwa ok. 3 miesiące. Można jednak szybciej. Gdy piszę te słowa, jest maj 2016 r. Aktualnie obsługuję **przekształcenie gabinetu stomatologicznego w spółkę z o. o.** Razem z klientem założyliśmy sobie ambitny plan, żeby przekształcenie sfinalizować 1 lipca 2016 r. wpisem spółki do KRS. Jeżeli się uda, to przekształcenie zamknie się w półtora miesiąca.

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 pomogłem pewnemu przedsiębiorcy kupić sklep z zezwoleniem na sprzedaż alkoholu](#). Mam w planach wpis o tym, jak pomogłem jednemu z moich klientów kupić aptekę razem z zezwoleniem.

No i okazuje się, że instytucja przekształcenia nadaje się także do **sprzedaży/kupna przychodni z kontraktem NFZ** – oczywiście pod warunkiem, że NFZ nie będzie interpretować art. 584<sup>1</sup> § 1 KSH inaczej niż ja.

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

\*\*\*\*\*

## Kancelaria Radcy Prawnego Marcin Bartyński

ul. Przemysłowa 3  
56-400 Oleśnica

marcin.bartynski@gmail.com

tel. 602-490-321