

TRANSAKCJA SPRZEDAŻY APTEKI ©

Jeszcze nie tak dawno mało który z właścicieli apteki zdawał sobie sprawę, że możliwe jest jej sprzedanie. Dzisiaj informacje o tego rodzaju transakcjach nie budzą już zdziwienia. Jednak nie znaczy to, że potencjalni sprzedający lub kupujący mają świadomość, co tak naprawdę kryje się pod tym pojęciem i jak prawidłowo przeprowadzić taką transakcję.

Posiadanie podstawowej wiedzy na ten temat jest niezbędne, ponieważ sprzedaż przedsiębiorstwa apteki (tak! - przedmiotem takiej transakcji jest właśnie przedsiębiorstwo!) jest nieco bardziej złożoną transakcją, niż sprzedaż używanego samochodu (zazwyczaj też opiewającą na znacznie wyższą kwotę), a diabeł, jak to zwykle bywa, tkwi w szczegółach.

Warto więc wiedzieć, o co w takiej transakcji naprawdę chodzi, z czym się ona wiąże i na co szczególnie zwracać uwagę.

Po pierwsze jak już powiedzieliśmy wyżej, przedmiotem transakcji sprzedaży jest najczęściej przedsiębiorstwo apteki, czyli zespół wszystkich składników które składają się na aptekę jako działający organizm gospodarczy (nieco inaczej transakcja wygląda w przypadku sprzedaży udziałów w spółce prowadzącej aptekę, ale o tym potem). A więc sprzedając aptekę, na nowego nabywcę przechodzą między innymi:

- dotychczasowa umowa najmu lokalu apteki;
- składniki majątkowe apteki;
- umowy o pracę z pracownikami apteki.

Na nabywcę apteki nie przechodzi natomiast dotychczasowe zezwolenie na prowadzenie apteki, ponieważ zezwolenie dotyczy właściciela, a nie apteki.

Pojawia się tu pytanie o to, czy w ramach składników majątkowych nabywca apteki staje się właścicielem wszystkich jej ruchomości, w tym zapasu leków na dzień transakcji. Odpowiedź brzmi: co do zasady tak właśnie być powinno i w przypadku każdego innego przedsiębiorstwa tak by było, natomiast ponieważ apteka nie ma zezwolenia na hurtową sprzedaż leków, wojewódzki nadzór farmaceutyczny zazwyczaj przeciwstawia się tej ogólnej zasadzie. Choć takie podejście nadzoru farmaceutycznego budzi zdaniem autora wątpliwości, w praktyce można przyjąć takie stanowisko nadzoru (na zasadzie, że nie ma sensu dyskutować z władzą lub, jak to kiedyś barwnie ujął jeden ze znanych trenerów piłkarskich, „kopać się z koniem”), problem ten można rozwiązać w inny sposób.

Tak czy inaczej, niezbędną praktyką przy transakcji sprzedaży apteki jest sporządzenie inwentaryzacji majątku oraz zapasu leków na moment transakcji (strony muszą więc ustalić, kto, w jaki sposób i kiedy taką inwentaryzację przeprowadzi).

Jeżeli mamy do czynienia z apteką prowadzoną przez spółkę akcyjną lub spółkę z o.o., transakcja może polegać na sprzedaży udziałów w tej spółce. W takim przypadku zmienia się tylko właściciel udziałów w spółce, podczas gdy właścicielem i prowadzącym aptekę jest dalej ta sama spółka – co oznacza, że transakcja nie powoduje konieczności ubiegania się o nowe zezwolenie i związanego z tym czasowego zamknięcia apteki).

Przy okazji warto zaznaczyć, że nie jest możliwa sprzedaż udziałów w spółce cywilnej, która jest spółką osobową. Jest to niekiedy popełniany błąd.

To tylko część problemów związanych ze sprzedażą apteki. Inne kwestie, co do których strony transakcji muszą mieć świadomość, to między innymi następujące fakty:

- sprzedaż apteki oznacza zwykle uzyskanie dochodu przez stronę sprzedającą, co automatycznie powoduje powstanie obowiązku zapłaty przez sprzedawcę podatku dochodowego;
- od transakcji należy w ciągu 14 dni zapłacić podatek od czynności cywilno-prawnych (zwyczajowo płaci go kupujący, ale obie strony odpowiadają solidarnie za zapłatę tego podatku);

- zapłata za przedmiot transakcji nie może być uregulowana gotówką (pomijając przypadki transakcji o relatywnie niskiej wartości, które w praktyce występują bardzo rzadko lub nigdy);
- nabywca apteki może stać się współodpowiedzialnym za zobowiązania finansowe (długi) sprzedającego, o ile nie zabezpieczy się przed tym w odpowiedni sposób jeszcze na etapie transakcji.

Biorąc powyższe pod uwagę warto zaplanować odpowiednią ilość czasu na odpowiednie przygotowanie wszystkich aspektów transakcji, jak również skorzystać z wykwalifikowanego doradcy, mającego doświadczenie w tego rodzaju transakcjach, ponieważ koszty błędów i niedopatrzeń w ramach takiej transakcji mogą być bardzo wysokie, więc oszczędność wynikająca z realizacji transakcji na zasadzie „zrób to sam” jest często pozorna..

© Prawa autorskie do niniejszego artykułu należą do Krzysztofa Jeżowskiego (Pharmed Consulting, www.apteki-sprzedaz.pl). Jakiegokolwiek rozpowszechnianie lub inne wykorzystywanie treści artykułu bez zgody autora jest zabronione.

Treść niniejszego artykułu odzwierciedla wiedzę autora na temat opisywanego procesu, według stanu na moment napisania tego tekstu. Autor nie bierze odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie niniejszego tekstu ani innych tekstów zamieszczanych w serwisie www.apteki-sprzedaz.pl