

1

Із чого розпочати: ТОВ чи ФОП?

Більшість лікарів, що розглядають свій розвиток через призму приватної медичної практики, ставить мені одне й те саме запитання: «А що ви порадите нам — ТОВ чи ПП?». Я усміхаюся і знову починаю свою стислу лекцію щодо нюансів, плюсів і мінусів кожного з варіантів. При цьому, звичайно, остаточний вибір залишаю за лікарем. Саме тому розглядати питання організації медичної практики ми розпочнемо з аналізу форм підприємницької діяльності. При цьому критерієм для такого аналізу ми візьмемо безпеку.

Сьогодні дуже багато хто свій вибір зупиняє на підприємстві без створення юридичної особи. Навіть якщо на візитці або рекламному борді красується горде «Медичний центр» або «Клініка доктора Р.», або щось подібне, з юридичного погляду часто це не юридичні особи, а фізичні особи — підприємці. А гучні назви — це для краси і підвищення статусу в очах потенційних клієнтів (пацієнтів).

Проте мало хто з бізнесменів-початківців, та й не тільки, може пояснити юридичні нюанси, пов'язані з тією чи іншою формою ведення бізнесу. А розуміння тонкощів, плюсів і мінусів наявних форм провадження приватної медичної практики значно впливає на безпеку бізнесу, отже, і на усвідомленість вибору відповідної форми ведення справ.

Тож ви обов'язково маєте знати, що підприємницьку діяльність — а приватна медична практика є різновидом підприємництва — можна провадити у двох основних формах:

- створення юридичної особи;
- реєстрація фізичної особи як підприємця.

Особа юридична — гроші фізичні

Перші згадки про юридичних осіб містяться ще в працях давньоримських юристів. За багато віків теорія юридичної особи пройшла різні етапи розвитку, суперечок, змін законодавства, перетворень самого поняття юрособи.

Попри такий довгий шлях, сьогодні немає єдиної теорії, що влаштовує всіх і яка пояснювала би таке явище, як юридична особа. Втім, відсутність єдиної теорії жодним чином не заважає успішно використовувати юридичних осіб у всьому світі. Усі ці «товариства з обмеженою відповідальністю», «акціонерні товариства» тощо, що так часто нам трапляються, не що інше, як юридичні особи. Чому ж юрособа стала такою популярною у світі бізнесу? Відповідь доволі проста. Річ у тім, що використання юридичної особи, тобто особи, яка існує лише завдяки дії закону, на відміну від особи фізичної (нас із вами), тобто абсолютно реальної, народження (поява) якої не залежить від приписів закону, дозволяє підприємцеві обмежувати свої ризики, а інколи і приховувати істинну фігуру власника бізнесу.

Так, за загальним правилом практично всіх юрисдикцій підприємець, який створив юридичну особу (засновник), не відповідає за борги створеної ним особи. Виняток становлять товариства з додатковою та повною відповідальністю, але в нас такі юридичні особи вкрай рідко трапляються.

Використання конструкції юридичної особи дозволяє одразу встановити межу фінансового ризику, який бізнесмен готовий мати особисто. Відбувається це шляхом визначення розміру статутного капіталу товариства з подальшим розподіленням часток (у товаристві з обмеженою відповідальністю) або акцій (в акціонерному товаристві) між учасниками.

Наприклад, ми хочемо почати медичний бізнес, але при цьому готові нести фінансову відповідальність лише в межах 150 000 грн. Великих втрат (а справжній бізнесмен повинен брати до уваги і такий сценарій розвитку подій, як виникнення збитків) ми зазнавати не готові. Для того щоб гарантовано обмежити свою відповідальність саме цією сумою, ми створюємо ТОВ зі статутним капіталом 150 000 грн і робимо відповідний внесок. Тепер можна починати підприємницьку діяльність, не переймаючись, що ви ризикуєте втратити більше, ніж вклали.

З моменту, коли здійснили внесок до статутного капіталу ТОВ, 150 000 грн належать уже не вам особисто як засновнику, а юридичній особі, тобто особі, яка не є вами. Ви лише можете управляти товариством і його майном, а також отримувати частину його прибутку як дивіденди. Чому так відбувається? А тому що в момент державної реєстрації з вашої волі

зародився новий суб'єкт правовідносин, якого раніше не існувало, — юридична особа.

Тут цілком доречно порівняти з народженням дитини: її до моменту пологів як суб'єкта права не було, але з моменту народження ігнорувати її присутність у світі вже не вийде, оскільки вона фізично вже з'явилася на світ і юридично набула правоздатності, тобто стала носієм прав. Як і дитина, ваше творіння, ваша юридична особа з моменту її державної реєстрації має власні права та обов'язки, які значно відрізняються від ваших особистих прав та обов'язків.

Часто доводиться чути від власників компаній фразу на зразок такої: «Та це все моє!». І гроші в касі підприємства, і товар на складі, і медичне обладнання, і транспортні засоби, куплені юридичною особою, засновник компанії також вважає своїм майном. На жаль, це хибне уявлення. Згідно із законом тільки юридична особа — власник грошей у касі, товарів на складі, медичного обладнання в кабінеті і транспортних засобів у її гаражі.

Прикро і несправедливо, скажете ви? Але подивімося на це з другого боку. Уявимо собі ситуацію, коли кредитори подають до суду позов про стягнення багатомільйонних боргів із вашої юридичної особи, в якій грошей на рахунку точно не вистачить для оплати боргу. Ось у цей момент засновник одразу починає розуміти, що не аж так і погано, коли майно юридичної особи відокремлене від його майна. А все тому, що відокремлені від засновника не лише активи: борги юридичної особи, що важливо, теж не є боргами засновника.

На практиці це означає, що відповідати за борги юридичної особи засновник не повинен. Це перша перевага використання юридичної особи як суб'єкта підприємницької діяльності. Друга перевага такого використання — юридична відокремленість усіх бізнес-процесів від конкретної особи. Така відокремленість дає можливість легко продати свій медичний бізнес, змінивши тільки запис у державному реєстрі про нового учасника юридичної особи. Це насправді дуже просто і зручно!

Уявіть собі, що ви вели справи, не використовуючи юридичної особи, а все оформлювали на себе: і права власності або права оренди на нерухомість, і право власності на медичне обладнання, і ліцензію на медичну практику, й авторські права, і трудові договори із працівниками... Можна ще довго

перераховувати документи, пов'язані з бізнес-процесами, які потрібно оформити й переоформити, але вважаю, сенс уже зрозумілий. Так от, якщо ви як фізична особа вирішите продати бізнес як єдиний нерозривний процес, налаштований надавати прибуток, то вам доведеться укласти десятки різноманітних договорів, звільняти працівників і дивуватися з того, чому все так складно й дорого.

А ось ваші покупці будуть вимушені починати оформлювати дозвільні документи із самого початку так, ніби вони самі вирішили організувати такий бізнес з нуля. Адже ліцензію на медичну практику, яку ви маєте, видавали конкретній особі. Особа змінилася. Отже, вашому покупцеві потрібна нова ліцензія. Крім того, новому власникові доведеться наново наймати всіх працівників, укласти нові договори з постачальниками і все таке. Лише одна необхідність отримати нову ліцензію може різко знизити капіталізацію вашого бізнесу в разі його продажу. А все тому, що покупець за такого варіанта придбає не налагоджений бізнес, а розрізнене рухоме й нерухоме майно, цінність якого буде односторонньо менша за цінність майна налагодженого, робочого бізнесу, що приносить стабільний дохід. Додайте сюди ще необхідність переоформлювати активи і наймати працівників з усіма відповідними нюансами, і ви зрозумієте, чому так мало пропонують вам за ваш бізнес, якщо взагалі щось запропонують.

Якщо ж ви ведете свої справи через юридичну особу, то про переоформлення будь-яких активів, ліцензій тощо і так само про звільнення та подальший прийом на роботу працівників уже не йдеться. Ви укладаєте одну угоду купівлі-продажу корпоративних прав, тобто продаєте своє право на частку в статутному капіталі або пакет акцій, що належить вам. І все. Більше нічого не потрібно. У бізнес-процесах особа не змінилася, отже, немає потреби в нових дозволах і погодженнях, працівники не відчують стресу, пов'язаного зі звільненням і подальшим прийомом у нову компанію, постачальники не нервуються через борги, а пацієнтам не потрібно змінювати свої звички. Радійте — ви позбавили себе і своїх покупців від безлічі зайвих проблем.

А, до речі, мало не забув — за бізнес, який можна продати, не зупиняючи процесу одержання прибутку, ви, звичайно ж, отримаєте значно більше грошей.