

Nie od wszystkich szkoleń dla lekarzy trzeba odprowadzać podatek

Co do zasady udział medyka w konferencji stanowi dla niego przychód, który powinien rozliczyć w deklaracji PIT. Jednak po spełnieniu pewnych warunków można uznać go za nieopodatkowany dochód lekarza

Firmy farmaceutyczne organizują konferencje, podczas których informują zaproszonych lekarzy o zasadach prawidłowego stosowania oferowanych przez nie leków czy przeciwwskazaniach w ich stosowaniu. Podczas takich spotkań reklamują też swoje produkty. Co do zasady udział lekarza w szkoleniu stanowi dla niego przychód, który powinien być rozliczony w deklaracji PIT. Jednak lekarz nie będzie musiał zapłacić podatku dochodowego, jeżeli organizator zadba, by uczestnictwo w konferencji było świadczeniem, które wpisuje się w art. 21 ust. 1 pkt 68a ustawy o PIT (t.j. Dz.U. z 2012 r. poz. 361, z późn. zm.).

Zgodnie z tym przepisem wolna od podatku dochodowego jest wartość nieodpłatnych świadczeń otrzymanych od świadczeniodawcy w związku z jego promocją lub reklamą – jeżeli jednorazowo nie przekracza kwoty 200 zł.

Warunki zwolnienia

Żeby uczestnik nie zapłacił PIT, organizator szkolenia czy konferencji musi zatroszczyć się o to, żeby spełnione zostały trzy warunki. Pierwszy jest taki, że lekarz musi otrzymać nieodpłatne świadczenie w związku z promocją lub reklamą firmy farmaceutycznej. Biorąc pod uwagę, że z zasady szkolenia i konferencje mają wpłynąć na świadomość lekarzy, że na rynku pojawiły się lub istnieją określone produkty lecznicze, które mogą konkurować z innymi lekami, należy przyjąć, iż organizowane są one w celach reklamowych.

W wyroku z 3 września 2012 r. WSA w Warszawie (III SA/Wa 3421/11) stwierdził, że wskazane konferencje nie są co prawda szkoleniami obowiązkowymi, związanymi np. z koniecznością uzyskiwania przez lekarzy tzw. punktów edukacyjnych. Niemniej jednak mieszczą się one w pojęciu reklamy produktu leczniczego w rozumieniu prawa farmaceutycznego. Reklamą taką jest działalność polegająca na informowaniu lub zachęcaniu do stosowania produktu leczniczego, mająca na celu zwiększenie: liczby wypisywanych recept, dostarczania, sprzedaży lub konsumpcji produktów leczniczych. Przykładowe zdarzenia, które należy uznawać za przejaw reklamy produktu leczniczego, są określone w art. 52 prawa farmaceutycznego. Przykładowo reklamą będzie np. sponsorowanie spotkań promocyjnych dla osób upoważnionych do wystawiania recept lub osób prowadzących obrót produktami leczniczymi czy dostarczanie próbek produktów leczniczych.

Poprawa wizerunku

Drugim warunkiem do zastosowania zwolnienia jest niska jednorazowa wartość nieodpłatnego świadczenia. Jest ona limitowana do wysokości 200 zł. Szacując wartość otrzymanego przez lekarza świadczenia, należy brać pod uwagę charakter i cel szkolenia lub konferencji, a także ceny i uwarunkowania rynkowe. W wielu przypadkach sam udział lekarza w szkoleniu lub konferencji nie wiąże się z uzyskaniem przez niego korzyści, za którą w innych okolicznościach musiałby zapłacić cenę wyższą niż wskazana powyżej. Zwykle to firma farmaceutyczna uzyskuje w związku z organizacją konferencji korzyść w postaci możliwości zaprezentowania swoich produktów. Trudno jednocześnie twierdzić, że uczestniczący w szkoleniu lekarz musiałby w innych okolicznościach zapłacić określoną cenę za możliwość zapoznania się z ofertą danej firmy. Jest to bowiem sprzeczne z realiami rynkowymi.

Jeżeli zatem szkolenia lub konferencje są ograniczone do prezentacji produktów leczniczych i nie towarzyszy im uzyskiwanie przez lekarzy odrębnych, przewidzianych przez organizatora korzyści, mających na celu poprawę wizerunku firmy farmaceutycznej, nie powstanie po stronie lekarza przychód z nieodpłatnego świadczenia. Warto dodać, że ewentualne zapewnienie przez organizatora przyjętego w relacjach biznesowych poczęstunku dla osoby zapraszanej nie powinno zmieniać takiej oceny.

Nie dla pracowników

Po trzecie dla zastosowania zwolnienia istotne jest, że świadczenie musi otrzymać osoba (świadczeniobiorca), która nie jest ani pracownikiem świadczeniodawcy, ani też osobą, która ze świadczeniodawcą pozostaje w stosunku o charakterze cywilnoprawnym. Stąd wykluczone ze zwolnienia zostają osoby, które podpisują umowy z organizatorem szkoleń o charakterze cywilnoprawnym (np. umowa-zlecenie, umowa o dzieło), na wykonanie różnego rodzaju usług na rzecz organizatora, np. napisanie artykułu czy wygłoszenie referatu w siedzibie spółki lub na innej konferencji.



MATEUSZ MACHALSKI

konsultant w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka

KRZYSZTOF DYBA

menedżer w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka

