



## Uprzednie porozumienia cenowe - plusy i minusy

data aktualizacji: 2021.06.24



**Podatnik dokonujący transakcji z podmiotem powiązanymi może zawrzeć z administracją podatkową specjalne porozumienie cenowe - tzw. APA (advance pricing arrangements). Dzięki niemu zyskuje pewność, że sposób w jaki określił cenę jest właściwy i organy podatkowe nie będą go kwestionować. Rozwiązanie to wydaje się idealne dla podatników chcących zminimalizować swoje ryzyko podatkowe, jednak czy posiada jakieś wady?**

[Uprzednie porozumienie cenowe](#) „APA” ma pewne mankamenty, przede wszystkim jest to proces długotrwały. Wynika to z ilości informacji jakie należy przekazać organom podatkowym do oceny oraz długiego okresu rozpatrywania przez Ministerstwo Finansów. Ponadto jest to proces odpłatny i dość drogi.

Jeśli chodzi o kwestie bezpieczeństwa to wrażliwe dane finansowe spółki są odpowiednio zabezpieczone. Mają do nich dostęp jedynie oddelegowani do sprawy pracownicy administracji podatkowej, a publikowane są wyłącznie informacje statystyczne oraz wskaźniki finansowe.

Zawarcie uprzedniego porozumienia cenowego w praktyce pozwala podatnikowi wiele zyskać. Poza wspomnianymi wcześniej pozytywnymi stronami APA, takimi jak minimalizacja ryzyka podatkowego, zawarcie porozumienia pozwala bardzo dokładnie oszacować swoje przyszłe zobowiązania podatkowe i to nawet w perspektywie 5 lat. W rezultacie przekłada się to na zachowanie wyższego stopnia płynności finansowej.

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Ministerstwo Finansów, w połowie 2020 roku prowadzono 327 spraw związanych z podpisaniem uprzedniego porozumienia cenowego, oznacza to, że w tylu sprawach pracownicy administracji podatkowej usiedli do negocjacji z przedstawicielami biznesu. Pozwoliło to przedstawić punkty widzenia obu stron oraz stworzyło pole do wynegocjowania wspólnego punktu widzenia na sporne kwestie.

Porozumienie cenowe może stać się ważnym elementem strategii podatkowej przedsiębiorstwa. Zawarcie go powinno być efektem subiektywnej oceny każdego podatnika, nie jest to rozwiązanie pozbawione wad, jednak pozwala skutecznie zminimalizować ryzyko związane z wyznaczaniem cen transferowych.

*Artykuł sponsorowany.*

Źródło: <https://www.infoilawa.pl/aktualnosci/item/64748-uprzednie-porozumienia-cenowe-plusy-i-minusy>