

Magdalena Ogibowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

MIĘDZYNARODOWE STRATEGIE PODATKOWE W ZAKRESIE PODATKU DOCHODOWEGO OD OSÓB PRAWNYCH – ZARYS PROBLEMU

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie istoty formułowania strategii podatkowych przez międzynarodowe przedsiębiorstwa w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych. Zaprezentowano główne obszary międzynarodowego planowania podatkowego mające wpływ na długotrwałe obniżenie efektywnej stawki podatku dochodowego od osób prawnych, tj. strategie podatkowe występujące w obszarze: zarządzania zyskowością, zarządzania podatkami i instrumentami podatkowymi oraz zarządzania środkami pieniężnymi. Omówiono również techniki podatkowe wykorzystywane do budowania globalnych strategii podatkowych, w tym wybór formy organizacyjno-prawnej, struktury operacyjnej, struktury finansowania.

Słowa kluczowe: planowanie podatkowe, strategie podatkowe.

1. Wstęp

W ostatnich dziesięcioleciach środowisko gospodarcze przedsiębiorstw uległo zmianie i szybko ewoluowało głównie ze względu na skutki globalizacji gospodarczej i przełomowe osiągnięcia technologiczne. Jedną z podstawowych cech gospodarki światowej jest stale rosnące umiędzynarodowienie działalności gospodarczej. Coraz większego znaczenia dla kształtowania się obrazu gospodarki światowej nabiera działalność przedsiębiorstw międzynarodowych¹. Rosnące znaczenie dużych struktur gospodarczych składających się z kilku lub kilkunastu przedsiębiorstw, których celem jest wspólna realizacja zamierzeń gospodarczych i umocnienie pozycji rynkowej, rozwija kompleksowe zagadnienia opodatkowania po stronie zarówno administracji podatkowych, jak i międzynarodowych przedsiębiorstw. Równoległe do wzrostu międzynarodowej gospodarki wzrasta znaczenie międzynarodowego prawa

¹ W literaturze przedmiotu można spotkać również takie pojęcia, jak: „przedsiębiorstwo wielonarodowe”, „korporacja międzynarodowa”, „korporacja/przedsiębiorstwo transnarodowe” itp. Mimo różnicy znaczeń przypisywanych przez różnych autorów tym pojęciom w niniejszym artykule terminy te są stosowane zamiennie i oznaczają przedsiębiorstwo prowadzące działalność co najmniej w dwóch krajach poprzez swoje filie, przedstawicielstwa lub w innej formie jako tzw. podmiot powiązany.

podatkowego. Regulacje poszczególnych krajów w zakresie opodatkowania międzynarodowych przedsiębiorstw nie mogą być rozpatrywane oddzielnie, ale powinny być rozpatrywane w szerszym znaczeniu międzynarodowym. W wielu kwestiach przepisy podatkowe nie są dostosowane do nowych warunków prowadzenia biznesu międzynarodowego.

Międzynarodowe grupy kapitałowe, prowadząc działalność na terenie różnych jurysdykcji podatkowych, odpowiednio kształtując swoje struktury gospodarcze, mogą optymalizować globalne obciążenia podatkowe. Planowanie podatkowe jest dla tych przedsiębiorstw koniecznością spowodowaną konkurencją na rynkach międzynarodowych z innymi przedsiębiorstwami powiązаныmi [Hamaekers i in. 2006, s. 237]. Różnice w systemach opodatkowania dochodów przedsiębiorstw państw OECD, luki prawne występujące w regulacjach prawno-podatkowych poszczególnych krajów oraz swoboda przepływu kapitału mogą stanowić przesłankę do budowy strategii podatkowych przez międzynarodowe przedsiębiorstwa [Ogibowska 2009a, s. 613]. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie istoty formułowania strategii podatkowych przez międzynarodowe przedsiębiorstwa w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych. Omówiono w nim zasadnicze obszary międzynarodowego planowania podatkowego mające wpływ na długotrwałe obniżenie efektywnej stawki podatku dochodowego od osób prawnych. Zaprezentowano również techniki podatkowe, które są wykorzystywane do budowania globalnych strategii podatkowych, w tym wybór formy organizacyjno-prawnej, efektywne podatkowo ukształtowanie struktury operacyjnej, struktury finansowania.

2. Budowanie międzynarodowych strategii podatkowych

Znajomość związków zachodzących między zdarzeniami gospodarczymi a podatkowo-prawnym stanem faktycznym unormowanym w poszczególnych ustawach podatkowych i innych regulacjach prawnych warunkuje to, że zarządzający przedsiębiorstwem mają możliwość wpływania na wysokość ciężarów podatkowych [Kudert, Jamroży 2007, s. 21]. Mogą oni kształtować wielkość obciążeń podatkowych poprzez odpowiednie formułowanie strategii podatkowych. Strategia podatkowa jest to zbiór prawnie dopuszczalnych planowanych działań w zakresie minimalizacji obciążeń podatkowych, zaakceptowanych i przyjętych do realizacji w założonym horyzoncie czasowym w celu osiągnięcia określonego rezultatu. Zjawisko międzynarodowego formułowania strategii podatkowych sprowadza się do stosowania technik mających na celu redukcję zobowiązań podatkowych [Szymański 2009, s. 154]. W zależności od rodzaju podatków możemy wyróżnić strategie oparte na:

- podatkach bezpośrednich, np. strategia w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych,
- podatkach pośrednich, np. strategia w zakresie podatku od wartości dodanej, podatku akcyzowego.

Przedsiębiorstwo, formułując własną strategię podatkową, może powodować przenikanie się poszczególnych typów strategii podatkowych [Szymański 2009, s. 153]. Zróżnicowane zasady opodatkowania dochodu oraz niedopasowanie regulacji prawnych między poszczególnymi państwami umożliwiają formułowanie międzynarodowych strategii podatkowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych. Różnice podatkowe mogą dotyczyć stawek podatkowych, podstawy opodatkowania, zakresu i rodzaju ulg podatkowych, zasad obliczania odpisów amortyzacyjnych, sposobu opodatkowania dywidendy, odsetek, należności licencyjnych, możliwości międzynarodowego rozliczania strat powstałych w związku z prowadzoną działalnością. Tworzenie strategii podatkowych ma na celu osiągnięcie niższego poziomu efektywnej stawki podatku (ETR – *Effective Tax Rate*)². Miarą efektywności podatkowej przedsiębiorstwa może być tzw. efektywna stawka podatkowa, czyli stosunek podatku faktycznie zapłaconego do osiągniętego zysku brutto [Kwaśny, Grzymała 2007]. Pierwszym ważnym krokiem w przygotowaniu globalnej strategii podatkowej jest przeprowadzenie badań benchmarkingowych mających na celu porównanie ETR międzynarodowego przedsiębiorstwa z odpowiednimi podmiotami. Benchmarking globalnej efektywności podatkowej jest najlepszym sposobem określenia, czy koszty podatkowe mogą lub powinny być zredukowane. Każde przedsiębiorstwo ponadnarodowe powinno koncentrować się na takich strategiach podatkowych i technikach planowania, które skupiają się wokół najistotniejszych czynników kształtujących stopę zysku i stawki podatkowe [Russo 2007, s. 79]. Wdrażanie globalnej strategii podatkowej dającej długofalowe rezultaty wymaga szerokiego, wszechstronnego i przemyślanego podejścia, które obejmie elementy wykraczające poza zagadnienia samych podatków. Opracowana w ten sposób strategia powinna stanowić wsparcie wizji strategicznej przedsiębiorstwa oraz jego celów, scalać strategię podatkową ze strategią korporacyjną oraz strukturą organizacyjną, a jednocześnie pozostawać w zgodzie z celami spółki wyznaczonymi w jej poszczególnych obszarach funkcjonalnych [Russo 2007, s. 79]. Budowa strategii podatkowej wymusza znajomość nie tylko prawa podatkowego poszczególnych państw, ale także prawa w skali międzynarodowej, w tym przepisów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Dla sformułowania i implementowania międzynarodowej globalnej strategii podatkowej bardzo ważną rolę odgrywają trzy zasadnicze obszary planowania podatkowego [Russo 2007, s. 80]:

1. Zarządzanie zyskowością (*profit management*) – obejmuje te strategie planowania podatkowego, które odnoszą się do alokacji zysków do jurysdykcji charakteryzujących się niskim opodatkowaniem, skupia się wokół czynników finansowych i funkcjonalnych napędzających zysk. W tym obszarze należy poddać analizie wszel-

² Według *Międzynarodowego słownika podatkowego* efektywna stawka podatkowa jest to stawka podatkowa, która uwzględnia nie tylko ustawową stawkę, ale także inne aspekty systemu podatkowego mające wpływ na podatek. Stawka ta wskazuje realne ekonomiczne obciążenia podatkiem, w przeciwieństwie do relacji wynikających ze zobowiązania podatkowego. Obliczenie efektywnej stawki podatkowej będzie zwykle (choć niekoniecznie) uwzględniało efekt odroczeń podatku.

kie czynniki wpływające na miejsce powstawania zysków z działalności przedsiębiorstwa ponadnarodowego oraz ich opodatkowania.

2. Zarządzanie podatkami oraz instrumentami podatkowymi (*tax and attribute management*) – obejmuje te strategie planowania podatkowego, które sformułowane są na podstawie przepisów wewnętrznych danego systemu podatkowego. Wykorzystywane są techniki występujące w danej jurysdykcji umożliwiające „obrócenie” instrumentów podatkowych dostępnych spółce w danej jurysdykcji w korzyści pieniężne lub wykorzystanie takich instrumentów w celu wyeliminowania lub zmniejszenia zobowiązań podatkowych. Należy przeanalizować możliwość wykorzystywania indywidualnej charakterystyki przedsiębiorstwa ponadnarodowego oraz systemów podatkowych krajów, w których prowadzi ono swoją działalność.

3. Zarządzanie środkami pieniężnymi (*treasury management*) – obejmuje te strategie planowania podatkowego, które wykorzystują techniki mające na celu efektywne podatkowo „przerzucanie” środków gotówkowych. Należy poddać analizie wszelkie kwestie wynikające z lokowania środków pieniężnych w innych jurysdykcjach – poza jurysdykcją, w której środki te są potrzebne – w celach reinwestowania lub wypłaty zysków udziałowcom/wspólnikom/akcjonariuszom. Zarządzanie środkami pieniężnymi polega na efektywnym zarządzaniu gotówką w tzw. oazach podatkowych/konsolidacja rachunków bankowych (*cashpooling*), na zarządzaniu ryzykiem kursów wymiany walut (pod względem księgowym i podatkowym), efektywnym przetrucaniu środków gotówkowych celem wykorzystania ich w kraju (tj. odsyłanie środków – *repatriation*).

Rozwiązania występujące w poszczególnych obszarach planowania nie są ograniczone wyłącznie do danego obszaru, lecz zazębiają się. Strategie transferu zyskowych operacji gospodarczych do jurysdykcji charakteryzujących się niskimi podatkami oraz redukcji opodatkowania poprzez wykorzystanie wewnątrzrajowych regulacji mogłyby się okazać nieefektywne, gdyby nie właściwe zarządzanie środkami pieniężnymi w sytuacji, gdy zyski muszą wrócić – repatriować (*repatriation*) do spółki matki [Anson i in. 2008, s. 8].

W związku z wydzieleniem wymienionych obszarów międzynarodowego planowania podatkowego w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych możemy wyróżnić dwie zasadnicze strategie:

- strategie krajowe, stosujące instrumenty podatkowe dostępne w danej jurysdykcji (np. wybór danej jurysdykcji na siedzibę spółki dominującej międzynarodowej grupy kapitałowej ze względu na korzyści podatkowe, wykorzystanie ulgi na badania i rozwój, możliwości rozliczenia strat podatkowych z lat poprzednich, wykorzystanie możliwości „odświeżania strat” (*loss refreshment*), wykorzystanie specjalnych stref ekonomicznych),
- strategie transferu zysku, polegające na alokacji zysku z krajów o wysokim opodatkowaniu do jurysdykcji charakteryzujących się niskimi podatkami lub określonymi preferencjami podatkowymi; strategie te odnoszą się do optymalizacji w zakresie zarówno dochodów operacyjnych, jak i opodatkowania dochodów

biernych (dywidend, należności licencyjnych i odsetek). Do technik przesuwania źródeł dochodu przed opodatkowaniem możemy zaliczyć:

- a) wybór odpowiedniej formy organizacyjno-prawnej,
- b) efektywne podatkowo zaprojektowanie struktury operacyjnej (modelu biznesowego) poprzez odpowiednią alokację aktywów, funkcji i ryzyka pomiędzy podmiotami powiązаныmi,
- c) odpowiednie opracowane struktur finansowania.

Celem międzynarodowych przedsiębiorstw jest takie przerzucanie dochodów między znajdującymi się w różnych krajach oddziałami lub spółkami wchodzącymi w skład przedsiębiorstwa wielonarodowego, by największa ich część ujawniała się w krajach (obszarach), w których są niższe podatki lub z którymi zawarto umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania przewidującą niższe opodatkowanie [Wycisłok 2006, s. 55]. Dochód operacyjny płynie z takich obszarów przedsiębiorstwa, jak m.in.: produkcja, dystrybucja, marketing, sprzedaż, usługi oraz badania i rozwój. Zarówno wybór lokalizacji, w której te funkcje biznesowe są wykonywane, jak i związane z tym ryzyko i zaangażowane aktywa wpływają na wysokość efektywnej stawki podatkowej przedsiębiorstwa. Do mechanizmów, za pomocą których firmy przerzucają dochody w celu zminimalizowania opodatkowania, należą także struktury przepływu dywidend, odsetek i należności licencyjnych [Wycisłok 2006, s. 38].

3. Znaczenie struktury organizacyjnej dla formułowania międzynarodowych strategii podatkowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych

W procesie formułowania globalnej strategii podatkowej fundamentalną rolę odrywa struktura organizacyjna danego przedsiębiorstwa międzynarodowego. Wywiera ona istotny wpływ na zdolność do osiągnięcia przez przedsiębiorstwo ponadnarodowe celów i wykonywania zadań wyznaczonych w globalnym planowaniu podatkowym. Struktura organizacyjna nawiązuje do struktury operacyjnej przedsiębiorstwa, jego struktury kapitałowej i prawnej. Każda z nich może istotnie wpływać na zdolność przedsiębiorstwa ponadnarodowego do wdrożenia z powodzeniem strategii planowania podatkowego oraz stać się zasadniczym elementem zarządzania zyskowością, podatkami i instrumentami podatkowymi, a także zarządzania środkami pieniężnymi [Russo 2007, s. 82].

Z punktu widzenia budowania strategii podatkowej duże znaczenie ma wybór formy organizacyjno-prawnej prowadzenia działalności gospodarczej w innej jurysdykcji najbardziej adekwatnej dla konkretnej lokalizacji zagranicznej, ale również właściwej z punktu widzenia kraju przedsiębiorstwa macierzystego. Jednym z instrumentów planowania podatkowego jest umiejscowienie działalności w tych państwach, które w ramach swoich systemów podatkowych stosują niskie stawki podatkowe i różnego rodzaju ulgi podatkowe. W ramach swoich struktur przedsiębiorstwa

powiązane mogą transferować część zysków do państw stosujących niskie stawki podatkowe i dzięki temu przedsiębiorstwo jako całość zoptymalizuje swoje obciążenia fiskalne [Kluzek 2008, s. 528]. Istotnym elementem planowania inwestycji jest analiza pokazująca, jaki sposób inwestowania jest wskazany z podatkowego punktu widzenia w rozważanym wypadku. Inwestor zainteresowany prowadzeniem działalności w danej jurysdykcji może bowiem:

- 1) założyć w tym celu spółkę (alternatywnie zakupić spółkę istniejącą),
- 2) zdecydować się na działanie w formie oddziału, spółki osobowej lub też innej formy niekorporacyjnej.

Co do zasady, działalność prowadzona w formie spółki będzie podlegała opodatkowaniu w danej jurysdykcji na zasadach ogólnych. Z kolei działalność prowadzona bezpośrednio przez inwestora zagranicznego w formie oddziału, spółki osobowej itd. z reguły będzie się wiązała z koniecznością uiszczenia podatku w sytuacji, gdy będzie spełniać kryteria kwalifikujące ją jako zakład (*permanent establishment*). Pomimo zbliżonego opodatkowania dochodów z działalności operacyjnej prowadzenie działalności w formie spółki lub zakładu wiąże się z innymi obciążeniami podatkowymi w zakresie opodatkowania zysków dystrybuowanych do ostatecznych inwestorów. Możliwe są także inne rozwiązania organizacyjno-prawne umożliwiające optymalizację obciążeń podatkowych:

- utworzenie spółek *offshore* zakładanych w rajach podatkowych lub jurysdykcjach charakteryzujących się korzystnym systemem podatkowym,
- utworzenie spółek holdingowych w państwach posiadających korzystne regulacje podatkowe sprzyjające lokalizacji holdingów (np. zwolnienie z podatku u źródła, zwolnienie zysków ze sprzedaży udziałów spod opodatkowania), spółka holdingowa może działać jako centrum zarządzania środkami pieniężnymi (*cash management centre*) czy jako centrum zarządzania finansowego i operacyjnego koncernu [Ziółek 2007, s. 86],
- konsolidacja grup kapitałowych i tworzenie tzw. podatkowych grup kapitałowych,
- utworzenie spółki pośredniczącej (*conduit company*) w państwie o korzystnych, z punktu widzenia podatkowego, umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, które w inny sposób nie byłyby dostępne dla przedsiębiorstwa,
- utworzenie spółki bazowej w kraju o niskich podatkach otrzymującej należności od innych powiązanych spółek rezydujących w państwach o stosunkowo wysokich podatkach (grupa spółek ubezpieczeniowych),
- utworzenie grupowych centrów usługowych w kraju z najkorzystniejszym systemem podatkowym.

Strategie migracji zysku mogą być również realizowane przez odpowiednie kształtowanie struktury operacyjnej przedsiębiorstwa. Efektywne podatkowo zaprojektowanie struktur biznesowych – produkcja, zakupy, logistyka, sprzedaż, funkcje pomocnicze – polega na ulokowaniu określonych aktywów, funkcji i ryzyka w grupie spółek utworzonych w państwie o niskich podatkach lub charakteryzujących się

określonymi preferencjami podatkowymi. Zwiększające się otwarcie gospodarek w wielu krajach wraz z rozwojem technologii sprawiło, iż obecnie o wiele łatwiej niż w przeszłości jest przesunąć aktywa, funkcje i ryzyko z jednej spółki do drugiej. Jeżeli podmioty mieszczą się w różnych krajach, to taka alokacja wpływa na dochód podatkowy pomiędzy poszczególnymi jurysdykcjami. Strategie te mogą dotyczyć efektywnego podatkowo zarządzania łańcuchem dostaw [Schäfer 2006, s. 57] czy efektywnego podatkowo planowania struktur w zakresie powstawania, przepływu i zarządzania własnością intelektualną. Strategie dotyczące własności intelektualnej mają na celu optymalizację obciążeń podatkowych poprzez lokowanie praw własności intelektualnej w korzystnych jurysdykcjach podatkowych. W konsekwencji odpowiednie zaprojektowanie struktury biznesowej może być wykorzystane do alokacji zysku pomiędzy krajami w taki sposób, aby zredukować całkowite obciążenia podatkowe międzynarodowej korporacji [Russo 2007, s. 183].

Do realizacji strategii „przesuwania” zysku mogą być także wykorzystywane techniki finansowania i zadłużania. Jednymi z głównych zniekształceń wywoływanych przez obecny system opodatkowania przedsiębiorstw jest wybór między finansowaniem długiem a kapitałem własnym. Większość krajów odmiennie traktuje na gruncie przepisów podatkowych finansowanie za pomocą długu i kapitału, co stwarza możliwości planowania podatkowego [Fundamental Reform... 2007, s. 58-72]. Do budowania strategii przesuwania źródeł dochodu przed opodatkowaniem możemy wykorzystać następujące techniki finansowania:

- narzędzia hybrydowe, w tym podmioty i instrumenty hybrydowe [Ogibowska 2009b, s. 473],
- wewnątrzgrupowe finansowanie,
- wykorzystywanie podwójnej rezydencji,
- finansowanie za pomocą leasingu, leasingu zwrotnego,
- instrumenty pochodne.

Spółki holdingowe wraz ze strategiami finansowania, z efektywnym podatkowo planowaniem w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw oraz w zakresie własności intelektualnej mogą być również wykorzystane w zintegrowanej globalnej strategii planowania podatkowego do „efektywnego przerzucania środków gotówkowych” [Anson i in. 2008, s. 8].

Transakcje między podmiotami przedsiębiorstwa wielonarodowego (sprzedaż towarów, świadczenie usług, udostępnianie licencji, patentów, *know-how*, udzielanie pożyczek itp.) powinny odpowiadać cenom, które ustaliłyby niezależne od siebie przedsiębiorstwa. Planowanie podatkowe w obszarze problematyki cen transferowych wymaga podejmowania działań zgodnych z zasadą długości ramienia (*arm's length principle*). Głównie należy wziąć pod uwagę zakres pełnionych przez poszczególne podmioty funkcji, ponoszonego ryzyka oraz zaangażowanych aktywów.

Należy również podkreślić, iż istotne znaczenie ma wybór kraju lokalizacji siedziby spółki matki. Transfer zysków do jurysdykcji oferujących niższe opodatkowanie, jak również uzyskanie obniżenia podatków przez planowanie podatkowe

uwzględniające uwarunkowania wewnętrzne w poszczególnych krajach okaże się nieskutecznym środkiem obniżenia efektywnej stawki podatkowej (ETR) spółki, jeśli spółka macierzysta ma swoją siedzibę w jurysdykcji, w której opodatkowaniu podlegają przychody osiągane na całym świecie, bez możliwości skorzystania ze zwolnień podatkowych, o ile przychody takie podlegają odesłaniu do spółki macierzystej lub zaliczane są do przychodów podlegających odesłaniu do jurysdykcji spółki macierzystej, zgodnie z zasadami CFC (*Controlled Foreign Corporation* – spółka kontrolowana przez osoby zagraniczne). Skutkuje to ich opodatkowaniem według wyższej stawki podatkowej obowiązującej w jurysdykcji spółki macierzystej [Russo 2007, s. 81].

4. Zakończenie

Zróznicowane zasady opodatkowania dochodu w poszczególnych państwach umożliwiają podmiotowi kierującemu taką strukturą (spółce matce) prowadzenie międzynarodowej polityki podatkowej [Litwińczuk 2008, s. 363]. Przedsiębiorstwa wielonarodowe mogą wykorzystywać różnorodne techniki w ramach opisanych obszarów planowania podatkowego w celu optymalizacji globalnych obciążeń podatkowych. Ekonomiczny sens strategii podatkowej będzie widoczny dopiero wówczas, gdy korzyści wynikające z jej realizacji w postaci przychodów zatrzymanych w przedsiębiorstwie na skutek różnic podatkowych będą wyższe niż koszty związane z opracowaniem i wdrożeniem danej strategii [Szymański 2009, s. 21]. Warto podkreślić, że w zakresie strategii optymalizacji podatkowej nie ma uniwersalnych rozwiązań. Optymalizacja opodatkowania oznacza poszukiwanie rozwiązań prawnych dopasowanych pod względem podatkowym do indywidualnych potrzeb międzynarodowego przedsiębiorstwa.

Literatura

- Anson T., Lopane F., Quinn T., Urse M., *Integrated Global Structuring: Aligning Global Business Models and Tax Planning*, publikacja Pwc, USA 2008.
- Fundamental Reform of Corporate Income Tax*, OECD Tax Policy Studies, OECD 2007.
- Hamaekers H., Holmes K., Głuchowski J., Kardach T., Nykiel W., *Wprowadzenie do prawa podatkowego*, LexisNexis, Warszawa 2006.
- Kluzek M., *Opodatkowanie dochodów z inwestycji w dobie globalizacji*, [w:] J. Głuchowski (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów publicznych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2008.
- Kudert S., Jamróży M., *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007.
- Kwaśny P., Grzymała M., *Optymalizacja podatku dochodowego*, „CFO – Magazyn Finansistów” 2007, nr 5.
- Litwińczuk H. (red.), *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008.

- Ogibowska M., *Kierunki reform opodatkowania dochodów przedsiębiorstw w krajach OECD*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego nr 48, *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, UE, Wrocław 2009a.
- Ogibowska M., *Wykorzystanie narzędzi hybrydowych w międzynarodowym planowaniu podatkowym*, Zeszyty Nowe nr 16, *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami – aktualne wyzwania teorii i praktyki*, US, Szczecin 2009b.
- Russo R., Finnerty Ch., Merks P., Petriccione M., *Fundamentals of International Tax Planning*, IBFD, Amsterdam 2007.
- Schäfer A., *International Company Taxation in the Era of Information and Communication Technologies*, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 2006.
- Szymański W., *Strategie podatkowe osób prawnych w Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Ziółek Ł. (red.), *Międzynarodowe planowanie podatkowe*, Difin, Warszawa 2007.

INTERNATIONAL TAX STRATEGIES IN THE FIELD OF CORPORATE INCOME TAX – OUTLINE OF THE PROBLEM

Summary: The purpose of this paper is to present the essence of international tax strategies in the field of corporate income tax that are formulated by multinational enterprises. It describes three fundamental areas of international tax planning that have an impact on long-term reduction in effective corporate tax rate, i.e. the tax strategies in the following areas: profit management, tax and attribute management, and treasury management. This paper also shows the main tax planning techniques that are utilized to build the global tax strategies, including: the choice of the legal form, the operating structure, the financing structure.