

BOŻENA CIUPEK, JAN KACZMARZYK, PIOTR KANIA

bozena.ciupek@ue.katowice.pl, jan.kaczmarzyk@ue.katowice.pl, piotr.kania@ue.katowice.pl

Podatki dochodowe jako czynnik ryzyka w międzynarodowych grupach kapitałowych

Income Taxes as a Risk Factor in International Capital Groups

Słowa kluczowe: podatek dochodowy; podwójne opodatkowanie; ceny transferowe; grupy kapitałowe

Keywords: corporate income tax; double taxation; transfer pricing; capital groups

Kod JEL: H210; H250; H320

Wstęp

Międzynarodowe grupy kapitałowe są efektem prowadzenia działalności gospodarczej o jednorodnym lub zróżnicowanym zakresie w różnych krajach przez podmioty powiązane ze sobą kapitałowo lub personalnie. Niezależnie od tego, czy taka grupa powiązanych podmiotów powstała z przyczyn biznesowych (np. w wyniku ekspansji na nowych rynkach), czy finansowych (np. w wyniku korzystnych warunków pozyskania kapitału, zwolnień i ulg podatkowych czy dotacji), jednym ze skutków jej funkcjonowania jest opodatkowanie dochodów bezpośrednich z prowadzonej przez poszczególne jej podmioty działalności w różnych jurysdykcjach podatkowych. W tym kontekście podatek dochodowy staje się jednym z czynników ryzyka działalności międzynarodowej grupy kapitałowej, gdyż w poszczególnych krajach są stosowane różne rozwiązania w zakresie elementów technicznych tych podatków, w tym definiowania obowiązku podatkowego, przychodów i kosztów podatkowych.

Za cel artykułu przyjęto wskazanie na ryzyko podatkowe w międzynarodowych grupach kapitałowych, które wiąże się z możliwością podwójnego opodatkowania dochodów w związku z nieograniczonym i ograniczonym obowiązkiem podatkowym podmiotów tworzących grupę kapitałową oraz stosowaniem przez nie cen transferowych. Prowadzone w opracowaniu rozważania zostały ograniczone do rozwiązań obejmujących dochody bezpośrednie osiągnięte z działalności gospodarczej podmiotów wchodzących w skład międzynarodowej grupy kapitałowej.

1. Ryzyko podatkowe w międzynarodowych grupach kapitałowych

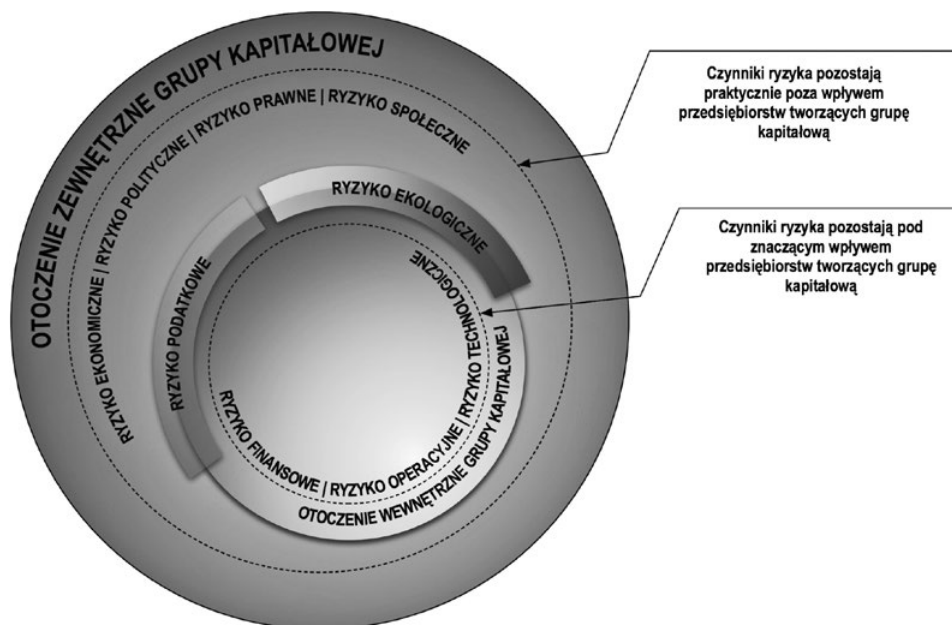
Przedsiębiorstwa skłaniają się w stronę tworzenia grup kapitałowych, przyjmując cele, których realizacja byłaby niemożliwa lub nieefektywna w ramach jednej spółki kapitałowej. Wśród szczególnych celów grup kapitałowych wymienia się cele ekonomiczne, rynkowe, kierownicze, operacyjne i finansowe jako umożliwiające realizację celu ogólnego, jakim są korzyści materialne z prowadzonej działalności [Trocki, 2004, s. 42]. Przyjmuje się, że powstanie grupy kapitałowej determinuje motyw usunięcia wewnętrznych słabości dotychczasowej działalności, motyw przezwyciężenia zagrożeń zewnętrznych ze strony otoczenia społeczno-gospodarczego oraz motyw osiągnięcia celów rozwojowych przez realizację przedsięwzięć wykorzystujących własne mocne strony i szanse wynikające z realiów otoczenia [Wiankowski i in., 1999, s. 19].

Realizacja celów grupy kapitałowej jako podmiotu gospodarczego pozostaje w ekspozycji na ryzyko działalności gospodarczej. Zmienne otoczenie gospodarcze jest bowiem źródłem szans i zagrożeń dla przedsiębiorstw tworzących grupę kapitałową, a samo ryzyko jest generowane w wyniku oddziaływania na grupę kapitałową jednocześnie wielu współzależnych czynników ryzyka, przy czym w zależności od rodzaju ryzyka inna jest skala potencjalnej kontroli podmiotu gospodarczej nad jego czynnikami (por. rys. 1).

Czynniki ryzyka z otoczenia wewnętrznego, definiowane jako mikrocynniki, pozostają pod znaczącym wpływem przedsiębiorstwa, podczas gdy czynniki ryzyka z otoczenia zewnętrznego poddają się kontroli jedynie w minimalnym stopniu [Chapman, 2006, s. 201, 285].

Szczególnym rodzajem jest ryzyko podatkowe, którego nie da się jednoznacznie zakwalifikować według kryterium pochodzenia czynników ryzyka. Pochodzenie czynników ryzyka sugeruje bowiem, iż źródłem ryzyka podatkowego może być w równym stopniu otoczenie zewnętrzne i wewnętrzne.

Ryzyko podatkowe jest zarówno elementem ryzyka politycznego, jak i ryzyka prawnego. Ryzyko polityczne wiąże się ze sposobem oddziaływania instytucji państwowych w wymiarze krajowym i lokalnym. Ryzyko polityczne może polegać na oddziaływaniu szczególnie niekorzystnym lub nad wyraz korzystnym (zgodnie z neutralnym podejściem do ryzyka), tudzież na braku takiego oddziały-



Rys. 1. Ryzyko podatkowe w taksonomii ryzyka działalności gospodarczej grupy kapitałowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Chapman, 2006, s. 201, 285].

wania w sytuacji, gdy jest ono pożądane [Chapman, 2006, s. 341]. Oddziaływanie w przypadku ryzyka politycznego odbywa się przez regulacje prawne, tym samym ryzyko polityczne przenika się z ryzykiem prawnym. Ryzyko prawne określa się natomiast jako możliwość poniesienia strat w wyniku prowadzenia działalności przedsiębiorstwa poza ramami obowiązujących przepisów prawnych lub regulacji [Tarczyński, Mojsiewicz, 2001, s. 22]. Ryzyko prawne powstaje również w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie jest w stanie funkcjonować w ramach zawartych kontraktów lub nawet w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie jest w stanie dostarczyć do wglądu dokumentów, które potwierdzałyby zgodność działalności gospodarczej z obowiązującymi przepisami [Chapman, 2006, s. 323]. Ekspozycja na ryzyko prawne zależy od jakości systemu prawnego. Ryzyko prawne będzie tym większe, im większa jest zmienność i niejednoznaczność regulacji prawnych. Istotne znaczenie ma także konsekwencja w interpretacji obowiązujących przepisów przez instytucje państwowe. Ryzyko prawne będzie zatem zależało od efektywności wymiaru sprawiedliwości, w szczególności w kontekście szybkości i jakości orzecznictwa [Ciupek, Famulska (red.), 2013, s. 31]. Ryzyko podatkowe może być również utożsamiane z ryzykiem strategii i ryzykiem osobowym, które są zaliczane do kategorii ryzyka operacyjnego przedsiębiorstwa [Lam, 2003, s. 212]. Jest ono bowiem efektem decyzji strategicznych podejmowanych przez osoby odpowiedzialne za zarządzanie przedsiębiorstwem.

Ryzyko podatkowe jest traktowane jako brak pewności przedsiębiorstwa co do konsekwencji podatkowych zrealizowanych, bieżących lub przyszłych operacji gospodarczych. Brak pewności może wiązać się przede wszystkim ze stratami w wymiarze finansowym, będącymi konsekwencją konieczności dopłaty podatku, naliczenia odsetek karnych czy utraty prawa do ulgi podatkowej. Poza stratami finansowymi przedsiębiorstwo jest narażone na straty w wymiarze biznesowym i karnym. Straty biznesowe to przede wszystkim utrata reputacji i pozycji rynkowej oraz ewentualna likwidacja działalności. Straty w wymiarze karnym to możliwość poniesienia odpowiedzialności karno-skarbowej [Ciupek, Famulska (red.), 2013, s. 62].

Zewnętrzne źródła ryzyka podatkowego obejmują niestabilne prawo podatkowe, niejednorodną i zmieniającą się interpretację prawa podatkowego, zmieniające się linie orzecznictwa sądowego, fiskalizm organów skarbowych. Wewnętrznymi źródłami ryzyka podatkowego są natomiast przede wszystkim niewystarczające kompetencje pracowników, brak efektywnego zarządzania wiedzą podatkową pracowników, brak precyzyjnych podziałów obowiązków, brak współpracy w zakresie obiegu dokumentów i informacji czy niedopełnienie wymogów formalnych określonych przepisami prawa [Grzywacz, Burzacka-Majcher, 2007, s. 366].

Uznając, że korzyści wynikające z możliwości optymalizacji obciążeń podatkowych są jednym z istotniejszych motywów tworzenia grupy kapitałowej [Kaczmarek, Glinkowska, 2012, s. 13], należy podkreślić, że konieczne staje się uświadomienie istnienia ryzyka podatkowego obarczającego tego rodzaju podmioty. Szczególnym zagrożeniem działalności gospodarczej prowadzonej przez grupę kapitałową może być ryzyko podatkowe wynikające ze zjawiska podwójnego opodatkowania oraz ryzyko podatkowe wynikające ze stosowania cen transferowych w podmiotach powiązanych.

2. Ryzyko międzynarodowych grup kapitałowych wynikające ze zjawiska podwójnego opodatkowania

Międzynarodowe grupy kapitałowe, podejmując działalność gospodarczą na obszarze różnych państw, powinny brać pod uwagę nie tylko czynniki o charakterze biznesowym, takie jak pozyskanie nowych rynków zbytu, tańszych zasobów rzeczowych i ludzkich czy łatwiejsze pozyskanie kapitału, ale także kwestie związane z oddziaływaniem miejscowego systemu podatkowego na efektywną stopę podatku obciążającego osiągnięte dochody czy też możliwości rozliczania poniesionej straty podatkowej. Lokalizując działalność gospodarczą w danej jurysdykcji podatkowej, grupa kapitałowa może oczekiwać czasowych ulg podatkowych, szczególnie w fazie realizacji inwestycji, ale w okresie eksploatacji powinna mieć przede wszystkim na uwadze efekty podwójnego opodatkowania uzyskiwanych dochodów.

Zwraca się uwagę na to, że międzynarodowe grupy kapitałowe są narażone na podwójne opodatkowanie, które może być rozpatrywane w sensie prawnym i eko-

nomicznym [Nykiel (red.), 2006, s. 40]. W znaczeniu ekonomicznym oznacza to taką sytuację, w której samo źródło pobrania podatkowego podlega opodatkowaniu z różnych tytułów. W tym ujęciu należy mówić raczej o wielokrotnym opodatkowaniu tego samego źródła pobrania podatkowego, co w niektórych przypadkach można uznać za podwójne opodatkowanie.

W przypadku podwójnego opodatkowania w aspekcie prawnym zawsze występują przynajmniej dwie jurysdykcje podatkowe, które obciążają często ten sam przedmiot opodatkowania, podmiot oraz obejmują ten sam okres. Zjawisko podwójnego opodatkowania w przypadku grup kapitałowych może być wynikiem występowania przesłanki do opodatkowania dochodu w postaci dwóch nieograniczonych obowiązków podatkowych, nieograniczonego oraz ograniczonego obowiązku podatkowego czy w końcu dwóch ograniczonych obowiązków podatkowych [Nykiel (red.), 2006, s. 26–27]. Charakter podwójnego opodatkowania dochodów generowanych przez poszczególne podmioty wchodzące w skład międzynarodowej grupy kapitałowej jest zasadniczo uzależniony od formy prawnej oraz od definicji nieograniczonego i ograniczonego obowiązku podatkowego obowiązującego w danej jurysdykcji podatkowej. Skutkiem zbieżności obowiązków podatkowych jest zmiana efektywnej stawki podatkowej, która zmienia rentowność kapitału własnego na poziomie grupy kapitałowej, przy czym o zmianie tej stawki decydują elementy techniki podatkowej kształtowane przez materialne prawo podatkowe w danym państwie, tzn. rodzaje przychodów i kosztów uzyskania, zwolnienia i ulgi czy stawki i skale podatkowe.

Jednym z kryteriów związanych z podejmowaniem decyzji o tworzeniu podmiotu powiązanego w danej jurysdykcji podatkowej powinno być zbadanie nie tylko elementów lokalnego prawa podatkowego, ale także tego, czy między państwami, w których dotychczas działała grupa kapitałowa a państwem nowej lokalizacji są zawarte umowy o zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu, a także jakie są ich postanowienia. Wzorcem takich umów jest Konwencja Modelowa OECD w sprawie podatku od dochodu i majątku, której najważniejszym celem jest stworzenie jednolitych zasad rozwiązywania problemu podwójnego opodatkowania w znaczeniu prawnym w skali międzynarodowej. Zapisy Konwencji Modelowej znajdują swoje odzwierciedlenie nie tylko w umowach o zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu zawieranych między poszczególnymi państwami, ale także są one implementowane do krajowych przepisów podatkowych w zakresie opodatkowania dochodu.

Z podwójnym nieograniczonym obowiązkiem podatkowym międzynarodowa grupa kapitałowa będzie miała do czynienia, gdy przynajmniej jeden z jej podmiotów będzie miał siedzibę i zarząd w różnych jurysdykcjach podatkowych. Natomiast jeżeli jeden z podmiotów grupy będzie na terenie danej jurysdykcji działał w postaci zakładu lub będzie obecny w innej formie, to podwójne opodatkowanie pojawi się w koincydencji nieograniczonego i ograniczonego obowiązku podatkowego. W takim przypadku ograniczenie skutków podwójnego opodatkowania jest możliwe wyłącznie na zasadach określonych w umowie o zapobieganiu podwójnemu

opodatkowaniu, w której mogą być zastosowane następujące rozwiązania [Nykiel (red.), 2006, s. 43–44]:

- metoda wyłączenia pełnego, która zobowiązuje państwo rezydencji podatnika do wyłączenia z podstawy opodatkowania wszystkich dochodów osiągniętych z zagranicznych źródeł,
- metoda wyłączenia z progresją, która wymaga od rezydenta obliczenia podatku od podstawy obejmującej dochody krajowe i zagraniczne, przy czym od ustalonego podatku odejmuje się podatek zapłacony za granicą w części odpowiadającej udziałowi dochodów zagranicznych w dochodach ogółem rezydenta,
- metoda kredytu podatkowego, która polega na tym, że rezydent oblicza podatek od dochodów ze źródeł krajowych i zagranicznych, a następnie odejmuje się od wartości zobowiązania podatkowego kwotę podatku zapłaconego za granicą,
- metoda potrącenia (kosztu podatkowego), w przypadku której podatek zapłacony za granicą jest zaliczany jako koszt podatkowy, przy czym ma ona zastosowanie w przypadku podatku zapłaconego u źródła (ograniczonego obowiązku podatkowego),
- reguła *tie-breaker*, stosowana w przypadku podwójnej rezydencji osób prawnych, gdzie pierwszeństwo opodatkowania przyjmuje się według określonego kryterium, jakim jest zwykle miejsce faktycznego zarządu podmiotu.

Uzyskanie korzyści podatkowych ze stosowanych rozwiązań w umowach o zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu przez grupę kapitałową jako całość wiąże się z różnicami w stawkach (skalach podatkowych) obciążających dochód oraz zasadach rozliczania w czasie ewentualnej straty podatkowej. Szczególnie korzystnie wypada przyjęcie w umowach metody wyłączenia pełnego, gdy w jurysdykcji podatkowej rezydenta występuje progresywna skala podatkowa, a wyłączenie dochodu ze źródeł zagranicznych zmniejsza stawkę podatkową.

Zmniejszenie ryzyka podatkowego, związanego z podwójnym opodatkowaniem dochodu, przez wybranie krajów stosujących najkorzystniejsze rozwiązania rozliczania podatków zapłaconych „podwójnie” albo według rezydencji bądź źródła powstania, nie jest rozwiązaniem trwałym, gdyż mogą następować w czasie zmiany w sytuacji wyjściowej ujętej w decyzji biznesowej, które są efektem zmian w przepisach krajowych materialnego prawa podatkowego, a także mogą być efektem zmian w samych umowach o zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu między poszczególnymi państwami.

3. Ryzyko stosowania cen transferowych w podmiotach powiązanych

Przeprowadzane transakcje gospodarcze między podmiotami powiązanymi międzynarodowej grupy kapitałowej generują kolejny rodzaj ryzyka podatkowego,

który wiąże się ze stosowaniem cen transferowych. Ryzyko to występuje niezależnie od tego, czy kształtowanie cen między podmiotami powiązаныmi ma podłoże biznesowe, czy podatkowe. W pierwszym przypadku podstawowym celem działania podmiotów grupy kapitałowej jest wykorzystanie własnych zasobów przy zastosowaniu ceny transakcyjnej odbiegającej od tej, która byłaby oferowana podmiotom niepowiązanym (cena rynkowa). Obniżanie kosztów dostaw towarów lub oferowanie usług po cenach odbiegających od cen rynkowych jest w tym przypadku działaniem w interesie grupy kapitałowej. Inną przyczyną stosowania cen transferowych jest dążenie do obniżania kosztów operacyjnych i ogólnego zarządu przez tworzenie central świadczących różnego rodzaju usługi na rzecz podmiotów grupy [Dymek, 2006, s. 151]. Przyczyny podatkowe występowania cen transferowych między podmiotami powiązanymi grupy kapitałowej wiążą się z optymalizacją podatkową, w której przypadku, kształtując przychody i koszty poszczególnych podmiotów powiązanych, przenosi się dochody do korzystniejszej jurysdykcji podatkowej.

Tego typu transakcje, chociaż są zgodne z ogólnymi zasadami obowiązującego prawa, z punktu widzenia prawa podatkowego są uznawane przez organa podatkowe jako działania zmierzające do zaniżenia zobowiązania podatkowego, dlatego w prawie podatkowym w poszczególnych jurysdykcjach podatkowych znajdują się regulacje pozwalające na jego korektę w ramach postępowania podatkowego. Zasadniczym problemem podmiotów wchodzących w skład międzynarodowej grupy kapitałowej jest to, że każdy z nich jest odrębnym podmiotem podatku i może być objęty odrębnym postępowaniem w zakresie ustalania cen transferowych oraz korygowania podstawy opodatkowania i wysokości zobowiązania podatkowego [Ciupek, 2013, s. 79–80].

W Polsce, na wzór innych państw europejskich, obowiązuje system korekty oparty w pierwszej kolejności na zasadzie długości ramienia, która przewiduje, że w przypadku stwierdzenia transakcji powiązanych ich ceny powinny odpowiadać cenom rynkowym. Zasada ta jest standardem korygowania cen transferowych zalecanych przez OECD. Jej zaletą jest to, że umożliwia równe traktowanie podmiotów powiązanych i niepowiązanych. Z fiskalnego punktu widzenia ogranicza korzyści podatkowe osiągnane przez międzynarodowe grupy kapitałowe wykorzystujące różnice w systemach podatkowych różnych państw. Nie jest ona jednak wolna od wad, do których należy zaliczyć trudność w praktycznym zastosowaniu w przypadku przedmiotu obrotu mającego cechy unikalne, istnieniem szczególnych warunków zawieranych kontraktów czy wzajemnym systemem transferów dóbr i usług. Istotnym problemem jest też jednoznaczne pozyskanie potrzebnych informacji w ramach danego rynku [Wyciślok, 2006, s. 63–65].

Dodatkowo ryzyko podatkowe potęguje fakt, że niezależnie od przyjętej metody szacowania dochodu do opodatkowania może powstać sytuacja generująca wyższe zobowiązanie podatkowe dla podmiotu powiązanego podlegającego danej jurysdykcji podatkowej, która nie będzie równoznaczna z obniżeniem podatku w innym podmiocie powiązanym, działającym w tej samej lub innej jurysdykcji podatkowej. W przypadku różnych jurysdykcji podatkowych znaczenie ma treść umowy o zapo-

bieganiu podwójnemu opodatkowaniu, gdyż wskazuje ona możliwości dokonania korekty odpowiadającej, czyli dokonania korekty podstawy opodatkowania w drugim umawiającym się państwie, jeżeli dokonano jej przeszacowania w pierwszym państwie. Konwencja Modelowa OECD wskazuje, że korekta ta jest obowiązkowa dla drugiego państwa tylko wtedy, gdy strony umowy zgadzają się co do metody szacowania dochodu podatkowego w przedsiębiorstwach powiązanych oraz co do wysokości oszacowanego dochodu [Nykiel (red.), 2006, s. 186–187]. Skutkiem wprowadzenia zapisów konwencji jest procedura wzajemnego porozumiewania, zmierzająca do korekty wykazywanych dochodów i eliminowania podwójnego opodatkowania w przypadku takiej korekty zysków przedsiębiorstw powiązanych.

Podmioty tworzące grupę kapitałową, jako narażone na wystąpienie ryzyka podatkowego związanego ze stosowaniem cen transakcyjnych, mogą podjąć działania zmierzające do ograniczenia ryzyka szacowania dochodu podatkowego. Aktywność ze strony podmiotów powiązanych może dotyczyć stosowania metod ustalania cen transferowych zgodnych z metodyką przyjętą w regulacjach prawa podatkowego czy przygotowaniem dokumentacji podatkowej transakcji z podmiotami powiązаныmi, uzasadniającej stosowane ceny. Innym sposobem działania ograniczającego ryzyko cen transferowych jest wykorzystanie instytucji uprzednich porozumień cenowych. Umowy te mogą mieć charakter jednostronny, tj. między podatnikiem a właściwym organem podatkowym w danej jurysdykcji podatkowej, ale mogą mieć także charakter dwu- lub wielostronny, przy czym w tym przypadku jest wymagana zgoda organów podatkowych wszystkich jurysdykcji podatkowych, w ramach których mają siedzibę podmioty powiązane dokonujące między sobą transakcji. Konsekwencją zawarcia takiej umowy jest nie tylko ochrona przed ewentualnym szacowaniem dochodu związanego z transakcjami powiązаныmi, ale też brak podwójnego opodatkowania w sensie ekonomicznym [Ciupek, 2013, s. 85].

Podsumowanie

Stosowane w poszczególnych państwach rozwiązania w zakresie opodatkowania dochodu mogą być czynnikiem decyzyjnym nie tylko kształtującym strukturę terytorialną międzynarodowych grup kapitałowych, ale także efektywność działalności gospodarczej całej grupy kapitałowej. Jednak ze względu na to, że stosowane rozwiązania w poszczególnych jurysdykcjach podatkowych są zróżnicowane, należy wskazać, że ta niejednorodność przesądza o szczególnych postaciach ryzyka podatkowego w działalności międzynarodowych grup kapitałowych. W kontekście prowadzonych rozważań za zasadnicze należy uznać ryzyko podwójnego opodatkowania wynikające z zasady nieograniczonego i ograniczonego obowiązku podatkowego oraz ryzyko możliwości szacowania przez organ podatkowy dochodu podatkowego w przypadku stosowania cen transferowych, co w konsekwencji też może przesądzić o dwukrotnym opodatkowaniu tego samego dochodu.

Występowanie zjawiska podwójnego czy dwukrotnego opodatkowania tych samych dochodów w podmiotach międzynarodowej grupy kapitałowej stanowi istotne zagrożenie dla ich działalności. Z tego powodu koniecznym elementem zarządzania w międzynarodowych grupach kapitałowych jest nie tylko wiedza o konstrukcjach podatków obciążających dochody bezpośrednio osiągnane przez podmioty tworzące grupę, ale również posiadanie wiedzy o rozwiązaniach podatkowych, których wykorzystanie może istotnie ograniczyć ryzyko podatkowe i jego skutki.

Bibliografia

- Chapman R.J., *Simple Tools and Techniques for Enterprise Risk Management*, John Wiley & Sons, West Sussex 2006.
- Ciupek B., *Ceny transferowe jako potencjalne źródło ryzyka podatkowego przedsiębiorcy*, [w:] J. Głuchowski, K. Piotrowska-Marczak, J. Fila (red.), *Konsekwencje zmiany obciążeń podatkowych w Polsce*, Difin, Warszawa 2013.
- Ciupek B., Famulska T. (red.), *Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice 2013.
- Dymek M., *Optymalizacja podatkowa, czyli jak oszczędzać na podatku dochodowym od osób prawnych*, ODiDK, Gdańsk 2006.
- Grzywacz J., Burzacka-Majcher M., *Możliwości optymalizacji podatkowej przez przedsiębiorstwa*, [w:] J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład podatkowy w Polsce*, SGH, Warszawa 2007.
- Kaczmarek B., Glinowska B., *Tworzenie grup kapitałowych i aliansów strategicznych*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2012.
- Lam J., *Enterprise Risk Management. From Incentives to Controls*, John Wiley & Sons, New Jersey 2003.
- Nykiel W. (red.), *Wprowadzenie do międzynarodowego prawa podatkowego*, LexisNexis, Warszawa 2006.
- Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2001.
- Trocki M., *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, PWN, Warszawa 2004.
- Ustawa z 8 czerwca 2006 r. o ratyfikacji Konwencji sporządzonej w Brukseli dnia 8 grudnia 2004 r. w sprawie przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Konwencji w sprawie eliminowania podwójnego opodatkowania w przypadku korekty zysków przedsiębiorstw powiązanych, sporządzonej w Brukseli dnia 23 lipca 1990 r. (Dz. U., nr 144, poz. 1039).
- Wiankowski S., Bogusławski Z., Borzęcki J., Karmańska A., *Zarządzanie grupą kapitałową: analiza i projektowanie rozwiązań organizacyjnych*, Orgmasz, Warszawa 1999.
- Wyciśłok J., *Ceny transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane, przerzucanie dochodów*, C.H. Beck, Warszawa 2006.

Income Taxes as a Risk Factor in International Capital Groups

Income tax is one of international capital group risk factors due to different technical solutions in use. The authors point out this aspect of international capital group tax risk which arises from double taxation of domestic and foreign incomes in different tax jurisdictions, including risk arising from transfer prices between related companies. The aim of the paper is to point out significant features of tax risk linked with double taxation of income as well as to present model solutions to this problem. The deliberations were enclosed to solutions in terms of international capital group incomes from primary operational activity.

Podatki dochodowe jako czynnik ryzyka w międzynarodowych grupach kapitałowych

Jednym ze skutków funkcjonowania międzynarodowych grup kapitałowych jest opodatkowanie dochodów bezpośrednich z prowadzonej przez poszczególne podmioty działalności w różnych jurysdykcjach podatkowych. W tym kontekście podatek dochodowy staje się jednym z czynników ryzyka ich działalności. W artykule w szczególności wskazano na aspekt ryzyka podatkowego, który wiąże się z możliwością podwójnego opodatkowania dochodów w związku z nieograniczonym i ograniczonym obowiązkiem podatkowym podmiotów tworzących grupę kapitałową oraz stosowaniem przez nie cen transferowych.