

**Michał Kałdoński**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

---

## UNIKANIE OPODATKOWANIA A STRUKTURA WŁASNOŚCI

---

**Streszczenie:** Obecne zainteresowanie badaczy unikaniem opodatkowania przez korporacje koncentruje się na skali, determinantach oraz konsekwencjach zjawiska. Z czego wynika zróżnicowanie zjawiska unikania opodatkowania przez korporacje? W jaki sposób postrzegają unikanie opodatkowania inwestorzy, pożyczkodawcy czy kontrahenci? Jakie koszty ponoszą korporacje unikające opodatkowania? To tylko niektóre pytania badawcze, na które próbują odpowiedzieć naukowcy zajmujący się tą tematyką. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie dotychczasowego stanu badań nad znaczeniem struktury własności dla zjawiska unikania opodatkowania przez korporacje i określenie podstawowych kierunków ich dalszego rozwoju.

**Słowa kluczowe:** unikanie opodatkowania, nadzór korporacyjny, struktura własności.

### 1. Wstęp

Ucieczką przed podatkiem zainteresowane są niemal wszystkie podmioty zobowiązane do danin publicznych. Przedmiotem opracowania jest zagadnienie unikania opodatkowania podatkiem dochodowym w korporacjach. Zadanie zdefiniowania pojęcia unikania opodatkowania do łatwych nie należy i wśród badaczy wzbudzało i nadal wzbudza wiele kontrowersji. Można jednak przyjąć, że w najszerszym znaczeniu unikanie opodatkowania obejmuje każde zachowanie podatnika zmierzające do obniżenia ciężaru podatkowego. W znaczeniu węższym, unikanie opodatkowania – w odróżnieniu od uchylania się od opodatkowania – obejmuje wyłącznie legalne sposoby ucieczki przed podatkiem.

W najbardziej ogólnym ujęciu niniejsze opracowanie wpisuje się w nurt prac poświęconych zagadnieniom interakcji między nadzorem korporacyjnym a opodatkowaniem dochodów. Zagadnienie to określane jest w literaturze przedmiotu w sposób dwojaki: wąsko, jako „unikanie opodatkowania w świetle teorii agencji” (*agency perspective on tax avoidance*), lub szerzej, jako „spojrzenie na opodatkowanie z perspektywy nadzoru korporacyjnego” (*corporate governance view of taxes*). W konwencji przyjętej w opracowaniu przez nadzór korporacyjny rozumie się zestaw metod umożliwiających ochronę interesów szeroko rozumianych uczestników

przedsiębiorstwa, minimalizację ryzyka oraz zapewnienie odpowiednich zwrotów z inwestycji.

Opracowanie składa się z trzech części, a jego podstawowym celem jest przedstawienie dotychczasowego stanu badań nad znaczeniem struktury własności dla zjawiska unikania opodatkowania przez korporacje i określenie podstawowych kierunków ich dalszego rozwoju. W pierwszej części zagadnienie ucieczki przed podatkiem zostało przeanalizowane przez pryzmat relacji agencji. Część druga opisuje znaczenie formy kontroli nad przedsiębiorstwem dla natężenia zjawiska unikania opodatkowania. Ostatnia część rozważań przedstawia najważniejsze kierunki rozwoju badań nad wpływem struktury własności na unikanie opodatkowania przez korporacje.

## 2. Unikanie opodatkowania na gruncie teorii agencji

Unikanie opodatkowania przez indywidualnych podatników, rozpatrywane z perspektywy osób zajmujących się finansami publicznymi, było i jest przedmiotem licznych badań prowadzonych na całym świecie [Allingham, Sandmo 1972; Slemrod, Yitzhaki 2002]. Problematyka ta podejmowana była także w Polsce [Bernal 2008; Kudła 2004; Karwat 2002]. Do podstawowych czynników mających wpływ na natężenie zjawiska unikania opodatkowania zalicza się: stawkę podatku, prawdopodobieństwo kontroli podatkowej, wysokość kary, awersję podatnika do ryzyka oraz rozmaite uwarunkowania o charakterze moralnym. Większość wspomnianych czynników odnosi się także do korporacji, unikatowe zaś dla nich czynniki są konsekwencją rozdzielenia własności i kontroli nad przedsiębiorstwem i przyjmują postać rozmaitych problemów agencji [Slemrod 2004; Chen, Chu 2005; Crocker, Slemrod 2005].

Problemy agencji wynikają z dwóch zasadniczych aspektów: po pierwsze z natury ludzkiej, po drugie z warunków działania w czasie [Kałdoński 2009]. Oba te czynniki są ze sobą związane. Charakterystyczne dla korporacji delegowanie obowiązków i, co ważniejsze, uprawnień do podejmowania decyzji przez agenta w imieniu mocodawcy, przy jednoczesnym braku możliwości spisania kontraktu kompletnego, daje agentowi dużą swobodę działania w zakresie unikania opodatkowania. Z punktu widzenia właścicieli ograniczanie ciężaru podatkowego przez menedżerów jest opłacalne tak długo, jak długo marginalne korzyści z tym związane przekraczają marginalne koszty. Istnieją jednocześnie poważne podstawy do tego, by sądzić, iż postępowanie agenta nie zawsze będzie zgodne z interesem mocodawcy. Odmienny horyzont działania, różnice w postawie wobec ryzyka czy naturalna niechęć menedżerów do podejmowania wysiłku – mogą skutkować odchyleniami od poziomu natężenia zjawiska unikania uznawanego przez właścicieli za optymalny. Ponieważ rezultatem rozbieżności interesów mocodawcy i agenta w zakresie unikania opodatkowania są koszty agencji, zachodzi potrzeba ich uwzględniania przy konstruowaniu systemów podatkowych oraz modeli nadzoru korporacyjnego.

Prawo do przepływów pieniężnych wynikające z nałożenia podatku pozwala postrzegać władzę publiczną jako największego akcjonariusza spośród mniejszościowych akcjonariuszy korporacji [Desai, Dyck, Zingales 2007]. Potrzeba integracji opodatkowania i nadzoru korporacyjnego wynika zaś z faktu, że znaczna część transakcji, mających na celu transfer bogactwa na rzecz akcjonariusza sprawującego kontrolę, prowadzi jednocześnie do zmniejszenia zobowiązań podatkowych. Podobnie wiele procedur ukierunkowanych na egzekucję podatku utrudnia przejście bogactwa należącego do wszystkich akcjonariuszy.

Przegląd rezultatów najnowszych rozważań teoretycznych oraz badań empirycznych upoważnia do sformułowania następujących wniosków dotyczących wzajemnych interakcji pomiędzy nadzorem korporacyjnym i opodatkowaniem dochodów [Kałdoński 2010]:

1. Charakterystyka systemu podatkowego, w szczególności konstrukcja podatków dochodowych oraz sposób ich egzekucji, wpływa na działania menedżerów, a co za tym idzie – na natężenie problemów agencji.

2. Charakterystyka systemu nadzoru korporacyjnego, w szczególności mechanizmy ochraniające interesy zewnętrznych inwestorów, oddziaływa na funkcjonowanie systemu podatkowego.

3. Unikanie opodatkowania nie zawsze oznacza prosty transfer zasobów między władzą publiczną a akcjonariuszami, menedżerowie mogą bowiem przechwycić część korzyści związanych z ucieczką przed podatkiem.

Jednym z możliwych sposobów sprawdzenia hipotezy o wpływie konfliktu interesów między akcjonariuszami i menedżerami na skłonność tych ostatnich do ucieczki przed podatkiem jest zbadanie relacji między unikaniem opodatkowania a strukturą własności przedsiębiorstwa. Pomimo tego, iż wspomniane zagadnienie interakcji między strukturą własności a unikaniem opodatkowania dochodów do nowych nie należy, literatura na ten temat nie jest, jak dotychczas, zbyt obszerna. Z badań wynika, iż spółki rodzinne notowane na giełdach amerykańskich charakteryzuje niski poziom natężenia zjawiska unikania opodatkowania [Chen i in. 2010]. Komplementarność technik ucieczki przed podatkiem z technikami transferu bogactwa pomiędzy poszczególnymi grupami udziałowców sprawia, iż unikanie opodatkowania może być postrzegane przez akcjonariuszy mniejszościowych jako działanie na ich szkodę. Zagrożenie utratą znacznej części majątku w wyniku obniżenia wyceny przez akcjonariuszy mniejszościowych skłania rodzinę kontrolującą przedsiębiorstwo do rezygnacji z oszczędności podatkowych.

Interesujące wnioski na temat struktury własności jako czynnika determinującego natężenie zjawiska unikania opodatkowania można znaleźć także w badaniach dotyczących przedsiębiorstw należących do funduszy typu *private equity*. Badertsch, Katz i Rego [2009] dowiedli, iż status spółki wpływa na natężenie zjawiska unikania opodatkowania. Prywatne spółki pozostające pod kontrolą funduszu unikają opodatkowania na mniejszą skalę aniżeli spółki publiczne. Za przyczynę takiego stanu rzeczy uznaje się brak presji rynku kapitałowego na wyniki finansowe oraz

legalne korzyści podatkowe związane z relatywnie wysokim poziomem zadłużenia. Z kolei sprawny system nadzoru funduszu nad spółkami wchodzącymi w skład jego portfolio oraz wysoki profesjonalizm osób zarządzających funduszem tłumaczy wyższe natężenie zjawiska unikania opodatkowania aniżeli w spółkach prywatnych kontrolowanych przez menedżerów.

### **3. Znaczenie formy kontroli nad przedsiębiorstwem dla zjawiska unikania opodatkowania**

W literaturze przedmiotu ze względu na formę kontroli najczęściej wymienia się dwa typy przedsiębiorstw [Urbanek 2006, s. 77]. Są to firmy kontrolowane przez menedżerów i firmy kontrolowane przez akcjonariuszy. O formie kontroli, a co za tym idzie – o rodzaju i rozmiarach konfliktów między grupami interesu decyduje struktura i koncentracja własności [Aluchna 2007, s. 77]:

1. Rozproszona struktura własności przyczynia się do ograniczenia wpływu inwestorów na decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie. W rezultacie oddzielenia własności od zarządzania kontrola nad przedsiębiorstwem pozostaje w rękach menedżerów, których interes nie zawsze musi być zbieżny z interesem udziałowców.

2. Skoncentrowana struktura własności stwarza większe możliwości kontroli i dyscyplinowania osób zarządzających przedsiębiorstwem. Dominacja jednego z udziałowców może jednak oznaczać realizację przez niego własnych interesów kosztem inwestorów mniejszościowych.

3. Koncentracja własności w rękach różnego typu inwestorów instytucjonalnych i ich aktywność oraz udział menadżerów we własności przedsiębiorstwa mogą prowadzić do zbliżenia interesu kadry menedżerskiej oraz udziałowców.

Ponieważ nie istnieje precyzyjna, funkcjonalna zależność, określająca, przy jakim stopniu koncentracji występuje określona forma kontroli, należy zakładać, iż w ramach jednego modelu rynku mogą występować oba typy przedsiębiorstw.

Jedną z cech charakterystycznych modelu systemu finansowego zorientowanego na kontrolę, dominującego w Europie, jest koncentracja kontroli nad przedsiębiorstwami w rękach rodzin [La Porta, Lopes-de-Silanes, Schleifer 1999; Masulis, Pham, Zein 2009]. Pojęcie firmy rodzinnej utożsamiane jest najczęściej z przedsiębiorstwem, którego kapitał w całości lub w przeważającej części znajduje się w posiadaniu rodziny, przynajmniej jeden jej członek wywiera decydujący wpływ na kierownictwo lub sam sprawuje funkcję kierowniczą z zamiarem trwałego utrzymania przedsięwzięcia w rękach rodziny. Dowodów na odrębność i specyfikę firm rodzinnych dostarczają rozmaite badania. Wiele ośrodków naukowych wykazuje coraz większe zainteresowanie tego typu podmiotami: ich liczbą, wynikami finansowymi oraz naturą różnic pomiędzy nimi a przedsiębiorstwami nierodzinnymi. Cały czas brakuje jednak badań mających na celu potwierdzenie odrębności tych podmiotów ze względu na motywy i natężenie zjawiska unikania opodatkowania.

Krótkookresowe cele, jakie stawiają sobie przedsiębiorstwa rodzinne, są na ogół ściśle powiązane z fazą cyklu życia, w której się znajdują [Jeżak, Popczyk, Winnicka-Popczyk 2004, s. 27 i nast.]. Firmy rodzinne publiczne oraz firmy rodzinne pierwszej generacji są na przykład o wiele mniej zorientowane na rodzinę niż firmy kierowane przez późniejsze pokolenia. Kwestie związane z rodziną stają się dominujące w późniejszych pokoleniach. Późniejsze pokolenia są bardziej niechętnie emisji nowych akcji swoich przedsiębiorstw w celu sfinansowania strategii wzrostu oraz sprzedaży udziałów osobom spoza rodziny. Wykazują ponadto mniejsze zainteresowanie innowacjami i większą skłonność do zachowania *status quo*. Pomimo tego, że krótkookresowe cele funkcjonowania przedsiębiorstw rodzinnych mogą mieć charakter niefinansowy, zazwyczaj przyjmuje się, iż długookresowym celem działania firm rodzinnych jest maksymalizacja zasobów finansowych rodziny. To z kolei umożliwia porównywanie przedsiębiorstw rodzinnych z przedsiębiorstwami nierodzinnymi.

Specyfika firm rodzinnych znajduje swój wyraz między innymi w wysokim poziomie koncentracji własności w rękach zarządu [Stradomski 2010, s. 124 i nast.]. W takiej sytuacji kierowanie firmą tylko w ograniczonym stopniu odbywa się na zasadach agencji, a główny udziałowiec pracuje najczęściej sam jako dyrektor generalny. W rezultacie w firmach rodzinnych nie ma potrzeby stosowania wielu mechanizmów nadzoru korporacyjnego, niezbędnych z kolei w zapobieganiu oportuniźmowi w zarządzaniu w firmach nierodzinnych. Udziały członków rodziny nie mają takiej płynności, jak udziały znajdujące się posiadaniu mniejszościowych inwestorów i najczęściej reprezentują znaczną część majątku tych pierwszych. Wszystko to sprawia, iż podstawowym zadaniem nadzoru korporacyjnego w przedsiębiorstwach rodzinnych jest łagodzenie negatywnych skutków konfliktu interesów pomiędzy udziałowcami większościowymi a udziałowcami mniejszościowymi.

Przedstawiona powyżej pokrótce specyfika firm rodzinnych pozwala przypuszczać, iż motywów oraz rozmiarów zjawiska unikania opodatkowania przez rodzinne i nierodzinne spółki kapitałowe mogą być bardzo zróżnicowane.

#### **4. Kierunki dalszych badań nad wpływem struktury własności na zjawisko unikania opodatkowania**

Dorobek naukowy w zakresie unikania opodatkowania przez korporacje jest zdominowany przez piśmiennictwo amerykańskie. Niestety, jak dotychczas nie przeprowadzono analogicznych badań dla innych państw. Specyfika systemu nadzoru korporacyjnego oraz systemu podatkowego, które obowiązują w Stanach Zjednoczonych, sprawia, iż modele tam tworzone traktowane są jako specyficzne dla warunków amerykańskich. Przykładem zagadnienia, które nie jest rozwijane i pogłębiane w takim stopniu, na jaki zasługuje, jest problem interakcji pomiędzy nadzorem korporacyjnym i unikaniem opodatkowania w firmach rodzinnych. Wydaje się, iż spośród wielu różnorodnych mechanizmów nadzorczych wykorzystywanych w praktyce

firm rodzinnych na szczególną uwagę – w kontekście ich wpływu na skalę i formę ucieczki przed podatkiem – zasługują takie obszary badawcze, jak struktura własności, wynagrodzenia menedżerów oraz struktura kapitału.

Istnieją przynajmniej dwa powody ku temu, by twierdzić, iż potencjalne korzyści z unikania opodatkowania, które przypadają menedżerom firm rodzinnych, są wyższe aniżeli korzyści odnoszone przez menedżerów firm nierodzinnych [Chen i in. 2010]. Oszczędności podatkowe dzielone są bowiem proporcjonalnie do posiadanych udziałów, a kontrola nad firmą umożliwia dodatkowe korzyści związane z transferem bogactwa do podmiotów powiązanych.

Realizacja przez menedżerów-właścicieli firm rodzinnych prywatnych korzyści z kontroli może jednak skutkować obniżeniem wyceny rynkowej spółki. To z kolei dla rodziny, której znacząca część majątku jest zainwestowana w przedsiębiorstwo, a bezpieczeństwo inwestycji rodzinnych stanowi dużą wartość, oznacza istotny koszt. Wspomniany brak dywersyfikacji majątku, zamiar przekazania przedsiębiorstwa potomkom i troska o reputację rodziny sprawiają ponadto, iż w odróżnieniu od menedżerów firm nierodzinnych, menedżerowie reprezentujący rodzinę będą postrzegać kary pieniężne nakładane przez administrację skarbową oraz koszty utraty reputacji jako bardziej dolegliwe. Biorąc pod uwagę powyższe argumenty dotyczące korzyści i kosztów związanych z unikaniem opodatkowania, można przypuszczać, iż rozmiary zjawiska unikania opodatkowania w przedsiębiorstwach rodzinnych będą niższe aniżeli w przedsiębiorstwach, które nie pozostają pod kontrolą rodziny.

Od kilku lat można zaobserwować stale rosnącą rolę inwestorów instytucjonalnych. Podstawową przyczyną takiego stanu rzeczy jest akumulacja środków w obrębie funduszy emerytalnych i inwestycyjnych. Ze względu na wysokość swoich inwestycji, a także posiadane zasoby i wiedzę, inwestorzy instytucjonalni mogą efektywnie monitorować i dyscyplinować zarządy firm rodzinnych, a także ograniczać ich skłonności do realizacji własnych interesów kosztem udziałowców mniejszościowych. Wywieranie wpływu na menedżerów firm rodzinnych może się odbywać w dwojaki sposób. Bezpośredni wpływ realizowany jest poprzez wykonywanie praw głosu na zgromadzeniu akcjonariuszy, zgłaszanie propozycji czy walkę o pełnomocnictwa. Z kolei realizacja wpływu pośredniego odbywa się drogą budowania publicznego nacisku poprzez wydawanie oświadczeń czy ogłaszanie decyzji. Ponieważ obecność inwestora instytucjonalnego ogranicza ryzyko negatywnego postrzegania unikania opodatkowania przez udziałowców mniejszościowych, w przedsiębiorstwach rodzinnych z jego udziałem należy się spodziewać wyższego natężenia zjawiska unikania opodatkowania.

Inna hipoteza, którą należy poddać weryfikacji, dotyczy przedsiębiorstw rodzinnych, które zamierzają pozyskać kapitał w drodze emisji publicznej. Potencjalne zagrożenie przeceną przez przyszłych akcjonariuszy mniejszościowych i związana z tym utrata części majątku rodziny mogą skłaniać menedżerów firm rodzinnych do ograniczania skali zjawiska unikania opodatkowania. Nie bez znaczenia dla decyzji dotyczących skali zjawiska ucieczki przed podatkiem jest także kwestia sukcesji.



Rodzinne spółki publiczne, których obecni właściciele nie zamierzają w przyszłości pozostawić firmy w rękach rodziny, powinny charakteryzować się wysokim natężeniem zjawiska unikania opodatkowania.

Istotę kolejnego nurtu badań sprawdzić można do ustalenia znaczenia zasad wynagradzania menedżerów przy podejmowaniu decyzji o unikaniu opodatkowania. Związek między decyzjami o unikaniu opodatkowania a wynagrodzeniami menedżerów zależy od relacji między technologią unikania opodatkowania i technologią transferu bogactwa od udziałowców. Relacja komplementarności między wspomnianymi technologiami, przy jednoczesnym powiązaniu interesów udziałowców i menedżerów, skutkuje tym, że zainteresowanie unikaniem opodatkowania u tych ostatnich maleje. Powiązanie wynagrodzenia z wynikami firmy z jednej strony zniechęca menedżerów do transferu bogactwa od akcjonariuszy, z drugiej zaś ogranicza możliwość ucieczki przed podatkiem. Wpływ relacji komplementarności na skłonność menedżerów do unikania opodatkowania pozostaje w ścisłym związku ze stopniem efektywności system nadzoru korporacyjnego [Desai, Dharmapala 2006].

Wydaje się, że przedstawione poglądy dotyczą przede wszystkim przypadków kontrolowanych przez menedżerów przedsiębiorstw nierodzinnych, w których efektywność jest podstawowym wyznacznikiem konstrukcji systemów wynagradzania menedżerów. Systemy te wyróżnia ponadto znaczący udział długookresowych komponentów wynagrodzenia, takich jak opcje na akcje, a także pozytywne relacje pomiędzy poziomem ryzyka ponoszonego przez menedżerów a wykorzystaniem opartych na wynikach elementów wynagrodzenia oraz negatywne relacje pomiędzy poziomem ryzyka a płacą stałą.

Innych relacji pomiędzy unikaniem opodatkowania a wynagrodzeniami menedżerów należy oczekiwać w przypadku przedsiębiorstw rodzinnych. W tego typu firmach zakłada się bowiem, iż wynagrodzenia menedżerów mogą być niższe od wynagrodzeń osiąganych w innych firmach. Taki stan rzeczy związany jest z możliwością czerpania dochodów przez menedżerów z własności akcji – dywidendy oraz wzrostu ceny rynkowej. Dodatkowo, kontrola nad przedsiębiorstwem umożliwia menedżerom-właścicielom osiągnięcie wysokich dochodów osobistych w postaci niepieniężnej. Ponadto wyznaczenie wynagrodzeń na niskim poziomie może być sygnałem dla innych udziałowców, iż menedżerowie nie są zainteresowani maksymalizacją bieżących dochodów i oczekują takiej samej postawy od innych inwestorów. Mniejsze znaczenie systemu wynagrodzeń jako narzędzia nadzoru korporacyjnego w przedsiębiorstwach rodzinnych skutkować może wyższym niż w przedsiębiorstwach nierodzinnych natężeniem zjawiska unikania opodatkowania.

Na rozmiary zjawiska unikania opodatkowania wpływać może także struktura kapitału przedsiębiorstwa [Guedhami, Pittman 2008; Kim, Li, Li 2010]. Z wykorzystaniem długu w strukturze kapitału łączy się wstępowanie konfliktu interesów pomiędzy udziałowcami i pożyczkodawcami. Jednym z podstawowych źródeł tego konfliktu jest tzw. rozwodnienie roszczeń. Zaciągając pożyczki, udziałowcy składają obietnicę spłacania odsetek i pożyczonej kwoty zgodnie z ustalonym har-

monogramem, zachowując jednocześnie prawo niewywiązania się z zaciągniętych zobowiązań i przekazania przedsiębiorstwa pożyczkodawcom. W praktyce przekazanie przedsiębiorstwa nie jest rzeczą prostą. Przedsiębiorstwo ma bowiem na ogół do czynienia z dużą ilością wierzycieli, z których każdy wysuwa różne roszczenia względem przepływów pieniężnych generowanych przez przedsiębiorstwo.

Roszczenia te różnią się przede wszystkim pod względem starszeństwa. Niektóre rodzaje zobowiązań mogą mieć bowiem charakter podporządkowany wobec zobowiązań innego rodzaju. W przypadku trudności finansowych czy bankructwa roszczenia posiadacza długu podporządkowanego zaspokajane są w drugiej kolejności, po uregulowaniu roszczeń o charakterze nadrzędnym.

Prawdopodobny scenariusz nałożenia przez administrację skarbową kar pieniężnych związanych z unikaniem opodatkowania może być postrzegany przez pożyczkodawców jako zaciągnięcie zobowiązania warunkowego, reprezentującego przynajmniej równoważne, jeśli nie nadrzędne roszczenia wobec przepływów pieniężnych przedsiębiorstwa. Potencjalny spadek wartości roszczeń dotychczasowych wierzycieli jest przez nich antycypowany, a koszty z tym związane przenoszone są na udziałowców w postaci wyższej stopy procentowej.

Zbyt jednolita struktura inwestycji rodzinnych i związana z tym obawa przed utratą znacznej części majątku, a także mocno ograniczona rola zadłużenia jako mechanizmu kontrolno-dyscyplinującego skutkują niechęcią przedsiębiorstw rodzinnych do zadłużania się. Jako że koszty rozwodnienia roszczeń wywołane ucieczką przed podatkiem są ujemnie powiązane z poziomem zadłużenia, przedsiębiorstwa rodzinne powinny charakteryzować się wyższym natężeniem zjawiska unikania opodatkowania.

## Literatura

- Allingham M., Sandmo A., *Income tax evasion: A theoretical analysis*, „Journal of Public Economics” 1972, no. 1.
- Aluchna M., *Mechanizmy Corporate Governance w spółkach giełdowych*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
- Badertscher B., Katz S., Rego S., *Does private equity ownership affect tax reporting aggressiveness?*, Working Paper, University of Iowa 2009.
- Bernal A., *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczania*, Difin, Warszawa 2008.
- Chen K.-P., Chu C., *Internal control vs. external manipulation: A model of corporate income tax evasion*, „RAND Journal of Economics” 2005, no. 36.
- Chen S. i in, *Are family firms more aggressive than non-family firms?*, „Journal of Financial Economics” 2010, no. 95.
- Crocker K., Slemrod J., *Corporate tax evasion with agency costs*, „Journal of Public Economics” 2005, nr 89.
- Desai M., Dharmapala D., *Corporate tax avoidance and high-powered incentives*, „Journal of Financial Economics” 2006, no. 79.



- Desai M., Dyck I., Zingales L., *Theft and taxes*, „Journal of Financial Economics” 2007, no. 84.
- Erickson M., Hanlon M., Maydew E., *How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings*, „The Accounting Review” 2004, no. 79.
- Guedhami O., Pittman J., *The importance of IRS monitoring to debt pricing in private firms*, „Journal of Financial Economics” 2008, no. 90.
- Jeżak J., Popczyk W., Winnicka-Popczyk A., *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004.
- Kałdoński M., *Unikanie opodatkowania z perspektywy teorii agencji*, Zeszyty Naukowe US nr 546, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- Kałdoński M., *Badania nad unikaniem opodatkowania przez korporacje*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nr 142, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Karwat P., *Obejście prawa podatkowego: Natura zjawiska i sposoby przeciwdziałania mu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- Kim J., Li O., Li Y., *Corporate tax avoidance and bank loan contracting*, Working Paper, Arizona State University 2010.
- Kudła J., *Ekonomiczne problemy kosztów opodatkowania i nielegalnego unikania podatków*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2004.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., *Corporate Ownership around the World*, „Journal of Finance” 1999, no. 54.
- Masulis R., Pham P., Zein J., *Family business groups around the world: financing advantages, control motivations and organizational choices*, ECGI Finance Working Paper no. 240, 2009.
- Slemrod J., *The economics of corporate tax selfishness*, „National Tax Journal” 2004, no. 57.
- Slemrod J., Yitzhaki S., *Tax avoidance, evasion, and administration*, [w:] A. Auerbach, M. Feldstein (red.), *Handbook of Public Economics*, Elsevier Science, Amsterdam 2002.
- Stradomski M., *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Urbanek P., *Wynagrodzenia zarządu w spółkach kapitałowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.

## CORPORATE TAX AVOIDANCE AND OWNERSHIP STRUCTURE

**Summary:** The present paper focuses on the corporate tax avoidance. Numerous researchers have widely discussed the scale, determinants and consequences of corporate tax avoidance. Among the points they have been raising the following seem to be most outstanding: Why do some companies avoid taxation more often than others? What do investors, creditors, and consumers think of corporate tax avoidance patterns? What costs are borne by tax avoiding companies? The main goal of this paper is to present the state-of-the-art in research on interactions between ownership structure and corporate tax avoidance, to summarize what has been described and what remains to be found out and to offer suggestions for future research.