



Zachęty podatkowe stosowane dla spółek junior mines

Stanisław PAWŁOWSKI, Arkadiusz KUSTRA, Diana KOZIEŁ

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Górnictwa i Geoinżynierii

<http://doi.org/10.29227/IM-2019-01-57>

Submission date: 11-07-2018 | Review date: 02-05-2019

Abstract

W artykule przedstawiono specyfikę działalności spółek typu juniors, które realizują prace eksploracyjne w cyklu życia projektu geologiczno-górniczego. Z uwagi na wysokie ryzyko tych prac i dużą kapitałochłonność, państwa zainteresowane pracami poszukiwawczymi tworzą zachęty podatkowe dla takich firm oraz inwestorów chętnych do zaangażowania kapitałów w działalność eksploatacyjną. Rodzaje tych zachęt oraz ich charakter są głównym obszarem zainteresowań autorów.

Słowa kluczowe: górnictwo, spółki typu juniors, zachęty podatkowe

Wstęp

Sektor wydobywczy jest sektorem specyficznym, charakteryzującym się wysokim poziomem ryzyka operacyjnego oraz wysoką kapitałochłonnością. Dodatkowo charakterystyczną cechą jest sposób, w jaki zarówno ryzyko, jak również nakłady oraz przychody rozkładają się w cyklu życia projektu geologiczno-górniczego. Etap poszukiwania i dokumentowania złóż charakteryzuje się najwyższym poziomem ryzyka, co pociąga za sobą trudności w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania. Jednocześnie prace związane z poszukiwaniem i dokumentowaniem złóż wymagają wysokich nakładów.

Odpowiedzią rynku na wymienione wyzwania było powstawanie spółek specjalizujących się pracach eksploracyjnych, tzw. junior mining companies. Spółki te przejmują ryzyko i nakłady związane z poszukiwaniem i dokumentowaniem złóż a następnie sprzedają efekty swoich prac koncernom wydobywczym, posiadającym kompetencje górnicze.

Kraje zorientowane na rozwój sektora surowców mineralnych, takie jak Kanada, Australia, RPA, świadome barier, jakie sektor ten stawia potencjalnym inwestorom, stosują coraz częściej zachęty podatkowe zmierzające do stworzenia pozytywnego środowiska biznesowego dla spółek typu junior mines. Korzyści z tego rodzaju programów są obopólne – spółki obniżają nakłady ponoszone na prowadzenie eksploatacji, państwa zaś zyskują informacje na temat rzeczywiście posiadanych zasobów surowców mineralnych.

W artykule omówiono cykl życia projektu geologiczno-górniczego ze szczególnym uwzględnieniem fazy eksploracji związanej z poszukiwaniem i dokumentowaniem złóż, charakterystykę spółek typu juniors jako przedsiębiorstw eksploracyjnych oraz przedstawiono stosowane w praktyce światowej formy zachęt podatkowych skierowanych do spółek juniors.

Cykl życia projektu geologiczno-górniczego

Projekt geologiczno-górniczny jest określany w literaturze najczęściej jako działalność realizowana w górnictwie oznaczająca poszukiwanie, udostępnienie, wydobywanie, przeróbkę kopaliny oraz sprzedaż wzbogaconego produktu handlowego.

Realizacja projektu geologiczno-górniczego jest związana ze złożem kopaliny, której eksploatacja jest przedmiotem działalności operacyjnej przedsiębiorstwa górniczego. (Uberman, 2006) Pojęcie złoża według Prawa geologicznego i górniczego jest identyfikowane jako nagromadzenie minerału czy też skały użytecznej, których eksploatacja może przynieść korzyści gospodarcze. (Lisowski, 2001)

Do specyficznych cech złoża zalicza się:

- unikatowość (rzadkość i niepowtarzalność występowania zarówno pod względem warunków geologicznych jak również lokalizacji),
- nieodnawialność,
- niepewność co do budowy zasobów i charakterystyki geologicznej.

Tym samym zasadność istnienia i realizacji projektu geologiczno-górniczego jest związana z posiadaniem złoża oraz uzyskaniem odpowiednich koncesji i pozwoleń na jego wydobywanie. Realizacja wspomnianego projektu jest specyficzna w porównaniu do innych branż zarówno pod względem technicznym, technologicznym jak i finansowym i dotyczy w szczególności:

- długiego okresu przedprodukcyjnego obejmującego poszukiwanie, ocenę i udostępnienie złoża,
- długiego okresu produkcyjnego (eksploatacyjnego),
- zróżnicowanych warunków geologiczno-górnicznych, gdzie prowadzona jest eksploatacja,
- dużej kapitałochłonności procesów,
- wysokiego kosztu kapitałów potencjalnie finansujących projekt z uwagi na długie okresy przed- jak i produkcyjne, a tym samym stosunkowo długie okresy zwrotu nakładów dla inwestorów,
- nieelastyczności produkcji wynikających z braku podjęcia działalności alternatywnej czy też wysokiego ryzyka operacyjnego obejmującego wysokie koszty stałe działalności,
- nieprzewidywalności cen na rynkach surowców mineralnych wykazujących co prawda pewną cykliczność zachowań, ale determinujących opłacalność eksploatacji.

Tab. 1. Przykłady zachęt podatkowych w ramach poszczególnych instrumentów fiskalnych. Źródło: opracowanie własne
 Tab. 1. Examples of tax incentives in the range of individual fiscal instruments

Instrumenty fiskalne	Możliwe zachęty podatkowe
Podatki dochodowe	<ul style="list-style-type: none"> • okresowe z wolnienie z podatku dochodowego • przyśpieszona amortyzacja • ulga z tytułu inwestycji • możliwość przeniesienia straty na przyszłe okresy • ulga od podatku u źródła
Podatki od wydobycia (mining royalties)	<ul style="list-style-type: none"> • redukcja podatków górniczych • okresowe zwolnienie z podatków górniczych • stopniowa skala podatków górniczych
Opłaty od importu i eksportu	<ul style="list-style-type: none"> • zwolnienie z opłat celnych • strefy działalności ukierunkowanej na export
Inne	<ul style="list-style-type: none"> • stabilne warunki fiskalne

Długie okresy inwestycyjne oraz produkcyjne są niekorzystne z punktu widzenia czynnika czasu, który wpływa na wielkości finansowe (przepływy finansowe) generowane przez projekt. Tym samym opłacalność projektu górniczo-geologicznego musi uwzględniać przepływy generowane na każdym etapie realizacji projektu rozpatrywanego w całym cyklu swojego istnienia.

Z uwagi na przedstawione zależności istotnym jest ujęcie kosztów działalności geologiczno-górnictwej i zarządzanie nimi w poszczególnych fazach cyklu życia projektu górniczego. Jak pokazuje praktyka sama ewidencja kosztów jest ważnym problemem tylko rachunkowości branży wydobywczej. Brak jednolitych standardów powoduje, że światowe koncerny górnicze stosują różne praktyki księgowo, co utrudnia porównywalność kosztów, a tym samym ocenę efektywności działania.

Wskazane problemy dotyczą ewidencji kosztów według zidentyfikowanych centrów utożsamianych z określonym złożem, czy też krajem lub nawet całym kontynentem. Ponadto kwestią sporną pozostaje odpisanie wydatków w koszty w okresie ich poniesienia czy też zatrzymanie ich w czasie poprzez aktywowanie, a następnie rozliczenie poprzez stopniową amortyzację.

Realizacja prac górniczo - geologicznych składa się najczęściej z kilka faz, które dotyczą kolejno: (PwC, 2000)

1. eksploracji i rozpoznania złoża kopaliny,
2. oceny złoża,
3. budowy kopalni,
4. produkcji górniczej,
5. likwidacji i rekultywacji terenu.

Prace eksploracyjne i ich charakterystyka

Eksploracja i rozpoznanie złoża kopaliny jest obciążone największym ryzykiem niepowodzenia, ale jednocześnie stanowi najmniej kapitałochłonny etap w stosunku do pozostałych faz procesu górniczo - geologicznego. Obejmuje ona najczęściej:

- analizę geologicznych danych historycznych, uzyskanych w ramach wcześniejszych badań wykonywanych przez firmy górnicze i geologiczne,
- analizy topograficzne, geologiczne, geochemiczne i geofizyczne,

- wiercenia poszukiwawcze,
- próbkowanie.

Prace eksploracyjne są wykonywane po uzyskaniu odpowiednich praw i koncesji (choć nie zawsze jest to czynnik determinujący) i koncentrują się na obszarach o największej mineralizacji złożowej.

Kolejnym etapem prac górniczo – geologicznych jest ocena złoża, przy czym do tej fazy dochodzi około 5% ilości projektów realizowanych w fazie eksploracji. (Wirth, 2006) Szczegółowe analizy mają zidentyfikować poszczególne parametry charakteryzujące złożo. Obejmują one wiercenia, wykonanie wyrobisk podziemnych lub odkrywkowych na małą skalę, przeprowadzenie prób przeróbki kopaliny oraz badania rynkowe i analizy finansowe pod kątem wymagań transportowych i infrastrukturalnych. W ramach oceny złoża prowadzone prace koncentrują się na stwierdzeniu technicznej wykonalności i komercyjnej zasadności wydobywania zasobów kopaliny, determinujących poniesienie nakładów na przygotowanie i udostępnienie złoża w celu prowadzenia eksploatacji. Jednocześnie, etap oceny kończy się w momencie zidentyfikowania złoża kopaliny, prowadzącego do podjęcia decyzji o budowie kopalni.

Ocena i finansowanie projektów geologiczno-górnictwych jest szczególnie złożona w porównaniu do tradycyjnych projektów inwestycyjnych. Potencjalni inwestorzy i dawcy kapitałów zwracają szczególną uwagę nie tylko na aspekty finansowe ale również na dane techniczne i technologiczne. Dotyczą one w szczególności informacji geologicznych i górniczych potwierdzonych przez doświadczonych geologów i licencjonowanych taksatorów złóż z bogatym doświadczeniem praktycznym. Wynika to z faktu, że inwestorzy chcą zarabiać zanim dany projekt górniczy zostanie uruchomiony, nie czekając na dywidendy z wypracowanych zysków pochodzących z działalności operacyjnej. Oznacza, to że już na etapach eksploracji i estymacji złóż akcje firm realizujących takie projekty podlegają obrotowi wtórnemu na giełdach finansowych. Dotyczy to spółek typu juniors mines, które są notowane na giełdach a wartość ich akcji zależy od ilości i jakości eksplorowanych i później zbywanych złóż. Tym samym potencjalni inwestorzy muszą uwzględniać nie tylko dane finansowe ale również brać pod uwagę dane geologiczno-górnictwe charakterystyczne dla projektów górniczych.

Przedsiębiorstwa górnicze w poszukiwaniu źródeł finansowania muszą brać pod uwagę zainteresowanie potencjalnych inwestorów dotyczące: (Dow, 2007)

- jakości kadry zarządzającej,
- aspektów geologicznych związanych z danym złożem
- aspektów środowiskowych,
- lokalizacji przyszłej kopalni w stosunku do dróg transportu i portów przeładunkowych,
- sytuacji politycznej wpływającej na ryzyko projektu.

Potencjalni inwestorzy i dawcy kapitału udostępniają kapitał po określonym koszcie związanym z ryzykiem projektu górniczo geologicznego. Analizując cały cykl życia ryzyko to zmienia się w zależności od etapu realizacji projektu górniczo geologicznego.

Spółki typu junior mines jako spółki eksploracyjne

Działalność przedsiębiorstw górniczych typu junior mines polega na eksploracji nowych złóż, pozyskiwaniu koncesji i licencji na ich wydobycie oraz ich udostępnieniu w celu zapewnienia wydobycia na skalę przemysłową. Niejednokrotnie mogą one posiadać w swoich strukturach kilka zakładów górniczych zajmujących się eksploatacją kopalni, co zwiększa ich wartość rynkową.

Działalność przedsiębiorstw typu junior mines uchodzi za bardziej ryzykowną niż w przypadku dużych zdywersyfikowanych koncernów górniczych należących do grupy senior mines. Poszukują one nowych złóż ponosząc przy tym znaczne nakłady wymagające określonych źródeł finansowania. Często okazuje się, że prowadzone prace eksploracyjne nie przynoszą pozytywnych skutków gospodarczych, a ponoszone nakłady nigdy nie zostaną odzyskane, stając się kosztami generującymi określone straty finansowe. Finansowanie prac poszukiwawczych odbywa się najczęściej z kapitałów własnych pozyskanych w drodze publicznej oferty, prywatnego kapitału lub też poprzez joint ventures z dużymi przedsiębiorstwami górniczymi z grupy senior mines.

Dodatковым ryzykiem rozpatrywanym przy działalności górniczej prowadzonej przez junior mines jest ryzyko finansowania prac po odkryciu i udokumentowaniu złoża nadającego się do eksploatacji. Pozyskanie koncesji na wydobycie i udostępnienie złoża wymaga kolejnych nakładów finansowych koniecznych do poniesienia.

Bardzo często duże przedsiębiorstwa górnicze posiadają udziały w junior mines, traktując je jako opcję z możliwością realizacji. Tym samym w każdej chwili mogą podjąć eksploatację jeżeli tylko prace prowadzone przez junior mines przyniosą pozytywne skutki w postaci odkrycia i udokumentowania złoża.

Zachęty podatkowe dla sektora wydobywczego w praktyce światowej

Zachęty podatkowe są specjalnymi udogodnieniami dla przedsiębiorstw, które mają na celu stworzenie środowiska sprzyjającego rozwojowi i nowym inwestycjom. W odniesieniu do sektora wydobywczego, zachęty podatkowe są definiowane jako wszelkie regulacje podatkowe, tworzone z myślą o inwestycjach górniczych, obejmujące odstępstwa od ogólnie stosowanych wobec wszystkich podmiotów gospodarczych przepisów podatkowych.

Zachęty podatkowe obejmują określone instrumenty fiskalne, które mogą być identyfikowane w ramach następujących obszarów:

- w ogólnej ordynacji podatkowej – specjalne udogodnienia mogą być zapisane w osobnych rozdziałach i paragrafach, bądź mogą wynikać z ogólnych przepisów (np. niższa stawka podatku dochodowego),
- w prawie geologiczno-górnicyzm – które może regulować szczególne rodzaje opłat fiskalnych, charakterystyczne jedynie dla sektora górniczego (np. obniżona stawka podatku pobieranego od importowanych towarów dla górnictwa)
- w kontraktach górniczych – gdzie mogą zostać ustanowione specjalne ulgi charakterystyczne jedynie dla konkretnego projektu górniczego (np. całkowite zwolnienie z podatków przez pewien okres).

Formy zachęt podatkowych są zróżnicowane w zależności od instrumentów fiskalnych, do których mają odniesienie. W tabeli 1 przedstawione zostały przykłady zachęt stosowanych w ramach poszczególnych instrumentów fiskalnych.

Zachęty podatkowe odnoszące się do prac eksploracyjnych

Ze względu na wysokie ryzyko inwestycji, spółki typu juniors muszą nieustannie poszukiwać inwestorów i zewnętrznych źródeł finansowania. Rządy państw bogatych w zasoby naturalne takich jak Kanada, RPA czy Australia, wychodzą naprzeciw spółkom typu juniors i stosują liczne zachęty podatkowe, aby pobudzić inwestorów do zainwestowania swojego kapitału w proces eksploracji.

Spośród wymienionych w tabeli 1 kategorii zachęt podatkowych, następujące znajdują zastosowanie w odniesieniu do spółek juniors:

- w zakresie podatków dochodowych:
 - o okres zwolnienia z podatku dochodowego - może przybrać formę kompletnego zwolnienia z podatku dochodowego, obniżonej stawki podatku dochodowego w założonym okresie lub kombinacji zwolnienia oraz obniżenia stawki. Czas trwania okresu zwolnienia z podatku dochodowego może być różny w zależności od przepisów krajowych. (Zolt, 2015)
 - o przyspieszona amortyzacja – przedsiębiorstwa zazwyczaj są zmuszone do rozliczania amortyzacji przez okres użytkowania danego składnika aktywów, narzucony przez standardy rachunkowości. Przedsiębiorstwa górnicze mogą natomiast liczyć na możliwość zastosowania przyspieszonej amortyzacji i tym samym wcześniej rozliczać w kosztach poniesione nakłady,
 - o ulga inwestycyjna – daje podatnikowi prawo do zrekompensowania części poniesionych wydatków inwestycyjnych poprzez odliczenie ich od dochodu podlegającego opodatkowaniu w roku, w którym wydatki są ponoszone,
 - o ulga podatkowa na inwestycje - w odróżnieniu od ulgi inwestycyjnej pozwala na odliczenie części wydatków inwestycyjnych od kwoty podatku, a nie od kwoty dochodu, w roku, w którym wydatki te zostały poniesione.
 - o dłuższe rozliczanie straty - prawo podatkowe zwykle dopuszcza możliwość przeniesienia części straty netto na kolejny okres rozliczeniowy jako obciążenia przyszłego dochodu, aby zmniejszyć podstawę opodatkowania podatkiem

dochodowym w kolejnych latach, narzucając jednocześnie ograniczony okres, w którym możliwe jest przeniesienie straty. wysoki poziom kosztów ponoszonych z góry, charakterystyczny dla górnictwa przekłada się na zasadność zastosowania dłuższego okresu możliwości przeniesienia straty na kolejne lata fiskalne. Przekłada się ona na spadek poziomu podatku dochodowego w sytuacji, kiedy straty, które w normalnych warunkach by się przedawniły, mogą być w dalszym ciągu przenoszone na kolejne okresy w celu zmniejszenia podstawy opodatkowania.

- o ulga od podatku u źródła – podatek u źródła wymaga od płatnika podatku zatrzymania części podatku dochodowego od płatności zagranicznych. Znaczenie tego rodzaju podatku w działalności wydobywczej sprawia, że z punktu widzenia państwa zarządzanie podatkiem u źródła jest kluczowe punktu widzenia w świetle wpływów budżetowych. Z drugiej zaś strony przekłada się ono na możliwość zastosowania wyjątków lub ulg, jak na przykład obniżenie stopy podatku u źródła dla płatności odsetkowych.

- w zakresie opłat celnych:

- o ulga na cło importowe – cło importowe to podatki pobierane od importowanych towarów. Cło zazwyczaj opiera się na wartości importowanych towarów. Ulga przewiduje zmniejszenie stawki podatku.

- o export processing zones - Typową cechą EPZ jest stosowanie specjalnych zachęt zmierzających do pozyskania inwestorów, głównie zagranicznych, zorientowanych na działalność związaną z eksportem. Zachęty mogą obejmować okresowe zwolnienia z podatków, zwolnienia z ceł eksportowych i importowych oraz wolną od podatków i opłat repatriację zysków.

- inne zachęty podatkowe:

- o stabilizacja podatkowa - ma za zadanie zabezpieczyć poziom opodatkowania, podział produkcji, polityki cenowe oraz/lub poziom ingerencji państwa oraz rządu w podział korzyści pochodzących z projektu wydobywczego w czasie obowiązywania kontraktu górniczego. Głównym uzasadnieniem tej metody jest zapewnienie możliwości pozyskania finansowania bankowego (kredytu) projektów w krajach o wysokim poziomie ryzyka politycznego. Przepisy pomagają w ten sposób instytucjom finansowym w ocenie relatywnego ryzyka projektów. Wyróżnia się trzy podejścia do stabilizacji podatkowej (Daniel & Sunley, 2008):

- o przepisy prawa (lub też warunki kontraktu) obowiązujące w dniu zawarcia umowy/kontraktu pozostają zamrożone,

- o wszystkie przyszłe zmiany polityki fiskalnej, które wpłynęłyby na obciążenia podatkowe projektu nie będą miały zastosowania, jednakże projekt może czerpać korzyści z tytułu ewentualnego obniżenia podatków,

- o zmiany w ordynacji podatkowej będą obowiązywały podmiot, ale rząd musi je z nim negocjować. Istnieje

umowa z podmiotem gospodarczym, zakładająca negocjacje zmierzające do utrzymania równowagi ekonomicznej jeśli zmiana w prawie mogłaby mieć negatywne skutki dla przedsiębiorstwa..

Przykładem innej formy zachęt, odnoszącej się do potencjalnych inwestorów, nie zaś bezpośrednio do spółek juniors, są programy Flow-Through Shares (FTS) oraz Mining Exploration Depletion Allowance (MEDA), zapoczątkowane przez rząd kanadyjski na początku lat 80. Programy te miały za zadanie ułatwić spółkom prowadzącym działalność eksploracyjną pozyskanie finansowania. Były one skierowane do potencjalnych inwestorów i w przeciwieństwie do wcześniej wymienionych metod zakładały korzyści dla dawców kapitału, nie zaś bezpośrednio dla przedsiębiorstw.

Program MEDA został wycofany z realizacji w roku 1988, FTS jest wciąż kontynuowany.

W programie MEDA inwestor finansujący działalność spółki typu junior poprzez zakup udziałów, miał możliwość uzyskania znaczących umorzeń podatku. Na każdy 1 USD zainwestowany w udziały w spółce junior, przypadało 1,33 USD umorzenia podatku dla inwestorów.

Program FTS pozwala spółkom typu junior na „przeniesienie” (flow-through) nakładów związanych z działalnością eksploracyjną na akcjonariuszy (shareholders) w zamian za udziały w firmie. Udziałowcy mogą te „przekazane” (passed) w ten sposób nakłady odliczyć od podatku.

Podsumowanie

Odpowiedzią państw zorientowanych na rozwój własnego rynku surowców mineralnych jest tworzenie zachęt podatkowych zmierzających do obniżenia nakładów koniecznych do ponoszenia przez spółki typu juniors lub stanowiących zachęty dla potencjalnych inwestorów. Ze względu na charakterystykę zarówno całego sektora wydobywczego, jak również szczególnych warunków funkcjonowania spółek typu juniors, tworzenie tego typu zachęt wydaje się być zasadne i przynosić zamierzone skutki zarówno dla podmiotów gospodarczych jak i inwestorów.

Z punktu widzenia junior mines tego rodzaju korzyści pozwalają zmniejszyć poziom nakładów w fazie poszukiwania i dokumentowania złóż oraz zwiększyć potencjalne zyski ze zbycia efektów prac. Wiąże się to z mechanizmami stosowanymi przez państwa zorientowane na rozwój rynku surowców mineralnych, które niejednokrotnie obejmują swym zasięgiem także dalsze fazy cyklu życia projektu geologiczno-górniczego, co przyczynia się do zwiększenia zainteresowania wynikami pracy spółek typu juniors wśród koncernów wydobywczych. Z punktu widzenia państw stosujących zachęty główną korzyścią obok potencjalnego rozwoju sektora wydobywczego jest uzyskanie wiedzy na temat posiadanych zasobów surowców mineralnych.

Literatura – References

1. Daniel, P. & Sunley, E. M.: Contractual assurances of fiscal stability, Presentation to IMF Conference on Taxing Natural Resources. Retrieved, 2008, September 25–27, http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2008/taxnatural/pdf/sunley_pr.pdf
2. Dow J.: Option for financing the expansion of your mining companies, Mining Journal, October 2007
3. Financial Reporting in the Mining Industry for the 21st Century, raport PriceWaterhouseCoopers, 2000
4. Guj, P., Bocoum, B., Limerick, J., Meaton, M., & Maybee, B.: How to improve mining tax administration and collection frameworks: A sourcebook, 2013, Washington, D.C.: World Bank.
5. Lisowski A.: Podstawy ekonomicznej efektywności podziemnej eksploatacji złóż, Wydawnictwo GiG, Wydawnictwo PWN, Katowice – Warszawa 2001, str 49
6. McLure, Jr., C. E.: Tax holidays and investment incentives: A comparative analysis, Bulletin for International Fiscal Documentation, 1999, 53, 326–327.
7. Otto, J., Andrews, C., Cawood, F., Doggett, M., Guj, P., Stermole, J. & Tilton, J.: Mining royalties: A global study of their impact on investors, government, and civil society, World Bank, Retrieved, 2008, from: <http://siteresources.worldbank.org/INTOGMC/Resources/336099-1156955107170/miningroyaltiespublication.pdf>
8. Rolfe, R.J. & White, R.A.: Investors' assessment of the importance of tax incentives in locatin foreign export-oriented investment: An exploratory study, The Journal of the American Taxation Association, 1992, 14(1), 39.
9. Tavares-Lehman, A. T., Toledano, P., Johnson, L., & Sachs, L.: Rethinking investment incentives, New York: Columbia University Press, 2017.
10. Uberman R.: Wpływ rekultywacji gruntu na wartość złoża (przedsiębiorstwa górnictwa), Gospodarka Surowcami Mineralnymi, Tom 22 – Zeszyt Specjalny 2, Wydawnictwo IGSMiE PAN Kraków 2006
11. Wirth H.: Cykl życia projektów górnictwo-geologicznych i metody jego wyceny, Gospodarka Surowcami Mineralnymi, Tom 22 – Zeszyt Specjalny 2, Wydawnictwo IGSMiE PAN Kraków 2006
12. Zolt, E.: Tax incentives and tax base protection issues. United Nations. Retrieved, 2013, from http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/20140604_Paper3_Zolt.pdf
13. Zolt, E.: Tax Incentives: Protecting the tax base. Paper for Workshop on Tax Incentives and Base Protection, New York, 2015, April 23–24.

Tax Incentives Applied to Junior Mines Companies

The article presents the specificity of junior mines activities, which carry out exploration work in the life cycle of a geological and mining project. Due to the high risk of these works and high capital intensity, some countries interested in exploratory work, create tax incentives for such companies and investors willing to engage capital in exploration activities. The types of these incentives and their character are the main area of interest of the authors in the article.

Key words: mining, junior mines, tax incentives