



POLSKI INSTYTUT SPRAW MIĘDZYNARODOWYCH

Biuletyn

DOKUMENTY ROBOCZE • EKSPERTYZY • KOMUNIKATY • OPINIE • LISTY

SERIA Z • NR 5 - 2001 • LICZBA STRON 14 (s. 43-56) • © PISM • NR EGZ. 2.1.2001.4

DOKUMENT ROBOCZY

„Raj podatkowy” jako zagraniczny czynnik w systemie podatkowym

Jacek Foks

1. Wprowadzenie. – 2. Charakterystyka ustawodawstw podmiotów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową. – 3. Zakładanie firm *offshore* – podstawowe uwarunkowania. – 4. Rodzaje działalności rejestrowanych w jurysdykcjach typu *offshore*. – 5. Inne usługi oferowane przez kraje stosujące szkodliwą konkurencję podatkową. – 6. Międzynarodowe próby przeciwdziałania szkodliwej konkurencji podatkowej. – 7. Charakterystyka polskich uregulowań prawnych; dostępność rynku *offshore* w Polsce. – 8. Konkluzje.

1. Wprowadzenie

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat nastąpił bardzo szybki rozwój krajów o liberalnych systemach podatkowych, znanych powszechnie jako tzw. „raje podatkowe”(ang. Tax Heavens) lub „centra finansowe *offshore*”. Są to przeważnie małe państewka, leżące na wyspach Karaibów i Oceanii, dla których jest to jedno z podstawowych źródeł finansowych. Od kilku lat obserwuje się wzmożone działania wysoko uprzemysłowionych państw świata, mające na celu powstrzymanie odpływu kapitału do tych krajów. Również do prawa polskiego wprowadzono nowe uregulowania, których zadaniem jest ukrócenie tego typu praktyk, coraz częstszych w naszym kraju¹.

¹ J. Grabowiecki, R. Pietraszka, „Cypr – raj podatkowy”, www.iwp.pl

Offshore to potoczne, pochodzące z języka angielskiego, określenie firmy zarejestrowanej w obcym dla zakładającej osoby systemie prawnym. Firmy te korzystają ze specjalnych udogodnień finansowych i administracyjnych oferowanych przez ten system. Od lat można się spotkać z pojęciem *offshore* także w połączeniu z usługami *offshore*, bankami *offshore*, jurysdykcjami *offshore*, adresami *offshore*, strategią *offshore* i szeregiem dalszych usług i operacji, dostępnych w „rajach podatkowych”. W oficjalnych dokumentach, takich jak raporty ONZ czy OECD, podmioty te występują jako „kraje i terytoria stosujące szkodliwą konkurencję podatkową”.

2. Charakterystyka ustawodawstw podmiotów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową

Wśród podmiotów zaliczanych do „tax heavens” można wyróżnić kraje o różnym statusie prawnomiędzynarodowym, jak również o odmiennych systemach prawnych. Obok niepodległych państw (np. Bahrain, Panama, Liberia) także posiadłości kolonialne (np. Bermudy, Gibraltar, Kajmany), państwa stowarzyszone (Wyspy Cooka, Niue – nowozelandzkie posiadłości na Pacyfiku), terytoria autonomiczne (np. wyspy Guernsey, Jersey, Man), a nawet specjalne regiony administracyjne (Hongkong, Makau). Z racji dużej liczby byłych i aktualnych posiadłości brytyjskich, dominującym w tej grupie jest angielski system prawny (zarówno prawo stanowione jak i precedensowe), a w dalszej kolejności europejskie prawo kontynentalne (np. Antyle Holenderskie, Monako), lokalne prawo zwyczajowe (np. Andorra) a także prawo islamskie (np. Bahrain, Malediwy). Mimo tak szerokiego rozwarstwienia, można wyróżnić szereg cech charakterystycznych, wspólnych dla wszystkich bądź zdecydowanej większości omawianych ustawodawstw.

Dnia 9 kwietnia 1998 r. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) opublikowała raport „Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue”.² Zostały w nim wskazane czynniki identyfikujące prawodawstwo podmiotu stosującego szkodliwą konkurencję podatkową. Raport określał także metody przeciwdziałania tego typu praktykom.

Podstawową cechą identyfikującą ustawodawstwo jurysdykcji *offshore* jest brak podatków lub bardzo niskie stawki podatkowe. W jej ramach można podzielić systemy podatkowe na kilka rodzajów:³

- a) kraje, w których osoby prawne są zwolnione z wszelkich form opodatkowania, niezależnie czy ich dochody pochodzą z miejsca rejestracji spółki czy też z zewnątrz. (najlepszym przykładem jest leżąca w Oceanii wyspa Nauru, gdzie nie obowiązują żadne podatki bezpośrednie i pośrednie, VAT, akcyza itp., tak w stosunku do miejscowej ludności, jak i do cudzoziemców);
- b) kraje, w których osoby prawne są zwolnione od opodatkowania przychodów, które pochodzą spoza terytorium rejestracji spółki. Podatki płacą tylko od dochodów miejscowych (np. międzynarodowe spółki handlowe – IBC, rejestrowane w posiadłościach brytyjskich na Karaibach, m.in. Kajmany, Montserrat);
- c) kraje, w których osoby prawne płacą podatek od dochodów, jednakże jest on bardzo mały, często wynosi maksymalnie 6% (np. Antyle Holenderskie);
- d) kraje, w których osoby prawne płacą podatek dochodowy pochodzący z zagranicy, nie płacą jednak podatku od zysków miejscowych,

² „Harmful Tax Competition czyli szkodliwa konkurencja podatkowa”, www.ocra.com

³ M. Votava, „Podatkowe raje i usługi offshore”, Kraków 2000, Małopolska Oficyna Wydawnicza KORONA, s. 12

- e) kraje, w których osoby prawne płacą podatek od zakumulowanych aktywów (np. Liechtenstein)
- f) systemy podatkowe stosujące uznaniowe definicje podstawy opodatkowania – brak jawności i przejrzystości ksiąg rachunkowych powoduje, że trudno jest nieraz określić, na jakiej podstawie i w jakiej wysokości ma być określony podatek,
- g) systemy podatkowe umożliwiające negocjowanie wysokości podatku lub podstawy opodatkowania.

Za stosowanie szkodliwej konkurencji podatkowej uznawane jest także nadużywanie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.⁴ Dotyczy to w szczególności terytoriów autonomicznych (np. Antyle Holenderskie, Aruba, Guernsey, Jersey), na obszarze których obowiązują porozumienia zawarte przez państwa nadrzędne (np. Wielka Brytania, Holandia). Państwa należące do OECD wypowiedziały większość umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych z krajami stosującymi szkodliwą konkurencję podatkową.

Kolejną charakterystyczną cechą jurysdykcji *offshore* jest obowiązywanie na jej terytorium rygorystycznych przepisów dotyczących tajemnicy handlowej, bankowej oraz informacji podatkowych. Większość omawianych krajów gwarantuje całkowite utajnienie informacji dotyczących właścicieli spółki, kontrahentów, przeprowadzanych transakcji.

W przypadku gdy prawo pozwala na dostęp do tego typu informacji, szereg prawodawstw *offshore* toleruje fikcyjne wpisy do rejestrów handlowych, w których zamiast właścicieli figurują osoby przez nie podstawione. W wielu krajach za ujawnienie tego typu informacji grozi, oprócz dotkliwej kary finansowej, kara pozbawienia wolności. Także naruszenie tajemnicy bankowej zagrożone jest dotkliwymi sankcjami. Miejscowe banki i urzędy podatkowe nie udzielają żadnych informacji przedstawicielom wymiaru sprawiedliwości lub kontroli skarbowej innych państw czy Interpolu.⁵

Większość krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową cechuje bardzo liberalne i mało przejrzyste ustawodawstwo w zakresie prawa handlowego, bankowego i przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej. Do najważniejszych jego przejawów można zaliczyć m.in. możliwość błyskawicznej rejestracji firmy (np. spółek akcyjnych, trustów) a nawet brak rejestru, minimalne wymagania dotyczące kapitału założycielskiego (np. założenie banku na Nauru wymaga 100 000 USD z dwuletnim odroczeniem wniesienia całego kapitału), brak obowiązków informacyjnych względem miejscowych urzędów (w praktyce firmy te mogą zajmować się dowolnym rodzajem działalności np. handlem bronią), fikcyjne siedziby przedsiębiorstw (m.in. na Kajmanach można znaleźć lokale, w których zarejestrowanych jest 300-400 firm, w tym kilkadziesiąt banków), tolerowanie tzw. cen transferowych (pojęcie odnoszące się do przedsiębiorstw powiązanych ze sobą kapitałowo, które we wzajemnych transakcjach ustalają ceny znacznie odbiegające od zwyczajowo stosowanych na rynku, w celu zmniejszenia obciążeń podatkowych), możliwość zakładania kont anonimowych, brak kontroli nad przelewami bankowymi, brak obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych i dokumentacji firmy.

Prawie wszystkie omawiane kraje uregulowały działalność spółek *offshore* w odrębnych aktach prawnych. Na ich podstawie, spółki te można podzielić na kilka rodzajów: międzynarodowe spółki handlowe (*International Business Company – IBC*), spółki nierezydujące (*Non-Resident Company*), spółki zwolnione z podatków (*Exempt Company*), spółki *offshore* (*Offshore Company*) i inne. W praktyce nie różnią się one niczym oprócz nazwy i miejsca rejestracji, są wykorzystywane we wszystkich formach prawnych, od jednoosobowych podmiotów gospodarczych po międzynarodowe holdingi.

⁴ J. Kowalska, „Wypędzenie z rajów”, Gazeta Wyborcza nr 9/2001, s. 23

⁵ W. Jasiński, „Standardy prawne zwalczania prania pieniędzy”, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego nr 10/2000, s. 18-21

3. Zakładanie firm *offshore* – podstawowe uwarunkowania

Proces założenia i rejestracji firmy w jednym z krajów *offshore* nie jest łatwy, jedynie znikomy procent przedsiębiorców decyduje się na jego samodzielne przeprowadzenie. Wynika to głównie z braku znajomości lokalnego prawodawstwa, częstokroć małych, oddalonych wysepek, liczących kilka, czy kilkadziesiąt tysięcy mieszkańców. Większość operacji tego typu przeprowadzana jest za pośrednictwem firm specjalizujących się w zakładaniu i obsłudze spółek *offshore*. W niektórych krajach, słabość lokalnej infrastruktury wręcz uniemożliwia samodzielną rejestrację spółki, a następnie jej obsługę. Koszty założenia spółki *offshore* uzależnione są od wysokości opłat i podatków miejscowych, zakresu usług świadczonych przez firmę pośredniczącą oraz jej charakteru (od zwykłych spółek handlowych po banki i holdingi) i kształtują się w przedziale od kilku do kilkudziesięciu tysięcy USD.⁶ Koszt rocznej obsługi takiej spółki jest podobny.

W większości omawianych krajów istnieje możliwość założenia przedsiębiorstwa w bardzo krótkim czasie, nie przekraczającym kilku dni (w niektórych 24 godzin). Firmy pośredniczące oferują także zakup istniejących przedsiębiorstw (zakładanych w „oczekiwaniu” na klientów potrzebujących automatycznej rejestracji spółki).

Przedsiębiorstwa *offshore*, aby mogły być założone, muszą spełniać określone wymagania:

- a) posiadać swojego przedstawiciela (agenta) na terytorium kraju rejestracji spółki, jest on odpowiedzialny za reprezentację firmy wobec organów lokalnych (firmy pośredniczące oferują usługę tego typu na terenie wszystkich jurysdykcji *offshore* za stałą roczną opłatą),
- b) posiadać siedzibę w danym kraju (w przypadku braku rzeczywistej siedziby, firmy pośredniczące zapewniają ją, często w sposób dość kontrowersyjny – kilkaset spółek zarejestrowanych w jednym lokalu),
- c) posiadać określone przez założycieli cele przedsiębiorstwa (spółki *offshore* mogą prowadzić dowolną działalność gospodarczą, za wyjątkiem tych wymagających licencji jak bankowość czy ubezpieczenia),
- d) wpłacić kapitał zakładowy, mimo że jest on niewielki w porównaniu do prawodawstw innych państw, to wiele „rajów podatkowych” nie wymaga jednorazowego wpłacenia całości kapitału, zarejestrowany kapitał musi mieć pokrycie w odpowiedniej ilości udziałów o odpowiednich nominalach,
- e) dokonać wyboru organów statutowych (zarządu, rady nadzorczej), oraz przedstawić listę udziałowców bądź akcjonariuszy (w przypadku krajów, gdzie istnieje publiczny dostęp do tych informacji, firmy pośredniczące oferują dla osób pragnących zachować anonimowość usługę tzw. *nominee services* – figurowanie w oficjalnych dokumentach osób przez nią podstawionych, klasycznym przykładem jest leżąca u brzegów Europy wyspa Sark, gdzie kilkaset jej stałych mieszkańców jest dyrektorami i prezesami kilku tysięcy spółek),
- f) dokonać opłat licencyjnych (na niektórych wyspach karaibskich wynoszą one 100 USD) i opłat rocznych (są to najczęściej zryczałtowane podatki w wysokości kilkuset USD).

Firmy specjalizujące się w zakładaniu spółek *offshore* prowadzą także obsługę działalności założonego przedsiębiorstwa: zarządzanie, księgowość, prowadzenie rozliczeń bankowych, wymiana korespondencji itp. Wynika to stąd, iż dla większości

⁶ A. Michalski, „Business na Bahamach”, Rzeczpospolita, www.rp.pl

przedsiębiorstw *offshore* ich materialnym substratem obecności w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową, jest wpis do rejestru, coroczny przelew na konto miejscowego urzędu podatkowego i szylt na budynku – „siedzibie” spółki.

4. Rodzaje działalności rejestrowanych w jurysdykcjach typu *offshore*

a) Banki

Założenie instytucji bankowej w większości państw jest uzależnione od spełnienia szeregu administracyjnych i finansowych warunków. Ma to na celu ochronę rodzimego systemu bankowego przed podmiotami grożącymi jego stabilności, a także napływem kapitału pochodzącego z niejasnych źródeł. O wiele łatwiejsze jest otwarcie banku w jednym z centrów *offshore*. Mając na celu ściągnięcie obcego kapitału, kraje te wprowadziły bardzo liberalne przepisy prawa bankowego. Z reguły uzyskane licencje pozwalają na świadczenie usług, jedynie poza granicami danej jurysdykcji lub podmiotom określonym w danym pozwoleniu, ale są kraje w których możliwa jest działalność na rynku lokalnym (np. Wyspy Bahama, Vanuatu, Samoa Zachodnie).⁷ Charakterystyczne cechy rejestracji banku w jednym z centrów *offshore* to: bardzo niska wysokość minimalnego kapitału akcyjnego (100 000 – 150 000 USD), niewielkie opłaty licencyjne (do 10 000 USD), możliwość prowadzenia kont anonimowych, minimalny zakres obowiązków informacyjnych względem miejscowych urzędów. Dzięki stosunkowo niewielkim nakładom, podmiot zakładający bank, uzyskuje łatwy dostęp do rynku finansowego i informacji bankowych o partnerach oraz konkurencji, możliwość udzielania gwarancji bankowych i co bardzo istotne – legalizacji kapitału pochodzącego z podejrzanych źródeł.⁸ Warto nadmienić, iż wiele renomowanych banków (m.in. Royal Bank of Canada, Barclays Bank, ABN Amro Bank) ma swoje siedziby na karaibskich wyspach. Do najpopularniejszych miejsc rejestracji banków *offshore* należą: Anguilla, Antigua i Barbuda, Wyspy Bahama, Gibraltar, Kajmany, Nauru, Samoa Zachodnie, Vanuatu. W niektórych z nich istnieje możliwość założenia banku w ciągu 24 godzin, co nie wymaga komentarza.

b) Firmy ubezpieczeniowe

Prawie identyczne, jak w przypadku banków, okoliczności wpłynęły na rozwój sektora ubezpieczeniowego *offshore*. Jego cechy charakterystyczne to: niska kapitalizacja zakładów ubezpieczeniowych (100 000 – 250 000 USD), niewielkie opłaty licencyjne (do kilku tys. USD), minimalne wymagania dotyczące kwalifikacji założycieli i pracowników, niskie zryczałtowane podatki od zysku, bardzo mała ingerencja ze strony miejscowych władz. Najczęściej licencje pozwalają tylko na działalność skierowaną do podmiotów w niej wymienionych, którymi są z reguły spółki powiązane kapitałowo z założycielami zakładu ubezpieczeniowego. Instrument ten jest wykorzystywany głównie przez firmy zajmujące się eksportem i importem a także przy ubezpieczeniach pracowniczych. Najwięcej zakładów ubezpieczeniowych zarejestrowanych jest w takich krajach jak: Antigua i Barbuda, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Kajmany, Wyspy Cooka, Nauru, Vanuatu.

⁷ M. Votava, „Podatkowe raje i usługi offshore”, Kraków 2000, Małopolska Oficyna Wydawnicza KORONA, s. 36-43

⁸ W. Jasiński, „Standardy prawne zwalczania prania pieniędzy”, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego nr 10/2000, s. 18-21

c) Spółki handlowe

Jest to najbardziej rozpowszechniona forma spółki *offshore*, dostępna we wszystkich krajach należących do grupy określanej mianem „raju podatkowego”. Wykorzystywana przede wszystkim w takich branżach handlowych jak: eksport, import, reeksport, pośrednictwo handlowo-usługowe i in. Zazwyczaj spółka handlowa występuje w roli pośrednika pomiędzy podmiotami gospodarczymi działającymi w krajach nie posiadających liberalnego ustawodawstwa podatkowo – celnego, z reguły jest z nimi powiązana kapitałowo. Dzięki niskim podatkom i cłom, pozwala nie tylko na ominięcie zapłaty podatku, ale również na uszczuplenie budżetu macierzystego kraju założycieli tego rodzaju spółki (zwrot podatku VAT).

d) Spółki konsultingowe

Spółki konsultingowe (doradcze) są, podobnie jak handlowe, dostępne we wszystkich jurysdykcjach *offshore*. Oficjalnie występują jako podmioty prowadzące profesjonalne doradztwo w wielu dziedzinach gospodarki: bankowości, ubezpieczeniach, rynku papierów wartościowych, handlu zagranicznym, transporcie, budownictwie i in. W rzeczywistości, ogromna większość z nich służy firmom zarejestrowanym w państwach o wysokich stawkach podatkowych, do umieszczania kosztów obsługi konsultingowej po stronie pasywów. Struktura własnościowa obydwu firm jest najczęściej identyczna. W efekcie dochód firmy jest *de facto* opodatkowany w jednym z „rajów podatkowych”. Wytransferowany kapitał powraca do spółki korzystającej z usług firmy konsultingowej pod postacią np. pożyczki lub inwestycji bezpośredniej.⁹

e) Spółki inwestycyjne

Spółki inwestycyjne *offshore* działają z reguły na rynkach finansowych, w szczególności giełdowych. Rejestracja tego typu spółki jest możliwa w większości omawianych ustawodawstw. Przez podmioty pragnące ominąć macierzyste systemy podatkowe, spółka inwestycyjna często wykorzystywana jest w połączeniu ze spółką konsultingową *offshore*. Kapitał, który pozyska spółka konsultingowa zostaje zainwestowany w spółce inwestycyjnej (dzieje się to w obrębie jurysdykcji *offshore*), która następnie udziela pożyczki bądź gwarancji firmie korzystającej z usług spółki konsultingowej. W wyniku takiego przepływu kapitału firma ta płaci podatek dochodowy według stawek *offshore*. Koszt utrzymania dwóch spółek w „raju podatkowym” jest, oczywiście przy odpowiedniej skali działalności, nieporównywalny z wysokością podatków, do zapłaty których byłaby zobowiązana w swoim państwie.

f) Holdingi

Jedną z podstawowych cech spółki holdingowej jest posiadanie przez nią kontroli nad pewną liczbą innych spółek, również w innych jurysdykcjach niż zarejestrowany jest holding. W praktyce holdingi *offshore* są kompilacją różnego rodzaju spółek rejestrowanych w wielu krajach, w zależności od ustawodawstwa dotyczącego danej działalności (np. na Nauru bank, w Panamie spółka armatorska, a na Kajmanach firma ubezpieczeniowa). Powstała w ten sposób spółkę holdingową cechuje mało przejrzysta struktura powiązań kapitałowych między poszczególnymi podmiotami wchodzącymi w jej skład. Stanowi to pole wielu nadużyć. Większość holdingów zarejestrowana jest na Karaibach (m.in. Wyspy Bahama, Amerykańskie Wyspy Dziewicze, Montserrat).

⁹ M. Votava, „Podatkowe raje i usługi offshore”, Kraków 2000, Małopolska Oficyna Wydawnicza KORONA, s.25-26

g) Trusty

Instytucja trustu została uregulowana jedynie w niektórych systemach prawnych.¹⁰ Trust powstaje wskutek przeniesienia majątku (Trust Fund – fundusz) jednej osoby (Settler – założyciel) na drugą osobę (Trustee – powiernik), w wyniku czego powiernik staje się wyłącznym właścicielem przeniesionego majątku i sprawuje nad nim pełną kontrolę, jednakże czyni to na rzecz osoby trzeciej – beneficjenta. Jest to bardzo ryzykowna forma prawna. Trusty *offshore* są zakładane głównie przez osoby „zagrożone” postępowaniem egzekucyjnym, bądź pragnące ominąć macierzyste prawo spadkowe (trust nie wchodzi w skład spadku i tym samym nie podlega przepisom o dziedziczeniu i podatku spadkowym). W omawianej formie trust nie występuje w prawie polskim.

h) Fundacje

Fundacje *offshore* mogą być rejestrowane w wielu jurysdykcjach, często stosuje się do nich jeszcze bardziej liberalne przepisy niż w przypadku spółek (błyskawiczna rejestracja, brak wymogu prowadzenia ksiąg rachunkowych, dowolne cele statutowe). Założycielami tego typu fundacji są przeważnie osoby i firmy, którym macierzyste ustawodawstwo pozwala na zmniejszenie podstawy opodatkowania przez odpis wydatków na cele charytatywne. Bardzo często jedynym zadaniem takiej fundacji jest wspieranie swoich „donatorów”.

5. Inne usługi oferowane przez kraje stosujące szkodliwą konkurencję podatkową

a) Rejestracja statków powietrznych i morskich

Obok niskich podatków, wiele krajów oferuje potencjalnym inwestorom także liberalne ustawodawstwo w zakresie rejestracji statków (tzw. „tanie bandery”) oraz samolotów.

Na popularność tego typu działań składają się następujące czynniki: niewielkie opłaty licencyjne i rejestracyjne, minimalne wymagania dotyczące stanu technicznego statku, przepisy prawa pracy faworyzujące pracodawcę, liberalne obowiązki ubezpieczeniowe, zarówno w stosunku do statku jak i załogi. Do krajów przodujących w tej „dziedzinie” należą m.in. Liberia, Panama, Cypr, Wyspy Marshalla, Mauritius, Wyspy Bahama. Floty; liberyjska i panamska zaliczane są do największych na świecie.¹¹ Rejestruje się zarówno stare statki, które nigdzie indziej nie otrzymałyby pozwolenia na wyjście w morze, jak i ekskluzywne jachty, których właściciele omijają macierzyste podatki od dóbr luksusowych. Problem ten dotyczy również floty polskiej (jej stan posiadania zmniejszył się w ciągu ostatnich 10 lat o ok. 70 %).

b) Rejestracja samochodów

Zarejestrowanie samochodu jest możliwe w każdym państwie na świecie, jednakże rejestracja w określonych krajach jest wyjątkowo korzystna, dotyczy to w szczególności aut bardzo drogich (powyżej 100 000 USD). Dzięki niskim cłom, podatkom oraz ubezpieczeniom, koszty zakupu, rejestracji i eksploatacji luksusowego samochodu na jednej z wysp karaibskich (np. St. Lucia, Grenada) mogą być o kilkadziesiąt procent niższe, aniżeli w jednym z krajów zachodnioeuropejskich. Dodatkowym atutem rejestracji samochodu w jurysdykcji *offshore* (na firmę tam

¹⁰ K. Kubala, „Kilka uwag o naturze trustu”, www.ocra.com

¹¹ „Almanach świata”, Warszawa – Kraków 1994, REAL PRESS, s. 841

zarejestrowaną), jest jego „ochrona” przed ewentualnym postępowaniem egzekucyjnym. Proceder ten nie jest szerzej znany w naszym kraju.

c) Rejestracja praw autorskich i wynalazczych, patentów i znaków towarowych

Pisarze, artyści czy wynalazcy podlegają często w swoich ojczystych krajach wysokim podatkowi, które obciążają wpływy z praw autorskich, wynalazczych czy patentowych. Wykorzystując to, wiele krajów wprowadziło liberalne ustawodawstwo podatkowe w zakresie dochodów od praw tego typu. Twórcy, chcący ominąć macierzyste przepisy podatkowe, rejestrują spółkę w jurysdykcji *offshore*, na którą następnie cedują swoje prawa autorskie, wynalazcze itp. Wydawca czy też wytwórnia filmowa przekazują honorarium pisarza (aktora, wynalazcy) na konto tejże spółki, z racji jej miejsca rejestracji nie opodatkowane, bądź opodatkowane według niskich stawek.¹²

d) Sprzedaż paszportów

Mając na celu przyciągnięcie obcego kapitału a także poprawienie własnych budżetów, niektóre kraje oferują cudzoziemcom zakup paszportów. Wiąże się to w niektórych przypadkach z uzyskaniem obywatelstwa danego państwa wraz z pełnią praw obywatelskich (sztandarowym przykładem jest Belize, gdzie usługa ta kosztuje 25 tys. USD). Z reguły posiadacze tego typu paszportów korzystają ze statusu stałych rezydentów i obok przywilejów podatkowych korzystają z prawa posługiwania się paszportem przy wyjazdach zagranicznych (np. Kiribati, Tonga).¹³ Nie jest tajemnicą to, iż częstymi klientami biur paszportowych tych państw są osoby o podejrzanym reputacji. Firmy zajmujące się pośrednictwem w sprzedaży paszportów mają swoje siedziby w większości uprzemysłowionych państw świata. Istnieje także możliwość uzyskania paszportu niektórych krajów drogą pocztową.

6. Międzynarodowe próby przeciwdziałania szkodliwej konkurencji podatkowej

W latach siedemdziesiątych szereg państw (m.in. Francja, Republika Federalna Niemiec, Włochy) wprowadziło do swoich systemów prawnych, uregulowania mające na celu zahamowanie odpływu kapitału do „rajów podatkowych” i tym samym uszczuplenia rodzimego fiskusa. Nie przyniosło to, poza nielicznymi wyjątkami (np. Francja wymogła na Księżstwie Monako zmianę ustawodawstwa, umożliwiającego obywatelom francuskim rejestrację firm i ich opodatkowanie na jego terytorium), spodziewanych rezultatów. Niektóre państwa, jak np. Irlandia, zdecydowały się na liberalizację rodzimego systemu podatkowego. Bardzo szybki rozwój rynku *offshore*, kumulującego olbrzymi kapitał pochodzący w zdecydowanej większości z krajów rozwiniętych, spowodował potrzebę międzynarodowej współpracy w zakresie przeciwdziałania temu zjawisku. W maju 1996 roku ministrowie finansów najbardziej uprzemysłowionych państw świata wezwali Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) do określenia metod przeciwdziałających niszczącym efektem szkodliwej konkurencji, dotyczących decyzji finansowych i inwestycyjnych, a w konsekwencji podstaw wewnętrznych systemów podatkowych. Odpowiedzią był, wspomniany już, raport OECD „Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue”, opublikowany 9 kwietnia 1998 r. W czerwcu 2000 r. OECD ogłosiła kolejny raport określający listę 35 państw i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową.¹⁴

¹² A. Michalski, „Business na Bahamach”, Rzeczpospolita, www.rp.pl

¹³ M.J. Field „Tuvalu joining passport sale business”, Agence France Presse, 31.10.1997

¹⁴ „Aktualności”, www.ocra.com

OECD zaleciła krajom członkowskim wprowadzenie zasady kontrolowania zagranicznych przedsiębiorstw, która przeciwdziała unikaniu podatków oraz czerpania korzyści płynących z działalności spółek-córek. Wiąże się z nią zasada zagranicznego funduszu inwestycyjnego – efektywne narzędzie przeciwko krajom oferującym liberalne ustawodawstwo w zakresie działalności funduszy.

Organizacja zaproponowała także wprowadzenie, do systemów podatkowych swoich członków restrykcji w stosunku do podmiotów korzystających ze zwolnień podatkowych i innych systemów zwalniających zagraniczne dochody z opodatkowania (dotyczy to przypadku stosowania umów o unikaniu podwójnego opodatkowania). Restrykcje te można podzielić na trzy rodzaje:

- a) kraj pochodzenia dochodu – jeśli dochód pochodzi z kraju uznawanego za stosujący szkodliwą konkurencję podatkową, to nie należy wobec niego stosować zwolnienia podatkowego;
- b) rodzaj dochodu – dochód pochodzący z działalności zarejestrowanej na terenie kraju stosującego szkodliwą konkurencję podatkową nie może być zwolniony z opodatkowania;
- c) efektywna wysokość podatku obejmującego dany dochód – restrykcja polegająca na dopłacie podatku (różnicy) w przypadku, gdy zastosowane stawki podatkowe są niższe od obowiązujących w kraju macierzystym.

Z restrykcjami tymi wiąże się zasada umownych korzyści – państwa oferujące w swoich umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania określone korzyści, nie mogą ich oferować krajom uznanym za stosujące szkodliwą konkurencję podatkową. Docelowo proponuje się zaprzestanie zawierania umów podatkowych z „rajami podatkowymi”.

Duże znaczenie ma wprowadzenie efektywnego systemu wymiany informacji między państwami członkowskimi OECD. Dotyczy to zarówno dostępu do informacji podatkowych, jak i bankowych. Dzięki temu aparaty fiskalne poszczególnych państw będą mogły kontrolować transakcje swoich rezydentów z krajami stosującymi szkodliwą konkurencję podatkową (obecnie wiele spółek jest zakładanych w innych państwach OECD, dla których następnie rejestruje się spółki-córki w „rajach podatkowych”, co oczywiście ma na celu zmylenie „czujności” rodzimego fiskusa). Konieczny jest także rozwój współpracy międzynarodowej w zakresie przeciwdziałania przestępstwom podatkowym oraz procederowi legalizacji kapitału pochodzącego z przestępstw (według szacunków australijskiej agencji AUSTRAC dochód z działalności przestępczej na całym świecie kształtował się w 1998 r. na poziomie 2,85 bln USD¹⁵, z czego znaczna część podlegała legalizacji w jurysdykcjach *offshore*).

Oprócz wyżej wymienionych, Organizacja zaproponowała państwom członkowskim podjęcie innych kroków mających na celu przeciwdziałanie szkodliwej konkurencji podatkowej:

- a) bezwzględny zakaz stosowania cen transferowych;
- b) określanie pozycji podatnika decyzjami administracyjnymi;
- c) dostosowanie prawa podatkowego do Komentarza do Konwencji Modelowej OECD;
- d) przygotowanie listy zawierającej rodzaje szkodliwej konkurencji podatkowej;
- e) utworzenie listy „rajów podatkowych”;
- f) nienawiązywanie jakiegokolwiek współpracy z krajami stosującymi szkodliwą konkurencję podatkową lub rozwiązanie istniejącej.

¹⁵ W. Jasiński, „Standardy prawne zwalczania prania pieniędzy”, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego nr 10/2000, s. 18

Dnia 26 czerwca 2000 r. OECD opublikowała listę 35 państw i terytoriów uznanych za jurysdykcje *offshore*, znalazły się na niej, według klucza geograficznego, następujące kraje:

Europa: Andorra, Gibraltar, Guernsey, Jersey, Liechtenstein, Man, Monako,

Ameryka Środkowa i Karaiby: Antyle Holenderskie, Anguilla, Antigua i Barbuda, Aruba, Barbados, Belize, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Dominika, Grenada, Montserrat, Panama, St. Kitts & Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Wyspy Bahama, Wyspy Dziewicze USA, Turks & Caicos,

Oceania: Nauru, Niue, Samoa Zachodnie, Tonga, Vanuatu, Wyspy Cooka, Wyspy Marshalla,

Azja: Bahrain, Malediwy,

Afryka: Liberia, Seszele

Kilka krajów (Bermudy, Cypr, Kajmany, Malta, Mauritius, San Marino) nie zostało umieszczonych na liście gdyż zobowiązało się („*letter of commitment*”) zmienić swoje ustawodawstwo i dostosować je do wymagań OECD przed końcem 2005 roku. Najszybciej czynią to kandydaci do Unii Europejskiej, czyli Cypr i Malta. Pozostałe kraje otrzymały czas do 30 czerwca 2001 r. na ustosunkowanie się do wymagań Organizacji. Po tym terminie OECD zapowiada podjęcie zdecydowanych kroków.

W dniach 8-9 stycznia 2001 r. na wyspie Barbados odbyła się wspólna konferencja członków OECD i krajów, które znalazły się na liście. Większość uczestników konferencji, reprezentujących „raje podatkowe”, zgłosiła gotowość wprowadzenia przepisów, zapobiegających legalizacji kapitału pochodzącego z „szarej strefy”. Nie osiągnięto kompromisu w sprawie reformy ich systemów podatkowych. Część wspomnianych krajów określiła działania OECD za niezgodne z prawem międzynarodowym i zapowiedziała złożenie skargi przeciwko niej do Światowej Organizacji Handlu (WTO).¹⁶

Jurysdykcje *offshore* są także monitorowane przez międzyrządową organizację FATF (*Financial Action Task Force on Money Laundering* – Grupa Specjalna ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy). Została ona założona podczas paryskiego szczytu G-7 w 1989 r., obecnie skupia 29 państw, najbardziej liczących się w świecie finansowym. W dniu 22 czerwca 2000 r. FATF opublikowała listę krajów i terytoriów odmawiających współpracy w zakresie monitorowania procedury prania pieniędzy pochodzących z przestępstw. Obok „rajów podatkowych” (Wyspy Bahama, Wyspy Marshalla, Panama, Kajmany, Nauru, Liechtenstein, Niue, Wyspy Cooka, St. Kitts & Nevis, St. Vincent, Dominika) znalazły się na niej także inne państwa (Filipiny, Rosja, Izrael, Liban). FATF zaleciła instytucjom finansowym zwrócić szczególnej uwagi na transakcje finansowe dokonywane z podmiotami gospodarczymi zarejestrowanymi w wymienionych krajach.

7. Charakterystyka polskich uregulowań prawnych; dostępność rynku *offshore* w Polsce

Inwestowanie przez obywateli polskich poza terytorium naszego kraju zostało uregulowane w kilku aktach prawnych. Najważniejsze z nich to prawo dewizowe, ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych¹⁷ i ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych.¹⁸ Dla inwestycji związanych w jakikolwiek sposób z krajami stosującymi

¹⁶ J. Kowalska, „Wypędzenie z rajów”, Gazeta Wyborcza nr 9/2001, s. 23

¹⁷ Dziennik Ustaw, nr 54/2000, poz. 54, tekst jednolity

¹⁸ Dziennik Ustaw, nr 90/1993, poz. 416, tekst jednolity z późn. zmianami

szkodliwą konkurencję podatkową podstawowe znaczenie mają dwie pierwsze ustawy. Z uwagi na brak umów o unikaniu podwójnego opodatkowania między Polską a jurysdykcjami *offshore*, przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych mają mniejszy wpływ na inwestycje tego typu, w przeciwieństwie do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Przepisy prawa dewizowego mają ściśle reglamentacyjny charakter i ich zadaniem jest ochrona krajowego systemu fiskalnego. Zgodnie z jego przepisami, wszelkie inwestycje kapitałowe, a także założenie konta bankowego, poza granicami Polski wymagają zezwolenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego. Decyzja o udzieleniu bądź odmowie udzielenia zezwolenia jest aktem uznaniowym i nie przysługuje od niej odwołanie. Podmiot ubiegający się o nie może złożyć wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy, a także zaskarżyć ją do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Według danych Departamentu dewizowego NBP w 1999 roku udzielono 17 zezwoleń na zagraniczne inwestycje bezpośrednio (rok wcześniej 16). W sporadycznych przypadkach dotyczyło to krajów wiązanych z działalnością *offshore*. W myśl nowych przepisów prawa dewizowego, wprowadzonych ustawą z dnia 18 grudnia 1998 r., zniesiono wymóg uzyskiwania zezwoleń na inwestycje w państwach należących do OECD (m.in. Stany Zjednoczone, Japonia, Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia). Dzięki temu podmioty, które wcześniej miały problemy z otrzymaniem zezwolenia na działalność w „raju podatkowym”, zakładają firmy w np. Wielkiej Brytanii lub Holandii, a następnie spółki-córki na terytorium ich dawnych bądź obecnych posiadłości. Cały ten proces odbywa się zgodnie z przepisami prawa, zarówno polskiego jak i brytyjskiego czy holenderskiego.

W ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych znajdują się przepisy sankcjonujące stosowanie cen transferowych między podmiotami powiązanymi kapitałowo lub osobowo (art. 11. - dotyczy to w dużym stopniu firm zarejestrowanych w jurysdykcjach *offshore*), a także określone w art. 9a obowiązki dokumentacyjne określonych transakcji (m.in. dotyczących transakcji z podmiotami działającymi w krajach stosujących szkodliwą konkurencję podatkową). Zgodnie z art. 11 ust.1 tej ustawy, jeżeli podatnik podatku dochodowego mający siedzibę (zarząd) lub miejsce zamieszkania na terytorium Polski, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu przedsiębiorstwem położonym za granicą lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego przedsiębiorstwa i jeżeli w wyniku takich powiązań zostaną ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, i w wyniku tego podmiot nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby wymienione powiązania nie istniały, to wtedy dochody danego podmiotu oraz należny podatek określa się bez uwzględnienia warunków wynikających z tych powiązań. Dochody o których mowa określa się w drodze oszacowania (art. 11 ust.2). Przyjęte rozwiązania dotyczą faktycznie relacji handlowych z wszystkimi podmiotami zagranicznymi, jednak problem stosowania cen transferowych odnosi się głównie do transakcji z podmiotami zarejestrowanymi w krajach stosujących szkodliwą konkurencję podatkową.

Nowelą z dnia 9 czerwca 2000 r. został wprowadzony do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych art. 9a¹⁹, regulujący obowiązki dokumentacyjne podatników dokonujących określonych transakcji. W myśl jego postanowień, podatnicy dokonujący transakcji z podmiotami powiązanymi z tymi podatnikami (przypadki określone w art. 11) lub transakcji, w związku z którymi zapłata należności wynikających z takich transakcji dokonywana jest bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotu mającego miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową, są obowiązani do sporządzenia dokumentacji podatkowej takiej (takich) transakcji (art. 9a ust 1.).

¹⁹ Dziennik Ustaw, nr 60/2000, poz. 700

Dokumentacja ta powinna obejmować:

- 1) określenie funkcji, jakie spełniać będą podmioty uczestniczące w transakcji (uwzględniając użyte aktywa i podejmowane ryzyko),
- 2) określenie wszystkich przewidywanych kosztów związanych z transakcją oraz formę i termin zapłaty,
- 3) metodę i sposób kalkulacji zysków oraz określenie ceny przedmiotu transakcji,
- 4) określenie strategii gospodarczej oraz innych działań w jej ramach – w przypadku gdy na wartość transakcji miała wpływ strategia przyjęta przez podmiot,
- 5) wskazanie innych czynników – w przypadku gdy w celu określenia wartości przedmiotu transakcji przez podmioty uczestniczące w transakcji uwzględnione zostały te inne czynniki,
- 6) określenie oczekiwanych przez podmiot obowiązków do sporządzenia dokumentacji korzyści związanych z uzyskaniem świadczeń – w przypadku umów dotyczących świadczeń (w tym usług) o charakterze niematerialnym.

Obowiązek sporządzenia dokumentacji, w przypadku transakcji z podmiotami zarejestrowanymi w krajach stosujących szkodliwą konkurencję podatkową, ma miejsce, jeżeli łączna kwota (lub jej równowartość) wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym łączna kwota wymagalnych w roku podatkowym świadczeń przekracza równowartość 20 000 euro. W przypadku transakcji z podmiotami powiązanimi (w rozumieniu art. 11), próg ten wynosi: 100 000 euro (jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20 % kapitału zakładowego), 30 000 euro (świadczenie usług, sprzedaży lub udostępnienia wartości niematerialnych i prawnych albo 50 000 euro (inne transakcje). Na żądanie organów podatkowych lub organów kontroli skarbowej podatnicy są obowiązani do przedłożenia dokumentacji w terminie 7 dni od dnia doręczenia żądania tej dokumentacji przez te organy (art. 9a ust. 5). Sankcja administracyjna za niedotrzymanie tego terminu – karna stawka podatku dochodowego w wysokości 50 % - może być stosowana jedynie, gdy podatnik nie przedstawi żądanej przez organa podatkowe dokumentacji. Jeśli opis przedstawi, a organa podatkowe nie uznają go za wiarygodny i odrzucą jako dowód w postępowaniu podatkowym, to dodatkowy dochód podatnika będzie opodatkowany zwykłą stawką podatku dochodowego. Identyczne uregulowania zawiera nowelizacja ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (art. 25a).²⁰

Powyższe przepisy weszły w życie z dniem 1 stycznia 2001 r. i ich zadaniem jest przeciwdziałanie zawieraniu fikcyjnych transakcji, powodujących obniżenie obciążeń podatkowych przez rodzime firmy oraz odpływ kapitału poza granice Polski.

Na podstawie delegacji ustawowej zawartej we wspomnianej nowelizacji (art. 9 ust. 6), Minister Finansów opublikował dnia 11 grudnia 2000 r. rozporządzenie w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową.²¹ Zgodnie z zaleceniem ustawodawcy jego zakres podmiotowy pokrywa się wcześniejszymi ustaleniami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Wykaz powinien być cyklicznie aktualizowany, głównie ze względu na szybki rozwój sektora *offshore* w krajach nim nie objętych (m.in. Kiribati, Palau, Tuvalu). Rozporządzenie zawiera także wykaz krajów stosujących nieuczciwą konkurencję w zakresie transakcji dotyczących usług o charakterze administracyjnym i niematerialnym (m.in. Belgia, Francja, Grecja, Holandia, Niemcy, Szwajcaria) oraz usług o charakterze finansowym (m.in. Belgia, Holandia, Luksemburg, Węgry, Szwajcaria).

²⁰ R. Żukowski, „Wymagania niemożliwe do spełnienia”, Rzeczpospolita nr 14/2001

²¹ Dziennik Ustaw, nr 115/2000, poz. 1203

Brak jest jakichkolwiek wiarygodnych (nie mówiąc o oficjalnych) danych dotyczących liczby zarejestrowanych spółek oraz zainwestowanego kapitału w jurysdykcjach *offshore*, w odniesieniu do podmiotów polskich, zarówno osób fizycznych jak i prawnych. Szacuje się, iż na naszym rynku działa od kilkunastu do kilkudziesięciu firm specjalizujących się w pośrednictwie w rejestracji i działalności spółek *offshore*. Jedynie kilka cieszy się uznaną renomą, są to głównie oddziały korporacji międzynarodowych. Dużą aktywność w tej branży przejawiają obywatele byłego ZSRR, choć specjaliści nie polecają współpracy z firmami przez nich reprezentowanymi. Ceny usług tego typu nie odbiegają od standardów światowych i kształtują się w przedziale od kilku tys. USD (rejestracja i obsługa roczna zwykłej spółki) do kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu tys. USD (obsługa podmiotów zarejestrowanych w kilku miejscach i wymagających bieżącego nadzoru np. banki, holdingi).

8. Konkluzje

Według szacunków Organizacji Narodów Zjednoczonych, aktywa ulokowane w spółkach *offshore* wynosiły pod koniec 1997 r. 5 bilionów dolarów. Dla porównania, jest to suma 3-krotnie większa od produktu krajowego brutto Francji i ponad 100-krotnie od budżetu naszego kraju. Rozmiar tego zjawiska ma wpływ, na gospodarki wszystkich uprzemysłowionych państw świata. Międzynarodowe próby przeciwdziałania tym praktykom, są oczywiście jednoznaczne z punktu widzenia walki z „praniem brudnych pieniędzy”. Sporne jest natomiast, na gruncie prawa międzynarodowego, sankcjonowanie jego pełnoprawnych podmiotów, tylko i wyłącznie z uwagi na taki a nie inny system podatkowy.

Dobrowolnie nie zrezygnują one z działalności tego typu, gdyż przemysł *offshore* to dla gospodarek wielu z nich największe źródło dochodu i zatrudnienia.

Przepisy polskich ustaw podatkowych, w omawianym zakresie, obowiązują od kilku tygodni, stąd trudno przesądzać o ich funkcjonalności. Dopiero w praktyce okaże się, czy są one wystarczająco skuteczne aby zahamować ten proces. Doświadczenia innych krajów pokazują, iż nie jest to łatwe.

Bibliografia:

- S.J. Brown, W.N. Goetzmann, R.G. Ibbotson, „Offshore hedge funds : survival and performance 1989-1995”, Cambridge 1997, NBER
- L. Errico, A. Musalem, „Offshore banking : an analysis of micro- and macro-prudential issues”, 1999, International Monetary Fund
- J. Głuchowski, „Międzynarodowe stosunki finansowe”, Warszawa 1997, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne
- J. Głuchowski, „Oazy podatkowe”, Warszawa 1996, Dom Wydawniczy ABC
- L. Gough, „Offshore investment”, London 1995, Pitman
- M.P. Hampton, J.P. Abott, „Offshore finance centres and tax heavens: the rise of global capital”, London 1999, Macmillan Press
- W. Jasiński, „Standardy prawne zwalczania prania pieniędzy”, Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego nr 10/2000
- J. Kowalska, „Wypędzenie z rajów”, Gazeta Wyborcza nr 9/2001
- I. Lewandowska, „Przeciwko rajom podatkowym”, Rzeczpospolita nr 301/2000
- D. Maude, P. Molyneux, „Private banking: maximising performance in a competitive market”, London 1996, Euromoney Books

- E. Najlepszy, „Zarządzanie finansami międzynarodowymi”, Warszawa 2000, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne
- B. Penman Brown, „Offshore financial services handbook”, Cambridge 1999, CRC Press
- M. Szostak, J. Wyciśłok, „Vademecum o OECD”, Warszawa 1996, ODKRF
- R. Roberts, „International financial centres”, Brookfield 1994, Edward Elgar
- M. Votava, „Podatkowe raje i usługi offshore”, Kraków 2000, Małopolska Oficyna Wydawnicza KORONA
- P. Wells, „Raje podatkowe”, Warszawa 1996, CB Andrzej Zasieczny Agencja Wydawnicza
- K. Woo-Chan, W. Shang-Jin, „Offshore investment funds : monsters in emerging markets?”, Cambridge 1999, NBER
- R. Żukowski, „Wymagania niemożliwe do spełnienia”, Rzeczpospolita nr 14/2001
- „Almanach świata”, Warszawa – Kraków 1994, REAL PRESS
- Dzienniki Ustaw : nr 54/2000, 60/2000, 115/2000
- Internet: www.gibraltar.gov.gi, www.global-money.com, www.lowtax.net, www.ocra.com,
www.offshore-world.com, www.offshoreexpert.com, www.offshoretravel.com, www.tax.gov.gg,
www.vanuatu.usp.ac.fj