

WPLYW PODATKÓW NA FUNKCJONOWANIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

RYTA IWONA DZIEMIANOWICZ*

1. WPROWADZENIE

W większości krajów UE sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarczym i tworzeniu miejsc pracy. Zaletą MSP jest czytelna i prosta struktura organizacyjna, łatwość dostosowania do istniejącego popytu, szybkość procesu decyzyjnego, kreatywność [5, s. 13].

Z danych The European Observatory for SMEs [5, s. 13–24] wynika, że w latach 1989–1997 w krajach Unii Europejskiej następował stały, wynoszący przeciętnie 1,5% rocznie, wzrost sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Udział MSP w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych w UE w latach dziewięćdziesiątych utrzymywał się na poziomie 99,8%.

W Polsce warunki do rozwoju MSP powstały dopiero pod koniec lat osiemdziesiątych. Dzięki uchwaleniu 28 grudnia 1988 r. ustawy o działalności gospodarczej liczba firm prywatnych zaczęła dynamicznie rosnąć (np. w latach 1988–1991 – o 162%). Obecnie udział MSP w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych nie odbiega od przeciętnej w UE. Firm małych i średnich jest w Polsce ok. 98,7%.

Wzrost roli sektora MSP w rozwoju gospodarczym i wzroście jego konkurencyjności, zwłaszcza w tworzeniu miejsc pracy, wymaga od państwa prowadzenia polityki zachęcającej i wspierającej powstawanie nowych firm, jak i wspomagania już istniejących. Konkurencyjność sektora MSP zależy w dużej mierze od zewnętrznych uwarunkowań oraz umiejętności dostosowania się do warunków funkcjonowania. Niewątpliwie istotną rolę odgrywa tu kształt systemu podatkowego, a zwłaszcza jego stabilność. Dlatego też niniejsze opracowanie poświęcono analizie wpływu podatków na funkcjonowanie MSP. Dokonano w nim porównania wysokości podstawowych obciążeń podatkowych obowiązujących w Polsce i w UE. Analizę zawężono wyłącznie do podatków dochodowych (od osób prawnych i fizycznych) oraz podatku VAT.

* Dr Ryta Iwona Dziemianowicz, Uniwersytet w Białymstoku.

2. WYSOKOŚĆ OBCIĄŻEŃ PODATKOWYCH Z TYTUŁU PODATKÓW DOCHODOWYCH

W strategii finansowej MSP istotne znaczenie na kształt systemu podatkowego. Nie można z góry założyć, że istnieje jeden idealny system podatkowy. Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej są wypadkową wieloletnich doświadczeń tych państw, które w rezultacie doprowadziły do częściowego pogodzenia praw i obowiązków podmiotów publicznych (państwa i samorządu terytorialnego) oraz praw i obowiązków podatników. U podstaw takiego podejścia leży nie tylko ochrona podatników przed nadmiernym fiskalizmem, ale także poszanowanie własności, prawa do dziedziczenia oraz swobody wykonywania działalności [3, s. 30–31].

Zarówno w Polsce jak i w UE większość prywatnych podmiotów gospodarczych prowadzona jest najczęściej w formie jednoosobowej lub spółek osobowych (tabela 1). Do dochodów uzyskiwanych przez firmy jednoosobowe i spółki osobowe w Polsce zastosowanie mają przepisy o podatku dochodowym od osób fizycznych [8] (w UE – od dochodów osobistych). Podstawą opodatkowania jest tutaj, poza sytuacjami wyszczególnionymi w ustawie, cały dochód uzyskany przez podatnika w danym roku podatkowym. Oznacza to, że wielkość przychodu pomniejsza się o koszty jego uzyskania i w ten sposób ustala się dochód z danego źródła przychodów. Dochód z działalności gospodarczej powiększa się o dochody z innych źródeł.

Tabela 1. Dominujące formy prawne wykorzystywane przez sektor prywatny w prowadzeniu działalności gospodarczej (w %)

Kraj	Firma 1-osobowa	Spółka osobowa	Spółki kapitałowe	Inne formy prawne
Austria (1990)	67,5	19,3	10,4	2,6
Belgia (1993)	61,5	–	33,1	5,4
Dania (1992)	61,6	8,2	22,2	7,9
Finlandia (1992)	42,1	22,9	33,5	1,6
Francja (1994)	61,9	1,3	34,6	2,7
Grecja (1988)	73,8	17,4	5,9	2,9
Hiszpania (1990)	75,9	–	–	13,5 ¹
Holandia (1993)	48,9	13,2	31,9	6,0
Luksemburg (1992)	48,0 ²	–	46,5	5,5
Niemcy (1990)	73,4	12,3	13,3	1,0
Portugalia (1991)	79,0	–	19,1	1,9
Szwecja (1993)	28,7	17,8	49,8	3,7
Wielka Brytania (1991)	39,2	25,8	35,0	–
Włochy (1991)	59,3	22,7	14,6	3,3
Polska (1996)	82,8	9,6	4,7	2,9

Objaśnienia: (–) brak danych, ⁽¹⁾ łącznie spółki osobowe i spółki z o.o., ⁽²⁾ łącznie firmy jednoosobowe i spółki osobowe.

Źródło: [5, s. 18].

Ustalenie kosztów uzyskania przychodu jest często dosyć skomplikowane. Ustawa w sposób szczegółowy, ale nie zawsze precyzyjny i jednoznaczny, określa zasady obliczenia dochodu i kwalifikowania poniesionych wydatków do kosztów uzyskania przychodu. Na tym tle powstaje wiele sporów podatników z organami skarbowymi, których rozstrzygnięcie następuje dopiero na drodze sądowej. Powyższa sytuacja, a zwłaszcza brak stabilności przepisów, wpływa na zakres, w jakim właściciele małych firm mogą podejmować racjonalne decyzje inwestycyjne. Częste zmiany przepisów, stawek podatkowych, zasad amortyzacji czynią ostrożnymi właścicieli MSP.

W przypadku działalności prowadzonej w formie spółki osobowej, podmiotem opodatkowania nie jest spółka, ale każdy ze wspólników, przedmiotem opodatkowania zaś jest dochód uzyskiwany proporcjonalnie do udziału wspólnika w spółce. Przy czym nie ma znaczenia fakt, czy przeznaczono go na potrzeby działalności gospodarczej, czy też konsumpcję prywatną. W związku z tym można stwierdzić, że opodatkowanie spółek osobowych jest w Polsce zbliżone do opodatkowania działalności prowadzonej jednoosobowo przez osoby fizyczne¹.

Zasady ustalania dochodu do opodatkowania w państwach członkowskich UE charakteryzują się dużą różnorodnością rozwiązań. Część firm, podobnie jak w Polsce, może być wyłączona z zasad ogólnych opodatkowania. Wobec firm zaliczanych np. do rzemiosła lub nie przekraczających określonego limitu obrotów mogą być stosowane tak zwane ryczałtowe stawki podatkowe. Zryczałtowane opodatkowanie może być stosowane tylko w odniesieniu do firm, które nie mają osobowości prawnej.

W podatku dochodowym od osób fizycznych zazwyczaj stosowane są stawki progresywne. Dla właścicieli i wspólników firm najważniejsze informacje przy podejmowaniu decyzji to: skala progresji, wysokość stawek podatkowych, liczba progów podatkowych, rodzaje i wysokość ulg podatkowych. Minimalne stawki w podatku dochodowym od osób fizycznych występujące w krajach członkowskich Unii Europejskiej są zróżnicowane i wahają się od 5% w Grecji do 39% w Danii (tabela 2). Maksymalne stawki przekraczają w większości krajów UE 50%, a w Belgii i Francji nawet 60% [7, s. 61–65].

Nie można jednak bezpośrednio, bez uwzględnienia uwarunkowań makroekonomicznych i treści ekonomicznej danej stopy podatkowej, z powyższych danych wyciągać jednoznacznych wniosków. Faktyczne obciążenie podatkowe jest funkcją podatku i podstawy opodatkowania, a ta z kolei zależy od wyłączeń, ulg i odliczeń podatkowych. Bez znajomości szczegółowych zasad ustalania podstawy opodatkowania oraz całego systemu podatkowego ocena fiskalizmu gospodarki może być błędna. Porównanie stawek podatkowych, bez uwzględnienia struktury społeczno-gospodarczej danego kraju, ma jedynie walor informacyjny [7, s. 64].

¹ Inne rozwiązania obowiązują w Belgii, Hiszpanii i Francji. W Belgii i Hiszpanii spółki osobowe podlegają takim samym rozwiązaniom jak spółki kapitałowe. We Francji podmioty te mają możliwość wyboru opodatkowania na zasadach obowiązujących w stosunku do osób prawnych.

Tabela 2. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej i Polsce w 1998 r. (%)

Kraj	Stawka minimalna	Stawka maksymalna
Belgia	27,63	60,77
Dania	39	58
Niemcy	25,9	55,92
Finlandia	23,5	55,50
Francja	18,33	61,63
Grecja	5	45
Irlandia	24	46
Włochy	19	46
Luksemburg	6,15	47,15
Holandia	34,60	60
Austria	10	50
Portugalia	15	40
Szwecja	31	56
Hiszpania	20	56
Wielka Brytania	20	40
Polska	19	40

Źródło: [7, s. 62; 8].

W podatku dochodowym od osób prawnych stosowane są zazwyczaj stawki proporcjonalne (tabela 3). Poszczególne kraje Unii Europejskiej różnią się między sobą wysokością stawek, jak również konstrukcją podstawy opodatkowania. Różnice te dotyczą zwłaszcza sposobu traktowania odpisów amortyzacyjnych i rezerw, wartości środków obrotowych, wartości firmy, odsetek, strat własnych i strat spółek zależnych, rodzaju i zakresu ulg inwestycyjnych. Istotne różnice między krajami Unii Europejskiej w konstrukcji podatków dochodowych od osób prawnych mogą negatywnie wpływać na decyzje dotyczące lokalizacji inwestycji, ograniczając tym samym swobodny przepływ kapitału i dochodów. „Relatywne silniejsze opodatkowanie przedsiębiorców danego państwa, w porównaniu z przedsiębiorcami mającymi siedzibę za granicą, osłabi ich konkurencyjność na rynkach międzynarodowych, a także zniechęci zagranicznych inwestorów” [4, s. 57].

Polska stawka podatku od osób prawnych nie odbiega zasadniczo od stawek stosowanych w krajach UE. Można nawet stwierdzić, że w ostatnich latach zaobserwowano pozytywną tendencję stopniowego jej obniżania. Niestety, przy okazji obniżania stawek, polskie rozwiązania podatkowe, poprzez likwidację ulg inwestycyjnych, pozbawiono zachęt do inwestowania.

Tabela 3. Stawki podatku dochodowego od osób prawnych w Unii Europejskiej i Polsce (%)

Kraj	Stawka podstawowa	Stawki w zależności od osiągniętego dochodu, wpląt na fundusze socjalne oraz opodatkowania lokalnego
Belgia	39	28–41
Dania	34	
Niemcy	45	31,65–47,28
Finlandia	28	
Francja	33 ¹ / ₃	33 ¹ / ₃ –41 ¹ / ₃
Grecja	35	40
Irlandia	25	25–35
Włochy	37	37–41,25
Luksemburg	30	20–34
Holandia	35	
Austria	34	
Portugalia	34	34–44
Szwecja	28	
Hiszpania	35	30–35
Wielka Brytania	31	21–31
Polska	28	28

Źródło: [7, s. 63; 9].

Tabele 2 i 3 pokazują istotne różnice w wysokości obciążeń podatkowych osób fizycznych i prawnych. Dane liczbowe wskazują, że maksymalna stawka obciążająca osoby fizyczne jest z reguły wyższa od stosowanej przy opodatkowaniu osób prawnych. Podobna sytuacja występuje zarówno w Polsce, jak i w krajach Unii Europejskiej poprzez zakłócenie konkurencji między firmami działającymi w różnych formach prawnych; działa to wyraźnie na niekorzyść osób fizycznych będących właścicielami MSP. Można więc z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, że konstrukcja podatku od osób fizycznych, liczba i wielkość progów podatkowych oraz wysokość stawek podatkowych może być barierą w rozwoju tego sektora [5, s. 64].

System podatkowy wpływa na zachowanie, wyniki i konkurencyjność MSP. Istotną rolę odgrywa tu konstrukcja podatku dochodowego, a zwłaszcza podatku dochodowego od osób fizycznych, który zazwyczaj obciąża firmy jednoosobowe i spółki osobowe w sektorze MSP. Z badań przeprowadzonych przez Bannocka [6], i Chittendena [7] wynika, że [5, s. 57–58]:

1. Podatek dochodowy może mieć niesymetryczny wpływ na relacje między ryzykiem podejmowanym przez przedsiębiorcę a uzyskiwanym przez niego dochodem. Słabe wyniki, a nawet strata wolne są od podatku, dobre wyniki podlegają wysokim obciążeniom. Może to wpływać na ograniczenie działalności sektora MSP.
2. Podatki poprzez zawłaszczenie części dochodu, który może być przeznaczony na inwestycje, ograniczają rozwój MSP.
3. Małe firmy ponoszą szczególnie wysokie koszty związane z tzw. obciążeniami biurokratycznymi będącymi skutkiem złożoności systemów podatkowych.

Koszty te mają charakter regresywny, co oznacza, że koszty administrowania i egzekwowania podatków bardziej obciążają małe firmy niż większe.

4. Brak stabilności systemu podatkowego, częste zmiany przepisów i niepewność wpływają na ograniczenie inwestycji w sektorze MSP.

3. OBCIĄŻENIA PODATKIEM VAT

Stopień harmonizacji podatków pośrednich w Unii Europejskiej jest mocno zaawansowany. Podatek od wartości dodanej jest jednym z pierwszych świadczeń fiskalnych, które zostały uporządkowane w obrębie Unii Europejskiej. Jest podatkiem, na którego harmonizację Wspólnota położyła szczególny nacisk, począwszy od 1967 r., gdy wprowadzono w miejsce podatku od wartości brutto podatek od wartości dodanej. Stopniowo do 1973 r. wszyscy ówczesni członkowie Wspólnoty wdobyli zalecany przez Radę system podatku typu VAT. W 1970 r. Rada podjęła decyzję ustanawiającą podatek od wartości dodanej (w określonej procentowo wysokości) jednym ze źródeł dochodów budżetu Wspólnoty. Ujednoczenie zasad podatku od wartości dodanej, zwłaszcza w zakresie podstawy jego wymiaru nabrało wówczas szczególnego znaczenia. Występujące różnice w kształtowaniu podstawy opodatkowania stanowiły istotną przeszkodą w realizacji tej decyzji. W celu usunięcia tej bariery 17 maja 1977 r. Rada wydała VI Dyrektywę (77/388/EWG), która wprowadziła jednolity system podatku od wartości dodanej, definicję podmiotu opodatkowania oraz przedmiotu opodatkowania. Do 1992 r. ujednoczono wszystkie elementy konstrukcji podatku VAT (poza stawkami) oraz zasady poboru.

VI Dyrektywa Rady nie określa minimalnych ani maksymalnych stawek podatku. Kwestię harmonizacji stawek podatku VAT, która ma zasadnicze znaczenie dla utworzenia wspólnego rynku, rozwiązała Dyrektywa Rady 92/77/EWG z 19 października 1992 r. w sprawie uzupełnienia wspólnego systemu podatku od towarów i usług oraz w sprawie zmiany Dyrektywy 77/388/EWG dotyczącej zbliżenia stawek podatku. Na mocy tej dyrektywy postanowiono, że kraje członkowskie powinny stosować stawkę podstawową nie niższą niż 15% oraz jedną lub dwie stawki obniżone, nie niższe niż 5%.

Zgodnie z treścią wyżej wymienionych dyrektyw kraje członkowskie UE mają pewną swobodę w kształtowaniu swoich stawek podatku VAT. Pozwala to niewątpliwie na realizację własnej polityki ekonomicznej i społecznej. W czterech krajach Wspólnoty stosowane są stawki podstawowe wyższe niż 21% (powyżej przyjętych przez Radę 6 punktów procentowych różnicy). Polska stawka podstawowa także przekracza tę granicę i należy do najwyższych.

Różnice pomiędzy polską stawką podstawową a stawkami przyjętymi przez kraje członkowskie UE nie przekraczają zalecanych przez Radę 6 punktów (np. Niemcy – 6 punktów procentowych, Grecja – 4 punkty, Wielka Brytania – 4,5 punktu). W związku z tym można stwierdzić, że różnice te nie przekraczają granicy neutralności podatku VAT, co ma istotne znaczenie w wymianie międzynarodowej.

Tabela 4. Stawki podatku od wartości dodanej w krajach UE i w Polsce w 1998 r.

Kraj	Stawki w %		
	podstawowa	obniżona	zerowa
Belgia	21	1; 6; 12	Tak
Dania	25	–	Tak
Niemcy	16	7	Nie
Finlandia	22	8; 17	Tak
Francja	20,6	2,1; 5,5	Nie
Grecja	18	4; 8	Nie
Irlandia	21	3,3; 12,5	Tak
Włochy	20	4; 10	Tak
Luksemburg	15	3; 6; 12	Nie
Holandia	17,5	6	Nie
Austria	20	10; 12	Nie
Portugalia	17	5; 12	Nie
Szwecja	25	6; 12	Tak
Hiszpania	16	4; 7	Nie
Wielka Brytania	17,5	5	Tak
Polska ¹	22	7; 3	Tak

Objaśnienia: (¹) stawki obowiązujące w 2001 r.

Źródło: [7, s. 60; 10].

Stawki preferencyjne w Unii Europejskiej kształtują się w granicach od 1% do 17%, a w Polsce wynoszą 3% i 7%. Mają one zastosowanie przede wszystkim do towarów wymienionych w załączniku do VI Dyrektywy i dotyczą np. artykułów żywnościowych, nieprzetworzonych produktów rolnych, dostaw wody, ochrony zdrowia. Konstrukcja VAT w Polsce jest zbliżona do obowiązującej w UE. Tylko niektóre stawki wymagają dostosowania. Dotyczy to towarów i usług obciążonych stawkami niższymi od unijnych lub stosowanych w Polsce zwolnień z opodatkowania.

Podatek od wartości dodanej jest podatkiem obrotowym, w zasadzie neutralnym z punktu widzenia producenta i wymiany międzynarodowej. Obciąża przede wszystkim ostatecznego konsumenta. Nie można jedna zapominać, że w określonych okolicznościach wywiera on jednak wpływ na funkcjonowanie podmiotu gospodarczego, zwłaszcza małej firmy, która korzysta ze zwolnienia podmiotowego od płacenia tego podatku. Małe firmy płacą podatek VAT zawarty w cenie zakupionych towarów i usług, nie mogą jednak pomniejszyć swoich kosztów o podatek naliczony, w konsekwencji prowadzi to do zwiększenia kosztów działalności i ma wpływ na konkurencyjność MSP.

Istotną sprawą jest również kwestia kosztów związanych z funkcjonowaniem i egzekwowaniem podatku VAT. Wprawdzie jego konstrukcja jest prosta, ale cały ciężar ewidencjonowania, rozliczania, kontroli i odpowiedzialności za ewentualne błędy przerzucono na przedsiębiorstwa. Szczególnie dotkliwie odczuwają to właściciele MSP. Często w związku z tym można spotkać opinię wyrażaną przez przed-

siębiorców, że „obowiązujący system podatku VAT czyni z nich nie wynagradzanych poborców podatkowych działających na rzecz rządu” [5, s. 71].

Podatki pośrednie mają istotne znaczenie nie tylko dla budżetu państwa, ale także dla przedsiębiorstw. Cechą tych podatków jest to, że mogą być przerzucane na kolejnych uczestników obrotu, a ostateczny ich ciężar ponosi finalny konsument. Nie istnieje jednak możliwość pełnego przerzucenia opodatkowania, a w związku z tym można stwierdzić, że podatek VAT nie ma całkowicie neutralnego charakteru dla działalności gospodarczej. „W rzeczywistości opodatkowanie obrotu wywołuje różne skutki dla producenta (sprzedawcy) i konsumenta (nabywcy), w zależności od stanu równowagi rynkowej i elastyczności popytu (podaży). Dlatego nie jest on obojętny z punktu widzenia ogólnych skutków gospodarczych jakie wywołuje, a tym samym i długofalowych reperkusji fiskalnych” [6, s. 196].

4. PODSUMOWANIE

Jednymi z najważniejszych barier rozwoju MSP są bariery finansowe, a zwłaszcza fiskalne. Małe i średnie przedsiębiorstwa w większym stopniu niż duże firmy mają utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania działalności, a ich zdolności inwestycyjne są zazwyczaj ograniczone do zakumulowanego kapitału. Podatek dochodowy w znacznym stopniu ogranicza te możliwości, dlatego wysokość obciążeń z tego tytułu może być wyznacznikiem bieżącej i przyszłej konkurencyjności sektora MSP.

Obowiązujące w Polsce nominalne stopy podatkowe w podatkach dochodowych nie odbiegają w zasadniczy sposób od unijnych. Należy jednak zauważyć, że nominalna stawka podatku jest tylko jednym z elementów, który wpływa na efektywne obciążenie firmy. Istotne znaczenie ma tutaj także konstrukcja podstawy opodatkowania oraz system ulg i odliczeń. Nieporównywalne w związku z tym są warunki samofinansowania rozwoju przy takich samych nominalnych stopach podatkowych.

Wysokość obciążeń podatkowych zależy w dużej mierze od formy organizacyjno-prawnej prowadzenia działalności. Zdolność podatkową osoby fizycznej odzwierciedlają jej potrzeby osobiste i osiągnięty dochód, odzwierciedleniem zdolności podatkowej osoby prawnej jest wynik finansowy przedsiębiorstwa. Istniejące różnice między opodatkowaniem osób fizycznych i prawnych zniekształcają konkurencję między firmami działającymi w różnych formach. Im większe różnice występują między stawką podatku dochodowego od osób fizycznych a podatku dochodowego od osób prawnych, tym trudniejsza może być sytuacja małych firm działających jako osoby fizyczne. Biorąc pod uwagę fakt, że większość polskich małych przedsiębiorstw to firmy jednoosobowe i spółki osobowe, wzrost rozpiętości między stawką podatku od osób fizycznych i prawnych może prowadzić do zmniejszenia konkurencyjności MSP i ograniczenia ich rozwoju. W przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą „[...] opodatkowanie przedsiębiorców – pisze H. Litwińczuk – powinno być w gospodarce rynkowej neutralne wobec mechanizmu rynkowego, podatek obciążający

zysk (dochód) powinien być proporcjonalny. Za sprzeczne z zasadą zdolności podatkowej uznaje się również różnicowanie obciążenia podatkowego w zależności od formy prawnej przedsiębiorcy” [4, s. 51].

Obowiązująca w Polsce konstrukcja podatku VAT zbliżona jest do rozwiązań stosowanych w Unii Europejskiej, chociaż pewne elementy jego budowy oraz niektóre stawki wymagają jeszcze dostosowania. Podatek od towarów i usług z założenia jest podatkiem neutralnym dla działalności gospodarczej. Nie ma jednak sytuacji idealnych. Z całą pewnością można stwierdzić, że jest on elementem kosztu działalności, a w związku z tym wpływa na ceny towarów i usług i jednocześnie na konkurencyjność firm. Tak często proponowane, zarówno przez teoretyków, jak i praktyków, przesunięcie ciężaru z podatków bezpośrednich na podatki pośrednie powoduje zawsze relatywnie większe obciążenie osób o niższych dochodach. „Zbyt wysoka stawka podatku VAT – pisze W. Szczęsny [7, s. 65] – może przyczynić się, przy danym popycie efektywnym, do zmniejszenia rozmiarów działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, a przez relatywny wzrost kosztów stałych wpływa także na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa”.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że polski system podatkowy powoli dostosowuje się do obowiązującego w krajach UE. Koszty tego dostosowania wydają się jednak stosunkowo duże dla firm małych, które nie zawsze są w stanie je ponieść. Celowe zatem byłoby podjęcie starań zmierzających do opracowania rozwiązań podatkowych, które uwzględniałyby wielkość firmy i jednocześnie sprzyjały rozwojowi sektora MSP.

LITERATURA

1. Bannock G., Daly M., *Small Business Statistics*, Paul Chapman, London 1994.
2. Chittenden F., *Taxation*, [w:] Stanworth J., Gray C. (eds), *Bolton 20 Years On: the Small Firm in the 1990s*, Paul Chapman, London 1991.
3. Komar A., *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1996.
4. Litwińczuk H., *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Wyd. Konieczny i Kruszewski, Warszawa 2000.
5. Piasecki B. (i in.), *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001.
6. Szczęsny W., *Wydajność fiskalna przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 1999.
7. Szczęsny W., *Firma w otoczeniu fiskalnym*, Difin, Warszawa 2001.
8. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r., Dz.U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176, ze zm.
9. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r., Dz.U. z 2000 r., Nr 54, poz. 654 ze zm.
10. Ustawa o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym z dnia 8 stycznia 1993 r., Dz.U. z 1993 r. Nr 11, poz. 50 ze zm.