

„ZYSKI I STRATY INFLACYJNE - SZANSA CZY ZAGROŻENIE DLA PRZEDSIĘBIORSTW?”

dr Robert Sobków

Poznańska Wyższa Szkoła Biznesu

Słowa kluczowe: zysk inflacyjny, strata inflacyjna, inflacja, rentowność w warunkach inflacji, analiza finansowa.

Wstęp

Wydawałoby się, że odpowiedź na pytanie, czy zysk jest szansą dla przedsiębiorstwa, jest oczywista. Podobnie, czy strata jest dla przedsiębiorstwa zagrożeniem. Tytuł artykułu jednak odwołuje się nie do zysku i straty, lecz do zysku i straty inflacyjnej, a konkretnie do zysków i strat inflacyjnych. Inflacja jest takim fenomenem ekonomicznym, że potrafi zmieniać znaczenie wartości różnych wielkości ekonomicznych. Najprostszym przykładem jest zmiana wartości nominalnej dóbr. W warunkach inflacji, rośnie wartość nominalna dobra, którego postać nie ulega zmianie. W warunkach gospodarki nieinflacyjnej zmiana wartości nominalnej konkretnego dobra może nastąpić wyłącznie w wyniku zwiększenia jego atrakcyjności. W warunkach gospodarki inflacyjnej jednak cena (wartość nominalna) dóbr rośnie nawet, gdy nie ulega zmianie ich atrakcyjność.

1. Cel badań i zastosowane metody badawcze.

Mimo, że inflacja jest stałym procesem życia ekonomicznego gospodarki światowej, to jednocześnie nie jest stałym elementem intensywnych badań naukowych. Naukowcy nie mają też jednej opinii na temat niektórych zjawisk wywoływanych przez inflację. Jednym z obszarów, odnośnie których świat nauki nie wypracował jeszcze wspólnego zdania jest zagadnienie zysku inflacyjnego. Przede wszystkim naukowcy nie są zgodni, co należy, a co nie nazywać zyskiem inflacyjnym. W tej dziedzinie panuje wciąż nazewnicza swoboda. Z jednej strony rozsądnym byłoby nazwać „zyskiem inflacyjnym” tę część zysku przedsiębiorstwa, która nie jest wyłącznie efektem rentownie prowadzonej działalności (operacyjnej, finansowej, a chociażby nawet wynikających z incydentalnych zdarzeń), lecz którego źródło tkwi w procesach inflacyjnych w gospodarce. Jednak niektórzy naukowcy¹ zyski te nie nazywają

¹S. Jagiełło, *Pomiar efektywności gospodarowania w warunkach inflacji*, „Rachunkowość”, nr 7/1984, a także S. Szejna, *Rachunkowość w warunkach inflacji*, [w]: *Współczesne problemy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1991.

zyskami inflacyjnymi lecz „zyskami pozornymi” lub „fikcyjnymi”. Inni jednym pojęciem - zyski inflacyjne - nazywają wszystkie zyski powstające w wyniku inflacji, jeszcze inni zaś starają się wyodrębnić w nich tzw. „nadzwyczajne zyski inflacyjne” i te „zwyczajne”². Twierdzą, że tak samo jak w sprawozdawczości finansowej odróżniamy w całości kształcie zysków przedsiębiorstwa - zyski z działalności operacyjnej od zysków z działalności finansowej, te zaś jeszcze od zysków nadzwyczajnych, tak samo powinniśmy odróżniać w całości kształcie zysków finansowych osobno kategorie „zwyczajnych” zysków inflacyjnych od tych „nadzwyczajnych”. Opisywanie czym jest zysk inflacyjny będzie się zatem różnić w zależności od tego, który badacz opisywać będzie to zagadnienie. Skoro naukowcy nie są zgodni, co do nazewnictwa, to tym bardziej nie są zgodni co do charakteru tego zjawiska: jego przyczyn oraz skutków dla finansów w skali mikroekonomicznej jak również makroekonomicznej. Źródła niezgodności naukowców wobec nazewnictwa moglibyśmy nawet szukać w różnym postrzeganiu zjawiska zysku inflacyjnego - jego przyczyn, różnorodności i skutków.

Poniższy artykuł prezentuje sposoby w jakich dochodzi do kreacji zysku inflacyjnego, różnorodność tego zjawiska, a także możliwości usystematyzowania nazewnictwa zysków inflacyjnych pod kątem źródeł jego powstawania i skutków finansowych dla funkcjonowania przedsiębiorstw. W pracy wykorzystano dostępną literaturę przedmiotu. Posłużono się również szeroko przykładami z analizy hipotetycznych przypadków.

2. Sposoby tworzenia się zysków inflacyjnych.

Najkrócej można byłoby powiedzieć, że zysk inflacyjny powstaje w z uwagi na zmianę wyrażania nominalnego realnych wartości w środowisku inflacyjnym, a jednocześnie uwzględnianie tych zmian w rachunkowości finansowej jako zysku. Nie ma jednak jednego procesu, który prowadzi do powstawania tych zmian, stąd występuje różnorodność tych zjawisk. Generalnie wyróżnić możemy dwa rodzaje zysków inflacyjnych: pierwszy – krótkookresowy, sporadyczny, wynikający z braku wiedzy odnośnie zmian w poziomie przyszłej inflacji oraz drugi – długookresowy, trwale powstający w przedsiębiorstwie, bez względu na naszą wiedzę bądź niewiedzę odnośnie poziomu obecnej, czy też przyszłej inflacji w gospodarce.

Przykładem pierwszego rodzaju zysku inflacyjnego jest sytuacja, w której posiadając jakieś zobowiązanie, np. kredyt bankowy, mamy ustalony poziom oprocentowania nie uwzględniający inflacji, a zatem nie uwzględniający spadku realnej wartości kredytu w warunkach inflacji. Taki nieoczekiwany spadek wartości obciążenia zobowiązaniem przedsiębiorstwa nie można

² R. Sobków, *Zysk inflacyjny a wartość poznawcza wyników analizy finansowej przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze Juris, Poznań 2008.

traktować inaczej jak zysku dla firmy, jednocześnie dla kredytodawcy (np. banku) jako ewidentną stratę. Taki zysk inflacyjny jednak przedsiębiorstwa mogą osiągać wyłącznie okazjonalnie. Po wystąpieniu zjawiska inflacji system bankowy zareaguje natychmiast wzrostem poziomu oprocentowania, rekompensując sobie tym spadek realnej wartości zobowiązania. W przybliżeniu suma wartości kapitału i oprocentowania powinna zawsze (również w warunkach inflacji) być realnie równa. Mówi o tym tzw. efekt Fisher'a, wprowadzony do myśli ekonomicznej już na początku zeszłego wieku³. Z drugiej strony firmy mogą ponosić też straty w warunkach nieoczekiwanego spadku inflacji w gospodarce - gdy poziom oprocentowania kredytu ustalony został wcześniej, przed spadkiem inflacji, według stopy procentowej uwzględniającej wyższą inflację, a inflacja będzie niższa niż było to przewidziane. Jednak to, co dla kredytobiorcy będzie w tym wypadku „stratą inflacyjną” dla kredytodawcy będzie dodatkowym zyskiem i w tym przypadku zysk ten nazwiemy „zyskiem inflacyjnym”, gdyż jego źródło (przyczyna powstania) wzięło się ze zjawisk inflacyjnych w gospodarce, nie zaś dodatkowej inwencji pracowników bankowych.

Przedstawione powyżej zyski/straty inflacyjne moglibyśmy nazwać „nadzwyczajnymi” gdyż, jak już powiedziano wcześniej, występują one w przedsiębiorstwie krótkookresowo, sporadycznie i wynikają z braku wiedzy odnośnie zmian w poziomie przyszłej inflacji w gospodarce. Nazwanie tych zysków/strat nadzwyczajnymi dobrze również współgra z nazewnictwem ze sprawozdawczości finansowej korporacji, a konkretnie ze sprawozdaniem „Rachunek zysków i strat”⁴. Znajduje się tam pozycja, przeznaczona właśnie na uwzględnienie zdarzeń przynoszących korzyści bądź straty w wyniku finansowym przedsiębiorstwa, ale sporadycznych i nie związanych z jego bieżącą działalnością - np. pożar nieubezpieczonej hali. Podobnie w analizowanym przez nas przypadku powstawania zysku inflacyjnego, którego źródło tkwi w krótkookresowej niewiedzy, uznać należy te zyski/straty inflacyjne jako nadzwyczajne.

Przedsiębiorstwo nie powinno upatrywać ani zbyt wielu źródeł swoich szans ani zagrożeń dla swojego funkcjonowania w nadzwyczajnych zyskach i stratach inflacyjnych. Podobnie jak trudno, żeby Zarząd firm poważnie uwzględniał w swoich kalkulacjach stabilności funkcjonowania firmy zagrożenia wynikające z możliwości spalenia się nieubezpieczonej hali produkcyjnej. Abstrahując od oczywistych obowiązków Zarządu monitorowania stanu ubezpieczeń swojego majątku. Co więcej nadzwyczajne zyski i straty inflacyjne w dłuższym

³ I. Fisher, *The Rate of Interest*, Macmillan, New York 1907.

⁴ M. Hamrol, *System oceny przedsiębiorstwa przemysłowego*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1992.

okresie czasu powinny bilansować się. Inflacja ma charakter rosnący jak również opadający, a niewiedza o jej poziomie przynajmniej teoretycznie powinna przynosić raz straty, a raz zyski.

Całkiem inaczej jednak sytuacja prezentuje się, gdy pojawi się w przedsiębiorstwie problematyka „zysków i strat inflacyjnych”, które nazwalibyśmy „zwykłymi”. Jak wspomniano już powyżej w warunkach inflacji mają one charakter długookresowy, trwale powstają w przedsiębiorstwie, bez względu na naszą wiedzę bądź niewiedzę odnośnie wskaźników obecnej, czy też przyszłej inflacji w gospodarce. Trwałość powstawania tych zysków/strat inflacyjnych porównać możemy do stale występującego w przedsiębiorstwie procesu wytwarzania i sprzedaży produktów i usług. Ta trwałość oznacza konieczność również dla Zarządu stałego monitorowania tych zjawisk i skutków jakie nieść mogą one dla finansów spółki.

Jak powstają „zwykłe” zyski inflacyjne i jakie mogą nieść skutki dla finansów przedsiębiorstwa najlepiej przedstawić można za pomocą poniższych przykładów.

Przykład 1

Hipotetyczne przedsiębiorstwo A posiada kapitał zakładowy w wysokości 100 jednostek pieniężnych wpłacony gotówką. Jego początkowy bilans przedstawia się zatem następująco:

Aktywa		Pasywa	
Gotówka	100	Kapitał zakładowy	100

Za gotówkę zakupiony zostaje towar handlowy. Załóżmy, że jest to 100 jednostek wyrobu (j.w.) w cenie 1 jednostki pieniężnej (j.p.). W bilansie operacja ta odnotowana zostanie poprzez zmianę w strukturze aktywów:

Aktywa		Pasywa	
Towary	100	Kapitał zakładowy	100

Po pewnym czasie przedsiębiorstwo sprzedaje swój wyrób również za gotówkę np. za 126 j.p. Z podatkowego punktu widzenia przedsiębiorstwo osiągnęło zysk w wysokości 26 j.p. (126 j.p. – 100 j.p.). Taka też pozycja odnotowana zostanie w sprawozdawczości firmy za podany okres (w podanym przykładzie dla lepszego zobrazowania problemu abstrahujemy od kosztów funkcjonowania firmy). Końcowy bilans przedsiębiorstwa wyglądać będzie zatem następująco:

Aktywa		Pasywa	
Gotówka	126	Kapitał zakładowy	100
		Zysk	26

Powyższe wyliczenie zysku oddawałoby przyrost aktywów firmy z powodu efektywności jej działania, gdyby nie fakt, że w badanym okresie stopa inflacji mogła wynieść np. 40%. Mimo,

że przedsiębiorstwo sprzedało zakupione wyroby nominalnie drożej niż kupiło, to nie jest w stanie odtworzyć posiadanego na początku okresu analizy majątku rzeczowego. Cena jednostkowa na wyrób wzrosła w badanym czasie z 1 j.p. o 40% tj. do 1,4 j.p. Zatem po sprzedaży 100 j. wyrobu za 126 j.p. przedsiębiorstwo może zakupić ponownie jedynie 90 j. wyrobu (abstrahujemy w tym przykładzie również od faktu, że ceny na różne towary mogą zmieniać się w środowisku inflacyjnym w różnym stopniu w stosunku do ogólnego poziomu inflacji). Gdyby w dalszym ciągu przedsiębiorstwo kontynuowało taką politykę handlową, to w krótkim okresie doprowadziłaby ona do jego bankructwa.

Zatem przedsiębiorstwo, które może przynosić nominalny zysk, mimo braku zagrożeń jego płynności finansowej ze strony rozliczeń z kontrahentami (kupuje i sprzedaje wyłącznie za gotówkę) oraz pozycji marketingowej (również od tego problemu abstrahujemy w niniejszym przykładzie) może zbankrutować. Przyczyna powyższego zjawiska wynika z faktu, że zysk, który osiągnięto na przedstawionej działalności, nie jest zyskiem realnym. Jego źródłem powstawania nie jest efektywnie prowadzona działalność, lecz wyłącznie inflacja wpływająca na wycenę nominalną wartości poszczególnych pozycji bilansowych przedsiębiorstwa.

Celem lepszego zobrazowania skutków finansowych powyżej przedstawionych operacji gospodarczych dla możliwości przedsiębiorstwa odnawiania swojego cyklu wytwórczego (handlowego) poniżej przedstawiono je w ujęciu rzeczowym.

Bilans otwarcia przedsiębiorstwa po wpłaceniu przez wspólników kapitału zakładowego:

Aktywa		Pasywa	
Gotówka	100	Kapitał zakładowy	100

Bilans przedsiębiorstwa po operacji zakupienia za gotówkę towarów handlowych:

Aktywa		Pasywa	
Towary	100	Kapitał zakładowy	100

Bilans przedsiębiorstwa po operacji sprzedaży za gotówkę towarów handlowych:

Aktywa		Pasywa	
Gotówka	90	Kapitał zakładowy	100
		Zysk	-10

Bilans przedsiębiorstwa po operacji zakupu za gotówkę towarów handlowych w następnym cyklu handlowym:

Aktywa		Pasywa	
Towary	90	Kapitał zakładowy	90

Zyski inflacyjne nie powstają wyłącznie z przeszacowywania się zapasów przedsiębiorstwa, które były jego źródłem w prezentowanych powyżej przykładach. Powstają również z różnych form przeszacowywania się majątku trwałego np., gdy kupujemy działkę budowlaną, by po długim czasie, przy inflacyjnym wzroście cen, sprzedać ją często z iluzorycznym zyskiem. Do tego, że zyski inflacyjne powstają z przeszacowywania się majątku trwałego i zapasów (czyli tzw. „niepieniężnych aktywów”) naukowcy są zgodni. Jednakże nie ma zgodności co do tego, czy zysk inflacyjny nie tworzy się również z innych składników majątku przedsiębiorstwa. Powszechna opinia w tym zakresie jest taka, że pozostałe aktywa przedsiębiorstwa, tzw. pieniężne (np. należności, środki pieniężne), nie przyczyniają się do powstawania tego zjawiska, gdyż w środowisku inflacyjnym nie zmieniają one swojej wartości nominalnej⁵. Według tej opinii w warunkach inflacji następuje wyłącznie dewaluacja wartości aktywów pieniężnych, tj. obniżanie się realnej wartości przy nie zmienionym ich nominalnym wyrażeniu. O jakichkolwiek zyskach w tej sytuacji (realnych czy wyłącznie inflacyjnych) nie mogłoby być zatem mowy. Z opinią tą nie zgadza się m.in. autor niniejszego artykułu⁶

3. Skutki podatkowe zysku inflacyjnego.

Problemy z prawidłową ewidencją rentowności przedsiębiorstwa to nie jedyny rezultat powstawania zjawiska zysku inflacyjnego w przedsiębiorstwie. Drugim problemem są podatki naliczane na zysk. Służby podatkowe kierują się zasadą „nominalizmu” przy wymierzaniu obciążeń podatkowych⁷, dlatego też obliczany nominalny zysk traktują jako realny i dodatkowo obciążają przedsiębiorstwa podatkiem dochodowym, nawet od tych fikcyjnych zysków. To może znacząco zmienić sytuację płynności finansowej przedsiębiorstwa szczególnie, gdy ma ono niewysoką realną rentowność, a główna masa zysku jest zyskiem inflacyjnym. W tym aspekcie prezentowanego zagadnienia przeanalizujemy poniższy przykład.

Przykład 2

Przeanalizujemy przedsiębiorstwo, któremu udaje się sprzedawać swoje wyroby po cenach realnych zakupu, tj. wyrównujących wskaźnik inflacji. Tak jak poprzednio abstrahować będziemy od kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa, jego pozycji marketingowej i faktu, że ogólny wskaźnik inflacji jest wypadkową wskaźników inflacji poszczególnych dóbr.

W analizowanym przykładzie powyższe założenie oznacza, że przychód ze sprzedaży towarów wyniesie teraz łącznie nie 126, lecz 140 j.p. Dzięki temu przedsiębiorstwo dysponować będzie na początku następnego cyklu obrotu towarem gotówką w kwocie 140 j.p., co pozwoli mu

⁵ A. Alchian, R. Kessel, *Redistribution of Wealth through Inflation*, „Science”, nr 4, September 1959.

⁶ R. Sobków, *ibidem*.

⁷ Ten „nominalizm” wynika wprost z treści ustaw, np. art. 28 polskiej „Ustawy o rachunkowości”.

ponownie zakupić rzeczowo tę samą ilość wyrobów. Działalność powyższa nie wydawałaby się zatem nieefektywna i z tej strony nie powinno oczekiwać się zagrożeń dla bytu firmy. Jednakże badany podmiot gospodarczy z księgowego punktu widzenia osiągnął zysk w wysokości 40 jednostek (zakupił towary za 100 j.p. a sprzedał za 140 j.p.). Po zakończeniu pełnego cyklu obrotu towarem według wcześniej podanych operacji gospodarczych jego bilans przedstawiałby się następująco:

Aktywa		Pasywa	
Gotówka	140	Kapitał zakładowy	100
		Zysk	40

Na podstawie powyższych rozliczeń księgowych również Urząd Skarbowy ocenia, że przedsiębiorstwo osiągnęło zysk w wysokości 40 jednostek pieniężnych i powinno odprowadzić należny podatek dochodowy. Przy stawce stosowanej obecnie dla podmiotów prawnych w Polsce (19%) oznaczałoby to, że przedsiębiorstwo do swoich wydatków pieniężnych z działalności powinno doliczyć jeszcze prawie 8 jednostek pieniężnych podatku dochodowego. Obliczenie realnego dochodu finansowego przedsiębiorstwa z powyżej przedstawionej działalności gospodarczej powinno przybrać zatem formę:

Sprzedaż	140 j.p.
- Koszty odtworzenia zużytego majątku	- 100 j.p.*1,4
- Podatek dochodowy	- 8 j.p.
= Wynik na operacji gospodarczej	- 8 j.p.

Koszt odtworzenia zużytego majątku obliczono zgodnie z definicją zaprezentowaną przez Z. Lutego, według którego "koszt odtworzenia zużytych środków (...) informuje (...), jakimi środkami finansowymi musi dysponować podmiot gospodarczy aby był w stanie powtórzyć cykl gospodarczy bez względu na to, czy zewnętrzne warunki jego działania ulegną zmianie czy też nie"⁸.

Powyższe rozliczenie finansowe oznacza, że mimo, iż przedsiębiorstwo sprzedało swoje towary po cenie realnej równej tej, po jakiej je zakupiło, to ze swojego punktu widzenia odnotowało na analizowanej działalności faktycznie stratę. Nie jest w stanie odnowić majątku (w tym przypadku towarów handlowych) do następnego cyklu wytwórczego w takim zakresie, w jaki było weń wyposażone na początku i tym samym przy zachowaniu tej tendencji w dłuższym

⁸Z. Luty, *Rachunkowość inflacyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 1996, s.54-55.

okresie przedsiębiorstwo, podobnie jak w przykładzie nr 1, skazane jest na upadek, chociaż w wolniejszym tempie.⁹

Powyższy przykład pokazuje, że przedsiębiorstwa w warunkach inflacji płacić mogą podatek dochodowy od zysków inflacyjnych. Taki podatek dochodowy wpływać będzie negatywnie na ich poziom płynności finansowej. Jak wielka może być skala tych obciążeń podatkowych wskazują wyniki badań przeprowadzonych przez ekonomistów z Morgan Guarantee Trust Company w połowie lat 70-tych ubiegłego wieku. Wynikało z nich, że w USA w czasach wysokiej inflacji odpowiadała ona za prawie 40% nominału zysków wykazywanych przez przedsiębiorstwa.¹⁰ Wielkość płaconego podatku dochodowego od tych pozornych zysków według dzisiejszych cen wynosiła ok. kilkadziesiąt miliardów dolarów rocznie. Ponadto przedsiębiorstwa od tych fikcyjnych dochodów wypłacały swoim akcjonariuszom dywidendy, dodatkowo pogarszając swoją płynność finansową.

4. Strata inflacyjna.

Jeżeli zostanie ostatecznie przyjęte, że należności mogą być źródłem tworzenia się zysku inflacyjnego, to rodzić to będzie znaczące reperkusje teoretyczne i praktyczne w kwestii wskazań jakimi powinni kierować się w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa jego decydenci.

To, co dla jednego przedsiębiorstwa jest należnością, dla drugiego jest zobowiązaniem. Jeżeli należności są źródłem tworzenia się zysku inflacyjnego w przedsiębiorstwie, to zobowiązania przyczyniałyby się do powstawania odwrotnego efektu, obniżającego wartość zysku inflacyjnego, który powinniśmy nazwać „startą inflacyjną” (zwykłą „stratą inflacyjną”, ażeby odróżnić ją od wcześniej omówionej „nadzwyczajnej straty inflacyjnej”). Zjawisko to spowoduje, że wynik finansowy takiego przedsiębiorstwa będzie w środowisku inflacyjnym zaniżony w stosunku do wyniku, jaki takie samo przedsiębiorstwo osiągnęłoby w warunkach braku inflacji (pomijając oczywiście sam efekt zmiany wartości nominalnej cen i kosztów w środowisku inflacyjnym).

O ile zysk inflacyjny przynosi niekorzystne skutki podatkowe dla finansów przedsiębiorstwa, które omówiono wcześniej, o tyle z tej straty inflacyjnej może ono odnieść wymierne korzyści. Strata inflacyjna obniża wyliczaną w przedsiębiorstwie wartość księgową zysku, a tym samym obniża podstawę opodatkowania dochodów. W skrajnym przypadku przedsiębiorstwo może nie zapłacić wcale podatku dochodowego, mimo że będzie obiektywnie rentowne (w ujęciu

⁹W. Bień, *Realistyczna ocena i podział zysku w warunkach inflacji*, „Rachunkowość”, nr 3/98, s.122-123 oraz S. Jagiełło, *ibidem*, s.173.

¹⁰ H. Hazlitt, *Inflation Versus Profits*, [w:] The Freeman, 01.11.1977, s.1.

rzeczowym). Korzyści z występowania straty inflacyjnej osiągnąć mogą jednak również przedsiębiorstwa, które okresowo nie wypracowują realnego zysku, chociaż w tym przypadku korzyści z tego zjawiska wystąpią dopiero w dłuższym okresie. W ramach systemów podatkowych dopuszczających możliwość umniejszania podstaw opodatkowania o straty wykazane z lat poprzednich, w przypadku ponownego uzyskiwania zysków przez przedsiębiorstwo odnotowana w poprzednim okresie „strata inflacyjna” obniży poziom odpływu strumieni pieniężnych z przedsiębiorstwa z tytułu należnych podatków w przyszłości. Ten pozytywny efekt zostanie zwiększony w przypadku wygaśnięcia zjawisk inflacyjnych w gospodarce i gdy posiadana tarcza podatkowa nie będzie się już dewaluowała.

Podobne wnioski o korzyściach, jakie uzyskiwać może przedsiębiorstwo z faktu posiadania nadwyżki zobowiązań wobec dostawców w stosunku do wartości majątku obrotowego, wyciągnęli już wcześniej D.Blakley i A.Sti podsumowując swoją analizę teoretyczną: „Ukazaliśmy, że firmy z dodatnim kapitałem obrotowym netto tracą, ceteris paribus, z powodu inflacji podczas gdy te z ujemnym kapitałem obrotowym netto zyskają” (tłum. własne).¹¹

Podsumowanie.

Przedstawione w niniejszym artykule spojrzenie na zagadnienie różnorodności tworzenia się zysku inflacyjnego w przedsiębiorstwie nie jest powszechnie uznaną wykładnią tego zagadnienia. Autor wskazał wiele elementów, w których badacze tego zjawiska różnią się nie tylko w zakresie nazewnictwa, ale również przyczyn i jego skutków dla funkcjonowania przedsiębiorstw. Zaproponowane ujednoczenie klasyfikacji zysków inflacyjnych pod kątem ich źródeł i trwałości objawów, a również z uwagi na charakter obciążeń finansowych dla przedsiębiorstwa, pozwoli usystematyzować dotychczasową wiedzę w prezentowanym przedmiocie, określić obszary sporów naukowych, a także ustalić obszary dotąd nie objęte badaniami. W konsekwencji umożliwi to lepsze poznanie zjawiska tworzenia się w warunkach gospodarki inflacyjnej zysków i strat inflacyjnych.

Ponadto zaprezentowana w artykule możliwość tworzenia się zysku inflacyjnego z aktywów pieniężnych przedsiębiorstwa wskazuje szansę wykorzystania w bieżącym zarządzaniu firmami zjawiska tzw. „straty inflacyjnej”. Jest ona rezultatem odnotowywania przy kalkulacji rentowności działalności w kosztach finansowych tzw. „efektu Fisher’a” (w ramach kredytu kupieckiego jak również kredytów bankowych).

¹¹ D. Blakley, A. Sti, *Sustainable Growth: An Analysis of Inflationary Effects*, Bedriftsoekonomisk Institutt, The Norwegian School of Management, May 1989, s.19.

Literatura:

1. Alchian A., Kessel A., *Redistribution of Wealth through Inflation*, „Science”, nr 4, September 1959.
2. Bień W., *Realistyczna ocena i podział zysku w warunkach inflacji*, „Rachunkowość”, nr 3/98.
3. Blakley D.L., Sti A.D., *Sustainable Growth: An Analysis of Inflationary Effects*, Bedriftsoekonomisk Institutt, The Norwegian School of Management, May 1989.
4. Fisher I., *The Rate of Interest*, Macmillan, New York 1907.
5. Hamrol M., *System oceny przedsiębiorstwa przemysłowego*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1992.
6. Hazlitt H., *Inflation Versus Profits*, The Freeman, 01.11.1977.
7. Jagiełło S., *Pomiar efektywności gospodarowania w warunkach inflacji*, „Rachunkowość”, nr 7/1984.
8. Luty Z., *Rachunkowość inflacyjna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 1996.
9. Sobków R., *Zysk inflacyjny a wartość poznawcza wyników analizy finansowej przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze Juris, Poznań 2008.
10. Szejna S., *Rachunkowość w warunkach inflacji*, [w]: *Współczesne problemy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1991.