

Podatek dochodowy od zysków inflacyjnych – teoria i praktyka ostatnich 30 lat

Robert Sobków*

Streszczenie: W artykule dokonano konfrontacji teoretycznych założeń obliczania podstawy podatku dochodowego z realiami stosowanymi w warunkach gospodarki inflacyjnej w Polsce w ostatnich 30 latach. Przeprowadzono również porównanie polskich przepisów podatkowych z przepisami stosowanymi w innych krajach, które w zakreślonym przedziale czasu przechodziły okres dynamicznych wzrostów cen. W efekcie wyciągnięto praktyczne wnioski dotyczące propozycji zmian w polskich przepisach podatkowych.

Słowa kluczowe: zysk inflacyjny, inflacja, opodatkowanie zysków w warunkach inflacji

Wprowadzenie

Zgodnie z ustawą o podatku dochodowym opodatkowaniu podlega dochód osiągniany przez dany podmiot. Dochodem zaś jest nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania (Ustawa z 15 lutego 1992 r.). Tak rozumiany dochód powinien stanowić realną nadwyżkę, będącą rezultatem rentownej działalności, którą podmiot powinien podzielić się z państwem, na którego terenie działa. Opodatkowaniu nie powinny zatem podlegać fikcyjne zyski, będące m.in. rezultatem zjawisk inflacyjnych w gospodarce. Służby podatkowe w swojej działalności kierują się jednak zasadą nominalizmu. Zasada ta, słuszna w warunkach ustabilizowanych cen w gospodarce, staje się niewystarczająca do oceny zyskowności prowadzonej działalności w warunkach inflacji. Jak trafnie ujął zagadnienie Sławomir Szejna „(...) przy inflacji wartości nominalne i realne rozchodzą się wzajemnie” (Szejna 1987: 71). Wymierzanie obciążeń podatkowych opartych na zasadzie nominalizmu może w takich warunkach nie uwzględniać realnej rentowności opodatkowywanych przedsiębiorstw. Konfrontacja teorii wymierzania obciążeń w zakresie podatku dochodowego z realiami stosowanymi w Polsce i wybranych krajach, które w ostatnich 30 latach przechodziły przez okres dynamicznych zmian cen, była celem badań zaprezentowanych w niniejszym artykule.

1. Pojęcie zysku inflacyjnego w literaturze przedmiotu

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

* dr Robert Sobków, Poznańska Wyższa Szkoła Biznesu, 61-579 Poznań, ul. Niedziałkowskiego 18, e-mail: r.sobkow@interia.pl.

z obszarów, odnośnie do 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. Z jednej strony rozsądne byłoby nazwać „zyskiem inflacyjnym” tę część zysku przedsiębiorstwa, która nie jest wyłącznie efektem rentownie prowadzonej działalności (operacyjnej, finansowej, a chociażby nawet wynikającej z incydentalnych zdarzeń), lecz którego źródło tkwi w procesach inflacyjnych w gospodarce. Jednak niektórzy naukowcy ograniczyli się do nazwania tych zysków jedynie „zyskami pozornymi” lub „fikcyjnymi” (Jagiełło 1984, Szejna 1991), zatem określeniami, których można używać również do zysków niemających realnego wymiaru, a powstających w warunkach bezinflacyjnych. Inni jednym pojęciem „zyski inflacyjne” nazywają wszystkie zyski powstające w wyniku inflacji, chociaż z uwagi na ich różnorodność można wyodrębnić w nich np. „nadzwyczajne zyski inflacyjne” i te „zwyczajne”. Tak jak w sprawozdawczości finansowej odróżniamy w całości kształcie zysków przedsiębiorstwa – zyski z działalności operacyjnej i z działalności finansowej od zysków nadzwyczajnych, tak samo możemy odróżniać w całości kształcie zysków inflacyjnych osobno kategorie „zwyczajnych” zysków inflacyjnych od tych „nadzwyczajnych” (Sobków 2008).

Opisywanie, czym jest zysk inflacyjny, będzie się zatem różnić w zależności od tego, kto opisywać będzie to zagadnienie. Najkrócej można byłoby powiedzieć, że zysk inflacyjny powstaje z uwagi na zmianę wyrażania nominalnego realnych wartości w środowisku inflacyjnym, a jednocześnie uwzględnianie tych zmian w rachunkowości finansowej właśnie jako zysku. Nie ma jednak jednego procesu, który prowadzi do powstawania wspomnianych zmian, stąd występuje różnorodność tych zjawisk. Generalnie wyróżnić możemy dwa rodzaje zysków inflacyjnych: pierwszy – krótkookresowy, sporadyczny, wynikający z braku wiedzy co do zmian w poziomie przyszłej inflacji, oraz drugi – długookresowy, trwale powstający w przedsiębiorstwie, bez względu na naszą wiedzę bądź niewiedzę co do 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 nieuwzględniający inflacji, a zatem nieuwzględniający spadku realnej wartości kredytu w warunkach inflacji. Takiego nieoczekiwanego spadku wartości obciążenia zobowiązaniem przedsiębiorstwa nie można traktować inaczej jak zysk dla firmy, jednocześnie dla kredytodawcy (np. banku) jako ewidentną stratę. W tej sytuacji opodatkowanie takiego zysku inflacyjnego wydaje się być uzasadnionym działaniem służb podatkowych. Dany podmiot gospodarczy osiąga konkretną i realną korzyść finansową – miał zapłacić pewne zobowiązanie, które w wyniku inflacji zmniejszyło swoją wartość realną. Osiągnął zatem realną korzyść i dlatego powinien zapłacić realny podatek dochodowy. Tak też się dzieje.

Jak wspomniano już powyżej, w przedsiębiorstwie tworzą się jednak również długookresowe zyski inflacyjne. Najczęściej podawanym ich przykładem jest zakup surowca, a następnie zużycie tego zapasu do produkcji. W środowisku inflacyjnym wraz z upływem czasu następuje wzrost nominalnego wyrażenia realnej wartości zapasów. Według stosowanej najczęściej w przedsiębiorstwach polskich i zagranicznych zasady księgowania zużycia zapasów PPPW (Pierwsze Przyszło Pierwsze Wyszło – ang. FIFO – *First In First Out*) przy przekazaniu ich do produkcji naliczona zostanie wartość kosztu według ceny ich zakupu, zaczynając od rozliczenia zakupów najstarszych. W związku ze wzrostem cen w gospodarce do kosztów zaliczona zostanie nominalna wartość zapasów niższa od tej, jaką mają one w dniu zużycia. Stosowanie przedstawionej procedury wyceny zapasów (PPPW/FIFO) powoduje zatem zaniżenie kosztów sprzedawanych wyrobów (towarów) o wskaźnik inflacji

za okres, jaki upłynął pomiędzy zakupem danego zapasu a jego zużyciem (bądź sprzedażą). Skutek jest oczywisty – zniżenie kosztów powoduje zawyżenie wyniku finansowego działalności produkcyjnej i handlowej, a tym samym przedsiębiorstwo osiągnie wyższy zysk, niż osiągnęłoby dla podobnych transakcji w środowisku bezinflacyjnym. Ten dodatkowy zysk powstaje wyłącznie w wyniku zmiany w środowisku inflacyjnym nominalnego wyrażenia niezmięnionej realnie wartości zużywanego zapasu, dlatego nazwać go należy zyskiem inflacyjnym. Nawet stosowanie procedury wyceny zapasów OPPW (Ostatnie Przyszło Pierwsze Wyszło – ang. LIFO, tzn. *Last In First Out*) niewiele zmieni. Występowanie zjawiska zawyżonej sztucznie rentowności potwierdziły badania empiryczne. Dla przykładu A. Young and Company przebadal amerykańskie przedsiębiorstwa w warunkach inflacji stosujące metody wyceny zapasów FIFO i LIFO. W pierwszej grupie 100% z nich miało zawyżony wynik wobec standardów gospodarki bezinflacyjnej, a w drugiej grupie odsetek ten wyniósł 90% (Holland 1984).

Zysk inflacyjny tworzy się również w przedsiębiorstwie m.in. z niedoszacowanej w warunkach inflacji amortyzacji, z przeszacowanej nominalnie wartości sprzedaży przy stosowaniu odroczonego terminu płatności, a także z przeszacowanych nominalnie przychodów finansowych, będących efektem tzw. efektu Fishera, gdy zawarta w stopie procentowej depozytu stopa inflacji traktowana jest jako zysk (Sobków 2008).

2. Uwzględnianie inflacji w wymiarze podatku dochodowego w Polsce

Generalnie można powiedzieć, że polskie ustawodawstwo nie potrafiło skutecznie radzić sobie z zagadnieniem wpływu inflacji na realność obciążeń podatkowych przedsiębiorstw. Cenna lekcja wysokiej inflacji, jakiej doświadczyła polska gospodarka na przełomie lat 80. i 90. została niewykorzystana.

Przede wszystkim istniała u decydentów nieświadomość faktu i skali powstających w przedsiębiorstwie zysków inflacyjnych. A jak wykazują prowadzone badania empiryczne, skala ta może być bardzo duża. Przeprowadzone przez ekonomistów z Morgan Guarantee Trust Company w połowie lat 70. ubiegłego wieku badania wykazały, że w USA w czasie występującej wtedy wysokiej inflacji odpowiadała ona za prawie 40% nominału zysków wykazywanych przez przedsiębiorstwa (Hazlitt 1977). Wynikająca z tego skala obciążeń podatkowych była ogromna. Ponadto przedsiębiorstwa od tych fikcyjnych dochodów wypłacały swoim akcjonariuszom dywidendy, dodatkowo pogarszając swoją płynność finansową.

Po drugie, gdy już ta świadomość u decydentów się pojawiała, to działania podejmowane celem zapobieżenia nadmiernemu i nieuzasadnionemu drenażowi finansowemu podmiotów gospodarczych były chaotyczne, niespójne i ograniczone. W tym przypadku przyczynę stanowił zapewne fiskalizm państwa, który na inflacji przysparza sobie dodatkowych dochodów. Dochodów jednak nienależnych. Państwo w żadnym ze swoich aktów prawnych nie przyznało sobie prawa osiągania korzyści od swoich obywateli z tytułu opodatkowania fikcyjnych dochodów (w tym przypadku – inflacyjnych)[□].

Przeгляд sposobu uwzględniania zjawiska inflacji przy określaniu zasad i skali opodatkowania przedsiębiorstw w Polsce potwierdza powyższe spostrzeżenia. I tak w okresie ostatnich 30 lat, w których poziom inflacji wyniósł w Polsce łącznie ok. 100 000%, ustawodawca jedynie raz pozwolił przedsiębiorstwom dokonać aktualizacji wartości środków trwałych i wyliczanej na ich podstawie amortyzacji, bez uwzględniania przyrostu tej wartości jako dochodu[□]. Do tej pory, przed 1995 r., wszelkie dokonywane zmiany wartości nominalnej

środków trwałych, będące np. efektem ich sprzedaży po cenie nominalnie wyższej od ceny zakupu, chociażby przyrost tej wartości nominalnej był wyłącznie efektem inflacji, traktowane były jako dochód i podlegały opodatkowaniu. Jednak od początku 1995 r. do dnia dzisiejszego inflacja w dalszym ciągu powodowała „erozję wartości” ewidencyjnej środków trwałych w przedsiębiorstwach. Efektem tego jest zaniżanie wartości kosztu amortyzacji oraz zawyżanie wyniku na sprzedaży środków trwałych. Ustawodawca jednak od prawie 20 lat nie pozwala przedsiębiorstwom na zaktualizowanie ww. wartości. W efekcie dokonywany jest nadmierny, nieuzasadniony efektami działalności gospodarczej, drenaż finansowy pod postacią podatku dochodowego. I nie jest to mała skala, gdyż od 1995 r., choć już nie w takiej skali jak na przełomie lat 80. i 90., inflacja spowodowała prawie 3-krotny spadek realnej wartości złotówki. Niedoszacowanie wartości amortyzacji szczególnie istotne jest w przypadku środków trwałych o długim okresie amortyzacji, np. budynków i budowli, jak również przy sprzedaży nabytych przed wielu laty gruntów.

W zakresie powstawania zysków inflacyjnych z majątku obrotowego ustawodawca w ciągu ostatnich 30 lat nie uczynił żadnych pozytywnych działań zmierzających do ulżenia powstających dodatkowych zobowiązań podatkowych przedsiębiorstw. Tak jakby problem nie istniał, mimo że wielu przedstawicieli polskiej nauki sygnalizowało jednoznacznie ten problem (np. Sojak 1996). Co więcej, jeden z ministrów finansów, Marek Belka, obecnie prezes Narodowego Banku Polskiego, również musiał doskonale zdawać sobie sprawę z tego zjawiska, będąc autorem książek m.in. z zakresu inflacji[□]. Inny polski minister finansów, Grzegorz Kołodko, był autorem aż trzech takich książek[□]. Niektóre z nich wydane były również za granicą i pomagać miały w przewyżczeniu w innych krajach problemów gospodarczych zarówno w skali makro-, jak też mikroekonomicznej.

W zakresie opodatkowania zysków inflacyjnych powstających z działalności finansowej doszło również do uchybień w zakresie naliczania dochodu do opodatkowania. Uchybienia te trwają do dziś, a niektóre są równie dotkliwe w warunkach niskiej inflacji. Opodatkowanie podatkiem dochodowym zysków ze sprzedaży papierów wartościowych (akcji) przedsiębiorstw utrzymywanych przez wiele lat w portfelach inwestycyjnych klientów, w warunkach (jak wcześniej wskazano) wielokrotnego wzrostu cen, jest niczym innym jak partycypowaniem przez państwo już nie tylko w zyskach, ale również w samej wartości danego pakietu inwestycyjnego. Również sposób liczenia tzw. podatku Belki oznacza, że obecnie często nie jest on podatkiem dochodowym (ryczałtowym), ale udziałem w wartości samej lokaty składanej w banku przez ludność. W ostatnich latach niezwykle często zdarzało się, że poziom oprocentowania lokat bankowych nie przekraczał o $\frac{1}{4}$ poziomu stopy inflacji[□]. Tym samym płacenie tego podatku „dochodowego” nie było uzasadnione względami dochodu osiąganego przez ludność, gdyż tego dochodu często nie było, a czasem nie wystąpił on właśnie w wyniku konieczności zapłacenia „podatku Belki”.

3. Uwzględnianie inflacji w wymiarze podatku dochodowego w innych krajach

W krajach europejskich, które najbardziej doświadczyły zjawisk inflacji w ostatnich 30 latach, a były to głównie byłe kraje socjalistyczne (www.pl.tradingeconomics.com), podejście ustawodawców do zjawiska zysków inflacyjnych było podobne jak w Polsce i ograniczyło się do ewentualnego przeszacowania majątku trwałego i funduszu naliczanej amortyzacji (Illes 2010). Pozostałe kraje europejskie, w których poziom inflacji rzadko przekraczał 5% rocz-

nie, wcale nie uwzględniały w swoim ustawodawstwie problematyki unikania opodatkowania zysków inflacyjnych.

Całkowicie odmiennie do tej problematyki podeszło wiele krajów pozaeuropejskich borykających się z hiperinflacją. Szczególna uwaga należy się dwóm z nich: Brazylii i Izraelowi. Oba z tych krajów odnotowały w latach 80. dynamiczny wzrost cen i w wyniku tych procesów uchwały przepisy, które ochraniać miały przedsiębiorstwa przed negatywnymi skutkami podatkowymi mogącymi być rezultatem procesów inflacyjnych (www.natlaw.com oraz www.worldwide-tax.com). Ustawodawstwo tych krajów, w szczególności różniąc się¹, szło w kierunku:

- zapewnienia realnej wyceny posiadanego przez spółki majątku,
- unikania opodatkowania zysków inflacyjnych.

Szczegółowymi rozwiązaniami w zakresie środków trwałych były m.in.:

- zapewnienie szerokiej możliwości stosowania przyspieszonej amortyzacji,
- indeksacja funduszu amortyzacyjnego i środków trwałych o wskaźnik inflacji,
- uwzględnianie jako kosztu sprzedawanej nieruchomości nie jej wartości nominalnej zapisanej aktualnie w księgach handlowych, ale przeliczonej od dnia nabycia do sprzedaży według ogłaszanych stóp inflacji.

W zakresie majątku obrotowego najlepiej ochronę wartości kapitału własnego przedsiębiorstw zapewniła izraelska ustawa o podatku dochodowym z 1985 r. Stanowiła ona, że od wielkości obliczonego zysku (metodą nominalną) spółki mogły odejmować wielkość będącą wynikiem pomnożenia stopy inflacji i wartości kapitału własnego finansującego majątek obrotowy (Harris 2007). Formuła ta, bardzo prosta do stosowania, była pełnym wyrazem uznania, że majątek obrotowy jest źródłem powstawania zysków inflacyjnych. Ich nienależne opodatkowanie prowadziło do drenażu pieniędzy z przedsiębiorstw, a w konsekwencji umniejszania ich kapitałów własnych, co wpływać mogłoby na stabilność finansową firm. Zasada ta funkcjonowała przez ponad 20 lat, nawet długo po tym, jak inflacja w Izraelu została opanowana i spadła z poziomu 500% do zaledwie kilku procent rocznie (www.pl.tradingeconomics.com/israel/inflation-cpi).

4. Wskazówki na przyszłość

Doświadczenia polskich przedsiębiorstw, jak również przedsiębiorstw działających pod innymi reżimami podatkowymi, nie powinny być traktowane jedynie jako bezużyteczna przeszłość, i to z kilku powodów:

1. Chociaż obecnie poziom inflacji nie jest w Polsce wysoki, to jednak jak pokazuje historia, inflacja to takie zjawisko, które może nawet w krótkim czasie uzyskać wielokrotny skok swojej dynamiki, czasem nawet kilkudziesięciokrotny w ciągu zaledwie jednego roku. Ponadto nawet dziś istnieją gospodarki narodowe, również w Europie, w których poziom inflacji jest co najmniej dwucyfrowy. Jedną z tych gospodarek jest gospodarka narodowa Republiki Białorusi. Tam poziom inflacji jeszcze dziś wynosi kilkanaście procent rocznie, a dwa lata temu nawet podskoczył do ponad 100% (www.pl.tradingeconomics.com/belarus/inflation-cpi).

¹ Chociaż spotkać można w Izraelu opinie, że to właśnie ich ustawodawstwo było inspiracją dla rozwiązań podatkowych innych krajów przezwyciężających hiperinflację.

2. Nawet inflacja rządu kilku procent rocznie wpływać może znacząco na poziom oszacowania aktywów oraz kosztów w przedsiębiorstwie. Dotyczy to w szczególności ziemi oraz innych środków trwałych o długim okresie amortyzacji, np. budynków czy budowli. Te ostatnie amortyzowane są w cyklu kilkudziesięcioletnim. Nawet mała inflacja w skali jednego roku ulega w dłuższym czasie skumulowaniu. Jak wspomniano już wcześniej, poziom inflacji w Polsce w ostatnich 20 latach wyniósł kilkaset procent. Oznacza to, że wartość bilansowa majątku polskich przedsiębiorstw jest niedoszacowana, a obliczana od budynków i budowli amortyzacja jest zaniżona nawet kilka razy w stosunku do tej, jaka być powinna, by zapewnić w przyszłości przedsiębiorstwu możliwość odnowienia swojego majątku produkcyjnego.

W takich warunkach wydaje się konieczne dokonanie w najbliższym czasie, po 20 latach od ostatniego, kolejnego przeszacowania wartości majątku trwałego przedsiębiorstw, tak by dostosować go do dzisiejszego poziomu cen w gospodarce. Ponadto rozważeniu powinny podlegać zasady, na jakich oparte jest obecnie opodatkowanie od zysków kapitałowych i lokat bankowych.

Najmniej dolegliwa dla przedsiębiorstwa w warunkach niskiej inflacji wydaje się ta kategoria zysków inflacyjnych, które powstają z jego majątku obrotowego. W tym przypadku, przy znacznie wyższych wskaźnikach rotacji niż dla majątku trwałego, wielkość tworzonych „zysków fikcyjnych” i będąca ich rezultatem skala obciążeń podatkowych jest najmniejsza (Dotkuś 1988, Micherda 1992).

Uwagi końcowe

W prezentowanym artykule wskazano sposoby, w jakich zysk inflacyjny tworzyć się może z aktywów przedsiębiorstw. Polskie ustawodawstwo w zakresie podatku dochodowego nie jest dostosowane do realiów zmian cen w gospodarce i wpływu, jakie te zmiany mają na poziom zysku odnotowywanego przez przedsiębiorstwa. Stosowana w tym zakresie zasada nominalizmu prowadzi do opodatkowywania nie tylko zysków, które są wynikiem efektywnej działalności (nadwyżki dochodów nad kosztami), ale również zysków pozornych, będących rezultatem jedynie stosowanych procedur ewidencji przychodów i kosztów. Zaprezentowane przykłady z ustawodawstwa innych krajów na świecie pokazują, że możliwe jest aktywne i pozytywne działanie państw zmierzające do zapewnienia ochrony rodzimych przedsiębiorstw przed nieuzasadnionym drenażem ich finansów z tytułu właśnie płaconych podatków od takich zysków. Efektem takiego ustawodawstwa nie jest krótkowzroczny fiskalizm, ale myślenie o sile finansowej podmiotów gospodarczych i ich zdolności do płacenia podatków w długim okresie czasu.

Literatura

- Dotkuś W. (1988), *Pomiar efektywności w warunkach inflacji*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Harris L. (2007), *Your Taxes: Say goodbye to old anti-inflation law*, „Jerusalem Post”, 31.10.2007.
- Hazlitt H. (1977), *Inflation Versus Profits*, „Freeman”, 1.11.1977.
- Holland A.S. (1984), *Real Interest Rates. What Accounts for Their Recent Rise*, Federal Bureau of Economic Research, Cambridge (MA).

- Illes M. (2010), *The Effects of Inflation on Business Profits and Business Assets*, European Integration Studies, Miskolc, Vol. 8. No. 1.
- Jagiello S. (1984), *Pomiar efektywności gospodarowania w warunkach inflacji*, „Rachunkowość”, nr 7, Stowarzyszenie Biegłych Księgowych w Polsce.
- Micherda B. (1992), *Wycena w warunkach inflacji*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 stycznia 1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także aktualizacji wyceny środków trwałych, DzU z dnia 27 stycznia 1995 r., nr 7, poz. 34.
- Sobków R. (2008), *Zysk inflacyjny a wartość poznawcza wyników analizy finansowej przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze „Juris”, Poznań.
- Sojak S. (1996), *Rachunkowość finansowa w warunkach inflacji*, TNOiK, Toruń.
- Szejna S. (1987), *Zmiany w wartości pieniądza i ich odzwierciedlenie w rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, nr 12.
- Szejna S. (1991), *Rachunkowość w warunkach inflacji*, w: *Współczesne problemy rachunkowości*, red. A. Jarugowa, PWE, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jednolity: Dz. U. z 2011 r. nr 74, poz. 397
- www.natlaw.com (27.02.2005).
- www.pl.tradingeconomics.com (22.04.2014).
- www.worldwide-tax.com (27.02.2005).

INCOME TAX ON INFLATIONARY PROFITS – THEORY AND PRACTICE OF LAST 30 YEARS

Abstract: The article confronts the theoretical assumptions about the calculation of the income tax base with the real methods that have been applied under the conditions of the inflationary economy of Poland in the last 30 years. Furthermore, a confrontation of Polish tax regulations with the provisions applicable in other countries, which underwent a period of tumultuous price changes in the described time, has been made. As a result, practical conclusions regarding proposed amendments to Polish tax regulations have been drawn.

Keywords: inflationary profit, inflation, taxation of profits under conditions of inflation

Cytowanie

- Sobków R. (2014), *Podatek dochodowy od zysków inflacyjnych – teoria i praktyka ostatnich 30 lat*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 818, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 68, Szczecin, s. 163–169; www.wneiz.pl/fifu.

