

**Recenzja publikacji: *Podstawy handlu zagranicznego*, red. Jerzy Dudziński,
Wyd. Difin, Warszawa 2010**

Wobec znaczącej roli handlu zagranicznego w gospodarce narodowej oraz coraz powszechniejszej dla wielu podmiotów gospodarczych konieczności poszukiwania możliwości rozwoju poprzez podejmowanie działalności na rynkach zagranicznych, z zadowoleniem należy przyjąć pojawienie się kolejnej publikacji naukowej poświęconej problematyce handlu zagranicznego.

Podręcznik opracowany przez zespół Autorów z Katedry Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych Uniwersytetu Szczecińskiego dostarcza podstawową wiedzę o warunkach prowadzenia handlu i mechanizmach funkcjonowania rynków zagranicznych. Publikacja ta obejmuje dziewięć rozdziałów uzupełnionych aneksem statystycznym. W treści znaleźć można bogaty wybór zagadnień przybliżających istotę działalności handlowej prowadzonej na rynkach zagranicznych. Autorzy poszczególnych rozdziałów w sposób systematyczny i przejrzysty objaśniają podstawowe pojęcia odnoszące się do różnych form obrotu międzynarodowego. Dzięki takiemu podejściu podręcznik daje czytelnikowi możliwość teoretycznego przygotowania się do prowadzenia działalności w otoczeniu rynku międzynarodowego bądź też uporządkowania wiedzy przez tych wszystkich uczestników obrotów handlowych z zagranicą, którzy posiadają już pewne doświadczenia praktyczne, a odczuwają potrzebę pozyskania podbudowy teoretycznej.

Interesującą część opracowania stanowi rozdział poświęcony rynkom formalnym. Niezmiernie ważną sprawą dla każdego uczestnika wymiany międzynarodowej jest zrozumienie zasad funkcjonowania otoczenia, w którym realizowane są transakcje handlowe. Dostosowanie transakcji do otoczenia rynkowego jest jednym z podstawowych warunków zapewnienia powodzenia w każdym przedsięwzięciu handlowym. Poszczególne rynki instytucjonalne działają w oparciu o przyjęte zasady i zwyczaje handlowe. Autorzy podręcznika objaśniają na czym te reguły polegają w odniesieniu do różnych form organizacji rynków takich jak np. giełdy, aukcje czy przetargi międzynarodowe.

Obok otoczenia ekonomicznego, równie ważne dla przebiegu transakcji handlowej jest otoczenie prawne, ukształtowane przez zbiór regulacji prawnych oraz instrumentów służących realizacji polityki handlowej. Również z tego zakresu w podręczniku można znaleźć wybór zagadnień niezmiernie istotnych dla właściwego przygotowania się eksportera oraz importera do prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych. Szczególną uwagę Autorzy publikacji poświęcili omówieniu wpływu kursów walutowych na efektywność transakcji handlu zagranicznego oraz przedstawieniu funkcjonowania systemu celno-podatkowego.

Na podkreślenie zasługuje fakt, iż przy okazji objaśniania istoty poszczególnych zjawisk czy procesów Autorzy niejednokrotnie odwołują się do informacji historycznych, pokazujących rozwiązania prawne lub mechanizmy ekonomiczne funkcjonujące w okresie poprzedzającym członkostwo Polski w UE. Takie podejście do problemów m.in. administrowania obrotem towarowym z zagranicą czy mechanizmu cenowo-kursowego pozwala czytelnikowi lepiej zrozumieć na czym w istocie polegały dokonane przemiany systemowe w sferze kontaktów handlowych z zagranicą.

Spośród wszystkich części opracowania najbardziej przemijający charakter ma rozdział ostatni, charakteryzujący obroty polskiego handlu zagranicznego w latach 1990-2008.

Z perspektywy roku wydania publikacji informacje statystyczne opisujące wielkość, strukturę oraz dynamikę obrotów handlu zagranicznego Polski mają już tylko historyczne znaczenie. Jednakże należy przyjąć, iż również taka wiedza przekazana czytelnikowi w postaci zestawień statystycznych opatrzonych rzetelnym komentarzem jest wiedzą przydatną dla zrozumienia złożoności relacji gospodarczych z partnerami zagranicznymi.

Autorzy celowo pominęli w swojej publikacji – jak wynika z uwag zawartych we wprowadzeniu – problemy dotyczące organizacji i techniki transakcji handlu zagranicznego, odsyłając czytelników zainteresowanych tymi zagadnieniami do innych opracowań. Wydaje się jednak, iż dla czytelnika, który kierując się tytułem „Podstawy handlu zagranicznego” sięgnie po ten podręcznik, brak takich również przecież podstawowych informacji o strukturze kontraktu, zwyczajach i formułach handlowych, czy o technikach negocjacyjnych może być powodem pewnego niedosytu.

Biorąc pod uwagę zakres tematyczny oraz przejrzysty sposób prezentacji wybranych zagadnień można uznać „Podstawy handlu zagranicznego” pod redakcją Jerzego Dudzińskiego za ciekawą i wartościową publikację, znakomicie uzupełniającą ofertę wydawniczą na polskim rynku.

Sopot, 10 grudnia 2010 r.

Dr hab. prof. UG Hanna Treder