

Wstęp

Poprzednie edycje książki koncentrowały się na ogólnych regulacjach handlowych wczesnego okresu globalizacji. Podręcznik ten miał być w swoim zamierzeniu wprowadzeniem do problematyki handlu międzynarodowego i z tego względu nie był wykładem wyczerpującym. Autor dokonał selekcji problemów diskutowanych zwyczajowo w trakcie wykładu z tej dziedziny, pozostawiając szereg kwestii bardziej szczegółowych dla omówienia w trakcie seminariów czy konwersatoriów z międzynarodowych transakcji biznesowych, międzynarodowego prawa podatkowego, międzynarodowych regulacji obrotu papierami wartościowymi, międzynarodowych regulacji własności intelektualnej i wielu innych.

Dobierając problemy wykładu, autor podzielił podręcznik na **części wprowadzające (I–IV) do tematyki handlu międzynarodowego, analizujące instrumenty kontroli handlu oraz struktury handlu globalnego i regionalnego**, i na bardziej szczegółową **część V, koncentrującą się na praktykach handlu zgodnego z zasadami wolnej konkurencji i na środkach odwetowych stosowanych za nieprzestrzeganie regulacji zaaprobowanych wspólnie przez partnerów handlowych**. Część ta kładzie szczególny nacisk na tematy słabiej w polskiej literaturze opracowane lub nieanalizowane w perspektywie porównawczej, takie jak: regulacje antydumpingowe, regulacje handlu subsydiowanego, zabezpieczenia przed szkodą spowodowaną przez pogwałcenie umów handlowych, regulacje eksportu. Tematyka ta, zawarta w części V pracy, jest szczególnie ważna dla prawników, ekonomistów, młodych pracowników biznesu i zarządzania, rozpoczynających pracę w zakresie handlu międzynarodowego. Dla nich zrozumienie wspomnianych powyżej regulacji stanowi zazwyczaj pierwsze poważne wyzwanie zawodowe.

Wydanie IV niniejszego podręcznika **zawiera** wszystkie wyżej wymienione komponenty wcześniejszych edycji, uzupełnia je jednak o nowy **rozdział IV** dodany do **części I. Rozdział ten koncentruje się na aktualnych problemach polityki handlowej** i dodanie go do wydania IV wynika z refleksji komentatora obserwującego transformacje priorytetów Stanów Zjednoczonych za prezydentury *Donalda Trumpa*. Zmiany w polityce handlowej USA są tak znaczne i tak silnie oddziałują na amerykańskich partnerów, że musimy się zastanowić, czy mamy do czynienia z „**nową erą**” w handlu międzynarodowym. Odpowiedź na to pytanie

– twierdząca czy przecząca – jest sprawą umowną, niemniej skłonność prezydenta *Trumpa*, a więc sternika polityki najważniejszego partnera międzynarodowych stosunków handlowych, do trywializacji możliwości „wojen handlowych” i do podkreślania, że interesy ekonomiczne Ameryki mają pierwszoplanowe znaczenie, jest niepodważalna i uzasadnia postawienie kolejnego pytania: **do jakiego stopnia handel strategiczny, prowadzony z perspektywy korzyści jednego kraju, zastępuje handel globalny?**¹

W wydaniu IV autor zdecydował się również zastąpić znajdujący się w poprzednich wydaniach wybór źródeł listą odnośników, które mogą kierować Czytelnika do powszechnie dostępnych dokumentów. Wydawało się to uzasadnione refleksją, że szybkie zmiany w regulacjach handlu globalnego, regionalnego i lokalnego mogą wpłynąć na dezaktualizację niniejszego podręcznika. Dodatkowo należy odnotować, że rozmiar tej pracy uniemożliwia zaprezentowanie pełnych tekstów; w chwili obecnej są one jednak powszechnie dostępne na stronach internetowych cytowanych w pracy.

Książka może stanowić użyteczną lekturę uzupełniającą dla biznesmana projektującego wejście w kontakty handlowe z zachodnimi partnerami, urzędnika polskich ministerstw czy banków negocjujących lub zamierzających negocjować umowy handlowe czy finansowe, lub po prostu dla zwykłego Czytelnika zamierzającego dowiedzieć się więcej o świecie biznesu i handlu. Dla ułatwienia orientacji w strukturze zaprezentowanego wykładu każdy rozdział pracy został podzielony na podrozdziały koncentrujące się wokół jednego ważniejszego problemu. Dla większej przejrzystości tekstu podstawowe tezy podrozdziałów zostały uwypuklone pogrubionym **drukiem**, a na końcu każdego rozdziału autor daje krótką listę pytań, które mogą ułatwić studentowi przygotowanie się do egzaminu. Język tej pracy, w zamierzeniu autora, winien być zrozumiały dla każdego przeciętnie czytanego odbiorcy, natomiast zawarte w przypisach i na początku książki informacje bibliograficzne mogą pomóc bardziej zaawansowanemu badaczowi w dalszej penetracji sfery handlu międzynarodowego. Dla ułatwienia Czytelnikowi dalszych studiów w języku angielskim, najpopularniejszym w zakresie handlu międzynarodowego, **podstawowa terminologia transakcji handlowych została zaprezentowana w obu językach (z angielskim tłumaczeniem podanym w nawiasach)**. Materiał faktograficzny tej pracy został zebrany w miarę jego dostępności do połowy 2018 r.

Waszyngton, sierpień 2018 r.

Rett R. Ludwikowski

¹ Badania opinii publicznej wykazują, że 2/3 respondentów nie zgadza się z oceną *Trumpa*, że wojny handlowe będą korzystne dla Stanów Zjednoczonych i że kraj ten może je z łatwością wygrać. Por. *K. Bowman, E. O'Neil*, Trade wars and tariffs; health care and the 2018 election, AEI (The American Enterprise Institute), Political Report, May 2018.