

Ekonomika handlu zagranicznego

Praca zbiorowa pod redakcją
Józefa Słodaczuka

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne
Warszawa 1983

Spis treści

Wstęp	
(Józef Sotdaczuk)	9
Część I	
Znaczenie wymiany gospodarczej z zagranicą	
Rozdział 1	
Handel zagraniczny jako przedmiot kierowania	
(Ryszard Michalski, Ludwik Patys)	14
1.1. Pojęcie kierowania gospodarczego	14
1.2. Niepewność w handlu zagranicznym	18
Rozdział 2	
Korzyści z wymiany gospodarczej z zagranicą	
(Lech Kurowski)	23
2.1. Korzyści z wymiany zagranicznej w krótkim i długim okresie	23
2.2. Czynniki decydujące w długim okresie o korzystnych zmianach w handlu zagranicznym	25
2.3. Korzyści z wymiany a wzrost gospodarczy	33
2.4. Konkurencyjność międzynarodowa gospodarki w warunkach nierównowagi zewnętrznej	35
2.5. Przebudowa struktury gospodarczej jako warunek zwiększenia korzyści z wymiany	38
Rozdział 3	
Instytucjonalne podstawy handlu zagranicznego w gospodarce socjalistycznej	
(Józef Sotdaczuk)	43
3.1. Nacjonalizacja i państwowy monopol handlu zagranicznego	43

3.2. Państwowy monopol handlu zagranicznego a monopol przedsiębiorstw	46
3.3. Państwowy monopol handlu zagranicznego a monopol walutowy	48
3.4. Konieczność zmian systemu kierowania gospodarką i handlem zagranicznym w rozwoju historycznym	51

Rozdział 4

Miejsce handlu zagranicznego w gospodarce narodowej (<i>Juliusz Kotyński</i>)	57
4.1. Zależności globalne	57
4.2. Model wielodziałowy	63
4.3. Handel zagraniczny a ostateczne rozdysponowanie produkcji globalnej	71
4.4. Zasobochłonność eksportu i importu	75
4.5. Handel zagraniczny w modelu wzrostu gospodarki narodowej	82

Część II

Planowanie i prognozowanie handlu zagranicznego

Rozdział 5

Plan handlu zagranicznego (<i>Wojciech Hübner, Lech Kurowski, Ryszard Michalski</i>)	94
5.1. Pojęcie planu handlu zagranicznego	94
5.2. Struktura planu handlu zagranicznego	100
5.3. Szczegółowość, horyzont i okres planu handlu zagranicznego	107
5.4. Plan handlu zagranicznego w długim i krótkim okresie	109

Rozdział 6

Metody planowania handlu zagranicznego (<i>Dariusz Rosati</i>)	112
6.1. Wprowadzenie	112
6.2. Technika bilansowania	114
6.3. Technika optymalizacji w warunkach pewności	117
6.4. Technika optymalizacji stochastycznej	129
6.5. Długookresowe planowanie handlu zagranicznego	139

Rozdział 7

Procedura budowy planu handlu zagranicznego (<i>Wojciech Hübner, Lech Kurowski</i>)	141
7.1. Elementy wyjściowe do budowy planu handlu zagranicznego	141
7.2. Technika wymiany a procedura budowy planu na szczeblu wykonawczym	144

Rozdział 8

Prognozowanie handlu zagranicznego (<i>Ryszard Michalski, Dariusz Rosati</i>)	148
8.1. Plan a prognoza handlu zagranicznego	148
8.2. Problemy prognozowania w handlu zagranicznym	152
8.3. Metody prognozowania handlu zagranicznego	155

Część III

Elementy systemu zarządzania handlem zagranicznym

Rozdział 9

Ceny w handlu zagranicznym (<i>Wojciech Hübner</i>)	178
9.1. Rodzaje powiązań między zagraniczną informacją cenową a cenami wewnętrznymi	178
9.2. Ceny otoczenia	184
9.3. Sterowanie systemem cen w gospodarce socjalistycznej	188
9.4. Rozwiązania cenowe w Polsce	191

Rozdział 10

Kurs walutowy (<i>Marek Kulczycki</i>)	195
10.1. Kurs walutowy jako norma sterująca	195
10.2. Kurs walutowy jako cena dualna	199
10.3. Kurs walutowy jako norma efektywności działania w handlu zagranicznym	202
10.4. Związek kursu walutowego z innymi parametrami sterującymi	205
10.5. Jednolitość oficjalnego kursu walutowego	211
10.6. Stabilność oficjalnego kursu walutowego	215
10.7. Metody wyznaczania oficjalnego kursu walutowego	219

Rozdział 11

Normy podziału i ochrony w handlu zagranicznym (<i>Marek Kulczycki</i>)	228
11.1. Przyczyny stosowania norm podziału i ochrony w handlu zagranicznym	228
11.2. Normy ochrony w handlu zagranicznym	233
11.3. Normy podziału w handlu zagranicznym	241

Część IV

Kierowanie polskim handlem zagranicznym w latach 1945—1980

Rozdział 12

Rozwój metod rachunku efektywności w polskim handlu zagranicznym

(Henryk Bąk)	246
12.1. Rachunek efektywności krótkookresowej handlu zagranicznego	246
12.2. Rachunek efektywności handlu zagranicznego w długim okresie	268

Rozdział 13

Ewolucja systemu planowania i zarządzania polskim han- dlem zagranicznym w latach 1945—1970

(Dariusz Błaszczuk)	282
13.1. Wprowadzenie	282
13.2. Okres 1945—1945	283
13.3. Okres 1950—1957	284
13.4. Okres 1958—1961	289
13.5. Okres 1962—1965	292
13.6. Okres 1966—1970	299

Rozdział 14

Ewolucja systemu kierowania polskim handlem zagranicz- nym w latach 1971—1980

(Ludwik Pałys)	311
14.1. Wprowadzenie	311
14.2. Planowanie handlu zagranicznego	312
14.3. System kursów walutowych i przeliczników dewizowych	321
14.4. Ceny obowiązujące w rozliczeniach między handlem zagranicz- nym a dostawcami i odbiorcami produktów	327
14.5. Normy podziału i ochrony w eksporcie i imporcie	331
14.6. Zasady stymulowania eksportu	342
14.7. Zagadnienia organizacyjne	351

Rozdział 15

Kierunki reformy gospodarczej w dziedzinie handlu zagra- nicznego i współpracy ekonomicznej z zagranicą

(Ryszard Michalski, Józef Soldaczuk)	354
15.1. Cele i założenia reformy organizacji i funkcjonowania polskiego handlu zagranicznego	354
15.2. Rozwiązania instytucjonalne i organizacyjne	356
15.3. Zasady planowania i centralnego kierowania rozwojem handlu zagranicznego	361
15.4. Zasady systemu ekonomiczno-finansowego	365