

Wydawca:

Katedra Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
www.khz.uek.krakow.pl – zakładka Specjalność HZ
e-mail: ekhz@uek.krakow.pl

Trade - in

Newsletter Handlu Zagranicznego

CZASOPISMO STUDENCKIE POŚWIĘCONE PROBLEMOM HANDLU ZAGRANICZNEGO NR 5/2017

ŚWIAT

Zjednoczone Emiraty Arabskie wprowadziły od 1 października akcyzę na napoje gazowane, energetyki i wyroby tytoniowe. W efekcie tej decyzji ceny napojów gazowanych wzrosły o 50%, a energetycznych i papierosów – o 100%. Decyzję o wprowadzeniu tak wysokiej akcyzy władze tłumaczą troską o zdrowie obywateli – Emiraty Arabskie należą do krajów z największą liczbą osób otyłych i chorych na cukrzycę. Dochód z akcyzy ma zasilić, między innymi, kampanie związane z walką z otyłością wśród młodzieży. Komentatorzy podkreślają, że wprowadzona akcyza jest pierwszym powszechnym podatkiem w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

EUROPA

UE myśli o zawarciu umowy handlowej z Mercosurem, czyli wspólnotą gospodarczą państw Ameryki Południowej i szóstym największym partnerem handlowym UE. Nie wszyscy podchodzą jednak do umowy entuzjastycznie. Wątpliwości ma prezydent Francji Emmanuel Macron, który uważa, że umowa może być zagrożeniem dla francuskiego rolnictwa. Komisja Europejska uważa jednak, że zyski z ograniczenia taryf celnych w handlu z Mercosurem byłyby trzy razy większe dla UE, niż te z liczonych łącznie umów handlowych z Japonią i Kanadą. Agencja Reutersa podaje, że kraje UE płacą 4,4 mld euro ceł rocznie od towarów eksportowanych do krajów Ameryki Południowej zrzeszonych w ramach Mercosuru. Rozmowy o wolnym handlu między UE a Mercosurem trwają od 1999 r.

POLSKA

Projekt ustawy ograniczającej handel w niedzielę został przyjęty przez sejmową komisję polityki społecznej i rodziny. Zakłada on, że handel ma być dozwolony w drugą i czwartą niedzielę miesiąca oraz w dwie kolejne niedziele poprzedzające pierwszy dzień Bożego Narodzenia. Nowe zasady mają wejść w życie od 1 stycznia 2018 r.



W NUMERZE:

- o kłównie surowcowej,
- o międzynarodowym i polskim handlu usługami,
- o handlu „nie-zagranicznym”, czyli handlu w niedzielę,
- a także o doświadczeniach i karierze zawodowej absolwentów specjalności Handel Zagraniczny.



**KATEDRA
HANDLU
ZAGRANICZNEGO
UEK**

Szanowni Państwo, Drodzy Czytelnicy!



prof. UEK dr hab. Krzysztof Wach
Kierownik Katedry Handlu
Zagranicznego

W imieniu Katedry Handlu Zagranicznego mam przyjemność zaprosić Państwa do lektury kolejnego, już piątego numeru Newslettera Handlu Zagranicznego Trade-In.

Ostatni rok to okres dynamicznych zmian u nas w Katedrze, na naszej specjalności, a także ogólnie w środowisku akademickim. Przed nami nowy rok akademicki i nowe wyzwania.

Istotną zmianą, jaka się dokonała już ponad rok temu, była decyzja Profesora Stanisława Wydymusa, który z dniem 1 września 2016 r. przekazał zarządzanie Katedrą w ręce wskazanego przez siebie następcy. Dziękując Panu Profesorowi Wydymusowi za Jego dotychczasowy wkład w nasz rozwój, w tym roku obchodzimy Jego Jubileusz. Powodów do świętowania mamy wiele. Zakończony dopiero rok akademicki oznaczał 45-lecie pracy naukowo-dydaktycznej Profesora. Za kilka miesięcy Profesor Wydymus będzie obchodził 25-lecie uzyskania tytułu naukowego profesora oraz 70-lecie swoich urodzin. W tym roku Profesor świętuje także 25-lecie istnienia swojej Katedry, której był pierwszym Kierownikiem (od kwietnia 1992 r. do sierpnia 2016 r.). Profesor Stanisław Wydymus zapisuje się w naszej pamięci jako wielce zasłużony pra-

i życliwym Mistrzu i Koledze, a 25 lat kierowania Katedrą wyłoniło Jego wizerunek jako wspierającego Szefa, który nadal służy nam swoją radą i mentoringiem. Z okazji jubileuszu składamy Panu Profesorowi najserdeczniejsze życzenia dalszej, owocnej pracy badawczej i dydaktycznej, długich lat w zdrowiu i pomyślności w życiu osobistym.

Skład naszej Katedry także lekko się zmienił. Dr Henryk Czubek został powołany na Radcę – Kierownika Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Wiedniu. Oznaczało to Jego pożegnanie się z naszym Zespołem, co nastąpiło również w przypadku Pani mgr Anity Modrzejewskiej. Od 1 października 2017 r. mamy natomiast dwóch nowych asystentów – Pana mgr. Krystiana Bigosza oraz Pana mgr. Marcina Dąbkiewicza.

Jak już pisaliśmy w poprzednim numerze, wszyscy studenci I roku na kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* realizują obecnie nowy program studiów, a jako że zmiany są przez brać studentką dobrze oceniane, jest nam niezwykle miło, że produkt jakim jest specjalność Handel zagraniczny jest jeszcze lepszy. Jak zwykle jako Katedra mierzymy wysoko, coraz wyżej: z myślą o naszych studentach podpisaliśmy bilateralną umowę o współpracy z Katedrą Ekonomii Uniwersytetu w Batumi (Gruzja), a kilka dni temu z rozmów z naszymi gruzińskimi partnerami znad Morza Czarnego powróciła katedralna 3-osobowa delegacja. Ostatnio gościliśmy grupę studentów z Hof (Niemcy) wraz z ich profesorem oraz dwoma oficerami z Bundeswehry. Mamy nadzieję, że w przyszłym roku odbędzie się rewizyta naszych studentów w tej uczelni partnerskiej – zaproszenie już przyjęliśmy. Planujemy także współpracę biznesową dla naszych studentów z pewną dużą korporacją działającą w Polsce, ale póki co – nie zdradzamy więcej szczegółów. Jednym z doniosłych wydarzeń tej jesieni była – po raz pierwszy celebrowana w takim stylu – uroczysta promocja absolwentów specjalności Handel zagraniczny. Rozpierała nas duma, gdy widzieliśmy naszych absolwentów maszerujących w togach, odbierających dyplomy od Pana Rektora Janusza Czekaja i robiących sobie zdjęcia z Jego Magnificencją Panem Rektorem Andrzejem Chochołem, no i oczywiście z całym Zespołem pracowników Katedry Handlu Zagranicznego.

Czas biegnie nieubłagannie. Rozpoczął się już listopad, co oznacza, że przed nami jest kilka ważnych wydarzeń akademickich, na które już teraz serdecznie Państwa zapraszamy.

W dniu 20 listopada br. nasza Katedra organizuje XXIII Ogólnopolską Konferencję Naukową pt.

cownik naukowy Uniwersytetu Ekonomicznego, ale przede wszystkim pracownicy naszej Katedry zawsze myślą o Nim jako o ciepłym





„Handel zagraniczny i przedsiębiorczość międzynarodowa we współczesnej gospodarce”, na którą zarejestrowało się ponad 140 uczestników, a konferencja organizowana jest z okazji Jubileuszu Profesora Wydymusa.

Również w dniu 20 listopada br. nasza Katedra organizuje już II seminarium naukowe dla studentów kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze pt. „Zagraniczny? Międzynarodowy? Globalny? Obraz współczesnego handlu”, podczas którego aż 11 naszych studentów (Katarzyna Bębenek, Agnieszka Borkowska, Małgorzata Kaszuba, Mateusz Kućmierczyk, Kinga Leszczyńska, Michał Łęczycki, Michalina Piątek, Klaudia Pietras, Kamila Pomianowska, Marta Voloshyn, Agnieszka Rudnicka, Anna Wojnarska) zaprezentuje swoje referaty naukowe, które planujemy wydać w zwartej monografii w 2018 r.

W dniu 21 listopada br. Koło Naukowe Handlu Zagranicznego we współpracy z Katedrą Handlu Zagranicznego organizuje kolejne już VII Forum Handlu Zagranicznego, które będzie poświęcone tematowi „Kobieta w biznesie”.

W dniach 1–3 grudnia br. Koło Naukowe Handlu Zagranicznego organizuje w Wiśniowej kolejne już V Sympozjum KNHZ, w tym roku poświęcone zagadnieniu „Jak sprzedać swój pomysł na biznes”.

W drugiej połowie listopada br. studenci kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze studiów I stopnia będą wybierać specjalność.

Jesteśmy otwarci na nowe wyzwania i dalsze zmiany, chcemy utrzymać obecną dynamiką rozwoju. Cze-ka-



my na Państwa uwagi, sugestie, komentarze, czy propozycje zmian tak dla Katedry, jak i dla naszej prestiżowej specjalności Handel zagraniczny. A tymczasem życzymy miłej lektury kolejnego numeru Newslettera.

Kierownik Katedry
Prof. UEK, dr hab. Krzysztof Wach
wraz z pracownikami Katedry Handlu
Zagranicznego i studentami Koła Nauko-
wego Handlu Zagranicznego



Surowce naturalne – przekleństwo czy błogosławieństwo



Agnieszka Rudnicka,
absolwentka specjalności Handel
Zagraniczny.

Obecnie pracuje w Grammer Automotive Polska Sp. z o.o.
na stanowisku Logistics Planning
& Production Control

Problem przekleństwa zasobów naturalnych pojawił się w literaturze przedmiotu stosunkowo niedawno. Odwrotna zależność między rozwojem społeczno-gospodarczym a obfitością w surowce zyskała zainteresowanie naukowców oraz opinii publicznej mniej więcej na przełomie lat 50. i 60. XX w. Choć intensywna debata oraz szeroko zakrojone badania przypadają dopiero na połowę XX w, to samo zjawisko negatywnego wpływu obfitych złóż surowcowych na ogólny rozwój ekonomiczny państw je eksportujących nie jest niczym nowym¹.

Mniej więcej do połowy XIX wieku powszechnie wierzono, iż posiadanie sporych złóż surowców naturalnych oraz - przede wszystkim - rozpoczęcie ich eksportu daje szansę długotrwałego i zrównoważonego rozwoju państw. Zakładano, że dzięki obfitości złóż naturalnych kraj się wzbogaci, poprawią się warunki życia jego obywateli, poziom ubóstwa spadnie, a pozycja państwa na arenie międzynarodowej stanie się silniejsza. Uważano, że rozwój społeczno – gospodarczy krajów słabo rozwiniętych uzależniony jest od pojawienia się „silnego bodźca”, tzw. „wielkiego pchnięcia”. Takim impulsem miało być odnalezienie bogactw naturalnych w postaci dużych złóż gazu ziemnego, ropy naftowej, diamentów, złota, czy rud metali².

„Paradoks obfitości” jest zjawiskiem skomplikowanym i złożonym, więc jego analiza powinna być przeprowadzona w sposób kompleksowy. Oznacza to, iż nie każde państwo posiadające surowce będzie borykać się z tym problemem. Ogromnym uproszczeniem byłoby również stwierdzenie, że „klątwa bogactw” dotyczy wyłącznie krajów słabo rozwiniętych, czy rozwijających się. W każdym regionie świata znajdziemy kraje, które potrafiły w sposób efektywny skorzystać ze swoich bogactw naturalnych oraz te, którym nie udało się wykorzystać potencjału, którym dysponują. I tak, w Europie o sukcesie można mówić w przypadku Norwegii oraz niepowodzeniu w przypadku Holandii; w Ameryce Południowej z jednej strony mamy Chile, z drugiej zaś Wenezuelę, Boliwię i Ekwador. Najbardziej osobliwym przypadkiem jest jednak kontynent afrykański. Czarny Ląd, po-

siadając ponad 30% światowych złóż surowców, pozostaje najbardziej zacofanym i najbiedniejszym regionem świata. Poza nielicznymi krajami, do których zaliczyć można Botswanę i Mauritius, większość gospodarek Afryki boryka się ze zjawiskiem „przekleństwa zasobów”³.

Przyczyn „klątwy surowcowej” należy upatrywać w nieskutecznym i nieefektywnym zarządzaniu posiadanymi zasobami. Dotyczy to: błędnych decyzji w obszarze polityki inwestycyjnej i przemysłowej, braku dywersyfikacji dochodów, upadku innych gałęzi gospodarki, pogarszaniu się *terms of trade*, wysokiego poziomu korupcji i biurokracji, prowadzenia polityki opartej w głównej mierze na czerpaniu korzyści z rent surowcowych, „chorobie holenderskiej”, finansowania bieżących wydatków oraz inwestycji kredytami zagranicznymi i krajowymi, nieefektywnej polityki fiskalnej i monetarnej oraz podpisywaniu niekorzystnych umów o współpracy z koncernami wydobywczymi⁴.

Jednym z nielicznych państw Afryki, któremu udało się przezwyciężyć „klątwę surowcową” jest Botswana. Położona w południowej części kontynentu ta była kolonia brytyjska jeszcze do ok. 1970 r. uznawana była za jedno z najbiedniejszych państw na świecie. Odkrycie ogromnych złóż diamentów zapoczątkowało intensywne zmiany. Kluczem do sukcesu nie było samo odkrycie surowców, a polityka, którą zastosowały botswańskie władze. Na początku zaznaczyć należy, że sprzyjający był sam fakt występowania stabilnego środowiska politycznego oraz stosunkowo silnie (w porównaniu do pozostałych państw Czarnego Lądu) zakorzenionej tradycji demokratycznej⁵.

Pierwszym krokiem podjętym przez państwo tuż po odkryciu złóż diamentów było porozumienie z firmą De Beers w 1969 r. o charakterze joint venture, które zagwarantowało państwu 50% udziałów w nowo powstałej spółce górniczej. Uzyskanie tak dobrych warunków współpracy było wynikiem długotrwałych negocjacji. Dzięki rozsądkowi oraz nieugiętości władz Botswany w chwili obecnej w kraju działa spółka Debswana

³ S. Albinowski, *Bogactwo i nędza narodów*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa 1996, s.176.

⁴ P. Stevens, *Resource Impact: A Curse or a Blessing?*, Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law and Policy, University of Dundee, Dundee 2003, The United Kingdom, s. 10–18.

⁵ M. Sarraf, M. Jiwani, *Beating the Resource Curse; the Case of Botswana*, Environmental Economics Series, Vol.83, The World Bank, Washington D.C.2001, s. 3–8.

¹ P. Rosenstein-Rodan, *Notes on the Theory of the Big Push* [w:] *Economic Development for Latin America*, red. H.S. Ellis, H.C. Wallich, St Martin's Press, New York 1961, s. 65.

² D. Brautigam, *The Dragon's Gift*, Oxford University Press, New York 2009, s. 11.



Diamond Company Ltd, która kontroluje wydobycie diamentów w czterech największych kopalniach w kraju⁶. Ta korporacja transnarodowa jest jedną z największych na świecie oraz najważniejszą jeśli chodzi o rynek Botswany. Współpraca pomiędzy państwem Botswany, a wyżej wymienionym przedsiębiorstwem podawana jest jako wzór relacji biznesowych pomiędzy państwem posiadającym złoża surowców naturalnych, a firmą realizującą wydobycie.

Kluczowe znaczenie dla rozwoju Botswany ma także powołane w 2006 r. Towarzystwo Handlowe Diamentami Botswany. Do jego zadań należy segregacja, wycena i sprzedaż krajowych diamentów. Przełomowa umowa z 2006 r. dała możliwość rozwoju lokalnych przedsiębiorstw będących podwykonawcami dla sektora wydobywczego. Sieć przedsiębiorstw zajmuje się szlifowaniem, obróbką cennych kamieni oraz produkcją biżuterii. Pod patronatem Towarzystwa Handlowego Diamentami Botswany rozwijają się nowe gałęzie, które mają zagwarantować dywersyfikację botswańskiej gospodarki⁷.

Władze państwa nieustannie podejmują działania mające na celu ograniczanie uzależnienia gospodarki od branży wydobywczej. W celu dywersyfikacji źródeł dochodów rząd prowadzi aktywną politykę inwestycyjną. Znaczna część funduszy przeznaczana jest na rozwój innych strategicznych gałęzi gospodarki, takich jak: turystyka, rolnictwo, czy usługi finansowe. Od 1995 r. kraj należy do Światowej Organizacji Handlu. Rządzący dbają ponadto, aby wymianę handlową hamowało jak najmniej taryfowych i pozataryfowych ograniczeń handlowych. Istotne znaczenie ma również rozwój sektora prywatnego. Władze Botswany tworzą odpowiednie warunki oraz wspierają działalność prywatnych przedsiębiorstw. Kreując zachęcające i korzystne otoczenie dla inwestorów Botswana oferuje najniższe podatki spośród wszystkich państw Afryki południowej⁸. Innym bodźcem zachęcającym do prowadzenia biznesu w Botswanie jest sprzyjający klimat inwestycyjny. Botswana charakteryzuje się najniższym poziomem korupcji spośród wszystkich krajów afrykańskich. Od 1997 r. w Botswanie funkcjonuje organ państwowy zajmujący się rozwojem eksportu i inwestycji. Agencja Wyceny i Prywatyzacji Przedsię-

biorstw Publicznych czuwa, by polityka prywatyzacji była realizowana z korzyścią dla kraju⁹.

Botswana niewątpliwie jest książkowym przykładem kraju, który przezwyciężył „klątwę surowcową”. Określa się ją jako dynamicznie rozwijające się państwo z kapitalistyczną gospodarką rynkową, z ogromnym potencjałem i szansą na dalszy zrównoważony rozwój. Od momentu odzyskania niepodległości roczny wzrost gospodarczy kraju wynosi średnio 9,2%. Oznacza to, że Botswana wyprzedza kraje takie jak Korea Południowa (ze wskaźnikiem wynoszącym 6,99%), czy Singapur (z wynikiem 7,98%). Przez 23 lata – od 1966 do 1989 r. – średnia roczna stopa wzrostu Botswany wynosiła 12,9%, co plasowało ten kraj na pierwszym miejscu na liście najszybciej rozwijających



się gospodarek świata. Nietypowy przypadek Botswany nazywany jest przez wielu naukowców „Cudem Afryki”. Botswana jest „żywym przykładem” dla pozostałych krajów Afryki obfitujących w złoża surowców, iż „klątwa bogactw” może zostać przezwyciężona¹⁰.

Joseph Stiglitz, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii wierzy, że „jesteśmy w stanie wymazać przekleństwo zasobów naturalnych i przekształcić cenne bogactwa w to, czym powinny być – w błogostawieństwo”. Najbliższa przyszłość pokaże, czy społeczeństwa i rządy poszczególnych państw zdadzą ten egzamin.



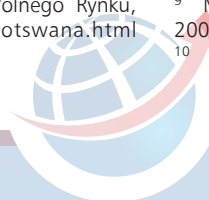
⁶ E. Hillbom, *Diamonds or Development? A Structural Assessment of Botswana's Forty Years of Success*, „Journal of Modern African Studies” 2008, vol. 46., s. 207.

⁷ J.C. Leith, *Why Botswana Prospered*, McGill-Queen's University Press, Montreal 2005, s. 108.

⁸ J. Gniadek, *Botswana – Perła Afryki*, wykład, Siedziba Oddziału tarnowskiego UPR, Stowarzyszenie Koliber, Tarnów 2004, dostępny na: Strona Prokapitalistyczna, Internetowy Magazyn Zwolenników Wolnego Rynku, <http://www.kapitalizm.republika.pl/botswana.html> [dostęp: 21.09.2017].

⁹ M. Bitala, *Afrykańska Szwajcaria*, „Forum”, nr 43/44, 2005, s. 30.

¹⁰ <http://www.gov.bw/> [dostęp: 31.10.2017].



Międzynarodowe obroty usługowe Polski



Klaudia Pietras,
absolwentka studiów I stopnia
na kierunku MSG,
specjalność Handel Zagraniczny

Wartość międzynarodowych obrotów usługowych Polski jest znacznie niższa niż obrotów towarowych: w 2016 r. obroty towarowe wyniosły 1535522 mln PLN, a usługowe 331432 mln PLN. Warto jednak zauważyć, że dynamika handlu usługami w ostatnich latach była bardzo wysoka, a usługi zajmują bardzo istotne miejsce w polskim handlu zagranicznym. Przychody z tytułu eksportu usług wyniosły w 2016 r. ponad 196 mld PLN, co oznaczało wzrost aż o 83,8% w porównaniu do 2010 r. Z kolei wydatki na import usług zwiększyły się w tym okresie o 44% i w 2016 r. wyniosły ok. 135 mld PLN (tabela 1). Dzięki znacznej różnicy w wartościach i dynamice eksportu oraz importu dodatnie saldo międzynarodowego handlu usługami uległo w opisywanym okresie znacznej poprawie. Z poziomu ok. 13 174 mln PLN w 2010 r. zwiększyło się do 61 428 mln PLN w 2016 r. – był to ponad czterokrotny wzrost. Warto zauważyć, że saldo wymiany usługowej w Polsce kształtowało się w omawianych latach zdecydowanie korzystniej niż saldo wymiany towarowej (wykres 1).

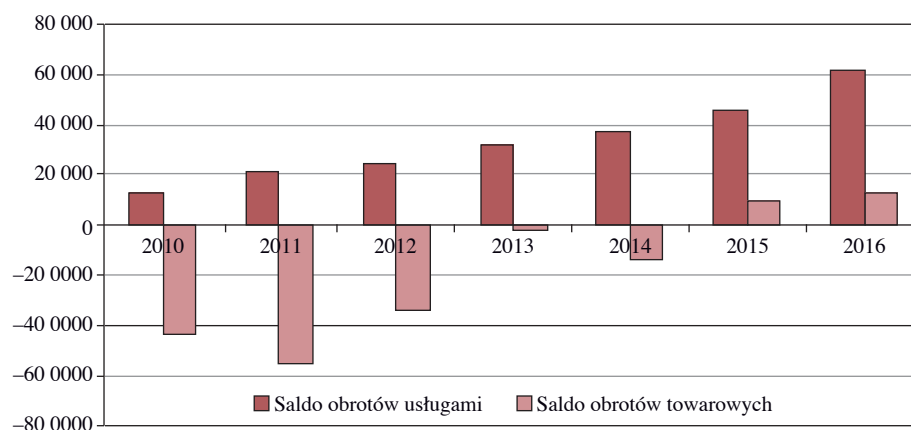
oraz za 78% rozchodów z tytułu ich importu. Głównych partnerów handlowych Polski w wymianie usługowej – zarówno unijnych, jak i spoza UE – przedstawia tabela 2.

Kolejne wykresy przedstawiają najważniejsze gałęzie usług w polskim eksporcie i imporcie. Z zaprezentowanych statystyk wynika, iż największy przychód z eksportu usług w 2016 r. generowały dwie gałęzie: usługi transportowe (27%) i podróże zagraniczne (czyli turystyka – 22%). Warto wspomnieć, iż ponad połowę wpływów z usług transportowych stanowił eksport usług transportu samochodowego, co nie dziwi, zważywszy dużą aktywność polskich przewoźników tej gałęzi transportu na rynku UE. Warto podkreślić, iż w 2016 r. eksport usług transportowych zwiększył się o 64% w porównaniu do 2010 r. – jest to zatem bardzo dobrze rokujący sektor usług w eksporcie naszego kraju. W omawianym okresie zaobserwowano znaczący wzrost przychodów z turystyki, co skutkowało zwiększeniem się przychodów z tego tytułu o 3,8 mld PLN w porównaniu z 2015 r. Tuż za podróżami zagranicznymi

Tabela 1: Wartość i dynamika handlu usługami w Polsce w latach 2010–2016

Wyszczególnienie	2010	2013	2016	Dynamika (2010 = 100)
Eksport (mln zł)	106 865	141 033	196 430	183,8
Import (mln zł)	93 693	108 963	135 002	144,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Statystyka i sprawozdawczość, Bilans płatniczy – dane roczne*, NBP, Warszawa 2017.



Wykres 1: Saldo obrotów usługowych i towarowych w Polsce w latach 2010–2016

Źródło: Jak w tabeli 1.

W międzynarodowych obrotach usługowych Polski największe znaczenie mają rynki Unii Europejskiej, które w 2016 r. odpowiadały za ponad 70% całkowitych przychodów z eksportu usług

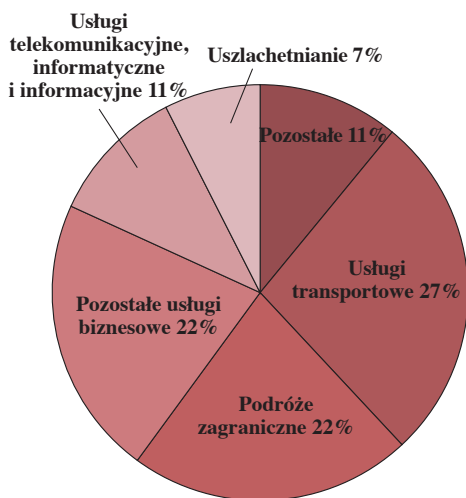
znajdą się pozostałe usługi biznesowe, których eksport w 2016 r. wygenerował 42,7 mld PLN, czyli aż o około 5 mld PLN więcej w roku poprzednim. Można więc



Tabela 2: Główni partnerzy handlowi Polski w międzynarodowej wymianie usług (2016 r.)

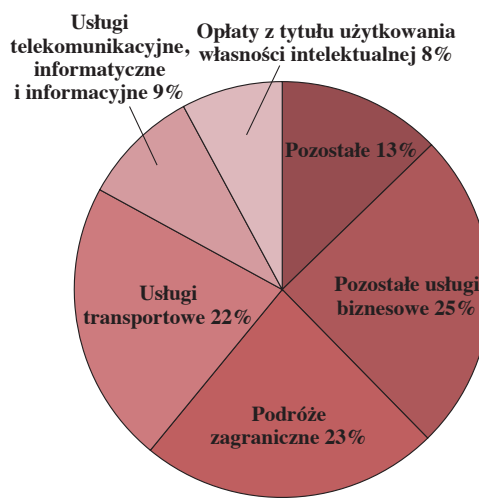
Importerzy		Eksporterzy	
Kraj	Udział w eksporcie usług z Polski (%)	Kraj	Udział w imporcie usług Polski (%)
Niemcy	23	Niemcy	22
Szwajcaria	9	Wielka Brytania	9
Wielka Brytania	7	Francja	6
USA	6	USA	5
Niderlandy	6	Szwajcaria	5
Ukraina	5	Niderlandy	5
Francja	4	Republika Czeska	5
Pozostałe	40	Pozostałe	43

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Statystyka bilansu płatniczego, Międzynarodowy handel usługami – dane roczne*, NBP, Warszawa 2017.



Wykres 2: Struktura gałęziowa eksportu usług według klasyfikacji EBOPS w 2016 r.

Źródło: Statystyka bilansu płatniczego, Międzynarodowy Handel Usługami 2016, NBP, Warszawa 2017.



Wykres 3: Struktura gałęziowa importu usług według klasyfikacji EBOPS w 2016 r.

Źródło: Jak w wykresie 2.

uznać pozostałe usługi biznesowe za najszybciej rozwijającą się gałąź usługową w Polsce. Usługi te rozwijają się w Polsce m.in. w związku z napływem BIZ – gdyż dotyczą one szeroko rozumianego outsourcingu w dziedzinie usług prawnych, księgowych, badawczo rozwojowych, marketingowych itp.

W rozchodach związanych z importem dominują pozostałe usługi biznesowe oraz podróże zagraniczne. W 2016 r. import pozostałych usług

biznesowych wynosił 33 647 mln zł, co stanowiło 25% całkowitego importu usług, natomiast usługi związane z podróżami stanowiły aż 23% importu ogółem (31 411 mln zł). Wysokim udziałem w strukturze gałęziowej usług charakteryzowały się również: usługi transportowe, usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne, a także opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej.





Uroczysta gr





graduacja 2017



Nie marnujcie czasu



Z Wojciechem Dąbrowskim
rozmawia mgr Krystian Bigos

Kiedy i jak zaczęła się Twoja przygoda z Uniwersytetem Ekonomicznym? Dlaczego zdecydowałaś się wybrać kierunek Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, a później specjalność Handel Zagraniczny?

Studia na UEK rozpocząłem w 2012 roku, zaraz po zdanej maturze. Początkowo nie byłem do końca przekonany co do tego, czym chciałbym się zajmować w dorosłym życiu. W głowie pojawiało się wiele myśli, jednak zdecydowałem się wybrać UEK. Dlaczego właśnie Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze – Handel Zagraniczny? W moim odczuciu kierunek ten jest najbardziej praktyczny ze wszystkich dostępnych, poza tym wydał mi się bardzo ciekawy i różnorodny!

Byłeś bardzo aktywny w środowisku akademickim. Przez wiele miesięcy byłeś szefem Koła Naukowego Handlu Zagranicznego. Dlaczego zdecydowałaś się działać w Kole Naukowym?

Tak, to prawda. W Kole Naukowym Handlu Zagranicznego działałem przez 5 lat, z czego przez prawie 2 lata miałem przyjemność mu przewodniczyć. Uważam, że uczestnictwo w organizacji studenckiej to najlepsza rzecz jaką można zrobić podczas studiów, inwestycja w siebie. W KNHZ miałem możliwość poznania wielu wartościowych ludzi – zarówno z uczelni, jak i spoza, nauczyłem się mnóstwa praktycznych umiejętności np. wystąpień publicznych czy zarządzania ludźmi. Szczepke polecam!

Wojciech Dąbrowski
Absolwent specjalności Handel
Zagraniczny na UEK Kraków.
Przez kilka lat związany z Kołem
Naukowym Handlu Zagranicznego.
Obecnie pracuje w State Street
Bank (światowy lider wśród
dostawców usług finansowych
dla inwestorów instytucjonalnych)
w Krakowie na stanowisku Starszy
Księgowy ds. Funduszy

ją ukończyło. Prawdziwa satysfakcja. Studia to wspaniały czas, poznałem wielu wartościowych ludzi, z którymi na pewno utrzymam kontakt. Było warto, zwłaszcza że jako absolwenci 'HZ'-etu jesteśmy cenionymi uczestnikami lokalnego rynku pracy!

Z tego co się orientuję, to karierę zawodową rozpocząłeś jeszcze w trakcie studiów. Czym się zajmujesz w swojej pracy? Czy wiedza zdobyta na studiach przydała Ci się w obecnej pracy? Jeżeli tak, to jakie kwestie?

Tak, to prawda. Pracę rozpocząłem po trzecim roku studiów. W jej znalezieniu dużą rolę odegrała specjalność Handel Zagraniczny - która pomaga zrozumieć realia dzisiejszego biznesu. Jestem obecnie starszym księgowym do spraw funduszy hedge w jednej z krakowskich korporacji. Zajmuję się wyceną wartości funduszy inwestycyjnych, sporządzaniem raportów. Kontaktuję się z kolegami z Irlandii, Indii czy USA. Wiedza z zakresu finansów, język angielski, zdolności organizacyjne oraz świadomość różnic kulturowych – wszystkie te aspekty są cenione w moim zawodzie. Mała odpowiedź – działalność w kołach naukowych jest bardzo ceniona przez krakowskich pracodawców. Obok zajęć, warto również się angażować w ten rodzaj aktywności.

Jakieś śmieszne sytuacje z okresu studiów?

Dobre pytanie, sporo tego było (śmiech)! Na pewno miło wspominać wykłady z panem dr. Tatarem z matematyki, czy zajęcia z podstaw prawa – panią dr Szafrąską. Szczepke mówiąc to na większości zajęć atmosfera była na tyle dobra, że nie sposób wymienić wszystkich śmiesznych sytuacji. To trzeba przeżyć!

Jak wyglądają Twoje plany zawodowe? Gdzie widzisz siebie za 5-10 lat?

Solidne podstawy wiedzy oraz umiejętności nabyte w czasie studiów sprawiają, że z dużym optymizmem patrzę w przyszłość! Zapewne będę starał się doskonalić w tym, czym obecnie się zajmuję – aby w niedługim czasie móc objąć kierownicze stanowiska. Mam też wiele ofert rozwoju kariery zawodowej poza granicami Polski. Co postanowię? Czas pokaże.

Kilka rad dla przyszłych studentów specjalności Handel Zagraniczny?

Handel Zagraniczny to prawdziwa szansa na rozwój – jeżeli wybraliście tę specjalność to trafiliście w dobre ręce J. Nie marnujcie czasu – działalność w Kołach Naukowych poptaca w długim okresie. Dobra rada od starszego (ale tylko trochę) kolegi!

Niedawno obroniłeś swoją pracę magisterską. Jak się czuje świeżo upieczony absolwent specjalności Handel Zagraniczny? Jak wspominasz okres studiów?

„Magistra” udało mi się obronić w czerwcu 2017. To zawsze niesamowite uczucie móc przechodzić obok uczelni mając świadomość, że się



O roli usług we współczesnym handlu międzynarodowym

Rozmowa z dr Elżbietą Bombińską

Zacznijmy od pytania postawionego w tytule: czy usługi odgrywają dużą rolę we współczesnym handlu?

Na pierwszy rzut oka – to znaczy patrząc na statystyki bilansu płatniczego, w którym ujmowane są wszelkie płatności dokonywane między krajem a zagranicą z różnych tytułów, w tym również z tytułu sprzedaży i zakupu usług za granicę i zza granicy – nie, ich rola nie jest duża. W skali całego świata, a także poszczególnych krajów, wartość obrotów usługami oczywiście wzrasta, np. w 2016 r. światowy eksport usług był blisko dwukrotnie większy niż dziesięć lat wcześniej. Jeśli jednak zestawimy ze sobą wolumen handlu towarowego (ok. 16 bilionów USD) i usługowego (ok. 5 bilionów USD) to okazuje się, że usługi stanowią w skali świata niespełna 1/4 całkowitej wymiany handlowej, albo inaczej – wartość handlu towarowego jest ponad 3-krotnie większa od handlu usługami.

Te liczby, tak niskie, wydają się nieco zaskakujące! Przecież sektor usług odgrywa w gospodarkach poszczególnych krajów najważniejszą rolę, odpowiadając za 60-70% PKB wytwarzanego w tych państwach. Ciągłe słyszymy o serwicyzacji gospodarek, o dominacji sektora III w gospodarkach państw najwyżej rozwiniętych... Skąd ta ogromna dysproporcja udziałów?

Przyczyn jest, oczywiście, wiele i można o nich długo dyskutować, ale my tego komfortu na łamach Newslettera nie mamy:) Powiem zatem o dwóch, najważniejszych moim zdaniem powodach. Pierwszym jest wciąż tworzona i udoskonalana metodologia pomiaru handlu usługowego. Drugim natomiast czynnikiem - choć może powinien go wymienić nawet na pierwszym miejscu – jest ciągły rozwój sektora usług, wyrażający się powstawaniem nowych usług oraz dywersyfikacją i zmianami usług już istniejących.

Ten rozwój sektora usług jest napędzany przede wszystkim przez rewolucję informatyczną.

Tak, to bardzo ważny czynnik, choć nie jedyny, który zmienił sektor usług i samą gospodarkę, w której funkcjonujemy - coraz trudniej mówić o gospodarce „tradycyjnej”, bo jest ona coraz bardziej gospodarką „elektroniczną”. Rozwój technologii informatycznych wpłynął oczywiście najbardziej na

gałęzie usług bezpośrednio związane z tymi technologiami, takie jak np. usługi informatyczne czy telekomunikacyjne. Ale nie był on również obojętny dla funkcjonowania wielu innych branż usługowych, m.in. dlatego, że dał nieznaną wcześniej możliwość świadczenia usług na odległość. Ta możliwość jest zapewne mało istotna dla fryzjera, przepraszam – stylisty, który na odległość nie „zrobi nikogo na bóstwo”. Ale na przykład mała firma z Krakowa, świadcząca usługi księgowe, ma w warunkach gospodarki elektronicznej szansę na obsługiwanie nie tylko lokalnych klientów, ale też podmiotów z całego kraju czy nawet z zagranicy, jeśli oczywiście dysponuje odpowiednią wiedzą na temat przepisów podatkowych tam obowiązujących.

Czyli postęp technologiczny zrewolucjonizował sposób funkcjonowania sektora, wpływając na jego rozwój?

Oczywiście, ale warto pamiętać, iż niezależnie od postępu technologicznego, tym, co w naturalny sposób stymuluje coraz większe znaczenie usług w gospodarce jest po prostu wzrost zamożności społeczeństw. Jeśli brakuje nam funduszy na podstawowe, codzienne wydatki, to czy zafundujemy sobie wycieczkę na Karaiby albo karnet do fitness klubu? Im bardziej zasobny portfel w naszej kieszeni, tym większa możliwość i fantazja w sposobach jego opróżniania. Zwłaszcza, gdy specjaliści od marketingu nie śpią i codziennie uświadamiają nam, jak wielu produktów – czytaj: towarów i usług – potrzebujemy do szczęścia:)

Ale skoro sektor usług tak dynamicznie się rozwija, to dlaczego nie znajduje to odzwierciedlenia w zwiększeniu się jego udziału w handlu międzynarodowym?

Proszę się przez chwilę zastanowić – skąd wiemy, jaka jest wartość handlu usługowego?

Podają ją różne źródła danych statystycznych – krajowe urzędy statystyczne, organizacje międzynarodowe...

...zgadza się, ale nim dane statystyczne zostaną opublikowane trzeba je najpierw zgromadzić. A do tego niezbędna jest odpowiednia metodologia.

Studenci nie lubią tego terminu...

W tajemnicy powiem, że nie tylko studenci:) Rzecz w tym, że metodologia pomiaru handlu usługowego ma stosunkowo krótką historię,



dr Elżbieta Bombińska
adiunkt w Katedrze Handlu Zagranicznego,
autorka publikacji z zakresu handlu międzynarodowego, zagranicznych inwestycji bezpośrednich, międzynarodowych przepływów usług i konkurencyjności międzynarodowej



gdyż przez bardzo długi czas ekonomiści uważali, że usługi – przede wszystkim ze względu na swój niematerialny charakter oraz jednoczesność procesu ich wywarzania i konsumpcji – nie mogą być przedmiotem wymiany międzynarodowej. Jedną z pierwszych regulacji międzynarodowych dotyczących transgranicznego handlu usługami, jaką stworzyła OECD, nazwała te obroty „bieżącymi transakcjami niewidzialnymi”. Ta „niewidzialność” jest ogromnym problemem w pomiarze handlu usługowego, bo – w odróżnieniu towarów – usług nie zgłaszamy do wywozu lub przywozu, nie są wobec nich stosowane żadne procedury celne, fizycznie nie przekraczają granic państwowych. Sytuację dodatkowo skomplikował wspomniany rozwój technologii informatycznych...

Ale firmy krajowe, które sprzedają usługi za granicę, albo je tam kupują wystawiają przecież, albo otrzymują faktury, a na ich podstawie dokonywane są płatności. Jest zatem możliwość zgromadzenia danych na temat transgranicznych obrotów usługowych?

Zgadza się. Te dane są ujęte w bilansie płatniczym w pozycji „Usługi”. Rzecz jednak w tym, że zgodnie z regulacjami WTO, a ściślej rzecz ujmując – według Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami, czyli GATS – międzynarodowy handel usługami może przyjmować cztery formy. Pierwszą z nich jest tzw. transgraniczny przepływ usług, w przypadku którego usługa (np. pocztowa czy telekomunikacyjna), podobnie jak towar, przemieszcza się przez granicę. Drugi model polega na tym, że to nie usługa, ale usługobiorca przekracza granicę, a konsumpcja usługi ma miejsce w kraju usługodawcy. Najlepszym przykładem tej formy handlu jest turystyka zagraniczna. Informacje na temat powyższych dwóch modeli handlu są ujęte w bilansie płatniczym w pozycji „Usługi”. W kolejnych formach handlu wymienianych przez GATS mamy inną sytuację, a mianowicie tym razem to usługodawca przemieszcza się przez granicę i świadczy usługę w kraju usługobiorcy. W modelu GATS-3 dokonuje tego poprzez swoją obecność handlową, czyli – mówiąc inaczej – poprzez bezpośrednią inwestycję zagraniczną w postaci swojego oddziału, przedstawicielstwa lub filii, które świadczą usługi w kraju lokaty inwestycji. W modelu GATS-4 natomiast usługa jest świadczona za granicą przez osobę fizyczną (np. lekarza, architekta), która tam wyjechała i na „swój rachunek” wykonuje pracę. W życiu codziennym chyba najczęściej spotykamy się z modelem GATS-3: gdy np. nocujemy w pięciogwiazdkowym hotelu należącym do zagranicznej sieci hotelarskiej lub posiadamy rachunek w działającym na terenie Polski banku należącym do zagranicznego inwestora – dokonujemy importu usług, nie zdając sobie nawet z tego

sprawy! Jeżeli podejmujemy pracę w centrum usług wspólnych, np. jednym z wielu utworzonych przez zagraniczne firmy na terenie Krakowa, będziemy uczestniczyli w eksporcie usług tejsze firmy do Polski.

Jest to chyba trochę dziwne, przecież usługa jest świadczona na terenie naszego kraju, przez polskich pracowników...

Faktycznie, może się to wydawać nie do końca zrozumiałe, natomiast trudno zaprzeczyć, że kapitał, organizacja i zarządzanie firmą, jej know-how są w tym przypadku własnością zagranicznego inwestora. W dobie umiędzynarodowienia procesów gospodarczych, coraz bardziej rozbudowanych i złożonych międzynarodowych łańcuchów dostaw, bardzo trudno jest wyłowić z tego „międzynarodowego mixu” pochodzenie kluczowego – dla danej działalności gospodarczej – zasobu produkcyjnego. W modelu obecności handlowej GATS wskazał na właściciela kapitału. Ale wracając do pomiaru handlu usługowego – w związku z tym, iż w trzecim oraz czwartym modelu świadczenia usług są one świadczone na terenie kraju usługodawcy, informacji na ich temat nie odnajdziemy w bilansie płatniczym na rachunku „Usługi”, gdyż płatność za wykonaną usługę odbywa się w kraju usługobiorcy, w którym działa usługodawca.

Czyli dane statystyczne o wartości światowego handlu usługami, które przytaczała Pani na początku rozmowy nie są pełne?

Pochodzą ze statystyk bilansu płatniczego, z pozycji „Usługi”, zatem nie uwzględniają trzeciego i czwartego modelu GATS. Ograniczanie się do nich oznacza, że w ocenie wolumenu wymiany usługowej pomijamy jej część.

Dużą?

Bardzo dużą! Głównie za sprawą usług świadczonych w ramach modelu obecności handlowej, czyli GATS-3. Dokładne ustalenie wartości usług sprzedawanych w tym trybie w skali całego świata nie jest jeszcze możliwe, gdyż brakuje kompletnych danych statystycznych, tzw. statystyk zagranicznych jednostek zależnych, czyli Foreign Affiliates Trade Statistics, FATS. Nawet kraje wysoko rozwinięte, w tym UE, mają z ich gromadzeniem pewne problemy. Szacuje się jednak, iż o ile w 1990 r. udział GATS-3 w światowym eksporcie usług kształtował się na poziomie ok. 35%, to obecnie wynosi on co najmniej 70% i stale rośnie.

Czyli wartość światowego eksportu usług...

...jest trzy razy większa od tej przytaczanej na początku naszej rozmowy. Można ją szacować na ok. 15 bilionów USD, czyli na poziomie zbliżonym do wartości światowego eksportu towarów. Czy usługi odgrywają zatem dużą rolę w handlu światowym?

Bardzo dziękuję za rozmowę.



Woman to watch

Z Magdaleną Nawłoką
rozmawia dr Wojciech Zysk

Dlaczego wybrała Pani studia na specjalności Handel Zagraniczny?

Po ukończeniu liceum ogólnokształcącego planowałam zostać dziennikarką. Ale w 1989 r. doszło do pierwszych wolnych wyborów w naszym kraju i rzeczywistość dookoła zmieniła się kompletnie. Handel Zagraniczny był wtedy najbardziej elitarnym i obleganym kierunkiem na uczelniach ekonomicznych – więc ambicją zrobiła swoje. Zdecydowała też chęć poznania czegoś kompletnie nowego i wpisania się w raczkującą gospodarkę rynkową oraz zmieniające się stosunki gospodarcze.

Jak zaczęła się Pani kariera zawodowa?

Studia w Krakowie są bardzo interesujące pod względem socjalnym, kulturalnym i z uwagi na wysoki poziom nauczania. Ale jednak większość ciekawych projektów biznesowych działa się wówczas w Warszawie. Pierwszą decyzją była więc przeprowadzka. Drugą – znalezienie pracy w firmie, która zajmuje się tematami związanym z prywatyzacjami, giełdą i pozyskaniem kapitału. Funkcjonowało wówczas jeszcze Ministerstwo Przekształceń Własnościowych, znalazłam gdzieś ranking firm, które doradzały przy prywatyzacjach i napisałam do nich. W tamtym okresie każdy, kto miał wykształcenie ekonomiczne i mówił po angielsku był na wagę złota, więc dość szybko dostałam ofertę z drugiej największej polskiej firmy doradczej – z EVIP. I zaczęłam robić upragnione projekty biznesowe i wyceny spółek.

Jak wygląda Pani kariera zawodowa?

Zacząło się od konsultingu – takiego bardziej raczkującego M&A. Wyceny, modele, analizy, restrukturyzacje, fuzje. Tak trafiłam najpierw do EVIP-u, a potem do BIG Banku Gdańskiego (obecnie Millennium), teraz banku detalicznego, ale wtedy bardziej inwestycyjnego. Kompletnym przypadkiem zostałam doradcą przy projekcie funduszu emerytalnego tworzonego przez bank. Stamtąd trafiłam do właśnie sprywatyzowanego PZU (inwestorem było konsorcjum BIG BG i zagranicznego inwestora z Holandii – firmy Eureko). Doświadczyłam pracy w firmie, w której istnieje konflikt pomiędzy właścicielami (słynna sprawa pozwu Eureko przeciwko rządowi polskiemu). Na tyle rozwijał się ten spór, że w okresie 8 lat opuszczałam PZU trzykrotnie. Raz – żeby po odejściu z PZU SA wrócić jako wiceprezes PZU Życie SA. Drugi okres poza PZU trwał

1,5 roku, w trakcie których miałam okazję prowadzić projekty biznesowe w międzynarodowym środowisku w Rumunii i Rosji – ale potem wróciłam do Zarządu PZU S.A. No i trzeci, ostatni raz – wraz z renacjonalizacją PZU. Ale rynek ubezpieczeń był mi na tyle bliski, że już na nim zostałam – pełniąc funkcję CFO w Grupie Generali w Polsce, a następnie wiceprezesa w Grupie Allianz. Zmieniałam też profil zawodowy – od konsultanta przez finansistę, kontrolera i CFO, aż do specjalisty od produktów, zarządzania klientem i IT. Natomiast moje ostatnie zajęcie to restrukturyzacja długu i grupy kapitałowej KOPEX, a to firma działająca na wielu rynkach zagranicznych (zajmuje się maszynami górniczymi). Ukończenie specjalności Handel Zagraniczny dało mi więc wiele możliwości kooperowania z różnymi podmiotami w wielu ciekawych projektach biznesowych.

W jakich krajach pracowała Pani i w jakich rolach?

Szczęśliwie miałam sporo okazji podjęcia wielu wyzwań w innych krajach. W latach 2007/2008 pracowałam w Rumunii – jako doradca przy projekcie reformy emerytalnej. W 2009/2010 – prowadziłam projekty w Rosji – w ubezpieczeniach majątkowych w IT. Do tego doświadczenia z rad nadzorczych – w PZU na Ukrainie (2005–2007) i PZU na Litwie (2007–2008). Sporo też współpracowałam swego czasu z Holendrami. To są bardzo specyficzne doświadczenia. Różnic pomiędzy poszczególnymi nacjami i kulturami jest bardzo wiele i trzeba o nich koniecznie pamiętać.



Magdalena Nawłoka – absolwentka specjalności Handel Zagraniczny UEK Kraków, menedżerka wielu projektów biznesowych w Polsce i za granicą (finanse, controlling strategiczny, restrukturyzacja, reasekuracja, aktuariat, likwidacja szkód, obsługa klienta, sprzedaż, a także IT, HR i administracja), laureatka konkursu Biznes Woman 2013 r., wiceprezes w największych spółkach polskich i zagranicznych - PZU S.A. i PZU Życie, Generali, Allianz i Kopex S.A.



Najciekawsze wspomnienia mam chyba z Rosji i – dodatkowo – takie generalne przeświadczenie, że nadal powinniśmy się uczyć rosyjskiego. Polacy są doskonałym „towarem” eksportowym jako managerowie na rynku rosyjskim.

Jakie zasoby wiedzy zdobyte na studiach na specjalności HZ przydają się w pracy zawodowej?

Z pewnością wiele obszarów tematów wyniesionych ze studiowania na specjalności HZ przydaje mi się w pracy i jestem za nie mojej Alma Mater bardzo wdzięczna. Przede wszystkim - świetny poziom języków obcych. Ale nie tylko. Do tego dochodzą przedmioty pozwalające zrozumieć, jak działają rynki międzynarodowe, na czym polega globalizacja i jak procesy lokalne przekładają się na te globalne (słynna krzywa cyklu życia produktu na rynkach międzynarodowych). A poza tym statystyka i ekonometria – po HZ miałam całkiem dobre przygotowanie warsztatowe w tym obszarze, zarówno do analiz finansowych, jak i do pracy w ubezpieczeniach.

Czy lubi Pani pracę w międzynarodowym otoczeniu?

Zdecydowanie tak. Jest bardziej rozwijająca. Czasami można uczyć się od innych i nie trzeba ponownie „wynajdywać koła”. Do tego dochodzą różne „smaczki” kulturowe. Ale ma to swoje złe strony – zwłaszcza, jeżeli kultura korporacyjna jest ciężka, a oczekiwania co do wyników – nierealistyczne. Praca w międzynarodowym otoczeniu wymaga też z pewnością dobrego przygotowania merytorycznego, elastyczności i ciężkiej pracy.

Co najbardziej przeszkadza w prowadzeniu biznesu w skali międzynarodowej?

Najbardziej chyba różnice kulturowe i wzajemny brak zaufania. I brak zrozumienia innych rynków. O ile handel polskimi produktami wychodzi nam dobrze, o tyle ekspansja polskich firm za granicą wygląda już bardzo różnie. W mojej ocenie w 90 % niestety nie jest to sukces. Trudno mi jednoznacznie wskazać, dlaczego tak jest. Czy za późno zaczęliśmy, czy brak doświadczenia, czy może błędne decyzje inwestycyjne?

Jaka była najtrudniejsza w Pani karierze sytuacja biznesowa?

Muszę przyznać, że takich trudnych sytuacji miałam całkiem sporo. W większości rozwiązanych w taki, czy inny sposób. Czy z sukcesem?

– tutaj już dochodzimy do definicji miary sukcesu. Na pewno taką sytuacją był konflikt właścicielski w PZU. Trudno powiedzieć, że rozwiązana. Ale moim sukcesem było to, że przetrwałam w tym otoczeniu aż 8 lat i udało mi się zachować pozycję „bezpartyjnego fachowca”. W tym czasie zbudowałam swoje kompetencje w obszarze ubezpieczeń. Z sytuacji czysto biznesowych na pewno mój ostatni projekt – KOPEX zasługuje na krótki komentarz. Duża, giełdowa grupa kapitałowa, która w momencie, kiedy zostałam powołana na CFO, miała 600 mln zł zadłużenia bankowego w 9 bankach, 30 mln zł na koncie wszystkich spółek (czyli poniżej poziomu wystarczającego na pokrycie niezbędnych wydatków), bankrutujące 4 podmioty w Grupie (w tym spółki zagraniczne), poważną nadwyżkę zatrudnienia i kosztów stałych oraz odpisy w bilansie na łączną kwotę prawie 2 mld zł. A do tego poziom wiary, że uda się jakoś z tego wyjść – dość znikomy. Ale się udało. Zatrudnienie zostało ograniczone, spółki zamknięte albo sprzedane, ugoda z bankami zawarta, płatności z rynku pościągane, a do spółki wszedł nowy inwestor strategiczny, tworząc największy podmiot w tej branży w Europie Środkowo-Wschodniej.

Dostała Pani ciekawe nagrody biznesowe. Proszę opowiedzieć o nich.

Jestem szczególnie dumna z dwóch. Pierwszą jest tytuł „Woman to watch” nadawany 25 kobietom na świecie w branży ubezpieczeniowej przez prestiżowy Business Insurance Magazine. Rozdanie nagród miało miejsce w Nowym Jorku i muszę przyznać – patrząc po konkurencji – powiało wielkim światem. Drugą nagrodę jest tytuł drugiej Biznes Woman Roku 2013 w głosowaniu czytelników „Pulsu Biznesu”. Przegrałam tylko z urzędującą wówczas wicepremier Bieńkowską.

Co poradziłaby Pani studentom myślącym o swojej karierze zawodowej?

Radziłabym nie skupiać się tylko na jednym wąskim obszarze. Korzystać z programów wymiany zagranicznej dla studentów. Uczyć języków obcych, ale też matematyki i przedmiotów kierunkowych. Nie bać się kompletnie nowych tematów. Rozwijać miękkie kompetencje. I korzystać z życia w czasie studiów, bo potem to różnie już z tym bywa.

Bardzo dziękuję za rozmowę.



Zakaz handlu w niedzielę

Bardzo często niedziela to czas, kiedy tłumnie odwiedzamy galerie handlowe, dokonując zakupów spożywczych, umawiając się z koleżanką na „rajd” po sklepach odzieżowych, a przy okazji kawę, kino czy lody. A co jeśli nie można będzie tego zrobić w drugą i czwartą niedzielę miesiąca? W projekcie Prawa i Sprawiedliwości otwarty będzie mógł być jedynie sklep, w którym za ladą stoi właściciel, lokale na lotniskach czy dworcach, piekarnie i apteki, zakłady pogrzebowe i kwaciarnie, stacje benzynowe i sklepy internetowe.

Z jednej strony, zwolennicy tego ograniczenia uważają, że ta zmiana nie wpłynie na wielkość zakupów, gdyż efekt ograniczenia zostanie zrekompensowany w pozostałe dni tygodnia. PiS twierdzi, że zakaz przyniesie ogromną ulgę pracownikom handlu, z których większość to kobiety. Powołuje się przy tym m.in. na badania firmy doradczej Nextmen z 2015 r., w których ponad 70 procent pracowników uznało pracę w niedzielę za działanie utrudniające godzenie życia zawodowego i rodzinnego, oraz przyczynę przewlekłego stresu i zmęczenia. Również, jak pokazują badania, u osób pracujących w weekendy częściej występują dolegliwości bólowe, problemy psychosomatyczne, częściej zdarzają im się urazy. Zwolennicy zakazu powołują się również

na „efekty społeczne”, twierdząc, iż niedziela to dzień, który powinien być poświęcony rodzinie, spacerom, kulturze oraz kultowi religijnemu.

Przeciwnicy tego rozwiązania przytaczają jednak wiele kontrargumentów. Nie brakuje ludzi, którzy pracują 6 dni w tygodniu i niedziela jest dla nich najlepszym terminem dokonywania zakupów. Z kolei dla wielu studentów praca w weekendy jest rozwiązaniem umożliwiającym pogodzenie pracy z nauką. Zakaz handlu w niedzielę spowoduje ograniczenie popytu na rynku pracy, co może wywołać wzrost bezrobocia oraz ograniczenie zarobków osób zatrudnionych w handlu. Według firmy doradczej PwC, obroty sklepów i punktów usługowych w centrach handlowych spadną w ciągu roku o 4,6 mld zł, co będzie skutkowało redukcją zatrudnienia o 19–20 tys. osób. Zmaleją też przychody Skarbu Państwa z podatków, według prognozy o około 890 mln zł rocznie, z czego 660 mln zł – to niezapłacony podatek VAT.

Należy także pamiętać, iż istnieją inne sfery działalności, gdzie o zakazie pracy w niedzielę nie ma mowy (centra rozrywkowe, kawiarnie, czy choćby uczelnie) i nikt nie zgłasza postulatów ograniczenia pracy w tych sferach. Dlaczego więc wyjątkiem miałby być handel?



Daria Nevenchana
Studentka II roku
kierunku Międzynarodowe
Stosunki Gospodarcze



Gościliśmy studentów ze Stanów Zjednoczonych. XXXIII StartUp Mixer



20 października b.r. Koło Naukowe oraz Katedra Handlu Zagranicznego miało przyjemność gościć studentów ze Stanów Zjednoczonych przebywających na wymianie w Czechach w ramach CET Academic Program. Przez pół roku mają oni okazję poznać uroki, kulturę, a przede wszystkim realia gospodarcze krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W Krakowie spędzili dwa dni, jeden z nich wspólnie z nami, zwiedzając uczelnię, wysłuchując naszych prezentacji o polskim szkolnictwie wyższym, organizacjach studenckich oraz samym mieście. Ponadto brali udział w wykładach prowadzonych przez panie dr Agnieszkę Głodowską i dr Agnieszkę Hajdukiewicz nt. polskiej kultury

oraz uwarunkowań prowadzenia biznesu w naszym kraju. Zwieńczeniem wspólnie spędzonego dnia była wycieczka do polskiego oddziału firmy Ericsson, gdzie mogliśmy zobaczyć, gdzie i jak powstają nowoczesne rozwiązania technologiczne. Podczas pobytu studenci mieli okazję do zwiedzania Starego Miasta, Fabryki Schindlera – oddziału Muzeum Historycznego Miasta Krakowa, poznania studenckiego życia w Polsce także poza murami uniwersytetu oraz skosztowania pierogów, placków ziemniaczanych i bigosu. Podczas naszych rozmów wykazywali duże zainteresowanie polską kulturą, zwyczajami, ale przede wszystkim naszą uczelnią. Wydaje się, że dla obu stron to było wartościowe spotkanie. Mamy nadzieję, że w kolejnych latach również będziemy mieli okazję gościć kolejnych zagranicznych studentów.

Niespełna tydzień później, 26 października Koło Naukowe Handlu Zagranicznego miało przyjemność po raz pierwszy być oficjalnym partnerem wydarzenia organizowanego przez Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości – XXXIII StartUp Mixer, organizowanego w ramach Krakowskiego Tygodnia Startupów. Wydarzenie to jest formą konkursu dla młodych przedsiębiorców, gdzie podczas pięciominutowej prezentacji próbują przekonać jury, że to właśnie ich pomysł na biznes jest najlepszy i to im należy się główna nagroda. Po części oficjalnej wzięliśmy udział w networkingu, nawiązując nowe znajomości oraz, ku naszemu zaskoczeniu, poznając założycieli naszego Koła obecnych na tym wydarzeniu. Podczas następnej edycji również tam będziemy i już teraz wszystkich serdecznie zapraszamy! Informacje o tym oraz wszystkich organizowanych przez nas wydarzeniach można znaleźć na www.facebook.com/KNHZUEK.



„TRADE-IN:
Newsletter
Handlu Zagranicznego”
2017, nr 5

Redaktor Naczelna

dr Elżbieta Bombińska
e-mail: bombinse@uek.krakow.pl

Członkowie redakcji

dr Agnieszka Głodowska
e-mail: glodowska@uek.krakow.pl

dr Wojciech Zysk
e-mail: zyskw@uek.krakow.pl

Współpraca redakcyjna

dr Adam Michalik e-mail: michalia@uek.krakow.pl
mgr Krystian Bigos e-mail: bigosk@uek.krakow.pl

Wydawca

Katedra Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

www.khz.uek.krakow.pl – zakładka
„Specjalność HZ”
e-mail: ekhz@uek.krakow.pl

