

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 7/2018

ŚWIAT

Pokój wojny? Nadużycia danych osobowych? Oszustwa reklamowe? Facebook w swojej siedzibie w Dolinie Krzemowej zaprezentował miejsce zwane 'pokojem wojny'. Będzie on pełnił funkcję centrum dowodzenia operacyjnego dla ponad 20 działów i jest odpowiedzią korporacji na afery i skandale dotyczące m.in. używania fałszywych treści, mowy nienawiści, naruszania ochrony danych osobowych. Pokój wojny nie posiada okien i nie mogą do niego wchodzić nieupoważnione osoby. Jak twierdzi „The Guardian” jest tam wyświetlany CNN oraz powiewa amerykańska flaga i plakaty motywacyjne. Media nie otrzymały natomiast zbyt wielu informacji np. na temat sposobu walki z nadużyciami.

EUROPA

Szczyt w Brukseli dotyczący wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE, mimo wielogodzinnych negocjacji, nie przyniósł oczekiwanych postępów. Wystąpienie Teresy May spotkało się krytyką przywódców UE, którzy zarzucają, że nie wniosło ono „niczego nowego”. Kwestia pozostania Irlandii Północnej w jurysdykcji celnej UE, mimo opuszczenia jej przez całą Wielką Brytanię, była jednym z problemów poruszanych podczas szczytu i jednocześnie powodem, dla którego premier Theresa May rozważa przedłużenie okresu przejściowego brexitu do 2021 roku. Faza przejściowa miała początkowo trwać dwa lata i spowodować opóźnienie negatywnych skutków brexitu oraz umożliwić wynegocjowanie kształtu przyszłych relacji między państwami.

POLSKA

Zaskakująco słabe wyniki przemysłu. We wrześniu produkcja przemysłowa była wyższa zaledwie o 2,8% niż w ubiegłym roku. Ekonomści spodziewali się znacznie lepszego wyniku. Zwracają oni uwagę na to, że wrzesień był drugim miesiącem z rządu, w którym zanotowano niskie tempo wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu. Główną przyczyną jest - jak się wydaje - coraz bardziej odczuwalne spowolnienie gospodarcze w strefie euro, w tym u naszego głównego partnera handlowego – Niemiec, czego efektem są m.in. spadające zamówienia, zwłaszcza eksportowe.



W NUMERZE:

- o tegorocznym Noblu w dziedzinie ekonomii,
- dla czego USA prowadzą wojnę handlową,
- o tym, jak dużo dzieje się w KHZ i na specjalności Handel Zagraniczny,
- a także, dla czego warto się uczyć, w szczególności sztuki manipulacji



**KATEDRA
HANDLU
ZAGRANICZNEGO
UEK**

Tegoroczny Nobel w dziedzinie ekonomii



Patryk Guratowski,
student III roku,
specjalność Handel Zagraniczny

Jak co roku, w październiku ogłoszona została ważna dla każdego ekonomisty informacja – laureatami tegorocznej Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii zostali William D. Nordhaus i Paul M. Romer. Nagroda zostanie wręczona 10 grudnia – w rocznicę śmierci Alfreda Nobla – z rąk króla Szwecji. Ekonomiści otrzymają do podziału 9 mln koron szwedzkich (ok. 3,7 mln zł)

W odróżnieniu od nagród: pokojowej, z chemii, fizyki, fizjologii lub medycyny czy literatury, Alfred Nobel nie przewidział w swoim testamencie wyróżnienia w dziedzinie ekonomii. Nagroda ta została ufundowana przez Centralny Bank Szwedzki (Sveriges Riskbank) w 1968 r., na co wyraził zgodę Komitet do spraw Nagrody Nobla. Wyróżnienie to jest przyznawane począwszy od 1969 r., a laureatów wybiera grono złożone z profesorów ekonomii Królewskiej Szwedzkiej Akademii Nauk. Laureaci tegorocznej, jubileuszowej nagrody (została przyznana po raz pięćdziesiąty) otrzymali ją za badania nad przyczynami i konsekwencjami innowacji technologicznych (Romer) i zmian klimatycznych (Nordhaus) dla gospodarki.

Nordhaus rozpoczął swoje badania w latach 70., gdy ocieplenie klimatu spowodowane spalaniem paliw kopalnych stało się coraz bardziej dostrze-

galne. Jego model, łączący teorie i wyniki badań z dziedziny fizyki, chemii i ekonomii, jest obecnie szeroko rozpowszechniony i służy do symulacji współrozwoju gospodarki i klimatu. Pomaga on w przewidywaniu skutków interwencji w ramach polityki klimatycznej.

Z kolei Romer w swoich badaniach wskazał siły gospodarcze, które rządzą gotowością firm do tworzenia nowych pomysłów i innowacji. Naukowiec uzupełnia wcześniejszą wiedzę z dziedziny makroekonomii, która wskazywała na to, że wiedza i innowacje technologiczne są siłą napędową długoterminowego wzrostu gospodarczego. Romer pokazuje, w jaki sposób decyzje gospodarcze i warunki rynkowe determinują tworzenie nowych technologii.

Dorobek naukowy tegorocznych noblistów – przekładając na język praktyki gospodarczej – pokazuje, ile konkretnie kosztuje nas zatrzymanie środowiska i w jaki sposób można to zmierzyć, a także, co skłania firmy do innowacji i jakie warunki muszą zostać spełnione, aby tworzenie nowych technologii chroniących środowisko było dla nich opłacalne.

W ubiegłym roku Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii otrzymał Amerykanin Richard Thaler za badania nad ekonomią behawioralną – dziedziną łączącą ekonomię i psychologię. Tegoroczni nobliści, William D. Nordhaus i Paul M. Romer, dołączyli do grona 79 ekonomistów odznaczonych tym wyróżnieniem, a wśród nich są m.in. Paul Samuelson, Friedrich Hayek, Milton Friedman czy Paul Krugman.





Sky is the limit

Z Kingą Berke rozmawia dr Wojciech Zysk

Dlaczego wybrała Pani studia na specjalności Handel Zagraniczny?

Wybór studiów był dosyć oczywisty w moim przypadku i podyktowany niejako podświadomie moim międzynarodowym pochodzeniem (jestem pół-Polką, pół-Węgierką). Dzieciństwo spędziłam na Węgrzech, potem studiowałam w Polsce. Zdeterminowało to moją chęć pozostania w „towarzystwie międzynarodowym” również w życiu zawodowym. Dodatkowo na moje preferencje wpłynęła znajomość kilku języków obcych, a z biegiem czasu utwierdziłam się w przekonaniu, iż był to słuszny wybór.

Jak zaczęła się Pani kariera zawodowa?

Z racji znajomości języka węgierskiego zgłosiłam się do centrum finansowego Philip Morris, które poszukiwało księgowych ze znajomością języków obcych, wówczas uważanych za nietypowe i stosunkowo rzadkie.

Jak wyglądała Pani kariera zawodowa?

Spoglądając wstecz na moją prawie 10-letnią karierę w korporacjach międzynarodowych muszę powiedzieć, iż był to i jest nadal bardzo owocny okres w moim życiu. Zaczynałam jako młodszy księgowy ds. zobowiązań, kończyłam jako starszy

specjalista księgi głównej. Doświadczylam po drodze szeregu możliwości awansu zarówno pionowego, jak i poziomego. Dziś, jako manager ds. transition, buduję swój profesjonalizm na podstawie wcześniej zdobytego cennego doświadczenia. Na co dzień moja praca wiąże się z licznymi wyjazdami zagranicznymi, nieskończoną ilością przygotowań do projektów, czy rozmowami z zagranicznymi partnerami.

Jak wygląda pozycja firmy, w której Pani aktualnie pracuje?

Jest to nowo otwarte centrum, zatrudniające obecnie ponad 200 pracowników z doświadczeniem w takich dziedzinach jak rachunkowość i sprawozdawczość finansowa, procesy planowania finansowego oraz zarządzanie danymi finansowymi. Grupa posiada też centra usług wspólnych zajmujące się innymi procesami w takich miastach jak np. Bratysława i Barcelona.

W jakich krajach i w jakich rolach Pani pracowała?

Jako osoba przejmująca *know-how* byłam w większości krajów europejskich. Jako transition manager odwiedziłam również kontynenty takie jak Azja i Ameryka Północna. Podejmując pracę w korporacjach międzynarodowych spełniłam więc przy okazji swoje marzenia, którymi są podróże. Można powiedzieć, że moje



Kinga Berke,
absolwentka specjalności
Handel Zagraniczny,
Transition Manager w Zurich
Insurance Company Ltd



obecne stanowisko zostało idealnie skrojone na miarę moich zainteresowań i marzeń.

Na czym obecnie polega Pani praca?

Na przygotowywaniu business planu, który zawiera szczegółowy harmonogram przeniesienia danego procesu finansowego. Począwszy od wyliczenia, na ile jest to opłacalny transfer, poprzez zrekrowanie osób, które będą zajmowały się danym procesem, aż po kwestie logistyczne – czyli pobyt osoby uczącej się za granicą. Mówimy tutaj o transition zarówno jednoosobowych, jak i całych grup, liczących kilkadziesiąt osób.

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

Będąc absolwentką Handlu Zagranicznego odbyłam staż w Ambasadzie Polskiej w Budapeszcie, gdzie miałam okazję uczestniczyć w targach różnych branż i zachęcałam węgierskich partnerów do nawiązywania współpracy handlowej z Polską. Pamiętam wówczas szereg pytań z ich strony – wtedy moja wiedza, świeżo zdobyta na studiach, bardzo mi pomogła. Pamiętam też krótką przygodę zawodową z firmą spedycyjną, kiedy przypomniały mi się długo wkuwane Incotermsy :). Dziś wiedza zdobyta na studiach pomaga w ana-

inne, bo każdy z nas wnosi różne przekonania, zwyczaje, poglądy. Inaczej się dyskutuje z Niemcem, Brytyjczykiem czy Włochem.

Co najbardziej przeszkadza w prowadzeniu biznesu w skali międzynarodowej?

Najwięcej wyzwań związanych jest z biurokracją. Liczne wymogi prawne, jakie musimy spełnić aby podmioty zagraniczne mogły inwestować w naszym kraju, często utrudniają podejmowanie decyzji o czasie. Jednakże Polska wcale nie jest krajem wiodącym w tym zakresie. Bardzo dużo formalnych przeszkód spotykam na co dzień w moich projektach w Niemczech i Włoszech, gdzie np. związki zawodowe posiadają nieprawdopodobną siłę.

Jaka była najtrudniejsza w Pani karierze sytuacja biznesowa?

Z racji specyfiki branży trudne sytuacje biznesowe to codzienność. Z każdym nowym stanowiskiem pracy, jakie pozyskujemy w naszym kraju, idzie w parze utrata miejsca pracy w kraju, który oddaje dany proces finansowy. Dlatego też rozmowy z lokalnymi pracownikami oraz próba wytłumaczenia im, jakie korzyści dla firmy płyną z przekazania ich obowiązków za granicę, nie należą do łatwych zadań. To często kwestia znalezienia równowagi między opanowaniem różnych technik negocjacyjnych, a umiejętnością postawienia się w sytuacji życiowej tych osób.

Pani największy sukces zawodowy w biznesie międzynarodowym?

Sukcesów z biegiem czasu można wymienić niezliczoną ilość. Niemniej jednak wszystkie charakteryzuje jeden wspólny mianownik, a mianowicie, przy każdym projekcie cieszy mnie efekt końcowy, czyli obserwowanie nie tylko świeżo upieczonych absolwentów krakowskich uczelni, lecz również doświadczonych w swojej branży specjalistów, wykonujących z entuzjazmem czynności, których nauczyli się podczas transition. Cieszy mnie zbudowanie całego mechanizmu przenoszenia procesów, bo przecież na początku, tak jak w mitologii, jest jeden wielki chaos. Dopiero stworzenie odpowiedniego planu, uwzględniającego każdy szczegół, może być podstawą sukcesu.

Co poradziłaby Pani studentom Handlu Zagranicznego myślącym o swojej karierze zawodowej?

Myślę, że w dobie globalizacji dzisiejsze rynki pracy zarówno krajowe, jak i zagraniczne dają naszym studentom ogromne możliwości rozwoju. Z odpowiednią determinacją w uczeniu się języków obcych oraz otwartością na pozyskiwanie nowej wiedzy i doświadczenia dzisiejsi absolwenci HZ mają otwartą drogę w każdej firmie. *Sky is the limit!*



lizach, przygotowaniach biznes planu oraz daje komfort posiadania kompetencji, które pozwalają sprostać każdemu wyzwaniu na rynkach międzynarodowych.

Czy lubi Pani pracę w międzynarodowym otoczeniu?

Tak, i to bardzo. Głównie ze względu na możliwości poznawania ludzi z różnych krajów. Dzięki temu każde spotkanie biznesowe, każde negocjacje warunków umów czy współpracy są



Czerpać ze studiowania pełnymi garściami

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

Moja przygoda w UEKiem zaczęła się dosyć wcześnie, bo jeszcze w podstawówce. Moja siostra kończyła wtedy studia i miałam okazję wziąć udział w uroczystym rozdaniu dyplomów. Właściwie już przez całą szkołę średnią planowałam studia w Krakowie, a decyzja co do konkretnej uczelni pojawiła się po maturze. Przy wyborze kierunku w trakcie rekrutacji na studia licencjackie do ostatniej chwili wahałam się pomiędzy Ekonomią a MSG. Wtedy padło na Ekonomię. Wybierając się na studia magisterskie zdecydowałam, że pora na zmianę kierunku, żeby trochę poszerzyć horyzonty. Wtedy też uznałam, że skoro już kiedyś rozważałam studiowanie Handlu Zagranicznego (bo właśnie o tej specjalności myślałam już od początku) to teraz przyszła na to pora! Handel zainteresował mnie przede wszystkim ciekawym programem studiów.

Kilka miesięcy temu obroniłaś pracę magisterską. Jak się czuje świeżo upieczona absolwentka specjalności Handel Zagraniczny? Jak wspominasz okres studiów?

Okres studiów wspominam zdecydowanie pozytywnie! Studiowanie to nie tylko zdobycie wiedzy, umiejętności, czy po prostu dyplomu. To także, a może przede wszystkim, okres fajnej zabawy, poznawania nowych ludzi i samego siebie, a także rozwijania własnej osobowości. Podczas studiów mamy dużo wolnego czasu i warto go dobrze wykorzystać. Wszelkie aktywności poza zajęciami są nie tylko fajną formą spędzania czasu – wymiany zagraniczne, uczestnictwo w kołach naukowych i organizacjach studenckich, czy choćby udział w różnorodnych wydarzeniach organizowanych na UEKu i innych uczelniach pozwalają nam poznawać ludzi i uczyć się nowych rzeczy. Co do samej pracy magisterskiej, okresu jej przygotowywania – nie wspominam najlepiej. Pracowałam już wtedy zawodowo i musiałam się trochę nagimnastykować, żeby znaleźć czas na zajęcia, pracę, pisanie pracy magisterskiej i choćby chwilę dla siebie. Na szczęście prowadzący zajęcia mieli świadomość, że większość studentów SUM ma już więcej zob-

wiązań niż tylko uczestnictwo w zajęciach i byli dla nas bardzo wyrozumiali.

Kariere zawodową rozpoczęłaś jeszcze w trakcie studiów. Czym się zajmujesz w swojej pracy? Czy wiedza zdobyta na studiach przydaje Ci się na co dzień?

Zgadza się – karierę zawodową rozpoczęłam jeszcze na studiach, najpierw od stażu, a później przeszłam do pracy „na etat”. Aktualnie nadal pracuję w firmie Brown Brothers Harriman, w dziale Custody. Wiedza ze studiów przydaje się w pracy na dwóch płaszczyznach. Oczywiście ogólna wiedza o ekonomii i mechanizmach rynkowych pomaga zrozumieć świat finansów, w których się obracam. Przede wszystkim jednak przydają się umiejętności miękkie, jakie nabyłam i rozwinęłam w trakcie studiów. Praca w zespole, czy analityczne podejście do problemów niesamowicie ułatwiają codzienną pracę.

Czym się obecnie zajmujesz? Jak obecnie toczy się Twoja kariera?

Jak już wspominałam, aktualnie pracuję w BBH. Praca w finansach nie jest może ściśle związana z moją specjalnością, ale na pewno mogę tutaj wykorzystać część doświadczenia zdobytego w czasie studiów. Bardzo lubię swoją pracę, ale chyba zawsze będę trochę tęsknić za okresem studiów:).

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

Trudno odpowiedzieć mi na to pytanie, bo myślę, że wszystko jeszcze przede mną jeśli chodzi o moje życie zawodowe. Na pewno cieszę się z tego, gdzie jestem teraz, a co będzie za jakiś czas – zobaczymy.

Kilka rad dla studentów specjalności Handel Zagraniczny?

Przede wszystkim, korzystać z wszystkich możliwości jakie daje studiowanie. To nie tylko nauka, ale też masa innych aktywności, na które po rozpoczęciu życia zawodowego możemy zwyczajnie nie mieć czasu. Warto zaangażować się w działalność koła naukowego, organizacji, brać udział w eventach. Gorąco zachęcam również do wzięcia udziału w wymianie zagranicznej – jest to wspaniała przygoda, dzięki której możemy poznać ludzi z całego świata oraz nauczyć się wiele o sobie. Krótko mówiąc – postarajcie się czerpać ze studiowania pełnymi garściami!



Karolina Rosa, absolwentka specjalności Handel Zagraniczny (rocznik 2017), Investor services specialist w Brown Brothers Harriman



2016	
20.04.2016	Spotkanie z Konsulem Generalnym USA nt. „Rozwój stosunków polsko - amerykańskich oczami dyplomacji amerykańskiej”
9.05.2016	Odbyło się spotkanie informacyjne na temat specjalności HZ ze studentami I roku studiów magisterskich na kierunku MSG
16.05.2016	Zorganizowaliśmy szkolenie dla przedsiębiorców nt. strategii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w ramach RPO 3.3
23.05.2016	Współorganizowaliśmy II Konferencję EDP 2016 pt. „Przedsiębiorczy uniwersytet wobec wyzwań globalizacji i europeizacji”
18.04.2016	Prowadziliśmy warsztaty dla przedsiębiorców na temat umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w ramach Małopolskiego Festiwalu Innowacji
29.09–1.10.2016	3-osobowa delegacja naszej Katedry uczestniczyła w międzynarodowej konferencji 3rd AIB-CEE w Pradze (Czechy)
październik 2016	Dr A. Głodowska przebywała na stażu w Narodowym Uniwersytecie Ekonomicznym w Sankt Petersburgu (Rosja)
listopad 2016	Ukazał się 3. numer Newslettera Handlu Zagranicznego „Trade In”
4–6.11.2016	W Wiśniowej odbyło się III Sympozjum Handlu Zagranicznego pt. „e-Commerce” zorganizowane przez Koło Naukowe Handlu Zagranicznego
7.11.2016	Odbyła się XXII Konferencja Naukowa Katedry Handlu Zagranicznego pt. „Handel międzynarodowy i internacjonalizacja przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce”
7–8.11.2016	Odbyła się I Konferencja dla Studentów „Naukowe Debiuty Studenckie”
15.11.2016	Odbyło się spotkanie informacyjne na temat specjalności HZ ze studentami II roku studiów licencjackich na kierunku MSG (19 listopada ze studentami niestacjonarnymi)
28.11.2016	VI Forum Handlu Zagranicznego pt. „Przestępczość gospodarcza w obrocie międzynarodowym”
30.11.2016	W Katedrze gościliśmy dr Martę Hawkins z Plymouth University, a podczas spotkania negocjowaliśmy naszą bilateralną umowę o współpracy
2017	
12–18.03.2017	W naszej Katedrze gościliśmy dr Marcela Sevela z Katedry Ekonomii Menedżerskiej Uniwersytetu Mendla w Brnie (Czechy), prodziekana Wydziału Ekonomii i Zarządzania tamtejszego uniwersytetu
17.03.2017	Gościliśmy studentów z najlepszych amerykańskich uczelni w ramach projektu CET Academic Programs
marzec/ kwiecień 2017	Prof. K. Wach przebywał na stażu w Linxin University of Finance and Accounting w Szanghaju
kwiecień 2017	Ukazał się 4. numer Newslettera Handlu Zagranicznego „Trade In” IV Sympozjum Handlu Zagranicznego pt. „Negocjacje w handlu zagranicznym”



16.05.2017	Szkoliliśmy przedsiębiorców na temat promocji na rynkach zagranicznych w ramach Małopolskiego Festiwalu Innowacji
22–26.05.2017	Gościliśmy dr Ivanę Plazbit z Uniwersytetu w Splicie (Chorwacja)
maj/czerwiec 2017	Na 3-tygodniowym stażu w naszej Katedrze przebywał mgr Bálint Horváth, doktorant z Uniwersytetu Świętego Szczepana (Szent István University) w Gödöllő (Węgry)
czerwiec/ sierpień 2017	Na 3-miesięcznym stażu badawczym w naszej Katedrze przebywali dwaj hiszpańscy badacze z Katedry Ekonomii Finansowej i Rachunkowości Wydziału Biznesu Politechniki w Kartagenie Prof. dr. Ginés Hernández Cánovas oraz dr Ana Mol Gómez-Vázquez
czerwiec 2017	Studentka HZ Klaudia Pietras nagrodzona przez Akademię Europejskiego Kongresu Finansowego
26–28.09.2017	4-osobowa delegacja naszej Katedry uczestniczyła w międzynarodowej konferencji 4th AIB-CEE w Lublanie (Słowenia)
20.10.2017	Po raz drugi już gościliśmy studentów z najlepszych amerykańskich uczelni w ramach projektu CET Academic Programs

i specjalność Handel Zagraniczny



21–26.10.2017	Nasza katedra udała się z wizytą studyjną do Uniwersytetu w Batumi (Gruzja), aby wynegocjować umowę bilateralną o współpracy między naszymi jednostkami
27.10.2017	Graduacja 2017 – Uroczyste wręczenie dyplomów Absolwentom HZ
27.10.2017	Zorganizowaliśmy II Niemiecko-Polskie Studenckie Seminarium Naukowe pt. „Roles of Poland and Germany in the European Union”
20.11.2017	XXIII Konferencja Naukowa Katedry Handlu Zagranicznego pt. „Handel międzynarodowy i przedsiębiorczość międzynarodowa we współczesnej gospodarce. Konferencja z okazji Jubileuszu Prof. zw. dr hab. Stanisława Wydymusa
20.11.2017	II Konferencja dla Studentów „Naukowe Debiuty Studenckie”
21.11.2017	VII Forum Handlu Zagranicznego pt. „Kobiety w biznesie”
listopad 2017	Ukazał się 5. numer Newslettera Handlu Zagranicznego „Trade In”
1–3.12.2017	V Sympozjum Handlu Zagranicznego w Wiśniowej pt. „Jak sprzedać swój pomysł na biznes”
5.12.2017	Seminarium naukowo-metodologiczne handlu zagranicznego pt. „Etyka w badaniach naukowych”

12.12.2017	Gościliśmy w Katedrze amerykańskich studentów z Dartmouth College, którzy przeprowadzali z nami wywiady nt. „Poland’s economy transformation as a result of integration into the EU”
2018	
luty 2018	Wynegocjowaliśmy kolejną umowę bilateralną z z University of Central Lancashire Cyprze na Cyprze
marzec 2018	Dla naszych studentów HZ zorganizowaliśmy bezpłatne certyfikowane szkolenia z MS Excel
16.03.2018	Gościliśmy grupę studentów amerykańskich uczelni studiujących w ramach CET Academic Programs w Pradze
kwiecień 2018	Wynegocjowaliśmy kolejną umowę bilateralną z University of Nottingham Ningbo China w Chinach
8–15.04.2018	Gościliśmy w Katedrze prof. Marię Vasilką z University of National and World Economy (Bułgaria)
13.04.2018	Zorganizowaliśmy III Studenckie Niemiecko-Polsko Seminarium Naukowe nt. „Roles of Poland and Germany in the European Union”
13–15.04.2018	VI Sympozjum Handlu Zagranicznego w Poroninie nt. „Manipulacja w biznesie”
16–18.04.2018	Chorwacko-polskie seminarium nt. „Potentials and Obstacles of Social Supermarkets Development in Central and Eastern Europe” oraz wspólny projekt KHZ oraz Katedry Handlu Uniwersytetu w Zagrzebiu
kwiecień 2018	Ukazał się 6. numer Newslettera Handlu Zagranicznego „Trade In”
22–27.04.2018	Gościliśmy prof. Snezhana Hristova, Panią Dziekan University American College Skopje z Macedonii, która poprowadziła wykłady nt. „Designing a Strategy for a Competitive Advantage” oraz “Managing Strategy: Why Leadership Plays a Big Role?”
5–13.05.2018	Gościliśmy jedną z kilku najbardziej rozpoznawalnych, szanowanych i cytowanych badaczy z zakresu biznesu międzynarodowego, założycielkę szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej, prof. Patricia McDougall-Covin z Uniwersytet Indiana w Bloomington (USA),
28.05.2018	Współorganizowaliśmy II Konferencję EDP 2016 pt. „Edukacja dla przedsiębiorczości wobec współczesnych wyzwań cywilizacyjnych”
czerwiec 2018	Nagrodzono naszego studenta Michała Łęczyckiego podczas European Financial Congress
12–14.2018	Zorganizowaliśmy prestiżową konferencję naukową 5th AIB-CEE w Krakowie
20.09.2018	Nasza absolwentka p. mgr Katarzyna Pałka zajęła III miejsce w Ogólnopolskim Konkursie na Najlepszą Pracę Magisterską z zakresu „Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych”
październik 2018	Ukazał się 7. numer Newslettera Handlu Zagranicznego „Trade In”
10.11.2018	Graduacja 2018 – Uroczyste wręczenie dyplomów Absolwentom HZ

Czas to pieniądź, nauka to złoto

Mateusz Maruszewski,
absolwent studiów licencjackich,
specjalność Handel Zagraniczny.
Obecnie kontynuuje studia
II stopnia na kierunku
Międzynarodowe Stosunki
Gospodarcze i pracuje
jako księgowy
ds. funduszy inwestycyjnych
w State Street Bank

W ostatnich latach coraz bardziej żywa staje się dyskusja na temat szeroko pojętych nierówności ekonomicznych i społecznych. Szczególnego znaczenia nabiera aspekt związany ze stale powiększającą się polaryzacją dochodów pomiędzy najslabiej a najlepiej zarabiającymi pracownikami. Trend ten obserwowany jest mniej więcej od połowy lat 70. XX wieku. Wielu ekonomistów wiąże jego pojawienie się z rewolucją w obszarze technologii informacyjnych i komunikacyjnych, której towarzyszyły takie zjawiska jak komputeryzacja, cyfryzacja, robotyzacja czy też automatyzacja produkcji. Postęp techniczny, który ma miejsce od czasu rewolucji ICT (ang. *information and communication technologies*) nazwany został ogólnie postępowaniem technicznym opartym na kwalifikacjach.

Najprostszy model ekonomiczny opisujący wpływ technologii na gospodarkę bazuje na prostym mnożniku, za pośrednictwem którego ogólna produktywność wzrasta w jednakowym stopniu dla wszystkich¹. Zgodnie z tym modelem, w wyniku postępu technicznego w gospodarce wytwarza się rocznie więcej dóbr przy wykorzystaniu niezmiennych nakładów czynników produkcji. W tym uproszczonym modelu technologia wywiera jednakowy wpływ na każdy rodzaj pracy.

Model nieco bardziej złożony dopuszcza możliwość, że technologia nie oddziałuje w jednakowym stopniu na poszczególne formy nakładów. Dla przykładu, w ostatnich latach rozwiązania związane z postępowaniem technicznym typu automatyzacja fabryk i procesu kontroli zapasów magazynowych, oprogramowanie do obsługi płac, komputerowe sterowanie maszyn czy też edytor tekstu zastępowały ludzi odpowiedzialnych za różnego rodzaju zadania o charakterze obliczeniowym, urzędniczym czy produkcyjnym.

Technologie używane np. do analityki *big data*, udoskonalenia związane z komunikacją i szybkim prototypowaniem sprawiały jednocześnie, że następował wzrost znaczenia abstrakcyjnego rozumowania i umiejętności wykorzystywania danych, co przyczyniło się do wzrostu wartości osób dysponujących odpowiednimi kompetencjami twórczymi, inżynierskimi czy projektowymi. Ogólnie rzecz biorąc zmiany te spowodowały spadek zapotrzebowania na słabiej wykwalifikowaną siłę roboczą oraz wzrost popytu na pracowników po-

siadających szeroki wachlarz umiejętności. Skutki postępu technicznego opartego na kwalifikacjach dla wynagrodzeń widoczne są na rysunku 1.

Z wykresu można odczytać, że przed 1973 r. wszyscy pracownicy w Stanach Zjednoczonych doświadczali szybkiego wzrostu płac. Wzrost produktywności, jaki się dokonywał, przyniósł podwyżki wszystkim pracownikom, niezależnie od poziomu wykształcenia. Później wystąpił duży kryzys paliwowy, a zaraz po nim recesja lat 70. Straciły na tym wszystkie grupy, ale niedługo potem zaobserwowano coraz wyraźniejsze rozwarstwienie dochodów. Początkiem lat 80. ludzie posiadający wyższe wykształcenie ponownie zanotowali wzrost płac, przy czym wyjątkowo dobrze radzili sobie ci, którzy posiadali tytuły. Pracownicy nie posiadający dyplomu ukończenia studiów wyższych musieli zmierzyć się natomiast z obniżeniem atrakcyjności warunków pracy. Płace przestały rosnać, a w wypadku osób nie posiadających wykształcenia wręcz spadały. Wpływ na to miała rewolucja komputerów osobistych, której początek miał miejsce właśnie w tej dekadzie dwudziestego wieku. W 1982 r. komputer osobisty otrzymał tytuł „maszyny roku” magazynu „Time”².

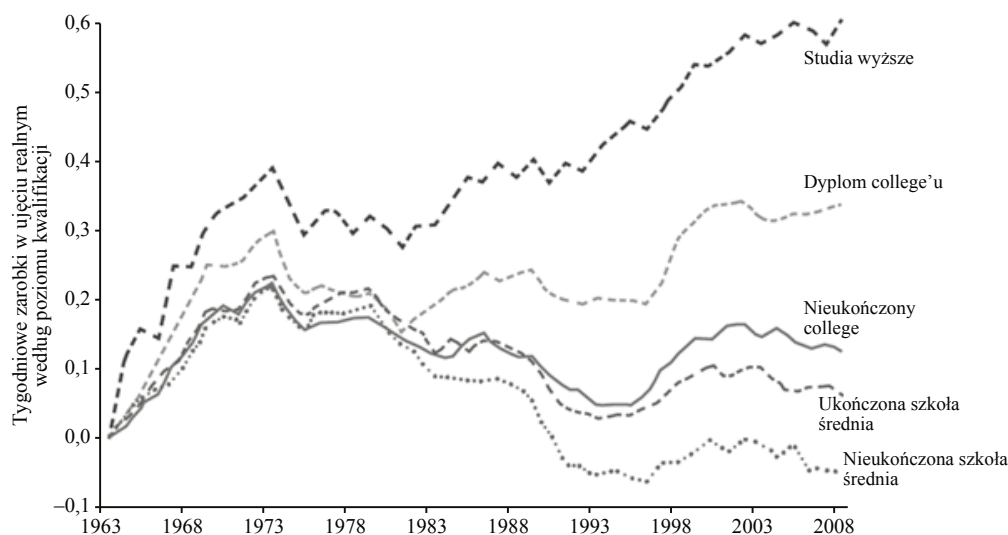
Dane przedstawione na rysunku 1 robią duże wrażenie biorąc pod uwagę fakt, że liczba absolwentów college’u rosta w tym okresie bardzo szybko. Grono studentów tego typu uczelni w Stanach Zjednoczonych wzrosło ponad dwukrotnie w latach 1960–1980, z 758 tys. do 1589 tys. Oznacza to bardzo duży wzrost podaży wykształconej siły roboczej, która zgodnie z podstawowymi prawami ekonomii, powinna przełożyć się na spadek cen, tzn. tak duży wzrost ilości osób kończących studia na poziomie licencjackim lub wyższym powinien obniżyć ich względne wynagrodzenia. Stało się jednak inaczej.

Płaca, która rośnie w warunkach rosnącej jednocześnie podaży może oznaczać, że jeszcze szybciej niż podaż rósł względny popyt na wykwalifikowanych pracowników. Równocześnie popyt na pracę dostarczaną przez ludzi na średnim poziomie wykształcenia i niższym spadał tak znacząco, iż tworzyli oni na rynku nadwyżkę, pomimo że stopniowo ich ubywało. Brak popytu na pracę ludzi niewykwalifikowanych powodował obniżanie wynagrodzeń proponowanych kandydatom do tego rodzaju pracy, a w związku z tym, że większość ludzi o najniższych kwalifikacjach i tak zarabiała

¹ Por. R.M. Solow, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, <https://faculty.georgetown.edu/mh5/class/econ489/Solow-Growth-Accounting.pdf> (data dostępu: 30.09.2018).

² <http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,953631,00.html> (data dostępu: 30.09.2018).





Rys. 1. Roczne wynagrodzenia pełnoetatowych pracowników płci męskiej w USA w latach 1963–2008

Źródło: D. Acemoglu, D. Autor, *Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings*, s. 116, <http://www.nber.org/papers/w16082.pdf> (data dostęp: 1.09.2018).

najmniej, zjawisko to w jeszcze większym stopniu pogłębiło nierówność wynagrodzeń.

David Autor napisał, że „znaczne korzyści powiązane z edukacją wiąże się coraz częściej z ukończeniem studiów oraz kształceniem podyplomowym. [...] Pracownicy posiadający wykształcenie poniżej wyższego zbliżają się do siebie coraz bardziej w rozkładzie dochodów, jednakowoż grupy najlepiej wykształcone znacząco się od nich oddalają”³. Co więcej, zjawisko bezrobocia rzadziej dotyka absolwentów college’u niż osoby gorzej wykształcone. Catherine Rampell zwróciła uwagę na fakt, iż absolwenci college’u są jedyną grupą, w której rośnie zatrudnienie od czasu, gdy w 2007 r. zaczął się kryzys finansowy. W 2011 r. stopa bezrobocia w gronie osób posiadających dyplom studiów wyższych wynosiła w Stanach Zjednoczonych 5,8%. Stanowiło to raptem połowę tego, co wśród osób z tytułem licencjata lub zbliżonym (10,6%) oraz jedną trzecią stopy właściwej dla pracowników, którzy zakończyli swoją edukację na szkole średniej (16,2%)⁴.

Premia z tytułu ukończenia studiów wyższych pojawia się m.in. dlatego, że różnego typu dane coraz bardziej taniej. Wraz z obniżeniem się ich cen największym wyzwaniem jest ich prawidłowa interpretacja oraz zastosowanie. Wydaje się to być zgodne z radą, jakiej udzielił Hal Varian, główny ekonomista Google. Zalecił on przyjęcie roli niezbędnego uzupełnienia czegoś dostępnego tanim kosztem i w dużych ilościach. Rolę taką spełniają m.in. fachowcy od przetwarzania danych, twórcy aplikacji dostępnych na telefony

komórkowe oraz doradcy genetyczni. Bill Gates przyznał, że postanowił zająć się wytwarzaniem programów komputerowych, ponieważ komputery stawały się coraz tańsze i bardziej powszechne. Jeff Bezos regularnie badał tzw. wąskie gardła



oraz szanse, jakie daje rozwój niskokosztowego handlu internetowego. Doprowadziło go to do stworzenia Amazona. Obecnie kompetencje poznawcze absolwentów studiów często stają się dopełnieniem tanich danych oraz tanich mocy obliczeniowych. Właśnie z uwagi na tego typu umiejętności absolwenci mogą spodziewać się wyższych wynagrodzeń⁵.

³ <https://www.brookings.edu/research/the-polarization-of-job-opportunities-in-the-u-s-labor-market-implications-for-employment-and-earnings/> (data dostęp: 30.09.2018).

⁴ <https://economix.blogs.nytimes.com/2013/05/03/life-is-o-k-if-you-went-to-college/> (data dostęp: 30.09.2018).

⁵ E. Brynjolfsson, A. McAfee, *Drugi wiek maszyny. Praca, postęp i dobrobyt w świecie genialnych technologii*, MT Biznes, Warszawa 2015, s. 282–283.



Współczesna wojna handlowa: USA – Chiny



dr Agnieszka Hajdukiewicz, starszy wykładowca w Katedrze Handlu Zagranicznego, autorka publikacji z zakresu polityki handlowej, instrumentów protekcjonizmu handlowego, działalności Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz międzynarodowego handlu artykułami rolno-spożywczymi.

O przyczynach i możliwych konsekwencjach obecnego konfliktu handlowego pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Chinami mówi dr Agnieszka Hajdukiewicz.

Czy w dzisiejszych czasach często dochodzi do konfliktów handlowych i jakie jest ich tło?

Współczesne stosunki handlowe są polem ścierania się rozmaitych interesów, zarówno państw, ich ugrupowań, organizacji pozarządowych czy też wielkich korporacji. Często dochodzi w nich do sporów handlowych, czyli sytuacji, w której występuje brak zgody co do określonej kwestii związanej z handlem. Źródłem sporu jest zawsze interes wywołujący spór, który w jego ocenie jest zagrożony. Zwykle jeśli do takich sporów dochodzi między państwami członkowskimi WTO, są one rozwiązywane w ramach mechanizmu rozstrzygania sporów WTO, co wiąże się z obowiązkiem badania zasadności oskarżenia strony wszczynającej spór przez panel ekspertów. Istnieje zakaz podejmowania działań odwetowych do czasu, gdy nie wyczerpane zostaną inne możliwości rozwiązania sporu, a ponadto środki retorsyjne muszą zostać zatwierdzone przez Organ Rozstrzygania Sporów WTO.

spór szczególnie. Po pierwsze dlatego, że w przypadku konfliktu wywołanego przez administrację Prezydenta USA Donalda Trumpa mamy do czynienia z jednostronną i samodzielną oceną sytuacji spornej, z zastosowaniem kryteriów racji stanu i żywotnych interesów narodowych oraz z autonomiczną decyzją o wprowadzeniu środków odwetowych. Administracja amerykańska, nie czekając na rozstrzygnięcie sporu w ramach WTO, zdecydowała o wprowadzeniu retorsji handlowych w formie podwyższonych ceł. Po drugie, w konflikcie uczestniczą kraje wiodące w światowej wymianie, które decydują się na bardzo radykalne kroki, a to sprawia, że spór ten jest wyjątkowo poważny i może przynieść duże zmiany w światowym handlu. Jest on zresztą już określany jako wojna celna, a chińskie ministerstwo handlu nazywało go nawet największą wojną celną w historii gospodarki.

Na czym dokładnie polegały dotychczasowe działania strony amerykańskiej i jaka jest odpowiedź Chin?

W ramach jednostronnej reakcji administracja USA zdecydowała w 2018 r. o nałożeniu dodatkowych ceł na import chińskich towarów o wartości najpierw ok. 50 mld USD, a potem na kolejne importowane z Chin produkty o wartości ok. 200 mld USD. Poziom ceł retorsyjnych, które wprowadzono od 24 września 2018 r. w ramach ostatniej transzy podwyżek wynosi 10 proc., ale od 1 stycznia 2019 r. ma wzrosnąć do 25 proc. *ad valorem*. Cłami objęto ok. 5745 linii taryfowych, m.in. takie towary jak sprzęt AGD, produkty elektroniczne i tkaniny. W odwecie Chiny nałożyły cła retorsyjne w wysokości 5–10 proc. na amerykańskie produkty o wartości 60 mld USD rocznie, w tym na skroplony gaz ziemny i niektóre rodzaje samolotów. Problemem dla strony chińskiej jest jednak to, że import Chin z USA ma relatywnie małe rozmiary w stosunku do eksportu, a zatem odwet nie może być proporcjonalny. Deficyt handlowy Stanów Zjednoczonych w 2017 r. wyniósł 375,6 mld USD, co oznacza, że wartość chińskiego eksportu znacznie przekracza wielkość importu z USA do Chin, a więc restrykcje amerykańskie są bardziej dotkliwe dla Państwa Środka niż *vice versa*.

Jakie są argumenty USA w tym sporze?

Stany Zjednoczone wskazują na nieuczciwe praktyki handlowe Chin, które znacząco ograniczają moż-



Czy obecny konflikt między Stanami Zjednoczonymi a Chinami jest typowym sporem handlowym?

Konflikt ten, jak większość sporów, toczy się wokół zagrożonych interesów związanych z konkurencją na rynkach międzynarodowych i ochroną własnego przemysłu, jednak pewne jego cechy powodują, że należy go uznać za



liwości rozwoju amerykańskiego handlu i biznesu. Specjalne postępowanie przeprowadzone przez Przedstawiciela Handlowego USA (USTR) na podstawie Sekcji 301 Trade Act ujawniło, że chińskie przepisy prawne, polityka władz i praktyki związane z transferem technologii, własnością intelektualną i innowacjami są zbyt restrykcyjne, nieuzasadnione i dyskryminują stronę amerykańską. W szczególności dochodzenie to wykazało, że obowiązujące w Chinach wymogi w zakresie zakładania *joint venture* i bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz przeglądy administracyjne i procesy licencjonowania służą do wymuszania transferu technologii ze spółek amerykańskich. Ponadto pozbawiają amerykańskie firmy możliwości negocjowania warunków rynkowych w zakresie umów licencyjnych i innych umów handlowych związanych z zaawansowaną technologią. Wykazano również, że władze w Pekinie popierają i ułatwiają systematyczne inwestowanie w amerykańskie firmy i aktywa oraz ich nabywanie w celu generowania transferu technologii. Zdaniem strony amerykańskiej Chiny wspierają również ataki cybernetyczne na amerykańskie komercyjne sieci komputerowe, aby uzyskać nieautoryzowany dostęp do cennych informacji handlowych.

Administracja USA zwraca też uwagę na nierównowagę w handlu, która zdaniem Amerykanów wynika z asymetrii dostępu do rynku. Domagają się oni w związku z tym zmiany chińskiej polityki handlowej. Warto jednak zauważyć, że o ile jednak niezrównoważenie obrotów handlowych w wymianie USA z Chinami jest bezspornym faktem, to występowanie ujemnego salda bilansu handlowego Stanów Zjednoczonych jest problemem dla gospodarki tego kraju od lat 70. XX w., czyli na długo zanim Chiny osiągnęły obecną pozycję gospodarczą. Deficyt handlowy USA ma więc złożone i wielorakie przyczyny, choć z pewnością dotychczasowa polityka gospodarcza Chin nie sprzyjała jego ograniczeniu. Podsumowując, argumentom USA w tym sporze nie można odmówić pewnej racji, natomiast wątpliwości budzi sposób rozwiązywania powstałego konfliktu, który nie został w pełni usankcjonowany w ramach WTO.

Co ten konflikt oznacza dla stosunków międzynarodowych oraz czego należy oczekiwać w przyszłości?

Z pewnością ma on poważne negatywne konsekwencje dla światowego systemu handlowego i niestety można oczekiwać jego dalszej eskalacji. Tym bardziej, że swój zwrot w polityce w kierunku większego protekcjonizmu Stany Zjednoczone nie ograniczają do relacji z Chinami, podjęły bowiem również w tym roku decyzję o nałożeniu dodatkowych ceł na stal (25 proc.) i aluminium (10 proc.) z Unii Euro-

pejskiej, Kanady i Meksyku, powołując się w tym przypadku na argument bezpieczeństwa narodowego. Niedawno Prezydent Trump zapowiedział także możliwość wprowadzenia ceł w wysokości 25 proc. na wszystkie samochody sprowadzane z Unii Europejskiej. Strona unijna nie zgadza się z uzasadnieniem decyzji USA i w odwecie nałożyła dodatkowe cła w wysokości 25 proc. na takie amerykańskie produkty, jak np. motocykle, dżinsy, niektóre jachty, a także amerykański bourbon. Objęte odwetem są m.in. kultowe Levi's-y,



popularna amerykańska whiskey Jack Daniel's czy motocykle Harley-Davidson. Jest to więc początek kolejnej wojny handlowej, tym razem między USA a UE. Z kolei chiński rząd zapowiada wprowadzenie dalszych retorsji, obejmujących „narzędzia jakościowe i ilościowe” w przypadku eskalacji konfliktu, co może oznaczać utrudnienia dla amerykańskich firm działających w Chinach. Tego typu spirala akcji i kontrakcji może prowadzić do znacznego ograniczenia handlu światowego, co znamy już z historii – w czasie Wielkiego Kryzysu lat 30. XX w. nałożenie zaporowych ceł na import towarów do USA. Osłabia to również zaufanie do wielostronnego systemu WTO, a zwłaszcza do skuteczności mechanizmu rozstrzygania sporów, gdyż kolejne kraje mogą podjąć decyzję o pójściu w ślady USA i zacząć wprowadzać jednostronnie środki odwetowe. Może to doprowadzić do kolejnej fali protekcjonizmu handlowego, co będzie skutkowało zmniejszeniem się światowej wymiany handlowej i pogorszeniem stanu globalnej gospodarki.



NIE przeczytasz tego artykułu, czyli o sile manipulacji



Justyna Burczak,
studentka III roku, specjalność
Handel Zagraniczny

Manipulacja – termin pejoratywny, budzący wiele kontrowersji, czy może jednak narzędzie, którego umiejętne wykorzystanie może przynosić wiele wymiernych korzyści? Aby poddać tę kwestię głębszej analizie, studenci z Koła Naukowego Handlu Zagranicznego zorganizowali już po raz szósty symposium naukowe, którego tematem przewodnim były „Manipulacje w biznesie”. Przez 3 dni w kwietniu w malowniczym Poroninie odbywały się szkolenia przeprowadzone przez przedstawicieli świata biznesu: Michała Zawadę, absolwenta naszej Uczelni, prezesa firmy Interim Sales Managers oraz Wojciecha Płatka - założyciela firmy Doskonał Siebie i pracownika firmy K&K Hydrobud Grupa Otto Quast. W. Płatek w swoim wystąpieniu zatytułowanym „Manipulacja – pojęcie dobre czy złe? Dlaczego należy znać sztukę manipulacji?” zwrócił uwagę na to, iż z manipulacją mamy do czynienia od najwcześniejszych chwil naszego życia – już małe dziecko nieświadomie używa pewnych form manipulacji, aby osiągnąć swe cele. Oprócz teorii była też praktyka, czyli case study, w którym uczestnicy na własnej skórze mogli odczuć potęgę manipulacji jako narzędzia

często wykorzystywanego w biznesie. O efektywnym wykorzystaniu manipulacji w zarządzaniu firmą, pracownikami, w relacjach międzyludzkich, sprzedaży i marketingu opowiedział M. Zawada. W swoim wystąpieniu zwrócił szczególną uwagę na sens wypowiedzianych przez nas słów, nad wagą których często się nie zastanawiamy. Mowa tu o spójniku *ale*, który niewłaściwie użyty często może przysporzyć wiele problemów oraz partykułę *nie*, która potrafi całkowicie zmienić postępowanie drugiej osoby.

Punktem kulminacyjnym symposium, a zarazem wielkim wyzwaniem dla uczestników była debata oksfordzka, której kontrowersyjna teza brzmiała: „USA słusznie postępują zaostrzając politykę handlową”. W debacie wzięli udział: Arkadiusz Wilk, Piotr Bardo, Szymon Wągiel i Paweł Kubieniec (drużyna aprobująca tezę), Patryk Guratowski, Weronika Bąk, Dominika Baryła i Zuzanna Bocheńska (drużyna oponentów). Bardzo ważnym elementem symposium była także sesja referatowa, poświęcona problematyce manipulacji w biznesie. Uczestniczyli w niej jako referenci: Klaudia Pietras („Manipulacje wizualizacjami danych”), Karolina Hojnor („Manipulacja w marketingu internetowym”), Łukasz Ryskała („Wybrane techniki manipulacji w reklamie”), Michalina Piątek („Mowa ciała w biznesie”) oraz Dominika Baryła („Techniki manipulacji klientami w sklepach”). Swoją wiedzę ekonomiczną, zdobytą podczas studiów, uczestnicy symposium mieli także okazję zweryfikować podczas Wielkiego Quizu Ekonomicznego przygotowanego przez organizatorki wydarzenia. Na zakończenie, w góralskim klimacie, został zorganizowany grill. Wspólne śpiewy podczas karaoke i inne atrakcje zacieśniły więzi przyjaźni między uczestnikami. Już nie możemy doczekać się następnej edycji wydarzenia, które odbędzie się już w grudniu :).



„TRADE-IN:
Newsletter
Handlu Zagranicznego”
2018, nr 7

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

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

