

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 9/2019

ŚWIAT

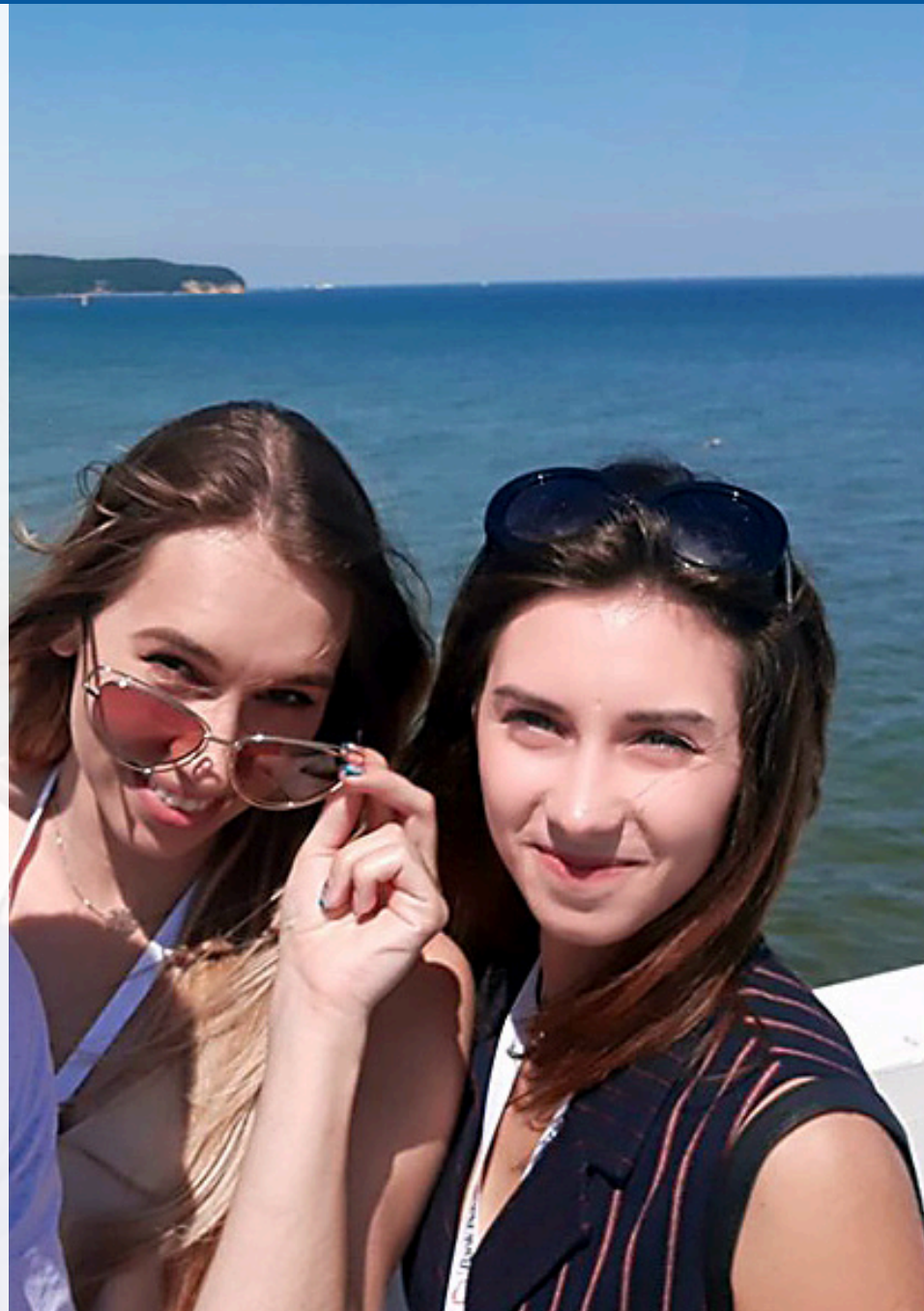
Stany Zjednoczone podniosły cła na niektóre towary z UE. Spór na linii USA – UE o niedozwoloną pomoc (subwencje) dla producentów samolotów - europejskiego Airbusa i amerykańskiego Boeinga - trwa od ponad dekady. Skargi ze strony Brukseli i Waszyngtonu były składane do WTO już w 2006 r. W latach 2011 - 2012 WTO stwierdziła, że działania obu państw, mające na celu zwiększenie sprzedaży samolotów były nielegalne. W 2019 r. WTO podjęło korzystną dla USA decyzję, akceptując tym samym możliwość nałożenia nowych тариф celnych na towary pochodzące z UE. USA objęły cłami unijne towary o wartości 7,5 mld dolarów amerykańskich. Do listy produktów, na które zostały nałożone amerykańskie cła znajdują się m.in. samoloty (wyluczając ich części), produkty rolne i tekstylia.

EUROPA

Strategia „Europa 2020” – najnowszy przegląd celów postawionych przez kraje unijne. Z najnowszego raportu udostępnionego na stronie „Eurostat” wynika, że cele przyjęte przez kraje członkowskie (program „Europa 2020”) na ogół zostaną osiągnięte. Najlepiej UE radzi sobie z redukcją emisji gazów cieplarnianych, a najgorzej z wydatkami na badania i rozwój (B+R). Jednym z celów nadrzędnych Strategii „Europa 2020” jest przeznaczenie 3% PKB UE na inwestycje w badania i rozwój. Państwami, które wywiązały się z zobowiązania w tym zakresie są Dania, Niemcy, a także Austria oraz Szwecja. Na tle krajów UE Polska uplasowała się na dość niskiej pozycji: w 2017 r. nakłady na B+R wyniosły zaledwie 1,03%.

POLSKA

Nadwyżka handlowa w polskiej gospodarce na koniec sierpnia 2019 r. Saldo obrotów towarowych handlu zagranicznego Polski pod koniec sierpnia ukształtowało się na poziomie 0,4 mld PLN. W cenach bieżących obroty towarowe handlu zagranicznego wynosiły 657,6 mld PLN w eksporcie i 657,2 mld PLN w imporcie. Głównymi partnerami handlowymi Polski pozostają Niemcy, Czechy i Wielka Brytania – w eksporcie oraz Niemcy, Chiny i Rosja – w imporcie. Od początku stycznia br. odnotowano spadek udziału głównych partnerów Polski w eksporcie w porównaniu do ubiegłego roku. Mniejsza sprzedaż towarów do krajów UE została jednak zrekompensowana poprzez wzrost eksportu na rynki pozaunijne.



W NUMERZE:

- o tegorocznych noblistach w dziedzinie ekonomii,
- o kupowaniu nie na kredyt, choć za cudze pieniądze,
- o szansach dla polskich startupów,
- i tradycyjnie - o karierze zawodowej i doświadczeniach absolwentów specjalności Handel Zagraniczny.



**KATEDRA
HANDLU
ZAGRANICZNEGO
UEK**

Pierwsza rocznica śmierci prof. Stanisława Wydmusa



26 października mija pierwsza rocznica śmierci Profesora Stanisława Wydmusa – długoletniego Kierownika Katedry Handlu Zagranicznego, Nszego Szefa, Współpracownika, Przyjaciela...



Profesor Wydmus przez ponad 50 lat związany był z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie, z czego prawie ćwierć wieku pełnił funkcję Kierownika Katedry Handlu Zagranicznego. Odejście Profesora pozostawiło pustkę i smutek, ale także ogromną wdzięczność, uznanie i szacunek. Dla nas, Jego uczniów, był nie

tylko naukowcem i pedagogiem, ale także znakomitym Szefem i Kolegą.

W nauce dla Profesora najważniejsze była rzetelność i możliwość wykorzystania wyników badań w praktyce. Jego miłością naukową były taksonomia numeryczna i wielowymiarowe analizy porównawcze, którymi zainspirował niejednego z nas. Efektem jego pracy naukowej jest ponad 30 książek i 130 artykułów naukowych, około 30 referatów na konferencjach międzynarodowych i krajowych oraz około 20 doniesień naukowych w PAN, organizacja ponad 20 konferencji handlu zagranicznego i wielu innych znakomitych wydarzeń naukowych.

Profesor Wydmus był wybitnym dydaktykiem. Potrafił mówić o zmiennych egzogenicznych, endogenicznych, stymulantach i destymulantach zrozumiale, ciekawie i ze swadą, tak, że chcieli się go słuchać, i słuchać, i uczyć od Niego. Wypromował ok. 1000 magistrów ekonomii, 12 doktorów. Miał świetny kontakt ze studentami, którzy go uwielbiali i chętnie do Niego przychodzili. Sam miał słabość, zwłaszcza do tych przekornych i czupurnych.

Prywatnie – rozmowy z nim czyniły go bardzo ludzkim, przyjacielskim, co wzbudzało sympatię i uznanie dla Jego indywidualności. Była to nietuzinkowa osobowość: znany i lubiany, przyjazny ludziom, wrażliwy. Realizował się w swoich rozlicznych pasjach: uwielbiał podróże i wędrowki po górach, przyrodę, pracę w ogrodzie, sernik i śliwki w czekoladzie. Na zawsze w pamięci pozostaną „liczne Polaków rozmowy” przy małej czarnej o wszechświecie, fraktalach, wierze, religii i pasjach, wspólne śpiewanie kolęd, czy też Jego deklamacje wierszy – jak się później okazało – Jego autorstwa. Profesor Wydmus posiadał dar szczególnej narracji, czarował swoim poczuciem humoru, był mistrzem ironii. Każda osoba ciesząca się Jego zaufaniem zawsze mogła liczyć na zrozumienie i Jego wsparcie.

Odejście Profesora pozostawiło głęboki smutek i poczucie niepowetowanej straty, jednak nie wszystko umiera wraz ze śmiercią człowieka. Pozostały po Profesorze Jego publikacje, to, czego nas nauczył, w czym nas rozmiłował oraz dobro, które pozostawił nam. Będziemy to pielęgnować w naszych sercach. Profesor Wydmus pozostanie na zawsze w naszej wdzięcznej pamięci - „Umarłych wieczność dotąd trwa, dokąd pamięcią się im płaci”.

Katedra Handlu Zagranicznego

Nobel z ekonomii przyznany

Tegoroczna nagroda szwedzkiego banku centralnego im. Alfreda Nobla trafiła do Abhijita Banerjee, Esther Duflo i Michaela Kramera. Warto zwrócić uwagę na ich prace, gdyż wnioski z nich płynące są ważne także dla polskiej polityki gospodarczej. Ale po kolei...

Po pierwsze należy zwrócić uwagę na fakt, że Esther jest dopiero drugą kobietą, która otrzymała nagrodę w dziedzinie ekonomii. Co więcej, jest w ogóle najmłodszą osobą (rocznik 72'), która odbierze czek szwedzkiego banku centralnego z tej dziedziny.

Po drugie, dokonania tegorocznych laureatów są wyjątkowo ważne, bo pomagają rozwiązywać najbardziej palący problem globalnej gospodarki, a mianowicie wysoki poziom ubóstwa w krajach trzeciego świata. Cała trójka od lat zajmuje się ekonomią rozwoju – wyjaśnia, dlaczego kraje roz-

w efekcie pogłębiało lukę dochodowości społeczeństw. Między innymi dzięki pracom tegorocznych noblistów wiemy już, że pomoc organizacji międzynarodowych musi być ukierunkowana bezpośrednio na kwestie poprawy poziomu skolaryzacji czy opieki medycznej w sposób odpowiedni - dopasowana do uwarunkowań społecznych i kulturowych kraju przyjmującego.

W swoich badaniach wykorzystali oni m.in. metodę randomizacji, polegającą na badaniu mniejszych podgrup, co w efekcie prowadzi do minimalizacji ryzyka przed podjęciem decyzji o całościowej pomocy. Na podstawie takich prób odkryli na przykład, że za niską skutecznością korepetycji uczniów w Indiach stoi wysoka, bo aż 30% absencja nauczycieli. Dzięki odpowiednio dobranym motywatorom finansowym udało się zwiększyć sumienność nauczycieli, a co za tym



Tomasz Rydz
– student III roku
specjalności Handel Zagraniczny



wijają się w różnym tempie, dlaczego jedne społeczeństwa są bardziej produktywne od innych, dlaczego w jednych nierówności dochodowe rosną, a w innych maleją.

Wyniki ich badań pozwoliły ponadto zrozumieć, dlaczego dotychczasowa pomoc rozwojowa nie przynosiła efektów. W minionych dekadach była ona realizowana w skali makroekonomicznej za pośrednictwem funduszy przekazywanych bezpośrednio rządowi państw. Rządy te były często skorumpowane, co



idzie - zapewnić edukację dla kolejnych 5 mln hinduskich dzieci.

Ten ostatni wniosek wydaje się być szczególnie ważny dla Polski, która chce utrzymać wysoki wskaźnik wzrostu gospodarczego. Prace tegorocznych noblistów dowodzą, iż dzięki odpowiednim eksperymentom możliwa jest precyzyjna identyfikacja ogniska problemu, np. aktywności inwestycyjnej czy dzietności kobiet, zamiast wydawania miliardów złotych na programy, które poprawy nie gwarantują.

Średnie ruchome w handlu na rynku Forex

Michał Gryczko – absolwent studiów II stopnia na specjalności Handel Zagraniczny

Rynek Forex od wielu lat zalewany jest różnego typu narzędziami. Ciągła ewolucja rynków sprawia, że inwestorzy muszą, niemal z miesiąca na miesiąc, zmieniać swoje strategie. Obecnie dużym zainteresowaniem zdają się cieszyć średnie ruchome, które mogą okazać się skutecznym sposobem na wyznaczanie przyszłych wartości kursów walut.

Głównym argumentem przemawiającym na ich korzyść jest zwiększająca się ilość algorytmów oraz maszyn na rynkach finansowych, w tym rynku Forex. Według różnych źródeł ich udział w spekulacji oscyluje w granicach 70-80% ogółu transakcji. Sprawia to, że w dzisiejszych czasach, na wykresach światowych walut można zauważyć gwałtowne wahania cenowe. Spowodowane są one wspomnianymi maszynami, które w ułamku sekundy reagują na niespodziewane wiadomości lub dane rynkowe. W momencie ustabilizowania się sytuacji, cena w wielu przypadkach wraca w kierunku poziomów sprzed wybicia. W takich sytuacjach zastosowanie średnich ruchomych może okazać się strzałem w dziesiątkę. Aby to zrozumieć należy przyjrzeć się bliżej metodzie ich wyznaczania.

Konstrukcja średnich ruchomych

Średnie ruchome w sposób graficzny przedstawiają średnie ceny z ustalonej liczby okresów. Zatem, w celu ich skonstruowania należy obliczyć ich wartość, za pomocą sumy cen zamknięcia podzielonej przez liczbę sesji. Po zakończeniu poszczególnych okresów oblicza się wartości X dla kolejnych. W przypadku obliczania, cena zamknięcia jest pomijana, a w jej miejsce wstawiana jest wartość z nowej sesji. Ich wartość zostaje zaznaczona na wykresie, a następnie łączona za pomocą linii. Powtarzając ten schemat w kolejnych okresach, tworzy się średnia ruchoma dla N sesji. W powyższym modelu została użyta średnia arytmetyczna, dlatego tego typu średnie są nazywane zwykłymi. Charakteryzują się one tym, że wszystkie ceny, we wszystkich okresach posiadają jednakową wagę, a więc są tak samo istotne dla wyniku. Podana konstrukcja zwykłej średniej ruchomej zakłada wykorzystanie ceny zamknięcia. Należy jednak pamiętać, że w celu jej narysowania może zostać użyta również inna wartość. Jest to uzależnione od specyfikacji produktu (pary walutowej) lub podejścia inwestycyjnego tradera. W konsekwencji wyróżnia się dziewięć rodzajów średniej ze względu na sposób jej obliczania. Może ona bazować między innymi na cenie zamknięcia,

otwarcia, najwyższej, najniższej, średniej czy ważonej cenie zamknięcia.

Prosty model tworzenia średniej ruchomej, który został zaprezentowany powyżej zakłada równą wagę poszczególnych okresów. Takie podejście może nie przynieść zamierzonych efektów w czasie tradingu, gdyż cena sprzed roku (w przypadku handlu długoterminowego) nie jest tak samo istotna jak wartość z ostatniego okresu. W tym celu zostały stworzone bardziej skomplikowane średnie ruchome, które przyjmują większą wagę dla wartości z ostatnich sesji. Z tego względu możemy wyróżnić:

- zwykłą średnią ruchomą (Simple Moving Average, SMA),
- średnią ruchomą ważoną liniowo (Linear Weighted Moving Average, MWMA).
- średnią ruchomą wykładniczą (Exponential Moving Average, EMA).

Zajmowanie pozycji za pomocą średnich ruchomych

Znając konstrukcję i sposób działania średnich ruchomych należy przyjrzeć się ich zastosowaniu. W części poświęconej analizie technicznej zostało wspomniane, że na wykresach par walutowych, tak jak innych instrumentów finansowych, można wyznaczyć poziomy wsparcia i oporu. Zostało również zaznaczone, że występują one w formie linii lub stref cenowych. Istnieje jednak jeszcze jedna forma ich wyznaczania. Za pomocą krzywej, a w tym wypadku - średniej ruchomej, na wykresach par walutowych istnieje możliwość zaobserwowania istotnych momentów zwrotnych w panujących trendach, a także sygnałów potwierdzających kontynuację. Średnie ruchome w handlu walutami wyznaczają sygnały:

1. Kupna, jeżeli:
 - cena porusza się w trendzie wzrostowym, a średnia ruchoma zostanie przebita od dołu,
 - cena porusza się w trendzie spadkowym i nastąpi silna reakcja na średnią ruchomą (nastąpi odbicie od średniej),
2. Sprzedaży, jeżeli:
 - cena porusza się w trendzie spadkowym, a średnia ruchoma zostanie przebita od góry,
 - cena porusza się w trendzie wzrostowym i nastąpi reakcja na średnią ruchomą (nastąpi odbicie od średniej).

Wstęgi Bollingera

Wstęgi Bollingera są przykładem średnich ruchomych, które

w swojej budowie zawierają odchylenie standardowe. Wskaźnik na wykresie przyjmuje postać kanału cenowego, którego ograniczenia znajdują się powyżej oraz poniżej aktualnej ceny waloru. W przypadku dużej zmienności będzie on stałe się poszerzał, natomiast w okresach konsolidacji lub mniejszej aktywności inwestorów, będzie ulegał zwężaniu. Nazwa pochodzi od twórcy narzędzia - Johna Bollingera. Klasyczna konstrukcja wstęg Bollingera zakłada trzy elementy:

1. Średnią ruchomą - zazwyczaj jest to średnia ważona (EMA), natomiast według niektórych publikacji może być również stosowana zwykła średnia ruchoma (SMA).
2. Wstęgę górną - średnia ruchoma wzbogacona o dwa odchylenia standardowe z określonej liczby okresów wstecz.
3. Wstęgę dolną - średnia ruchoma, od której odjęte są dwa odchylenia standardowe z określonej liczby okresów wstecz.

Wstęgi Bollingera znajdują się poniżej i powyżej aktualnej ceny. Jest to klasyczne, a wręcz teoretyczne założenie. Główną zasadą tego narzędzia jest fakt, że cena instrumentu finansowego powinna przez około 95% czasu znajdować się pomiędzy dwoma ograniczeniami. Wszystkie przebicia wstęg należą do pozostałych 5% i są traktowane jako anomalie. W żargonie traderskim można spotkać się z powiedzeniami, że coś w danym momencie na rynku jest wyprzedane. Oznacza to, że dany instrument jest stosunkowo tani. Takie stwierdzenie może być formułowane na podstawie przebicia dolnej wstęgi Bollingera. Zatem wedle tej zasady można wyznaczyć pewien schemat zajmowania pozycji za ich pomocą:

- zajmowanie pozycji długiej (kupno) w momencie przekroczenia dolnego ograniczenia wskaźnika przez aktualną cenę. Oznacza to, że na rynku pojawiła się pewnego rodzaju anomalia, która sprawia, że cena jest atrakcyjna dla inwestorów i powinien pojawić się zwiększony popyt. W konsekwencji cena powinna wrócić do środka kanału cenowego, czyli prawdopodobnie wzrosnąć.
 - zajmowanie pozycji krótkiej (sprzedaż) w momencie zbliżenia się lub przekroczenia górnego ograniczenia bandy przez wykres. W takich momentach cena jest dla wielu inwestorów przewartościowana i może być okazją do sprzedaży, a co za tym idzie - spadków i powrotu do środka kanału cenowego.
- Ten model zajmowania pozycji jest stosowany w momentach zwrotnych,

czyli podczas zmiany kierunku trendu. Istnieje również strategia, która wykorzystuje wstęgi Bollingera do wyznaczania potencjalnych miejsc, w których trader jest w stanie dołączyć do panującej tendencji. Służy do tego trzecia składowa, czyli średnia ruchoma, znajdująca się w środku kanału cenowego. Zasada jej stosowania jest taka sama jak w przypadku stosowania jej jako niezależnego narzędzia.

Średnia ruchoma w modelu wstęg Bollingera ma jeszcze jedną dość istotną funkcję. Stanowi ona nie tylko sygnał do zajmowania pozycji, ale także, a może nawet przede wszystkim, jest wyznacznikiem kiedy należy pozycję zamykać. Klasyczna strategia wykorzystująca bandy Bollingera w handlu walutami zakłada zajmowania pozycji przy ograniczeniach kanału cenowego, a następnie jej



zamykanie, gdy cena dotrze w okolice środkowej średniej ruchomej.

Wspomniane na początku warunki panujące na rynku walutowym oraz zerojedynkowe zastosowanie średnich ruchomych sprawia, że są one obecnie bardzo popularnym narzędziem. Dzięki niemu inwestor jest w stanie opracować kompletną strategię tradingową, która przewiduje dokładny moment wejścia oraz wyjścia. Dodatkowo średnie ruchome mogą być stosowane przez inwestorów bazujących na różnych interwałach czasowych. Zatem jest to narzędzie zarówno dla traderów długoterminowych, jak i skalperów.

O przeciągach i wydawaniu cudzych pieniędzy



Andrzej Siemiński – absolwent specjalności Handel Zagraniczny (rocznik 2013)

Obecnie Supply Chain Lead w dziale Business Consulting Contracting & Procurement, Shell Business Operations Cracow

Z Andrzejem Siemińskim rozmawia dr Elżbieta Bombińska

Jest Pan absolwentem (podwójnym) specjalności Handel Zagraniczny, rocznik 2008-2013 Czy jeszcze Pan pamięta:), jakie były motywy wyboru tej właśnie specjalności?

Handel Zagraniczny wydawał się być najbliższy praktyce gospodarczej i biznesu w porównaniu do bardziej teoretycznej Gospodarki Światowej [taką nazwę nosiła druga, obok Handlu Zagranicznego, specjalność na kierunku MSG – przyp. red.], skupiającej się raczej na makroekonomicznych zagadnieniach. Postrzegałem więc tę specjalność jako lepszą drogę do poznania kontekstu działalności podmiotów gospodarczych i odnalezienia się w realiach biznesowych.

Jakieś wspomnienia z okresu studiów - zabawne sytuacje?

Zdarzyło się wiele takich sytuacji, ale większości już nie pamiętam. Bardzo zabawne były humorystyczne wstawki podczas wykładów z matematyki doktora Jana Tatara. Na przykład opowieść o macierzy za kioskiem lub o podziale mężczyzn na „dżentelmenów” i „dżentelmeneli”. Do dziś też pamiętam, kiedy przyszedłem poznać wyniki egzaminu i po wpis do indeksu. Doktor Tatar zawsze trzymał w niepewności do ostatniej chwili. Nie wywieszał wyników i należało się udać do niego od razu z indeksem. Wstrzymałem więc oddech przy podaniu indeksu, a po otrzymaniu informacji, że mam ocenę dostateczną, z ulgą wypuściłem powietrze. Doktor skwitował to: „Proszę tutaj nie robić przeciągów, bo znowu się przeziębicie”.

Jak przebiegała Pana kariera zawodowa?

Może zabrzmiało to zbyt pięknie, żeby było prawdziwe, ale przebiegała i nadal przebiega dość podreęcznikowo. Pierwszą prawdziwą pracę znalazłem bowiem przez Biuro Karier UEK na trzecim roku studiów. Był to staż w firmie przemysłu motoryzacyjnego właśnie w Dziale Zakupów. Przez półtora roku pomagałem kupcom w przygotowywaniu zapytań ofertowych i codziennych kontaktach z dostawcami komponentów. Jeszcze w trakcie studiów dostałem się do programu dla absolwentów w Tesco, który oferował intensywny plan rozwoju z perspektywą zostania kupcem w relatywnie krótkim czasie. Co ciekawe, ów program również był promowany na UEK przez mojego późniejszego dyrektora. W Tesco „kupowałem”... sery. Po kolejnych dwóch latach

dołączyłem do rozwijającego się w owym czasie działu „Contracting and Procurement” Shell w Krakowie. Przez ostatnie cztery lata pracowałem w roli starszego kupca, a następnie kierownika ds. zakupów.

Obecnie pracuje Pan w firmie Shell, na stanowisku Kierownik do Spraw Zakupów w dziale Contracting and Procurement. Na czym polega Pana praca, czy jest interesująca?

Obecnie zajmuję się kontaktami i kontraktami z dostawcami usług konsultingowych dla całej grupy Shell na skalę globalną. Oznacza to, że jestem odpowiedzialny za negocjacje w zakresie cen oraz warunków handlowych, przygotowywanie umów, przeprowadzanie postępowań przetargowych w obrębie danej kategorii zakupowej. Moim zadaniem jest uzyskanie jak najkorzystniejszych warunków komercyjnych (korzystnej ceny) dla klientów wewnątrz firmy, przy uwzględnieniu jak najlepszej jakości usług dostarczanych przez kontrahentów. Na codzień współpracuję z przedstawicielami największych firm konsultingowych, a wartość usług, za które odpowiadam w skali rocznej jest liczona w milionach dolarów.

Praca, jaką Pan wykonuje, wydaje się być odległa od specjalności Handel Zagraniczny. Czy zatem wiedza i umiejętności zdobyte w okresie studiów są przydatne na co dzień?

Nie zgodzę się z tezą, że praca w Dziale Zakupów jest odległa od specjalności HZ. Wręcz przeciwnie, trudno znaleźć inny kierunek studiów bliższy tej profesji. Poznałem wielu absolwentów MSG i HZ w firmach, w których pracowałem, a kilku kolegów z roku zajmuje podobne pozycje w innych firmach. Handel to w końcu nic innego jak sprzedaż i kupowanie dóbr i usług. Wydaje mi się, że podczas studiów zbyt dużo uwagi poświęca się właśnie stronie sprzedażowej, podczas gdy „wydawanie” cudzych pieniędzy jest naprawdę interesujące. Na pewno wiele umiejętności, zwłaszcza tych miękkich, trzeba nabyć już podczas pracy, niezależnie od kierunku jaki się ukończyło. Niemniej jednak pewne podstawy z zakresu transakcji w handlu zagranicznym, dokumentacji, negocjacji, kulturowych uwarunkowań biznesu czy marketingu, pomagają w zrozumieniu funkcjonowania międzynarodowych przedsiębiorstw i obowiązujących w nich procesów. Bardzo pomocne w późniejszej

pracy były też warsztaty w ramach koła naukowego czy inne nieobowiązkowe aktywności (mosty ekonomiczne, akademie).

Jakie umiejętności i kwalifikacje były lub są ważne w Pana pracy?

Praca kupca wymaga niezwykle szerokiego zakresu kwalifikacji. Trzeba mieć choćby elementarną wiedzę w zakresie ekonomii, prawa, finansów i podatków, logistyki, a często też wiedzę techniczną w danej dziedzinie. Jednak najważniejsze są zdolności komunikacyjne, ponieważ bez zbudowania dobrej relacji z dostawcami oraz kolegami i interesariuszami w firmie, którzy są użytkownikami końcowymi zakupionych/zakontraktowanych dóbr i usług, nie da się dobrze wykonywać swojej pracy. Bardzo użyteczne są też zdolności analityczne oraz kreatywność, żeby znaleźć możliwości oszczędności i optymalizacji procesów tam, gdzie wcześniej nikt o tym nie pomyślał.

Rady dla studentów naszej specjalności?

Jeśli chcecie spróbować sił w międzynarodowych korporacjach, starajcie się skupić nie tylko na zajęciach obowiązkowych, ale budujcie swoje doświadczenie i sieć kontaktów poprzez aktywność w kołach naukowych, udział w praktykach czy



wyjazdach zagranicznych. Jest to zawsze cenione przez pracodawców. Jestem daleki od narzucania swojej ścieżki rozwoju, ale rozpoczęcie kariery jeszcze podczas studiów bardzo pomaga w późniejszych jej etapach.

Bardzo dziękuję za rozmowę:)

H - jak Handel lub H - jak Hotel Hilton

Z Dorotą Smagur, absolwentką specjalności Handel Zagraniczny, Dyrektorem Generalnym Hilton Garden Inn w Krakowie rozmawia dr Wojciech Zysk

Dlaczego wybrała Pani studia na specjalności Handel Zagraniczny?

Już od podstawówki marzyłam o pracy w wielkiej, międzynarodowej firmie, która działa na całym świecie i stawia bardzo wysokie wymagania, gdzie mieszają się kultury, poglądy, obyczaje i sposób pracy. Handel Zagraniczny jako kierunek studiów był najtrafniejszym wyborem, ponieważ nie ograniczał człowieka do wąskiej specjalizacji lecz oferował szeroki wachlarz zajęć, pozwalających na zdobycie różnej wiedzy, którą można wykorzystać w przyszłości.

Jak zaczęła się Pani kariera zawodowa?

Moja kariera zawodowa rozpoczęła się jeszcze na piątym roku studiów w Szwajcarskich Linjach Lotniczych Swissair, kiedy stałam się częścią 4-osobowego zespołu, który otwierał połączenie lotnicze

Zurich- Kraków oraz przedstawicielstwo Swissair w Krakowie. Każdy z nas był wszystkim: agentem rezerwacyjnym, sprzedawcą, koordynatorem rejsu na lotnisku, a ja w bonusie wykonywałam także podstawowe prace księgowo.

Jak przebiegała Pani kariera zawodowa?

Po 6 latach w Swissair trafiłam do PLL LOT, gdzie objęłam stanowisko przedstawiciela ds. handlowych. Po roku otrzymałam telefon z Zurichu, czy nie chciałabym zając się wprowadzeniem na rynek nowej linii Swiss, która powstała w miejsce Swissair. Po kolejnym roku zaproponowano mi przeniesienie się do Warszawy, ale wtedy na rynku pojawił się zupełnie inny gracz - hotel Radisson Blue. Pomimo iż moja wiedza hotelarska ograniczała się do własnych, dość subiektywnych doświadczeń, zdecydowałam się podjąć wyzwanie i rozpoczęłam pracę jako kierownik sprzedaży ds. klientów korporacyjnych oraz konferencji i bankietów. Radisson postawił na mój rozwój w kierunku bycia trenerem wewnętrznym i w ten sposób zaczęłam również pracę w projekcie tworzenia nowych szkoleń motywacyjnych. Szkoliłam



zarówno naszych pracowników, jak i kandydatów na trenerów hotelowych. Po 5 latach okazało się, że potrzebuję czegoś nowego, dlatego przenieśliśmy się do American Express, gdzie opiekowałam dużymi firmami na rynku Polski południowej. Już rok później na skutek recesji na rynku amerykańskim znalazłam się w grupie 20 % personelu, który został zredukowany i od października 2009 r. zaczęłam pracę dla hotelu - wtedy jeszcze w budowie - Hilton Garden Inn Kraków. Początkowo byłam dyrektorem sprzedaży, ale po roku od otwarcia zostałam dyrektorem generalnym. Przez dwa lata działałam jako przedstawiciel wszystkich hoteli Hilton Garden Inn spoza USA w General Manager Advisory Council - radzie przy CEO marki Garden Inn, która miała za zadanie proponowanie zmian w istniejących standardach operacyjnych i zbliżanie do siebie pojęcia gościnności w sensie amerykańskim i europejskim.

Jak wygląda pozycja firmy, w której Pani aktualnie pracuje?

Sieć Hilton, w której jest nasz hotel jest najbardziej rozpoznawalną marką hotelową na świecie. Nasz obiekt - Hilton Garden Inn Kraków - jest pierwszym hotelem marki Garden Inn w Polsce (kolejne, otwierane sukcesywnie to Rzeszów oraz Kraków Balice) i cieszy się uznaniem gości, zaufaniem sieci, a co najważniejsze - zadowoleniem właścicieli z osiągniętych wyników.

Czym obecnie Pani się zajmuje?

Jestem dyrektorem generalnym hotelu. Wspólnie z moim zespołem kierowników zajmuję się bieżącym zarządzaniem hotelem (około 120 osób), przygotowaniem strategii na kolejne lata, analizą wyników, analizą kosztów i poszu-

kiwaniem optymalnych rozwiązań, motywowaniem pracowników, pomaganiem im w dokonywaniu wyborów, a czasami matkowaniem. Jakie zasoby wiedzy zdobyte na studiach na specjalności HZ przydają się w pracy zawodowej? Z pewnością rachunek prawdopodobieństwa oraz prognozowanie oparte na wahaniami rynku, ponieważ jako przedstawiciel sieci międzynarodowej jesteśmy wrażliwi na zmiany polityczne i ekonomiczne na świecie.

Co obcokrajowcy - Państwa klienci - wiedzą o Polsce? Co ich najbardziej dziwi?

Nasi klienci wiedzą prawie wszystko o Polsce, niejednokrotnie więcej o wybranych miejscach niż my. Dziwi ich tylko, czemu ludzie w Polsce są tacy smutni i często niezadowoleni z siebie. Natomiast ci, którzy byli tu już wcześniej, są bardzo pozytywnie zaskoczeni zmianami które u nas zaszły.

Jak Pani ocenia rozwój, stan i perspektywy zagranicznej turystyki przyjazdowej w Krakowie i w Polsce?

Turystyka przyjazdowa do Polski ma się świetnie i jeżeli zadamy o jeszcze bogatszą ofertę atrakcji na miejscu, marketing miejsc nieznanymi, a pięknych i tworzenie tak zwanej oferty szytej na miarę potrzeb konkretnego rynku - będzie jeszcze lepiej.

Co najbardziej przeszkadza w prowadzeniu biznesu hotelarskiego w Krakowie?

Przeszkody pojawiają się cały czas i naszą rolą jest szukanie sposobów, aby te przeszkody pokonać. Czasami są to przepisy niezrozumiałe dla nikogo, czasami ograniczenia w ruchu, które trudno gościom wytłumaczyć, a często po prostu niezdrowa konkurencja i krótkowzroczność.

Jaka była najtrudniejsza w Pani karierze sytuacja biznesowa?

Pracując z ludźmi i dla ludzi często mam do czynienia z sytuacjami, które wymagają dużo cierpliwości, elastyczności, empatii, grania na uczuciach i dobrego rozeznania w sytuacji geopolitycznej na świecie. Najbardziej w pamięci zapadła mi sytuacja, gdy po prawie 8 miesięcznym borykaniu się z problemami psychicznymi i urojeniami jednego z naszych gości, musieliśmy wezwać ochronę, aby tę osobę wyprowadzić z hotelu. Z jednej strony, tak po ludzku, wydawało nam się to nieludzkie, natomiast decyzję skonsultowałam z psychiatrą, który uświadomił mi, że w świetle naszego prawa musi się coś stać na ulicy, aby stosowne służby mogły zadziałać i skierować pacjenta na przymusowe leczenie. Takie sytuacje wymuszają też refleksję, jak łatwo człowiek tak zwanego sukcesu może z dnia na dzień stracić wszystko i, co gorsze, może się to zdarzyć każdemu.



Co poradziłaby Pani studentom myślącym o swojej karierze zawodowej?

Trzeba mieć marzenia, myśleć nieszablonowo, wykorzystać swoje 5 minut i zdać się na intuicję - przynajmniej ja tak robię. A najważniejsze to zachować zdrowy balans między życiem zawodowym a prywatnym - korzystać z urlopów, mieć pasję i mieć czas dla bliskich i znajomych.

Co Pani najmilej wspomina z czasów studenckich?

Wspólnie spędzony czas na niekończących się dyskusjach, robieniu głupich żartów i planowaniu przyszłości.

Dziękuję za rozmowę.

Startupy siłą napędzającą gospodarkę

O przedsiębiorczości startupowej oraz jej wpływie na gospodarkę mówi mgr Krystian Bigos.

Co to jest startup?

Na przestrzeni ostatnich lat można zauważyć, że pojawia się wiele nowych form przedsiębiorczości, a wśród nich innowacyjne przedsięwzięcia zwane startupami. Choć pojęcie to prawdopodobnie pojawiło się w literaturze mniej więcej latach 70. ubiegłego stulecia - w kontekście inwestycji dokonywanych przez większe przedsiębiorstwa w mniejsze podmioty operujące w obszarze elektroniki i przetwarzania informacji - to dopiero teraz zaczyna ono zyskiwać na znaczeniu. Startup to przedsiębiorstwo, które znajduje się we wczesnym etapie rozwoju. Najczęściej jest to mikro- bądź małe przedsiębiorstwo funkcjonujące w obszarze IT. W literaturze przedmiotu najczęściej przywołuje się definicję zaproponowaną przez amerykańskiego popularyzatora myśli startupowej Stevena Blanka. Jego zdaniem startup to taki podmiot gospodarczy, który został utworzony w celu poszukiwania powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego.

Co w tym wypadku oznaczają słowa „powtarzalność” i „skalowalność” modelu biznesowego?

Najprościej można wyjaśnić oba terminy na przykładzie. Wyobraź sobie, że jesteś trenerem prowadzącym szkolenia z zakresu ekonometrii na zlecenie wielu przedsiębiorstw. Okazuje się, że popyt na świadczone przez Ciebie usługi wzrasta z każdym kolejnym dniem. Niestety uświadomiasz sobie, że przyjmowanie kolejnych zleceń jest ponad twoje siły, gdyż musiałbyś pracować całą dobę, aby sprostać oczekiwaniom wszystkich klientów. Ten model biznesu nie jest skalowalny. Co prawda mógłbyś zatrudnić nowego pracownika, niemniej jednak nasuwa się następujące pytanie: jak długo będę musiał zatrudniać kolejnych trenerów do prowadzenia szkoleń

z ekonometrii? Jaka będzie jakość prowadzonych przez nich szkoleń? W tym przypadku model biznesowy można by było uznać za skalowalny, gdybyś utworzył np. płatny kurs internetowy z dostępem do zasobów, z których mogłaby korzystać nieograniczona liczba użytkowników. Z kolei „powtarzalność” jest luźno powiązana z rentownością. Model biznesowy startupu ma przyczynić się do tego, że klient będzie do nas powracał i pozostawiał pieniądze.

Jaki wpływ na gospodarkę mają startupy?

Przede wszystkim są przedsięwzięciami, w których powstają innowacyjne produkty lub /i usługi. Startupy generują wartość dodaną



w gospodarce poprzez angażowanie się podmiotu w produkcję dóbr i usług oraz





mgr Krystian Bigos – asystent w Katedrze Handlu Zagranicznego, autor publikacji z zakresu przedsiębiorczości międzynarodowej, startupów międzynarodowych oraz internacjonalizacji venture capital

tworzą nowe, wartościowe miejsca pracy poprzez zatrudnianie wysoko wykwalifikowanej kadry, która, w porównaniu do robotników, jest znacznie lepiej wynagradzana. Ma to swoje konsekwencje dla gospodarki w postaci zwiększonego poziomu konsumpcji, która, zgodnie z teorią Keynesa, korzystnie wpływa na rozwój gospodarczy. Oprócz tego, poprzez płacenie podatków startupy wpływają korzystnie na sferę finansów publicznych.

W jaki sposób państwo wspiera rozwój startupów w Polsce?

Założona w 2016 r. Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju wprowadziła wiele programów wspierających rozwój startupów w Polsce, dzięki którym podmioty te mogą liczyć na bezwrotne dotacje czy też możliwość skorzystania z usług doradztwa w prowadzeniu działalności gospodarczej. Ponadto, PFR wchodzi w kooperację z podmiotami zewnętrznymi tworząc fundusze inwestycyjne. Ich celem jest inwestowanie w innowacyjne startupy, które mogą liczyć na nawet wielomilionowy zastrzyk gotówki. Oprócz tego, w połowie 2019 r. Prezydent podpisał ustawę o Prostej Spółce Akcyjnej, która w polskim porządku prawnym ma formalnie funkcjonować od 1 marca 2020 r. Nie-

bywałą zaletą tego rozwiązania jest to, że małe podmioty gospodarcze będą mogły w łatwy sposób rozporządzać akcjami spółki oraz prowadzić emisję nowych akcji.

Czy Polska ma szansę stać się kolejną Doliną Krzemową w Europie?

Niewykluczone. Silną stroną naszego systemu ekonomicznego jest kapitał ludzki oraz atrakcyjność rynku. Polacy są bardzo kreatywni oraz biegle posługują się wieloma językami obcymi. Od wielu lat nasi rodacy zajmują wysokie miejsca w międzynarodowych konkursach informatycznych i nie tylko. Jesteśmy, wbrew niektórym przekonaniom, bardzo nowoczesnym krajem. Najlepszym tego przykładem jest stopień wykorzystania płatności mobilnych. W Polsce stosunkowo powszechne jest wykonywanie przelewów internetowych, płacenie kartą w restauracjach czy sklepach; z kolei np. w Niemczech nierzadko można spotkać się z sytuacją, gdzie restauracje nie przyjmują płatności kartą, nie wspominając już o płatnościach smartfonem. Osobiście uważam, że mamy szansę stać się kolejną Doliną Krzemową w Europie. Musimy przede wszystkim skupić się na ograniczeniu „papierologii”, która najczęściej zraża ludzi do zakładania własnych startupów.



**Katedra Handlu Zagranicznego
i specjalność
Handel Zagraniczny**

KALENDARIUM KWIECIEŃ - PAŹDZIERNIK 2019

11.04.2019	Profesor Krzysztof Wach wygłasza wykład nt. Cross-Culture Communication in International Cooperation dla wykładowców zagranicznych przebywających w UEK w ramach "International Week 2019".
15.04-6.05.2019	Profesor Krzysztof Wach przebywa na stażu zagranicznym na Tajwanie w Institute of Business and Management, National Chiao Tung University, gdzie prowadzi zajęcia dydaktyczne dla tajwańskich studentów.
15.04. 2019	Dr Adam Michalik przebywa z wizytą w Wiedniu na zaproszenie naszego wieloletniego kolegi katedralnego, a obecnie przedstawiciela Polski przy UNIDO dr Henryka Czubka, omawiając kwestie współpracy oraz praktyk studenckich dla studentów specjalności HZ.
25.04.2019	Wizyta studyjna w Fabryce FIATa oraz Browarach Książęcych w Tychach dla studentów II i III roku studiów licencjackich specjalności Handel zagraniczny
04.2019	Zostaje wydany nowy numer Newslettera
1-7.05.2019	Dr Bożena Pera i dr Agnieszka Głodowska w ramach Erasmus K107 przebywają Aleksandër Xhuvani University - Elbasan (Albania).

7.05.2019	VIII Forum Handlu Zagranicznego – tym razem nt. Jak rozwijać innowacyjność swoją i firmy?
9-10.05.2019	Pracownicy KHZ w składzie: prof. K.Wach, dr M.Maciejewski, dr W.Zysk oraz mgr K.Bigos uczestniczą w Międzynarodowej Konferencji World Economy 2019. Learning from the Past and Designing the Future, zorganizowanej przez Kolegium Gospodarki Światowej SGH w Warszawie. Konferencja została zorganizowana z okazji jubileuszu 70-lecia Kolegium/Wydziału Handlu Zagranicznego oraz jubileuszu wybitnych profesorów Kolegium: Adama Budnikowskiego, Elżbiety Duliniec, Tomasza Gołębiowskiego, Jolanty Mazur, Ryszarda Rapackiego, Dariusza Rosatiego oraz Andrzeja Szajdera.
15-20.05.2019	Mgr Krystian Bigos w ramach Erasmus KA103 przebywa w Universidad Politécnica de Cartagena, Cartagena, Hiszpania.
20-21.05.2019	Prof. Krzysztof Wach uczestniczy w XXXVI Międzynarodowej Konferencji Naukowej na temat: Prestissimo - Biznes międzynarodowy wobec globalizacji 4.0, zorganizowanej przez Katedrę Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
21.05.2019	Praca licencjacka studenta naszej specjalności - Mateusza Maruszewskiego pt. Wpływ postępu technicznego na nierówności ekonomiczne na przykładzie Stanów Zjednoczonych, przygotowana pod kierunkiem dr Elżbiety Bombińskiej zajęła I miejsce w Ogólnopolskim Konkursie na najlepszą pracę licencjacką z zakresu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.
26-28. 05.2019	Wizyta w Katedrze delegacji z Batumi Shota Rustaveli State University (Gruzja) w składzie: Prof. Natela Tsiklashvili - Vice-Rector of Batumi State University; Prof. Asiko Tsintsadze - Head of Quality Assurance Department, Faculty of Economics and Business; Mr. Ucha Surmanidze - Invited Lecturer at the Department of Economics, Faculty of Economics and Business.
3-5.06.2019	W KHZ gościmy prof. Lubos Smutka z Wydziału Ekonomii i Biznesu Uniwersytetu Przyrodniczego w Pradze; nawiązujemy współpracę, a prof. Krzysztof Wach zostaje członkiem Redakcji czasopisma Agris, które jest indeksowane w Scopus.
4.06.2019	Dr A. Michalik wraz ze studentkami naszej specjalności – Justyną Burczak i Pauliną Cebulak przebywają na Europejskim Kongresie Finansowym w Sopocie.
11.06. 2019	Obrona doktoranta naszej Katedry Pana Vijay Narayanan, który pod kierunkiem prof. Krzysztofa Wacha napisał dysertację doktorską nt. Entrepreneurial Orientation and Internationalisation Patterns of Firms from German Automotive Supplier Industry.
24-28.06.2019	Profesor K. Wach, dr A. Głodowska, dr M.Maciejewski i dr B. Pera przebywają w Kopenhadze na Academy of International Business 2019 Annual Meeting.
1.07.2019	Obrona doktorantki naszej Katedry, Pani Judyty Sember, która pod kierunkiem prof. Krzysztofa Wacha napisała dysertację doktorską nt. Znaczenie otoczenia społeczno-gospodarczego dla działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w wybranych krajach Unii Europejskiej po 2004 roku.
Lipiec 2019	Dr Agnieszka Głodowska i dr Marek Maciejewski uzyskują grant badawczy w ramach I naboru wniosków o granty REV4.0 - w projekcie „Społeczno-gospodarcze konsekwencje czwartej rewolucji przemysłowej” w ramach programu Regionalna Inicjatywa Doskonałości.
18.09.2019	Obrona doktoranta naszej Katedry Pana Ikemefuna Allen, który pod kierunkiem prof. Krzysztofa Wacha napisał dysertację doktorską nt. The Role of Culture in International Entrepreneurship based on the Cross-Country Comparison of Multinational Pharmaceutical Corporations.
23-28.09.2019	Silna reprezentacja KHZ - prof. K. Wach, mgr K. Bigos, dr A. Głodowska, dr A.Hajdukiewicz, dr M.Maciejewski oraz dr B.Pera - przebywa w Kownie, gdzie uczestniczy w 6th AIB-CEE Chapter Annual Conference 2019 (AIB Central and Eastern Europe, AIB-CEE) International Business in the Dynamic Environment: Changes in Digitalization, Innovation and Entrepreneurship.
30.09.2019	Prof. Krzysztof Wach zostaje powołany na Przewodniczącą Rady Dyscypliny Ekonomia i Finanse funkcjonującej na UEK, która odpowiada za nadawanie stopni oraz za tytułów naukowych (doktoraty, habilitacje, profesury) na naszej uczelni.
1.10.2019	Katedra Handlu Zagranicznego zaczyna funkcjonować w ramach Instytutu Ekonomii w Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa.
7.10.2019	Rozpoczyna się II cykl "Radiowej poradni ekonomicznej" Radia Kraków, prowadzonej przez naszego katedralnego Kolegę dr W. Zyska.
18.10.2019	Po raz kolejny gościmy w katedrze studentów z prestiżowych uczelni USA w ramach programu CET Academic Programes.



Z Akademią Bankowości na Europejskim Kongresie Finansowym w Sopocie



Justyna Burczak i Paulina Cebulak
– absolwentki studiów I stopnia
specjalności Handel Zagraniczny



„Jak żyć w czasach niepewności?” Na to pytanie, które stanowiło myśl przewodnią tegorocznego Europejskiego Kongresu Finansowego starali się odpowiedzieć przedstawiciele rządu, eksperci, prywatni przedsiębiorcy i my – studenci, uczestnicząc w Akademii Bankowości zorganizowanej w ramach Europejskiego Kongresu Finansowego. Od 2 do 5 czerwca 2019 r. w Sopocie odbywała się IX edycja tego prestiżowego wydarzenia, które co roku zwraca uwagę niemalże każdego przedstawiciela sektora finansowego i bankowości zarówno w Polsce, jak i Europie.

Dla studentów pierwszy dzień wydarzenia rozpoczął się debatą nad naszymi pomysłami i wizjami przyszłości Polski i Europy. Dyskusje skupiały się na zagrożeniach i szansach sektora finansowego w obliczu niepewności gospodarczej, napięć międzynarodowych i nowych technologii. Dużo uwagi poświęcono także kierunkom rozwoju bankowości, a w szczególności nowoczesnym i innowacyjnym rozwiązaniom, jakie mogą być wprowadzane w celu poprawy wizerunku banków i ich relacji z klientami w dążeniu do zrównoważonych finansów, stabilności, odpowiedzialności i sprawiedliwości.

Podczas kolejnych dni odbywało się wiele ciekawych spotkań, warsztatów i prelekcji, których głównym motywem były – oczywiście - finanse i bankowość, jednak uwagę uczestników przykuwały także takie tematy, jak kobiety w biznesie czy moral hazard. Dzięki Akademii EFC miałyśmy również przyjemność uczestniczyć w tzw. „Spotkaniach z Liderami.” W ich trakcie poznawaliśmy „ludzką twarz finansów” czyli osoby, które są niekwestionowanymi liderami w swoich dziedzinach; ich działań na co dzień nie dostrzegamy, jednak to ich praca bezpośrednio wpływa na nasze życie i finanse. My poznałyśmy dwie niesamowite

kobiety: Panią Iwonę Kozerę- Partnera EY, Lidera Doradztwa Biznesowego na Europę Centralną, Wschodnią, Południowo- Wschodnią i Centralną Azję oraz Panią Stacy Ligas- szefa działu audytu instytucji finansowych, szefa sektora finansowego w CEE i Polsce, KPMG, które podzieliły się z nami swoją niesamowitą wiedzą i doświadczeniem w branży. Opowiedziały o działalności firm, swoich stanowiskach oraz o drodze swojej kariery w świecie finansów, zdominowanym w większości przez mężczyzn. Warto wspomnieć także, iż podczas Kongresu szeroko dyskutowano o Brexicie i przyszłości współpracy polsko-brytyjskiej. Na zakończenie tego punktu programu odbyła się gala Ambasady Brytyjskiej i brytyjski wieczór.

Zakończenie całego wydarzenia stanowiła debata zamykająca w stylu oksfordzkim, której teza głosiła, że „Bezpiecznie już było. Hazard moralny zniszczy wiarygodność systemu finansowego.” Na samym początku publiczność została poproszona o zagłosowanie, czy zgadza się z powyższą tezą, czy też nie. Większość głosów popierała powyższe założenie, jednak przebieg debaty i wnioski z niej płynące zaskoczyły wszystkich. Kolejni prelegenci z przeciwnych drużyn toczyli zawzięty pojedynek na argumenty za i przeciw, co na bieżąco przechylało skalę zwycięstwa; na koniec swoje opinie wyrazili także niezależni eksperci, co finalnie doprowadziło do obalenia powyższej tezy. Oprócz ogromnego zasobu wiedzy, jaki miałyśmy okazję zdobyć, dodatkowym atutem całego wydarzenia była piękna pogoda, która nie opuszczała nas przez cały czas trwania Kongresu. Wróciłyśmy z bagażem niesamowitych doświadczeń, wiedzy, nowych przyjaźni i pomysłów. Wyjazd będziemy ciepło wspominać jeszcze długo i mamy nadzieję, że za rok znów będziemy miały szansę uczestniczyć w tym wydarzeniu.



„TRADE-IN:
Newsletter
Handlu Zagranicznego”
2019, nr 9

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