



Kształtowanie umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego wśród studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie¹

STRESZCZENIE

CEL NAUKOWY: Celem artykułu jest przedstawienie i próba oceny umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: Podstawowym problemem zaprezentowanym w artykule są umiejętności zawodowe w zakresie handlu międzynarodowego w odniesieniu do zdobywanej wiedzy i warunków rynku pracy. W artykule wykorzystywano tradycyjne studia literaturowe, z elementami krytycznej analizy zebranych materiałów, opisową analizę przypadku (analiza jakościowa) oraz elementy analizy ilościowej (proste wskaźniki statystyczne).

PROCES WYWODU: W części teoretycznej na podstawie studiów nad literaturą przedmiotu sformułowano wnioski dotyczące umiejętności zawodowych i przeprowadzono przegląd badań w tym obszarze. Część empiryczna opiera się na analizie specjalności handel zagraniczny w zakresie osiąganych efektów kształcenia i kształtowania umiejętności zawodowych.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: W literaturze przedmiotu brak jest dotychczas jednoznacznej definicji umiejętności zawodowych, uwzględniającej wszystkie najważniejsze cechy zaprezentowanej kategorii. Realizowany program kształcenia umożliwia studentom osiągnięcie efektów kształcenia i zdobycie umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego, pozwalających im znaleźć atrakcyjną pracę na rynku.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Analizy rozpoznawania potrzeb w zakresie umiejętności zawodowych pożądanych na rynku pracy mogą w znacznym stopniu przyczynić się do zdobywania przez absolwentów uczelni atrakcyjnej pracy poprzez dostosowanie programu kształcenia do jego warunków i wymagań.

→ **SŁOWA KLUCZOWE:** **UMIĘJĘTNOŚCI ZAWODOWE, EFEKTY KSZTAŁCENIA,
 HANDEL MIĘDZYNARODOWY, WIEDZA, UMIĘJĘTNOŚCI,
 KOMPETENCJE SPOŁECZNE**

¹ Artykuł stanowi część projektu badawczego (na podtrzymanie potencjału badawczego) realizowanego przez Katedrę Handlu Zagranicznego na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, finansowanego ze środków przyznanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

ABSTRACT

Development of Professional Skills in International Trade Among Students of the Cracow University of Economics

RESEARCH OBJECTIVE: The aim of the article is to present and evaluate professional skills in the field of international trade of students at Cracow University of Economics.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: The main problem presented in the article is professional skills in the field of international trade in relation to the acquired knowledge and labour market conditions. The literature studies, with elements of the critical analysis, a descriptive case study (qualitative analysis), elements of the quantitative analysis (simple statistic indicators) were used.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: In the theoretical part, on the basis of literature studies, conclusions concerning professional skills were formulated and a review of research in this area was carried out. The empirical part is based on the analysis of foreign trade specialisation in the scope of achieved educational results and shaping professional skills.

RESEARCH RESULTS: The literature does not yet provide a clear definition of professional skills, taking into account all the most important features of the presented category. The curriculum enables students to achieve educational effects and acquire professional skills in the field of international trade, allowing them to find an attractive job on the market.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS, AND RECOMMENDATIONS: Analyses of the identification of needs in the field of professional skills desired on the labour market may significantly contribute to the acquisition of an attractive job by university graduates, by adapting the curriculum to its conditions and requirements.

→ **KEYWORDS:** **PROFESSIONAL SKILLS, LEARNING OUTCOMES, INTERNATIONAL TRADE, KNOWLEDGE, SKILLS, SOCIAL COMPETENCES**

Wprowadzenie

Postępująca globalizacja jest procesem związanym z wieloma wyzwaniami nie tylko w obszarze gospodarek krajowych, lecz także instytucji i przedsiębiorstw. Oddziałuje ona także na zacieśnianie się relacji pomiędzy funkcjonującymi podmiotami, w tym intensyfikację powiązań związanych z wymianą handlową. Dynamiczne zmiany zachodzące w coraz bardziej złożonym otoczeniu kształtują umiejętności zawodowe oferowane na rynku i poszukiwane na nim. Natomiast ocena umiejętności zawodowych w ujęciu wartościowym jest dokonywana za pomocą mechanizmu regulacji rynkowej, stymulującego organizację systemu kształcenia do zdefiniowania brakujących kompetencji, dostosowywania ich do wymagań rynku pracy i zapewnienia występującej na nim luki. Powinna

ona stanowi bodziec do wprowadzania zmian w organizacjach systemu kształcenia, w tym programach kształcenia na uczelniach wyższych.

Celem artykułu jest przedstawienie i próba oceny umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego wśród studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

W trakcie prowadzonych badań postawiono następujące pytania badawcze: Czy umiejętności zawodowe studentów handlu międzynarodowego przyczyniają się do znalezienia atrakcyjnej pracy? Jakie są metody oceny osiąganych umiejętności zawodowych?

Kwerenda literatury w obszarze prowadzonych badań pozwoliła na sformułowanie następującej hipotezy: na kształtowanie się umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego oddziałuje przede wszystkim specjalistyczna wiedza i warunki rynku pracy.

Umiejętności zawodowe – ujęcie teoretyczne

Umiejętności zawodowe są podstawowym elementem rozwoju gospodarczego. Zwiększają one elastyczność gospodarek w obliczu zmian technologicznych i pobudzają innowacje, umożliwiają krajom rozwijającym się przejście od modelu wzrostu opartego na produkcji do modelu wzrostu opartego na produktywności. Umiejętności zawodowe są niezbędne do zwiększenia całkowitej produktywności czynników, a tym samym do przesunięcia w górę łańcucha wartości. Z kolei niedopasowania umiejętności – zarówno niedobory, jak i nadwyżki – ograniczają wzrost wydajności i wpływają na zdolność firm do konkutowania na całym świecie (OECD, 2013).

Umiejętności, obok wiedzy, dla wielu badaczy stanowią elementy kompetencji zawodowych (Friensen i Andersen, 2004; Vanthanophas i Jintawee, 2007) i często są one jeszcze uzupełniane o postawy (Kossowska i Sołtysińska, 2002; Filipowicz, 2014). Te ostatnie czasem są zastępowane odpowiedzialnością i uprawnieniami do działania (Oleksyn, 2006) oraz dodatkowo dopełniane uwzględnieniem zestawu cech osobowościowych (Whiddett i Hollyforde, 2003). Umiejętności zawodowe wskazują, na ile posiadana wiedza może być przełożona na praktyczne działanie na poziomie umożliwiającym właściwą realizację wyznaczonych celów i zadań, dlatego są one także określane jako wiedza proceduralna (funkcjonalna), pozwalająca na wykonywanie czynności w sposób automatyczny, bez zastanawiania się (Mendryk i Cichorzewska, 2017). Są one także rozumiane jako zdolność wykonywania czynności prowadzących do zrealizowania zadania zawodowego (Kwiatkowski, 2004). Umiejętności, wsparte doświadczeniem i wiedzą, są jednym z terminów powiązanych z kwalifikacjami, uprawnieniami, doświadczeniami, predyspozycjami oraz efektami kształcenia. Umiejętności, stanowiąc składnik kompetencji, podobnie jak te ostatnie mogą być przedmiotem klasyfikacji i przyporządkowania do spójnych grup. Rozwój kompetencji, a tym samym wchodzących w ich skład elementów, może oddziaływać nie tylko na kształt danej grupy, lecz także przyczyniać się

do rozwijania innych jej członów niekoniecznie w ramach tej samej kategorii (Whiddett i Hollyforde, 2003).

Według OECD umiejętności są zdefiniowane jako „pakiet wiedzy, atrybutów i zdolności, których można się nauczyć. Umożliwiają one jednostkom skuteczne i konsekwentne wykonywanie czynności lub zadań oraz mogą być budowane i rozszerzane poprzez uczenie się” (OECD, 2012a). Składają się one z trzech komponentów: (i) umiejętności akademickich, zdobywanych w czasie procesu edukacji, (ii) umiejętności technicznych, będących głównymi atutami osób na rynku pracy, (iii) umiejętności behawioralnych, budowanych przez całe życie. Podstawowe umiejętności akademickie są związane z liczeniem, czytaniem i pisaniem. Niektórzy proponują także zaliczenie do nich umiejętności obsługi komputera (OECD, 2012b). Umiejętności z drugiej grupy mogą być nie tylko zdobywane w szkole, lecz także po podjęciu zatrudnienia. Umożliwiają one właściwe wykonywanie pracy i są także określane jako „umiejętności twarde”. Trzeci komponent związany jest z umiejętnościami osobowościowymi i behawioralnymi budowanymi w życiu rodzinnym oraz społecznym. Na ich rozwój wpływają interakcje z innymi ludźmi, przyczyniające się do budowania „miękkich kompetencji”, związanych m.in. ze stylem komunikowania się (OECD, 2013). Z perspektywy rynku do istotnych, a zarazem uniwersalnych, szczególnie docenianych w miejscu pracy zalicza się umiejętności wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych, rozwiązywania problemów z uwzględnieniem ryzyka i zmian zachodzących w otoczeniu, pracy w grupach, zarządcze oraz przywódcze, jak również poznawanie i podejmowanie się ciągłego uczenia się (Pont i Werquin, 2001a). W niektórych opracowaniach listę podstawowych umiejętności rozszerza się o znajomość co najmniej jednego języka obcego (Pont i Werquin, 2001b) i etykę pracy (Warhurst i Thompson, 2012). W dobie społeczeństwa informacyjnego i powszechnego wykorzystywania technologii komunikacyjnych umiejętności dotychczas wymienione mają charakter uniwersalny i nazywa się je także rynkowymi. Posiadanie ich jest często wymagane przez pracodawców, obok umiejętności powiązanych ściśle z możliwością podjęcia i wykonywania pracy w konkretnym zawodzie. Wypada także wspomnieć o działaniach podejmowanych przez Unię Europejską na rzecz rozwoju europejskiego systemu gromadzenia i przenoszenia osiągnięć w kształceniu oraz szkoleniu zawodowym, jak również dotyczących wprowadzenia ram kwalifikacji dla Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego, tworzonych przez państwa uczestniczące w procesie bolońskim i liczącego 48 krajów (EHEA, 2019). Jego pełne wdrożenie ułatwi porównywanie kwalifikacji zdobywanych w różnym czasie, miejscach i formach oraz lepsze dostosowanie do potrzeb rynku pracy, w konsekwencji może się przyczynić do wzrostu mobilności pracowników i ułatwienia uczenia się przez całe życie (Camilleri i in., 2014).

Przegląd wybranych badań dotyczących umiejętności zawodowych uwzględniających handel międzynarodowy i działania na rynkach międzynarodowych

Kształtowanie umiejętności osiąganych w procesie kształcenia i postaw przedsiębiorczych w obszarze nauk ekonomicznych, w biznesie i zarządzaniu, jak również ich dogłębna analiza oraz diagnoza, głównie pod kątem braków w ofercie edukacyjnej i niedostatecznie występujących kompetencji na rynku pracy, są przedmiotem badań w wielu krajach (Skulli i Yau, 1990; Burggraaf, 1997; Jackling i Natoli, 2015; AbuJbara i Worley, 2018; Karttunen, 2018), w tym także w Polsce (Wach, 2007; Dorożyński, Świerkocki i Urbaniak, 2016; Śladek, 2016; Wach i Wojciechowski, 2016; Rachwał i Wach, 2016; Michalik, 2016).

Umiejętności zawodowe i ich powiązanie z wysokością wynagrodzenia były przedmiotem badań na rynku USA. W zawodach, w których nie ma wymogu ukończenia studiów wyższych, na wysokość wynagrodzenia w największym stopniu wpływały tradycyjne techniczne kompetencje, czyli fachowa wiedza i umiejętności wykorzystania jej w pracy, natomiast nie odnotowano silnego powiązania z kompetencjami społecznymi i umiejętnościami komunikacyjnymi (Yerger, 2017).

Badania mające na celu porównanie kwalifikacji są często prowadzone w przypadku profesji odwołujących się do wymagań, określonych przez międzynarodowe stowarzyszenia. Są one obwarowane licznymi ograniczeniami wynikającymi ze specyfiki rynku lokalnego i obowiązującymi na nim regulacjami prawnymi. Przeprowadzali je m.in. Seol, Sarkis i Wang (2017), wykazując w nich wpływ czynnika kulturowego na postrzeganie umiejętności zawodowych audytorów wewnętrznych z Wielkiej Brytanii i Korei Południowej.

Pomimo zachodzącej na coraz szerszą skalę internacjonalizacji, otwierania się gospodarek na współpracę międzynarodową, w tym funkcjonujących w nich podmiotów na relacje z partnerami zagranicznymi, w obszarze tym o wiele rzadziej można odnotować podejmowanie badań, których przedmiotem są kompetencje, umiejętności i postawy zdobywane jako efekty kształcenia na kierunkach i specjalnościach kształcących pracowników i kadry menedżerskie zajmujące się kontaktami i wymianą z partnerami z zagranicy. Odnoszenie sukcesów na rynkach zagranicznych jest uzależnione od zdobycia określonych umiejętności zawodowych. Analiza warunków zamieszczonych w ogłoszeniach o pracę i w udzielonych odpowiedziach na nie oraz przeprowadzone wywiady na rynku brazylijskim i portugalskim umożliwiły zidentyfikowanie potrzeb pracodawców i zdefiniowanie wymaganych umiejętności zawodowych. Zostały one podzielone na trzy grupy: umiejętności personalne i interpersonalne, dodatkowe kompetencje i specyficzna wiedza dotycząca marketingu międzynarodowego oraz znajomość rynków zagranicznych (Soares i Eduardo, 2016). Badania mające bardzo wstępny charakter i odnoszące się do postawy studentów w zakresie przekazywanych treści na przedmiotach związanych z handlem zagranicznym przeprowadził m.in. Zysk (2016). Podobnie Ashcroft (2004), opierając się na własnych doświadczeniach, określił umiejętności osób prowadzących

negocjacje handlowe. Autor podkreślił w nich, że do prowadzenia negocjacji wymagana jest wiedza, lecz powinna być ona wsparta umiejętnym jej wykorzystaniem w praktyce. Na podstawie przeprowadzonej analizy publikacji podejmujących temat kształtowania postaw i umiejętności zawodowych odnoszących się przede wszystkim do przedsiębiorczości badania w zakresie osiągniętych efektów i nabywanych kompetencji ważnych dla absolwentów i studentów handlu międzynarodowego wobec rosnącego znaczenia zjawiska internacjonalizacji i konkurencji na rynkach zagranicznych mają o wiele skromniejszy wymiar i tworzą lukę badawczą.

Analiza kształtowania umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego

Kształcenie studentów w zakresie handlu międzynarodowego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie ma długoletnią tradycję sięgającą lat 70. XX w. i było ono prowadzone w ramach kierunku studiów, a w późniejszym okresie, ze względu na zmiany uregulowań prawnych, jako prestiżowa specjalność ciesząca się dużym zainteresowaniem ze strony studentów. Od utworzenia w roku akademickim 2007/2008 unikatowego kierunku studiów międzynarodowe stosunki gospodarcze (MSG), mającego ogólnoakademicki profil kształcenia, handel zagraniczny jest jedną z proponowanych na nim specjalności do wyboru (obecnie obok ekonomii biznesu międzynarodowego). Kształcenie na kierunku MSG, o profilu ogólnoakademickim, odbywa się na poziomie studiów I i II stopnia w trybie stacjonarnym i niestacjonarnym. Absolwenci specjalności handel zagraniczny w trakcie studiów zdobywają nie tylko wiedzę ogólną z zakresu nauk ekonomicznych i zarządzania, lecz przede wszystkim specjalistyczną z szeroko rozumianej wymiany handlowej i biznesu międzynarodowego. Nabyta przez nich wiedza pozwala im podejmować i prowadzić działalność w sferze wymiany gospodarczej z zagranicą. Obejmuje ona m.in. znajomość procedur celnych, podatkowych i pozostałych regulacji prawnych, technik negocjacji na rynkach zagranicznych, zasad zawierania kontraktów, jak również przygotowania i realizacji transakcji gospodarczych w międzynarodowym otoczeniu, znajomość dokumentów występujących w handlu zagranicznym, formy rozliczeń międzynarodowych, metod analizy rynków zagranicznych wraz ze specyfiką stosowanych instrumentów marketingowych. Ważnym elementem programu kształcenia jest także uwzględnienie treści pozwalających poznać istotę przedsiębiorczości międzynarodowej i biznesu międzynarodowego, gdyż niektórzy absolwenci wybierają prowadzenie własnej działalności na rynkach zagranicznych. Specjalistyczna wiedza jest poszerzona o zagadnienia szeroko rozumianej ekonomii międzynarodowej, prognozowania procesów rynkowych i międzynarodowych, prowadzenia analiz i zastosowania techniki komputerowej w międzynarodowych badaniach porównawczych.

W tabeli 1 zamieszczono wybrane kierunkowe efekty kształcenia, których osiągnięcie było najczęściej wyznaczane przez nauczycieli akademickich, prowadzących zajęcia na

specjalności handel zagraniczny². Obok nabycia wiedzy istotnym elementem procesu kształcenia jest także kształtowanie umiejętności i kompetencji społecznych, które było możliwe poprzez odpowiedni dobór metod dydaktycznych aktywizujących studentów i odwoływanie się do praktyki gospodarczej.

Tabela 1

Umiejętności zawodowe w zakresie handlu międzynarodowego zdobywane przez studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

I stopień (studia licencjackie)		
Wiedza	Umiejętności	Kompetencje
Ma wiedzę o funkcjonowaniu wybranych podmiotów nastawionych na działalność międzynarodową	Umie praktycznie stosować wiedzę do rozwiązywania podstawowych problemów dotyczących podmiotów zaangażowanych w działalność międzynarodową	Rozumie potrzebę ciągłego uczenia się
Ma wiedzę o normach i regułach organizujących struktury i instytucje gospodarcze i rządzących nimi prawidłowościach oraz o ich źródłach, naturze, zmianach i sposobach działania	Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk gospodarczych	Prezentuje postawę przedsiębiorczości i gotowości do podejmowania nowych rozwiązań
Posiada wiedzę na temat gospodarki światowej, w tym gospodarki Unii Europejskiej, oraz na temat metod i analizy porównawczej krajów	Potrafi wykorzystywać podstawową wiedzę teoretyczną i pozyskiwać dane do analizowania konkretnych procesów i zjawisk gospodarczych w zakresie nauk ekonomicznych	Potrafi udoskonalić nabytą wiedzę i umiejętności
Ma podstawową wiedzę o człowieku jako podmiocie konstytuującym struktury gospodarcze i zasady ich funkcjonowania, a także działającym w tych strukturach	Potrafi logicznie wyciągać wnioski i formułować sądy na podstawie danych z różnych źródeł	Jest przeświadczony o zasadności pracy w zespole
Posiada podstawową wiedzę ogólną z dziedziny nauk ekonomicznych i pokrewnych	Potrafi wykorzystywać podstawowe jakościowe i ilościowe techniki pozyskiwania danych oraz metody ich analizy w badaniach gospodarki światowej oraz gospodarek krajów i ich grup	Umie uczestniczyć w przygotowywaniu projektów społecznych (politycznych, gospodarczych, obywatelskich), uwzględniając aspekty prawne, ekonomiczne i polityczne

² W bieżącym roku akademickim mogą one się zmienić ze względu na prowadzone prace na rzecz dostosowania efektów kształcenia do Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Ma wiedzę z zakresu finansów, rachunkowości, rozliczeń i transakcji międzynarodowych	Potrafi prowadzić transakcje międzynarodowe	Przestrzega zasad rzetelności zawodowej, odnosząc się z szacunkiem do współpracowników i interesariuszy
II stopień (studia magisterskie)		
Posiada wiedzę na temat wybranych funkcji przedsiębiorstw działających w skali międzynarodowej	Potrafi wykorzystać wiedzę teoretyczną do opisu i analizowania przyczyn i przebiegu procesów i zjawisk ekonomicznych oraz potrafi formułować własne opinie i dobrać krytyczne dane i metody analizy	Potrafi samodzielnie uzupełniać wiedzę i umiejętności, rozszerzone o wymiar interdyscyplinarny
Posiada pogłębioną wiedzę na temat konkurencyjności i innowacyjności gospodarek oraz przedsiębiorstw	Umie dostosować odpowiednio dobrany aparat analityczny w procesie badania problemów ekonomicznych o charakterze międzynarodowym	Potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role
Zna w sposób pogłębiony wybrane metody i narzędzia opisu, w tym techniki pozyskiwania danych oraz modelowania struktur gospodarczych i procesów w nich zachodzących, a także identyfikowania rządzących nimi prawidłowości	Umie zaplanować i zrealizować zadanie badawcze lub ekspertyzę dotyczącą gospodarczej problematyki międzynarodowej	Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób.
Ma pogłębioną wiedzę na temat wybranych systemów, norm i reguł organizujących instytucje gospodarcze i rządzących nimi prawidłowościach oraz o ich źródłach, naturze, zmianach i sposobach działania	Posiada umiejętność rozumienia i analizowania zjawisk ekonomicznych, rozszerzoną o umiejętność pogłębionej teoretycznej oceny tych zjawisk w wybranych obszarach z zastosowaniem metody badawczej	Potrafi przewidywać wielokierunkowe skutki społeczne swojej działalności
Ma pogłębioną wiedzę o poglądach na temat wybranych struktur i instytucji gospodarczych lub wybranych kategorii więzi ekonomicznych i o ich historycznej ewolucji	Potrafi logicznie wyciągać wnioski oraz formułować sądy na podstawie danych z różnych źródeł, również w sytuacji niepełnej informacji	Wykazuje się przedsiębiorczością w myśleniu i działaniu

Źródło: obliczenia i opracowanie na podstawie informacji pobranych ze strony UEK (plany studiów).

Jak wynika z tabeli, osiągnięte efekty kształcenia na studiach I i II stopnia umożliwiają nie tylko zdobycie specjalistycznej wiedzy i praktycznych umiejętności z zakresu handlu międzynarodowego, gdyż wykraczają one znacznie poza te zagadnienia. Dzięki temu pozwalają one w razie konieczności szybko się przystosowywać do dynamicznie zmieniających się warunków na rynku pracy. Nie bez znaczenia jest w tym przypadku również praktyczne wskazywanie na założenia koncepcji uczenia się przez całe życie.

Na podkreślenie zasługuje także występowanie od co najmniej kilkunastu lat uniwersalnych umiejętności i kompetencji (np. znajomość co najmniej jednego języka obcego, znajomość posługiwania się technologiami komunikacyjno-informacyjnymi, posiadanie miękkich kompetencji biznesowych) wśród zdobywanych umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego przez absolwentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

W celu zweryfikowania osiąganych przez studentów umiejętności zawodowych na rynku pracy wykorzystano dwa mierniki. Pierwszy z nich pokazuje ryzyko nieznaalezienia pracy przez absolwenta całego kierunku w okresie 2014-2016.

Tabela 2

Ryzyko bezrobocia absolwenta międzynarodowych stosunków gospodarczych Uniwersytetu Ekonomicznego w latach 2014-2016 (w %)

Forma studiów i poziom	2014	2015	2016
Studia stacjonarne I stopnia	1,9	0,6	0,6
Studia niestacjonarne I stopnia		1,6	3,1
Studia stacjonarne II stopnia	2,5	2,6	3,8
Studia niestacjonarne II stopnia	4,4	3,4	4,9
Stopa bezrobocia w Polsce	11,4	9,7	8,2

Źródło: ELA, 2018.

Na każdej formie prowadzonych studiów poziom ryzyka bezrobocia po ukończeniu kierunku, czyli dla absolwenta posiadającego wiedzę specjalistyczną z zakresu szeroko pojmowanego handlu międzynarodowego, był znacznie niższy niż stopa bezrobocia odnotowana w badanych latach w Polsce (tabela 2). Drugim wskaźnikiem, na podstawie którego podjęto próbę oceny wiedzy i umiejętności zawodowych przez rynek pracy, jest wysokość wynagrodzenia brutto w odniesieniu do średniego wynagrodzenia uzyskanego przez absolwentów wszystkich kierunków nauk ekonomicznych.

Tabela 3

Przeciętne wynagrodzenie brutto absolwenta kierunku międzynarodowe stosunki gospodarcze Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w odniesieniu do średniej dla wszystkich kierunków ekonomicznych w Polsce w 2016 r. (%)

Forma studiów i poziom	Wynagrodzenie
Studia niestacjonarne II stopnia	146
Studia stacjonarne II stopnia	139
Studia stacjonarne I stopnia	116
Studia niestacjonarne I stopnia	114

Źródło: ELA, 2018.

Uzyskane wyniki pokazują, że wysokość uzyskiwanych wynagrodzeń była związana z poziomem i formą ukończonych studiów, jednak w przypadku każdej z nich osiągnięta wysokość wynagrodzenia przekraczała średnią uzyskaną dla wszystkich kierunków ekonomicznych w Polsce (tab. 3).

W przeprowadzonej analizie podjęto próbę spojrzenia na umiejętności zawodowe osiągnięte przy pomocy efektów kształcenia na krajowym rynku pracy, bez odniesienia się do Polskiej Ramy Kwalifikacji, gdyż wymagałaby ona przyjęcia innych założeń.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej kwerendy literatury można stwierdzić, że jak dotąd nie udało się sformułować jednolitej definicji umiejętności zawodowych. Dotychczasowe próby wyjaśnienia podchodzą do tej kategorii w sposób szeroki, niejednoznaczny i często wielowymiarowy. Umiejętności zawodowe wykazują ścisłe relacje ze zdobywaną specjalistyczną wiedzą, a ich właściwy dobór i sposób kształtowania może znacznie podnosić możliwość zdobycia atrakcyjnej pracy na rynku.

Konieczne jest prowadzenie analiz rozpoznawania potrzeb w zakresie umiejętności zawodowych na rynku pracy w krótkim, średnim i długim horyzoncie czasowym.

Realizowany program kształcenia umożliwia studentom osiągnięcie efektów kształcenia i zdobycie w okresie studiów umiejętności zawodowych w zakresie handlu międzynarodowego, pozwalających im znaleźć atrakcyjną pracę na rynku, jednak przy prowadzeniu tych badań napotkano liczne ograniczenia wynikające z braku danych pozwalających nie tylko na uwzględnienie dłuższego okresu, lecz także przeprowadzenie bardziej dogłębnej analizy zebranego materiału. Przeprowadzona analiza pozwoliła pozytywnie zweryfikować sformułowaną hipotezę. Przedstawione zagadnienie wymaga bardziej dogłębnej analizy w świetle wprowadzanych zmian wynikających z wejścia w życie konstytucji dla nauki i związanych z nią regulacji prawnych, w tym Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz dalszych działań Unii Europejskiej na rzecz harmonizacji systemu szkolnictwa wyższego w państwach członkowskich ugrupowania.

BIBLIOGRAFIA

- AbuJbara, N.K. i Worley, J.A. (2018). Leading towards new horizons with soft skills. *On the Horizon*, 26(3), 247-259.
- Ashcroft, S. (2006). Commercial negotiation skills. *Industrial and Commercial Training*, 36(6), 229-233.

- Burggraaf, W. (1997). Management skills from different educational settings. *International Journal of Educational Management*, 11(2), 65-71.
- Camilleri, A.F., Delplace, S., Frankowicz, M., Hudak, R. i Tannhauser, A-Ch. (2014). *Professional Higher Education in Europe. Characteristics, Practice, Examples and National Differences*. Malta: Knowledge Innovation Centre.
- Dorożyński, T., Świerkocki, J. i Urbaniak, W. (2016). Employers Expectations Vis-a-vis Graduates of Faculties of Economics. Results of Direct Study. *Comparative Economic Research*, 19(2), 93-109.
- EHEA. (2018). *European Higher Education Area*. Pozyskano z: <http://ehea.info> (dostęp: 30.12.2018).
- Filipowicz, G. (2014). *Zarządzanie kompetencjami – perspektywa firmowa i osobista*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Friensen, N. i Anderson, T. (2004). Interaction for lifelong learning. *British Journal of Educational Technology*, 35(6), 679-689.
- Jackling, B. i Natoli, R. (2015). Employability skills of international accounting graduates: Internship providers' perspectives. *Education + Training*, 57(7), 757-773.
- Karttunen, E. (2018). Purchasing and supply management skills revisited: an extensive literature review. *Benchmarking: An International Journal*, 25(9), 3906-3934.
- Kossowska, M. i Sołtyńska, I. (2002). *Szkolenia pracowników a rozwój organizacji*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Kwiatkowski, S.M. (2004). *Problemy terminologiczne w procedurach standaryzacji kwalifikacji zawodowych*. W: S.M. Kwiatkowski (red.), *Kwalifikacje zawodowe na współczesnym rynku pracy*. Warszawa: IBE.
- Mendryk, I. i Cichorzewska, M. (2017). Doskonalenie wiedzy i umiejętności zawodowych – różnice międzygeneracyjne. *Marketing i Zarządzanie*, 3(49), 63-179. DOI: 10.18276/miz.2017.49-14.
- Michalik, A. (2016). Pobudzenie postaw przedsiębiorczych studentów jako determinanty konkurencyjności polskiej gospodarki: wstępne wyniki badań przeprowadzonych wśród studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. *Horyzonty Wychowania*, 15(35), 299-319. DOI: 10.17399/HW.2016.153516.
- Moreno, J.J. i Wach, K. (2014). The Entrepreneurial Profile of Students Participating in the Academic Entrepreneurship Course: Pilot Study Results. *Horyzonty Wychowania*, 13(26), 121-143.
- OECD. (2012a). *Better Skills, Better Jobs, Better Lives. A Strategic Approach to Skills Policies*. Paris: OECD Publishing. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264177338-en>.
- OECD. (2012b). *Connected Minds: Technology and Today's Learners*, Educational Research and Innovation. Paris: OECD Publishing. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264111011-en>.
- OECD. (2013). Upgrading skills for current and future needs. W: *Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World*. Paris: OECD Publishing, 147-182. DOI: https://doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-10-en.
- Ogólnopolski system monitorowania Ekonomicznych Losów Absolwentów szkół wyższych ELA. Pozyskano z: <http://ela.nauka.gov.pl/>, (dostęp: 20.12.2018).
- Oleksyn, T. (2006). *Zarządzanie kompetencjami. Teoria i praktyka*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Pont, B. i Werquin, P. (2001a). Competencies for the Knowledge Economy. W: *Education Policy Analysis*. Paris: OECD, 99-118.

- Pont, B. i Werquin, P. (2001b). How old are new skills? *OECD Observer*, no. 225, March. Pozyskano z: http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/428/How_old_are_new_skills_.html (dostęp: 29.10.2018).
- Rachwał, T. i Wach, K. (2016). Badanie intencji przedsiębiorczych młodego pokolenia: wyniki ankietyzacji wśród studentów kierunków nieekonomicznych. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 12, 405-415.
- Rhodes, A., Danaher, M. i Kranov, A.A. (2018). Concurrent direct assessment of foundation skills for general education. *On the Horizon*, 26(2), 79-90.
- Seol, I., Sarkis, J. i Wang, Z.R. (2017). A cross-cultural comparative study of internal auditor skills: UK vs Korea. *Journal of Applied Accounting Research*, 18(3), 341-355.
- Śladek, A. (2016). Przedsiębiorczość oraz kreatywność jako kompetencje społeczne wymagane na różnych kierunkach kształcenia akademickiego. *Horyzonty Wychowania*, 15(34), 195-210. DOI: 10.17399/HW.2016.153411.
- Sculli, D. i Yau, W.S.L. (1990). Managerial Traits and Skills. *Journal of Management Development*, 9(6), 32-40. DOI: <https://doi.org/10.1108/02621719010139486>.
- Soares, A.M. i Eduardo, F.S. (2016). Being Successful in International Markets: The Role of International Marketers' Competencies. W: M.H. Bilgin i H. Danis (red.), *Entrepreneurship, Business and Economics. Vol. 1. Eurasian Studies in Business and Economics 3/1*. Basel: Springer Intl Publishing, 515-524.
- UEK plany studiów. Pozyskano z: <https://planystudiow.uek.krakow.pl/index.php?a=148&id=30&idSemestruRoku=37> (dostęp: 20.12.2018).
- Vathanophas, V. i Jintawee, T. (2007). Competency requirements for effective job performance in the Thai public sector. *Contemporary Management Research*, 3(1), 45-70.
- Wach, K. (2007). Kształtowanie postaw przedsiębiorczych w programach nauczania. Stan obecny i proponowane kierunki zmian. W: *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*. Warszawa: Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, 120-127.
- Wach, K. i Wojciechowski, L. (2016). Entrepreneurial Intentions of Students in Poland in the View of Ajzen's Theory of Planned Behaviour. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(1), 83-94. DOI: <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2016.040106>.
- Warhurst, C. i Thopson, P. (2012). Mapping knowledge in work. Proxies or Practices? W: D.W. Livingstone i D. Guile (red.), *The knowledge economy and life learning: A critical reader*. Rotterdam: Sens Publishers, 43-55.
- Whiddett, S. i Hollyforde, S. (2003). *Modele kompetencyjne w zarządzaniu zasobami ludzkimi*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Yerger, D.B. (2017). Skills and earnings in less than bachelor's occupations. *International Journal of Social Economics*, 44(1), 60-74.
- Zysk, W. (2016). Uniwersytet czy uczelnia zawodowa? Uwagi o nauczaniu sprzedaży. *Horyzonty Wychowania*, 15(35), 335-344. DOI: 10.17399/HW.2016.153518.

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>