

Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar
Kaposvár, Guba Sándor u. 40.

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

Tantárgy neve: Külkereskedelmi ismeretek

Tantárgy kódja(i): 3BL-KM-KÜLKER

Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés

Szak(ok) neve(i): Kereskedelem és marketing

Tagozat: nappali/levelező

Óraszám (ea/gy): 14 ea

Értékelési forma: kollokvium/gyakorlat

Tantárgyfelelős oktató: Dr. Szenté Viktória

Előadás- és gyakorlatvezető oktatók: Dr. Szenté Viktória, Kozma Zsuzsanna

Tantárgyat gondozó tanszék neve: Marketing és Kereskedelem Tanszék

Tanszékvezető neve, beosztása: Dr. Szigeti Orsolya, egyetemi docens

A tematika és követelményrendszer érvényessége: 2015/2016 tanév 2. félév

A tantárgy céljai: A jó kereskedőnek ismernie kell tevékenysége közegét, azokat a kereteket, amelyek kijelölik mozgásterét. E téren az aktuális szabályok pontos ismeretére, valamint arra van szüksége, hogy képes legyen a szabályrendszer folytonos változásait nyomon követni. Ezért – Magyarország tagállami helyzetét figyelembe véve – a tantárgy egyik célja megismertetni a hallgatókkal az Európai Unió vámuniójának főbb jellemzőit, amely vámunió befelé – a tagállamok kapcsolatában – egységes belső piaccal működik, kifelé – az unió kívüli országok viszonylatában – pedig közös kereskedelempolitikában nyilvánul meg.

Az eredményes kereskedelmi munka feltételezi a jó szerződés megkötésének, a szerződési feltételek helyes értelmezésének képességét is. Ezért a tantárgy célja az is, hogy rávilágítson a szerződés tipikus feltételeinek pontos tartalmára, hogy segítsen értelmezni és alkalmazni azokat a kifejezéseket és technikákat, érteni a kereskedelmi szokásokat és szokványokat, amelyeket a kereskedelmi gyakorlat az idők folyamán kialakított.

Követelmények és az értékelés módja:

Az aláírás feltétele a félév során zárthelyi dolgozat legalább elégségesre való megírása, kettő pótlási/javítási lehetőséggel.

Félév végén a hallgatók egyesével prezentálnak, bemutatva egy-egy ország külkereskedelmét vagy a külkereskedelem sajátosságairól tartanak max. 10-15 perces előadást. A félév végén a zárthelyi dolgozat és a prezentáció alapján megajánlott jegy adható 3-as érdemjegytől. A számonkérés szóbeli kollokvium formájában történik.

A tantárgy témakörei:

SSZ.	ÓRA TÍPUSA	ELŐADÁS TÉMA
1.	előadás	A külkereskedelem múltja, jelene, jelentősége A külkereskedelem állami és államközi szabályozása A külkereskedelmi ügylet résztvevői és közreműködői A külkereskedelmi ügylet előkészítése A külkereskedelmi ügylet feltételei I. – szakaszok, az ügylet tárgya, teljesítés helye és ideje
2.	előadás	A külkereskedelmi ügylet feltételei II. - fuvarparitások A külkereskedelmi ügylet feltételei III. – fizetési módok A külkereskedelmi ügylet feltételei IV. - okmányok A külkereskedelmi ügylet feltételei V. – ár, finanszírozás A személyes tárgyalás, kultúrák találkozása Kockázat a külkereskedelemben A külkereskedelem ügyletei
3.	előadás	Zárthelyi dolgozat megírása, Prezentációk

Szakirodalom

Kötelező irodalom

Előadások anyaga

Ajánlott irodalom

Constantinovits Milán, Sipos Zoltán: Nemzetközi külkereskedelmi ügyletek. Aula Kiadó, 2008.

Törzsök Éva, Sájer István: Külkereskedelmi ügyletek lebonyolítása. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, Budapest, 2008.

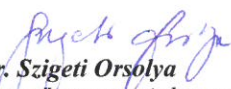
Káldyné Esze Magdolna: Nemzetközi Kereskedelem. A nemzetközi vállalkozások gazdaságtana. Tri-Mester, Budapest, 2004.

Mikolay Lászlóné: Gyakorlati Külkereskedelem. Szókratész Külgazdasági Akadémia, 2004.

Törzsök Éva: Külkereskedelem technikai ismeretek 1-2., Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, Budapest, 2008.

Kaposvár, 2016. január 14.


Dr. Szente Viktória
egyetemi docens


Dr. Szigeti Orsolya
tanszékvezető, egyetemi docens