

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

## **TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER**

**Tantárgy neve:** *Külkereskedelmi ismeretek*

**Tantárgy kódja(i):** *3BN-KM*

**Képzési szint:** *FOSZK/alapképzés/mesterképzés*

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

**Tagozat:** *nappali/levelező*

**Óraszám (ea/gy):** *2 ea + 1 gy*

**Értékelési forma:** *kollokvium/gyakorlat*

**Tantárgyfelelős oktató:** *Dr. Sente Viktória*

**Előadás- és gyakorlatvezető oktatók:** *Dr. Sente 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	SZEMINÁRIUM TÉMA
1.	előadás szeminárium	A külkereskedelem múltja, jelene, jelentősége	A külkereskedelem múltja, jelene, jelentősége
2.	előadás szeminárium	A külkereskedelem állami és államközi szabályozása	A külkereskedelem állami és államközi szabályozása
3.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet résztvevői és közreműködői	A külkereskedelmi ügylet résztvevői és közreműködői
4.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet előkészítése	A külkereskedelmi ügylet előkészítése
5.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei I. – szakaszok, az ügylet tárgya, teljesítés helye és ideje	A külkereskedelmi ügylet feltételei I. – szakaszok, az ügylet tárgya, teljesítés helye és ideje
6.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei II. - fuvarparitások	A külkereskedelmi ügylet feltételei II. - fuvarparitások
7.	előadás szeminárium	Zárthelyi dolgozat megírása	Zárthelyi dolgozat megírása
8.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei III. – fizetési módok	A külkereskedelmi ügylet feltételei III. – fizetési módok
9.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei IV. - okmányok	A külkereskedelmi ügylet feltételei IV. - okmányok
10.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei V. – ár, finanszírozás	A külkereskedelmi ügylet feltételei V. – ár, finanszírozás
11.	előadás szeminárium	A személyes tárgyalás, kultúrák találkozása	A személyes tárgyalás, kultúrák találkozása
11.	előadás szeminárium	A külkereskedelem ügyletei Kockázat a külkereskedelemben	A külkereskedelem ügyletei Kockázat a külkereskedelemben
13.	előadás szeminárium	Zárthelyi dolgozat megírása	Prezentációk

**Szakirodalom**

*Kötelező irodalom*

Előadások anyaga

*Ajánlott irodalom*

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

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

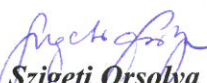
Káldyné Esze Magdolna: Nemzetközi Kereskedelem. A nemzetközi vállalkozások gazdaságtana. Tri-Mester, Budapest, 2004.

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**  
tanszékegyetemi docens