

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

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

Tantárgy neve: Külkereskedelmi ismeretek

Tantárgy kódja(i): 3BN-KM-KÜLKER-EA, 3BN-KM-KÜLKER-GY

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. Szenté Viktória

Előadás- és gyakorlatvezető oktatók: Dr. Horváthné Szigedi Katalin

Tantárgyat gondozó tanszék neve: Marketing és Kereskedelem Tanszék

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

A tematika és követelményrendszer érvényessége: 2015/2016 tanév 1. 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 unión 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:

Félév közben 2 zárthelyi dolgozat legalább elégségesre való megírása, egy pótlási/javítási lehetőséggel.

Félév közben az első órát leszámítva a hallgatók egyesével prezentálnak, bemutatva egy-egy ország külkereskedelmét vagy a külkereskedelem sajátosságairól tartanak max. 10-15 perces előadást. A félév végén a zárthelyi dolgozatok és a prezentáció alapján megajánlott jegy adható 3-as érdemjegytől.

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	Tavaszi Szünet	Tavaszi Szünet
10.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei IV. - okmányok	A külkereskedelmi ügylet feltételei IV. - okmányok
11.	előadás szeminárium	A külkereskedelmi ügylet feltételei V. – ár, finanszírozás	A külkereskedelmi ügylet feltételei V. – ár, finanszírozás
12.	előadás szeminárium	A személyes tárgyalás, kultúrák találkozása	A személyes tárgyalás, kultúrák találkozása
13.	előadás szeminárium	A külkereskedelem ügyletei Kockázat a külkereskedelemben	A külkereskedelem ügyletei Kockázat a külkereskedelemben
14.	előadás szeminárium	Zárthelyi dolgozat megírása	Zárthelyi dolgozat megírása

Szakirodalom

Kötelező irodalom

Előadások anyaga

Ajánlott irodalom

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

Dr. Törzsök Éva, Sájer István – Külkereskedelmi ügyletek lebonyolítása, Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet, 2008.

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

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

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

Kaposvár, 2015. augusztus 24.

Dr. Gábor Péter Kulcsár
Oktató aláírása

Péter Gábor
Tanszékvezető aláírása