

Tárgytematika / Course Description

Külkereskedelemtan

MGNSBUT5323

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Tell Imre

Félév / Semester: 2016/17/2

Beszámolási forma /

Assesment: Vizsga

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 2/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 0/0/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

Az előállított GDP jelentős részét a külpiacokon realizáljuk, vállalatunk túlnyomó többsége közvetlen, vagy közvetett formában érintett a nemzetközi kereskedelemben. A tendenciák és trndek, a különféle struktúrák, formációk, stb. ismerete elengedhetetlen feltétele a vállalkozások sikeres menedzselésének. A külkereskedelmi ügylet előkészítésével (az ajánlati tevékenységgel), az üzletkötéssel, valamint a bonyolítással kapcsolatos átfogó és speciális szakismeretek elsajátítása, az önálló külkereskedelmi szervezőképesség kialakítása az elsődleges célja a tantárgy oktatásának

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

1. A külkereskedelmi tevékenység folytatásának jogi, illetve vállalati keretei (jogcímek, jogszabályok, hatósági előfeltételek, stb.)
2. A nemzetközi kereskedelem jellemzői, tendenciái, az azt szabályozó alapelvek és szervezeti struktúra (GATT, WTO, stb.)
3. Külkereskedelmi ügyletek típusai. A lízing lényege, formái, összetevői.
4. A koncentrált piacok szerepe a nemzetközi kereskedelemben. Kereskedő típusok és csoportosításuk.
5. A külkereskedelmi ügylet létrejötté ügyletelőkészítés, Ajánlati tevékenység.
6. A külkereskedelmi szerződés formái, tartalma, kapcsolódó szerződések.
7. Szokások és szokványok, illetve alkalmazásuk a nemzetközi kereskedelemben.
8. Nemzetközi fuvarozás, szállítmányozás. A közraktározás szerepe a nemzetközi kereskedelemben.
9. A nemzetközi elszámolások forrásai és eszközei. Konvertibilitás, devizagazdálkodás, valutaárfolyam.
10. Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben.
11. Okmányok a nemzetközi kereskedelemben, illetve elszámolásokban.
12. A céghitelnyújtás jelentősége és formái.
13. Tárgyalási technikák és stratégiák. Az idegen kultúrák jelentősége a nemzetközi kereskedelemben.
14. A külkereskedelmi ügylet realizálása, reklamációk, vitás kérdések és rendezésük.

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Aláírás: foglalkozásokon való részvétel

Osztályzat: szóbeli felelés több témakör, illetve kérdés felvetésével

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

1. Jávor Éva: A külkereskedelem technikája I-III. KOTK, Budapest, 2003.

2. Mikolay Lászlóné: Gyakorlati külkereskedelem. Szókratész Külgazd. Akadémia, 2008.
3. Sipos Zoltán – Constantinovits Milán: Nemzetközi kereskedelmi ügyletek. AULA, 2008.
4. Kozár László: Nemzetközi aru- és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, 2011.