

Tantárgyi program és követelményrendszer

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Számvitel AV_KMLA211
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Rózsa Attila egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:**
Kereskedelem és marketing
Turizmus-vendéglátás

4. **A tantárgy típusa:** kötelező „A”

5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1 félév, 2+1 K

| Tárgykód | Szemeszter | Órabeosztás | Számonkérés | Kredit | Tagozat |
|------------|------------|-------------|-------------|--------|--|
| AV_KMLA211 | 3 | 9+9 | K | 6 | Kereskedelem- marketing Turizmus és vendéglátás levelező |

6. **A tantárgy kredit értéke:** 6

7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismertetése a vállalkozások számvitelének elméleti és gyakorlati kérdéseivel.

8. **Az oktatás személyi feltételei:** Dr. Rózsa Attila egyetemi adjunktus

9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**

10. **A tantárgy tartalma:**

| Hét | Előadás | Gyakorlat |
|-----|---|----------------------------|
| 1. | Regisztrációs hét | |
| 2. | A számvitel fogalma, tárgya. A vállalkozó vagyona. | Vagyon számbavétele |
| 3. | A vagyon csoportosítása, a vagyon kimutatása (a leltár és a mérleg). A mérleg szerkezete, jellemzői. | |
| 4. | A gazdasági műveletek és hatásuk a vagyona. | Gazdasági műveletek hatása |
| 5. | Az eredmény fogalma, csoportosítása Az eredménykimutatás módja. Az eredménykategóriák. Az összköltség és a forgalmi költség eljárással történő eredmény-kimutatás összehasonlítása | |
| 6. | A könyvvizetés (könyvvitel) fogalma. A könyvviteli számla levezetése a mérlegből. A könyvviteli számla fogalma, jellege. Az egyszeres és kettős könyvvitel lényege | Gazdasági műveletek hatása |
| 7. | A kettős könyvvitel hármasszabálya. A könyvviteli számlák csoportosítása. Az eredmény számlák levezetése a mérleg számlákból. Az egységes számlakeret és a számlarend. | |
| 8. | A négy számlasoros számlaelmélet | Az eredménykimutatás |

| | | |
|-----|---|------------------------------|
| | lényege. Az idősoros és számlasoros könyvelés A számviteli munka szakaszai, a bizonylat fogalma. A bizonylat csoportosítása. | |
| 9. | A bizonylat általános alaki és tartalmi kellékei. A bizonylatra vonatkozó szigorú számadási kötelezettség. A bizonylati és az utalványozási elv lényege. A bizonylat feldolgozásának előírásai. A bizonylat útja. A bizonylati rend szabályozása. A nyilvántartás. A bizonylat megőrzése. | |
| 10. | A könyvviteli zárlat. Az analitikus számlakivonat. A főkönyvi kivonat. A forgalmi kimutatás. A záró kimutatás. | Bizonylatok és feldolgozásuk |
| 11. | A számviteli törvény szerkezete. A számviteli rendszer célja és feladatai. A számviteli törvény hatálya alá tartozó gazdálkodók. Mit határoz meg a számviteli törvény? | |
| 12. | A számviteli alapelvek. A számviteli politika. | A számviteli alapelvek |
| 13. | A beszámolási kötelezettség, a beszámolók formái, tartalmi elemei Az éves beszámoló tartalma. | |
| 14. | A mérlegtételek értékelésének elmélete, gyakorlata. | A mérlegtételek értékelése |
| 15. | Az ÁFA és az értékcsökkenés elszámolás lényege | |

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 40-60%

12. Évközi ellenőrzés módja: Követelmény az összevontan tartott előadásokon és gyakorlatokon való aktív részvétel. A zh dolgozat megírása, a folyamatos tanulás, mert az egymásra épülő ismeretek csak így érthetők meg.

13. Számonkérés módja: Írásbeli kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. Kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Dr. Kozma András: Vázlatok a számvitel tanuláshoz I. kötet.

Dr. Kozma András: Számviteli gyakorlatok I.

Ajánlott irodalom:

Horváth Katalin: Számvitel a gyakorlatban Saldo kiadó

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tábla, projektor, notebook.

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Rózsa Attila
egyetemi adjunktus

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

GAZDASÁGI JOG (AV_KMLA212-K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Gazdasági jog
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Helmeczi András, egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA levelező, Turizmus BA levelező
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1. félév, óraszám: 9+0
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3K
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A **gazdasági jog** tantárgy bevezető, jogi alapképzést megteremtő jellege mellett segítséget kíván nyújtani a jogi szakmai alapfogalmak megértéséhez és helyes alkalmazásához. A stúdium a gazdaság működését szabályozó jogintézmények leglényegesebb elemeinek és a gyakorlatban felhalmozódott tapasztalatoknak az ismertetésével elősegíti a hatályos jogi szabályok megértését, az alkalmazást körülvevő intézmények megismerését. Célja, hogy a hallgatók az elsajátított ismeretek birtokában önállóan legyenek képesek felismerni a gazdasági események jogi vonatkozásait, eligazodjanak az egyes folyamatokat jogi szempontból elhatároló ismerveken.
8. **A tantárgy személyi feltételei (közreműködők):** Dr Helmeczi András, egyetemi adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgyi tematika**
 - Ø A jogrendszer tagozódása, jogforrások, jogalkalmazás
 - Ø A tulajdonjog és a birtokjog, használati jogok
 - Ø A kötelmi jog alapjai, az egyes szerződések
 - Ø A gazdasági társaságok és az egyéni vállalkozás joga, végelszámolás, csőd és felszámolás
 - Ø Cégeljárás, polgári peres és nem peres eljárás, közigazgatási eljárás
 - Ø A munkajog alapvető szabályai
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 10% - 90%
12. **Évközi ellenőrzés módja:** Æ
13. **Félév elfogadásának feltétele:** az előadások rendszeres látogatása
14. **Számonkérés módja:** kollokvium
15. **Kötelező, illetve ajánlott irodalmak:**
 - Ø A tantárgyhoz kapcsolódó kötelező jegyzet az egyetemi Moodle-rendszerben hozzáférhető („gazdasági jog_BSc” c. kurzuson belül a „tanszegédlet_gazdasági jog_BSc_2011” elnevezés alatt)
 - Ø hatályos jogszabálysövegek: [www. magyarorszag.hu](http://www.magyarorszag.hu) („Jogszabálykereső” menüpont)
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projector, tábla

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

GAZDASÁGI JOG (AV_KMLA212-K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. előadás

A jog mint társadalmi norma, a jogrendszer tagozódása, a jogforrások. A jogviszony fogalma, alanyai, tárgya, szerkezete. A jogalanyok csoportosítása. Jogképesség, cselekvőképesség, képviselet. A joggyakorlás alapelvei.

2. előadás

A tulajdonjog és a használati jogok, birtokjog. Az ingatlan-nyilvántartás.

3. előadás

A jogi személy fogalma, létrejötte, megszűnése. A jogi személyek fajtái..

4. előadás

A gazdasági társaságok általános szabályai: alapítás, képviselet, szervezet, megszűnés.

5. előadás

Közkereseti társaság, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság. Részvénytársaság, egyesülés, szövetkezet.

6. előadás

Kötelmi jogi alapfogalmak, kötelelem-keletkeztető tények. A szerződéskötés folyamata, a szerződés alanyai és tárgya, a szolgáltatás és a teljesítés.

7. előadás

Érvénytelenségi és semmisségi okok. A szerződést biztosító mellékkötelezettségek. A szerződésszegés és jogkövetkezményei. A kártérítés.

8. előadás

Egyes szerződések 1.

9. előadás

Egyes szerződések 2., Munkajogi alapfogalmak

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

GAZDASÁGI JOG (AV_KMLA212-K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

- Ø A félév elfogadásának (aláírás) feltétele az előadások rendszeres látogatása.
- Ø A félév írásbeli vagy szóbeli kollokviummal zárul.
- Az írásbeli vizsgáztatás papír alapú, előre nyomtatott kérdéssor kitöltésével történik. A vizsgadolgozat maximális pontszáma 15, az egyes érdemjegyek az alábbiak szerint érhetők el:
- 0-7 pont: elégtelen (1)
8-9 pont: elégséges (2)
10-11 pont: közepes (3)
12-13 pont: jó (4)
14-15 pont: jeles (5)

A szóbeli vizsgáztatás értékelési szempontjai:

| | |
|----------------------|---|
| <i>elégtelen (1)</i> | fogalmak ismeretének hiánya |
| <i>elégséges (2)</i> | fogalmak általános, lényegi ismerete és helyes alkalmazása |
| <i>közepes (3)</i> | fogalmak pontos ismerete és helyes alkalmazása, néhány fontos részletszabály ismerete az egyes jogintézményekhez |
| <i>jó (4)</i> | fogalmak pontos ismerete és helyes alkalmazása, részletszabályok többségének ismerete és helyes alkalmazása az egyes jogintézményekhez |
| <i>jeles (5)</i> | fogalmak pontos ismerete és helyes alkalmazása, részletszabályok ismerete és helyes alkalmazása az egyes jogintézményekhez, összefüggések értelmezése |

- Ø A félév során az előadásokon felvett katalógus mindegyikén szereplő hallgató írásbeli vizsgán a vizsgadolgozatára +3 pontot kap, szóbeli vizsga esetén pedig egy érdemjeggyel jobbat, feltéve, hogy saját felelete legalább az „elégséges (2)” minősítést eléri. A kedvezmény kizárólag az előadások félévében érvényes, az adott félévben megismételt vizsgák számától függetlenül. Hiányzás miatt igazolás elfogadására nincs lehetőség.
- Ø Felmentésben részesül az alábbi kurzusokat teljesített hallgató:
- a jogász egyetemi oklevéllel rendelkező hallgató automatikusan,
 - a Debreceni Egyetem ugyanezen vagy más szakán/karán – a 2006/2007 tanévnél nem régebben – eredményes vizsgával lezárt ugyanezen tárgy esetén automatikusan,
 - más felsőoktatási intézményben azonos szakon – a 2006/2007 tanévnél nem régebben – eredményes vizsgával lezárt ugyanezen tárgy esetén automatikusan,
 - a Debreceni Egyetemen vagy más felsőoktatási intézményben – a 2006/2007 tanévnél nem régebben – eredményes vizsgával lezárt, azonos tematikájú tárgy esetén egyedi elbírálás alapján.

A felmentés kizárólag egyetemi alapképzésben (BSc, BA), mesterképzésben (MSc, MA) vagy osztatlan egyetemi képzésben teljesített tantárgyra vonatkozhat!

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

GAZDASÁGI JOG (AV_KMLA212 -K3)
I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 2. félév

1. A számonkérés a kiadott jegyzetből és az előadáson elhangzottakból összeállított vizsgakérdések alapján történik. Mind a jegyzet, mind az előadások anyaga teljes egészében vizsgaanyag.
2. A számonkérés az alábbi típusú kérdések köré szerveződik:
 - fogalmak
 - felsorolások
 - elhatárolások
 - kifejtendő kérdések

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLA216-K5 Marketing alapjai
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szakály Zoltán egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 3. félév 9+4 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 4
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Megismertetni a hallgatókat a marketing alapvető kérdéseivel.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Dr. Szakály Zoltán egyetemi docens
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
 - A marketing alapfogalmai
 - A marketing kialakulásának szakaszai
 - A vállalati piacorientáció típusai
 - Vevőérték, vevőelégedettség
 - A modern marketing folyamata
 - A marketing-információ rendszer
 - A marketingkutató folyamat
 - A fogyasztói magatartás elemzése
 - A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció
 - A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás
 - Termék-életciklusok menedzselése
 - A termékstratégia alapjai
 - Az árstratégia alapjai
 - Az elosztási stratégia alapjai
 - A marketingkommunikációs stratégia alapjai
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 100 – 0 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** írásbeli vizsga
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Az előadások anyaga
 - Kotler, P.: Marketing menedzsment. Akadémiai Kiadó, 2002.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projektor és számítógép az előadásokhoz

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLA216-K5 Marketing alapjai tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

A marketing alapfogalmai

A marketing kialakulásának szakaszai

A vállalati piacorientáció típusai

Vevőérték, vevőelégedettség

A modern marketing folyamata

A marketing-információ rendszer

A marketingkutató folyamat

A fogyasztói magatartás elemzése

A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció

A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás

Termék-életciklusok menedzselése

A termékstratégia alapjai

Az árstratégia alapjai

Az elosztási stratégia alapjai

A marketingkommunikációs stratégia alapjai

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLA216-K5 Marketing alapjai **tantárgy**

2011/2012. tanév, 1. félév

A levelező hallgatók számára követelmény, hogy a konzultáción megjelenjenek, azon aktívan részt vegyenek. A megadott irodalom alapján előzetesen felkészülnek és a foglalkozásokon konzultációt folytassanak.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLA216-K5 Marketing alapjai **tantárgy**

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A marketing alapfogalmai
2. A termelési-, a termék- és az értékesítési koncepció lényege
3. A marketing- és a társadalom-központú marketingkoncepció lényege
4. A vevőérték és a vevőelégedettség legfontosabb összefüggései
5. A marketing (menedzsment) folyamata
6. A marketingkutatás folyamata, szekunder és primer információk, a mintavétel lényege és módszerei
7. Kvantitatív és kvalitatív piackutatási eljárások, a kérdőívszerkesztés módszertana
8. A vásárlói magatartás modellje, a fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők elemzése, a vásárlói magatartástípusok jellemzése
9. A termék-életciklus fogalma, a termék-életciklus más lehetséges formái, az ideális termék-életciklus
10. A piacfejlődés szakaszai és jellemzésük
11. A termék három, illetve öt szintje, a termékminőség marketing szempontú megközelítése
12. Márkázási döntések a termékstratégiában
13. A csomagolás helye és szerepe a termékstratégiában, címkézési döntések
14. Az árak megállapítása, a piaci árképzés lehetőségei
15. A marketingcsatorna alapvető összefüggései különböző piactípusok esetében
16. A kiskereskedelem típusai és jellemzésük
17. A kommunikációs eszközök típusai és hatékony alkalmazásuk szempontjai

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírások)

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Üzleti tervezés (AV_KMLA219-K3)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szöllősi László, adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése (agrármérnök, gazdasági agrármérnök, stb.):**
Kereskedelem és marketing BA szak, levelező tagozat III. évfolyam
Turizmus-vendéglátás BA szak, levelező tagozat III. évfolyam
4. **A tantárgy típusa (A, B, C):** A-típusú tantárgy (kötelező)
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 0+9GY
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3 kredit
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A hallgatók a félév során elsajátítják a vállalkozások üzleti tervezésének alapjait. A gyakorlatvezető irányításával a hallgatók számítógép segítségével önállóan készítik el egy vállalkozás üzleti tervét. Követelmény, hogy a hallgatók kidolgozzák az előírányzott tervrészleteket a gyakorlatvezető útmutatása szerint.
8. **Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):**
Dr. Szöllősi László, adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni):**
A tantárgy feltételezi mindazon gazdasági tantárgyak (mikro-, makroökonómia, pénzügy, vállalati pénzügyek, marketing, vállalatgazdaságtan, számvitel, menedzsment, gazdasági elemzés) ismeretét, amelyek a tanterv szerint az 5. félévig oktatásra kerülnek.
10. **A tantárgy tartalma (tematika max. 1/2 oldal/félév):**
 - A tervezés fogalma, célja, a tervek típusai, funkcióik
 - Az üzleti terv funkciója, célja, terv felépítésének ismertetése – főbb részek, alapadatok forrása, a vállalkozás kiválasztásának szempontjai
 - A vállalkozás azonosító adatai, a vállalkozás bemutatása, vezetői összefoglaló
 - Iparág, vagy üzletágelemzés
 - A termék, vagy szolgáltatás bemutatása
 - Működési (termelési, szolgáltatási) terv
 - Marketing terv
 - Szervezeti felépítés
 - Struktúra és tőkésítés
 - Pénzügyi terv
 - Kockázat becslés, főbb szakaszok ütemezése
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:**
10-90%, Órarenden kívüli terhelés: adott vállalkozás felkeresése, adatgyűjtés, az üzleti terv elkészítése.

12. Évközi ellenőrzés módja (a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):

A gyakorlatok látogatása kötelező a „Tanulmányi és vizsgaszabályzat” ide vonatkozó előírásai szerint. A jelenlét folyamatosan ellenőrzésre kerül. Az aláírás feltétele a foglalkozások előírásoknak megfelelő látogatása, valamint az oktató útmutatásai szerint elkészítendő üzleti terv tartalmi és formai követelményeknek megfelelő kidolgozása és határidőre történő leadása. Az üzleti terv legfőbb tartalmi és formai követelményei a tantárgyi programhoz csatolt mellékletben találhatóak, mely kiegészül a gyakorlatvezető gyakorlatokon elhangzott előírásaival.

A leadási határidő: az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.

Az üzleti terv tartalmi és formai követelményeknek nem megfelelő elkészítése, valamint a határidő be nem tartása a félévi aláírás megtagadását vonja maga után.

13. Számonkérés módja (félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):

A félév gyakorlati jeggyel zárul. A gyakorlati jegy kialakításának szempontjai: az előírások alapján elkészített és határidőre beadott üzleti terv szakmai minősége, a szöveges részek szakszerűsége, valamint az abban szereplő adatok számszaki pontossága.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: Nincsenek

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező:

- A tantárgy gyakorlatain elhangzott és kiadott anyagok;
- Nábrádi A. – Pupos T. (Szerk.): A stratégiai és üzleti tervezés gyakorlata. Szaktudás Kiadó Ház Zrt., Budapest, 2010.
- Nagy L. – Szűcs I. (Szerk.): Gyakorlati alkalmazások – Az üzleti tervezés gyakorlata. Campus Kiadó, Debrecen, 2004.
- Nábrádi A. – Nagy A. (Szerk.): Vállalkozások működtetése az Európai Unióban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2007.
- Bálint J.- Ferenczi T. – Szűcs I. (Szerk.): Üzleti tervezés, DE AMTC AVK, 2006. HEFOP BSc elektronikus tananyag, letölthető: <http://odin.agr.unideb.hu/hefop/>, tananyagok, közös jelszó: bschallgato

Ajánlott:

- Kresalek P.: Tervezés a vállalkozások gyakorlatában. Perfekt Rt. Budapest, 2003.
- Kresalek P.: Példatár és feladatgyűjtemény az üzleti tervezéshez. Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar Budapest, 2000.
- Eric S. Siegel – Brian R. Ford – Jay M. Bontsein: Üzleti terv kalauz. CONEX Kft, Budapest, 1996.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Tanterem, laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Szöllősi László
adjunktus
tantárgyfelelős

Foglalkoztatási terv

Üzleti tervezés (AV_KMLA219-K3)

Kereskedelem és marketing BA szak, levelező tagozat III. évfolyam

Turizmus-vendéglátás BA szak, levelező tagozat III. évfolyam

| Oktatási időszak | Téma |
|--|--|
| <i>Az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.</i> | Követelményrendszer ismertetése; |
| | Alapfogalmak; Üzleti terv felépítése |
| | Azonosító adatok, vezetői összefoglaló, a vállalkozás bemutatása |
| | Iparági elemzés |
| | Termék, szolgáltatás bemutatása |
| | Működési (termelési, szolgáltatási) terv |
| | Marketing terv |
| <i>Az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.</i> | Szervezeti felépítés |
| | Struktúra és tőkésítés |
| | Pénzügyi terv I. |
| | Pénzügyi terv II. |
| <i>Az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.</i> | Kockázat becslés, főbb szakaszok ütemezése |
| | Az üzleti tervek beadási határideje |

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Szöllösi László
adjunktus
tantárgyfelelős

Az üzleti terv tartalmi és formai követelményei

Az üzleti terv előírt felépítése, tartalmi követelményei:

Fedőlap

Tartalomjegyzék

1. Azonosító adatok
2. Vezetői összefoglaló
3. A vállalkozás bemutatása
4. Iparági elemzés
5. A termék, illetve szolgáltatás bemutatása
6. Működési (termelési / szolgáltatási) terv
7. Marketing terv
8. Vezetőség, szervezeti felépítés
9. Struktúra és tőkésítés
10. Pénzügyi terv
11. Kockázatbecslés
12. Főbb szakaszok ütemezése

Mellékletek

Követelmény, hogy minden egyes fejezet a témának megfelelő részletezettséggel kerüljön kidolgozásra. Az üzleti terv hiányos tartalommal (hiányzó fejezet) történő leadása az aláírás megtagadását vonja maga után.

Az üzleti terv formai követelményei:

- Terjedelem: 30-40 oldal;
- Times New Roman, 12 betűméret, 1 (szimpla) sortáv, margó: alul-felül 2,5 cm, jobb oldalon 2 cm, baloldalon 3 cm;
- Oldalszámolás a lap alján, jobb oldalon;
- A táblázatok és ábrák szerkesztésére, valamint egyéb formai előírásokra a diplomadolgozatok formai követelményei az irányadóak;
- Az üzleti terv beadása: 1 példányban papíralapon kinyomtatva és spirálozva, valamint elektronikus formában CD-n rögzítve. A CD-t papírtokban kérjük beragasztani a dolgozat hátlapjára.
- A CD tartalma: Az üzleti terv 1 db word dokumentumban (*.doc), valamint az üzleti tervben bemutatott számadatokat és háttérszámításokat tartalmazó 1 db excel dokumentum (*.xls).

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Szöllősi László
adjunktus
tantárgyfelelős

TANTÁRGYI PROGRAM

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Matematika AV_KMLA220
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szőke Szilvia, adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA szak, I. évfolyam levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1. félév 13+13 /félév K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 9 kredit
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A hallgatók elsajátítsák a tanulmányaikhoz szükséges matematikai alapokat olyan szinten, hogy azt gyakorlati problémák megoldására tudják alkalmazni.
8. **Az oktatás személyi feltételei:**
Dr. Szőke Szilvia adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** Nincs
10. **A tantárgy tartalma:**

| <i>Óra (előadás+gyakorlat)</i> | <i>Előadás</i> | <i>Gyakorlat</i> |
|------------------------------------|--|------------------|
| 1-2. | Halmazelméleti alapfogalmak. Műveletek halmazokkal. Nevezetes számhalmazok. Reláció, függvény fogalma. Inverz és összetett függvény fogalma. | |
| 3-4. | Az egyváltozós valós függvények jellemzői. Végtelen valós számsorozat definíciója. Korlátosság, monotonitás, szélsőérték, határérték. | |
| 5-6. | Egyváltozós függvények határértéke és határértékszámítási tételei. Egyváltozós függvények folytonossága. Egyváltozós valós függvény differencia- és differenciálhányadosa. Elemi függvények differenciálhányados függvényei. A differenciálhatóság és a folytonosság kapcsolata. | |
| 7-8. | A deriválás általános szabályai. Magasabbrendű deriváltak. A differenciálszámítás alkalmazásai: monotonitás, szélsőérték, inflexió pont, konvexitás meghatározása. | |
| 9-10. | Teljes függvényvizsgálat. Elaszticitás fogalma, meghatározása. Szöveges szélsőérték feladatok megoldása. | |
| 11-12. | Egyváltozós valós függvények határozatlan integrálja. Integrálási szabályok. Egyváltozós valós függvények határozott integrálja. A Newton-Leibniz-formula. | |
| 13-14. | Mátrix fogalma, speciális mátrixok. Mátrix aritmetika. Determináns és tulajdonságai. Lineáris egyenletrendszer megoldása a Cramer-szabállyal. Lineáris egyenletrendszerek megoldása, mátrix invertálása. | |
| 15-16. | Többváltozós függvények. Lokális, globális szélsőérték fogalma. Többváltozós függvények differenciálszámítása. Többváltozós függvény feltétel nélküli szélsőérték meghatározása. | |
| 17-18. | Lineáris programozási feladat megoldása grafikus módszerrel. Szöveges szélsőérték feladatok megoldása. | |
| 19-20. | Kombinatorika. Eseményalgebra. A valószínűség fogalma, alaptételek. Klasszikus valószínűség-számítás. | |

| | |
|---------------|---|
| 21-22. | Feltételes valószínűség, teljes valószínűség tétele, Bayes tétel. |
| 23-24. | Valószínűségi változók és jellemzőik. Várható érték, szórás, valószínűség-eloszlás, sűrűség függvény, eloszlás függvény. Valószínűségi változók közötti kapcsolatok. Korreláció, regresszió |
| 25-26. | Nevezetes diszkrét valószínűségi változók. Nevezetes folytonos valószínűségi változók. |

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

20%-80%

12. Évközi ellenőrzés módja:

Az egymásra épülő anyagrészek megértése, alkalmazásuk és begyakorlása érdekében rendszeres otthoni felkészülést kérünk a hallgatóságtól. A gyakorlatokon az előző anyagrész megértését ellenőrző kérdéseket teszünk fel.

13. Számonkérés módja: A félév kollokviummal zárul, formája: írásbeli vagy szóbeli.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: nincs

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Sydseater – Hammond: Matematika közgazdászoknak (Aula kiadó)

A kari honlapon hétről hétre elhelyezett előadásjegyzet, kézirat

Drimba Péter – Farkas István – Katona Szilvia – Kovács Sándor – Szőke Szilvia: Gazdasági matematika és alkalmazott matematikai példatár I. Egyetemi jegyzet. Debreceni Egyetem, Agrártudományi Centrum.

Farkas: Differenciálszámítás (Gyakorlati jegyzet)

Ajánlott irodalom:

Obádovics J. Gy-Szarka Z: Felsőbb matematika. Scolar Kiadó, Budapest, 1999

Vincze – Bíró: Bevezetés a gazdasági matematikába (Egyetemi jegyzet)

Denkinder – Gyurkó: Analízis gyakorlatok

Solt György: Valószínűségszámítás (Bolyai-könyvek sorozat) Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Scharnitzky: Mátrixszámítás (Bolyai könyvek)

Obádovics: Felsőbb matematikai feladatgyűjtemény

Obádovics: Valószínűségszámítás és matematikai statisztika

Denkinder: Valószínűségszámítás

Denkinder: Valószínűségszámítás gyakorlatok

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: előadó, tábla, projektor, notebook

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szőke Szilvia
adjunktus
tantárgyfelelős

Kollokviumi ellenőrző kérdések

A tantárgy neve (csoportja): Matematika AV_KMLA220

A tantárgyfelelős neve, beosztása: Dr. Szőke Szilvia, adjunktus

Szakcsoport (szakirány) megnevezése: Kereskedelem és marketing BA szak,
I. évfolyam levelező tagozat

A tantárgy típusa: „A”

A tantárgy oktatásának időterve: 1. félév 13+13 /félév K

1. Sorolja fel a halmazok megadási módját ! Mit ért alaphalmazon, üres halmazon, két halmaz egyenlőségén, részhalmazon? Milyen műveletek végezhetők halmazokkal ?
2. Adja meg a nevezetes számhalmazok definícióját! Értelmezze a halmazok számosságát, osztályozza számosság szerint a nevezetes számhalmazokat !
3. Definiálja a függvényt, értelmezze az egyváltozós valós függvények jellemzőit (zérushely, monotonitás, szélsőérték, konvexitás, inflexiós pont, korlátosság, párosság, periodicitás).
4. Mit ért kölcsönösen egyértelmű hozzárendelésen, inverz függvényen?
5. Sorolja fel az egyváltozós valós függvények osztályait!
6. Adja meg a sorozat, a konvergencia és divergencia fogalmát!
7. Sorolja fel a függvények határértékének típusait, ezek meghatározási módját és a határértékszámítási tételket!
8. Egyváltozós függvény folytonosságának fogalma, a folytonos függvények jellemzői.
9. Adja meg az egyváltozós függvényekre a differencia- és differenciálhányados fogalmát, geometriai jelentését! Mi a folytonosság és a differenciálhatóság kapcsolata ?
10. Sorolja fel az elemi függvények deriváltfüggvényeit, a deriválási szabályokat! Hogy képezhetők a magasabbrendű deriváltak ?
11. Ismertesse az egyváltozós valós függvények monotonitásának, szélsőértékének jellemzését az elsőrendű derivált függvénnyel !
12. Ismertesse az egyváltozós valós valós függvények konvexitásának, inflexiós pontjának jellemzését a másodrendű derivált függvénnyel !
13. Sorolja fel a teljes függvényvizsgálat lépéseit, ismertesse ezek lényegét !
14. Példákkal ismertesse a szöveges szélsőérték feladatok megoldását !
15. Ismertesse az elaszticitás fogalmát, meghatározását, alkalmazását.
16. Kétváltozós függvény fogalma, szélsőérték fogalma, a parciális deriválás szabályai.
17. Ismertesse a kétváltozós függvény feltétel nélküli szélsőértékének meghatározását !
18. Definiálja az egyváltozós valós függvények határozatlan integrálját!

19. Adja meg az egyváltozós valós függvények határozott integrálja fogalmát! Hogyan írható fel a Newton-Leibniz-formula?
20. Mátrix fogalma, speciális mátrixok. Műveletek mátrixokkal.
21. Determináns fogalma, tulajdonságai, alkalmazásai.
22. Lineáris egyenletrendszerek megoldása, mátrix invertálása.
23. Többváltozós függvény fogalma. Lokális, globális szélsőérték fogalma. Feltétel nélküli szélsőérték meghatározása.
24. Lineáris programozási feladat megoldása grafikus módszerrel
25. Szélsőérték feladatok megoldása
26. Permutáció, variáció, kombináció fogalma, képletei. Binomiális tétel. Pascal háromszög.
27. Eseményalgebra. A valószínűség fogalma, alaptételek. Klasszikus valószínűség-számítás. Geometriai valószínűség.
28. Feltételes valószínűség fogalma. Teljes valószínűség tétele, Bayes tétel.
29. Együttes bekövetkezés valószínűsége általánosan és független eseményekre.
30. Valószínűségi változók és jellemzőik. Várható érték, szórás, valószínűségeloszlás, sűrűség függvény, eloszlás függvény.
31. Nevezetes diszkrét valószínűségi változók.
32. Nevezetes folytonos valószínűségi változók.
33. Valószínűségi változók közötti kapcsolatok. Korreláció, regresszió.

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szőke Szilvia
adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve, kódja:** Statisztika, AV_KMLA221
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. habil. Huzsvai László, egyetemi docens
- 3. Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA szak, I. évfolyam, levelező tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** „A”
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 2. félév 13+13 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 9
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A gazdasági elemzésben használható leíró és matematikai statisztikai módszerek megismertetése, elsajátíttatása és a turizmus-vendéglátás területén használható eljárások alkalmazási lehetőségeinek bemutatása, gyakoroltatása.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Dr. habil. Huzsvai László egyetemi docens
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** Matematika
- 10. A tantárgy tematikája:**

| Óra | Az előadás + gyakorlat témája |
|-------|---|
| 1-9 | A statisztika fogalma, részterületei. Statisztikai alapfogalmak: alapsokaság, ismérv, paraméter, minta. A statisztikai munka fázisai. Viszonyszámok. Megoszlási, koordinációs, összehasonlító, teljesítmény viszonzszámok számítás. Intenzitási viszonzszámok meghatározása. Összefüggések a viszonzszámok között. Középértékek: számtani, geometriai, harmonikus, négyzetes. Súlyozott átlagok számítása. Átlagok (a számtani átlag és főbb tulajdonságai, egyéb átlagfajták és jellegzetes alkalmazási területeik). |
| 10-18 | A szóródás mutatói: szórás, variancia, terjedelem, abszolút, relatív eltérések, variációs együttható, relatív variációs együttható. Szóródási mutatók számítása a teljes sokaságból és mintából. Indexek. Az érték-, ár- és volumenindex számítás alapjai. A Laspeyres- és Paasche-féle indexek. Index-összefüggések. A Fisher-féle indexek. Adatgyűjtési és adathasznosítási módok, adatforrások. Statisztikai lehetőségek az Excel táblázatkezelő programban. Függvények és eljárások, statisztikai műveletek. |
| 19-26 | Nem paraméteres összefüggés és homogenitás vizsgálatok. Khi-négyzet próba. A Khi-eloszlás nevezetes értékei. Nem paraméteres próbák alkalmazhatósági feltételeinek megvizsgálása. Paraméteres próbák. A paraméteres statisztikai próbák alkalmazhatósági feltételei. Variancia-analízis alapjai. Egyváltozós egytényezős variancia-analízis. A variancia-analízist kiegészítő post-hoc tesztek. Szignifikáns differencia, Tukey-teszt, többszörös középérték összehasonlító tesztek (Duncan, Student-Newman-Kuels). |

11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya: 20%-80%

12. Évközi ellenőrzés módja:

Évközben számítógépes gyakorló teszteket oldanak meg.

13. Számonkérés módja:

A félév kollokviummal zárul, amely elméleti és gyakorlati részből áll, melyet a Moodle rendszerben teljesítenek a hallgatók. A gyakorlati anyag feladatmegoldás az Excel táblázatkezelő programban. Az elméleti rész számonkérése számítógépes teszttel történik. A sikeres kollokviumhoz mindkét résznek legalább elégséges szinten kell teljesülnie. A végső minősítést az elméleti és gyakorlati tudás átlaga adja.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: nincs

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika I. Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-348. o.

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika II. Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-300. o.

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztikai képletek és táblázatok (oktatási segédlet), Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-51. o.

Ajánlott irodalom:

Szűcs I.: Alkalmazott Statisztika Agroinform Kiadó, Budapest, 2002. 1-551. o.

Kerékgyártó Gy-né – L. Balogh I. – Sugár A. – Szarvas B.: Statisztikai módszerek és alkalmazásuk a gazdasági és társadalmi elemzésekben AULA Kiadó, Budapest, 2008. 1-446. o.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: számítógépes gyakorló termék, projektor, notebook

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Huzsvai László
egyetemi docens
tantárgyfelelős

ELLENŐRZŐ KÉRDÉSEK

A tantárgy neve, kódja: Statisztika, AV_KMLA221

A tantárgyfelelős neve, beosztása: Dr. habil. Huzsvai László, egyetemi docens

Szakcsoport megnevezése: Kereskedelem és marketing BA szak, I. évfolyam, levelező tagozat

A tantárgy típusa: „A”

A tantárgy oktatásának időterve: 2. félév 13+13 K

1. A statisztika fogalma, részterületei
2. Az alapsokaság fogalma
3. A statisztikai ismérv fogalma típusai
4. A statisztikai munka fázisai
5. A sokaság típusai
6. A statisztikai ismérv fogalma típusai
7. A jó minta kritériumai
8. A mintavételi módok jellemzői
9. Ismertesse az adatbázis tulajdonságait, kritériumait!
10. Viszonyszám fogalma
11. Dinamikus viszonzszámok fogalma, jelentősége
12. A teljesítmény viszonzszámok típusai, számításuk
13. Sorolja fel adatok mérési szintjeit! Határozza meg a jellemző értékeit!
14. Ismertesse a különböző középértékeket!
15. Mondjon gyakorlati példákat a különböző módon kiszámított középértékekre!
16. A medián fogalma, alkalmazása
17. A harmonikus átlag fogalma, számítása, alkalmazása
18. A számtani átlag fogalma, számítása
19. Szóródási mutatók
20. Az abszolút átlageltérés fogalma, számítása
21. Határozza meg a variancia, szórás, variációs együttható jelentőségét, ismertesse kiszámításuk lehetséges módjait!
22. Ismertesse az átlag standard hibájának és a megbízhatósági tartomány meghatározásának jelentőségét! Soroljon fel néhány gyakorlati alkalmazását!
23. Mi a különbség a pontbecslés és az intervallumbecslés között?
24. A hisztogram alkalmazásának lehetőségei a statisztikai elemzésekben
25. Ismertesse az indexek fogalmát és a legegyszerűbb mutatókat.
26. A Fisher-féle indexek jelentőségei, értelmezésük és meghatározásuk.
27. Magyarázza el a normáleloszlás statisztikai jelentőségét! Mondjon példát a gyakorlati alkalmazásra!
28. Ismertesse a normáleloszlás eloszlás és sűrűségfüggvényének jelentőségét, meghatározásának módját! Sorolja fel a nevezetes értékeit!
29. Középérték megbízhatósági tartományának becslése. Nevezetes megbízhatósági tartományok.
30. Egymintás t-próba menete, alkalmazhatósági feltételei. Gyakorlati alkalmazásuk.
31. Kétmintás t-próba menete, alkalmazhatósági feltételei. Gyakorlati alkalmazásuk.
32. Párosított t-próba menete, alkalmazhatósági feltételei. Gyakorlati alkalmazásuk.
33. Mi a különbség a paraméteres és nem paraméteres tesztek között, Soroljon fel mindkét típusra példákat.
34. Nominális típusú változók közötti összefüggés vizsgálat. A függetlenség alaptétele.
35. Homogenitás vizsgálat. Gyakorlati alkalmazásuk.
36. A belső és külső szórás fogalma, meghatározásuk menete. A szabadságfok fogalma és meghatározása.
37. A variancia-analízis menete és alkalmazhatósági feltételei.
38. A variancia-analízis utáni tesztek és alkalmazási feltételeik.
39. A párosított középérték összehasonlító tesztek tulajdonságai, alkalmazhatósági korlátai.
40. Többszörös középérték összehasonlító tesztek. Az elsőfajú hiba halmozódásának oka.

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Huzsvai László
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program
I. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak levelező képzés
Turizmus szak levelező képzés
KÖZGAZDASÁGTAN I. tantárgy
2011/2012. tanév, 2. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** KÖZGAZDASÁGTAN I. (AV_KMLA223-K7)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kuti István, egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem – marketing szak (BA, I. évf.)
Turizmus szak (BA, I. évf.)
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 2. félév, 13+9 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 7
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A félév során a hallgatók megismerkednek a közgazdaságtan alapfogalmaival, a mikroökonómia alapösszefüggéseivel (piaci mechanizmusok, fogyasztói preferenciák, vállalatok helye a gazdaságban, termelés költségei, a vállalatok profitmaximalizáló magatartása, a vállalatok veszteség minimalizálása), összefüggéseivel. Így képesek lesznek eligazodni a mindennapi fogyasztói, vállalati és gazdasági történésekben, a gazdasági hírek között és értékelni azokat.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Karcagi-Kováts Andrea, ügyvivő-szakértő
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** —
10. **A tantárgy tartalma:**
 - § Bevezetés, szűkösség és gazdálkodás, gazdálkodási rendszerek, piac és piaci mechanizmusok; a fogyasztó preferencia rendszere, költségvetési korlát, a fogyasztó optimális választása,
 - § Az árváltozás hatásának elemzése, a jövedelemváltozás hatásának elemzése, a teljes árhatás felbontása, a piaci kereslet és a kereslet rugalmassága, a vállalatok szerepe a gazdaságban, termelés, termelési függvény,
 - § A termelés költségei, rövid távú költségfüggvények, hosszú távú költségfüggvények, profitmaximalizálás és kínálat a kompetitív piacon
 - § Piaci szerkezetek, a monopólium kínálati magatartása, profitmaximalizálás hosszú távon, árdiskrimináció, a monopólium jóléti vonatkozásai, az oligopol piac, klasszikus oligopólium modellek
 - § A monopolisztikus verseny, termelési tényezők piaca, az erőforrások kereslete és kínálata kompetitív piacon, az egyéni munkakínálati függvény levezetése, az általános egyensúly és a jóléti gazdaságtan, a piaci elégtelenségek, Közjavak, Externáliák
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 10% : 90%
- Évközi ellenőrzés módja:** -
12. **Számonkérés módja:** A félév írásbeli kollokviummal zárul.
13. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** —
14. **Számonkérés módja:** A félév írásbeli kollokviummal zárul.
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kopányi M.: Mikroökonómia (Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2003)

- Bauerné Gáthy A. *et. al.* (szerk.): Mikroökonómia Feladatgyűjtemény alapszint, (DE AGTC, Debrecen, 2009)

Ajánlott irodalom:

- Samuelson, P. A. – Nordhaus, W., D.: Közgazdaságtan (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000),

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tanterem, projektor, tábla, folyóiratok, szakkönyvek.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
KÖZGAZDASÁGTAN I. (AV_KMLA223-K7)
Kereskedelem-marketing szak BA
Turizmus szak BA
I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 2. félév

1. alkalom (6 óra):

1. Bevezetés, szükségesség és gazdálkodás, gazdálkodási rendszerek, piac és piaci mechanizmusok; a fogyasztó preferencia rendszere, költségvetési korlát, a fogyasztó optimális választása,
2. Az árváltozás hatásának elemzése, a jövedelemváltozás hatásának elemzése, a teljes árhatás felbontása, a piaci kereslet és a kereslet rugalmassága, a vállalatok szerepe a gazdaságban, termelés, termelési függvény;

2. alkalom (6 óra):

3. A termelés költségei, rövid távú költségfüggvények, hosszú távú költségfüggvények, profitmaximalizálás és kínálat a kompetitív piacon
4. Piaci szerkezetek, a monopólium kínálati magatartása, profitmaximalizálás hosszú távon, árdiszkrimináció, a monopólium jóléti vonatkozásai, az oligopol piac, klasszikus oligopólium modellek

3. alkalom (6 óra):

5. A monopolisztikus verseny, termelési tényezők piaca, az erőforrások kereslete és kínálata kompetitív piacon, az egyéni munkakínálati függvény levezetése, az általános egyensúly és a jóléti gazdaságtan, a piaci elégtelenségek, Közjavak, Externáliák

4. alkalom (4 óra):

6. Feladatmegoldás

Debrecen, 2011. szeptember 19.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK
KÖZGAZDASÁGTAN I. (AV_KMLA223-K7)

Kereskedelem-marketing szak BA

Turizmus szak BA

I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 2. félév

Számonkérés módja: a félév elfogadásának (aláírás) feltétele az írásbeli kollokviumban (50 pont) szereplő 10 minimumkérdés legalább 80%-os teljesítése, valamint a dolgozat nem sikerülhet 30 pontnál gyengébbre. A dolgozat felépítése: igaz-hamis állítások, feleletválasztós teszt, függvények ábrázolása és jellemzése, számítási feladatok, fogalmak. A dolgozatban a követelményrendszerben összefoglalt tananyag kerül számonkérésre, mely megtalálható a kötelezően kiadott szakirodalomban (Kopányi M.: Mikroökonómia (Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2003), Bauerné Gáthy A. et. al. (szerk.): Mikroökonómia Feladatgyűjtemény alapszint, (DE AGTC, Debrecen, 2009) valamint elhangzik az előadásokon.

A vizsga és az évközi dolgozat során előfordulható minimum kérdések listája:

1. Közgazdaságtan
2. Gazdaság
3. Piac
4. Kereslet
5. Kínálat
6. Marshall-kereszt
7. Szükséglet
8. Szűkösség
9. Mikroökonómia
10. Makroökonómia
11. Termelés
12. Keresleti függvény
13. Kínálati függvény
14. Marshall-kereszt
15. Rezervációs ár
16. Termelési tényezők
17. Termelési tényezők típusai
18. Hasznos jószág
19. Hasznossági függvény
20. Preferenciarendszer
21. Közömbösségi görbe
22. Helyettesítési határráta
(fogalom és képlet)
23. Költségvetési egyenes
(fogalom és képlet)
24. Jövedelem-fogyasztás görbe
25. Engel görbe

26. Ár-fogyasztás görbe
27. Normál jószág
28. Inferior jószág
29. A keresletrugalmasság típusai és képletei
30. Tranzakciós költségek
31. Gazdasági időtávok (nagyon rövid, rövid, hosszú, nagyon hosszú)
32. Határbevétel (fogalom és képlet)
33. Termelési függvény
34. Parciális termelési függvény
35. Isoquant
36. Skálahozadék
37. Termelési költségek (csoportosítás definíciókkal)
38. Állandó költség (fogalom és képlet)
39. Változó költség (fogalom és képlet)
40. Átlagos változó költség (fogalom és képlet)
41. Átlagos fix költség (fogalom és képlet)
42. Átlagköltség (fogalom és képlet)
43. Határköltség (fogalom és képlet)
44. Kompetitív piac jellemzői
45. Gazdasági profit
(fogalom és képlet)
46. Normál profit
47. Határbevétel
48. Fedezeti pont
49. Üzembezárási pont
50. Tökéletlen verseny
51. Árdiszkrimináció (és típusai)
52. A monopólium termelői többlete
53. Holtteher-veszteség
54. Származékos kereslet
55. Reálkamatláb
56. Határtermék-bevétel
(fogalom és képlet)
57. Termelési tényező határköltsége (fogalom és képlet)
58. A tőke jelenértéke (fogalom és képlet)
59. A tőke jövőértéke (fogalom és képlet)
60. A piaci elégtelenségek
61. Externáliák
62. Közjavak

Debrecen, 2011. szeptember 19.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

Tantárgyi program

II. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak levelező képzés

Turizmus szak levelező képzés

KÖZGAZDASÁGTAN II. tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

- 1. A tantárgy neve (csoportja):** Közgazdaságtan II. (AV_KMLA224-K7)
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kuti István, egyetemi docens
- 3. Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem – marketing szak (BA, levelező)
Turizmus szak (BA, levelező)
- 4. A tantárgy típusa:** „A”
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 3. félév, 13+9 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 7
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** A félév során a hallgatók megismerkednek a makroökonómia alapfogalmaival (makrokibocsátás, makrojövedelem, makropiac, egyensúly, növekedés stb.), összefüggéseivel. Így képesek lesznek eligazodni a mindennapi nemzetgazdasági és világgazdasági történésekben, a gazdasági hírek között és értékelni azokat. A kurzus célja továbbá, hogy megismertesse a hallgatókkal a nemzetközi gazdaságtan elméletének alapvető összefüggéseit.
- 8. A tantárgy személyi feltételei (közreműködők):** Karcagi-Kováts Andrea, ügyvivő-szakértő; Dr. Popovics Péter András, egyetemi adjunktus
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
- 10. A tantárgyi tematika:**
 - § A tárgy bevezetése, alapfogalmak.
 - § Termelés, jövedelmek, kiadások, SNA.
 - § Munkapiac.
 - § Árupiac.
 - § Pénz és pénzpiac.
 - § Neoklasszikus és keynesiánus modell.
 - § Gazdaságpolitikai koncepciók és eszközök.
 - § Munkanélküliség és infláció.

§ Bevezetés a nemzetközi közgazdaságtanba egyes alapfogalmak tisztázása.

11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 10% : 90%
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** A félév írásbeli kollokviummal zárul.
14. **Félév elfogadásának feltétele:** A félév elfogadásának (aláírás) feltétele az írásbeli kollokviumban (50 pont) szereplő 10 minimumkérdés legalább 80%-os teljesítése, valamint a dolgozat nem sikerülhet 30 pontnál gyengébbre.
15. **Kötelező, illetve ajánlott irodalmak:**

Kötelező irodalom:

- Meyer Dietmar – Solt Katalin(2007): Makroökonómia, Aula Kiadó, Budapest
- Paul R. Krugman – Maurice Obstfeld: Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika. Panem Könyvkiadó Kft., Budapest, 2003. (egyes kijelölt fejezetei)

Ajánlott irodalom:

- David C. Korten (2009): Gyilkos vagy humánus gazdaság, Kairosz Kiadó, Budapest
- Csáki György: A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai. Napvilág Kiadó Kft., Budapest, 2006.

16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projector, tábla

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Dr. Kuti István, egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
KÖZGAZDASÁGTAN II. (AVKMLA224-K7)
Kereskedelem-marketing szak BA, levelező
Turizmus szak BA, levelező
II. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. alkalom (6 óra):

1. Bevezetés; A makroökonómia tárgya, módszerei, szemlélete;
2. A makrogazdasági tevékenység számbavétele;
3. A munkapiac;

2. alkalom (6 óra):

4. Az árupiac; fogyasztási és beruházási kereslet
5. A pénz és a pénzpiac;
6. A neoklasszikus és a keynesiánus modell;

3. alkalom (6 óra):

7. Munkanélküliség a neoklasszikus és a keynesiánus modellben;
8. Infláció a neoklasszikus és a keynesiánus modellben;
9. Gazdaságpolitikai koncepciók és eszközök;

4. alkalom (4 óra):

10. Bevezetés a nemzetközi közgazdaságtanba egyes alapfogalmak tisztázása.

Debrecen, 2011. szeptember 6.

.....
Dr. Kuti István, egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK
KÖZGAZDASÁGTAN II. (AV_KMLA224-K7)

Kereskedelem-marketing szak BA

Turizmus szak BA

II. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

A félév elfogadásának (aláírás) feltétele az írásbeli kollokviumban (50 pont) szereplő 10 minimumkérdés legalább 80%-os teljesítése, valamint a dolgozat nem sikerülhet 30 pontnál gyengébbre.

Magyarország aktuális makrogazdasági adatainak ismerete.

Fontosabb ábrák jegyzéke tankönyvi oldalszámmal:

| | |
|--------|--|
| 2.6. | A munkaképes korú népesség csoportosítása (67. o.) |
| 2.12. | Munkapiaci egyensúly munkanélküliség mellett (75. o.) |
| 2.13. | Aggregált kínálat a neoklasszikus modellben (78. o.) |
| 2.19. | Aggregált kínálati magatartás a keynesiánus modellben (85. o.) |
| 3.3. | A beruházás és megtakarítás egyensúlya a neoklasszikus modellben (102. o.) |
| 3.5. | A kormányzati áruvásárlás hatása a neoklasszikus modellben (106. o.) |
| 3.9. | Az egyensúlyi jövedelem meghatározása a keynesiánus modellben (113. o.) |
| 3.11. | A beruházási kereslet és az egyensúlyi jövedelem a keynesiánus modellben (116. o.) |
| 3.16. | IS görbe levezetése (121. o.) |
| diáról | LM görbe levezetése |
| 5.14. | A neoklasszikus modell áru- és munkapiaca (204. o.) |
| 5.2. | Az aggregált keresleti függvény levezetése (neoklasszikus modell) (207. o.) |
| 5.3. | Az egyensúlyi árszínvonal meghatározása (neoklasszikus modell) (207. o.) |
| 5.7. | Nem-egyensúlyi helyzetek az IS-LM rendszerben (keynesiánus modell) (212. o.) |
| 5.10. | Az aggregált keresleti függvény levezetése (keynesiánus modell) (217. o.) |
| 5.11. | A keynesiánus modell kapcsolatrendszere (219. o.) |
| 6.9. | A Laffer-görbe (251. o.) |
| 7.11. | A Phillips-görbe (292. o.) |
| 7.12. | A módosított Phillips-görbe (293. o.) |

Minimumkérdések jegyzéke tankönyvi oldalszámmal:

- 1) Gazdasági szektor (15. o.)
- 2) Vállalati szektor (15. o.)
- 3) Háztartási szektor (15. o.)
- 4) Magánszektor (16. o.)
- 5) Állami szektor (16. o.)
- 6) Árszínvonal (20. o.)
- 7) Árindex (21. o.)
- 8) Nominálbér (25. o.)
- 9) Reálbér (25. o.)
- 10) Beruházás (26. o.)
- 11) Adó (27. o.)
- 12) Transzferkifizetés (28. o.)
- 13) Rendelkezésre álló jövedelem (28. o.)
- 14) Állami vásárlás (28. o.)
- 15) Fogyasztás (29. o.)
- 16) Megtakarítás (29. o.)

Nemzeti számlák rendszere

- 17) Bruttó kibocsátás (36. o.)
- 18) Bruttó hazai termék (termelési és jövedelem oldalról) (36. o.)
- 19) Bruttó nemzeti jövedelem (36. o.)
- 20) Bruttó nemzeti rendelkezésre álló jövedelem (38. o.)
- 21) Közösségi fogyasztás (38. o.)

Munkapiac

- 22) Munkakínálat (59. o.)
- 23) Munkaképes korú (62. o.)
- 24) Aktív népesség (62. o.)
- 25) Inaktív népesség (62. o.)
- 26) Aktivitási ráta (62. o.)
- 27) Munkanélküliségi ráta (63. o.)
- 28) Szándékolt munkanélküliség (63. o.)
- 29) Kényszerű munkanélküliség (63. o.)
- 30) Frikcionális munkanélküliség (64. o.)
- 31) Konjunkturális munkanélküliség (64. o.)
- 32) Strukturális munkanélküliség (65. o.)
- 33) Természetes munkanélküliség (67. o.)
- 34) Egyensúlyi reálbér (71. o.)
- 35) Rövidebb oldal elve (74. o.)
- 36) Potenciális kibocsátás (77. o.)

Árupiac

- 37) Abszolút jövedelem-hipotézis (108. o.)
- 38) Fogyasztási határhajlandóság (109. o.)
- 39) Fogyasztási hányad (109. o.)
- 40) Megtakarítási határhajlandóság (110. o.)
- 41) Kiadási multiplikátor (113. o.)
- 42) IS görbe (118. o.)

Pénzpiac

- 43) A pénz funkciói (149-150. o.)
- 44) Pénzkínálat (152. o.)
- 45) Fisher-tétel (157. o.)
- 46) Likviditás (163. o.)
- 47) Tartalékráta (165. o.)
- 48) Pénzmultiplikátor (166. o.)
- 49) Kötelező tartalékráta (170. o.)
- 50) LM-görbe (190. o.)

Gazdaságpolitika

- 51) Aktivista, nem aktivista gazdaságpolitikai koncepció (235. o.)
- 52) Diszkrecionális gazdaságpolitika (235. o.)
- 53) Szabályhoz kötött gazdaságpolitika (236. o.)
- 54) Költségvetési politika (237. o.)
- 55) Monetáris politika (238. o.)

Munkanélküliség és infláció

- 56) Infláció (271. o.)
- 57) Defláció (271. o.)
- 58) Inflációs ráta (272. o.)
- 59) Kúszó, vágató, hiperinfláció (272. o.)
- 60) Okun-törvény (281. o.)
- 61) Ár-bér-spirál (291. o.)
- 62) Stagfláció (294. o.)
- 63) Természetes munkanélküliség (296. o.)
- 64) Phillips-görbe (292. o.)

Debrecen, 2011. szeptember 6.

.....
Dr. Kuti István, egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Üzleti tanácsadás AV_KMLA226-K4
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Pető Károly egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** kereskedelem-marketing és turizmus-
vendéglátás BSc levelező
4. **A tantárgy típusa:** kötelező
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév, illetve 4. félév 0+9 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A tantárgy célkitűzése, hogy a tárgyat teljesítő hallgatók tisztában legyenek a hazai szaktanácsadási rendszer felépítésével, működésével, a szaktanácsadásban alkalmazható legfontosabb módszertani ismeretekkel, elsősorban az üzleti tanácsadás területén.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Az oktatásban közreműködik Sörös Anett, ügyvivő-
szakértő
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma (foglalkoztatási terv):**
 - 1) Az üzleti tanácsadás fogalma, típusai
 - 2) Az üzleti tanácsadás főbb jellemzői, szerepe a hazai gazdaságban
 - 3) Az üzleti tanácsadás során alkalmazott kommunikációs eszközök I.
 - 4) Az üzleti tanácsadás során alkalmazott kommunikációs eszközök II.
 - 5) Az üzleti tanácsadás folyamata I. (a tanácsadás előkészítése, kapcsolatfelvétel, adatgyűjtés)
 - 6) Az üzleti tanácsadás folyamata II. (diagnózis szakasza, környezet elemzés, megvalósítási terv készítés)
 - 7) Az üzleti tanácsadás folyamata III. (implementáció és értékelés)
 - 8) Válság-előrejelzés, a vállalkozások reorganizációja
 - 9) A szaktanácsadás menedzsmentje
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** Domináns az órarendi elfoglaltság.
12. **Évközi ellenőrzés módja:** nincs év közbeni ellenőrzés
13. **Számonkérés módja:** írásbeli vizsga
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
Pelczné dr. Gáll Ildikó-Szadai Ágnes: Üzleti tanácsadás alapjai (kötelező)
Poór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv, KJK-Kerszöv, Budapest 2000 (ajánlott)
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** laptop, projector

Debrecen, 2011. szeptember 01.

Dr. Pető Károly
Egyetemi docens
tantárgyfelelős

Vizsgakérdések

Üzleti tanácsadás AV_KMLA226

kereskedelem-marketing és turizmus vendéglátás BSc szak, II-III. évfolyam

1. A tanácsadás fogalma
2. Az üzleti tanácsadás fogalma
3. Sorolja fel az üzleti tanácsadás területeit és magyarázza meg, mi az outsourcing!
4. Az ajánlat részei és a szerződés tartalma
5. Mik a tercier szektor legfontosabb jellemzői (üzleti tan. jellemzőinél)
6. A hatékonyság növelés során milyen típusú hatékonyságokról beszéltünk (felsorolás)
7. Az üzleti tanácsadás típusai (felsorolás)
8. A tanácsadás célpiramisának bemutatása
9. A tanácsadótól elvárt tulajdonságok rövid bemutatása
10. Az üzleti tanácsadás folyamatábrája (felsorolás)
11. A tanácsadás előkészítése
12. A tanácsadás folyamata: Kapcsolatépítés
13. A tanácsadás folyamata: Diagnózis
14. A környezet fogalma
15. PEST-analízis
16. SWOT-analízis
17. BCG-mátrix elemeinek bemutatása
18. GE-mátrix
19. A tanácsadás folyamata: Megoldási javaslatok rövid bemutatása
20. A tanácsadás folyamata: Implementáció
21. A tanácsadás folyamata: Értékelés
22. A menedzsment és a menedzser fogalma
23. A tanácsadó szervezetek kialakításának néhány gyakorlati eleme
24. Szaktanácsadási etika
25. A marketing-mix fogalma, elemei
26. A szaktanácsadásban alkalmazható marketingeljárások
27. A szolgáltatás díjának megállapítása

Debrecen, 2011. szeptember 01.

Dr. Petó Károly
Egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

I. évfolyam, Kereskedelem Marketing szak
EU ismeretek tantárgy, AV_KMLB201
2011/2012. tanév, 1. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** EU ismeretek (AV_KMLB201)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Katonáné dr. Kovács Judit, egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:**
Kereskedelem Marketing szak (BA), I. évfolyam levelező
4. **A tantárgy típusa: „A”**
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1. félév, 9+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgató megfelelő információval rendelkezzen az európai integráció kialakulásáról. Ismerje a döntéshozás, jogalkotás folyamatát az Unióban. Rálátása legyen az Unió költségvetéséből származó források magyarországi megjelenésére. Aktív állampolgárává tudjon válni az Uniónak.
8. **Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):** **előadó:**
Katonáné dr. Kovács Judit, egyetemi adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni):** -
10. **A tantárgy tartalma (tematika max. 1/2 oldal/félév)**
 - A nemzetközi integráció formái
 - Az európai integráció történeti áttekintése
 - Az Európai Unió jogrendszere
 - Az Európai Uniót működtető intézmények
 - Az Európai Unió költségvetése, Finanszírozási alapok
 - Közösségi politikák, Gazdasági és monetáris unió
 - Strukturális politika
 - Magyarország EU-csatlakozása
 - Fejlesztési programok Magyarországon
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 50:50%
12. **Évközi ellenőrzés módja** -
13. **Számonkérés módja:**
 - Írásbeli kollokvium: 100 pont, mely az éves anyagra épül és a vizsgaidőszakban kell teljesíteni

Összesen: 100 pont szerezhető a számonkérések során, melyből a tantárgy teljesítéséhez min. 60 pontot kell elérni Plusz maximum 10 pontot szerezhet a hallgató, ha a <http://www.ted.com/> honlapról a vizsgán egy előadást ismertet.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Fehér I. – Katonáné Kovács J. – Szűcs I. (2006): Az Európai Unió intézményrendszere (Európai uniós alapismeretek) c. Egyetemi jegyzet (Szerk. Szűcs István) DE ATC AVK 2006

Az előadások anyaga, mely a kar honlapján elérhető lesz.

Az Unió honlapjáról kijelölt fejezetek <http://europa.eu>

Ajánlott irodalom:

Horváth Zoltán (2007) Kézikönyv az Európai Unióról. Hetedik, átdolgozott, bővített kiadás hvgorac Lap- és Könyvkiadó Kft

Blahó András szerk. (2007): Európai integrációs alapismeretek. Aula Kiadó

Marján Attila (2009): Hol a térkép közepe? HVG Kiadó

Kiss Éva (2005): Az Európai Unió a XXI. század elején. Akadémiai Kiadó

További irodalmak az előadások során folyamatosan kerülnek bemutatásra

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: folyóiratok, szakkönyvek, Internet, projektor, laptop

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

I. évfolyam, Kereskedelem Marketing szak EU ismeretek tantárgy, AV_KMLB201 2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: Tantárgy tartalmának, követelményrendszerének, valamint az EU honlapjának és a honlap által nyújtott lehetőségeknek az ismertetése. A nemzetközi integráció formái. Elméleti háttér. Az integrációs formák és a közöttük lévő eltérések ismertetése, mely a következő előadáson az európai integráció fejlődésének vizsgálatánál is visszaköszön.
2. előadás: Az európai integráció történeti áttekintése. Az áttekintésnél különös figyelmet kap az elsődleges jogforrás változása, mely alapot jelent a jogrendszer felépüléséhez is.
3. előadás: Az Európai Unió jogrendszerének ismertetése. A jogalkotás példán keresztül történő szemléltetése. A példán keresztül már megjelennek az intézmények.
4. előadás: Az Európai Uniót működtető intézmények megismerése két előadáson nyúlik át. Első alkalommal az Európai Bizottság és az Európai Parlament felépítése és működése kerül ismertetésre.
5. előadás: Az Európai Uniót működtető intézmények két előadáson nyúlik át. Második alkalommal az Európai Unió Tanácsa, az Európai Tanács és a szerződésben rögzített további intézmények kerülnek ismertetésre.
6. előadás: Az Európai Unió költségvetésének általános jellemzői, bevételi forrásai és kiadásai kerülnek ismertetésre és a főbb finanszírozási alapok.
7. előadás: Közösségi politikák csak felsorolásszerűen kerülnek ismertetésre. Részletesebben a gazdasági és monetáris unió, a konvergencia kritériumok kerülnek bemutatásra.
8. előadás. Strukturális politika célja eszközzrendszer.
9. előadás: Magyarország EU-csatlakozásának lépései, a fontosabb állomásokkal, dokumentumokkal, intézményi feladatokkal kerülnek bemutatásra. Az uniós források magyarországi megjelenését az uniós költségvetésből kiindulva, a fejlesztési programokon keresztül mutatja be.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

I. évfolyam, Kereskedelem Marketing szak EU ismeretek tantárgy, AV_KMLB201 2011/2012. tanév, 1. félév

A hallgatók a félév során összesen 100 + 10 pontot szerezhhetnek.

100 pont szerezhető, a vizsgaidőszakban egy írásbeli vizsga teljesítése. A vizsga a teljes tananyagot lefedi és az előadások végén feltett kérdésekből áll össze.

Lehetősége van további 10 plusz pont eléréséhez, ha a hallgató a <http://www.ted.com/> honlapról a vizsgán egy előadást ismertet.

Ha a hallgató az 'A' vizsgát nem teljesítette, vagy javítani szeretne elért eredményén, a vizsgaidőszakban két lehetősége van 'B' és 'C' vizsga keretében.

A hallgató munkája a szerzett pontok alapján kerül értékelésre:

A szerezhető érdemjegy:

- 59% elégtelen

60 - 65% elégséges

66 - 79% közepes

80 - 89% jó

90% - jeles

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK
I. évfolyam, Kereskedelem Marketing szak
EU ismeretek tantárgy, AV_KMLB201
2011/2012. tanév, 1. félév

Hogyan definiálható a nemzetközi integráció? Milyen integrációs formákat különít el a szakirodalom? Hogyan definiálhatók az egyes integrációs formák? Mit takar a „négy alapszabadság”? Mely országok alkotják ma az Európai Uniót?

Melyek az EU alapszerződésai? Mikor és mely tagországok csatlakoztak az integrációhoz? Mikor és mely szerződésekkel segítették elő az integráció mélyülését? Milyen fontosabb változásokat hoztak a módosító szerződések? Mit jelent a szubszidiaritás elve? Mik voltak a legfontosabb eredményei a Maastrichti Szerződésnek? Mit jelent a három pilléres szerkezet? Miért volt szükség a Nizzai Szerződés elfogadására az integráció további bővüléséhez?

Milyen jogforrásokra épül az EU szabályozása? Milyen a közösségi és a nemzeti jog viszonya? Melyek az elsődleges jogforrások? Melyek a másodlagos jogforrások, mely intézmények vesznek részt a megalkotásukban? Mi a szerepe az Unió Hivatalos Lapjának (Official Journal)? Mit takar az *acquis communautaire* elnevezés?

Melyek az Unió költségvetésének általános jellemzői? Milyen bevételi forrásai vannak az Unió költségvetésének? Milyen kiadási tételai vannak az Unió költségvetésének?

Melyek az Uniót működtető intézmények? Az Unió döntéshozatalában melyik három fő intézmény vesz részt, milyen érdeket képviselnek? Milyen feladata van az Európai Bizottságnak? Hogyan épül fel a Bizottság? Mi a legfőbb feladata a Tanácsnak, hogyan épül fel? Hogyan változott a szavazatok figyelembe vétele a tanácsi döntéshozatalban a kezdetektől napjainkig?

Hogyan változott és milyen szerepe van az Európai Parlamentnek? Magyarország hány képviselőt delegál az Európai Parlamentbe? Milyen szerepe van az Európai Bíróságnak? Mi a feladata a Számvevőszéknek? Melyik intézmény segíti az uniós intézményekben előforduló hivatali visszaélések feltárását? Melyek az Unió pénzügyi szervezetei, közülük melyik felelős az euró kibocsátásáért? Milyen két tanácsadó szervet hoztak létre, melyik a fiatalabb intézmény?

Mi a legfőbb cél a monetáris unió létrehozásánál? Melyik szerződés fektette le a GMU elérésének lépéseit? Melyek ezek a lépések? Mikor került először készpénzforgalomba a közös valuta, hogyan nevezzük? Hány tagország tagja 2010-ben a GMU-nak? Melyek a konvergencia kritériumok?

Mikor, miért és hogyan jelenik meg a regionális politika a közösségi politikák között? Melyek a regionális politikához kötődő fő fejlesztési területek? Milyen alapelveket fogalmaztak meg a

Regionális politikához kötődően? Milyen alapok finanszírozzák ezt a politikát 2007-2013 között? Mit jelent a NUTS rendszer? Milyen célkitűzések mentén csoportosítják a forrásokat 2007-2013 között?

Milyen főbb állomásai voltak Magyarország uniós taggá válásának? Melyek a „koppenhágai kritériumok”?

Mi a szerepe a nemzeti fejlesztési terveknek? Hány nemzeti fejlesztési terv készült a csatlakozás óta, milyen időszakot ölelnek át? Milyen változást hozott a 2007-2013 időszak a régiókra nézve Magyarországon? Melyek az ÚMFT prioritásai?

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírások)

1. A tantárgy neve (csoportja):

Médiagazdaságtan

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:

Dr. Nagy Adrián Szilárd, egyetemi adjunktus

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése (agrármérnök, gazdasági agrármérnök, stb.):

Kereskedelem és Marketing BA (levelező)

4. A tantárgy típusa (A, B, C):

A típusú kötelező tantárgy

5. A tantárgy oktatásának időterve:

| Tantárgykód | Szemeszter | Óra | Számonkérés | Kredit |
|--------------------|-------------------|------------|--------------------|---------------|
| AV_KMLD215 | 6 | 9+0 | kollokvium | 3 |

6. A tantárgy kredit értéke:

3 kredit

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

Megismertetni a hallgatókat a médiagazdaságtan világával, annak különböző iskoláival. Részletezni és elemezni a médiapiacok általános sajátosságait, bemutatni ezek különböző iparágakban való konkrét megjelenését. Vizsgálja a lapkiadást a rádiózást és a televíziózást, de kitér az infokommunikációs lehetőségek fejlődésével kialakult új típusú médiára is. A tantárgy elsajátítását követően a hallgatók képesek lesznek eligazodni a média gazdaságtan világában, és elemző módon viszonyulni a média jelenségeihez, történéseihez és összefüggéseihez.

8. Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):

Dr. Nagy Adrián Szilárd, adjunktus

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: nincs

10. A tantárgy tartalma:

- A követelmények ismertetése, bevezetés a médiagazdaságtanba
- A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak
- A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon
- A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői
- A lapok fajtái és kereslete
- A lapok előállítása, terjesztése

- A lapkiadás szerkezete
- A rádióadás piaca
- A televízióadás piaca, termék és kínálat
- A televízióadás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet
- Az új média fogalma és használata
- Az új média tartalomszolgáltatások és piacok
- A média szabályozása

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

60-40%

12. Évközi ellenőrzés módja (a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):

Követelmény, hogy a hallgatók a megadott határidőre elkészítsék az előírt tanulmányt a megadott témában az oktató útmutatása szerint, valamint a félévközi zárthelyi dolgozat sikeres teljesítése.

13. Számonkérés módja (félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):

Kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

nincs

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező:

Gálík Mihály – Urbán Ágnes: *Bevezetés a médiagazdaságtanba*, AULA Kiadó, Budapest, 2009.

Az előadások ábraanyaga

Ajánlott:

Gálík Mihály: *Médiagazdaságtan*, AULA Kiadó, Budapest

Gálík Mihály: *Médiagazdaságtan, médiaszabályozás*, AULA Kiadó, Budapest

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Notebook, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Adrián
adjunktus

Vizsgatematika

MÉDIAGAZDASÁGTAN

2011/2012. tanév II. félév

1. A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak
2. A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon
3. A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői
4. A lapok fajtái és kereslete
5. A lapok előállítása, terjesztése
6. A lappiacok szerkezete
7. A rádiózás piaca
8. A televíziózás piaca, termék és kínálat
9. A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet
10. Az új média fogalma és használata
11. Az új média tartalomszolgáltatások és piacok
12. A média szabályozása

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Adrián
adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZÁSI TERV

MÉDIAGAZDASÁGTAN (AV_KMND215)

2011/2012. tanév II. félév

| | Időpont | Témakör | Előadó |
|----|----------------|---|---------------|
| 0. | | A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak | N. A. SZ. |
| 1. | | A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon | N. A. SZ. |
| 2. | | A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői | N. A. SZ. |
| 3. | | A lapok fajtái és kereslete | N. A. SZ. |
| 4. | | A lapok előállítás, terjesztése, a lappiacok szerkezete | N. A. SZ. |
| 5. | | A rádiózás és televíziózás piaca, termék és kínálat | N. A. SZ. |
| 6. | | A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet | N. A. SZ. |
| 7. | | Az új média fogalma és használata | N. A. SZ. |
| 8. | | Az új média tartalomszolgáltatások és piacok | N. A. SZ. |
| 9. | | A média szabályozása | N. A. SZ. |

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Adrián
adjunktus
tantárgyfelelős

N. A. SZ. – Dr. Nagy Adrián, adjunktus

Tantárgyi program

1. A tantárgy neve, kódja: Kereskedelem gazdaságtan alapjai, AV_KMLD 201-K3

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása: Dr. Buzás Ferenc

3. Szakcsoport megnevezése: Kereskedelem és Marketing BA

4. A tantárgy típusa: A (szakmai kötelező törzsanyag)

5. A tantárgy oktatásának időterve: 2. félév, 9+0 K

6. A tantárgy kredit értéke: 3 kredit

7. A tantárgy oktatási célkitűzése: A hallgatók a képzés során megismerik a hazai és külföldi kereskedelem rendszerét, a kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenységének és gazdálkodásának területeit, átlátják azok összefüggéseit és a tevékenység gazdálkodásra gyakorolt hatását. Megismerjék az áruforgalom valamennyi szakaszának és a gazdálkodás kiemelt területeinek elemzési és értékelési módszereit, képesek legyenek a hatékonyság növelését célzó javaslatok kidolgozására.

8. Az oktatás személyi feltételei: Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja, eseti jelleggel külső előadók bevonására sor kerülhet.

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: a szakcsoportnak megfelelő legyen

10. A tantárgyi tematika:

1. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói. A hazai kereskedelem rendszere, fejlődése, nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei a rendszerváltás után.
2. A kereskedelmi vállalkozás jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése (tevékenység, vállalkozási forma, méret, együttműködési kapcsolatok. Az üzletláncok szerepe a hazai kereskedelemben. Franchise és franchise-szerű működés.
3. A kereskedelmi vállalkozást befolyásoló tényezők. Szervezeten kívüli tényezők. A kereskedelmi tevékenység jogi/közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a tevékenységre.
4. Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál. Az üzletláncok áruforgalmának szervezése.
5. Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. Internetes kereskedelem gazdaságtana.
6. Termékpályák elemzése (food és non-food termékpályák)
7. A készletezés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. A készlet nagyságának, összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.
8. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei, tervezése. A létszámgazdálkodás elemzése és tervezése, elemzési módszerek.

9. Kereskedelmi vállalkozások gazdálkodása. Árképzés és árregzdálkodás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban. Az árrestőmeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.
10. Kereskedelmi vállalkozások költségzdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és kiskereskedelemben. A bérköltség jelentősége a költségzdálkodásban. A költségek elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek. gazdálkodásának eredménye. Az eredményre ható tényezők, az eredmény növelésének módszerei.

11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya: 1 : 3

12. Évközi ellenőrzés módja: A félév során a hallgatók 1 alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, emellett önálló feladatként esettanulmányt kell készíteniük egy egyénileg kiválasztott kereskedelmi egységről. A végleges jegy az esettanulmány és az írásbeli vizsga átlagaként kerül beírásra.

13. Számonkérés módja: Kollokvium (írásbeli vizsga és az esettanulmány átlaga - minimum követelmény mindkét esetben legalább 2-es osztályzat elérése!)

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: egyénileg választott kereskedelmi egységről készített esettanulmány készítésének keretében.

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező:

* Sókiné Nagy Erzsébet (2006): A kereskedelem gazdaságtana I.-III. c. sorozat. KIT Kiadó, Budapest.

Ajánlott:

* Agárdi Irma (2008): Kereskedelmi menedzsment. Akadémiai Kiadó.

* Dr. Bognár József (1964): A kereskedelem gazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Budapest

* Gábor Miklós – Súlyom Csaba (2003): Kereskedelmi vállalkozások gazdálkodása és vezetése II. Budapest: BGF-KVIF Főiskolai Kar.

* Progresszív Magazin, Élelmiszer, Trade Magazin - kereskedelmi szaklapok

* Supply Chain Monitor – logisztikai, szállítványozási szaklap

* interneten elérhető, témához kapcsolódó honlapok

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: laptop, projektor, írószer (filctoll)

Debrecen, 2011. szept. 10.

Dr. Buzás Ferenc
tudományos munkatárs
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

1. évfolyam, Kereskedelem és Marketing szak Kereskedelem gazdaságtan alapjai **tantárgy** **2011/2012. tanév, 2. félév**

1. előadás: Orientáció. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói. A hazai kereskedelem rendszere. A hazai kereskedelem rendszere, fejlődése, nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei a rendszerváltás után.
2. előadás: A kereskedelmi vállalkozás jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése (tevékenység, vállalkozási forma, méret, együttműködési kapcsolatok. Az üzletláncok szerepe a hazai kereskedelemben. Franchise és franchise-szerű működés.
3. előadás: A kereskedelmi tevékenység jogi és közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a tevékenységre.
4. előadás: Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál. Az üzletláncok áruforgalmának szervezése.
5. előadás: Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. Az értékesítés összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.
Termékpálya elemzése (food és non-food termékpályák).
6. előadás. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei, tervezése. Internetes kereskedelem menedzsmentje.
7. előadás: Árképzés és árreggázdálkodás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban. Az árrestőmeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.
8. előadás: A készletezés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások.
Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és kiskereskedelemben.
9. előadás: Költségelemzési és tervezési módszerek.
Kiskereskedelmi technika (Kategória menedzsment, céljai, feladatai, üzleti arculat-építés)
Esettanulmányok bemutatása, értékelése

Debrecen, 2011. szept. 14.

Dr. Buzás Ferenc
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

1. évfolyam, Kereskedelem és Marketing szak hallgatóinak

Kereskedelem gazdaságtan alapjai tantárgyból

2011/2012. tanév, 2. félév

- Az előadások látogatása kötelező, legfeljebb 3 hiányzás megengedett, ebből legalább kettőnek igazoltnak kell lennie.
- Az előadásokon elvárt a hallgatók tisztességes magatartása, különös tekintettel a mobil telefon használatra vagy egyéb, előadást zavaró tevékenységre vonatkozóan.
- Egyéb – oktatáshoz kapcsolódó – kérdésekben A Debreceni Egyetem tanulmányi és vizsgaszabályzata mérvadó.
- Az előadásokon hangfelvétel, vagy videó anyag készítése kizárólag az oktató előzetes hozzájárulásával történhet.
- Az elektronikus illetve a nyomtatott formában kiadott előadás anyagok csak tanulás céljából sokszorosíthatók, egyéb jellegű felhasználás megfelelő hivatkozással vagy az oktató engedélyével történhet az 1999. évi LXXVI, valamint a 2004. évi XLIX törvényi előírásoknak megfelelően.
- A tantárgy teljesítésének alapfeltétele egy – a hallgató által önkéntesen választott – kereskedelmi egységről készített esettanulmány leadása, amely osztályozásra kerül, továbbá a sikeres írásbeli vizsga. A végleges jegy az esettanulmány és az írásbeli vizsga egyszerű átlagaként kerül meghatározásra. Alapfeltétel, hogy mindkettőnek legalább 2-es osztályzatot el kell érnie.

Debrecen, 2011. szept. 10.

Dr. Buzás Ferenc
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELEK

A

1. évfolyam, Kereskedelem és Marketing szak hallgatóinak

Kereskedelem gazdaságtan alapjai **tantárgyból**

2011/2012. tanév 2. félév

1. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói.
2. A hazai kereskedelem rendszere, ágazati teljesítménye.
3. A nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei a rendszerváltás után.
4. A kereskedelmi vállalkozás jellemzői.
5. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése (tevékenység, vállalkozási forma, méret, együttműködési kapcsolatok).
6. Az üzletláncok szerepe a hazai kereskedelemben.
7. Franchise és franchise-szerű működés.
8. A kereskedelmi tevékenység jogi és közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra.
9. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre.
10. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre.
11. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a kereskedelmi tevékenységre.
12. Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál.
13. Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások.
14. Az értékesítés nagyságának, összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.
15. Termékpálya elemzése (food és non-food termékpályák)
16. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei.
17. Internetes kereskedelem, web áruház.
18. A létszámgazdálkodás elemzése és tervezése, elemzési módszerek. A bérköltség jelentősége a költséggazdálkodásban.
19. Árképzés és árérgazdálkodás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban.
20. Az árréstömeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.
21. Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és
22. A készletezés elemzése és tervezése, mutatószámok, értékelési eljárások kiskereskedelemben
23. A költségek elemzése, tervezése, elemzési és tervezési módszerek.
24. Kiskereskedelmi technika (Kategória menedzsment, céljai, területei, módszerei)
25. Esettanulmány részletei, bemutatása, értékelése

Debrecen, 2011. szept. 10.

Dr. Buzás Ferenc
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. Tantárgy neve, kódja:

Nemzetközi üzleti kapcsolatok, AV_KMLD204_K3

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde, adjunktus

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:

Kereskedelem és Marketing (BA) alapszak III. évfolyam

4. A tantárgy típusa:

C, szakmai törzsanyag

5. A tantárgy oktatásának időterve: 5. félév, 9+0 K

6. A tantárgy kredit értéke: 3

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A félév során a hallgató megszerzi azokat az alapvető ismereteket, melyek szükségesek a nemzetközi üzleti kapcsolatok sikeres kialakításához és fenntartásához.

8. Az oktatás személyi feltétele:

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde, adjunktus

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: -

10. A tantárgy tartalma:

Regisztráció

Bevezető a tantárgyhoz

Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok I.

Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok II.

Illemtan menedzsereknek – film megtekintése

A kultúra elemei, szintjei, rétegei; Sztereotípiák

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön I. (Európa)

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön II. (Ázsia)

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön III. (Arab országok, USA)

A kultúrák csoportosítása – Lewis modell

Nemzetközi marketing I.

Nemzetközi marketing II.

Az egységes piac

11. Órarendi, illetve otthoni terhelés aránya:

80 – 20 %

12. Évközi ellenőrzés módja: -

13. Számonkérés módja:

Megajánlott jegy a 2 zárthelyi dolgozat eredménye alapján vagy írásbeli kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

-

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

- Dr. Sille István: Illem, etikett, protokoll. KJK Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000 (hazai viselkedéskultúra)
- Roger E. Axtel: Gesztusok, ajánlott és tiltott testbeszéd a világ minden tájáról. Pécsi Direkt Kft. Alexandra Kiadója, 1997
- Hidasi Judit (szerk.): Szavak, jelek, szokások. A nemzetközi kommunikáció könyve, Windsor Kiadó, 1998 (az előadáson elhangzott ázsiai és arab országok, USA)
- Hidasi Judit (szerk.): Kultúrák@kontextusok.kommunikáció. Perfekt Kiadó, 2007 (az előadáson elhangzott európai országok)
- Dr. Csapó Zsolt – Dr. Kárpáti László – Dr. Kozár László – Dr. Zajác Gizella: Marketing az Európai Unió egységes piacán. Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, Luxembourg, 2006 (37-53.o.)
- Bauer András – Berács József: Bevezetés a marketingbe (199-215.o.)

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Tábla, számítógép, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Csapónédr. Riskó Tünde
adjunktus
tárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
Nemzetközi üzleti kapcsolatok, AV_KMLD204_K3

2011/2012. tanév, 1. félév

Regisztráció

Bevezető a tantárgyhoz

Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok I.

Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok II.

Illemtan menedzsereknek – film megtekintése

A kultúra elemei, szintjei, rétegei; Sztereotípiák

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön I. (Európa)

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön II. (Ázsia)

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön III. (Arab országok, USA)

A kultúrák csoportosítása – Lewis modell

Nemzetközi marketing I.

Nemzetközi marketing II.

Az egységes piac

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapóné Dr. Riskó Tünde

Tantárgyfelelős

Adjunktus

KÖVETELMÉNYEK

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

Nemzetközi üzleti kapcsolatok, AV_KMLD204_K3

2011/2012. tanév, 1. félév

A követelményrendszer alapvetően két részből tevődik össze, egyrészt az előadásokhoz kapcsolódó írásbeli vizsga teljesítéséből, másrészt a gyakorlati feladatok (esettanulmányok, egyéni feladatok) teljesítéséből. Az előadáshoz kapcsolódó írásbeli súlya az érdemjegy kialakításában 70%, a gyakorlati feladat teljesítése értékelése 30%-ot tesz ki.

Az elért pontszámok alapján az érdemjegyek kialakítása a következő:

| | |
|------------------|-----------|
| - 50 %-ig | elégtelen |
| 51 % - 62,5%-ig | elégséges |
| 62,6% - 75%.-ig | közepes |
| 75,1% - 87,5%-ig | jó |
| 87,6% – 100% | jeles |

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapóné Dr. Riskó Tünde

Tantárgyfelelős

Adjunktus

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLD209-K3 Marketing menedzsment
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Lehota József egyetemi tanár
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 9+4 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismerkednek a Marketingmenedzsment rendszerével és struktúrájával, a fogyasztói érték /vevői érték fogalmával és összetevőivel és az értékteremtés közvetítési és kommunikáció elemeivel. A vállalati stratégiai típusokból kiindulva a Marketingmenedzsment döntések elsajátítására kerül sor, amely alapvetően a termék, az értékesítési csatorna és az ár és szerződéses feltételek, valamint a marketingkommunikációs döntéseket ölelik föl.
8. **Az oktatás személyi feltételei: Előadás: tantárgyfelelős és oktató: Dr. Lehota József egyetemi tanár**
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A tantárgy a Marketing című szaktörzs tárgyra épül, annak ismerete alkotja az előképzettségi szintet.
10. **A tantárgy tartalma:**
 - A fogyasztói és vevői érték összetevői, az értékteremtés közvetítés kommunikáció összefüggésrendszere.
 - A vállalati marketing alapstratégiák típusai és a fogyasztói /vevői értékrendszer kapcsolatai.
 - A termékmixszel kapcsolatos döntések: a termékminőség, termékválaszték, termékfejlesztés, a csomagolás, a címkézés és jelölés.
 - Az értékesítési csatornával kapcsolatos marketingmenedzsment döntések.
 - Az ár és szerződéses feltételek (szállítási és fizetési feltételek) és ahhoz kapcsolódó marketingmenedzsment döntések.
 - A marketingkommunikáció és eladásösztönzés marketing döntései.
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70-30%
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** Kollokvium, írásbeli vizsga formájában.
14. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kötelező:**
 1. Lehota J. – Papp J. – Szabó Z. (2010): Marketingmenedzsment, Szent István Egyetem, GTK BA Jegyzet
 2. A tantárgyhoz kapcsolódó előadás ppt.
 3. A gyakorlatokon felhasznált esettanulmányok
 - Ajánlott:**
 1. Marketing és Menedzsment folyóiratban megjelent cikkek

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Lehota József
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
AV_KMLD209-K3 Marketing menedzsment tantárgy
2011/2012. tanév, 2. félév

1. előadás: A fogyasztói / vevő érték teremtése, közvetítése és kommunikálása
2. előadás: A marketing alapstratégiák bemutatása, a versenysztratégiák típusai
3. előadás: A marketingtervezés alapjai és összefüggései
4. előadás: A termék, a termékhierarchia, a termékminőség és választék
5. előadás: A termékfejlesztés lépései módszerei
6. előadás: A szolgáltatásfejlesztés
7. előadás: Az árképzés összefüggései és módszerei
8. előadás: Az értékesítési csatornatervezés alapjai
9. előadás: A promóciós stratégiák és döntések típusai

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Lehota József
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

a II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMLD209-K3 Marketing menedzsment tantárgyból

2011/2012. tanév 2. félévében

A követelményrendszer alapvetően két részből tevődik össze, egyrészt az előadásokhoz kapcsolódó írásbeli vizsga teljesítéséből, másrészt a gyakorlati feladatok (esettanulmányok, egyéni feladatok) teljesítéséből. Az előadáshoz kapcsolódó írásbeli súlya az érdemjegy kialakításában 70%, a gyakorlati feladat teljesítése értékelése 30%-ot tesz ki.

Az elért pontszámok alapján az érdemjegyek kialakítása a következő:

| | |
|------------------|-----------|
| - 50 %-ig | elégtelen |
| 51 % - 62,5%-ig | elégséges |
| 62,6% - 75%.-ig | közepes |
| 75,1% - 87,5%-ig | jó |
| 87,6% – 100% | jeles |

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Lehota József
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

a II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMLD209-K3 Marketing menedzsment tantárgyból

2011/2012. tanév 2. félévében

1. Integratív marketing alapstruktúrája
2. Az észlelt vevőérték összetevői és elemei
3. A piaci orientáció modelljének összetevői
4. A marketing menedzsmentben bekövetkező fontosabb változásai
5. Az értékláncon belül fontosabb folyamatok
6. Az értékteremtés folyamatának összetevői
7. A vevői értékromlás lehetséges formái
8. A vállalati tervezés szintjei
9. A Porter-féle marketing alapstratégiák
10. A szegmentumok kiválasztásának módszerei
11. A piaci pozícionálás eszközei
12. Az alapvető árképzési célok
13. Az árképzés lépései
14. Az árképzési módszerek (költségalapú árképzés)
15. Versenyalapú árképzés
16. A végső árak kialakításának módszerei
17. Alkalmazható árengedmények típusai
18. Az árcsökkentés okai és kockázatai
19. Az áremelés okai és kockázatai
20. Az elosztás három alapfajtája
21. A fontosabb elosztási funkciók
22. Az értékesítési csatorna szereplő és feladati közül három ismertetése
23. Értékesítési csatorna tagok főbb funkciói, feladatai
24. Az értékesítési csatornaválasztás szempontjai
25. A kiskereskedelem fontosabb trendjei
26. A kiskereskedelem jövőbeni változásának várható trendjei
27. A franchise rendszer lényege
28. A franchise rendszere típusai tartalmuk szerint
29. A termékélelciklus szakaszai
30. A fogyasztói elfogadás folyamatának szakaszai
31. A fogyasztási cikkek csoportosítása
32. A termékvonalelemzése és ahhoz kapcsolódó döntések
33. A márka kialakításához kapcsolódó döntések
34. A márka fontosabb feladatai
35. Az új termékfejlesztés szakaszai
36. A piaci tesztelés formái
37. Csomagolás típusai
38. A marketingkommunikáció tervezésének lépései
39. A reklám jellemzői
40. A reklám lehetséges hatásai

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMNL211-K3 Marketing kutatás
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 0+9 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Olyan szakemberek képzése, akik a marketingkutatás elméleti, módszertani alapjait olyan szinten ismerik, hogy az üzleti élet különböző területein felmerülő marketing problémák marketingkutatási kérdéseire megoldást tudnak adni.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Gyakorlati oktató: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai
Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás
Szekunder kutatás
Kutatási terv I. – kvalitatív kutatás
Kutatási terv II. – kvalitatív kutatás
Megfigyelés és a kísérlet
Kérdőívszerkesztés alapjai, kérdőívszerkesztés a gyakorlatban
Próbakérdés elmélete és gyakorlata
Kutatási terv – mintavétel
Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program
Adatrögzítés és adatelemzés konkrét példán keresztül
Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 80 – 20 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** szóbeli vizsga
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
Az előadások anyaga
Malhotra, N.: Marketingkutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008. ISBN: 978-963-05-8648-1978-963-05-8646-1
Hoffmann I-né, Kozák Á., Veres I.: Piackutatás. Műszaki Kiadó, 2001. ISBN: 963-16-3064-1
Élelmiszer, Termékmix, Mai Piac és a Marketing & Menedzsment c. folyóiratok
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projektor és számítógép az előadásokhoz

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLD211-K3 *MARKETING KUTATÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai

Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás

Szekunder kutatás

Kutatási terv I. – kvalitatív kutatás

Kutatási terv II. – kvalitatív kutatás

Megfigyelés és a kísérlet

Kérdőívszerkesztés alapjai, kérdőívszerkesztés a gyakorlatban

Próbakérdezés elmélete és gyakorlata

Kutatási terv – mintavétel

Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program

Adatrögzítés és adatelemezés konkrét példán keresztül

Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLD211-K3 *MARKETING KUTATÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

A félév elismerésének feltétele a gyakorlatok rendszeres látogatása, valamint 5-10 oldalas esettanulmány elkészítése.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLD211-K3 *MARKETING KUTATÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A marketingkutatás folyamata
2. A marketingkutatás típusai
3. Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás szabályai
4. A szekunder kutatás jellemzői
5. A kutatási terv kialakításának jellemzői
6. A kvalitatív kutatás jellemzői és típusai
7. A kvantitatív kutatás jellemzői és típusai
8. Megfigyelés és a kísérlet
9. Fókuszcsoportos interjú és mélyinterjú
10. A kérdőívszerkesztés alapjai
11. A próbakérdés elmélete és gyakorlata
12. A mintavétel szabályai
13. Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program
14. Adatrögzítés és adatelemezés
15. Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve, kódja:** Marketingkommunikáció AV_KMLD212-K3
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-Marketing (BA) szak, levelező tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** „A” kötelező
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 9+0 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 3
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a marketingkommunikáció szakterülethez kapcsolódnak.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A Marketing alapjai tantárgy abszolválása.
- 10. A tantárgy tartalma:**
 - A kommunikáció fogalma
 - Kommunikációs elméletek
 - A marketing kommunikáció szerepe az üzleti életben, a marketingben, és a társadalomban
 - A kommunikációs mix és a reklámtorta
 - Fogyasztói magatartás trendek – Változó médiahasználati szokások
 - Nyomtatott média
 - Kültéri reklámok
 - Aktív (elektronikus) média: TV, rádió, mozi
 - Az internet; Közösségi terek, mint reklámterek
 - Mobilinternet és mobilkampányok, GPS- és Google maps alapú hirdetések
 - PR és a vállalati imázs; Szponzoráció és Mecenatúra
 - Szegmentálás-pozicionálás-célcsoportválasztás-Márkázás
 - A csomagolás és a merchandising
 - Kiállítások és kereskedelmi rendezvények
 - Direktmarketing és adatbázis-marketing
 - Eladásösztönzés: Kereskedelmi ösztönzők és Fogyasztói promóciók
 - Személyes eladás
 - A „BUZZ” - gerillakampányok
 - Kampánytervezés
 - A kreativitás szükségessége
 - Kreatív feladatterv (brief)
 - Hatékony Reklámszövegek
 - Vonzerők
 - B2B, B2C kommunikáció eltérései
 - A reklám jogi szabályozása
- 11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 50-50 %
- 12. Évközi ellenőrzés módja/A félév elfogadásának feltétele:** Az előadásokon való részvétel.
- 13. Számonkérés módja:** Szóbeli vizsga.
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
- 15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kötelező: Bauer András – Berács József: (2006) Marketing. Aula Kiadó. Budapest. 658 p.
 - Ajánlott: Philip Kotler: Marketingmenedzsment, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2001.

Daniel L. Yadin: Hatékony marketingkommunikáció. GeomédiaSzakkönyvek. Budapest 2000.
Bernard Brochand – Jacques Lendrevie: A reklám alapkönyve. KJK-Kerszöv, Budapest, 2004.
Jim Blythe: Essentials of Marketing Communications. (3rd Edition) Pearson Education, 2006.
Moriarty – Mitchell – Wells: Advertising – Principles & Practice (8th Edition) Pearson Education, 2009.
Clow – Baack: Integrated Advertising, Promotion and Marketing Communivcations. (3rd Edition) Pearson Education. 2007.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: -

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

Kereskedelem-Marketing (BA) szak, levelező tagozat

Marketingkommunikáció tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A kommunikáció fogalma; Kommunikációs elméletek; A marketing kommunikáció szerepe az üzleti életben, a marketingben, és a társadalomban. A kommunikációs mix és a reklámtorta; Fogyasztói magatartás trendek – Változó médiahasználati szokások; Nyomtatott média; Kültéri reklámok. Aktív (elektronikus) média: TV, rádió, mozi
2. Az internet; Közösségi terek, mint reklámterek; Mobilinternet és mobilkampányok, GPS- és Google maps alapú hirdetések. PR és a vállalati imázs; Szponzoráció és Mecenatúra. Szegmentálás-pozicionálás-célcsoportválasztás-Márkázás; A csomagolás és a merchandising
3. Kiállítások és kereskedelmi rendezvények; Direktmarketing és adatbázis-marketing. Eladásösztönzés: Kereskedelmi ösztönzők és Fogyasztói promóciók;
4. Személyes eladás. A „BUZZ” – gerillakampányok; Kampánytervezés; A kreativitás szükségessége
5. Kreatív feladatterv (brief); Hatékony Reklámszövegek; Vonzerők. B2B, B2C kommunikáció eltérései; A reklám jogi szabályozása

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELSOR

Kereskedelem-Marketing (BA) szak, levelező tagozat

Marketingkommunikáció tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A kommunikáció fogalma
2. Kommunikációs elméletek
3. A marketing kommunikáció szerepe az üzleti életben, a marketingben, és a társadalomban
4. A kommunikációs mix és a reklámtorta
5. Fogyasztói magatartás trendek – Változó médiahasználati szokások
6. Nyomtatott média
7. Kültéri reklámok
8. Aktív (elektronikus) média: TV, rádió, mozi
9. Az internet; Közösségi terek, mint reklámterek
10. Mobilinternet és mobilkampányok, GPS- és Google maps alapú hirdetések
11. PR és a vállalati imázs; Szponzoráció és Mecenatúra
12. Szegmentálás-pozicionálás-célcsoportválasztás-Márkázás
13. A csomagolás és a merchandising
14. Kiállítások és kereskedelmi rendezvények
15. Direktmarketing és adatbázis-marketing
16. Eladásösztönzés: Kereskedelmi ösztönzők és Fogyasztói promóciók
17. Személyes eladás
18. A „BUZZ” - gerillakampányok
19. Kampánytervezés
20. A kreativitás
21. Kreatív feladatterv (brief)
22. Hatékony Reklámszövegek
23. Vonzerők
24. B2B, B2C kommunikáció eltérései
25. A reklám jogi szabályozása

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

Kereskedelem-Marketing (BA) szak, levelező tagozat

Marketingkommunikáció tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

Alapkövetelmény, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a marketingkommunikáció szakterülethez kapcsolódnak. A számonkérés módja: Kollokvium, szóbeli vizsga formájában.

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

TANTÁRGYI PROGRAM

- 1. A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLD213-K6 Nemzetközi kereskedelempolitika, vámismeretek
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Csapó Zsolt egyetemi docens
- 3. Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak II. évfolyam levelező tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** kötelező „A”
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 9+9 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 6
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató megismerje a nemzetközi kereskedelem szabályozásának legfontosabb kérdéseit, az ehhez kapcsolódó fogalmakat és intézményeket. További célja, hogy megfelelő alapot szolgáltasson a Kereskedelem és marketing BA szak további tárgyaihoz.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Dr. Csapó Zsolt egyetemi docens, Árváné Dr. Ványi Georgina tudományos segédmunkatárs
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
- 10. A tantárgy tartalma:**

1. Bevezetés a Nemzetközi kereskedelem tárgyba,
2. A kereskedelempolitika fogalma, alapkérdések
3. A nemzetközi kereskedelempolitika liberalizálási folyamatának áttekintése,
4. Nemzetközi kereskedelempolitikai szervezetek: GATT
5. WTO és jelenlegi szabályozások
6. Az EU kereskedelempolitikája,
7. Egyéb nemzetközi gazdasági szervezetek
8. Vámelméleti alapkérdések,
9. A vám, mint gazdaság és kereskedelempolitikai eszköz ,
10. Szubvenciók
11. Mennyiségi korlátozások.,
12. Nominális és effektív vámvédelem
13. Vámunió
14. Vámeljárások
15. Elektronikus vámkörnyezet

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 60-40 %

12. Évközi ellenőrzés módja:

13. Számonkérés módja: Lehetőség van arra, hogy a tantárgyi érdemjegy az évközi zárthelyi dolgozatok eredményeiből kerüljön kialakításra megajánlott jegy formájában, de ez nem kötelező. Azon hallgatók akik ezzel a lehetőséggel nem kívánnak élni azok kollokvium formájában a vizsgaidőszakban abszolválhatják a tantárgyat.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező: Csapó Zsolt: Nemzetközi kereskedelempolitika, egyetemi jegyzet, Debrecen, 2009.

Ajánlott:

- Tóth Tamás: Külgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest, 1999.
- John Sloman: Economics (IV. kiadás) Chapter: International Trade, Pearson Education Ltd., UK 2000.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: előadóterem, laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Dr. Csapó Zsolt
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak levelező tagozat

Nemzetközi kereskedelempolitika, vámismeretek tantárgy c. tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

Bevezetés a Nemzetközi kereskedelem tárgyba,
A kereskedelempolitika fogalma, alapkérdések
A nemzetközi kereskedelempolitika liberalizálási folyamatának áttekintése,
Nemzetközi kereskedelempolitikai szervezetek: GATT
WTO és jelenlegi szabályozások
Az EU kereskedelempolitikája,
Egyéb nemzetközi gazdasági szervezetek
Vámméleti alapkérdések,
A vám, mint gazdaság és kereskedelempolitikai eszköz ,
Szubvenciók
Mennyiségi korlátozások.,
Nominális és effektív vámvédelem
Vámunió
Vámeljáráások
Elektronikus vámkörnyezet

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Dr. Csapó Zsolt
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

a II. évfolyam Kereskedelem és Marketing BA szak hallgatóinak

Nemzetközi kereskedelempolitika, vámismeretek tantárgyból

2011/2012. tanév 2. félévében

Bevezetés a Nemzetközi kereskedelem tárgyba, A kereskedelempolitika fogalma, alapkérdések

A nemzetközi kereskedelempolitika liberalizálási folyamatának áttekintése, Nemzetközi kereskedelempolitikai szervezetek: GATT. WTO és jelenlegi szabályozások. Az EU kereskedelempolitikája, Egyéb nemzetközi gazdasági szervezetek. Mennyiségi korlátozások, nominális és effektív vámvédelem. Vámelméleti alapkérdések, A vám, mint gazdaság és kereskedelempolitikai eszköz, Szubvenciók. Vámunió. Elektronikus vámkörnyezet. Vámeljárások.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Dr. Csapó Zsolt
egyetemi docens
tantárgyfelelős

TANTÁRGYI PROGRAM

1. **A tantárgy neve:** AV_KMLD214-K3 Külkereskedelmi technika
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kozár László egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 9+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A gazdasági szervezetek kereskedelmi tevékenységének átfogó ismerete, az áruforgalmi folyamattal összefüggő tervezés, döntés előkészítés, az áruforgalomhoz kapcsolódó technológiák hatékony működtetése.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** -
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. Bevezetés, A kereskedelem alapjai, A kereskedelem története, A kereskedelem fogalma, A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői
 2. A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői, A magyar belkereskedelem legfontosabb jellemzői, A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei
 3. A vám, mint a kereskedelempolitika eszköze.
 4. Szubvenciók, Mennyiségi korlátozások, A kereskedelempolitika egyéb, nem tarifális eszközei
 5. Kereskedelempolitika az EU-ban, A világkereskedelem liberalizációja, jelenlegi tendenciák, Magyarország és a WTO, Kereskedelem az Európai Unióban és Magyarországon, különös tekintettel az agrártermékekre
 6. A kereskedelem nemzetközi szerveződése, Az agrártermékek világkereskedelmét érintő nemzetközi lépések, Az EU ár- és intervenciók szabályozása agrártermékek esetén, Az USA agrárpolitikájának hatása a KAP-ra, Magyarország és az Uniók politikák, Magyarország belkereskedelmi gyakorlatának változása az ezredforduló után
 7. Külkereskedelmi technika, A magyarországi külkereskedelmi szabályozás, A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adás-vételi szerződés, A legfontosabb szerződéses feltételek, A szerződő felek megnevezése, Az adásvételi szerződés tárgya, Az ár és pénznem
 8. Az INCOTERMS 2000., Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei, Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái, A paritások közötti választás szempontjai, Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben
 9. Előrefizetés, Okmányos meghitelezés, Bankgaranciával fedezett fizetési ígéret, Okmányos beszedvény, Céghitelynyújtás, Nyitva szállítás, Szállítási határidő, szállítás módja, Csomagolás, A szerződésre irányadó jog, Bírói illetékesség, Egyéb kérdések, záradékok, Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben
 10. Belkereskedelem, Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt, Garázdszkontok kora, A multinacionális hálózatok működése, Kis- és nagykereskedelem összevonása, Központi árubeszerezés, Kereskedelem-orientált szerződések, Költség áthárító árstratégia
 11. A kereskedelmi márkák szerepe, Akciókra építő marketing kommunikáció, Vevőközpontú egyéni stratégiák, A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei
 12. A kereskedelem egyéb területei, Barkácsáru, Műszaki cikkek, Könyvkereskedelem, Gépkocsi kereskedelem, Ruha- és cipő kereskedelem
 13. Árutőzsde, Az árutőzsde fogalma és jellemzői, Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése
 14. A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek.
 15. Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése.
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 70 - 30 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** Kollokvium, írásbeli vizsga formájában
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Constantinovits Milán – Sipos Zoltán: Külkereskedelmi technika, Aula, 2003.

Ajánlott: Törzsök Éva: A külkereskedelmi ügylet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

Bevezetés, A kereskedelem alapjai, A kereskedelem története, A kereskedelem fogalma, A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői

A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői, A magyar belkereskedelem legfontosabb jellemzői, A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei

A kereskedelempolitika intézményrendszere és alapelvei, A GATT, mint a nemzetközi kereskedelem intézményrendszere, kialakulása, Kereskedelempolitikai alapelvek a GATT-ban, A kereskedelempolitika legfontosabb eszközei, A vám, mint a kereskedelempolitika eszköz

Szubvenciók, Mennyiségi korlátozások, A kereskedelempolitika egyéb, nem tarifális eszközei

Kereskedelempolitika az EU-ban, A világkereskedelem liberalizációja, jelenlegi tendenciák, Magyarország és a WTO, Kereskedelem az Európai Unióban és Magyarországon, különös tekintettel az agrártermékekre

A kereskedelem nemzetközi szerveződése, Az agrártermékek világkereskedelmét érintő nemzetközi lépések, Az EU ár- és intervenció szabályozása agrártermékek esetén, Az USA agrárpolitikájának hatása a KAP-ra, Magyarország és az Unió politikák, Magyarország belkereskedelmi gyakorlatának változása az ezredforduló után

Külkereskedelmi technika, A magyarországi külkereskedelmi szabályozás, A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adásvételi szerződés, A legfontosabb szerződéses feltételek, A szerződő felek megnevezése, Az adásvételi szerződés tárgya, Az ár és pénznem.

Az INCOTERMS 2000., Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei, Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái, A paritásos közötti választás szempontjai, Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben. Előrefizetés, Okmányos meghitelezés, Bankgaranciával fedezett fizetési ígélet, Okmányos beszedvény, Céghitelnyújtás, Nyitva szállítás, Szállítási határidő, szállítás módja, Csomagolás, A szerződésre irányadó jog, Bírói illetékesség, Egyéb kérdések, záradékok, Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben

Belkereskedelem, Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt, Garázdszkontok kora, A multinacionális hálózatok működése, Kis- és nagykereskedelem összevonása, Központi árubeszerzés, Kereskedelem-orientált szerződések, Költség áthárító árstratégia

A kereskedelmi márkák szerepe, Akciókra építő marketing kommunikáció, Vevőközpontú egyéni stratégiák, A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei. A kereskedelem egyéb területei, Barkácsáru, Műszaki cikkek, Könyvkereskedelem, Gépkocsi kereskedelem, Ruha- és cipő kereskedelem.

Árutőzsde, Az árutőzsde fogalma és jellemzői, Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése. A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek. Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Kozár László
Tantárgyfelelős

A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői

A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői

A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei

A kereskedelem nemzetközi szerveződése

Külkereskedelmi technika, A magyarországi külkereskedelmi szabályozás.,

A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adás-vételi szerződés, A legfontosabb szerződéses feltételek, A szerződő felek megnevezése, Az adásvételi szerződés tárgya, Az ár és pénznem

Az INCOTERMS 2000., Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei, Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái, A paritásos közötti választás szempontjai, Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben

Előrefizetés, Okmányos meghitelezés, Bankgaranciával fedezett fizetési ígéret, Okmányos beszedvény, Céghitelnyújtás, Nyitva szállítás, Szállítási határidő, szállítás módja, Csomagolás, A szerződésre irányadó jog, Bírói illetékesség, Egyéb kérdések, záradékok, Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben

Belkereskedelem, Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt, Garázdszkontok kora, A multinacionális hálózatok működése, Kis- és nagykereskedelem összevonása, Központi árubeszerzés, Kereskedelem-orientált szerződések, Költség áthárító árstratégia

A kereskedelmi márkák szerepe, Akciókra építő marketing kommunikáció, Vevőközpontú egyéni stratégiák, A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei

A kereskedelem egyéb területei, Barkácsáru, Műszaki cikkek, Könyvkereskedelem, Gépkocsi kereskedelem, Ruha- és cipő kereskedelem

Árutőzsde, Az árutőzsde fogalma és jellemzői, Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése

A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek

Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Kozár László
Tantárgyfelelős

Tantárgyi program

(tantárgyleírás)

- 1. A tantárgy neve:** Világgazdaságtan AV_KMLE203 (AV_PLB205)
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Fülöp Mihály, egyetemi magántanár
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** kereskedelem és marketing BA, pénzügy és számvitel BA, turizmus-vendéglátás BA levelező
- 4. A tantárgy típusa:** kötelező
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 9+0 K
- 6. A tantárgy kreditértéke:** 3 kredit
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célja: eligazítást nyújtani a hallgatóknak a világgazdaság és az európai, valamint regionális integráció folyamataiban, átfogó kép kialakítása hazánk külgazdasági kapcsolatairól és törekvéseiről.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja
- 9. A tantárgy oktatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** Nincs
- 10. Tantárgy tartalma:** A kurzus az aktuális világgazdasági-pénzügyi folyamatok, a magyar európai unió tanácselnökség és G20 előzményei és törekvései kereteiben vizsgálja az európai és világgazdaság kormányzásának formálódását, azon belül Magyarország külgazdaságának és nemzetközi helyzetének összefüggéseit. Különös figyelmet szentel a közép-európai térség integrációs és dezintegrációs folyamatainak bemutatására, a Duna-régió stratégia kialakulására. A vizsgakövetelmények az előadásokon aktív részvétellel, Surányi Béla idevágó jegyzetének ismeretével teljesíthetők, tíz oldalas, forrásjegyzékkel ellátott dolgozat írása a tantárgy szabadon választható témaköreiből kötelező, amely értékelése a szóbeli kollokviumon történik.
- 11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 1:1
- 12. Az évközi ellenőrzés módja:** A félév során a hallgatók dolgozatot írnak, melyek alapján a tantárgyfelelős jegymegajánlást tesz lehetővé.
- 13. A számonkérés módja:** szóbeli kollokvium
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** Nincsenek
- 15. Kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:**

Kötelező: Szentés Tamás Világgazdaságtan, Aula 1999, I., II., IV., VI., VII. fejezetek A) B)
Magas István – Kutasi Gábor (2010) *Változó világgazdaság* BCE Budapest
Palánkai Tibor, (2004) Az európai integráció gazdaságtana. Budapest. Aula Kiadó. Palánkai Tibor (ed.) Kataklizmák csapdája, TSR Model Kft. Budapest, 2008.

Ajánlott: Illés Iván: Közép- és Délkelet-Európa az ezredfordulón. Budapest - Pécs: Dialóg Campus, 2002. Kornai János: A szocialista rendszer, 1993. A gondolat erejével. Osiris Kiadó, Budapest, 2005. Közép-Kelet-Európa nagy átalakulása - Sikerek és csalódások, Mindentudás Egyeteme, Budapest, 2006. Poszt szocialista rendszerek és előzményeik. Aula, Budapest, 2000.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Írásvetítő, laptop, video-projektor

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Fülöp Mihály
egyetemi tanár

Foglalkozási terv

Világgazdaságtan (AV_KMLE203, AV_PLB205)

kereskedelem és marketing BA, pénzügy és számvitel BA, turizmus-vendéglátás BA

levelező tagozat

III. évfolyam

| | Téma |
|----|--|
| 1. | Bevezetés a világgazdaság, európai és regionális integráció, magyar külgazdaság fogalmaiba. Bretton-woods-i gazdasági és pénzügyi világrend: IMF és Világbank. |
| 2. | A világgazdaság kettéhasadása a hidegháborúban. A háború utáni gazdasági és monetáris rend válságai 1973-tól. |
| 3. | A nyugat-európai integráció és a KGST. Az Európai Gazdasági és Monetáris Unió. |
| 4. | Betagozódás a szovjet övezetbe. Szocialista munkamegosztási és reform kísérletek. A közép-európai térség diverzifikálódása, válságjelenségek és felbomlása. |
| 5. | Demokrácia és piacgazdaság bevezetése. Euro-atlanti integráció. Az alrégiók: balti, közép-európai, volt jugoszláv, román-bolgár. |
| 6. | Magyarország helye és szerepe Európában. A magyar EU elnökség és az európai gazdasági kormányzás. |
| 7. | Perifériából perifériába. A modernizáció ellentmondásai a közép-európai térségben. |
| 8. | A gazdasági és monetáris válság hatása az újjárendeződő világgazdaságban. |
| 9. | A francia G8 és G20 elnökség és a világgazdasági kormányzásának kialakulása. |

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Fülöp Mihály
egyetemi tanár

Vizgakérdések

Világgazdaságtan (AV_KMLE203, AV_PLB205)

kereskedelem és marketing BA, pénzügy és számvitel BA, turizmus-vendéglátás BA

levelező tagozat

III. évfolyam

A vizgakérdések a Foglalkozási tervben felsoroltakkal azonosak.

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Fülöp Mihály
egyetemi tanár

Tantárgyi program

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

Ökológiai marketing tantárgy (AV_KMLE206)

2011/2012. tanév, 1. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Ökológiai marketing
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Ráthonyi-Odor Kinga, egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem – marketing szak (BA, levelező)
4. **A tantárgy típusa:** „C”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célja, hogy a hallgatók rendelkezzenek alapvető elméleti és gyakorlati ismeretekkel a vállalati szintű környezettudatossággal kapcsolatban.
8. **A tantárgy személyi feltételei (közreműködők):**
Dr. Ráthonyi-Odor Kinga, egyetemi adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgyi tematika**
 - § A tárgy bevezetése, alapfogalmak.
 - § Vállalati filozófiák és azok célrendszerei.
 - § Az ökomarketing megjelenése és formái.
 - § Környezetorientált vállalatvezetés a gyakorlatban.
 - § Esettanulmányok elemzése.
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 100%
12. **Évközi ellenőrzés módja:**
13. **Félév elfogadásának feltétele:**
 - Ø előadáson való aktív részvétel.
14. **Számonkérés módja:** írásbeli kollokvium.
15. **Kötelező, illetve ajánlott irodalmak:**

Kötelező irodalom:

 - Ø **Szolnoki Gy.né (1999):** A zöld marketing és gazdasági környezete, Mezőgazda Kiadó – Osiris Kiadó, Budapest
 - Ø **Szolnoki Gy.né K. M. (2005a):** Az ökomarketing szerepe, jelentősége (1. rész) Gazdálkodás, XLIX. évf. 3. sz. 31-47. o.
 - Ø **Szolnoki Gy.né K. M. (2005b):** Az ökomarketing szerepe, jelentősége (2. rész) Gazdálkodás, XLIX. évf. 6. sz. 8-21. o.

Ø Előadás anyaga.

Ajánlott irodalom:

- Ø **Csutora M. – Kerekes S. (2004):** A környezetbarát vállalatirányítás eszközei. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest 189- 210. o.
- Ø **Dudás K. (2006):** A környezettudatos vásárlói magatartás elemzése. Marketing & Menedzsment, 2006/5-6. 106-113. o.
- Ø **Karstens, B. (2005):** Vom Öko zum Nachhaltigkeits-Marketing, Eine kritische Literaturanalyse, Marketing und Management in der Lebensmittelbranche Diskussionsbeitrag Nr.2, München, 5-50. o.
- Ø **Fodor L. (2003):** Környezetvédelmi címkézés az Európai Unióban, In: Fodor L. (2003): A környezetvédelmi szabályozás elmélete és gyakorlata, Debreceni Konferenciák I. Debrecen, 51 – 64. o.
- Ø **Frigyer A. (2003):** A környezetbarát termék – Örökzöld minőség, In: Fodor L. (2003): A környezetvédelmi szabályozás elmélete és gyakorlata, Debreceni Konferenciák I. Debrecen, 85 – 91. o.
- Ø **Leitner, K. E. (2004):** Nachhaltigkeits-Marketing in der Schweizer Lebensmittelindustrie, IWÖ-Diskussionsbeitrag Nr. 106, Institut für Wirtschaft und Ökologie Universität St. Gallen, S. 1-16
- Ø **Málovics Gy. – Rácz G. (2005):** A vállalati környezetvédelem hatása a versenyképességre. Marketing és Menedzsment, 2005/4-5, Budapest, 19-26.o.
- Ø **MecLean, R. – Gottfried, R. (2000):** Corporate Environmental reports: Stuck Management Processes Hold back Real Progress. Corporate Environmental Strategy 7, 244-255. p.
- Ø **Peattie, K. – Crane, A. (2005):** Green marketing: legend, myth, farce or prophesy? Qualitative Marketing Research. Internationale Journal 8, 357-370 p.
- Ø **Perrini, F. (2005):** Building an European Portrait of Corporate Social Responsibility Reporting. European Management Journal Vol. 23, No. 6, pp. 611-627
- Ø **Rex, E. – Baumann, H. (2007):** Beyond ecolabels: what green marketing can learn from conventional marketing. Journal of Cleaner Product 15, 567-576 p.
- Ø **Schäfferné D. K. (2007):** A zöldmarketing perspektívái. Marketing & Menedzsment, 2007/6, 4-12. o.

16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projector, tábla

Debrecen, 2011-09-25

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

Ökológiai marketing tantárgy (AV_KMLE206)

2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: A környezettudat és környezettudatos magatartás fogalma, dimenziói, Közgazdasági irányzaton alapuló vállalatelméletek. Az érték-alapú vállalati filozófiai, célrendszer.
2. előadás: Az ökomarketing megjelenése és formái
3. előadás: Környezetorientált vállalatvezetés a gyakorlatban
4. előadás: Környezetközpontú irányítási rendszerek
5. előadás: A vállalati zöld kommunikáció formái
6. előadás: Online fenntarthatósági marketing a gyakorlatban
7. előadás: Állami szabályozás a környezettudatossággal kapcsolatban
8. előadás: Hagyományos megközelítéstől az ipari ökológiáig
9. előadás: Esettanulmány: Környezettudatosság vizsgálata az Észak-alföldi régió élelmiszer-gazdasági vállalatainál

Debrecen, 2011-09-25

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus

tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

***Ökológiai marketing* tantárgy (AV_KMLE206)**

2011/2012. tanév, 1. félév

- Ü A hallgatók a félév folyamán egy beadandó dolgozatban ismertetik egy, az általuk kiválasztott vállalat/cégcsoport által alkalmazott ökológiai marketinget.
- Ü Előadáson való aktív részvétel.

Debrecen, 2011-09-25

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

***Ökológiai marketing* tantárgy (AV_KMLE206)**

2011/2012. tanév, 1. félév

Ü Írásbeli kollokvium: a hallgatók önálló előadás keretén belül ismertetik egy, az általuk kiválasztott vállalat/cégcsoport által alkalmazott ökológiai marketinget.

Debrecen, 2011-09-25

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus

tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírás)

1. A tantárgy neve (csoportja):

Vállalkozások alapítása (AV_KMLE207)

2. A tantárgy felelős neve, beosztása

Dr. Posta László, egyetemi docens

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése (agrármérnök, gazdasági agrármérnök, stb.):

Kereskedelem-marketing BA szakos, levelező tagozatos hallgatók számára

4. A tantárgy típusa (A, B, C):

Választható tantárgy

5. A tantárgy oktatásának időterve

6. félév, 9 óra előadás

6. A tantárgy kredit értéke:

3 kredit

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A tantárgy oktatásának célja, hogy a hallgatók megismerjék az egyes vállalkozási formákat, az azok közötti különbségeket és hasonlóságokat. Részletesen foglalkozunk a jogi személyiség nélküli és jogi személyiséggel rendelkező vállalkozásokkal. Kiemelten kezeljük az egyéni vállalkozás, KKT, BT, KFT, RT, Szövetkezet, Egyesülés ismérveit, alapításuk lehetőségeit. Külön foglalkozunk az új típusú termelői szerveződésekkel (TÉSZ, TCS, BÉSZ), valamint az új társasági formákkal.

8. Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):

A tantárgy felelőse minősített oktató.

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni):

A tantárgy feltételezi mindazon tárgyak ismeretét, amelyek a megelőző félévvel bezárólag oktatásra kerültek.

10. A tantárgy tartalma (tematika max. 1/2 oldal/félév):

- A vállalkozás és a vállalat fogalma, jellemzői
- Különbségek és azonosságok az egyes vállalkozási formák között
- Jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások
- Jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások
- Egyéni vállalkozás indításának lépései
- Speciális gazdálkodási formák: östermelők, családi gazdaságok
- Bt és Kkt alapításának lehetőségei
- Kft alapításának lehetőségei
- Részvénytársaság alapításának lehetőségei
- Szövetkezet, szövetkezeti elvek, szövetkezeti formák
- Új típusú termelői szerveződések, új vállalkozási formák

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

A rendszeres tanulás időigénye eléri, vagy meghaladja az órarendi időterhelés nagyságát.

12. Évközi ellenőrzés módja *(a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):*

Az előadásokon a részvétel kötelező, a jelenlét alkalomszerűen ellenőrzésre kerül. A vizsgára bocsátás és aláírás feltételei a tanulmányi és vizsgaszabályzat előírásainak megfelelően alakulnak.

13. Számonkérés módja *(félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):*

A tantárgy keretében a hallgatók zárthelyi dolgozat formájában adnak számot tudásukról, melynek alapján kollokviumi jegyet kapnak. Amennyiben a hallgató a zárthelyi dolgozatot nem írja meg, úgy a tantárgyfelelős oktató számára megtagadja a félévi aláírást.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

Nincsenek

15. A kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:

Kötelező:

- Az előadásokon elhangzott tananyag
- Nábrádi A. – Pupos T. – Takácsné György K. (2007): Üzemtan I. Szaktudás Kiadóház, Budapest, 2008.

Ajánlott:

- Pfau E. – Nábrádi A. (2007): A mezőgazdasági vállalkozások termelési tényezői, erőforrásai. Egyetemi jegyzet, Debreceni Egyetem

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Az előadásokhoz oktatástechnikai eszköz – írásvetítő, projektor – valamint fénymásoló szükséges.

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Posta László
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Vállalkozások alapítása Vizsgakérdések

Hogyan csoportosíthatók a vállalkozások?
A vállalkozás fogalma, jellemzői
Definiálja a jogi személy fogalmát!
Hogyan csoportosíthatók az egyes vállalkozási formák a vállalati jelleg szerint?
Melyek az egyszemélyi tulajdonú vállalat előnyei és hátrányai?
Melyek az egyéni vállalkozó ismérvei?
Ismertesse az egyéni vállalkozói igazolvány megszerzésének lépéseit!
Melyek az egyéni vállalkozás jellemzői?
Ki lehet östermelő?
Ismertesse a családi gazdaság definícióját!
Melyek a családi gazdaság előnyei?
Melyek a társas vállalkozások előnyei és hátrányai?
Milyen azonosságok és különbségek jelennek meg a társas vállalkozásokban?
Melyek a társasági szerződés kötelező és ajánlott elemei?
Mikor szűnik meg egy gazdasági társaság?
Melyek a Kkt és a Bt ismérvei?
Hogyan lehetséges Kft-t alapítani?
Melyek a közhasznúság előnyei?
Hogyan alapítható Egyesülés?
Melyek a közösségi vállalkozások jellemzői?
Hogyan lehetséges részvénytársaságot alapítani?
Mik a részvényesek jogai és kötelezettségei?
Melyek a szövetkezet ismérvei?
Ismertesse a szövetkezei elveket!
Hogyan lehet szövetkezetet alapítani?
Ismertesse a szövetkezetek típusait!
Ismertesse az új társasági formákat!
Ismertesse a termelői szerveződések jellemzőit!
Melyek a TÉSZ, TCS, BÉSZ jellemzői és alapításának feltételei?

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Posta László

egyetemi docens

tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírás)

- 1. A tantárgy neve:** Turizmus vállalkozásgazdasági ismeretek AV_KML208
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szabó Bernadett, egyetemi docens
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA
- 4. A tantárgy típusa:** választható tárgy
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:**

| Tárgykód | Szemeszter | Órabeosztás | Számonkérés | Kredit |
|------------|------------|-------------|-------------|--------|
| AV_KMLE208 | 6 | 9 | K | 3 |

- 6. A tantárgy kreditértéke:** 3
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célkitűzése, hogy a tananyagot abszolváló hallgatók tisztában legyenek a turizmus nemzetgazdasági helyzetével, turisztikai vállalkozások ökonómiai értékelésével, gazdaságossági vizsgálatával, a turizmus népességmegtartó képességének jelentőségével, a fejlesztés lehetőségeivel.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Az előadásokat a tantárgyfelelős, és egy, az egészségturizmusban jártas oktató tartja.
- 9. A tantárgy oktatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
- 10. Tantárgy tartalma**
- Magyarország turizmusa, a turizmus feltételei
A turizmus nemzetgazdasági jelentősége
A falusi turizmus szerepe a vidék funkcióinak ellátásában
Turisztikai vállalkozások tevékenységének ökonómiai értékelése
Turisztikai vállalkozások gazdaságossági vizsgálata
Turisztikai kis- és középvállalkozások létesítése és helyzete
Turisztikai nagyvállalatok helyzete
Az egészségturizmus helyzete és jelentősége Magyarországon
Az egészségturizmus, az életminőség és a vidékfejlesztés kapcsolata
- 11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 1:3
- 12. Az évközi ellenőrzés módja:** Nincs, a tantárgy írásbeli kollokviummal zárul
- 13. Számonkérés módja:** Írásbeli kollokvium
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
- 15. Kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:**

Kötelező

- Az előadásokon elhangzott anyagok
- Szabó Bernadett – Könyves Erika – Tikász Ildikó Edit: A falusi turizmus helyzete és gazdasági kérdései. MTA Társadalomkutató központ, Budapest, 2009.

Ajánlott

- Györffy Anna: Szállodatan. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004.
- Tasnádi József: A turizmus rendszere. Aula Kiadó, Budapest, 2002.
- Puczkó László – Rátz Tamara: A turizmus hatásai. Aula Kiadó, Budapest, 2002.
- Mundroczó Györgyné – Graham Stone: Turizmus – Elmélet és gyakorlat. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996.

- Fehér István – Kóródi Márta: A vidéki turizmus fejlesztése. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2008.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szabó Bernadett
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK
TURIZMUS VÁLLALKOZÁSGAZDASÁGI ISMERETEK
(AV_KMLE208)

1. A turizmus fogalma, jellemzői, fajtái
2. Az Európai Unió turizmusa, a turizmus nemzetgazdasági jelentősége, kereslete, kínálata
3. A turizmus állami irányítása, TDM szervezetek, a turizmus fejlesztése, támogatása
4. A turizmus gazdasági, környezeti és társadalmi hatásai
5. A turizmus jelentősége Magyarországon: külföldi turistaérkezések, belföldi utak jellemzői, a lakosság utazásai külföldön
6. A turizmus jelentősége Magyarországon: szálláshely-szolgáltatás, utazásszervezés, vendéglátás
7. A falusi turizmus hazai helyzete: fogalom, kialakulás, KSH-adatok, adózás, jogi háttér
8. A falusi turizmus hazai helyzete: intézményrendszer, feltételek, támogatás
9. A falusi turizmus kialakulása és helyzete Európa más országaiban
10. A falusi vendéglátás ökonómiai kérdései
11. A falusi turizmus helye, szerepe a vidékfejlesztésben
12. Egy turisztikai vállalkozás működési költségei
13. Egy turisztikai vállalkozás bevétel-, jövedelemszámítása, hatékonysági mutatók
14. Turisztikai vállalkozások dinamikus beruházás-elemzési mutatói
15. Utazási irodák alapításának lépései, fajtái
16. A turisztikai vállalkozások helyzetét befolyásoló belső és külső tényezők
17. A turisztikai kereslet csoportosítási lehetőségei, keresleti trendek alakulása
18. Szállodák működése, helyzete
19. Utazási szerződés
20. Az egészségturizmus helyzete és jelentősége Magyarországon
21. Az egészségturizmus, az életminőség és a vidékfejlesztés kapcsolata

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szabó Bernadett
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve (csoportja):** Kutatásmódszertan, AV_KMLE210
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Nagy Lajos adjunktus
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA szak, levelező
- 4. A tantárgy típusa:** „C”
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 2. félév, K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 3 kredit
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:**
- 8. A tárgy oktatásának alapvető célja,** hogy a hallgatókkal megismertesse a tudományos kutatás alapjait, a probléma megoldás fő lépéseit, a modellépítés alapjait, hogy a képesek legyenek az egyetemeken, kutató intézetekben, vállalati kutató-helyeken stb. a gyors beilleszkedésre, illetve a különböző – kreatív tudást igénylő – munkahelyeken a K+F+I területen elért eredmények hatékony adaptációjára, egy-egy vállalkozás műszaki fejlesztés feladatainak kidolgozásában való hatékony közreműködésre.
- 9. Az oktatás személyi feltételei:**
Dr. Nagy Lajos adjunktus
- 10. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**
A tárgy felvételénél előnyösek a következő készségek, jártasságok : kreatív gondolkodás, matematikai, statisztikai módszerekben való jártasság, középfokú angol nyelvismeret
- 11. A tantárgy tartalma:**

| <i>Hét</i> | <i>Előadás</i> |
|------------|---|
| 1. | A kutatásmódszertan fogalma, általános kutatásmódszertani alapfogalmak, a kutatási folyamat |
| 2. | Matematikai programozási modellek alkalmazása a kutatásban |
| 3. | A lineáris programozás alapjai, feladattípusok, árnyékárak |
| 4. | Érzékenységvizsgálat |
| 5. | Alternatív programok, alternatív optimumok, egész értékű programozás |
| 6. | Termelési szerkezet optimalizálás, Keverési modellek |
| 7. | Dinamikus és szimultán modellek, pénzügyi modellek |
| 8. | Pénzügyi modellek |
| 9. | Hálózati modellek |
| 10. | Hálózati modellek |
| 11. | Hálózati modellek |
| 12. | Könyvtárhasználati hét |
| 13. | A szimuláció alkalmazása a kutatásban |
| 14. | A szimuláció alkalmazása a kutatásban |
| 15. | A kutatás során alkalmazható statisztikai és egyéb programcsomagok |
- 12. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 50-50%
- 13. Évközi ellenőrzés módja:**
Az előadások ismeretanyaga évközben 2 írásbeli (teszt) dolgozat során kerül számonkérésre. A félév elismerésének feltétele, hogy a hiányzások száma ne haladja meg az 50 %-ot, és a két számonkérés átlagteljesítménye legalább 50% legyen.
- 14. Számonkérés módja:** A félév kollokviummal zárul, formája: írásbeli az e-learning rendszerben
- 15. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** nincs

16. Kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom: Winston, W. L.: Operációkutatás módszerek és alkalmazások, Aula Kiadó, 1. kötet, 2003

Ajánlott irodalom:

Majoros Pál : A kutatómódszertan alapjai, Perfekt,2004

Tomcsányi Pál: Általános kutatómódszertan, Szent István Egyetem, Budapest 2000

Mészáros Sándor : Agrárgazdasági kutatómódszertan jegyzet, Debrecen, 2005

Cliff T. Ragsdale: Spreadsheet Modelling and Decision Analysis Thomson-South Western 2007

17. A tantárgy tárgyi szükségletei: előadó, számítástechnikai labor, tábla, projektor, notebook

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Lajos
adjunktus
tantárgyfelelős

ELLENŐRZŐ KÉRDÉSEK

A tantárgy neve (csoportja): Kutatásmódszertan, AV_KMLE210

A tantárgyfelelős neve, beosztása: Dr. Nagy Lajos adjunktus

Szakcsoport (szakirány) megnevezése: Kereskedelem és marketing BA szak, levelező

A tantárgy típusa: „C”

A tantárgy oktatásának időterve: 2. félév, K

1. A kutatás fogalma, kutatási irányzatok
2. A lineáris programozás fogalma, feladattípusok
3. Az erőforrások és a tevékenységek árnyékárainak értelmezése
4. A termelési szerkezetet optimalizáló modell felépítése
5. A kapacitások és a programvektor egyidejű optimalizálása
6. Az érzékenységvizsgálat fogalma, lépései
7. Alternatív programok
8. Alternatív optimumok
9. Az egészértékű és a vegyes egészértékű programozás fogalma, alkalmazása
10. A keverési modellek megoldása lineáris programozása
11. Többperiódusos szimultán modellek felépítése, alkalmazása
12. Többperiódusos rekurzív modellek felépítése, alkalmazása
13. Pénzügyi terv készítése többperiódusos szimultán modellek alkalmazásával
14. Az átrakási probléma jellemzői, megoldása
15. A legrövidebb út probléma fogalma, alkalmazása
16. A hálótervezés fogalma, a hálóterv leképezése
17. A kritikus út meghatározása, jelentősége
18. Hogyan hasonlítható össze a gazdasági egységek hatékonysága DEA modellezéssel?

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Lajos
adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLF201-K5 Fogyasztói magatartás
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 9+4 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A tantárgy képzési célja, hogy a hallgatók ismerkedjenek meg azzal, hogyan jön létre a vásárlási döntés és hogy milyen tényezők befolyásolják a döntést, valamint gyakorlati ismereteket szerezzenek arról, hogyan hasznosíthatják a marketingmenedzserek ezeket az információkat hatékonyan.

- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Előadás: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens; Gyakorlati oktatók: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: -

10. A tantárgy tartalma:

1. hét: Bevezetés a fogyasztói magatartás tanulmányozásába.
2. hét: A vásárlási döntési folyamat szakaszainak kihívásai.
3. hét: A vásárlói döntések típusai.
4. hét: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (társadalmi és kulturális tényezők).
5. hét: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (pszichológiai tényezők).
6. hét: A vásárlói attitűdök szerepe a döntésben.
7. hét: Esetpéldák feldolgozása.
8. hét: Trendek a fogyasztói magatartásban. Az Y-generáció példája.
9. hét: A trendkutatás speciális módszerei.
10. hét: Trendek és ellentrendek I.
11. hét: Trendek és ellentrendek II.
12. hét: A régi és az új fogyasztó összehasonlítása.
13. hét: LOHAS, mint trend az élelmiszerfogyasztásban. A tudatos fogyasztó lélektana.
14. hét: Impulzusvásárlást befolyásoló tényezők, a nem tudatos fogyasztó magatartása
15. hét: Esettanulmány prezentációja.

11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya: 80 – 20 %

12. Évközi ellenőrzés módja: -

13. Számonkérés módja: szóbeli vizsga

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Az előadások anyaga

Hofmeister T. Á.: Fogyasztói magatartás. Aula Kiadó, Budapest, 2003.

Töröcsik M.: Fogyasztói magatartás trendek. KJK, Budapest, 2003.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: projektor és számítógép az előadásokhoz

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLF201-K5 *FOGYASZTÓI MAGATARTÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. előadás: Bevezetés a fogyasztói magatartás tanulmányozásába.
2. előadás: A vásárlási döntési folyamat szakaszainak kihívásai.
3. előadás: A vásárlói döntések típusai.
4. előadás: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (társadalmi és kulturális tényezők).
5. előadás: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (pszichológiai tényezők).
6. előadás: A vásárlói attitűdök szerepe a döntésben.
7. előadás: Esetpéldák feldolgozása.
8. előadás: Trendek a fogyasztói magatartásban. Az Y-generáció példája.
9. előadás: A trendkutatás speciális módszerei.
10. előadás: Trendek és ellentrendek I.
11. előadás: Trendek és ellentrendek II.
12. előadás: A régi és az új fogyasztó összehasonlítása.
13. előadás: LOHAS, mint trend az élelmiszerfogyasztásban. A tudatos fogyasztó lélektana.
14. előadás: Impulzusvásárlást befolyásoló tényezők, a nem tudatos fogyasztó magatartása
15. előadás: Esettanulmány prezentációja.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLF201-K5 FOGYASZTÓI MAGATARTÁS tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

A félév elismerésének feltétele az előadások és a gyakorlatok rendszeres látogatása, valamint 5-10 oldalas esettanulmány elkészítése.

Az érdemjegyet 40%-ban az írásbeli tanulmány, 50%-ban a prezentáció és a vitakészség, 10%-ban pedig az órai munka határozza meg, amely alapján jegymegajánlás történhet.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLF201-K5 *FOGYASZTÓI MAGATARTÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. Bevezetés a fogyasztói magatartás tanulmányozásába.
2. A vásárlási döntési folyamat szakaszainak kihívásai.
3. A vásárlói döntések típusai.
4. A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (társadalmi és kulturális tényezők).
5. A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (pszichológiai tényezők).
6. A vásárlói attitűdök szerepe a döntésben.
7. Trendek a fogyasztói magatartásban
8. A trendkutatás speciális módszerei.
9. Trendek és ellentrendek I.
10. Trendek és ellentrendek II.
11. A régi és az új fogyasztó összehasonlítása.
12. LOHAS, mint trend az élelmiszerfogyasztásban. A tudatos fogyasztó lélektana.
13. Impulzusvásárlást befolyásoló tényezők, a nem tudatos fogyasztó magatartása

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLF202-K3 Termék és márkamenedzsment
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing (BA) szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A” kötelező
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 9+0K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a termék-marketing szakterülethez kapcsolódnak.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A *Marketing alapjai* tantárgy abszolválása.
10. **A tantárgy tartalma:**
 - Termék fogalma
 - Termékszintek
 - Termékkínálat
 - Márka és védjegy
 - Márkakiterjesztés, termékfejlesztés
 - Termékéletgörbe-elmélet
 - Ansoff-mátrix stratégiái
 - A BCG-mátrix stratégiái
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 30-70 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:**
13. **Számonkérés módja:** kollokvium, írásbeli vizsga formájában legalább 60 %-os teljesítés mellett. A tantárgyi érdemjegy a félévvégi zárthelyi dolgozat eredményéből kerül kialakításra.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kötelező: Bauer A. – Berács J.: Marketing. Budapest, Aula Kiadó, 2006.
 - Ajánlott: Randall, G.: Márkázás a gyakorlatban. Geomédia Kiadó, Budapest, 2001.
 - Wally O.: A márkák. Budapest. József Műhely. 2004.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** -

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

Kereskedelem és marketing (BA) szak, levelező tagozat

Termék és márkamenedzsment tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. Termékpolitika, A termék , A szolgáltatás
2. Termékszintek, Termékkínálat, termékkategóriák, Márkázás – pozitívumok / negatívumok, Márka, védjegy, különbségük
3. A márkakiterjesztés lehetőségei. Termékfejlesztés folyamata, jellemzői
4. Termékéletgörbe szakaszai, jellemzésük, . A termék-kannibalizmus. Ansoff-mátrix, a 4 stratégia részletes bemutatása
5. Termékportfólió (BCG) – mátrix (4 része, bemutatásuk), Márkatervezés, Nemzetközi márkázás

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELSOR

Kereskedelem és marketing (BA) szak, levelező tagozat

Termék és márkamenedzsment tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. Termékpolitika
2. A termék
3. A szolgáltatás
4. Termékszintek
5. Termékkínálat, termékkategóriák
6. Márkázás – pozitívumok/negatívumok
7. Márka, védjegy, különbségük
8. A márkakiterjesztés lehetőségei
9. Termékfejlesztés folyamata, jellemzői
10. Termékéletgörbe szakaszai, jellemzésük,
11. A termék-kannibalizmus
12. Ansoff-mátrix, a 4 stratégia részletes bemutatása
13. Termékportfólió (BCG) – mátrix (4 része, bemutatásuk)
14. Márkatervezés
15. Nemzetközi márkázás

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

Kereskedelem és marketing (BA) szak, levelező tagozat

Termék és márkamenedzsment tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

Alapkövetelmény, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a Termék és márkapolitika szakterülethez kapcsolódnak. A számonkérés módja: Kollokvium, írásbeli vizsga formájában.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** Árpolitika a marketingben AV_KMLF203-K3
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Árváné Dr. Ványi Georgina, tudományos segédmunkatárs
3. **Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 9+0 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismertetése az árképzés marketing aspektusaival.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Vida Viktória
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgyi tematika:**

A félév során a hallgatók megismerkednek az árképzéshez szorosan kapcsolódó alapfogalmakkal, majd a különböző árstratégiákkal, árképzési célokkal. A tantárgy lehallgatása után a hallgatók képesek lesznek önálló ár kalkulációt végezni, elemezni a fogyasztói árat, különbséget tenni az árengedmények között, és értelmezni a fogyasztók árváltozásokra történő reakcióját.
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 80-20 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** Írásbeli vizsga.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:-**
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Philip Kotler: Marketing menedzsment. 2. kiadás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999.

Ajánlott: Dr. Lehota József – Dr. Kárpáti László: Agrármarketing című elektronikus jegyzet Árpolitikával foglalkozó fejezete. 2007.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** Projektor

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Árváné Dr. Ványi Georgina
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

Árpolitika a marketingben tantárgy

(AV_KMLF203-K3)

2011/2012. tanév, 2. félév

| Oktatási hét | Téma |
|---------------------|--|
| 1. | Regisztrációs hét |
| 2. | Követelményrendszer, Alapfogalmak. |
| 3. | Az ár szerepe a marketingben. |
| 4. | Az árképzési célok kiválasztása. |
| 5. | A kereslet meghatározása, a kereslet árrugalmassága. |
| 6. | Az árképzés módjának kiválasztása. |
| 7. | Árképzés a költségek alapján. |
| 8. | Árképzés piaci alapon. |
| 9. | Ármegállapítás közgazdasági elvek alapján. |
| 10. | Ármegállapítás szimulációs módszerrel. |
| 11. | Az árdöntések szempontrendszere. |
| 12. | Az áradaptáció. |
| 13. | Árváltozások (árcsökkentések kezdeményezése). |
| 14. | Árváltozások (árnövekedések kezdeményezése). |
| 15. | Az árváltozások marketing aspektusai. |

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Árváné Dr. Ványi Georgina
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

Árpolitika a marketingben tantárgy

(AV_KMLF203-K3)

2011/2012. tanév, 2. félév

A vizsgakérdések meghatározása a kötelező könyvek és az előadás anyaga alapján történik a félév végén kiválasztva.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Árváné Dr. Ványi Georgina
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

Árpolitika a marketingben tantárgy

(AV_KMNF203-K3)

2011/2012. tanév, 2. félév

Részvétel az előadásokon, amelyeken maximum 3 hiányzás engedélyezett.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Vida Viktória
ügyvivő szakértő
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** Szolgáltatás marketing, AV_KMLF204-K3
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Árváné Dr. Ványi Georgina tudományos segédmunkatárs
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-marketing BA levelező tagozat 3. évfolyam
4. **A tantárgy típusa:** kötelező „A” típusú tárgy
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 9+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató megismerje a szolgáltatás marketing alapvető összefüggéseit, és annak speciális marketing eszközrendszerét.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Árváné Dr. Ványi Georgina tudományos segédmunkatárs
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**

Előadások:

A szolgáltatások piaca. Szolgáltatásmarketing alapok.
Szolgáltatásmarketing specifikumok. A 7P.
A kétoldalú kockázatérzetet csökkentő mechanizmusok.
Minőségmenedzsment. A franchise.
A fizetés menedzsmentje. Kapacitásmenedzsment. Márkamenedzsment.
Frontvonal menedzsment. Az aktív ügyfél politika. A tárgyasítás a szolgáltatásokban.
Folyamatmenedzsment. A fázisspecifikus marketing. Kultúraközi marketing menedzsment.
Marketingkutatás a szolgáltató szektorban.
A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei 1.
A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei 2. Esettanulmányok

11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 40-60%
12. **Évközi ellenőrzés módja:**
13. **Számonkérés módja:** Kollokvium írásbeli vizsga formájában.
Az osztályzatok az alábbiak szerint kerülnek kialakításra:

| | |
|-------------|-----------|
| 0-59 pont | elégtelen |
| 60-69 pont | elégséges |
| 70-79 pont | közepes |
| 80-89 pont | jó |
| 90-100 pont | jeles |
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
Kötelező:

Veres Zoltán: Szolgáltatásmarketing. KJK Kerszöv Kiadó, Budapest, 2002.

16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** előadóterem, laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Árváné Dr. Ványi Georgina
Tudományos segédmunkatárs
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA

AV_KMLF204-K3 Szolgáltatásmarketing tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

A szolgáltatások piaca. Szolgáltatásmarketing alapok.
Szolgáltatásmarketing specifikumok. A 7P.
A kétoldalú kockázatérzetet csökkentő mechanizmusok.
Minőségmenedzsment. A franchise.
A fizetés menedzsmentje. Kapacitásmenedzsment. Márkamenedzsment.
Frontvonal menedzsment. Az aktív ügyfél politika. A tárgyasítás a szolgáltatásokban.
Folyamatmenedzsment. A fázisspecifikus marketing. Kultúraközi marketing menedzsment.
Marketingkutató a szolgáltató szektorban.
A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei 1.
A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei 2. Esettanulmányok

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Árváné Dr. Ványi Georgina
Tudományos segédmunkatárs
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK
Szolgáltatásmarketing c. tantárgyból

1. A szolgáltatások piaca.
2. Szolgáltatásmarketing alapok.
3. A szolgáltatásmarketing gyakorlata
4. Marketingkutatás a szolgáltató szektorban.
5. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei
6. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Árváné Dr. Ványi Georgina
Tudományos segédmunkatárs
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** Marketingtervezés és -elemzés AV_KMLF206-K3
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Varga Levente, tanársegéd
3. **Szak megnevezése:** kereskedelem-marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A - kötelező
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 9+9 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 6
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismertetése a marketing tervezés és elemzés elméleti és gyakorlati kérdéseivel.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Varga Levente, tanársegéd.
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A Marketing alapjai tárgyból elért megfelelő eredmény.
10. **A tantárgy tartalma:** A marketing elemzés során a vállalkozás előző évi marketing tevékenységét ellenőrizve, feltárni annak pozitív és negatív elemeit, erre építve pedig a jövőre vonatkozóan marketing tervezés keretében a külső üzleti környezet megismerése, SWOT analízis, célkitűzések megfogalmazása, stratégiai tervezés, taktikai, illetve akciótervezés, marketing költségvetés elkészítése.
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 50-50 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** A dolgozat készítésének rendszeres ellenőrzése a foglalkozások tárgya.
13. **Számonkérés módja:** A hallgatók egy létező vállalkozás termékének, illetve szolgáltatásának előző évi marketinghez kapcsolható költségeit ismertető elemzést készítenek. Erre építve a marketing terv. Ezek megfelelő minőségű kivitele alapján kollokviumi osztályzatot kap a hallgató.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** A marketing tervet egy létező cég, létező marketing tevékenységének vizsgálatára végzik el a hallgatók, ezért a külső szakmai gyakorlat ez esetben kötelező.
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező:
Philip Kotler: "Marketing Menedzsment" Műszaki Könyvkiadó Budapest, 1999.
Kárpáti László: Marketing terv, Gyakorlati útmutató, 2005.

Ajánlott:
Bauer András - Berács József: "Marketing" Aula Könyvkiadó, 1998.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** Szemináriumi terem, nappali vetítő

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Varga Levente
tanársegéd
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem-Marketing BA Szak, levelező tagozat

Marketing tervezés és elemzés tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

Előadás:

1. Vezetői összefoglaló

Bevezetés, célkitűzés

Cég bemutatás

2. Termék(család) bemutatása

Marketing stratégia bemutatása

Célpiac makroökonómiai bemutatás

Célpiac leírása

3. SWOT analízis

Célkitűzések

Marketing taktikai lépések

4. Akcióterv

Költségvetés

Ellenőrzési terv

5. Konzultáció

Gyakorlat:

1. Vezetői összefoglaló

Bevezetés, célkitűzés

Cég bemutatás

2. Termék(család) bemutatása

Marketing stratégia bemutatása

Célpiac makroökonómiai bemutatás

Célpiac leírása

3. SWOT analízis

Célkitűzések

Marketing taktikai lépések

4. Akcióterv

Költségvetés

Ellenőrzési terv

5. Konzultáció

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Varga Levente
tanársegéd
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

III. évfolyam, Kereskedelem-Marketing BA Szak, levelező tagozat

Marketing tervezés és elemzés tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A dolgozat értékelése.

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Varga Levente
tanársegéd
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLF208-K3 Fuvarozás, szállítványozás
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Csapó Zsolt egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 9+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon ismeretekkel, melyek szükségesek a külkereskedelmi ügylet lebonyolításához, a fuvarozási, szállítványozási szerződés megkötéséhez. További célja, hogy megismertesse a hallgatókkal a szállítást szabályozó egyezményeket, a fuvarozási kalkulációt, valamint a biztosítást, mint a kockázatsökkentés egyik módját.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** -
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**
10. **A tantárgy tartalma:**

Fogalmak, logisztikai szemlélet
Árufuvarozás az EU piacán
Közúti fuvarozási mód
Közúti fuvarozási mód
Tengeri fuvarozási mód
Légi fuvarozási mód
Vasúti fuvarozási mód
Folyami fuvarozási mód
Kombinált fuvarozási módok
Okmányok a nemzetközi fuvarozásban
A szállítványozás előnyei, feladatai
A szállítványozó felelőssége
A szállítványozás okmányai
Szállítványbiztosítás
Esettanulmányok
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70-30 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** kollokvium, írásbeli vizsga formájában
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Constantinovics Milán - Sípos Zoltán: Külkereskedelmi technika-külpiazi kockázat Aula, 2006.
Ajánlott: Árufuvarozási és szállítványozási ismeretek, KOTK Budapest 1998.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** előadóterem, laptop, kivetítő

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapó Zsolt
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLF208-K3 Fuvarozás, szállítmányozás tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

Fogalmak, logisztikai szemlélet
Árufuvarozás az EU piacán
Közúti fuvarozási mód
Közúti fuvarozási mód
Tengeri fuvarozási mód
Légi fuvarozási mód
Vasúti fuvarozási mód
Folyami fuvarozási mód
Kombinált fuvarozási módok
Okmányok a nemzetközi fuvarozásban
A szállítmányozás előnyei, feladatai
A szállítmányozó felelőssége
A szállítmányozás okmányai
Szállítmánybiztosítás
Esettanulmányok

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapó Zsolt
Tantárgyfelelős
Egyetemi docens

VIZSGAKÉRDÉSEK

Fuvarozás, szállítmányozás (AV_KMLF208-K3) tantárgyból

1. Ismertesse az áru fuvarozás-szállítványozás jelenlegi helyzetét és várható tendenciáit az Európai Unióban.
2. Ismertesse a közúti fuvarozás általános jellemzőit.
3. Ismertesse a közúti fuvarozásra vonatkozó nemzetközi egyezményt.
4. Ismertesse a közúti fuvarlevél jellemzőit, jelentőségét.
5. Ismertesse a tengeri fuvarozás általános jellemzőit.
6. Ismertesse a vonalhajózás jellemzőit, okmányát.
7. Ismertesse a bérelt hajózás jellemzőit, okmányát.
8. Ismertesse a vasúti fuvarozás jelentőségét, felhasználási területét.
9. Ismertesse a vasúti fuvarlevél jellemzőit.
10. Ismertesse a folyami fuvarozás jellemzőit, okmányát.
11. Ismertesse a légi fuvarozás jelentőségét, egyezményeit, okmányát.
12. Ismertesse a kombinált fuvarozás formáit.
13. Ismertesse a szállítmánybiztosítás jelentőségét, résztvevőit.
14. Ismertesse a szállítmánybiztosítási módozatokat.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapó Zsolt
tantárgyfelelős
egyetemi docens

TANTÁRGYI PROGRAM

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMLF209-K4 Kereskedelmi ügyletek
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kozár László egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak levelező tagozat
4. **A tantárgy típusa :** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 9+4 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy hatékonyan járuljon hozzá jól felkészült, a külkereskedelemben jártas üzletkötők képzéséhez. További célja, hogy megismertesse a hallgatókkal a kereskedelem szabályait, az áruk adás-vételének módozatait, a gazdálkodás szempontjait, mutassa be a különböző típusú külkereskedelmi ügyletek kockázatait, gyakoroltassa azok feltárását és ésszerű csökkentésének módjait.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** -
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**
10. **A tantárgy tartalma:**
Értékpapírok
Számlák, bizonyítványok
Adásvételi szerződés.
Bécsi Konvenció
Bérmunkaiügylet
Export fővállalkozás
Exportlízing ügylet
Barter üzlet
Reexport ügyletek
Reexport ügyletek
Esettanulmányok: export akkreditív fizetéssel
Esettanulmányok: import átutalással
Esettanulmányok: okmányos inkasszóval
Esettanulmányok: tengerentúli import
Esettanulmányok: külkereskedelem az EU-val
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70-30 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** kollokvium, írásbeli vizsga formájában
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:** Dr. Kozár László: Nemzetközi áru és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2011.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** -

Debrecen, 2011. szeptember 19.



Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLF209-K4 Kereskedelmi ügyletek tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

Értékpapírok

Számlák, bizonyítványok

Adásvételi szerződés,

Bécsi Konvenció

Bérmunkaügylet

Export fővállalkozás

Exportlízing ügylet

Barter üzlet

Reexport ügyletek

Reexport ügyletek

Esettanulmányok: export akkreditív fizetéssel

Esettanulmányok: import átutalással

Esettanulmányok: okmányos inkasszóval

Esettanulmányok: tengerentúli import

Esettanulmányok: külkereskedelem az EU-val

Debrecen, 2011. szeptember 19.



Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, levelező tagozat

AV_KMLF209-K4 Kereskedelmi ügyletek tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

A külkereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó konkrét esetek szimulálása, szerződések és okmányok töltése.

Debrecen, 2011. szeptember 19.



Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. A tantárgy neve, kódja:

Írásbeli és szóbeli kommunikáció (képességfejlesztés)
AV_TNA126, AV_TLA126

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:

Dr. Juhász Csilla adjunktus

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:

Kereskedelem és marketing (BA) alapszak

4. A tantárgy típusa: A, kötelező

5. A tantárgy oktatásának időterve:

| Tárgykód | Szemeszter | Órabeosztás | Számonkérés | Kredit | Tagozat |
|------------|------------|-------------|-------------|--------|----------|
| AV_KMNA120 | 1 | 1+1 | G | 2 | nappali |
| AV_KMLA120 | 1 | 4+4* | K | 2 | levelező |

*Levelező szakon az összes óraszám

6. A tantárgy kredit értéke: 2

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A tantárgy keretében a hallgatók elsajátítják a kommunikáció alapjait, szintjeit, modelljeit, alapformáit. Videó-felvételes szerepjátékok keretében élhetik át a hallgatók a kommunikációs kapcsolat létrehozását, megteremtését, a meggyőzés formai és tartalmi elemeit, az írásbeliség technikáit.

8. Az oktatás személyi feltételei:

Dr. Juhász Csilla adjunktus
Dr. Gályász József egyetemi docens
Dr. Oláh Judit adjunktus
Dr. Vántus András adjunktus

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni):

nappali tagozatos hallgatói jogviszony a Turizmus vendéglátás(BA) alapszakon

10. A tantárgy tartalma:

Előadások:

1. Kommunikáció alapjai.
2. Nonverbális kommunikációs alapszempontok
3. Verbális kommunikáció, írásbeliség
4. Verbális kommunikáció, szóbeliség
5. Zavarok a kommunikációban
6. A nemek, népek közötti kommunikációs különbségek
7. Zárthelyi dolgozat

Gyakorlatok:

1. Követelmények ismertetése. Bemutakozás. A beadandó dolgozat tartalmi és formai követelményeinek ismertetése
2. Vitakultúra (szóbeli kommunikációs sajtásokok)
3. Nonverbális kommunikáció kiselőadás
4. A nemek közötti kommunikációs különbségek
5. Kommunikációs zajok, zavarok, információ torzulás
6. Verbális kommunikáció. Írásbeliség.
7. Félév értékelése, zárás

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

A tantárgy főleg órarendi elfoglaltságot jelent, de a hallgatóknak beadandó dolgozatot is kell készíteniük.

12. Évközi ellenőrzés módja:

A foglalkozásokon való részvétel kötelező a tantárgyfelvételt követően. A megengedett hiányzás a kari Tanulmányi és Vizsgaszabályzatban rögzítettek szerinti. A félév során egy írásbeli dolgozat készítése kötelező.

13. Számonkérés módja:

Gyakorlati jegy

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

Nincsenek.

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Berde Cs. – Dienesné K. E. – Juhász Cs.: Kommunikációs alapismeretek Vider plusz
Nyomda Debrecen, 2000

Hofmeister-Tóth Á.: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémiai Kiadó
Budapest, 2010

Montágh I.: Figyelem vagy fegyelem? Holnap Kiadó Budapest, 2008

Neményiné Gyimesi I.: Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben? Akadémiai
Kiadó Budapest, 2009

Nierenberg, G. – Calero, H.: Testbeszéd-kalauz Bagolyvár Könyvkiadó Budapest, 1998

Szabó K.: Kommunikáció felsőfokon Kossuth Kiadó Budapest, 2009

Wacha I.: A korszerű retorika alapjai I-II. Szemimpex Kiadó 1996

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Oktatástechnikai eszközök: írásvetítő, diavetítő, videokamera, videomagnó, televízió készülék, fénymásoló, számítógép, tábla, kréta
Átrendezhető berendezésű tanterem vagy tréning szoba.

Debrecen, 2011. szeptember 06.

Dr. Juhász Csilla
adjunktus,
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

Turizmus vendéglátás (BA) alapszak I. évfolyam

**Írásbeli és szóbeli kommunikáció (képességfejlesztés)
2011/2012. tanév 1. félév**

Előadás - Gyakorlat

1. Bevezetés. Követelmények ismertetése. Bemutatkozás. A beadandó dolgozat tartalmi és formai követelményeinek ismertetése
2. Vitakultúra (szóbeli kommunikációs sajátságok)
3. Nonverbális kommunikáció kiselőadás
4. A nemek közötti kommunikációs különbségek
5. Kommunikációs zajok, zavarok, információ torzulás
6. Verbális kommunikáció. Írásbeliség.
7. Félév értékelése, zárás

Debrecen, 2011. szeptember 06.

Dr. Juhász Csilla
adjunktus,
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

Írásbeli és szóbeli kommunikáció (képességfejlesztés) c. tantárgyból

1. Mi a kommunikáció ?
2. Milyen jellemzői vannak az emberi kommunikációnak?
3. Ismertesse a kommunikáció folyamatát!
4. Értelmezze a kommunikációt segítő tényezőket!
5. Ismertesse a kommunikációt akadályozó tényezőket!
6. Milyen kommunikációs zajokat ismer?
7. Ismertesse a kommunikáció típusait!
8. Milyen befolyásoló tényezők hatnak a nonverbális jelzésekre?
9. Ismertesse a nonverbális közlések fő csatornáit!
10. Milyen jellemzői vannak a szóbeli kommunikációnak?
11. Mik jellemzők az írásbeli kommunikációra?
12. Milyen tényezők befolyásolhatják a kommunikáció megértését, értelmezését?
13. Ismertesse és jellemezze a kommunikációs zajokat!
14. Ismertesse a jól kommunikáló vezető tulajdonságait!
15. Ismertesse a rosszul kommunikáló vezető jellemzőit!
16. Értelmezze a vezetők szempontjából történő írásbeli kommunikáció jellemzőit!
17. Milyen hatékonyságúak a különböző kommunikációs formák?
18. Milyen kommunikációs formák különböztethetők meg a küldő és fogadó kapcsolata alapján? Ismertesse jellemzőiket!
19. Milyen kommunikációs formák különíthetők el a visszacsatolás alapján?
20. Értelmezze a kommunikációs hálókat!
21. Milyen tényezők akadályozzák, illetve segítik a kommunikációt?
22. Milyen jellemzői vannak egy tárgyalásnak?
23. Ismertesse a vezetői információs taktikákat!

Debrecen, 2011. szeptember 06.

Dr. Juhász Csilla
adjunktus,
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNY

Turizmus vendéglátás (BA) alapszak I. évfolyam

Írásbeli és szóbeli kommunikáció (képességfejlesztés)
2011/2012 tanév 1. félév

Az Írásbeli és szóbeli kommunikáció kéthetente két óra előadás és két óra gyakorlat. A gyakorlatok helye az órarend szerinti beosztású.

A gyakorlatok látogatása kötelező, az aktív részvétel ajánlott. **A hiányzás mértéke nem haladhatja meg a kettő (2) alkalmat.** A félévet a hallgató gyakorlati jeggyel zárja. (Az órai aktivitás a gyakorlati jegyet korrigálhatja.) A gyakorlati jegy megszerzése a szorgalmi időszakban teljesítendő, amire írásban van lehetőség. A hallgatók évközben beadandó dolgozatot készítenek a diplomadolgozat követelményeinek megfelelően. Az írásbeli vizsga anyagát az előadásokon és a gyakorlatokon elhangzottak alkotják.

A hallgató gyakorlati jegyét a beadandó dolgozat és a zárthelyi dolgozat eredményének számtani átlaga adja, de mindkét jegynek minimum elégségesnek kell lennie.

A zárthelyi dolgozat időpontja: 2011. december 7.

Debrecen, 2011. szeptember 06.

Dr. Juhász Csilla
adjunktus,
tantárgyfelelős

Tantárgyi program (2010/2011, 2. félév)

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Környezetgazdaságtan (AV_KMNA209)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kuti István, egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** kereskedelmi és marketing BSc
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév, 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** a környezetgazdaságtan alapvető fogalmainak elsajátíttatása; a különböző közelítések elkülönítése és kapcsolatuk megértetése; a főbb környezeti és társadalmi jelenségeket integráltan, egységesen kezelő szemlélet kialakítása.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Dr. Kuti István
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** —
10. **A tantárgy tartalma:** 1. A környezetgazdaságtan tárgya; 2. Fenntartható fejlődés; 3. A gazdasági növekedés és a környezet; 4. A gazdasági makromutatók és a környezet; 5. Természeti erőforrások; 6. A környezeti javak értékelése; 7. A környezetszennyezés gazdaságtana; 8. Környezetpolitikai eszközök; 9. Az EU környezetpolitikája; 10. Vállalati környezetpolitika; 11. Globális ökológiai problémák; 12. A fogyasztói magatartás környezet-gazdaságtani összefüggései; 13-14. Rendszerező áttekintés
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 1 : 4
12. **Évközi ellenőrzés módja:** A félév során két zárthelyi dolgozat írására kerül sor (*április 3., május 5.*). Az elérhető pontszám mindkét dolgozat esetében 50. A félév elfogadásának (aláírás) feltétele a két dolgozathoz (100 pont) együttesen 60 pont elérése. Ezen belül egyik dolgozat sem sikerülhet 20 pontnál gyengébbre. Sikertelenség esetén, a félév végén pótdolgozat egy alkalommal (*május 11.*) írható a két zh anyagából együtt. A 2. zárthelyi dolgozat megírása is kötelező, függetlenül az első dolgozat eredményétől.
13. **Számonkérés módja:** A félév írásbeli kollokviummal zárul.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** —
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
Kötelező: Kerekes Sándor: *A környezetgazdaságtan alapjai*, Aula Kiadó, Budapest, 2007
Ajánlott irodalom: Szabó Gábor: *Környezetgazdálkodás* (DE ATC, Debrecen, 2001, 97 o.),
Szolnoki Gyözőné: *Zöld marketing és gazdasági környezete* (Mezőgazdasági Kiadó – Osiris Kiadó, Budapest, 1999, 208 o.), a további irodalmat a félév során folyamatosan kapják meg a hallgatók
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** tanterem, projektor, tábla, folyóiratok, szakkönyvek.

Debrecen, 2011. szeptember 24.

(Dr. Kuti István)
egyetemi docens, tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
Környezetgazdaságtan (AV_KMNA209)
Kereskedelmi és marketing BSc
II. évfolyam, 2010/2011-es tanév, 2. félév

1. A környezetgazdaságtan tárgya;
2. Fenntartható fejlődés;
3. A gazdasági növekedés és a környezet;
4. A gazdasági makromutatók és a környezet;
5. Természeti erőforrások;
6. A környezeti javak értékelése;
7. A környezetszennyezés gazdaságtana;
8. Környezetpolitikai eszközök;
9. Az EU környezetpolitikája;
10. Vállalati környezetpolitika;
11. Globális ökológiai problémák;
12. A fogyasztói magatartás ökológiai összefüggései;
- 13-14. Rendszerező áttekintés

Debrecen, 2011. szeptember 24.

.....
(Dr. Kuti István)
egyetemi docens, tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK
Környezetgazdaságtan (AV_KMNA209)
Kereskedelmi és marketing BSc
II. évfolyam, 2010/2011-es tanév, 2. félév

A félév során két zárthelyi dolgozat írására kerül sor. Az elérhető pontszám mindkét dolgozat esetében 50.

A félév elfogadásának (aláírás) feltétele a két dolgozatból (100 pont) együttesen 60 pont elérése. Ezen belül egyik dolgozat sem sikerülhet 20 pontnál gyengébbre.

Sikertelenség esetén, a félév végén pótdolgozat egy alkalommal írható a két zh anyagából együtt.

A 2. zárthelyi dolgozat megírása is kötelező, függetlenül az első dolgozat eredményétől.

A félév írásbeli kollokviummal zárul. Az elégséges szint eléréséhez minimum 60%-ot kell elérni.

Debrecen, 2011. szeptember 24.

.....
(Dr. Kuti István)
egyetemi docens, tantárgyfelelős

MINTAKÉRDÉSEK AZ ÉVKÖZI SZÁMONKÉRÉSHEZ ÉS A VIZSGADOLGOZATHOZ

1. Egyes természettudósok vitatják, hogy a társadalmi-gazdasági rendszer jelenlegi méretében elfér a bioszférán. (Tk. 17. o.)
2. A fejlett polgári demokráciák kormányai számos környezeti programot dolgoztak ki, melyek jó része azzal számol, hogy a szükséglet-kielégítés szintjét egyes pazarló társadalmakban csökkenteni kell. (Tk. 22. o.)
3. A gyenge fenntarthatóság feltétele, hogy a társadalom rendelkezésére álló tőkejavak értéke időben ne csökkenjen. (Tk. 25. o.)
4. A szigorú (erős) fenntarthatóság nem engedi meg a tőkeelemek egymás közötti helyettesíthetőségét. (Tk. 26. o.)
5. A környezeti Kuznets-görbe első (csökkenő) szakasza a szerkezeti-, míg második (növekvő) szakasza a skáláhatás következménye. (Tk. 41. o.)
6. A dematerializáció (anyagtalanítás) követelménye abból indul ki, hogy a technoszféra és a bioszféra közötti anyagáramlás adja a kulcsot a legtöbb ökológiai probléma megoldásához. (Tk. 45. o.)
7. A TMR az MFA egyik mutatója, tömegegységekben mérik.
8. Az ISEW és a GPI ugyanazt a módszertant követi, ugyanazon az elvi alapon épül fel.
9. A fenntarthatóság gyenge követelménye bevezeti a kritikus természeti tőke fogalmát.
10. Az ökológiai deficit az ökológiai lábnyom és a biokapacitás különbsége. (Tk. 78. o.)

II. Teszt (A megfelelő betűjelet jelölje az első oldalon lévő táblázatban.)

1. A környezetgazdaságtan az alábbi megnevezés szinonimája
a) környezet gazdálkodás b) környezetpolitika c) ökológiai gazdaságtan d) egyik sem
2. Az alábbiak közül melyik mutatószám veszi legkevésbé figyelembe a társadalmi folyamatokat?
a) NNI b) ISEW c) GPI d) HDI
3. Az alábbiak közül melyik nem monetáris jelzőszám?
a) GDP b) nemzeti vagyon c) TMR d) NNI
4. Az alábbiak közül melyik a fenntarthatóság erős követelménye?
a) $dK/dt = 0$ b) $dK/dt \leq 0$ c) $S(t) - \delta K(t) \geq 0$ d) $dKn^* \leq \alpha$
5. Kinek a nevéhez fűződik a Gaia elmélet?
a) James Lovelock b) Howard T. Odum c) Nicholas Georgescu-Roegen d) Robert Solow
6. Ki vetette fel az ún. stacionárius állapotú gazdaság fogalmát?
a) Herman Daly b) Robert Costanza c) E. Schumacher d) René Passet
7. A Római Klub első jelentésének új, sokkoló koncepciója az ún.
a) zéró növekedés b) optimális növekedés c) fenntartható fejlődés d) maximális növekedés
8. A környezeti Kuznets-görbe
a) logisztikus görbe b) U alakú c) fordított U alakú d) S alakú
9. Érdekérvényesítés szempontjából melyik szereplő tekinthető „erősnek”??
a) Jövő generációk b) Természet c) „Déli” államok d) Emberi érdekek
10. Az alábbiak közül mit nem vesznek figyelembe a HDI számításakor?
a) Születéskor várható élettartam b) Írni-olvasni tudók aránya felnőtt népességben c) GDP/fő vásárlóerő paritáson d) A hosszú távú környezeti károk jelenértéke

Tantárgyi leírás és követelményrendszer

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Pénzügytan, AV_KMNA210-K6
2. **A tantárgyfelelős neve beosztása:** Dr. Csajbók Ildikó, adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-Marketing BSc, Turizmus-Vendéglátás BSc alapszak
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatási időterve:**

| Tárgykód | Szemeszter | Órabeosztás | Számonkérés | Kredit | Tagozat |
|------------|------------|-------------|-------------|--------|---------------------------------|
| AV_KMNA210 | 2 | 2+2 | K | 5 | Kereskedelem-marketing nappali |
| AV_KMNA210 | 4 | 2+2 | K | 5 | Turizmus és vendéglátás nappali |

6. **A tantárgy kredit értéke:** 6 kredit
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célkitűzése a hallgatókat bevezetni a pénzügyi alapfogalmak világába, megismertetni a hallgatókat bankrendszer felépítésével, a Magyar Nemzeti Bank feladataival, eszközrendszerével, a bankügyletekkel, fizetési módokkal, az értékpapírok és a pénzügyi piacok működésével. A szemináriumokon a hallgatók a pénz időértékéhez kapcsolódóan különböző számítások elvégzését sajátítják el.

8. Az oktatás személyi feltételei (közreműködők): Dr. Csajbók Ildikó, adjunktus;

9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint** (felsorolni): -

10. **A tantárgy tartalma**

| Hét | Előadás | Gyakorlat |
|-----|--|--|
| 1. | <i>Regisztrációs hét.</i> | |
| 2. | A pénz keletkezése és fejlődése. A pénz időértéke. | A pénz időértéke, jövőérték számítás, egyszerű kamatszámítás |
| 3. | A pénzügyi intézményi rendszer (felépítése, pénzügyi intézmények alapítása, működés feltételei, alapvető banki kockázatok, PSZÁF). | A pénz időértéke, jövőérték számítás, kamatos kamatszámítás |
| 4. | Az MNB jogállása és feladatai. A monetáris politika, eszközrendszere. | Jelenérték számítás |
| 5. | Bankügyletek és bankszolgáltatások (aktív-, passzív bankügyletek). | Speciális pénzáramlás sorozatok – egyszerű és növekvő tagú örökjáradék |
| 6. | Hitelezéssel kapcsolatos fogalmak, forgóeszköz-hitelek, fejlesztési hitelek. | Speciális pénzáramlás sorozatok – annuitás jelenértéke |
| 7. | Passzív, semleges- és egyéb bankügyletek (betétgyűjtés, faktoring, | Speciális pénzáramlás sorozatok – annuitás jövőértéke |

| | | |
|-----|---|--|
| | forfait, lízing) | |
| 8. | Pénzforgalom lebonyolítása (bankszámla szerződés) | Értékpapírok – váltó |
| 9. | A pénzforgalom lebonyolítása (belföldi fizetési módok) | Értékpapírok – részvény, kötvény |
| 10. | A pénzforgalom lebonyolítása. Külkereskedelmi fizetési módok. | Értékpapírok – belső megtérülési ráta, árfolyam-rugalmasság, átlagos futamidő, lineáris interpoláció I. |
| 11. | Értékpapírok fogalma, csoportosítása, fajtái. | Értékpapírok – belső megtérülési ráta, árfolyam-rugalmasság, átlagos futamidő, lineáris interpoláció II. |
| 12. | Könyvtárhasználat, felkészülés zárthelyi dolgozatok írására | |
| 13. | Követelést megtestesítő értékpapírok (váltó, csekk, kötvény). | Nettó jelenérték I. |
| 14. | Résztulajdonosi jogot megtestesítő értékpapírok. A részvény | Nettó jelenérték II. |
| 15. | Nemzetközi pénzügyi intézmények | Gyakorló feladatsor vegyes feladatokkal |

11. **Órarendi, ill. „otthoni „, terhelés aránya: 70 – 30 %**

12. **Évközi ellenőrzés módja** (a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):

A megfelelő felkészülés érdekében elvárt és ajánlott az előadásokon való részvétel.

Követelmény a gyakorlati foglalkozásokon való felkészült megjelenés és aktív részvétel (hiányzás csak a szabályzat szerint megengedett mértékben, azaz összesen 2 igazolatlan hiányzás engedélyezett). Amennyiben a hiányzások mértéke meghaladja ezt, a félév nem teljesítettnek minősül.

Évközi ellenőrzés:

Írásbeli zárthelyi dolgozat (Könyvtárhasználati héten, pótzh lehetőség vizsgaidőszak első hetében)

A zárthelyi dolgozat elméleti és gyakorlati részből áll.

Elméleti rész a végső jegy 20%-át jelenti (eredmények %-os értéke súlyozottan kerül figyelembe vételre a végső eredményben)

Gyakorlati rész a végső jegy 20%-át jelenti (eredmények %-os értéke súlyozottan kerül figyelembe vételre a végső eredményben)

Összességében tehát a zárthelyi dolgozat a végső jegy 40%-át jelenti

Értékelés:

0-59% - elégtelen (1)

60-69% - elégséges (2)

70-79% - közepes (3)

80-89% - jó (4)

90-100% - jeles (5)

13. **Számonkérés módja** (félévi vizsgajegy kialakításának módja (beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat):

I. Írásbeli zárthelyi dolgozat Könyvtárhasználati héten, pótzh lehetőség vizsgaidőszak első hetében)

A zárthelyi dolgozat elméleti és gyakorlati részből áll.

Elméleti rész a végső jegy 20%-át jelenti (eredmények %-os értéke súlyozottan kerül figyelembe vételre a végső eredményben)

Gyakorlati rész a végső jegy 20%-át jelenti (eredmények %-os értéke súlyozottan kerül figyelembe vételre a végső eredményben)

Összességében tehát a zárthelyi dolgozat a végső jegy 40%-át jelenti

Értékelés:

| | |
|---------|-----------------|
| 0-59% | - elégtelen (1) |
| 60-69% | - elégséges (2) |
| 70-79% | - közepes (3) |
| 80-89% | - jó (4) |
| 90-100% | - jeles (5) |

II. Írásbeli kollokvium Végső jegy 60%-át adja

Az írásbeli kollokvium elméleti kérdésekből és számítási feladatokból áll.

Értékelés:

| | |
|---------|-----------------|
| 0-59% | - elégtelen (1) |
| 60-69% | - elégséges (2) |
| 70-79% | - közepes (3) |
| 80-89% | - jó (4) |
| 90-100% | - jeles (5) |

Amennyiben az írásbeli zárthelyi dolgozat eredménye 80% feletti, akkor megajánlott jegyet kaphat a hallgató.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Dr. Tétényi Veronika: Pénzügyi és vállalkozás finanszírozási ismeretek. Perfekt 2001.

Dr. Csajbók Ildikó: Pénzügytan távoktatás jegyzet 2011.

Brealey-Myers: Modern vállalati pénzügyek (Panem-McGraw-Hill)

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Tanterem, projektor, laptop

Debrecen, 2012. február 11.

Dr. Csajbók Ildikó

Pénzügytan ellenőrző, felkészülést segítő elméleti kérdések

A pénzügyi rendszer fogalma, bankrendszerek fajtái
Penzios ügyletek fogalma, fajtái
Ismertesse a pénz funkcióit!
A magyar bankrendszer felépítése
Betétügyletek csoportosítása
Ismertesse a pénzáramlás definícióját, a pénz időértékének kiszámítási módozatait
Az egyszintű és kétszintű bankrendszer előnyei, hátrányai
Faktoring fogalma, szereplői, folyamata
Ismertesse az egyszerű és kamatos kamat jelentését, számítását jövőérték számítás esetén!
Az MNB alapvető feladatai
Értékpapírok fajtái a bennük foglalt jog szerint
Ismertesse a diszkont fogalmát és a diszkontszámítás módját, képletét!
Monetáris politika fogalma, értelmezése
A váltó fogalma, fajtái, törvényes kellékei
Ismertesse az örökjáradék fogalmát, jelentését és számításának módszerét!
Monetáris politika eszkörendszere
A csekk fogalma, törvényes kellékei, a csekkel történő fizetés folyamata
Ismertesse az annuitás fogalmát, jelentését és számításának módszerét!
Ismertesse a pénzügyi intézmények által nyújtott pénzügyi szolgáltatásokat!
Kötvény fogalma, jellemzői, a kötvény fajtái hozam szerint
Házipénztár fogalma, nyomtatványai
Ismertesse a pénzügyi intézmények által nyújtott befektetési szolgáltatásokat!
A biztosítékok általános jellemzői. A tárgyi biztosítékok.
A részvény fogalmai, jellemzői, fajtái
Ismertesse a bankok alapvető kockázatait!
A személyi biztosítékok.
Elektronikus fizetési eszközök
Prudens működés szabályozása
A készpénzkímélő fizetési módok (bankkártyák, csekkek)
Ismertesse az akkreditív fizetési módot.
Aranystandard rendszer és megszűnésének okai
A banki üzletszabályzat, hitel- és kölcsönszerződés tartalma
Betétügyletek: számlabetét, devizabetét, takaréketét
IMF célja, feladatai
Sorolja fel a pénzhitelek fajtáit! Mit jelent a kötelezettségvállalási hitel?
A vállalkozói bankszámla fajtái
Világbank és intézményei
Mit tartalmaz a hiteldíj?
Átutalással történő fizetés folyamata
WTO céljai, eszkörendszere
A rövidlejáratú hitelfelvételt kiváltó okok. A rövidlejáratú hitelek tervezése.
A készpénz nélküli fizetési módok
Passzív bankügyletek fogalma, a passzív banktevékenységek
A kötvények csoportosítása kockázat szerint
Hitelbiztosítékokkal szembeni követelmények
Aktív bankügyletek fogalma és fajtái

Befektetési jegy, kincstárjegy, kárpótlási jegy fogalma, fajtái

Fedezet nélküli hitelek fajtái, jellemzői

A betétgyűjtés fogalma. Bankbetét és a betéti kamat. Milyen tényezők befolyásolják a kamatokat?

A lízing fogalma, fajtái. A lízingdíj, lízingszorzó.

A hitelezés folyamata

A betétek típusai. A bank idegen forrásai.

Értékpapírok csoportosítása hozam alapján

Forfait ügylet fogalma, jellemző, eltérései a faktoringtól

Bankhitel fogalma, a hitelek csoportosítása

Értékpapírok csoportosítás átruházási lehetőség alapján

Az átutalási megbízással történő fizetési mód, a nyomtatványai és útjai.

A szavatoló tőke fogalma és összetétele

Az "5C" hitelminősítő kritériumok és tartalmuk.

Értékpapírok csoportosítása forgalomképesség és lejárat alapján

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Számvitel AV_KMNA211
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Rózsa Attila egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing
Turizmus-vendéglátás
4. **A tantárgy típusa:** kötelező „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 3. félév, 2+2 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 6 kredit
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A hallgatók megismertetése a vállalkozások számvitelének elméleti és gyakorlati alapjaival.
8. **Az oktatás személyi feltételei:**
Dr. Rózsa Attila egyetemi adjunktus
Herczeg Adrienn tanársegéd
Tóth Réka tudományos segédmunkatárs
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** Pénzügyi ismeretek
10. **A tantárgy tartalma:**

| <i>Hét</i> | <i>Előadás</i> | <i>Gyakorlat</i> |
|------------|--|--|
| 1. | Regisztrációs hét | |
| 2. | A számvitel fogalma. | Vagyon, eszközök és források értelmezése. |
| 3. | A vállalkozó vagyona, a vagyon kimutatása | Mérleg, mérlegtételek besorolása |
| 4. | A gazdasági műveletek és hatásuk a vagyonra | Gazdasági események típusai. |
| 5. | Az eredmény fogalma, csoportosítása, kimutatása | Gazdasági események vagyonra gyakorolt hatása. |
| 6. | Könyvviteli alapfogalmak | Gazdasági események vagyonra gyakorolt hatása |
| 7. | A számviteli munka szakaszai (bizonylatok) | Gazdasági események vagyonra gyakorolt hatása |
| 8. | A számviteli munka szakaszai (nyilvántartások, analitikus és szintetikus elszámolások) | Eredménykimutatás összeállítása. |
| 9. | Összefoglaló példa a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg közötti kapcsolatok bemutatására | 1. zárthelyi dolgozat Könyvviteli számlák, számlák nyitása. Napló vezetése. Feladat megoldás: gazdasági események könyvelése |
| 10. | A számviteli munka szakaszai (rendező tételek, összesítő kivonatok) | Feladat megoldás: gazdasági események könyvelése |
| 11. | Beszámolási és könyvvezetési kötelezettség. A számviteli szolgáltatás | Eredmény számlák zárása, eredménykimutatás összeállítása, főkönyvi kivonat összeállítása. |
| 12. | Könyvtárhasználati hét | |
| 13. | A vállalkozások számvitelének szabályozása. A számviteli rendszer. A számviteli törvény | Mérleg számlák zárása, mérleg összeállítása, |
| 14. | A számviteli alapelvek, a számviteli politika. Beszámoló készítésről általában | Feladatmegoldás. |
| 15. | Az ÁFA és az értékcsökkenés elszámolás lényege | Feladatmegoldás 2. zárthelyi dolgozat |

11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 60-40%

12. Évközi ellenőrzés módja:

Gyakorlaton való részvétel, félév során a gyakorlat anyagából 2 zárthelyi dolgozat sikeres (legalább 50-50%-os) megírása, pótlás csak egy alkalommal a vizsgaidőszakban..

Zárthelyi dolgozat időpontja, helye:

1. zh. október 27. 8.00 óra színházterem
2. zh. december 15. 8.00 óra színházterem
3. Pótlás: vizsgaidőszak 1-3. hetében

Kollokviumra csak az bocsátható, aki a gyakorlati anyagból a zárthelyi dolgozatot legalább 50-50%-ot ért el.

13. Számonkérés módja: Írásbeli kollokvium az előadás anyagából (minimum 50%). Érdemjegy: évközi zárthelyi dolgozatok átlaga (60%-os arány) és az írásbeli kollokvium (40%-os arány) együtt adja az érdemjegyet.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. Kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Dr. Kozma András: Vázlatok a számvitel tanulásához I. kötet.

Dr. Kozma András: Számviteli gyakorlatok I.

Ajánlott irodalom:

Horváth Katalin: Számvitel a gyakorlatban Saldo kiadó

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tábla, projektor, notebook.

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Rózsa Attila
egyetemi adjunktus

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

GAZDASÁGI JOG (AV_KMNA212-K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Gazdasági jog
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Helmeczi András, egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA, Turizmus BA nappali
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1. félév, óraszám: 2+0
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3K
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A **gazdasági jog** tantárgy bevezető, jogi alapképzést megteremtő jellege mellett segítséget kíván nyújtani a jogi szakmai alapfogalmak megértéséhez és helyes alkalmazásához. A stúdium a gazdaság működését szabályozó jogintézmények leglényegesebb elemeinek és a gyakorlatban felhalmozódott tapasztalatoknak az ismertetésével elősegíti a hatályos jogi szabályok megértését, az alkalmazást körülvevő intézmények megismerését. Célja, hogy a hallgatók az elsajátított ismeretek birtokában önállóan legyenek képesek felismerni a gazdasági események jogi vonatkozásait, eligazodjanak az egyes folyamatokat jogi szempontból elhatároló ismerveken.
8. **A tantárgy személyi feltételei (közreműködők):** Dr Helmeczi András, egyetemi adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgyi tematika**
 - Ø A jogrendszer tagozódása, jogforrások, jogalkalmazás
 - Ø A tulajdonjog és a birtokjog, használati jogok
 - Ø A kötelmi jog alapjai, az egyes szerződések
 - Ø A gazdasági társaságok és az egyéni vállalkozás joga, végelszámolás, csőd és felszámolás
 - Ø Cégeljárás, polgári peres és nem peres eljárás, közigazgatási eljárás
 - Ø A munkajog alapvető szabályai
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 30% - 70%
12. **Évközi ellenőrzés módja:** Æ
13. **Félév elfogadásának feltétele:** az előadások rendszeres látogatása
14. **Számonkérés módja:** kollokvium
15. **Kötelező, illetve ajánlott irodalmak:**
 - Ø A tantárgyhoz kapcsolódó kötelező jegyzet az egyetemi Moodle-rendszerben hozzáférhető („gazdasági jog_BSc” c. kurzuson belül a „tanszegédlet_gazdasági jog_BSc_2011” elnevezés alatt)
 - Ø hatályos jogszabálysövegek: [www. magyarorszag.hu](http://www.magyarorszag.hu) („Jogszabálykereső” menüpont)
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projector, tábla

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

GAZDASÁGI JOG (AV_KMNA212-K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. előadás

A jog mint társadalmi norma, a jogrendszer tagozódása, a jogforrások.

2. előadás

A jogviszony fogalma, alanyai, tárgya, szerkezete. A jogalanyok csoportosítása. Jogképesség, cselekvőképesség, képviselet. A joggyakorlás alapelvei.

3. előadás

A tulajdonjog és a használati jogok, birtokjog. Az ingatlan-nyilvántartás.

4. előadás

A jogi személy fogalma, létrejötte, megszűnése. A jogi személyek fajtái.. A gazdasági társaságok általános szabályai: 1: alapítás, képviselet.

5. előadás

A gazdasági társaságok általános szabályai 2: szervezet, megszűnés. Befolyásszerzés és elismert vállalatcsoport.

6. előadás

Közkereseti társaság, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság.

7. előadás

Részvénytársaság, egyesülés, szövetkezet.

8. előadás

Az egyéni vállalkozás és az egyéni cég. A cégeljárás. Versenyjogi szabályok és a tisztességtelen piaci magatartás.

9. előadás

Kötelmi jogi alapfogalmak, kötelelem-keletkeztető tények. A szerződéskötés folyamata, a szerződés alanyai és tárgya, a szolgáltatás és a teljesítés.

10. előadás

Érvénytelenségi és semmisségi okok. A szerződést biztosító mellékkötelezettségek. A szerződésszegés és jogkövetkezményei.

11. előadás

A kártérítés. Adásvételi, csere-, mezőgazdasági termékértékesítési, bérleti, haszonbérleti és ajándékozási szerződés.

12. előadás

Szállítási, fuvarozási, szállítmányozási, vállalkozási, megbízási szerződés.

13. előadás

Biztosítás, bank- és hitelviszonyokkal kapcsolatos szerződések, koncesszió, franchise.

14. előadás

Munkajogi alapfogalmak: munkaviszony, munkaszerződés, kollektív szerződés, vezető állású munkavállalókra vonatkozó szabályok, munkaerő-közvetítés és –kölcsonzés.

15. előadás

A polgári peres eljárás alapfogalmai. A közigazgatási eljárás általános szabályai.

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

GAZDASÁGI JOG (AV_KMNA212-K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

- Ø A félév elfogadásának (aláírás) feltétele az előadások rendszeres látogatása.
- Ø A félév írásbeli vagy szóbeli kollokviummal zárul.
- Az írásbeli vizsgáztatás papír alapú, előre nyomtatott kérdéssor kitöltésével történik. A vizsgadolgozat maximális pontszáma 15, az egyes érdemjegyek az alábbiak szerint érhetők el:
- 0-7 pont: elégtelen (1)
8-9 pont: elégséges (2)
10-11 pont: közepes (3)
12-13 pont: jó (4)
14-15 pont: jeles (5)

A szóbeli vizsgáztatás értékelési szempontjai:

| | |
|----------------------|---|
| <i>elégtelen (1)</i> | fogalmak ismeretének hiánya |
| <i>elégséges (2)</i> | fogalmak általános, lényegi ismerete és helyes alkalmazása |
| <i>közepes (3)</i> | fogalmak pontos ismerete és helyes alkalmazása, néhány fontos részletszabály ismerete az egyes jogintézményekhez |
| <i>jó (4)</i> | fogalmak pontos ismerete és helyes alkalmazása, részletszabályok többségének ismerete és helyes alkalmazása az egyes jogintézményekhez |
| <i>jeles (5)</i> | fogalmak pontos ismerete és helyes alkalmazása, részletszabályok ismerete és helyes alkalmazása az egyes jogintézményekhez, összefüggések értelmezése |

- Ø A félév során az előadáson megtartott három katalógus mindegyikén szereplő hallgató írásbeli vizsgán a vizsgadolgozatára +3 pontot kap, szóbeli vizsga esetén pedig egy érdemjeggyel jobbat, feltéve, hogy saját felelete legalább az „elégséges (2)” minősítést eléri. A kedvezmény kizárólag az előadások félévében érvényes, az adott félévben megismételt vizsgák számától függetlenül. Hiányzás miatt igazolás elfogadására nincs lehetőség.
- Ø Felmentésben részesül az alábbi kurzusokat teljesített hallgató:
- a jogász egyetemi oklevéllel rendelkező hallgató automatikusan,
 - a Debreceni Egyetem ugyanezen vagy más szakán/karán – a 2006/2007 tanévnél nem régebben – eredményes vizsgával lezárt ugyanezen tárgy esetén automatikusan,
 - más felsőoktatási intézményben azonos szakon – a 2006/2007 tanévnél nem régebben – eredményes vizsgával lezárt ugyanezen tárgy esetén automatikusan,
 - a Debreceni Egyetemen vagy más felsőoktatási intézményben – a 2006/2007 tanévnél nem régebben – eredményes vizsgával lezárt, azonos tematikájú tárgy esetén egyedi elbírálás alapján.

A felmentés kizárólag egyetemi alapképzésben (BSc, BA), mesterképzésben (MSc, MA) vagy osztatlan egyetemi képzésben teljesített tantárgyra vonatkozhat!

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

GAZDASÁGI JOG (AV_KMNA212 -K3) I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. A számonkérés a kiadott jegyzetből és az előadáson elhangzottakból összeállított vizsgakérdések alapján történik. Mind a jegyzet, mind az előadások anyaga teljes egészében vizsgaanyag.
2. A számonkérés az alábbi típusú kérdések köré szerveződik:
 - fogalmak
 - felsorolások
 - elhatárolások
 - kifejtendő kérdések

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Helmeczi András
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program, követelményrendszer

- 1. A tantárgy neve:** Menedzsment
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Berde Csaba
egyetemi tanár
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem marketing BA alapszak,
Turizmus vendéglátás BA alapszak
nappali tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** A
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:**

| Tárgykód | Szemesz-ter | Órabeosztás | Számonkérés | Kredit | Tagozat |
|------------|-------------|-------------|-------------|--------|------------------------|
| AV_KMNA214 | 3 | 2+0 | K | 3 | Kereskedelem marketing |
| AV_KMNA214 | 3 | 2+0 | K | 3 | Turizmus vendéglátás |

6. A tantárgy kreditértéke: 3

7. A tantárgy oktatási célkitűzése: A menedzsment fogalmának és értelmezéseinek bemutatásán keresztül a hallgatók megismerik a vezetővel szembeni elvárásokat, gondolkodásmódokat, elméleteket, vezetési iskolákat. A vezetési folyamatban definiálható vezetési feladatok oktatásával a célunk, hogy felkészítsük őket az alapvető vezetési szituációk megértésére és megoldására is.

8. Az oktatás személyi feltételei: Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja..

9. A tantárgy oktatásának előfeltétele, előképzettségi szint: Nincs

10. Tantárgy tartalma:

- A vezetés fogalma, vezetési feladatok
- Vezetési szerepek
- A vezetés kialakulása, története, híres vezetők
- Alapvető vezetési iskolák (klasszikus; emberi viszonyok tana)
- Vezetési iskolák 1945-től (szervezeti magatartás tudományi; strukturális; kontingencia; kulturális iskolák)
- A vezetéstudomány hazai története
- Szervezeti kommunikáció
- Információmenedzsment
- Tervezés, mint vezetési feladat
- Döntés

- Döntés végrehajtás, rendelkezés
- Szervezés, koordináció
- Ellenőrzés

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 40 % az órarendi terhelés, 60 % az otthoni terhelés aránya

12. Az évközi ellenőrzés módja: nincs

13. A számonkérés módja: kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: Nincsenek

15. Kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:

Kötelező:

Berde Cs. - Lácza M.: Menedzsment, Nyíregyháza, 2005.

Ajánlott:

Bakacsi Gy.: Szervezeti magatartás és vezetés. Aula Kiadó, Budapest, 2007.

Dobák M.: Szervezeti formák és vezetés. Aula Kiadó, Budapest, 2006.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Írásvetítő, laptop, video-projektor,

Debrecen, 2011. szeptember 28.

Dr. Berde Csaba
egyetemi tanár

FOGLALKOZÁSI TERV

MENEDZSMENT

AV_KMNA214

2011/2012. tanév I. félév

Kereskedelem marketing BA II. év

Turizmus vendéglátás BA II. év

Előadás: péntek 08-10. II. Előadó

| Ssz. | Hét | A téma | Előadó |
|------|--------|---|--------|
| 1 | 09.16. | A vezetés fogalma, vezetési feladatok | B.CS. |
| 2 | 09.23. | Vezetési szerepek | B.CS. |
| 3 | 09.30. | A vezetés kialakulása, története, híres vezetők | B.CS. |
| 4 | 10.07. | Alapvető vezetési iskolák (klasszikus; emberi viszonyok tana) | B.CS. |
| 5 | 10.14. | Vezetési iskolák 1945-től (szervezeti magatartás tudományi; strukturális; kontingencia; kulturális iskolák) | B.CS. |
| 6 | 10.21. | A vezetéstudomány hazai története | B.CS. |
| 7 | 10.28. | Szervezeti kommunikáció | B.CS. |
| 8 | 11.04. | Információmenedzsment | B.CS. |
| 9 | 11.11. | Tervezés, mint vezetési feladat | B.CS. |
| 10 | 11.18. | Döntés | B.CS. |
| 11 | 12.01. | Döntés végrehajtás, rendelkezés | B.CS. |
| 12 | 12.08. | Szervezés, koordináció | B.CS. |
| 13 | 12.16. | Ellenőrzés | B.CS. |

Debrecen, 2011. szeptember 28.

Dr. Berde Csaba
egyetemi tanár

„MENEDZSMENT” c. tantárgy
Kereskedelem-marketing szak - nappali tagozat
Turizmus vendéglátás szak – nappali tagozat
2011/2012. tanév I. félév

1. Mi az információ?
2. Ismertesse az adat és az információ közti különbséget!
3. Milyen jellemzőkkel kell rendelkeznie a jó minőségű információnak?
4. Mitől függ az információ értéke?
5. Melyek Toffler korszakai?
6. Milyen jellemzői vannak a vezetői információs rendszereknek?
7. Mit jelent a formai dimenzió?
8. Mit jelent a tartalmi dimenzió?
9. Mit jelent az idő dimenzió?
10. Ismertesse a vezetői információs taktikákat!
11. Mit nevezünk irodának?
12. Milyen feladatok jellemzőek egy irodára?
13. Milyen tényezők alapján értékelhető egy szervezet információs rendszere?
14. Mit tud az információ védelméről?
15. Ismertesse a Mintzberg-féle információs szerepek jellemzőit!
16. Mit értünk információ visszatartáson?, mint vezetői információs taktikán?
17. Mi a gumicsont?
18. Mi a csöpögtetés?
19. Mit értünk forró krumplicsont elnevezés alatt?
20. Jellemezze az információ elárasztást!
21. Milyen vezetői taktika az időzítés?
22. Mit nevezünk döntésnek?
23. Értelmezze a döntési folyamatot!
24. Mik jellemzik a döntés feltételeit?
25. Értelmezze a döntés filozófiai megközelítését!
26. Ismertesse a döntés közgazdaságtani megközelítését!
27. Mit jelent a homo oeconomicus?
28. Milyen feltevésekkel élhet az adminisztratív döntési modell?
29. Mit mond ki az adminisztratív döntési elmélet?
30. Mi a döntés megerősítő modellje?
31. Melyek a Skinner elmélet sarkalatos pontjai?
32. Mi az optimális döntés?
33. Mi a kielégítő döntés?
34. Mi a korlátozott racionalitás elve?
35. Ismertesse a kockázat, a hátrány és a bizonytalanság fogalmát!
36. Milyen formái vannak a racionalitásnak?
37. Melyek a racionális döntés kritériumai?
38. Ismertesse a korlátozott racionalitás ismérveit!
39. Hogyan épül fel a döntési folyamat?
40. Mit nevezünk értékracionális döntésnek?
41. Mit jelent a célracionális döntés?
42. Milyen jellemzői vannak a csoportos döntéshozatalnak?
43. Ismertesse a konszenzusos döntéshozatal előnyeit!
44. Értelmezze a japán és az európai döntési modell eltéréseit!

45. Mi a rendelkezés?
46. Milyen jellemzői vannak rendelkezésnek?
47. Ismertesse a rendelkezéssel szemben támasztható követelményeket!
48. Értelmezze a kompetencia fogalmát!
49. Ismertesse a rendelkezés sikerességét akadályozó tényezőket!
50. Milyen rendelkezés formákat ismer?
51. Jellemezze a parancsot!
52. Mi az utasítás?
53. Mit jelent a megbízás?
54. Jellemezze a felkérést!
55. Mit jelent az érdeklődés felkeltése?
56. Ismertesse a rendelkezés eredményességére jelentős hatással bíró tényezőket!
57. Ismertesse a rendelkezés eredményességére közepes hatással bíró tényezőket!
58. Ismertesse a rendelkezés eredményességére kis hatással bíró tényezőket!
59. Mi a szervezés?
60. Milyen jellemzői vannak a szervezés és a vezetés kapcsolatának?
61. Ismertesse a szervezés eszközeit!
62. Értelmezze a struktúra szervezésben betöltött szerepét!
63. Ismertesse a vezetési típusú koordinációs eszközöket!
64. Milyen technokratikus eszközöket ismer?
65. Ismertesse a szervezés típusait!

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMA216-K5 Marketing alapjai
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szakály Zoltán egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 3. félév 2+1 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 4
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Megismertetni a hallgatókat a marketing alapvető kérdéseivel.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Előadás: Dr. Szakály Zoltán egyetemi docens; Gyakorlati oktatók: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. hét: A marketing alapfogalmai
 2. hét: A marketing kialakulásának szakaszai
 3. hét: A vállalati piacorientáció típusai
 4. hét: Vevőérték, vevőelégedettség
 5. hét: A modern marketing folyamata
 6. hét: A marketing-információ rendszer
 7. hét: A marketingkutatás folyamata
 8. hét: A fogyasztói magatartás elemzése
 9. hét: A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció
 10. hét: A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás
 11. hét: Termék-életciklusok menedzselése
 12. hét: A termékstratégia alapjai
 13. hét: Az árstratégia alapjai
 14. hét: Az elosztási stratégia alapjai
 15. hét: A marketingkommunikációs stratégia alapjai
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 80 – 20 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** szóbeli vizsga
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Az előadások anyaga
Kotler, P.: Marketing menedzsment. Akadémiai Kiadó, 2002.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projektor és számítógép az előadásokhoz

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNA216-K5 *MARKETING ALAPJAI* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: A marketing alapfogalmai
2. előadás: A marketing kialakulásának szakaszai
3. előadás: A vállalati piacorientáció típusai
4. előadás: Vevőérték, vevőelégedettség
5. előadás: A modern marketing folyamata
6. előadás: A marketing-információ rendszer
7. előadás: A marketingkutatás folyamata
8. előadás: A fogyasztói magatartás elemzése
9. előadás: A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció
10. előadás: A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás
11. előadás: Termék-életciklusok menedzselése
12. előadás: A termékstratégia alapjai
13. előadás: Az árstratégia alapjai
14. előadás: Az elosztási stratégia alapjai
15. előadás: A marketingkommunikációs stratégia alapjai

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNA216-K5 *MARKETING ALAPJAI* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

Az előadásokon való részvétel, előadás tartása a félév során egy alkalommal az elméleti tananyag gyakorlati oldaláról. Az előadásokon 3 hiányzás engedhető meg, a hallgató a gyakorlatokon köteles megjelenni és a gyakorlatvezető útmutatásai szerint a kapott gyakorlati feladatokat megoldani.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNA216-K5 *MARKETING ALAPJAI* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A marketing alapfogalmai
2. A termelési-, a termék- és az értékesítési koncepció lényege
3. A marketing- és a társadalom-központú marketingkoncepció lényege
4. A vevőérték és a vevőelégedettség legfontosabb összefüggései
5. A marketing (menedzsment) folyamata
6. A marketingkutatás folyamata, szekunder és primer információk, a mintavétel lényege és módszerei
7. Kvantitatív és kvalitatív piackutatási eljárások, a kérdőív szerkesztés módszertana
8. A vásárlói magatartás modellje, a fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők elemzése, a vásárlói magatartástípusok jellemzése
9. A termék-életciklus fogalma, a termék-életciklus más lehetséges formái, az ideális termék-életciklus
10. A piacfejlődés szakaszai és jellemzésük
11. A termék három, illetve öt szintje, a termékminőség marketing szempontú megközelítése
12. Márkázási döntések a termékstratégiában
13. A csomagolás helye és szerepe a termékstratégiában, címkézési döntések
14. Az árak megállapítása, a piaci árképzés lehetőségei
15. A marketingcsatorna alapvető összefüggései különböző piactípusok esetében
16. A kiskereskedelem típusai és jellemzésük
17. A kommunikációs eszközök típusai és hatékony alkalmazásuk szempontjai

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szakály Zoltán
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírások)

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Üzleti tervezés (AV_KMNA219-K3)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szöllősi László, adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése (agrármérnök, gazdasági agrármérnök, stb.):**
Kereskedelem és marketing BA szak, nappali tagozat III. évfolyam
Turizmus-vendéglátás BA szak, nappali tagozat III. évfolyam
4. **A tantárgy típusa (A, B, C):** A-típusú tantárgy (kötelező)
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 0+2GY
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3 kredit
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A hallgatók a félév során elsajátítják a vállalkozások üzleti tervezésének alapjait. A gyakorlatvezető irányításával a hallgatók számítógép segítségével önállóan készítik el egy vállalkozás üzleti tervét. Követelmény, hogy a hallgatók kidolgozzák az előírányzott tervrészleteket a gyakorlatvezető útmutatása szerint.
8. **Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):**
 - Dr. Szöllősi László, adjunktus
 - Blaskó Beáta, Ph.D. hallgató
 - Kiss István, Ph.D. hallgató
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni):**
A tantárgy feltételezi mindazon gazdasági tantárgyak (mikro-, makroökonómia, pénzügy, vállalati pénzügyek, marketing, vállalatgazdaságtan, számvitel, menedzsment, gazdasági elemzés) ismeretét, amelyek a tanterv szerint az 5. félévíg oktatásra kerülnek.
10. **A tantárgy tartalma (tematika max. 1/2 oldal/félév):**
 - A tervezés fogalma, célja, a tervek típusai, funkcióik
 - Az üzleti terv funkciója, célja, terv felépítésének ismertetése – főbb részek, alapadatok forrása, a vállalkozás kiválasztásának szempontjai
 - A vállalkozás azonosító adatai, a vállalkozás bemutatása, vezetői összefoglaló
 - Iparági elemzés
 - A termék vagy szolgáltatás bemutatása
 - Működési (termelési, szolgáltatási) terv
 - Marketing terv
 - Szervezeti felépítés
 - Struktúra és tőkésítés
 - Pénzügyi terv
 - Kockázat becslés, főbb szakaszok ütemezése

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

20-80%, Órarenden kívüli terhelés: kötelező szakirodalmak részletes feldolgozása, elsajátítása, adott vállalkozás felkeresése, adatgyűjtés, üzleti terv készítése.

12. Évközi ellenőrzés módja (a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):

A félév elfogadásának (a **félévi aláírás** megszerzésének) feltételei:

- A **gyakorlatok látogatása** kötelező a „Tanulmányi és vizsgaszabályzat” ide vonatkozó előírásai szerint. A jelenlét folyamatosan ellenőrzésre kerül. Az aláírás feltétele a foglalkozások előírásoknak megfelelő látogatása.
- Az oktató útmutatásai szerint **elkészítendő üzleti terv** tartalmi és formai követelményeknek megfelelő kidolgozása és határidőre történő leadása. Az üzleti terv legfőbb tartalmi és formai követelményei a tantárgyi programhoz csatolt mellékletben található, mely kiegészül a gyakorlatvezető gyakorlatokon elhangzott előírásaival. **A leadási határidő: az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.** Az üzleti terv tartalmi és formai követelményeknek nem megfelelő elkészítése, valamint a határidő be nem tartása a félévi aláírás megtagadását vonja maga után.
- A készülő üzleti terv bizonyos fejezeteinek a félév során elektronikus formában történő beadása (moodle rendszerbe való feltöltés), amely a megfelelő előrehaladás ellenőrzését szolgálja. Az **1. részbeadás** határideje: *az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.* Beadandó fejezetek (1 Word file): Fedőlap, Azonosító adatok, Vállalkozás bemutatása. A **2. részbeadás** határideje: *az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre.* Beadandó fejezetek (1 Word file): Működési terv, Struktúra és tőkésítés. A részbeadások határidőre történő teljesítése kötelező.
- Az üzleti terv **szóbeli prezentációja** a szorgalmi időszak utolsó két gyakorlatán (14. és 15. hét). Igazolt hiányzás esetén a prezentáció a gyakorlatvezető oktatóval történt egyeztetést követően pótolható. A hiányzás beszámít a félévi hiányzásba.
- Azonnali **aláírás megtagadást** von maga után, ha a beadott üzleti terv nem a hallgatók saját munkájának eredménye.

13. Számonkérés módja (félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):

A félév gyakorlati jeggyel zárul. A gyakorlati jegy kialakításának szempontjai: Egyrészt az előírások alapján elkészített és határidőre beadott üzleti terv szakmai minősége, a szöveges részek szakszerűsége, valamint az abban szereplő adatok számszaki pontossága (50%). Másrészt az üzleti terv védeése 15 perces prezentáció formájában (50%).

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: Nincsenek

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező:

- A tantárgy gyakorlatainak elhangzott és kiadott anyagok;
- Nábrádi A. – Pupos T. (Szerk.): A stratégiai és üzleti tervezés gyakorlata. Szaktudás Kiadó Ház Zrt., Budapest, 2010.
- Nagy L. – Szűcs I. (Szerk.): Gyakorlati alkalmazások – Az üzleti tervezés gyakorlata. Campus Kiadó, Debrecen, 2004.
- Bálint J.- Ferenczi T. – Szűcs I. (Szerk.): Üzleti tervezés, DE AMTC AVK, 2006. HEFOP BSc elektronikus tananyag, letölthető: <http://odin.agr.unideb.hu/hefop/>, tananyagok, közös jelszó: bschallgato
- Nábrádi A. – Nagy A. (Szerk.): Vállalkozások működtetése az Európai Unióban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2007.

Ajánlott:

- Kresalek P.: Tervezés a vállalkozások gyakorlatában. Perfekt Rt. Budapest, 2003.
- Kresalek P.: Példatár és feladatgyűjtemény az üzleti tervezéshez. Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar Budapest, 2000.
- Eric S. Siegel – Brian R. Ford – Jay M. Bontsein: Üzleti terv kalauz. CONEX Kft, Budapest, 1996.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Tanterem, laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Szöllősi László
adjunktus
tantárgyfelelős

Foglalkoztatási terv

Üzleti tervezés (AV_KMNA219-K3)

Kereskedelem és marketing BA szak, nappali tagozat III. évfolyam

Turizmus-vendéglátás BA szak, nappali tagozat III. évfolyam

| Oktatási hét | Téma |
|--------------|---|
| 1. | Regisztrációs hét |
| 2. | Követelményrendszer; Alapfogalmak; Üzleti terv felépítése; |
| 3. | Azonosító adatok; Vezetői összefoglaló; A vállalkozás bemutatása; |
| 4. | Iparági elemzés; |
| 5. | Termék, szolgáltatás bemutatása; |
| 6. | Működési (termelési, szolgáltatási) terv; 1. részbeadás; |
| 7. | Marketing terv; |
| 8. | Vezetőség, szervezeti felépítés; Struktúra és tőkésítés |
| 9. | Pénzügyi terv I.; |
| 10. | Pénzügyi terv II.; |
| 11. | Kockázatbecslés; Főbb szakaszok ütemezése; 2. részbeadás; |
| 12. | Könyvtárhasználati hét; az üzleti terv önálló készítése; |
| 13. | Prezentáció előkészítése; Konzultáció; Üzleti terv leadása; |
| 14. | Üzleti terv prezentációja, gyakorlati jegy megszerzése; |
| 15. | Üzleti terv prezentációja, gyakorlati jegy megszerzése; |

Fontosabb időpontok és határidők:

| Megnevezés | Tartalom | Határidő |
|---------------------|--|---|
| 1. részbeadás | Fedőlap, Azonosító adatok, Vállalkozás bemutatása, | <i>Az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre</i> |
| 2. részbeadás | Működési terv, Struktúra és tőkésítés, | <i>Az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre</i> |
| Üzleti terv leadása | Lásd „Az üzleti terv tartalmi és formai követelményei” | <i>Az adott félév elején kerül meghatározásra és kihirdetésre</i> |

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Szöllősi László
adjunktus
tantárgyfelelős

Az üzleti terv tartalmi és formai követelményei

Az üzleti terv előírt felépítése, tartalmi követelményei:

Fedőlap

Tartalomjegyzék

1. Azonosító adatok
2. Vezetői összefoglaló
3. A vállalkozás bemutatása
4. Iparági elemzés
5. A termék, szolgáltatás bemutatása
6. Működési (termelési / szolgáltatási) terv
7. Marketing terv
8. Vezetőség, szervezeti felépítés
9. Struktúra és tőkésítés
10. Pénzügyi terv
11. Kockázatbecslés
12. Főbb szakaszok ütemezése

Mellékletek

+ A prezentáció (*.ppt) emlékeztető formában kinyomtatva

Követelmény, hogy minden egyes fejezet a témának megfelelő részletezettséggel kerüljön kidolgozásra. Az üzleti terv hiányos tartalommal (hiányzó fejezet) történő leadása az aláírás megtagadását vonja maga után.

Az üzleti terv formai követelményei:

- Terjedelem: 30-40 oldal;
- Times New Roman, 12 betűméret, 1 (szimpla) sortáv, margó: alul-felül 2,5 cm, jobb oldalon 2 cm, baloldalon 3 cm;
- Oldalszámozás a lap alján, jobb oldalon;
- A táblázatok és ábrák szerkesztésére, valamint egyéb formai előírásokra a diplomadolgozatok formai követelményei az irányadóak;
- Az üzleti terv beadása: 1 példányban papíralapon kinyomtatva és spirálozva, valamint elektronikus formában CD-n rögzítve. A CD-t papírtokban kérjük beragasztani a dolgozat hátlapjára.
- A CD tartalma:
 - 1) Az üzleti terv 1 db Word dokumentumban (*.doc);
 - 2) Az üzleti tervben bemutatott számadatokat és háttérszámításokat tartalmazó 1 db Excel dokumentum (*.xls);
 - 3) A szóbeli prezentáció diaanyaga 1 db PowerPoint dokumentumban (*.ppt).

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Szöllősi László
adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve (csoportja):** KÖZGAZDASÁGTAN I. (AV_KMNA223-K7)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kuti István; egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem – marketing szak (BA, I. évf.)
Turizmus szak (BA, I. évf.)
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 2. félév, 3+2 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 7K
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A félév során a hallgatók megismerkednek a közgazdaságtan alapfogalmaival, a mikroökonómia alapösszefüggéseivel (piaci mechanizmusok, fogyasztói preferenciák, vállalatok helye a gazdaságban, termelés költségei, a vállalatok profitmaximalizáló magatartása, a vállalatok veszteség minimalizálása), összefüggéseivel. Így képesek lesznek eligazodni a mindennapi fogyasztói, vállalati és gazdasági történésekben, a gazdasági hírek között és értékelni azokat.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Karcagi-Kováts Andrea, ügyvivő-szakértő
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** —
10. **A tantárgy tartalma:** 1. Bevezetés, Szűkösség és Gazdálkodás, Gazdálkodási rendszerek, Piac és piaci mechanizmusok, 2. A fogyasztó preferencia rendszere, Költségvetési korlát, A fogyasztó optimális választása, 3. Az árváltozás hatásának elemzése, A jövedelemváltozás hatásának elemzése, a teljes árhatás felbontása, A piaci kereslet és a kereslet rugalmassága, 4. A vállalatok szerepe a gazdaságban, Termelés, Termelési függvény, 5. A termelés költségei, Rövid távú költségfüggvények, Hosszú távú költségfüggvények, 6. Profitmaximalizálás és kínálat a kompetitív piacon 7. Piaci szerkezetek, A monopólium kínálati magatartása, Profitmaximalizálás hosszú távon, Árdiszkrimináció, A monopólium jóléti vonatkozásai, 8. Az oligopol piac, Klasszikus oligopolium modellek, A monopolisztikus verseny, 9. Játékelmélet, Piaci szerkezetek és piacsabályozás 10. A termelési tényezők piaca, Az erőforrások kereslete és kínálata kompetitív piacon, 11. Az egyéni munkakínálati függvény levezetése, Egyéni, ágazati és összpiaci munkakínálat és munkapiac, 12. Könyvtárhasználati hét, 13. A pénztőke értéke az időfolyamatban (tőke, kamat, befektetés), Monopol hatások az erőforrások piacán 14. Az általános egyensúly és a jóléti gazdaságtan 15. A piaci elégtelenségek, Közjavak, Externáliák, zárthelyi dolgozatok pótlása, javítása;
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 40% : 60%
12. **Évközi ellenőrzés módja:** A félév során három zárthelyi dolgozat írására kerül sor.
Az elérhető pontszám két dolgozat esetében 50-50 pont. A félév elfogadásának (aláírás) feltétele a két dolgozathoz (100 pont) együttesen 60 pont elérése és a dolgozatonkénti feladatmegoldásokból és ábrázolásból (mely dolgozatonként 25-25 pont) legalább 60%-os teljesítése. Ezen belül egyik dolgozat sem sikerülhet 20 pontnál gyengébbre. Sikertelenség esetén, a félév végén pótdolgozat egy alkalommal írható **a két zh anyagából együtt**. A 2. zárthelyi dolgozat megírása is kötelező, függetlenül az első dolgozat eredményétől.
13. **Számonkérés módja:** A félév írásbeli kollokviummal zárul.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** —
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kopányi M. : Mikroökonómia (Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2003)

- Bauerné Gáthy A. *et. al.* (szerk.): Mikroökonómia Feladatgyűjtemény alapszint, (DE AGTC, Debrecen, 2009)

Ajánlott irodalom :

- Samuelson, P. A. – Nordhaus, W., D.: Közgazdaságtan (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000),
- Hal. R. Varian: Mikroökonómia középfokon (KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest, 2003)
- Berde É. (szerk.): Mikroökonómiai és piacelméleti feladatgyűjtemény (TOKK, Budapest, 2009)
- Aktuális tanulmányok

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tanterem, projektor, tábla, folyóiratok, szakkönyvek.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
KÖZGAZDASÁGTAN I. (AV_KMNA223-K7)
Kereskedelem-marketing szak BA
Turizmus szak BA
I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 2. félév

1. Bevezetés, Szükség és Gazdálkodás, Gazdálkodási rendszerek, Piac és piaci mechanizmusok,
2. A fogyasztó preferencia rendszere, Költségvetési korlát, A fogyasztó optimális választása,
3. Az árváltozás hatásának elemzése, A jövedelemváltozás hatásának elemzése, a teljes árhatás felbontása, A piaci kereslet és a kereslet rugalmassága,
4. A vállalatok szerepe a gazdaságban, Termelés, Termelési függvény,
5. A termelés költségei, Rövid távú költségfüggvények, Hosszú távú költségfüggvények,
6. Profitmaximalizálás és kínálat a kompetitív piacon
7. Piaci szerkezetek, A monopólium kínálati magatartása, Profitmaximalizálás hosszú távon, Árdiszkrimináció, A monopólium jóléti vonatkozásai,
8. Az oligopol piac, Klasszikus oligopólium modellek, A monopolisztikus verseny,
9. Játékelmélet, Piaci szerkezetek és piacsabályozás
10. A termelési tényezők piaca, Az erőforrások kereslete és kínálata kompetitív piacon
11. Az egyéni munkakínálati függvény levezetése, Egyéni, ágazati és összpiaci munkakínálat és munkapiac,
12. *Könyvtárhasználati hét,*
13. A pénztőke értéke az időfolyamatban (tőke, kamat, befektetés), Monopol hatások az erőforrások piacán
14. Az általános egyensúly és a jóléti gazdaságtan
15. A piaci elégtelenségek, Közjavak, Externáliák,

Debrecen, 2011. szeptember 19.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK
KÖZGAZDASÁGTAN I. (AV_KMNA223-K7)
Kereskedelem-marketing szak BA
Turizmus szak BA
I. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 2. félév

Évközi ellenőrzés módja: A félév során két zárthelyi dolgozat írására kerül sor.

Az elérhető maximális pontszám dolgozatonként 50-50 pont. A félév elfogadásának (aláírás) feltétele a két dolgozathoz (100 pont) együttesen 60 pont elérése és a dolgozatonkénti feladatmegoldásokból és ábrázolásból (amely dolgozatonként 25-25 pont) legalább 60%-os teljesítése. Ezen belül egyik dolgozat sem sikerülhet 20 pontnál gyengébbre. Sikertelenség esetén, a félév végén pótdolgozat egy alkalommal írható **a két zh anyagából együtt**. A 2. zárthelyi dolgozat megírása is kötelező, függetlenül az első dolgozat eredményétől.

Számonkérés módja: A félév írásbeli kollokviummal zárul. A dolgozat felépítése megegyezik az évközi dolgozat felépítésével (Igaz-hamis állítások, Feleletválasztós teszt, Függvények ábrázolása és jellemzése, Számítási feladatok, fogalmak). A dolgozatok során a követelményrendszerben összefoglalt tananyag kerül számonkérésre, mely megtalálható a kötelezően kiadott szakirodalomban (Kopányi M.: Mikroökonómia (Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2003), Bauerné Gáthy A. et. al. (szerk.): Mikroökonómia Feladatgyűjtemény alapszint, (DE AGTC, Debrecen, 2009) valamint elhangzik az előadásokon és gyakorlatokon.

A vizsga és az évközi dolgozat során előfordulható minimum kérdések listája:

1. Közgazdaságtan
2. Gazdaság
3. Piac
4. Kereslet
5. Kínálat
6. Marshall-kereszt
7. Szükséglet
8. Szűkösség
9. Mikroökonómia
10. Makroökonómia
11. Termelés
12. Keresleti függvény
13. Kínálati függvény
14. Marshall-kereszt
15. Rezervációs ár
16. Termelési tényezők
17. Termelési tényezők típusai
18. Hasznos jószág
19. Hasznosság függvény
20. Preferenciarendszer
21. Közömbösségi görbe

22. Helyettesítési határráta
(fogalom és képlet)
23. Költségvetési egyenes
(fogalom és képlet)
24. Jövedelem-fogyasztás görbe
25. Engel görbe
26. Ár-fogyasztás görbe
27. Normál jószág
28. Inferior jószág
29. A keresletrugalmasság típusai és képletei
30. Tranzakciós költségek
31. Gazdasági időtávok (nagyon rövid, rövid, hosszú, nagyon hosszú)
32. Határbevétel (fogalom és képlet)
33. Termelési függvény
34. Parciális termelési függvény
35. Isoquant
36. Skáláhozadék
37. Termelési költségek (csoportosítás definíciókkal)
38. Állandó költség (fogalom és képlet)
39. Változó költség (fogalom és képlet)
40. Átlagos változó költség (fogalom és képlet)
41. Átlagos fix költség (fogalom és képlet)
42. Átlagköltség (fogalom és képlet)
43. Határköltség (fogalom és képlet)
44. Kompetitív piac jellemzői
45. Gazdasági profit
(fogalom és képlet)
46. Normál profit
47. Határbevétel
48. Fedezeti pont
49. Üzembezárási pont
50. Tökéletlen verseny
51. Árdiszkrimináció (és típusai)
52. A monopólium termelői többlete
53. Holtteher-vesztés
54. Származékos kereslet
55. Reálkamatláb
56. Határtermék-bevétel
(fogalom és képlet)
57. Termelési tényező határköltsége (fogalom és képlet)
58. A tőke jelenértéke (fogalom és képlet)
59. A tőke jövőértéke (fogalom és képlet)
60. A piaci elégtelenségek
61. Externáliák
62. Közjavak

Debrecen, 2011. szeptember 19.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

Tantárgyi program

II. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak nappali képzés
Turizmus szak nappali képzés
KÖZGAZDASÁGTAN II. tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** KÖZGAZDASÁGTAN II. (AV_KMNA224-K7)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kuti István, egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem – marketing szak (BA, II. évf.)
Turizmus szak (BA, II. évf.)
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 3. félév, 3+2 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 7
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A félév során a hallgatók megismerkednek a makroökonómia alapfogalmaival (makrokibocsátás, makrojövedelem, makropiac, egyensúly, növekedés stb.), összefüggéseivel, így képesek lesznek eligazodni a mindennapi nemzetgazdasági és világgazdasági történésekben, a gazdasági hírek között és értékelni azokat. A kurzus célja továbbá, hogy megismertesse a hallgatókkal a nemzetközi gazdaságtan elméletének alapvető összefüggéseit. A tárgy keretében a hallgatók megismerik a nemzetközi kereskedelem alapvető elméleteit, a kereskedelempolitika eszközeit, a nemzetközi fizetésekkel kapcsolatos legalapvetőbb összefüggéseket, valamint a gazdaságpolitika működését nyitott gazdaságban.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Karcagi-Kováts Andrea, Dr. Popovics Péter András, Rákos Mónika
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** —
10. **A tantárgy tartalma:** 1. Bevezetés. A makroökonómia tárgya, módszerei, szemlélete; A makrogazdasági tevékenység számbavétele; 2. A munkapiac; 3. Az árupiac, a fogyasztási és a beruházási kereslet; 4. A pénz és a pénzpiac; 5. A neoklasszikus és a keynesiánus modell; 6. Gazdaságpolitikai koncepciók és eszközök; 7. Munkanélküliség a neoklasszikus és a keynesiánus modellben; 8. Infláció a neoklasszikus és a keynesiánus modellben; 9. Bevezetés a nemzetközi közgazdaságtanba; 10. Munkatermelékenység és a komparatív előny: ricardói modell; 11. Specifikus termelési tényezők és jövedelemelosztás; 12. Könyvtári hét, zárthelyi dolgozatok pótlása, javítása; 13. Erőforrások és külkereskedelem: a Heckscher-Ohlin- modell; 14. A kereskedelempolitika eszközei és politikai gazdaságtana; 15. Árszínvonal és valutaárfolyam hosszú távon.

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 1 : 4

12. Évközi ellenőrzés módja: A félév során három zárthelyi dolgozat írására kerül sor.

Makroökonómia: Az elérhető pontszám két dolgozat esetében 50-50 pont. A félév elfogadásának (aláírás) feltétele a két dolgozathoz (100 pont) együttesen 60 pont elérése és a dolgozatonkénti feladatmegoldásokból és ábrázolásból (mely dolgozatonként 25-25 pont) legalább 60%-os teljesítése. Ezen belül egyik dolgozat sem sikerülhet 20 pontnál gyengébbre. Sikertelenség esetén, a félév végén pótdolgozat egy alkalommal írható **a két zh anyagából együtt**. A 2. zárthelyi dolgozat megírása is kötelező, függetlenül az első dolgozat eredményétől.

Nemzetközi gazdaságtan: A hallgatók a 15. hetet követően egy 50 pontos zárthelyi dolgozatot írnak. A félév végi aláírás megszerzésének a feltétele, hogy a hallgatók az összesen elérhető 50 pontból legalább 30 pontot megszerezzenek. A 30 pontot el nem érő hallgatók egyetlen alkalommal pótt zárthelyi dolgozatot írhatnak az aláírás megszerzéséért.

13. Számonkérés módja: A félév írásbeli kollokviummal zárul.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: —

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező – Makroökonómia:

- Solt Katalin – Meyer Dietmar: Makroökonómia (Aula Kiadó, Bp., 2007, 315 o.),
Bock Gy. – Czagány L. – Nagy R.: Makroökonómia feladatok (TRI-MESTER,
Tatabánya, 1999).

Ajánlott irodalom – Makroökonómia:

- Samuelson, P. A. – Nordhaus, W., D.: Közgazdaságtan (KJK-KERSZÖV Jogi és
Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000),
- Mankiw, N.G.: Makroökonómia (Osiris, 1999), Hall, Robert E. – Taylor, John B.:
Makroökonómia (KJK, Bp., 1997).
- Ernst F. Schumacher (1991): A kicsi szép, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó,
Budapest
- David C. Korten (2009): Gyilkos vagy humánus gazdaság, Kairosz Kiadó,
Budapest
- Amartya Sen (2003): A fejlődés mint szabadság, Európa Könyvkiadó Budapest
- Kiss Károly (2011): A közgazdaságtan esendősége (és mihaszna válság idején),
StratégiaKutató Intézet, Budapest

- Greenspan Alan (2009): A zűrzavar kora, HVG Kiadó Zrt. Budapest

Kötelező – Nemzetközi gazdaságtan:

- Paul R. Krugman – Maurice Obstfeld: Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika. Panem Könyvkiadó Kft., Budapest, 2003. (egyres fejezetei)

Ajánlott irodalom – Nemzetközi gazdaságtan:

- Csáki György: A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai. Napvilág Kiadó Kft., Budapest, 2006.
- Samuelson, P. A. – Nordhaus W. D.: Közgazdaságtan (megfelelő fejezetei) KJK – Kerszöv. Budapest, 2000.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tanterem, projektor, tábla, folyóiratok, szakkönyvek.

Debrecen, 2011. szeptember 6.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
KÖZGAZDASÁGTAN II. (AV_KMNA224-K7)

Kereskedelem-marketing szak BA

Turizmus szak BA

II. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

1. Bevezetés. A makroökonómia tárgya, módszerei, szemlélete; a makrogazdasági tevékenység számbavétele;
2. A munkapiac;
3. Az árupiac, a fogyasztási és beruházási kereslet;
4. A pénz és a pénzpiac;
5. A neoklasszikus és a keynesiánus modell;
6. Gazdaságpolitikai koncepciók és eszközök;
7. Munkanélküliség a neoklasszikus és a keynesiánus modellben;
8. Infláció a neoklasszikus és a keynesiánus modellben
9. A tantárgy tartalmának és követelményrendszerének ismertetése. Bevezetés a nemzetközi közgazdaságtanba.
10. Munkatermelékenység és a komparatív előny: ricardói modell.
11. Specifikus termelési tényezők és jövedelemelosztás.
12. Könyvtári hét, zárthelyi dolgozatok pótlása, javítása;
13. Erőforrások és külkereskedelem: a Heckscher-Ohlin- modell;
14. A kereskedelempolitika eszközei és politikai gazdaságtana;
15. Árszínvonal és valutaárfolyam hosszú távon.

Debrecen, 2011. szeptember 6.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK
KÖZGAZDASÁGTAN II. (AV_KMNA224-K7)

Kereskedelem-marketing szak BA

Turizmus szak BA

II. évfolyam, 2011/2012-es tanév, 1. félév

Évközi ellenőrzés módja: A félév során három zárthelyi dolgozat írására kerül sor.

Makroökonómia: Az elérhető pontszám két dolgozat esetében (makroökonómia tárgykörből) 50-50 pont. A félév elfogadásának (aláírás) feltétele a két dolgozatból (100 pont) együttesen 60 pont elérése és a dolgozatonkénti feladatmegoldásokból és ábrázolásból (amely dolgozatonként 25-25 pont) legalább 60%-os teljesítése. Ezen belül egyik dolgozat sem sikerülhet 20 pontnál gyengébbre. Sikertelenség esetén, a félév végén pótdolgozat egy alkalommal írható **a két zh anyagából együtt**. A 2. zárthelyi dolgozat megírása is kötelező, függetlenül az első dolgozat eredményétől.

Nemzetközi gazdaságtan: A hallgatók a 15. heti előadást követően egy 50 pontos zárthelyi dolgozatot írnak. A félév végi aláírás megszerzésének a feltétele, hogy a hallgatók az összesen elérhető 50 pontból legalább 30 pontot megszerezzenek. A 30 pontot el nem érő hallgatók egyetlen alkalommal pótzárthelyi dolgozatot írhatnak az aláírás megszerzéséért.

Fontosabb ábrák jegyzéke tankönyvi oldalszámmal:

| | |
|----------|--|
| 2.6. | A munkaképes korú népesség csoportosítása (67. o.) |
| 2.12. | Munkapiaci egyensúly munkanélküliség mellett (75. o.) |
| 2.13. | Aggregált kínálat a neoklasszikus modellben (78. o.) |
| 2.19. | Aggregált kínálati magatartás a keynesiánus modellben (85. o.) |
| 3.3. | A beruházás és megtakarítás egyensúlya a neoklasszikus modellben (102. o.) |
| 3.5. | A kormányzati áruvásárlás hatása a neoklasszikus modellben (106. o.) |
| 3.9. | Az egyensúlyi jövedelem meghatározása a keynesiánus modellben (113. o.) |
| 3.11. | A beruházási kereslet és az egyensúlyi jövedelem a keynesiánus modellben (116. o.) |
| 3.16. | IS görbe levezetése (121. o.) |
| diároról | LM görbe levezetése |
| 5.14. | A neoklasszikus modell áru- és munkapiaca (204. o.) |
| 5.2. | Az aggregált keresleti függvény levezetése (neoklasszikus modell) (207. o.) |
| 5.3. | Az egyensúlyi árszínvonal meghatározása (neoklasszikus modell) (207. o.) |
| 5.7. | Nem-egyensúlyi helyzetek az IS-LM rendszerben (keynesiánus modell) (212. o.) |
| 5.10. | Az aggregált keresleti függvény levezetése (keynesiánus modell) (217. o.) |

| | |
|-------|---|
| 5.11. | A keynesiánus modell kapcsolatrendszere (219. o.) |
| 6.9. | A Laffer-görbe (251. o.) |
| 7.11. | A Phillips-görbe (292. o.) |
| 7.12. | A módosított Phillips-görbe (293. o.) |

Minimumkérdések jegyzéke tankönyvi oldalszámmal:

1. zh. minimumkérdéseinek a listája

- 1) Gazdasági szektor (15. o.)
- 2) Vállalati szektor (15. o.)
- 3) Háztartási szektor (15. o.)
- 4) Magánszektor (16. o.)
- 5) Állami szektor (16. o.)
- 6) Árszínvonal (20. o.)
- 7) Árindex (21. o.)
- 8) Nominálbér (25. o.)
- 9) Reálbér (25. o.)
- 10) Beruházás (26. o.)
- 11) Adó (27. o.)
- 12) Transzferkifizetés (28. o.)
- 13) Rendelkezésre álló jövedelem (28. o.)
- 14) Állami vásárlás (28. o.)
- 15) Fogyasztás (29. o.)
- 16) Megtakarítás (29. o.)

Nemzeti számlák rendszere

- 17) Bruttó kibocsátás (36. o.)
- 18) Bruttó hazai termék (termelési és jövedelem oldalról) (36. o.)
- 19) Bruttó nemzeti jövedelem (36. o.)
- 20) Bruttó nemzeti rendelkezésre álló jövedelem (38. o.)
- 21) Közösségi fogyasztás (38. o.)

Munkapiac

- 22) Munkakínálat (59. o.)
- 23) Munkaképes korú (62. o.)
- 24) Aktív népesség (62. o.)
- 25) Inaktív népesség (62. o.)
- 26) Aktivitási ráta (62. o.)
- 27) Munkanélküliségi ráta (63. o.)
- 28) Szándékolt munkanélküliség (63. o.)
- 29) Kényszerű munkanélküliség (63. o.)
- 30) Frikcionális munkanélküliség (64. o.)
- 31) Konjunkturális munkanélküliség (64. o.)
- 32) Strukturális munkanélküliség (65. o.)
- 33) Természetes munkanélküliség (67. o.)
- 34) Egyensúlyi reálbér (71. o.)
- 35) Rövidebb oldal elve (74. o.)
- 36) Potenciális kibocsátás (77. o.)

2. zh. minimumkérdéseinek listája

Árupiac

- 37) Abszolút jövedelem-hipotézis (108. o.)
- 38) Fogyasztási határhajlandóság (109. o.)
- 39) Fogyasztási hányad (109. o.)
- 40) Megtakarítási határhajlandóság (110. o.)
- 41) Kiadási multiplikátor (113. o.)
- 42) IS görbe (118. o.)

Pénzpiac

- 43) A pénz funkciói (149-150. o.)
- 44) Pénzkínálat (152. o.)
- 45) Fisher-tétel (157. o.)
- 46) Likviditás (163. o.)
- 47) Tartalékráta (165. o.)
- 48) Pénzmultiplikátor (166. o.)
- 49) Kötelező tartalékráta (170. o.)
- 50) LM-görbe (190. o.)

Gazdaságpolitika

- 51) Aktivista, nem aktivista gazdaságpolitikai koncepció (235. o.)
- 52) Diszkrecionális gazdaságpolitika (235. o.)
- 53) Szabályhoz kötött gazdaságpolitika (236. o.)
- 54) Költségvetési politika (237. o.)
- 55) Monetáris politika (238. o.)

Munkanélküliség és infláció

- 56) Infláció (271. o.)
- 57) Defláció (271. o.)
- 58) Inflációs ráta (272. o.)
- 59) Kúszó, vágató, hiperinfláció (272. o.)
- 60) Okun-törvény (281. o.)
- 61) Ár-bér-spirál (291. o.)
- 62) Stagfláció (294. o.)
- 63) Természetes munkanélküliség (296. o.)
- 64) Phillips-görbe (292. o.)

Debrecen, 2011. szeptember 6.

.....
Dr. Kuti István – tantárgyfelelős

Tantárgyi program, követelményrendszer

- 1. A tantárgy neve:** Vállalati gazdaságtan
- 2.A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Nábrádi András, egyetemi tanár
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Turizmus vendéglátás BA,
Kereskedelem marketing BA alapszakok, nappali és levelező tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** A
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:**

| Tárgykód | Szemesz-ter | Órabeosz-tás | Számonké-rés | Kredit | Tagozat |
|------------|-------------|--------------|--------------|--------|-----------------------------------|
| AV_KMNA225 | 2 | 3+0 | K | 5 | Kermark., Turizmus nappali |
| AV_KMLA225 | 1 | 13+0* | K | 5 | Kermark., Turizmus levelező |

* Levelező szakon az összes óraszám

6. A tantárgy kreditértéke: 5

7. A tantárgy oktatási célkitűzése: A tantárgy célkitűzése, hogy a tananyagot abszolváló hallgatók tisztában legyenek a vállalkozás-gazdasági alapismeretekkel, ezen belül a vállalkozás működtetéséhez szükséges alapvető gazdasági számításokkal.

8. Az oktatás személyi feltételei: Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja.. Eseti jelleggel a tanszék vezető oktatói az előadások megtartására bevonásra kerülnek.

9. A tantárgy oktatásának előfeltétele, előképzettségi szint: Nincs

10. Tantárgy tartalma

- A vállalati gazdaságtan jelentősége, kialakulása, fejlődése, a vállalatgazdaságtan elméleti alapjai a vállalatgazdaságtan helye szerepe, az üzleti vállalkozás és a vállalat fogalma, a vállalat jellemzői. A vállalat céljai, a tulajdonos, menedzser, munkavállaló céljaik és kapcsolatuk. A vállalat helye a társadalmi rendszerben.
- Termelési érték és kategóriái (hozam, ár, árbevétel és kategóriái)
- Termelési költség, önköltség (költségcsoportosítások, ráfordítások)
- Jövedelem, termelési függvények (eredménykategóriák és számításuk)
- Hatékonyság (átlagos, pótlólagos, marginális)
- A vállalati gazdálkodás erőforrásai:
 - Befektetett eszközök (kategóriái, értékcsökkenés)
 - Forgóeszközök (kategóriái, forgóeszköz szükséglet)
 - Humán erőforrás
- A tervezés, a stratégiai menedzsment alapjai

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 1:3

12. Az évközi ellenőrzés módja: A félév során a nappali hallgatók 2 alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, melyek számtani átlaga alapján a tantárgyfelelős jegymegajánlást tesz lehetővé. Kollokválni kell azon hallgatóknak, akiknek valamelyik ZH eredménye elégtelen, továbbá akkor is, ha a megajánlott jegyet nem fogadják el.

Levelező hallgatók a vizsgaidőszakban tesznek írásbeli kollokviumot.

13. A számonkérés módja: írásbeli kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: Nincsenek

15. Kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:

Kötelező

- Chikán A.: Bevezetés a vállaltgazdaságban, AULA kiadó, Budapest,2006.

Ajánlott

- Nábrádi A.- Pupos T.-Takácsné Gy. K. Üzemtan I. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest 2008. ISBN 978-963-9736-90-0-ö
- Nábrádi A.- Nagy A.: Vállalkozások működtetése az EU-ban. Szaktudás Kiadó, Bp. 2007
- Ertsey I.-Nábrádi A.(szerk): Általános vállalkozási alapok. Campus Kiadó, Debrecen, 2003.1-167.p. ISBN 963 86424 0 8.
-

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Írásvetítő, laptop, video-projektor,

Debrecen, 2011szeptember 29.

Dr. Nábrádi András s.k.

egyetemi tanár

intézetvezető

FOGLALKOZÁSI TERV

Vállalatgazdaságtan
2011/2012. tanév II. félév
Turizmus vendéglátás BA
Kereskedelem marketing BA

Előadás:

| Ssz. | Hét | A téma | Előadó |
|------|-------------|--|--------|
| 1 | 02.06-10 | Bev. Előadás, a vállalat, a vállalkozás sajátosságai | N. A. |
| 2 | 02.13-02.17 | Alapfogalmak TÉ, TK | N. A. |
| 3 | 02.20-24 | Alapfogalmak Önköltség, Jövedelem | N. A. |
| 4 | 02.27-03.02 | Hatékonyság | N. A. |
| 5 | 03.05-09 | Befektetett eszközök | N. A. |
| 6 | 03.12-16 | Alapfogalmi számítások, Forgóeszközök | |
| 7 | 03.19-23 | Első Zárthelyi dolgozat, forgóeszközök | N. A. |
| 8 | 03.26-31 | Termelés és szolgáltatás | N. A. |
| 9 | 04.02-06 | Könyvtárhasználati hét miatt oktatásmentes időszak | N. A. |
| 10 | 04.09-13 | Tervezés | N. A. |
| 11 | 04.16-20 | Alapfogalmi számítások | N. A. |
| 12 | 04.23-27 | Második Zárthelyi dolgozat | N. A. |
| 13 | 04.30-05.04 | Stratégiai tervezés | N. A. |
| 14 | 05.17-11 | Munkaerő-gazdálkodás | N. A. |
| 15 | 05.14-18 | Javító Zárthelyi dolgozat teljes év anyaga | N.A. |

Debrecen, 2011. szeptember 29.

Dr. Nábrádi András
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

Tantárgyi tematika (ellenőrző kérdések)

- A vállalati gazdaságtan jelentősége, kialakulása,
- A vállalati gazdaságtan fejlődése,
- a vállalatgazdaságtan elméleti alapjai
- a vállalatgazdaságtan helye szerepe,
- az üzleti vállalkozás és a vállalat fogalma, a vállalat jellemzői.
- A vállalat céljai, a tulajdonos, menedzser, munkavállaló céljaik és kapcsolatuk. A vállalat helye a társadalmi rendszerben.
- Termelési érték és kategóriái (hozam, ár, árbevétel és kategóriái)
- Termelési költség, önköltség (költségcsoportosítások, ráfordítások)
- Jövedelem, termelési függvények (eredménykategóriák és számításuk)
- Hatékonyság (átlagos, pótlólagos, marginális)
- A vállalati gazdálkodás erőforrásai:
 - o Befektetett eszközök (kategóriái, értékcsökkenés)
 - o Forgóeszközök (kategóriái, forgóeszköz szükséglet)
 - o Humán erőforrás
- A tervezés, a stratégiai menedzsment alapjai

A felsorolt témakörökben ismeretelt fogalmakkal kapcsolatos kérdések és számítási feladatok megoldása.

Debrecen, 2011. szeptember 29.

Dr. Nábrádi András
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Üzleti tanácsadás AV_KMNA226-K3
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Pető Károly egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** kereskedelem-marketing és turizmus vendéglátás BSc
4. **A tantárgy típusa:** kötelező
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév, illetve 4. félév 0+2 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célkitűzése, hogy a tárgyat teljesítő hallgatók tisztában legyenek a hazai szaktanácsadási rendszer felépítésével, működésével, a szaktanácsadásban alkalmazható legfontosabb módszertani ismeretekkel, elsősorban az üzleti tanácsadás területén.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** az oktatásban közreműködik Sörös Anett, ügyvivő-szakértő
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** nincs
10. **A tantárgy tartalma (foglalkoztatási terv):**
 - 1) A szaktanácsadás fogalmi lehatárolása, kialakulása, célja. A tanácsadás jellemzői Magyarországon
 - 2) A szaktanácsadó feladata, kötelezettsége, a tanácsadóktól elvárt jellemzők, a szaktanácsadói munkavégzés irányelvei, a hatékony szaktanácsadói rendszer kialakításának prioritásai
 - 3) Az üzleti tanácsadás fogalma, típusai
 - 4) Az üzleti tanácsadás főbb jellemzői, szerepe a hazai gazdaságban
 - 5) Az üzleti tanácsadás során alkalmazott kommunikációs eszközök I.
 - 6) Az üzleti tanácsadás során alkalmazott kommunikációs eszközök II.
 - 7) Az üzleti tanácsadás folyamata I. (a tanácsadás előkészítése, kapcsolatfelvétel, adatgyűjtés)
 - 8) Az üzleti tanácsadás folyamata II. (diagnózis szakasza, környezet elemzés, megvalósítási terv készítés)
 - 9) Az üzleti tanácsadás folyamata III. (implementáció és értékelés)
 - 10) Döntéstámogatás
 - 11) Könyvtárhasználati hét
 - 12) Válság-előrejelzés, a vállalkozások reorganizációja
 - 13) A szaktanácsadás menedzsmentje I. (a szaktanácsadói menedzsment alapjai, önmenedzselés)
 - 14) A szaktanácsadás menedzsmentje II. (a tanácsadói szervezet menedzselése)
 - 15) Zárthelyi dolgozat
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** Domináns az órarendi elfoglaltság.
12. **Évközi ellenőrzés módja:** évközi zárthelyi dolgozat, évközben elkészített házi dolgozat leadása, melyek egyben az aláírás feltételei is (60% elérése a zh-n és minimum elégséges értékelése a házi dolgozatnak), ezekből számoljuk a gyakorlati jegyet
13. **Számonkérés módja:** érvényes gyakorlati jegy a zh és a házi dolgozat jegyéből születik
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Pelczné dr. Gáll Ildikó-Szadai Ágnes: Üzleti tanácsadás alapjai (kötelező)

Poór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv, KJK-Kerszöv, Budapest 2000 (ajánlott)
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** laptop, projector

Debrecen, 2011. szeptember 01.

Dr. Pető Károly
Egyetemi docens, tantárgyfelelős

Vizsgakérdések

Üzleti tanácsadás AV_KMNA226

kereskedelem-marketing és turizmus vendéglátás BSc szak, II-III. évfolyam

1. A tanácsadás fogalma
2. Az üzleti tanácsadás fogalma
3. Sorolja fel az üzleti tanácsadás területeit és magyarázza meg, mi az outsourcing!
4. Az ajánlat részei és a szerződés tartalma
5. Mik a terciér szektor legfontosabb jellemzői (üzleti tan. jellemzőinél)
6. A hatékonyság növelés során milyen típusú hatékonyságokról beszéltünk (felsorolás)
7. Az üzleti tanácsadás típusai (felsorolás)
8. A tanácsadás célpiramisának bemutatása
9. A tanácsadótól elvárt tulajdonságok rövid bemutatása
10. Az üzleti tanácsadás folyamatábrája (felsorolás)
11. A tanácsadás előkészítése
12. A tanácsadás folyamata: Kapcsolatépítés
13. A tanácsadás folyamata: Diagnózis
14. A környezet fogalma
15. PEST-analízis
16. SWOT-analízis
17. BCG-mátrix elemeinek bemutatása
18. GE-mátrix
19. A tanácsadás folyamata: Megoldási javaslatok rövid bemutatása
20. A tanácsadás folyamata: Implementáció
21. A tanácsadás folyamata: Értékelés
22. Döntéstámogató eljárások csoportosítása
23. Az Osborne-féle brainstorming bemutatása (célja, szakaszok, moderátor)
24. Egyéb kötetlen csoporteljárások bemutatása
25. Kötött (szisztematikus) módszerek típusai(felsorolás)
26. A menedzsment és a menedzser fogalma
27. A tanácsadó szervezetek kialakításának néhány gyakorlati eleme
28. Szaktanácsadási etika
29. A marketing-mix fogalma, elemei
30. A szaktanácsadásban alkalmazható marketingeljárások
31. A szolgáltatás díjának megállapítása

Debrecen, 2011. szeptember 01.

Dr. Pető Károly
Egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Európai Unió ismeretek (AV_KMNB201)
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Katonáné dr. Kovács Judit, egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:**
Kereskedelem Marketing BSc, I. évfolyam nappali
4. **A tantárgy típusa: „A”**
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1. félév, 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke: 3**
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgató megfelelő információval rendelkezzen az európai integráció kialakulásáról. Ismerje a döntéshozás, jogalkotás folyamatát az Unióban. Rálátása legyen az Unió költségvetéséből származó források magyarországi megjelenésére. Aktív állampolgárává tudjon válni az Uniónak.
8. **Az oktatás személyi feltételei (közreműködők): előadó:**
Katonáné dr. Kovács Judit, egyetemi adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni): -**
10. **A tantárgy tartalma (tematika max. ½ oldal/félév)**
 - A nemzetközi integráció formái
 - Az európai integráció történeti áttekintése
 - Az Európai Uniót működtető intézmények
 - Az Európai Unió jogrendszere - A Magyar Köztársaság Alkotmánya
 - Az Európai Unió költségvetése
 - Közösségi politikák
 - Gazdasági és monetáris unió
 - Strukturális politika
 - Finanszírozási alapok
 - Magyarország EU-csatlakozása
 - Fejlesztési programok Magyarországon
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 70:30%**
12. **Évközi ellenőrzés módja, aláírás feltétele** Egy évközi dolgozat teljesítése. Évközi dolgozat időpontja: 2011. október 25.
13. **Számonkérés módja:**
 - Előadások rendszeres látogatása: 10 pont
 - Évközi dolgozat: 10 pont
 - Írásbeli kollokvium: 100 pont

Összesen: 120 pont szerezhető a félév során, melyből a tantárgy teljesítéséhez min. 61 pontot kell elérni
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -**

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Fehér I. – Katonáné Kovács J. – Szűcs I. (2006): Az Európai Unió intézményrendszere (Európai uniós alapismeretek) c. Egyetemi jegyzet (Szerk. Szűcs István) DE ATC AVK 2006

Az előadások anyaga, mely a kar honlapján elérhető lesz.

Az Unió honlapjáról kijelölt fejezetek <http://europa.eu>

Ajánlott irodalom:

Horváth Zoltán (2007) Kézikönyv az Európai Unióról. Hetedik, átdolgozott, bővített kiadás hvgorac Lap- és Könyvkiadó Kft

Blahó András szerk. (2007): Európai integrációs alapismeretek. Aula Kiadó

Marján Attila (2009): Hol a térkép közepe? HVG Kiadó

Kiss Éva (2005): Az Európai Unió a XXI. század elején. Akadémiai Kiadó

További irodalmak az előadások során folyamatosan kerülnek bemutatásra

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: folyóiratok, szakkönyvek, Internet, projektor, laptop

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
Kereskedelem Marketing BSc I. évfolyam nappali
Európai Unió ismeretek tantárgy, AV_KMNB201
2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: Tantárgy tartalmának, követelményrendszerének, valamint az EU honlapjának és a honlap által nyújtott lehetőségeknek az ismertetése.
2. előadás: A nemzetközi integráció formái. Elméleti háttér.
3. előadás: Az európai integráció történeti áttekintése.
4. előadás: Az Európai Uniót működtető intézmények. Főbb intézmények felépítése és működése
5. előadás: Az Európai Unió jogrendszere. A Magyar Köztársaság Alkotmányával párhuzamba állítva.
6. előadás: Az Európai Unió költségvetése.
7. előadás: Gazdasági és monetáris unió
8. előadás: Finanszírozási alapok
9. előadás: Közösségi politikák
10. előadás. Strukturális politika - Globalizáció és regionalizálódás
11. előadás: Az EU nemzetközi kereskedelmének szerkezete, az EU nemzetközi kapcsolatai
12. előadás: Magyarország EU-csatlakozása
13. előadás: Fejlesztési programok Magyarországon
14. előadás: Konzultáció

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK
Kereskedelem Marketing BSc I. évfolyam nappali
Európai Uniós ismeretek tantárgy, AV_KMNB201
2011/2012. tanév, 1. félév

A hallgatók a félév során összesen 100 + 20 pontot szerezhhetnek, mely az 'A' vizsga eredményét adja.

1. *rész*, egy évközi dolgozat megírása, melynek teljesítése az **alírást feltételét** is jelenti. A dolgozattal maximum 10 pont szerezhető. A dolgozat az előadások végén feltett kérdésekből áll össze. Időpontja egyeztetésre kerül a hallgatókkal. Előre láthatólag: 2011. október 25. Azoknak a hallgatók, akik igazoltan hiányoznak, közös időpont egyeztetés után, lehetősége lesz a dolgozat pótlására. A szerzett pontok hozzáadódnak az év végi eredményhez.
 2. *rész*, mellyel 90 pont szerezhető, a vizsgaidőszakban egy írásbeli vizsga teljesítése. A vizsga a teljes tananyagot lefedi és az előadások végén feltett kérdésekből áll össze.
- +1 Lehetősége van további 10 plusz pont eléréséhez egy kiadott feladat teljesítés alapján és az előadásokon való részvétel. Az így szerzett pontok hozzáadódnak az évközben szerzett pontokhoz.

A hallgató munkája a szerzett pontok alapján kerül értékelésre:

A szerezhető érdemjegy:

- 59% elégtelen
- 60 - 64% elégséges
- 65 - 79% közepes
- 80 - 89% jó
- 90% - jeles

Az így kapott érdemjegy az „A” vizsga eredménye. Ha a hallgató az „A” vizsgát nem tudta teljesíteni. „B” és „C” vizsgára jöhet, ahol 100 pontos, az egész éves anyagot átfogó dolgozat alapján kerül értékelésre eredménye.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELEK
Kereskedelem Marketing BSc I. évfolyam nappali
Európai Uniós ismeretek tantárgy, AV_KMNB201
2011/2012. tanév, 1. félév

Hogyan definiálható a nemzetközi integráció? Milyen integrációs formákat különít el a szakirodalom? Hogyan definiálhatók az egyes integrációs formák? Mit takar a „négy alapszabadság”? Mely országok alkotják ma az Európai Uniót?

Melyek az EU alapszerződésai? Mikor és mely tagországok csatlakoztak az integrációhoz? Mikor és mely szerződésekkel segítették elő az integráció mélyülését? Milyen fontosabb változásokat hoztak a módosító szerződések? Mit jelent a szubszidiaritás elve? Mik voltak a legfontosabb eredményei a Maastrichti Szerződésnek? Mit jelent a három pilléres szerkezet? Miért volt szükség a Nizzai Szerződés elfogadására az integráció további bővüléséhez?

Milyen jogforrásokra épül az EU szabályozása? Milyen a közösségi és a nemzeti jog viszonya? Melyek az elsődleges jogforrások? Melyek a másodlagos jogforrások, mely intézmények vesznek részt a megalkotásukban? Mi a szerepe az Unió Hivatalos Lapjának (Official Journal)? Mit takar az *acquis communautaire* elnevezés?

Melyek az Unió költségvetésének általános jellemzői? Milyen bevételi forrásai vannak az Unió költségvetésének? Milyen kiadási tételei vannak az Unió költségvetésének?

Melyek az Uniót működtető intézmények? Az Unió döntéshozatalában melyik három fő intézmény vesz részt, milyen érdeket képviselnek? Milyen feladata van az Európai Bizottságnak? Hogyan épül fel a Bizottság? Mi a legfőbb feladata a Tanácsnak, hogyan épül fel? Hogyan változott a szavazatok figyelembe vétele a tanácsi döntéshozatalban a kezdetektől napjainkig?

Hogyan változott és milyen szerepe van az Európai Parlamentnek? Magyarország hány képviselőt delegál az Európai Parlamentbe? Milyen szerepe van az Európai Bíróságnak? Mi a feladata a Számvevőszéknek? Melyik intézmény segíti az uniós intézményekben előforduló hivatali visszaélések feltárását? Melyek az Unió pénzügyi szervezetei, közülük melyik felelős az euró kibocsátásáért? Milyen két tanácsadó szervet hoztak létre, melyik a fiatalabb intézmény?

Mi a legfőbb cél a monetáris unió létrehozásánál? Melyik szerződés fektette le a GMU elérésének lépéseit? Melyek ezek a lépések? Mikor került először készpénzforgalomba a közös valuta, hogyan nevezzük? Hány tagország tagja 2010-ben a GMU-nak? Melyek a konvergencia kritériumok?

Mikor, miért és hogyan jelenik meg a regionális politika a közösségi politikák között? Melyek a regionális politikához kötődő fő fejlesztési területek? Milyen alapelveket fogalmaztak meg a Regionális politikához kötődően? Milyen alapok finanszírozzák ezt a politikát 2007-2013 között? Mit jelent a NUTS rendszer? Milyen célkitűzések mentén csoportosítják a forrásokat 2007-2013 között?

Milyen főbb állomásai voltak Magyarország uniós taggá válásának? Melyek a „koppenhágai kritériumok”?

Mi a szerepe a nemzeti fejlesztési terveknek? Hány nemzeti fejlesztési terv készült a csatlakozás óta, milyen időszakot ölelnek át? Milyen változást hozott a 2007-2013 időszak a régiókra nézve Magyarországon? Melyek az ÚMFT prioritásai?

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Katonáné dr. Kovács Judit
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program, követelményrendszer

- 1. A tantárgy neve:** filozófia
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Bácsné dr. Bába Éva
egyetemi tanársegéd
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem marketing, Turizmus vendéglátás,
Pénzügy számvitel BA alapszak, nappali,
levelező tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** B Társadalomtudományi alapismeretek

5. A tantárgy oktatásának időterve:

| Tárgykód | Szemeszter | Órabeosztás | Számonkérés | Kredit | Tagozat |
|------------|------------|-------------|-------------|--------|-------------------|
| AV_KMNB203 | 1 | 2+0 | K | 3 | Kermark nappali |
| AV_KMLB203 | 1 | 9+0* | K | 3 | Kermark levelező |
| AV_KMNB203 | 1 | 2+0 | K | 3 | Turizmus nappali |
| AV_KMLB203 | 1 | 9+0* | K | 3 | Turizmus levelező |
| AV_PNB201 | 1 | 2+0 | K | 3 | Pénzügy nappali |
| AV_PLB201 | 1 | 9+0* | K | 3 | Pénzügy levelező |

* Levelező szakon az összes óraszám

6. A tantárgy kreditértéke: 3

7. A tantárgy oktatási célkitűzése: A filozófia kurzus azzal az igénnyel lép fel, hogy elősegítse a hallgatók általános műveltségét, amely elengedhetetlen a mai életünkben. Törekszik bemutatnia a filozófiai gondolatokat: a természetről, a társadalomról, az emberről, a megismerésről, az etikáról, a művészetről, és a vallásról.

8. Az oktatás személyi feltételei: Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja.

9. A tantárgy oktatásának előfeltétele, előképzettségi szint: Nincs.

10. Tantárgy tartalma: A kurzus törekszik megismertetni a hallgatókkal a filozófiai résztudományait, a főbb filozófiai problémákat, fogalmakat. Csoportosítja a filozófia történet korszakait, bemutatja a legjelentősebb filozófusokat, akik munkássága ma is meghatározza az emberi gondolkodást. Tartalmilag felöleli az ókori görög filozófiától a mai modern polgári filozófiáig a legismertebb filozófusok munkásságát.

- Ø Mi a filozófia?
- Ø Ontológia – a létre vonatkozó kérdés
- Ø Természetfilozófia – idő, tér, szervetlen és élő test
- Ø Gnoszeológia – megismerhetőség, igazság, bizonyosság
- Ø Empirizmus és racionalizmus
- Ø Én-filozófia
- Ø Etika és társadalometika – jó és rossz
- Ø Esztétika – a szép értéke
- Ø Természetes teológia – hit és tudás
- Ø Logikai alapismeretek
- Ø Környezet és bioetika
- Ø Globalizáció és társadalom
- Ø Antik görög filozófia
- Ø Patrisztika és skolasztika
- Ø Felvilágosodás
- Ø Újkori filozófiai irányzatok
- Ø Posztmodern

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: A tantárgy 30 óra elméleti, 60 óra otthoni felkészülést igényel.

12. Az évközi ellenőrzés módja: A félév során a hallgatók 2 alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, melyek számtani átlaga alapján a tantárgyfelelős jegymegajánlást tesz lehetővé. Kollokválni kell azon hallgatóknak, akiknek valamelyik ZH eredménye elégtelen, továbbá akkor is, ha a megajánlott jegyet nem fogadják el.

13. A számonkérés módja: írásbeli kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: Nincsenek.

15. Kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:

Kötelező:

Arno Anzenbacher: Bevezetés a filozófiába. Cartaphilus Kiadó, Budapest, 2001

Ajánlott:

Maria Fürst: Bevezetés a filozófiába. Műszaki Könyvkiadó, 2000.

Hársing László: A filozófiai gondolkodás Thálészstól Gadamerig. Bíbor Kiadó, Miskolc, 2002.

Filozófiai szöveggyűjtemény I.-II.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Írásvetítő, laptop, video-projektor,

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Dr. Bácsné dr. Bába Éva
egyetemi tanársegéd
tantárgyfelelős

FOGLALKOZÁSI TERV

Filozófia

AV_KMNB203

Kereskedelem-marketing, Turizmus-vendéglátás BA nappali tagozat

AV_KMLB203

Kereskedelem-marketing, Turizmus-vendéglátás BA levelező tagozat

AV_PNB201

Pénzügy-számvitel BA nappali tagozat

AV_PLB201

Pénzügy-számvitel BA levelező tagozat

2011/2012. tanév I. félév

Előadás: hétfő 10.00 – 12.00 III. előadó

Kedd: 8.00 – 10.00 III. Előadó

Csütörtök 10.00 – 12.00 IV. Előadó

| Ssz. | Hét | A téma | Előadó |
|------|----------------------|---|--------|
| 1 | 09.12.-13.-15. | Mi a filozófia? | B.B.É. |
| 2 | 09.19.-20.-22. | Ontológia | B.B.É. |
| 3 | 09.26.-27.-29. | Természetfilozófia | B.B.É. |
| 4 | 10.03.-04.-06. | Filozófiai antropológia | B.B.É. |
| 5 | 10.10.-11.-13. | Antik filozófia korszakai, problematikája | B.B.É. |
| 6 | 10.17.-18.-20. | Első zárthelyi dolgozat | B.B.É. |
| 7 | 10.24.-25.-27. | Ismeretelmélet, logika | B.B.É. |
| 8 | 11.07.-08.-10. | Természetes teológia | B.B.É. |
| 9 | 11.14.-15.-17. | Etika | B.B.É. |
| 10 | 11. 21-22.-24. | Könyvtár használati hét | B.B.É. |
| 11 | 11.28.-29.- 12.01 | A középkori filozófia korszakai, problematikája | B.B.É. |
| 12 | 12.05.-06.-08. | Második zárthelyi dolgozat | B.B.É. |
| 13 | 12.12.-13.-15. | Újkori filozófiai irányzatok; Posztmodern | B.B.É. |

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Dr. Bácsné dr. Bába Éva
egyetemi tanársegéd
tantárgyfelelős

ELLENŐRZŐ KÉRDÉSEK

Filozófia

AV_KMNB203

Kereskedelem-marketing, Turizmus-vendéglátás BA nappali tagozat

AV_KMLB203

Kereskedelem-marketing, Turizmus-vendéglátás BA levelező tagozat

AV_PNB201

Pénzügy-számvitel BA nappali tagozat

AV_PLB201

Pénzügy-számvitel BA levelező tagozat

2011/2012. tanév I. félév

1. Ismertesse a következő fogalmakat:

filozófia, ontológia, kozmológia, filozófiai antropológia, természetes teológia, ismeretelmélet (gnoszeológia, episztemológia), etika, esztétika, arché, apeiron, hülozoizmus, logosz, transzcendentálé, entelekheia, a priori ismeretek, fenomenon, noumenon, filozófiai antropológia, utópia, eszkhaton, apokaliptika, prófécia, norma, társadalometika, vallás, hit, természetes teológia, teizmus, deizmus, panteizmus, pananteizmus, valláskritika, logika, fogalom, konjunkció, diszkonjunkció, kontravalencia, implikáció, ekvivalencia, tagadás, rendszer, elmélet, tudomány, kísérlet, modell, paradigma.

2. Ión természetfilozófusok elméletei a létről (archéik)

3. Descartes: mechanikai világképe

4. Atomizmus

5. Leibniz szerint a tulajdonképpeni létező

6. Szubsztancia és akcidens

7. Aktus és potencia

8. Kategória fogalma, osztályai

9. Anyag – forma, lényeg -lét

10. Ontológiai okság

11. Porphürioszi fa

12. Test

13. Tér

14. Idő

15. Élőlény

16. Animális létezés

17. Külső és belső érzékelés

18. Szellemi megismerés
19. Empirizmus
20. Racionalizmus
21. Empirikus tárgy
22. Empirizmus irányzatai
23. Racionalizmus formái
24. Igazságelméletek
25. Az ember „két világ polgára
26. Az ember, mint fenomén
27. Az ember történetisége
28. A történelem célja egyes filozófiai irányzatok, filozófusok szerint
29. A társadalmiság alapformái
30. Társadalmi szintek
31. Konfliktusok
32. Megismerés és akarás
33. Külső és belső szabadság
34. Jó és rossz, lelkiismeret
35. Utilitarizmus
36. Liberalizmus
37. Szocializmus
38. Emberi jogok ethosza
39. Az emberi gyakorlat értelem szintjei
40. Az újplatonista isteni abszolútum
41. Keresztény teológia
42. Determináció - Absztrakció
43. A fogalmak határai
44. A fogalmak fajtái
45. A fogalmak viszonyai, Venn diagrammok
46. Ítélet: „a” „e” „i” „o” ítéletek
47. Következtetés
48. Axiomatikus dedukció
49. Indukció
50. Antik görög filozófia képviselői
51. Patrisztika és skolasztika képviselői

52. Felvilágosodás képviselői

53. Újkori filozófusok

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Dr.Bácsné dr. Bába Éva
egyetemi tanársegéd
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. A tantárgy neve, kódja: Kereskedelem gazdaságtan alapjai, AV_KMND201-K3

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása: Dr. Buzás Ferenc

3. Szakcsoport megnevezése: Kereskedelem és Marketing BA

4. A tantárgy típusa: A (szakmai kötelező törzsanyag)

5. A tantárgy oktatásának időterve: 2. félév, 2+0 K

6. A tantárgy kredit értéke: 3 kredit

7. A tantárgy oktatási célkitűzése: A hallgatók a képzés során megismerik a hazai és külföldi kereskedelem rendszerét, a kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenységének és gazdálkodásának területeit, átlátják azok összefüggéseit és a tevékenység gazdálkodásra gyakorolt hatását. Megismerjék az áruforgalom valamennyi szakaszának és a gazdálkodás kiemelt területeinek elemzési és értékelési módszereit, képesek legyenek a hatékonyság növelését célzó javaslatok kidolgozására.

8. Az oktatás személyi feltételei: Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja, eseti jelleggel külső előadók bevonására sor kerülhet.

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: a szakcsoportnak megfelelő legyen

10. A tantárgyi tematika:

1. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói. A hazai kereskedelem rendszere, fejlődése, nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei a rendszerváltás után.
2. A kereskedelmi vállalkozás jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése (tevékenység, vállalkozási forma, méret, együttműködési kapcsolatok. Az üzletláncok szerepe a hazai kereskedelemben. Franchise és franchise-szerű működés.
3. A kereskedelmi vállalkozást befolyásoló tényezők. Szervezeten kívüli tényezők. A kereskedelmi tevékenység jogi/közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a tevékenységre.
4. Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál. Az üzletláncok áruforgalmának szervezése.
5. Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. Internetes kereskedelem gazdaságtana.
6. Termékpályák elemzése (food és non-food termékpályák)
7. A készletezés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. A készlet nagyságának, összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.
8. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei, tervezése. A létszámgazdálkodás elemzése és tervezése, elemzési módszerek.

9. Kereskedelmi vállalkozások gazdálkodása. Árképzés és árregszámlázás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban. Az árrestőmeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.
10. Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és kiskereskedelemben. A bérköltség jelentősége a költséggazdálkodásban. A költségek elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek. gazdálkodásának eredménye. Az eredményre ható tényezők, az eredmény növelésének módszerei.

11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya: 1 : 3

12. Évközi ellenőrzés módja: A félév során a hallgatók 1 alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, emellett önálló feladatként esettanulmányt kell készíteniük egy egyénileg kiválasztott kereskedelmi egységről. A végleges jegy az esettanulmány és az írásbeli vizsga átlagaként kerül beírásra.

13. Számonkérés módja: Kollokvium (írásbeli vizsga és az esettanulmány átlaga -minimum követelmény mindkét esetben legalább 2-es osztályzat elérése!)

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: egyénileg választott kereskedelmi egységről készített esettanulmány készítésének keretében.

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező:

* Sókiné Nagy Erzsébet (2006): A kereskedelem gazdaságtana I.-III. c. sorozat. KIT Kiadó, Budapest.

Ajánlott:

* Agárdi Irma (2008): Kereskedelmi menedzsment. Akadémiai Kiadó.

* Dr. Bognár József (1964): A kereskedelem gazdaságtana. Közgazdasági és Jogi Budapest

* Gábor Miklós – Sólyom Csaba (2003): Kereskedelmi vállalkozások gazdálkodása és vezetése II. Budapest: BGF-KVIF Főiskolai Kar.

* Progresszív Magazin, Élelmiszer, Trade Magazin - kereskedelmi szaklapok

* Supply Chain Monitor – logisztikai, szállítmányozási szaklap

* interneten elérhető, témához kapcsolódó honlapok

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: laptop, projektor, írószer (filctoll)

Debrecen, 2011. szept. 10.

Dr. Buzás Ferenc
tudományos munkatárs
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

1. évfolyam, Kereskedelem és Marketing szak

Kereskedelem gazdaságtan alapjai **tantárgy**

2011/2012. tanév, 2. félév

Előadás helye:

1. előadás: Orientáció. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói. A hazai kereskedelem rendszere.
2. előadás: A hazai kereskedelem rendszere, fejlődése, nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei a rendszerváltás után.
3. előadás: A kereskedelmi vállalkozás jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése (tevékenység, vállalkozási forma, méret, együttműködési kapcsolatok).
4. Az üzletláncok szerepe a hazai kereskedelemben. Franchise és franchise-szerű működés.
5. előadás: A kereskedelmi tevékenység jogi és közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a tevékenységre.
6. előadás: Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál. Az üzletláncok áruforgalmának szervezése.
7. előadás: Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. Az értékesítés összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.
8. előadás: Termékpálya elemzése (food és non-food termékpályák).
9. előadás. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei, tervezése. Internetes kereskedelem menedzsmentje.
10. előadás: Árképzés és árrésgazdálkodás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban. Az árréstömeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.
11. előadás: A készletezés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások.
12. előadás: Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és kiskereskedelemben.
13. előadás: Költségelemzési és tervezési módszerek.
14. előadás: Kiskereskedelmi technika (Kategória menedzsment, céljai, feladatai, üzleti arculat-építés)
15. előadás: Esettanulmányok bemutatása, értékelése

Debrecen, 2011. szept. 10.

Dr. Buzás Ferenc
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

1. évfolyam, Kereskedelem és Marketing szak hallgatóinak

Kereskedelem gazdaságtan alapjai tantárgyból

2011/2012. tanév, 2. félév

- Az előadások látogatása kötelező, legfeljebb 3 hiányzás megengedett, ebből legalább kettőnek igazoltnak kell lennie.
- Az előadásokon elvárt a hallgatók tisztességes magatartása, különös tekintettel a mobil telefon használatra vagy egyéb, előadást zavaró tevékenységre vonatkozóan.
- Egyéb – oktatáshoz kapcsolódó – kérdésekben A Debreceni Egyetem tanulmányi és vizsgaszabályzata mérvadó.
- Az előadásokon hangfelvétel, vagy videó anyag készítése kizárólag az oktató előzetes hozzájárulásával történhet.
- Az elektronikus illetve a nyomtatott formában kiadott előadás anyagok csak tanulás céljából sokszorosíthatók, egyéb jellegű felhasználás megfelelő hivatkozással vagy az oktató engedélyével történhet az 1999. évi LXXVI, valamint a 2004. évi XLIX törvényi előírásoknak megfelelően.
- A tantárgy teljesítésének alapfeltétele egy – a hallgató által önkéntesen választott – kereskedelmi egységről készített esettanulmány leadása, amely osztályozásra kerül, továbbá a sikeres írásbeli vizsga. A végleges jegy az esettanulmány és az írásbeli vizsga egyszerű átlagaként kerül meghatározásra. Alapfeltétel, hogy mindkettőnek legalább 2-es osztályzatot el kell érnie.

Debrecen, 2011 szept. 14.

Dr. Buzás Ferenc
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELEK

Az 1. évfolyam, Kereskedelem és Marketing szak hallgatóinak

Kereskedelem gazdaságtan alapjai tantárgyból

2011/2012. tanév 2. félév

1. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói.
2. A hazai kereskedelem rendszere, ágazati teljesítménye.
3. A nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei a rendszerváltás után.
4. A kereskedelmi vállalkozás jellemzői.
5. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése (tevékenység, vállalkozási forma, méret, együttműködési kapcsolatok).
6. Az üzletláncok szerepe a hazai kereskedelemben.
7. Franchise és franchise-szerű működés.
8. A kereskedelmi tevékenység jogi és közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra.
9. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre.
10. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre.
11. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a kereskedelmi tevékenységre.
12. Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál.
13. Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások.
14. Az értékesítés nagyságának, összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.
15. Termékpálya elemzése (food és non-food termékpályák)
16. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei.
17. Internetes kereskedelem, web áruház.
18. A létszámgazdálkodás elemzése és tervezése, elemzési módszerek. A bérköltség jelentősége a költséggazdálkodásban.
19. Árképzés és árreagálás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban.
20. Az árrestőmeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.
21. Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és
22. A készletezés elemzése és tervezése, mutatószámok, értékelési eljárások kiskereskedelemben
23. A költségek elemzése, tervezése, elemzési és tervezési módszerek.
24. Kiskereskedelmi technika (Kategória menedzsment, céljai, területei, módszerei)
25. Esettanulmány részletei, bemutatása, értékelése

Debrecen, 2011. szept. 10.

Dr. Buzás Ferenc
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. Tantárgy neve, kódja:

Nemzetközi üzleti kapcsolatok, AV_KMND204_K3

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde, adjunktus

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:

Kereskedelem és Marketing (BA) alapszak III. évfolyam

4. A tantárgy típusa:

C, szakmai törzsanyag

5. A tantárgy oktatásának időterve: 5. félév, 2+0 K

6. A tantárgy kredit értéke: 3

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A félév során a hallgató megszerzi azokat az alapvető ismereteket, melyek szükségesek a nemzetközi üzleti kapcsolatok sikeres kialakításához és fenntartásához.

8. Az oktatás személyi feltétele:

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde, adjunktus

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: -

10. A tantárgy tartalma:

Regisztráció

Bevezető a tantárgyhoz

Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok I.

Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok II.

Illemtan menedzsereknek – film megtekintése

A kultúra elemei, szintjei, rétegei; Sztereotípiák

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön I. (Európa)

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön II. (Ázsia)

Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön III. (Arab országok, USA)

A kultúrák csoportosítása – Lewis modell

Nemzetközi marketing I.

Nemzetközi marketing II.

Az egységes piac

11. Órarendi, illetve otthoni terhelés aránya:

80 – 20 %

12. Évközi ellenőrzés módja: -

13. Számonkérés módja: kollokvium írásbeli formában

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

- Dr. Sille István: Illem, etikett, protokoll. KJK Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2000 (hazai viselkedéskultúra)
- Roger E. Axtel: Gesztusok, ajánlott és tiltott testbeszéd a világ minden tájáról. Pécsi Direkt Kft. Alexandra Kiadója, 1997

- Hidasi Judit (szerk.): Szavak, jelek, szokások. A nemzetközi kommunikáció könyve, Windsor Kiadó, 1998 (az előadáson elhangzott ázsiai és arab országok, USA)
- Hidasi Judit (szerk.): Kultúrák@kontextusok.kommunikáció. Perfekt Kiadó, 2007 (az előadáson elhangzott európai országok)
- Dr. Csapó Zsolt – Dr. Kárpáti László – Dr. Kozár László – Dr. Zajác Gizella: Marketing az Európai Unió egységes piacán. Az Európai Községek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, Luxembourg, 2006 (37-53.o.)
- Bauer András – Berács József: Bevezetés a marketingbe (199-215.o.)

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Tábla, számítógép, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 12.

Dr. Csapónédr. Riskó Tünde
adjunktus
tárgyfelelős

Nemzetközi üzleti kapcsolatok, AV_KMND204_K3

2011/2012. tanév, 1. félév

1. Regisztráció
2. Bevezető a tantárgyhoz
3. Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok I.
4. Viselkedéskultúra, kapcsolattartási szabályok II.
5. Illetlan menedzsereknek – film megtekintése
6. A kultúra elemei, szintjei, rétegei;
7. Sztereotípiák
8. Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön I. (Európa)
9. Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön II. (Ázsia)
10. Az etikett és protokoll sajátosságai külföldön III. (Arab országok, USA)
11. A kultúrák csoportosítása – Lewis modell
12. Nemzetközi marketing I.
13. Nemzetközi marketing II.
14. Az egységes piac
15. Összefoglalás.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapóné Dr. Riskó Tünde

Tantárgyfelelős

Adjunktus

KÖVETELMÉNYEK

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

Nemzetközi üzleti kapcsolatok, AV_KMND204_K3

2011/2012. tanév, 1. félév

A követelményrendszer alapvetően két részből tevődik össze, egyrészt az előadásokhoz kapcsolódó írásbeli vizsga teljesítéséből, másrészt a gyakorlati feladatok (esettanulmányok, egyéni feladatok) teljesítéséből. Az előadáshoz kapcsolódó írásbeli súlya az érdemjegy kialakításában 70%, a gyakorlati feladat teljesítése értékelése 30%-ot tesz ki.

Az elért pontszámok alapján az érdemjegyek kialakítása a következő:

| | |
|------------------|-----------|
| - 50 %-ig | elégtelen |
| 51 % - 62,5%-ig | elégséges |
| 62,6% - 75%.-ig | közepes |
| 75,1% - 87,5%-ig | jó |
| 87,6% – 100% | jeles |

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapóné Dr. Riskó Tünde

Tantárgyfelelős

Adjunktus

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

1. **A tantárgy neve:** Vállalati pénzügyek AV_KMND205_K6
2. **Tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Rózsa Andrea, adjunktus
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA alapszak
4. **A tantárgy típusa:** "C" szakmai törzsanyag
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 3. félév, 2+2 óraterhelés, G
6. **Kredit érték:** 6 kredit
7. **A tantárgy célja:**
 A Vállalati pénzügyek I. tárgy a pénzügyi menedzsment alapjaival ismerteti meg a Hallgatókat. A kurzus során az éves beszámoló ismeretére, és adataira alapozva - a pénzáramlás szemléletet használva - a vállalati teljesítmény értékelése, a forgótőke menedzsment, és ezen belül a készpénz- és követelésmenedzsment; majd a kockázat alapjai, a fedezetszámítás és tőkeáttétel, valamint a pénz időértéke és a beruházási döntések témaköröket dolgozzuk fel.
 A kurzus feltételeit teljesítő Hallgatók képesek átlátni és értékelni a vállalati gazdálkodási döntéseket, és azok éves beszámolóra gyakorolt hatását.
8. **Az oktatás személyi feltételei:**
 Dr. Rózsa Andrea, adjunktus
 Dr Lőrinczi Krisztián, tudományos segédmunkatárs
 Kulcsár Edina, PhD hallgató
9. **Tantervi előfeltétel:** Pénzügytan
10. **A tantárgy tartalma:**

| Hét | Előadások | Gyakorlatok |
|------------|---|--|
| 1. | REGISZTRÁCIÓS HÉT | |
| 2. | Vállalati pénzügyek, pénzügyi irányítás: helye, fogalma, szerepe, céljai, az éves beszámoló | Tematika + Excel alapjai |
| 3. | Éves beszámoló, cash flow kimutatás, a pénzáramlások jelentősége | Beszámoló, Cash flow |
| 4. | Pénzügyi kimutatások elemzése I. | Elemzés I. |
| 5. | Pénzügyi kimutatások elemzése II. | Elemzés II. |
| 6. | Forgótőke menedzsment | Pénzciklus és működési ciklus |
| 7. | Készlet- és készpénzmenedzsment | Készpénzmenedzsment |
| 8. | Követelésmenedzsment | 1. teszt (+Követelésmenedzsment) |
| 9. | Kockázat és fedezetszámítás | Fedezetszámítás |
| 10. | Tőkeáttétel | Tőkeáttétel |
| 11. | A pénz időértéke | PV, FV, EIR; évjáradék, örökjáradék |
| 12. | KÖNYVTÁRHÉT | |
| 13. | Beruházási döntések I. | NPV, IRR, PI |
| 14. | Beruházási döntések II. | 2. teszt (+Gyakorlás) |
| 15. | Összefoglalás | Feladatmegoldás zh Excelben |

11. **Órarendi és otthoni terhelés aránya:** 50-50%

12. Követelmények:

Az aláírás megszerzésének feltételei:

Kötelező szemináriumi részvétel (max. 3 hiányzás)

A gyakorlatokon kötelező a részvétel, a jelenléteket ellenőrizzük. Max. 3 hiányzás lehetséges. A kurzus anyagok a Moodle rendszeren keresztül érhetőek el. A gyakorlatokon, az előadáson elhangzott elméleti anyagokhoz kapcsolódó feladatok megoldására kerül sor Excelben, ezért az előadás anyagát ismerni kell.

13. Számonkérés módja:

A gyakorlati jegy megszerzése:

Ebből a tárgyból gyakorlati jegyet (GY) kell szerezni.

Ehhez a félév folyamán **2 kötelező Moodle tesztet és egy Excel feladatmegoldás zh-t kell megírni**, előre megadott időpontban a szemináriumokon. A Moodle tesztek a tananyaghoz kapcsolódó feleletválasztós kérdéseket, és igaz-hamis állításokat tartalmaznak. Az Excel feladatmegoldás zh az órákon megoldott Excel példákhoz hasonló feladatokat tartalmaz.

A tesztek időtartama kb. 30-40 perc. Tartalma: a teszt előtti hetek előadás és szemináriumi anyaga.

Az Excel feladatmegoldás zh időtartama: 60-70 perc.

Félévi eredmény számítása: 1. teszt (20%), 2. teszt (20%), Excel feladatok (60%).

Pótlás, és javítás: vizsgaidőszak 3. hetéig (a vizsgaidőszak első 3 hetében, hetente 1-1 alkalom, összesen max. 3 alkalom).

Pótló teszt: összevont, 60 perces. Pótló Excel feladatmegoldás zh: 60 perces.

Értékelés:

Az elért átlagpontoszám (%-ok) alapján:

| | |
|-------------------|---------------------|
| 60% alatt: | 1, elégtelen |
| 60-69%: | 2, elégséges |
| 70-79%: | 3, közepes |
| 80-89%: | 4, jó |
| 90-100%: | 5, jeles |

Előadás részvétellel és aktív szemináriumi részvétellel max. 5 %-nak megfelelő plusz pontok szerezhetőek.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:-

15. Kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom:

Előadásanyag és szemináriumi feladatsorok (Moodle-ban elérhetőek!)

Tankönyv:

Pálinkó-Szabó: Vállalati pénzügyek, BME

Ajánlott irodalom:

Illés Ivánné: Társaságok pénzügyei, Saldo

Bélyácz Iván: A vállalati pénzügyek alapjai, BSc

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tábla, projektor, toll, számítógépes terem (Excel táblázatkezelő használata)

Debrecen, 2011-09-11

Dr. Rózsa Andrea
adjunktus

Tantárgyi program és követelmény

1. **A tantárgy neve (csoportja):** AV_KMND206-K5 Gazdasági elemzés
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Fenyves Veronika, adjunktus
3. **Szakkcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-marketing BA III. évfolyam
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 1+2 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5 kredit
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A hallgatókat olyan piaci, termelő-szolgáltató és kereskedelmi elemző-értékelő feladatokkal ismertetjük meg (kiemelve a valamennyi tevékenységnél alkalmazható módszereket, külön tárgyalva az egyes tevékenységek sajátos elemzési feladatait), amelyeket majd a gazdasági életben hasznosítani tudnak.
8. **Az oktatás személyi feltételei:**
Dr. Fenyves Veronika adjunktus, Tóth Réka tudományos segédmunkatárs
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** Számvitel alapjai
10. **A tantárgy tartalma:**

| <i>Hét</i> | <i>Előadás</i> | <i>Gyakorlat</i> |
|------------|---|---|
| 1. | Regisztrációs hét | |
| 2. | A gazdasági elemzés általános vonatkozásai | A vállalkozások elemzésének módszertani alapjai |
| 3. | A piaci tevékenység elemzése | A piaci tevékenység elemzése |
| 4. | A termelési érték és az áruforgalom elemzése | A termelési érték és az áruforgalom elemzése |
| 5. | Munkaerő és bér-gazdálkodás elemzése | Munkaerő és bér-gazdálkodás elemzése |
| 6. | Tárgyi eszközökkel való ellátottság vizsgálata, tárgyi eszköz állomány elemzése | Tárgyi eszközökkel való ellátottság vizsgálata, tárgyi eszköz állomány elemzése |
| 7. | Készletgazdálkodás | Készletgazdálkodás |
| 8. | Költségelemzés | Költségelemzés |
| 9. | Eredményelemzés | Eredményelemzés |
| 10. | Éves beszámoló, mint az elemzés információs bázisa, az éves beszámoló elemzése | Éves beszámoló, mint az elemzés információs bázisa |
| 11. | Vagyoni helyzet mutatóinak elemzése | Vagyoni helyzet elemzése |
| 12. | Könyvárhasználat, felkészülés zárhelyi dolgozat írására | |
| 13. | Pénzügyi helyzet mutatóinak elemzése | Pénzügyi helyzet mutatóinak elemzése |
| 14. | Jövedelmezőség, a jövedelmezőség alakulásának mutatói, fedezeti költségszámítás | Jövedelmezőség, a jövedelmezőség alakulásának mutatói, fedezeti költségszámítás |
| 15. | A vállalalkozási tevékenység hatékonyságának elemzése | A vállalalkozási tevékenység hatékonyságának elemzése |

11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 50-50%

12. **Évközi ellenőrzés módja:**

A félévközi és a félévvégi megfelelő felkészülés érdekében elvárt és ajánlott az előadásokon való részvétel, amelyért a részvétel arányában maximum 6 % kerül beszámításra a későbbiekben ismertetett pontokon felül.

Követelmény, hogy a hallgatók a gyakorlatokon felkészülten (kiadott feladatlapok, számológép) jelenjenek meg. A félévi aláírás megszerzésének feltétele, hogy a hallgatók a gyakorlatokat rendszeresen látogassák, az igazolatlan hiányzások mértéke nem haladhatja meg a 3 alkalmat, de az igazolt és igazolatlan hiányzások száma együttesen sem haladhatja meg az órák 50%-át, valamint a félév során megszerezhető 100%-ból elérjenek 60%-ot. A félév során gyakorlati zárthelyi dolgozat megírására 2 alkalommal előre egyeztetett időpontban kerül sor a gyakorlatok anyagából, amelynek eredménye 25-25%-ban beleszámít a gyakorlati jegybe. Az előadások anyagából félévközben két teszt megoldására kerül sor a Moodle rendszerben (30-30 perc időtartamban). A tesztek eredményei 25-25 %-ban számítanak be a félévvégi értékelésbe. Mindkét teszt és a gyakorlati zárthelyi dolgozat is félévközben – órarendi elfoglaltságon kívül - egyszer pótolható. És összevont formában egy alkalommal a vizsgaidőszak első három hetében – a tanszék által megadott időpontokban – pótolható, illetve javítható.

13. Számonkérés módja:

A félév gyakorlati jeggyel zárul. A félévközi tesztek adják a félévvégi érdemjegy 50 %-át és a félévi gyakorlati zh további 50%-ot tesz ki. Mindkét teszt és a gyakorlati zárthelyi dolgozat is félévközben – órarendi elfoglaltságon kívül - egyszer pótolható, és összevont formában a vizsgaidőszak első három hetében – a tanszék által megadott időpontokban – pótolható, illetve javítható. Az eredményes érdemjegy megszerzésének a feltétele, hogy mind a félévvégi tesztek és mind a gyakorlati zárthelyi dolgozatok esetében az egyes számonkéréseken a hallgatónak el kell érniük az 50-50%-ot, és átlagosan az elméleti teszt és a gyakorlati zh esetében is minimum 60%-ot kell teljesíteniük.

A végső osztályzat kialakulása, ha a pontszám:

| | |
|-----------------|-----------|
| < 60 % | elégtelen |
| >= 61 és < 70 % | elégséges |
| >= 71 és < 80 % | közepes |
| >= 81 és < 90 % | jó |
| >= 91 | jeles |

Aki a félévközben megírt tesztekkel legalább 86 %-ot elér, annak jeles osztályzat kerül megajánlásra (a vizsgaidőszakban írt pótlás, illetve javítás nem vehető figyelembe!)

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. Kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom: Dr. Birher Iлона – Dr. Pucsek József: Vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése, Perfekt Kiadó Rt, Budapest, 2007.; Dr. Bíró Tibor – Dr. Pucsek József – Dr. Szántó Imre: Vállalkozások tevékenységének komplex elemzése, Perfekt Kiadó Rt, Budapest, 2007.; Adorján – Lukács – Róth – Veit: Számvitel és elemzés, Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft, Budapest, 2003.; Dr. Szűcs István: Alkalmazott statisztika, Agroinform Kiadó, 2002., SZAKMA folyóirat aktuális számai

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: tanterem, tábla, projektor, notebook

Debrecen, 2011. február 6.

Dr. Fenyves Veronika
adjunktus

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMND209-K3 Marketing menedzsment
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Lehota József egyetemi tanár
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 2+1 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismerkednek a Marketingmenedzsment rendszerével és struktúrájával, a fogyasztói érték /vevői érték fogalmával és összetevőivel és az értékteremtés közvetítési és kommunikáció elemeivel. A vállalati stratégiai típusokból kiindulva a Marketingmenedzsment döntések elsajátítására kerül sor, amely alapvetően a termék, az értékesítési csatorna és az ár és szerződéses feltételek, valamint a marketingkommunikációs döntéseket ölelik föl.
8. **Az oktatás személyi feltételei: Előadás: tantárgyfelelős és oktató: Dr. Lehota József egyetemi tanár, Gyakorlati oktató: Vida Viktória ügyvivő szakértő**
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A tantárgy a Marketing című szaktörzs tárgyra épül, annak ismerete alkotja az előképzettségi szintet.
10. **A tantárgy tartalma:**
 - 1. hét: Regisztráció
 - 2. hét: A fogyasztói és vevői érték összetevői.
 - 3. hét: Az értékteremtés közvetítés kommunikáció összefüggésrendszere.
 - 4. hét: A vállalati marketing alapstratégiák típusai.
 - 5. hét: A fogyasztói /vevői értékrendszer kapcsolatai.
 - 6. hét: A termékmixszel kapcsolatos döntések.
 - 7. hét: A termékminőség, termékválaszték, termékfejlesztés.
 - 8. hét: A csomagolás.
 - 9. hét: A címkézés és a jelölés.
 - 10. hét: Az értékesítési csatornával kapcsolatos marketingmenedzsment döntések.
 - 11. hét: Az ár és szerződéses feltételek (szállítási és fizetési feltételek).
 - 12. hét: Az ár és szerződéses feltételekhez kapcsolódó marketingmenedzsment döntések.
 - 13. hét: A marketingkommunikáció marketing döntései.
 - 14. hét: Az eladásösztönzés marketing döntései.
 - 15. hét: Összefoglalás. Vizsgakonzultáció.
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70-30%
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** Kollokvium, írásbeli vizsga formájában.
14. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kötelező:**
 1. Lehota J. – Papp J. – Szabó Z. (2010): Marketingmenedzsment, Szent István Egyetem, GTK BA Jegyzet
 2. A tantárgyhoz kapcsolódó előadás ppt.
 3. A gyakorlatokon felhasznált esettanulmányok
 - Ajánlott:**
 1. Marketing és Menedzsment folyóiratban megjelent cikkek

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Lehota József
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
AV_KMND209-K3 Marketing menedzsment tantárgy
2011/2012. tanév, 2. félév

- 1. hét: Regisztráció
- 2. hét: A fogyasztói és vevői érték összetevői.
- 3. hét: Az értékteremtés közvetítés kommunikáció összefüggésrendszere.
- 4. hét: A vállalati marketing alapstratégiák típusai.
- 5. hét: A fogyasztói /vevői értékrendszer kapcsolatai.
- 6. hét: A termékmixszel kapcsolatos döntések.
- 7. hét: A termékminőség, termékválaszték, termékfejlesztés.
- 8. hét: A csomagolás.
- 9. hét: A címkézés és a jelölés.
- 10. hét: Az értékesítési csatornával kapcsolatos marketingmenedzsment döntések.
- 11. hét: Az ár és szerződéses feltételek (szállítási és fizetési feltételek).
- 12. hét: Az ár és szerződéses feltételekhez kapcsolódó marketingmenedzsment döntések.
- 13. hét: A marketingkommunikáció marketing döntései.
- 14. hét: Az eladásösztönzés marketing döntései.
- 15. hét: Összefoglalás. Vizsgakonzultáció.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Lehota József
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

a II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND209-K3 Marketing menedzsment tantárgyból

2011/2012. tanév 2. félévében

A követelményrendszer alapvetően két részből tevődik össze, egyrészt az előadásokhoz kapcsolódó írásbeli vizsga teljesítéséből, másrészt a gyakorlati feladatok (esettanulmányok, egyéni feladatok) teljesítéséből. Az előadáshoz kapcsolódó írásbeli súlya az érdemjegy kialakításában 70%, a gyakorlati feladat teljesítése értékelése 30%-ot tesz ki.

Az elért pontszámok alapján az érdemjegyek kialakítása a következő:

| | |
|------------------|-----------|
| - 50 %-ig | elégtelen |
| 51 % - 62,5%-ig | elégséges |
| 62,6% - 75%.-ig | közepes |
| 75,1% - 87,5%-ig | jó |
| 87,6% – 100% | jeles |

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Lehota József
egyetemi tanár
tantárgyfelelős

Vizsgakérdések

a II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND209-K3 Marketing menedzsment tantárgyból

2011/2012. tanév 2. félévében

1. Integratív marketing alapstruktúrája
2. Az észlelt vevőérték összetevői és elemei
3. A piaci orientáció modelljének összetevői
4. A marketing menedzsmentben bekövetkező fontosabb változásai
5. Az értékláncon belül fontosabb folyamatok
6. Az értékteremtés folyamatának összetevői
7. A vevői értékromlás lehetséges formái
8. A vállalati tervezés szintjei
9. A Porter-féle marketing alapstratégiák
10. A szegmentumok kiválasztásának módszerei
11. A piaci pozicionálás eszközei
12. Az alapvető árképzési célok
13. Az árképzés lépései
14. Az árképzési módszerek (költségalapú árképzés)
15. Versenyalapú árképzés
16. A végső árak kialakításának módszerei
17. Alkalmazható árengedmények típusai
18. Az árcsökkentés okai és kockázatai
19. Az áremelés okai és kockázatai
20. Az elosztás három alapfajtája
21. A fontosabb elosztási funkciók
22. Az értékesítési csatorna szereplő és feladati közül három ismertetése
23. Értékesítési csatorna tagok főbb funkciói, feladatai
24. Az értékesítési csatornaválasztás szempontjai
25. A kiskereskedelem fontosabb trendjei
26. A kiskereskedelem jövőbeni változásának várható trendjei
27. A franchise rendszer lényege
28. A franchise rendszere típusai tartalmuk szerint

29. A termékéletciklus szakaszai
30. A fogyasztói elfogadás folyamatának szakaszai
31. A fogyasztási cikkek csoportosítása
32. A termékvonal elemzése és ahhoz kapcsolódó döntések
33. A márka kialakításához kapcsolódó döntések
34. A márka fontosabb feladatai
35. Az új termékfejlesztés szakaszai
36. A piaci tesztelés formái
37. Csomagolás típusai
38. A marketingkommunikáció tervezésének lépései
39. A reklám jellemzői
40. A reklám lehetséges hatásai

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMND211-K3 Marketing kutatás
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 0+2 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:**
A képzés célja olyan szakemberek képzése, akik a marketingkutatás elméleti, módszertani alapjait olyan szinten ismerik, hogy az üzleti élet különböző területein felmerülő marketing problémák marketingkutatási kérdéseire megoldást tudnak adni.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Gyakorlati oktató: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. hét: A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai
 2. hét: Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás
 3. hét: Szekunder kutatás
 4. hét: Kutatási terv I. – kvalitatív kutatás
 5. hét: Kutatási terv II. – kvalitatív kutatás
 6. hét: Megfigyelés és a kísérlet
 7. hét: Kérdőívszerkesztés alapjai, kérdőívszerkesztés a gyakorlatban
 8. hét: Próbakérdezés elmélete és gyakorlata
 9. hét: Kutatási terv – mintavétel
 10. hét: Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program
 11. hét: Adatrögzítés és adatelemzés konkrét példán keresztül
 12. hét: Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói
 13. hét: Hallgatói prezentációk
 14. hét: Hallgatói prezentációk
 15. hét: Hallgatói prezentációk
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 80 – 20 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** szóbeli vizsga
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
Az előadások anyaga
Malhotra, N.: Marketingkutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008. ISBN: 978-963-05-8648-1978-963-05-8646-1
Hoffmann I-né, Kozák Á., Veres I.: Piackutatás. Műszaki Kiadó, 2001. ISBN: 963-16-3064-1
Élelmiszer, Termékmix, Mai Piac és a Marketing & Menedzsment c. folyóiratok
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projektor és számítógép az előadásokhoz

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND211-K3 *MARKETING KUTATÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai
2. előadás: Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás
3. előadás: Szekunder kutatás
4. előadás: Kutatási terv I. – kvalitatív kutatás
5. előadás: Kutatási terv II. – kvalitatív kutatás
6. előadás: Megfigyelés és a kísérlet
7. előadás: Kérdőív-szerkesztés alapjai, kérdőív-szerkesztés a gyakorlatban
8. előadás: Próbakérdezés elmélete és gyakorlata
9. előadás: Kutatási terv – mintavétel
10. előadás: Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program
11. előadás: Adatrögzítés és adatelemezés konkrét példán keresztül
12. előadás: Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói
13. előadás: Hallgatói prezentációk
14. előadás: Hallgatói prezentációk
15. előadás: Hallgatói prezentációk

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND211-K3 *MARKETING KUTATÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

A félév elismerésének feltétele a gyakorlatok rendszeres látogatása, valamint 5-10 oldalas esettanulmány elkészítése.

Az érdemjegyet 40%-ban az írásbeli tanulmány, 50%-ban a prezentáció és a vitakészség, 10%-ban pedig az órai munka határozza meg, amely alapján jegymegajánlás történhet.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND211-K3 *MARKETING KUTATÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A marketingkutatás folyamata
2. A marketingkutatás típusai
3. Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás szabályai
4. A szekunder kutatás jellemzői
5. A kutatási terv kialakításának jellemzői
6. A kvalitatív kutatás jellemzői és típusai
7. A kvantitatív kutatás jellemzői és típusai
8. Megfigyelés és a kísérlet
9. Fókuszcsoportos interjú és mélyinterjú
10. A kérdőívszerkesztés alapjai
11. A próbakérdés elmélete és gyakorlata
12. A mintavétel szabályai
13. Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program
14. Adatrögzítés és adatelemezés
15. Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve, kódja:** Marketingkommunikáció AV_KMND212-K3
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-Marketing (BA) szak, nappali tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** „A” kötelező
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 2+0 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 3
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a marketingkommunikáció szakterülethez kapcsolódnak.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A Marketing alapjai tantárgy abszolválása.
- 10. A tantárgy tartalma:**
 - A kommunikáció fogalma
 - Kommunikációs elméletek
 - A marketing kommunikáció szerepe az üzleti életben, a marketingben, és a társadalomban
 - A kommunikációs mix és a reklámtorta
 - Fogyasztói magatartás trendek – Változó médiahasználati szokások
 - Nyomtatott média
 - Kültéri reklámok
 - Aktív (elektronikus) média: TV, rádió, mozi
 - Az internet; Közösségi terek, mint reklámterek
 - Mobilinternet és mobilkampányok, GPS- és Google maps alapú hirdetések
 - PR és a vállalati imázs; Szponzoráció és Mecenatúra
 - Szegmentálás-pozicionálás-célcsoportválasztás-Márkázás
 - A csomagolás és a merchandising
 - Kiállítások és kereskedelmi rendezvények
 - Direktmarketing és adatbázis-marketing
 - Eladásösztönzés: Kereskedelmi ösztönzők és Fogyasztói promóciók
 - Személyes eladás
 - A „BUZZ” - gerillakampányok
 - Kampánytervezés
 - A kreativitás szükségessége
 - Kreatív feladatterv (brief)
 - Hatékony Reklámszövegek
 - Vonzerők
 - B2B, B2C kommunikáció eltérései
 - A reklám jogi szabályozása
- 11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 80-20 %
- 12. Évközi ellenőrzés módja/A félév elfogadásának feltétele:** Az előadásokon való részvétel.
- 13. Számonkérés módja:** Szóbeli vizsga.
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
- 15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kötelező: Bauer András – Berács József: (2006) Marketing. Aula Kiadó. Budapest. 658 p.
 - Ajánlott: Philip Kotler: Marketingmenedzsment, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2001.

Daniel L. Yadin: Hatékony marketingkommunikáció. GeomédiaSzakkönyvek. Budapest 2000.
Bernard Brochand – Jacques Lendrevie: A reklám alapkönyve. KJK-Kerszöv, Budapest, 2004.
Jim Blythe: Essentials of Marketing Communications. (3rd Edition) Pearson Education, 2006.
Moriarty – Mitchell – Wells: Advertising – Principles & Practice (8th Edition) Pearson Education, 2009.
Clow – Baack: Integrated Advertising, Promotion and Marketing Communivcations. (3rd Edition) Pearson Education. 2007.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: -

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

Kereskedelem-Marketing (BA) szak, nappali tagozat

Marketingkommunikáció tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A kommunikáció fogalma; Kommunikációs elméletek; A marketing kommunikáció szerepe az üzleti életben, a marketingben, és a társadalomban
2. A kommunikációs mix és a reklámtorta; Fogyasztói magatartás trendek – Változó médiahasználati szokások;
3. Nyomtatott média; Kültéri reklámok
4. Aktív (elektronikus) média: TV, rádió, mozi
5. Az internet; Közösségi terek, mint reklámterek; Mobilinternet és mobilkampányok, GPS- és Google maps alapú hirdetések
6. PR és a vállalati imázs; Szponzoráció és Mecenatúra
7. Szegmentálás-pozicionálás-célcsoportválasztás-Márkázás;
8. A csomagolás és a merchandising
9. Kiállítások és kereskedelmi rendezvények;
10. Direktmarketing és adatbázis-marketing
11. Eladásösztönzés: Kereskedelmi ösztönzők és Fogyasztói promóciók;Személyes eladás
12. A „BUZZ” – gerillakampányok;
13. Kampánytervezés; A kreativitás szükségessége
14. Kreatív feladatterv (brief); Hatékony Reklámszövegek; Vonzerők
15. B2B, B2C kommunikáció eltérései; A reklám jogi szabályozása

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELSOR

Kereskedelem-Marketing (BA) szak, nappali tagozat

Marketingkommunikáció tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A kommunikáció fogalma
2. Kommunikációs elméletek
3. A marketing kommunikáció szerepe az üzleti életben, a marketingben, és a társadalomban
4. A kommunikációs mix és a reklámtorta
5. Fogyasztói magatartás trendek – Változó médiahasználati szokások
6. Nyomtatott média
7. Kültéri reklámok
8. Aktív (elektronikus) média: TV, rádió, mozi
9. Az internet; Közösségi terek, mint reklámterek
10. Mobilinternet és mobilkampányok, GPS- és Google maps alapú hirdetések
11. PR és a vállalati imázs; Szponzoráció és Mecenatúra
12. Szegmentálás-pozicionálás-célcsoportválasztás-Márkázás
13. A csomagolás és a merchandising
14. Kiállítások és kereskedelmi rendezvények
15. Direktmarketing és adatbázis-marketing
16. Eladásösztönzés: Kereskedelmi ösztönzők és Fogyasztói promóciók
17. Személyes eladás
18. A „BUZZ” - gerillakampányok
19. Kampánytervezés
20. A kreativitás
21. Kreatív feladatterv (brief)
22. Hatékony Reklámszövegek
23. Vonzerők
24. B2B, B2C kommunikáció eltérései
25. A reklám jogi szabályozása

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

Kereskedelem-Marketing (BA) szak, nappali tagozat

Marketingkommunikáció tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

Alapkövetelmény, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a marketingkommunikáció szakterülethez kapcsolódnak. A számonkérés módja: Kollokvium, szóbeli vizsga formájában.

Debrecen, 2011. szeptember 6.

Varga Levente
tantárgyfelelős

TANTÁRGYI PROGRAM

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMND213-K6 Nemzetközi kereskedelempolitika, vámismeretek
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Csapó Zsolt egyetemi docens
3. **Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak II. évfolyam nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** kötelező „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 2+2 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 6
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató megismerje a nemzetközi kereskedelem szabályozásának legfontosabb kérdéseit, az ehhez kapcsolódó fogalmakat és intézményeket. További célja, hogy megfelelő alapot szolgáltasson a Kereskedelem és marketing BA szak további tárgyaihoz.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Dr. Csapó Zsolt egyetemi docens, Árváné Dr. Ványi Georgina tudományos segédmunkatárs
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**

1. Bevezetés a Nemzetközi kereskedelem tárgyba,
2. A kereskedelempolitika fogalma, alapkérdések
3. A nemzetközi kereskedelempolitika liberalizálási folyamatának áttekintése,
4. Nemzetközi kereskedelempolitikai szervezetek: GATT
5. WTO és jelenlegi szabályozások
6. Az EU kereskedelempolitikája,
7. Egyéb nemzetközi gazdasági szervezetek
8. Vámelméleti alapkérdések,
9. A vám, mint gazdaság és kereskedelempolitikai eszköz ,
10. Szubvenciók
11. Mennyiségi korlátozások.,
12. Nominális és effektív vámvédelem
13. Vámunió
14. Vámeljárások
15. Elektronikus vámkörnyezet

11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 60-40 %

12. **Évközi ellenőrzés módja:**

13. **Számonkérés módja:** Lehetőség van arra, hogy a tantárgyi érdemjegy az évközi zárthelyi dolgozatok eredményeiből kerüljön kialakításra megajánlott jegy formájában, de ez nem kötelező. Azon hallgatók akik ezzel a lehetőséggel nem kívánnak élni azok kollokvium formájában a vizsgaidőszakban abszolválhatják a tantárgyat.

14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -

15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Csapó Zsolt: Nemzetközi kereskedelempolitika, egyetemi jegyzet, Debrecen, 2009.

Ajánlott:

- Tóth Tamás: Külgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest, 1999.
- John Sloman: Economics (IV. kiadás) Chapter: International Trade, Pearson Education Ltd., UK 2000.

16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** előadóterem, laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Dr. Csapó Zsolt
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak nappali tagozat

Nemzetközi kereskedelempolitika tantárgy c. tantárgy

2010/2011. tanév, 2. félév

1. Bevezetés a Nemzetközi kereskedelem tárgyba,
2. A kereskedelempolitika fogalma, alapkérdések
3. A nemzetközi kereskedelempolitika liberalizálási folyamatának áttekintése,
4. Nemzetközi kereskedelempolitikai szervezetek: GATT
5. WTO és jelenlegi szabályozások
6. Az EU kereskedelempolitikája,
7. Egyéb nemzetközi gazdasági szervezetek
8. Vámelméleti alapkérdések,
9. A vám, mint gazdaság és kereskedelempolitikai eszköz ,
10. Szubvenciók
11. Mennyiségi korlátozások.,
12. Nominális és effektív vámvédelem
13. Vámunió
14. Vámeljárások
15. Elektronikus vámkörnyezet

Debrecen, 2011. február 24.

Dr. Csapó Zsolt
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

a II. évfolyam Kereskedelem és Marketing BA szak hallgatóinak

Nemzetközi kereskedelempolitika tantárgyból

2009/2010. tanév 2. félévében

Bevezetés a Nemzetközi kereskedelem tárgyba, A kereskedelempolitika fogalma, alapkérdések

A nemzetközi kereskedelempolitika liberalizálási folyamatának áttekintése, Nemzetközi kereskedelempolitikai szervezetek: GATT. WTO és jelenlegi szabályozások. Az EU kereskedelempolitikája, Egyéb nemzetközi gazdasági szervezetek. Mennyiségi korlátozások, nominális és effektív vámvédelem. Vámelméleti alapkérdések, A vám, mint gazdaság és kereskedelempolitikai eszköz, Szubvenciók. Vámunió. Elektronikus vámkörnyezet. Vámeljárások.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Dr. Csapó Zsolt
tantárgyfelelős

TANTÁRGYI PROGRAM

1. **A tantárgy neve:** AV_KMND214-K3 Külkereskedelmi technika
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kozár László egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A gazdasági szervezetek kereskedelmi tevékenységének átfogó ismerete, az áruforgalmi folyamattal összefüggő tervezés, döntés előkészítés, az áruforgalomhoz kapcsolódó technológiák hatékony működtetése.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** -
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. Bevezetés, A kereskedelem alapjai, A kereskedelem története, A kereskedelem fogalma, A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői
 2. A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői, A magyar belkereskedelem legfontosabb jellemzői, A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei
 3. A vám, mint a kereskedelempolitika eszköze.
 4. Szubvenciók, Mennyiségi korlátozások, A kereskedelempolitika egyéb, nem tarifális eszközei
 5. Kereskedelempolitika az EU-ban, A világkereskedelem liberalizációja, jelenlegi tendenciák, Magyarország és a WTO, Kereskedelem az Európai Unióban és Magyarországon, különös tekintettel az agrártermékekre
 6. A kereskedelem nemzetközi szerveződése, Az agrártermékek világkereskedelmét érintő nemzetközi lépések, Az EU ár- és intervenció szabályozása agrártermékek esetén, Az USA agrárpolitikájának hatása a KAP-ra, Magyarország és az Unió politikák, Magyarország belkereskedelmi gyakorlatának változása az ezredforduló után
 7. Külkereskedelmi technika, A magyarországi külkereskedelmi szabályozás, A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adás-vételi szerződés, A legfontosabb szerződéses feltételek, A szerződő felek megnevezése, Az adásvételi szerződés tárgya, Az ár és pénznem
 8. Az INCOTERMS 2000., Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei, Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái, A paritások közötti választás szempontjai, Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben
 9. Előrefizetés, Okmányos meghitelezés, Bankgaranciával fedezett fizetési ígéret, Okmányos beszedvény, Céghitelnyújtás, Nyitva szállítás, Szállítási határidő, szállítás módja, Csomagolás, A szerződésre irányadó jog, Bírói illetékesség, Egyéb kérdések, záradékok, Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben
 10. Belkereskedelem, Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt, Garázdszkontok kora, A multinacionális hálózatok működése, Kis- és nagykereskedelem összevonása, Központi árubeszerzés, Kereskedelem-orientált szerződések, Költség áthárító árstratégia
 11. A kereskedelmi márkák szerepe, Akciókra építő marketing kommunikáció, Vevőközpontú egyéni stratégiák, A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei
 12. A kereskedelem egyéb területei, Barkács áru, Műszaki cikkek, Könyvkereskedelem, Gépkocsi kereskedelem, Ruha- és cipő kereskedelem
 13. Árutőzsde, Az árutőzsde fogalma és jellemzői, Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése
 14. A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek.
 15. Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése.
11. **Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 70 - 30 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** Kollokvium, írásbeli vizsga formájában
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Constantinovits Milán – Sipos Zoltán: Külkereskedelmi technika, Aula, 2003.

Ajánlott: Törzsök Éva: A külkereskedelmi ügylet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND214-K3 Külkereskedelmi technika tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: Bevezetés, A kereskedelem alapjai, A kereskedelem története, A kereskedelem fogalma, A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői
2. előadás: A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői, A magyar belkereskedelem legfontosabb jellemzői, A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei
3. előadás: A kereskedelempolitika intézményrendszere és alapelvei, a GATT, mint a nemzetközi kereskedelem intézményrendszere, kialakulása, Kereskedelempolitikai alapelvek a GATT-ban, A kereskedelempolitika legfontosabb eszközei, A vám, mint a kereskedelempolitika eszköz
4. előadás: Szubvenciók, Mennyiségi korlátozások, A kereskedelempolitika egyéb, nem tarifális eszközei
5. előadás: Kereskedelempolitika az EU-ban, A világkereskedelem liberalizációja, jelenlegi tendenciák, Magyarország és a WTO, Kereskedelem az Európai Unióban és Magyarországon, különös tekintettel az agrártermékekre
6. előadás: A kereskedelem nemzetközi szerveződése, Az agrártermékek világkereskedelmét érintő nemzetközi lépések, Az EU ár- és intervenció szabályozása agrártermékek esetén, Az USA agrárpolitikájának hatása a KAP-ra, Magyarország és az Unió politikák, Magyarország belkereskedelmi gyakorlatának változása az ezredforduló után
7. előadás: Külkereskedelmi technika, A magyarországi külkereskedelmi szabályozás, A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adás-vételi szerződés, A legfontosabb szerződéses feltételek, A szerződő felek megnevezése, Az adásvételi szerződés tárgya, Az ár és pénznem
8. előadás: Az INCOTERMS 2000., Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei, Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái, A paritásos közötti választás szempontjai, Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben
9. előadás: Előrefizetés, Okmányos meghitelezés, Bankgaranciával fedezett fizetési ígéret, Okmányos beszedvény, Céghitelnyújtás, Nyitva szállítás, Szállítási határidő, szállítás módja, Csomagolás, A szerződésre irányadó jog, Bírói illetékesség, Egyéb kérdések, záradékok, Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben
10. előadás: Belkereskedelem, Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt, Garázdszkontok kora, A multinacionális hálózatok működése, Kis- és nagykereskedelem összevonása, Központi árubeszerzés, Kereskedelemorientált szerződések, Költség áthárító árstratégia
11. előadás: A kereskedelmi márkák szerepe, Akciókra építő marketing kommunikáció, Vevőközpontú egyéni stratégiák, A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei
12. előadás: A kereskedelem egyéb területei, Barkács áru, Műszaki cikkek, Könyvkereskedelem, Gépkocsi kereskedelem, Ruha- és cipő kereskedelem
13. előadás: Árutőzsde, Az árutőzsde fogalma és jellemzői, Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése
14. előadás: A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek
15. előadás: Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Kozár László
Tantárgyfelelős

Vizsgakérdések

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMND214-K3 Külkereskedelmi technika tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

A nemzetközi kereskedelem legfontosabb jellemzői

A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői

A kereskedelempolitika alapelvei és legfontosabb eszközei

A kereskedelem nemzetközi szerveződése

Külkereskedelmi technika, A magyarországi külkereskedelmi szabályozás.,

A külkereskedelmi ügylet létrejötte, az adás-vételi szerződés, A legfontosabb szerződéses feltételek, A szerződő felek megnevezése, Az adásvételi szerződés tárgya, Az ár és pénznem

Az INCOTERMS 2000., Az INCOTERMS 2000-es változatának új elemei, Az INCOTERMS 1990. és 2000. klauzulái, A paritások közötti választás szempontjai, Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben

Előrefizetés, Okmányos meghitelezés, Bankgaranciával fedezett fizetési ígélet, Okmányos beszedvény, Céghitelnyújtás, Nyitva szállítás, Szállítási határidő, szállítás módja, Csomagolás, A szerződésre irányadó jog, Bírói illetékesség, Egyéb kérdések, záradékok, Az általános üzletkötési feltételek szerepe a szerződéskötésben

Belkereskedelem, Élelmiszerkereskedelem a rendszerváltás előtt, Garázdiszkontok kora, A multinacionális hálózatok működése, Kis- és nagykereskedelem összevonása, Központi árubeszerzés, Kereskedelem-orientált szerződések, Költség áthárító árstratégia

A kereskedelmi márkák szerepe, Akciókra építő marketing kommunikáció, Vevőközpontú egyéni stratégiák, A hazai élelmiszerkereskedők lehetőségei

A kereskedelem egyéb területei, Barkácsáru, Műszaki cikkek, Könyvkereskedelem, Gépkocsi kereskedelem, Ruha- és cipő kereskedelem

Árutőzsde, Az árutőzsde fogalma és jellemzői, Az árkockázatok és árutőzsdei menedzselése

A tőzsdei cikkek és árutőzsdei ügyletek

Az árutőzsdei árképzés és ügyletek kiegyenlítése

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Kozár László
Tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírások)

1. A tantárgy neve (csoportja):

Médiagazdaságtan

2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:

Dr. Nagy Adrián Szilárd, adjunktus

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése (agrármérnök, gazdasági agrármérnök, stb.):

Kereskedelem és Marketing BA (nappali)

4. A tantárgy típusa (A, B, C):

A típusú kötelező tantárgy

5. A tantárgy oktatásának időterve:

| Tantárgykód | Szemeszter | Óra | Számonkérés | Kredit |
|--------------------|-------------------|------------|--------------------|---------------|
| AV_KMND215 | 6 | 2+0 | kollokvium | 3 |

6. A tantárgy kredit értéke:

3 kredit

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

Megismertetni a hallgatókat a médiagazdaságtan világával, annak különböző iskoláival. Részletezni és elemezni a médiapiacok általános sajátosságait, bemutatni ezek különböző iparágakban való konkrét megjelenését. Vizsgálja a lapkiadást a rádiózást és a televíziózást, de kitér az infokommunikációs lehetőségek fejlődésével kialakult új típusú médiára is. A tantárgy elsajátítását követően a hallgatók képesek lesznek eligazodni a média gazdaságtan világában, és elemző módon viszonyulni a média jelenségeihez, történéseihez és összefüggéseihez.

8. Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):

Dr. Nagy Adrián Szilárd, adjunktus

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:

nincs

10. A tantárgy tartalma:

- A követelmények ismertetése, bevezetés a médiagazdaságtanba
- A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak
- A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon
- A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői
- A lapok fajtái és kereslete
- A lapok előállítás, terjesztése

- A lappiacok szerkezete
- A rádiózás piaca
- A televíziózás piaca, termék és kínálat
- A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet
- Az új média fogalma és használata
- Az új média tartalomszolgáltatások és piacok
- A média szabályozása

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

60-40%

12. Évközi ellenőrzés módja *(a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):*

Követelmény, hogy a hallgatók a megadott határidőre elkészítsék az előírt tanulmányt a megadott témában az oktató útmutatása szerint, valamint a félévközi zárthelyi dolgozat sikeres teljesítése.

13. Számonkérés módja *(félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):*

Kollokvium

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

nincs

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező:

Gálík Mihály – Urbán Ágnes: *Bevezetés a médiagazdaságtanba*, AULA Kiadó, Budapest, 2009.

Az előadások ábraanyaga

Ajánlott:

Gálík Mihály: *Médiagazdaságtan*, AULA Kiadó, Budapest

Gálík Mihály: *Médiagazdaságtan, médiaszabályozás*, AULA Kiadó, Budapest

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Notebook, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Adrián
adjunktus

Vizsgatematika

MÉDIAGAZDASÁGTAN

2011/2012 tanév II. félév

1. A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak
2. A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon
3. A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői
4. A lapok fajtái és kereslete
5. A lapok előállítása, terjesztése
6. A lappiacok szerkezete
7. A rádiózás piaca
8. A televíziózás piaca, termék és kínálat
9. A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet
10. Az új média fogalma és használata
11. Az új média tartalomszolgáltatások és piacok
12. A média szabályozása

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Adrián
adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZÁSI TERV

MÉDIAGAZDASÁGTAN (AV_KMND215)

2011/2012. tanév II. félév

| Hét | Időpont | Témakör | Előadó |
|-----|---------|---|-----------|
| 0. | | Regisztrációs hét | N. A. SZ. |
| 1. | | A követelmények ismertetése, bevezetés | N. A. SZ. |
| 2. | | A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak | N. A. SZ. |
| 3. | | A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon | N. A. SZ. |
| 4. | | A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői | N. A. SZ. |
| 5. | | Hirdetések és reklámok gazdasági jellemzői | N. A. SZ. |
| 6. | | A lapok fajtái és kereslete | N. A. SZ. |
| 7. | | A lapok előállítás, terjesztése, a lappiacok szerkezete | N. A. SZ. |
| 8. | | A rádiózás piaca | N. A. SZ. |
| 9. | | A televíziózás piaca, termék és kínálat | N. A. SZ. |
| 10. | | Könyvtárhasználati hét | - |
| 11. | | A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet | N. A. SZ. |
| 12. | | Az új média fogalma és használata | N. A. SZ. |
| 13. | | Az új média tartalomszolgáltatások és piacok | N. A. SZ. |
| 14. | | A média szabályozása | N. A. SZ. |
| 15. | | Félévzárás, értékelés | N. A. SZ. |

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Adrián
adjunktus
tantárgyfelelős

N. A. SZ. – Dr. Nagy Adrián, adjunktus

Tantárgyi program (tantárgyleírás)

- 1. A tantárgy neve:** Világgazdaságtan AV_KMNE203 (AV_PNB205)
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Fülöp Mihály, egyetemi magántanár
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** kereskedelem és marketing BA, pénzügy és számvitel BA, turizmus-vendéglátás BA nappali
- 4. A tantárgy típusa:** kötelező
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 2+0 K
- 6. A tantárgy kreditértéke:** 3 kredit
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célja: eligazítást nyújtani a hallgatóknak a világgazdaság és az európai, valamint regionális integráció folyamataiban, átfogó kép kialakítása hazánk külgazdasági kapcsolatairól és törekvéseiről.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Az előadásokat a tantárgyfelelős tartja
- 9. A tantárgy oktatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** Nincs
- 10. Tantárgy tartalma:** A kurzus az aktuális világgazdasági-pénzügyi folyamatok, a magyar európai unió tanácselnökség és G20 előzményei és törekvései kereteiben vizsgálja az európai és világgazdaság kormányzásának formálódását, azon belül Magyarország külgazdaságának és nemzetközi helyzetének összefüggéseit. Különös figyelmet szentel a közép-európai térség integrációs és dezintegrációs folyamatainak bemutatására, a Duna-régió stratégia kialakulására. A vizsgakövetelmények az előadásokon aktív részvétellel, Surányi Béla idevágó jegyzetének ismeretével teljesíthetők, tíz oldalas, forrásjegyzékkel ellátott dolgozat írása a tantárgy szabadon választható témaköreiből kötelező, amely értékelése a szóbeli kollokviumon történik.
- 11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 1:1
- 12. Az évközi ellenőrzés módja:** A félév során a hallgatók dolgozatot írnak, melyek alapján a tantárgyfelelős jegymegajánlást tesz lehetővé.
- 13. A számonkérés módja:** szóbeli kollokvium
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** Nincsenek
- 15. Kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:**
Kötelező: Szentés Tamás Világgazdaságtan, Aula 1999, I., II., IV., VI., VII. fejezetek A) B)
Magas István – Kutasi Gábor (2010) *Változó világgazdaság* BCE Budapest
Palánkai Tibor, (2004) *Az európai integráció gazdaságtana*. Budapest. Aula Kiadó. Palánkai Tibor (ed.) *Kataklizmák csapdája*, TSR Model Kft. Budapest, 2008.

Ajánlott: Illés Iván: Közép- és Délkelet-Európa az ezredfordulón. Budapest - Pécs: Dialóg Campus, 2002. Kornai János: A szocialista rendszer, 1993. A gondolat erejével. Osiris Kiadó, Budapest, 2005. Közép-Kelet-Európa nagy átalakulása - Sikerek és csalódások, Mindentudás Egyeteme, Budapest, 2006. Poszt szocialista rendszerek és előzményeik. Aula, Budapest, 2000.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Írásvetítő, laptop, video-projektor

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Fülöp Mihály
egyetemi tanár

Foglalkozási terv

Világgazdaságtan (AV_KMNE203)

kereskedelem és marketing BA, pénzügy és számvitel BA, turizmus-vendéglátás BA nappali

tagozat

III. évfolyam

| Oktatási hét | Téma |
|--------------|---|
| 1. | Bevezetés a világgazdaság, európai és regionális integráció, magyar külgazdaság fogalmaiba. |
| 2. | Bretton-woods-i gazdasági és pénzügyi világtrend: IMF és Világbank. |
| 3. | A világgazdaság kettéhasadása a hidegháborúban. |
| 4. | A háború utáni gazdasági és monetáris rend válságai 1973-tól. |
| 5. | A nyugat-európai integráció és a KGST. |
| 6. | Az Európai Gazdasági és Monetáris Unió. |
| 7. | Perifériából perifériába. A modernizáció ellentmondásai a közép-európai térségben. |
| 8. | Betagozódás a szovjet övezetbe. Szocialista munkamegosztási és reform kísérletek. |
| 9. | A közép-európai térség diverzifikálódása, válságjelenségek és felbomlása. |
| 10. | Demokrácia és piacgazdaság bevezetése. |
| 11. | Euro-atlanti integráció. Az alrégiók: balti, közép-európai, volt jugoszláv, román-bolgár. |
| 12. | Magyarország helye és szerepe Európában. |
| 13. | A magyar EU elnökség és az európai gazdasági kormányzás. . |
| 14. | A gazdasági és monetáris válság hatása az újjárendeződő világgazdaságban. |
| 15. | A francia G8 és G20 elnökség és a világgazdasági kormányzásának kialakulása. |

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Fülöp Mihály
egyetemi tanár

Vizsgakérdések

Világ gazdaságtan (AV_KMNE203)

kereskedelem és marketing BA, pénzügy és számvitel BA, turizmus-vendéglátás BA nappali

tagozat

III. évfolyam

A vizsgakérdések a Foglalkozási tervben felsoroltakkal azonosak.

Debrecen, 2011. szeptember 15.

Dr. Fülöp Mihály
egyetemi tanár

Tantárgyi program

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

Ökológiai marketing tantárgy (AV_KMNE206)

2011/2012. tanév, 1. félév

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Ökológiai marketing
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Ráthonyi-Odor Kinga, egyetemi adjunktus
3. **Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem – marketing szak (BA, nappali)
4. **A tantárgy típusa:** „C”
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 1. félév, 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy célja, hogy a hallgatók rendelkezzenek alapvető elméleti és gyakorlati ismeretekkel a vállalati szintű környezettudatossággal kapcsolatban.
8. **A tantárgy személyi feltételei (közreműködők):** Dr. Ráthonyi-Odor Kinga, egyetemi adjunktus
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgyi tematika**
 - § A tárgy bevezetése, alapfogalmak.
 - § Vállalati filozófiák és azok célrendszerei.
 - § Az ökomarketing megjelenése és formái.
 - § Környezetorientált vállalatvezetés a gyakorlatban.
 - § Esettanulmányok elemzése.
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70% : 30%
12. **Évközi ellenőrzés módja:**
13. **Félév elfogadásának feltétele:**
 - Ø Előadás tartása;
 - Ø előadáson való aktív részvétel.
14. **Számonkérés módja:** szóbeli kollokvium.
15. **Kötelező, illetve ajánlott irodalmak:**
 - Kötelező irodalom:*
 - Ø **Szolnoki Gy.né (1999):** A zöld marketing és gazdasági környezete, Mezőgazda Kiadó – Osiris Kiadó, Budapest
 - Ø **Szolnoki Gy.né K. M. (2005a):** Az ökomarketing szerepe, jelentősége (1. rész) Gazdálkodás, XLIX. évf. 3. sz. 31-47. o.

- Ø **Szolnoki Gy.né K. M. (2005b):** Az ökomarketing szerepe, jelentősége (2. rész) Gazdálkodás, XLIX. évf. 6. sz. 8-21. o.
- Ø Előadás anyaga.

Ajánlott irodalom:

- Ø **Csutora M. – Kerekes S. (2004):** A környezetbarát vállalatirányítás eszközei. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest 189- 210. o.
- Ø **Dudás K. (2006):** A környezettudatos vásárlói magatartás elemzése. Marketing & Menedzsment, 2006/5-6. 106-113. o.
- Ø **Karstens, B. (2005):** Vom Öko zum Nachhaltigkeits-Marketing, Eine kritische Literaturanalyse, Marketing und Management in der Lebensmittelbranche Diskussionsbeitrag Nr.2, München, 5-50. o.
- Ø **Fodor L. (2003):** Környezetvédelmi címkézés az Európai Unióban, In: Fodor L. (2003): A környezetvédelmi szabályozás elmélete és gyakorlata, Debreceni Konferenciák I. Debrecen, 51 – 64. o.
- Ø **Frigyer A. (2003):** A környezetbarát termék – Örökzöld minőség, In: Fodor L. (2003): A környezetvédelmi szabályozás elmélete és gyakorlata, Debreceni Konferenciák I. Debrecen, 85 – 91. o.
- Ø **Leitner, K. E. (2004):** Nachhaltigkeits-Marketing in der Schweizer Lebensmittelindustrie, IWÖ-Diskussionsbeitrag Nr. 106, Institut für Wirtschaft und Ökologie Universität St. Gallen, S. 1-16
- Ø **Málovics Gy. – Rácz G. (2005):** A vállalati környezetvédelem hatása a versenyképességre. Marketing és Menedzsment, 2005/4-5, Budapest, 19-26.o.
- Ø **MecLean, R. – Gottfried, R. (2000):** Corporate Environmental reports: Stuck Management Processes Hold back Real Progress. Corporate Environmental Strategy 7, 244-255. p.
- Ø **Peattie, K. – Crane, A. (2005):** Green marketing: legend, myth, farce or prophesy? Qualitative Marketing Research. Internationale Journal 8, 357-370 p.
- Ø **Perrini, F. (2005):** Building an European Portrait of Corporate Social Responsibility Reporting. European Management Journal Vol. 23, No. 6, pp. 611-627
- Ø **Rex, E. – Baumann, H. (2007):** Beyond ecolabels: what green marketing can learn from conventional marketing. Journal of Cleaner Product 15, 567-576 p.
- Ø **Schäfferné D. K. (2007):** A zöldmarketing perspektívái. Marketing & Menedzsment, 2007/6, 4-12. o.

16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projector, tábla

Debrecen, 2011-09-17

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV
III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak
Ökológiai marketing tantárgy (AV_KME206)
2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás: A környezettudat és környezettudatos magatartás fogalma, dimenziói
2. előadás: Közgazdasági irányzaton alapuló vállalatelméletek. Az érték-alapú vállalati filozófiai, célrendszer.
3. előadás: Az ökomarketing megjelenése és formái I.
4. előadás: Az ökomarketing megjelenése és formái II.
5. előadás: Környezetorientált vállalatvezetés a gyakorlatban
6. előadás: Környezetközpontú irányítási rendszerek
7. előadás: A vállalati zöld kommunikáció formái
8. előadás: Online fenntarthatósági marketing a gyakorlatban
9. előadás: Ökocímkék a gyakorlatban
10. előadás: Állami szabályozás a környezettudatossággal kapcsolatban
11. előadás: Hagyományos megközelítéstől az ipari ökológiáig
12. előadás: Esettanulmány: Környezettudatosság vizsgálata az Észak-alföldi régió élelmiszer-gazdasági vállalatainál
13. előadás: Előadások megtartása.
14. előadás: Előadások megtartása.
15. előadás: Előadások megtartása.

Debrecen2011-09-17

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga
egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

Ökológiai marketing tantárgy (AV_KME206)

2011/2012. tanév, 1. félév

- Ü A hallgatók a félév folyamán önálló előadás keretén belül ismertetik egy, az általuk kiválasztott vállalat/cégcsoport által alkalmazott ökológiai marketinget.
- Ü Előadáson való aktív részvétel, maximum 3 hiányzás a megengedett.

Debrecen2011-09-17

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

III. évfolyam, Kereskedelem – marketing szak

***Ökológiai marketing* tantárgy (AV_KME206)**

2011/2012. tanév, 1. félév

Ü Szóbeli kollokvium: a hallgatók önálló előadás keretén belül ismertetik egy, az általuk kiválasztott vállalat/cégcsoport által alkalmazott ökológiai marketinget.

Debrecen2011-09-17

Dr. Ráthonyi-Odor Kinga

egyetemi adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program (tantárgyleírás)

1. A tantárgy neve (csoportja):

Vállalkozások alapítása (AV_KMNE207)

2. A tantárgy felelős neve, beosztása

Dr. Posta László, egyetemi docens

3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése (agrármérnök, gazdasági agrármérnök, stb.):

Kereskedelem-marketing BA szakos, nappali tagozatos hallgatók számára

4. A tantárgy típusa (A, B, C):

Választható tantárgy

5. A tantárgy oktatásának időterve

6. félév, heti 2 óra előadás

6. A tantárgy kredit értéke:

3 kredit

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A tantárgy oktatásának célja, hogy a hallgatók megismerjék az egyes vállalkozási formákat, az azok közötti különbségeket és hasonlóságokat. Részletesen foglalkozunk a jogi személyiség nélküli és jogi személyiséggel rendelkező vállalkozásokkal. Kiemelten kezeljük az egyéni vállalkozás, KKT, BT, KFT, RT, Szövetkezet, Egyesülés ismérveit, alapításuk lehetőségeit. Külön foglalkozunk az új típusú termelői szerveződésekkel (TÉSZ, TCS, BÉSZ), valamint az új társasági formákkal.

8. Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):

A tantárgy felelőse minősített oktató.

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni):

A tantárgy feltételezi mindazon tárgyak ismeretét, amelyek a megelőző félévvel bezárólag oktatásra kerültek.

10. A tantárgy tartalma (tematika max. 1/2 oldal/félév):

- A vállalkozás és a vállalat fogalma, jellemzői
- Különbségek és azonosságok az egyes vállalkozási formák között
- Jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások
- Jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások
- Egyéni vállalkozás indításának lépései
- Speciális gazdálkodási formák: östermelők, családi gazdaságok
- Bt és Kkt alapításának lehetőségei
- Kft alapításának lehetőségei
- Részvénytársaság alapításának lehetőségei
- Szövetkezet, szövetkezeti elvek, szövetkezeti formák
- Új típusú termelői szerveződések, új vállalkozási formák

11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:

A rendszeres tanulás időigénye eléri, vagy meghaladja az órarendi időterhelés nagyságát.

12. Évközi ellenőrzés módja *(a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):*

Az előadásokon a részvétel kötelező, a jelenlét alkalomszerűen ellenőrzésre kerül. A vizsgára bocsátás és aláírás feltételei a tanulmányi és vizsgaszabályzat előírásainak megfelelően alakulnak.

13. Számonkérés módja *(félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):*

A tantárgy keretében a hallgatók két zárthelyi dolgozat formájában adnak számot tudásukról, melynek alapján kollokviumi jegyet kapnak. Amennyiben a hallgató a zárthelyi dolgozatokat nem írja meg, úgy a tantárgyfelelős oktató számára megtagadja a félévi aláírást.

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:

Nincsenek

15. A kötelező, illetve ajánlott szakirodalom:

Kötelező:

- Az előadásokon elhangzott tananyag
- Nábrádi A. – Pupos T. – Takácsné György K. (2007): Üzemtan I. Szaktudás Kiadóház, Budapest, 2008.

Ajánlott:

- Pfau E. – Nábrádi A. (2007): A mezőgazdasági vállalkozások termelési tényezői, erőforrásai. Egyetemi jegyzet, Debreceni Egyetem

16. A tantárgy tárgyi szükségletei:

Az előadásokhoz oktatástechnikai eszköz – írásvetítő, projektor – valamint fénymásoló szükséges.

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Posta László
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZÁSI TERV
Vállalkozások alapítása
(AV_KMNE207)

2011/2012. tanév II. félév

Az előadások tematikája:

| Sor-szám | Oktatás ideje | Téma | Előadók |
|----------|---------------|--|---------|
| 1. | | Orientáció, a követelményrendszer ismertetése | P.L. |
| 2. | | A vállalkozás és a vállalat fogalma, jellemzői | P.L. |
| 3. | | Különbségek és azonosságok az egyes vállalkozási formák között | P.L. |
| 4. | | Jogi személyiséggel nem rendelkező vállalkozások | P.L. |
| 5. | | Jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások | P.L. |
| 6. | | Egyéni vállalkozás indításának lépései | P.L. |
| 7. | | Speciális gazdálkodási formák: őstermelők, családi gazdaságok | P.L. |
| 8. | | Zárthelyi dolgozat íratása | P.L. |
| 9. | | Bt és Kkt alapításának lehetőségei | P.L. |
| 10. | | Kft alapításának lehetőségei | P.L. |
| 11. | | Részvénytársaság alapításának lehetőségei | P.L. |
| 12. | | Könyvtári hét | - |
| 13. | | Szövetkezet, szövetkezeti elvek, szövetkezeti formák | P.L. |
| 14. | | Új típusú termelői szerveződések, új vállalkozási formák | P.L. |
| 15. | | Zárthelyi dolgozat íratása | P.L. |

P. L. Dr. Posta László egyetemi docens

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Posta László
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Vállalkozások alapítása Vizsgakérdések

Hogyan csoportosíthatók a vállalkozások?
A vállalkozás fogalma, jellemzői
Definiálja a jogi személy fogalmát!
Hogyan csoportosíthatók az egyes vállalkozási formák a vállalati jelleg szerint?
Melyek az egyszemélyi tulajdonú vállalat előnyei és hátrányai?
Melyek az egyéni vállalkozó ismérvei?
Ismertesse az egyéni vállalkozói igazolvány megszerzésének lépéseit!
Melyek az egyéni vállalkozás jellemzői?
Ki lehet östermelő?
Ismertesse a családi gazdaság definícióját!
Melyek a családi gazdaság előnyei?
Melyek a társas vállalkozások előnyei és hátrányai?
Milyen azonosságok és különbségek jelennek meg a társas vállalkozásokban?
Melyek a társasági szerződés kötelező és ajánlott elemei?
Mikor szűnik meg egy gazdasági társaság?
Melyek a Kkt és a Bt ismérvei?
Hogyan lehetséges Kft-t alapítani?
Melyek a közhasznúság előnyei?
Hogyan alapítható Egyesülés?
Melyek a közösségi vállalkozások jellemzői?
Hogyan lehetséges részvénytársaságot alapítani?
Mik a részvényesek jogai és kötelezettségei?
Melyek a szövetkezet ismérvei?
Ismertesse a szövetkezei elveket!
Hogyan lehet szövetkezetet alapítani?
Ismertesse a szövetkezetek típusait!
Ismertesse az új társasági formákat!
Ismertesse a termelői szerveződések jellemzőit!
Melyek a TÉSZ, TCS, BÉSZ jellemzői és alapításának feltételei?

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Posta László
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve (csoportja):** Turizmus vállalkozásgazdasági ismeretek (AV_KMNE208)
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szabó Bernadett, egyetemi docens
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing szak BA
- 4. A tantárgy típusa (A, B, C):** Választható tantárgy
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév, 2+0 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 3 kredit
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:**

Megismertetni a hallgatókat a turizmus nemzetgazdasági helyzetével, turisztikai vállalkozások ökonómiai értékelésével, gazdaságossági vizsgálatával, a turizmus népességmegtartó képességének jelentőségével, a fejlesztés lehetőségeivel
- 8. Az oktatás személyi feltételei (közreműködők):**

Az oktatásban közreműködik a tantárgyfelelős oktató, egy, az egészségturizmusban jártas oktató
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint (felsorolni): -**
- 10. A tantárgy tartalma (tematika max. 1/2 oldal/félév):**

Magyarország turizmusa, a turizmus feltételei
A turizmus nemzetgazdasági jelentősége
A falusi turizmus szerepe a vidék funkcióinak ellátásában
Turisztikai vállalkozások tevékenységének ökonómiai értékelése
Turisztikai vállalkozások gazdaságossági vizsgálata
Turisztikai kis- és középvállalkozások létesítése és helyzete
Turisztikai nagyvállalatok helyzete
A turizmus helyzete és fejlesztési lehetőségei az Észak-alföldi régióban
A turizmus népességmegtartó képességének vizsgálata a Zemplénben
Az egészségturizmus helyzete és jelentősége Magyarországon
Az egészségturizmus, az életminőség és a vidékfejlesztés kapcsolata
Kereskedelmi szálláshelyek ökonómiai értékelése
Magánszálláshelyek ökonómiai értékelése
- 11. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:**

40-60%. Órarenden kívüli terhelés: egy adott turisztikai vállalkozás felkeresése, adatgyűjtés, az alapítás és működés körülményeinek a megismerése, ezek alapján az adott vállalkozás helyzet- és ökonómiai értékelésének elkészítése házidolgozat formájában
- 12. Évközi ellenőrzés módja (a foglalkozásokon való részvétel előírásai és félévközi ellenőrzésének módja, a vizsgára bocsátás és aláírás feltételei):**

Az aláírás feltétele a házidolgozat leadása a szorgalmi időszak 10. hetén, az eredmények bemutatása kiselőadás formájában, valamint a zárthelyi dolgozat megírása a szorgalmi időszak 14. hetén. A zárthelyi dolgozat pótlására és javítására a 15. héten van lehetőség.
- 13. Számonkérés módja (félévi vizsgajegy kialakításának módja [beszámoló, gyakorlati jegy, kollokvium, szigorlat]):**

A házidolgozat, a kiselőadás és a zárthelyi dolgozat eredményei alapján megajánlott jegy. Egyébként írásbeli és szóbeli kollokviumok.
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -**
- 15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező:

 1. A tantárgy előadásain elhangzott anyagok
 2. Szabó Bernadett – Könyves Erika – Tikász Ildikó Edit: A falusi turizmus helyzete és gazdasági kérdései. MTA Társadalomkutató központ, Budapest, 2009.

Ajánlott:

1. Győrffy Anna: Szállodatan. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004.
2. Tasnádi József: A turizmus rendszere. Aula Kiadó, Budapest, 2002.
3. Puczkó László – Rátz Tamara: A turizmus hatásai. Aula Kiadó, Budapest, 2002.
4. Mundroczó Györgyné – Graham Stone: Turizmus – Elmélet és gyakorlat. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1996.
5. Fehér István – Kóródi Márta: A vidéki turizmus fejlesztése. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2008.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: Laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szabó Bernadett
egyetemi docens
tantárgyfelelős

AZ ELŐADÁSOK FOGLALKOZÁSI TERVE
TURIZMUS VÁLLALKOZÁSGAZDASÁGI ISMERETEK
(AV_KMNE208)
2011/2012. tanév II. félév

Kereskedelem és marketing szak BA
nappali tagozat

| Hét | Előadás ideje | Témakör | Előadó |
|-----|---------------|--|--------|
| 1. | | Orientáció, félévkezdés | Sz.B. |
| 2. | | Magyarország turizmusa, a turizmus feltételei | Sz.B. |
| 3. | | A turizmus nemzetgazdasági jelentősége | Sz.B. |
| 4. | | A falusi turizmus szerepe a vidék funkcióinak ellátásában | Sz.B. |
| 5. | | Turisztikai vállalkozások tevékenységének ökonómiai értékelése, gazdaságossági vizsgálatok | Sz.B. |
| 6. | | Turisztikai kis- és középvállalkozások létesítése és helyzete Turisztikai nagyvállalatok helyzete | Sz.B. |
| 7. | | A turizmus helyzete és fejlesztési lehetőségei az Észak-alföldi régióban | Sz.B. |
| 8. | | A turizmus népességmegtartó képességének vizsgálata a Zemplénben | Sz.B. |
| 9. | | Az egészségturizmus helyzete és jelentősége | S.A. |
| 10. | | Az egészségturizmus, az életminőség és a vidékfejlesztés kapcsolata | S.A. |
| 11. | | Kereskedelmi szálláshelyek ökonómiai értékelése - esettanulmányok | Sz.B. |
| 12. | | KÖNYVTÁRHASZNÁLATI HÉT | - |
| 13. | | Magán szálláshelyek ökonómiai értékelése – esettanulmányok | Sz.B. |
| 14. | | Zárthelyi dolgozat | Sz.B. |
| 15. | | Félévzárás | Sz.B. |

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szabó Bernadett
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Sz.B. – Dr. Szabó Bernadett, adjunktus
S.A. – Sörös Anett, ügyvivő szakértő

VIZSGAKÉRDÉSEK

TURIZMUS VÁLLALKOZÁSGAZDASÁGI ISMERETEK (AV_KMND003)

1. A turizmus fogalma, jellemzői, fajtái
2. Az Európai Unió turizmusa, a turizmus nemzetgazdasági jelentősége, kereslete, kínálata
3. A turizmus állami irányítása, TDM szervezetek, a turizmus fejlesztése, támogatása
4. A turizmus gazdasági, környezeti és társadalmi hatásai
5. A turizmus jelentősége Magyarországon: külföldi turistaérkezések, belföldi utak jellemzői, a lakosság utazásai külföldön
6. A turizmus jelentősége Magyarországon: szálláshely-szolgáltatás, utazásszervezés, vendéglátás
7. A falusi turizmus hazai helyzete: fogalom, kialakulás, KSH-adatok, adózás, jogi háttér
8. A falusi turizmus hazai helyzete: intézményrendszer, feltételek, támogatás
9. A falusi turizmus kialakulása és helyzete Európa más országaiban
10. A falusi vendéglátás ökonómiai kérdései
11. A falusi turizmus helye, szerepe a vidékfejlesztésben
12. A falusi vendéglátás és a mezőgazdaság potenciális kapcsolódási lehetőségei az Észak-alföldi régióban
13. A turizmus népességmentartó-képességének a vizsgálata
14. Egy turisztikai vállalkozás működési költségei
15. Egy turisztikai vállalkozás bevétel-, jövedelemszámítása, hatékonysági mutatók
16. Turisztikai vállalkozások dinamikus beruházás-elemzési mutatói
17. Utazási irodák alapításának lépései, fajtái
18. A turisztikai vállalkozások helyzetét befolyásoló belső és külső tényezők
19. A turisztikai kereslet csoportosítási lehetőségei, keresleti trendek alakulása
20. Szállodák működése, helyzete
21. Utazási szerződés
22. Az egészségturizmus helyzete és jelentősége Magyarországon
23. Az egészségturizmus, az életminőség és a vidékfejlesztés kapcsolata

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Szabó Bernadett
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve (csoportja):** Kutatásmódszertan, AV_KMNE210
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Nagy Lajos adjunktus
- 3. Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing BA szak
- 4. A tantárgy típusa:** „C”
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 2. félév 2+0 K
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 3 kredit
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:**
- 8. A tárgy oktatásának alapvető célja,** hogy a hallgatókkal megismertesse a tudományos kutatás alapjait, a probléma megoldás fő lépéseit, a modellépítés alapjait, hogy a képesek legyenek az egyetemeken, kutató intézetekben, vállalati kutató-helyeken stb. a gyors beilleszkedésre, illetve a különböző – kreatív tudást igénylő – munkahelyeken a K+F+I területen elért eredmények hatékony adaptációjára, egy-egy vállalkozás műszaki fejlesztés feladatainak kidolgozásában való hatékony közreműködésre.
- 9. Az oktatás személyi feltételei:**
Dr. Nagy Lajos adjunktus, Csipkés Margit ügyvivő-szakértő
- 10. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**
A tárgy felvételénél előnyösek a következő készségek, jártasságok : kreatív gondolkodás, matematikai, statisztikai módszerekben való jártasság, középfokú angol nyelvismeret
- 11. A tantárgy tartalma:**

| <i>Hét</i> | <i>Előadás</i> |
|------------|---|
| 1. | A kutatásmódszertan fogalma, általános kutatásmódszertani alapfogalmak, a kutatási folyamat |
| 2. | Matematikai programozási modellek alkalmazása a kutatásban |
| 3. | A lineáris programozás alapjai, feladattípusok, árnyékárak |
| 4. | Érzékenységvizsgálat |
| 5. | Alternatív programok, alternatív optimumok, egész értékű programozás |
| 6. | Termelési szerkezet optimalizálás, Keverési modellek |
| 7. | Dinamikus és szimultán modellek, pénzügyi modellek |
| 8. | Pénzügyi modellek |
| 9. | Hálózati modellek |
| 10. | Hálózati modellek |
| 11. | Hálózati modellek |
| 12. | Könyvtárhasználati hét |
| 13. | A szimuláció alkalmazása a kutatásban |
| 14. | A szimuláció alkalmazása a kutatásban |
| 15. | A kutatás során alkalmazható statisztikai és egyéb programcsomagok |

- 12. Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 50-50%
- 13. Évközi ellenőrzés módja:**
Az előadások ismeretanyaga évközben 2 írásbeli (teszt) dolgozat során kerül számonkérésre. A félév elismerésének feltétele, hogy a hiányzások száma ne haladja meg az 50 %-ot, és a két számonkérés átlagteljesítménye legalább 50% legyen.
- 14. Számonkérés módja:** A félév kollokviummal zárul, formája: írásbeli az e-learning rendszerben
- 15. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** nincs

16. Kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Kötelező irodalom: Winston, W. L.: Operációkutatás módszerek és alkalmazások, Aula Kiadó, 1. kötet, 2003

Ajánlott irodalom:

Majoros Pál : A kutatómódszertan alapjai, Perfekt,2004

Tomcsányi Pál: Általános kutatómódszertan, Szent István Egyetem, Budapest 2000

Mészáros Sándor : Agrárgazdasági kutatómódszertan jegyzet, Debrecen, 2005

Cliff T. Ragsdale: Spreadsheet Modelling and Decision Analysis Thomson-South Western 2007

17. A tantárgy tárgyi szükségletei: előadó, számítástechnikai labor, tábla, projektor, notebook

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Lajos
adjunktus
tantárgyfelelős

ELLENŐRZŐ KÉRDÉSEK

A tantárgy neve (csoportja): Kutatásmódszertan, AV_KMNE210

A tantárgyfelelős neve, beosztása: Dr. Nagy Lajos adjunktus

Szakcsoport (szakirány) megnevezése: Kereskedelem és marketing BA szak

A tantárgy típusa: „C”

A tantárgy oktatásának időterve: 2. félév 2+0 K

1. A kutatás fogalma, kutatási irányzatok
2. A lineáris programozás fogalma, feladattípusok
3. Az erőforrások és a tevékenységek árnyékárainak értelmezése
4. A termelési szerkezetet optimalizáló modell felépítése
5. A kapacitások és a programvektor egyidejű optimalizálása
6. Az érzékenységvizsgálat fogalma, lépései
7. Alternatív programok
8. Alternatív optimumok
9. Az egészértékű és a vegyes egészértékű programozás fogalma, alkalmazása
10. A keverési modellek megoldása lineáris programozása
11. Többperiódusos szimultán modellek felépítése, alkalmazása
12. Többperiódusos rekurzív modellek felépítése, alkalmazása
13. Pénzügyi terv készítése többperiódusos szimultán modellek alkalmazásával
14. Az átrakási probléma jellemzői, megoldása
15. A legrövidebb út probléma fogalma, alkalmazása
16. A hálótervezés fogalma, a hálóterv leképezése
17. A kritikus út meghatározása, jelentősége
18. Hogyan hasonlítható össze a gazdasági egységek hatékonysága DEA modellezéssel?

Debrecen, 2011. szeptember 5.

Dr. Nagy Lajos
adjunktus
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve (csoportja):** Kiállításszervezés AV_KMNE211
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Kormosné dr. Koch Krisztina
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-marketing BA
4. **A tantárgy típusa:** választható
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév, 0+2 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** A tantárgy oktatási célja, hogy a hallgatók ismerjék meg és sajátítsák el a szakkiállítások, vásárok szervezésének és lebonyolításának sajátos szakmai ismereteit. A hallgatók átfogó ismereteket kapnak a rendezvény-szervezéshez kötődő kulcsfogalmakról, kiemelten a szakkiállítás szervezés sajátos feladatairól. Cél, hogy ismerjék meg a szakkiállítás, vásár szervezésének munkafolyamatát.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Kormosné dr. Koch Krisztina
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. Bevezetés: történeti kitekintés, a rendezvények fogalma – értelmezése, csoportosítása, a rendezvények gazdasági jelentősége, a szakkiállítások elhelyezése a rendezvénypiacon
 2. külföldi és hazai fontosabb szakkiállítások, vásárok
 3. A szakkiállítások, vásárok személyi és tárgyi feltételei
 4. Szakkiállítások, vásárok előkészítési munkafolyamatai
 5. Szakkiállítások költségvetése
 6. Szakkiállítások, vásárok szervezési fázisai
 7. Standkiállítás
 8. Kiállítások, vásárok – attrakciók, programok
 9. Kiállítások, vásárok lebonyolítás alatti feladatai
 10. Kiállítások, vásárok lebonyolítás utáni feladatai
 11. Reklámeszközök
 12. Sajtómunka, információs tevékenység (Sales Promotion)
 13. Költségelemzés, elemzés, értékelés I.
 14. Költségelemzés, elemzés, értékelés II.
 15. Üzleti etikett és protokoll a rendezvényeken
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya: 70-30%**
12. **Évközi ellenőrzés módja:**

Konkrét gyakorlati feladat otthoni feldolgozása (5-8 oldalas házi dolgozat) szorgalmi időszak végén történő leadása, aláírás feltétele az órák látogatása a vizsgaszabályzat szerint
13. **Számonkérés módja: Beadandó házi dolgozat alapján gyakorlati jegy**
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező irodalom: gyakorlatok anyaga
Ajánlott irodalom: Tomcskó Erika: Kiállítások és vásárok szervezése 2005.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** projektor, laptop

Debrecen, 2011. szeptember 25.

Kormosné dr. Koch Krisztina tárgyfelelős

FOGLALKOZÁSI TERV

TÁRGY NEVE: KIÁLLÍTÁSSZERVEZÉS

TÁRGY KÓDJA: AV_KMNC011

2011./2012. tanév 2. félév

Kereskedelem-Vendéglátás BA szak

Nappali tagozat 3. évfolyam

| Hét | Gyakorlat ideje | Témakör | Oktató |
|-----|-----------------|--|--------------------------------|
| | 1. alkalom | 1. Bevezetés: történeti kitekintés, a rendezvények fogalma – értelmezése, csoportosítása, a rendezvények gazdasági jelentősége, a szakkiállítások elhelyezése a rendezvénypiacon | Kormosné dr. Koch K. |
| | 2. alkalom | 2. külföldi és hazai fontosabb szakkiállítások, vásárok | Kormosné dr. Koch K. |
| | 3. alkalom | 3. A szakkiállítások, vásárok személyi és tárgyi feltételei | Kormosné dr. Koch Krisztina |
| | 4. alkalom | 4. Szakkiállítások, vásárok előkészítési munkafolyamatai | Kormosné dr. Koch K. |
| | 5. alkalom | 5. Szakkiállítások költségvetése | Kormosné dr. Koch K. |
| | 6. alkalom | 6. Szakkiállítások, vásárok szervezési fázisai | Kormosné dr. Koch K. |
| | 7. alkalom | 7. Standkiállítás | Kormosné dr. Koch K. |
| | 8. alkalom | 8. Kiállítások, vásárok – attrakciók, programok | Kormosné dr. Koch K. |
| | 9. alkalom | 9. Kiállítások, vásárok lebonyolítás alatti feladatai | Kormosné dr. Koch K. |
| | 10. alkalom | 10. Kiállítások, vásárok lebonyolítás utáni feladatai | Kormosné dr. Koch K. |
| | 11. alkalom | 11. Reklámeszközök | Kormosné dr. Koch K. |
| | 12. alkalom | 12. Sajtómunka, információs tevékenység (Sales Promotion) | Kormosné dr. Koch K. |
| | 13. alkalom | 13. Költségelemzés, elemzés, értékelés I. | Kormosné dr. Koch K. |
| | 14. alkalom | 14. Költségelemzés, elemzés, értékelés II. | Kormosné dr. Koch K. |
| | 15. alkalom | 15. Üzleti etikett és protokoll a rendezvényeken | Kormosné dr. Koch K. |

Debrecen, 2011. szeptember 16.

Kormosné dr. Koch Krisztina tárgyfelelős

Ellenőrző kérdések – Kiállításszervezés

1. Rendezvény fogalma
2. Rendezvényszervezés fogalma
3. Rendezvényszervező képességeinek felsorolása
4. Rendezvények csoportosítási szempontjainak felsorolása
5. Rendezvények hatókör szerint
6. Rendezvények csoportosítása gazdasági cél szerint
7. Rendezvények fontosabb típusai
8. Bemutató, börze fogalma
9. Kerekasztal, kiállítás, klinika fogalma
10. A rendezvenypiac társadalmi környezetének elemei
11. A rendezvenypiac gazdasági környezetének elemei
12. A szakkiállítások fogalma, jellemzői
13. A vásárok fogalma, jellemzői
14. A szakkiállítások személyi feltételeinek felsorolása
15. A szakkiállítások tárgyi (és technológiai) feltételeinek felsorolása
16. A szakkiállítások, vásárok tervezési munkafolyamatának felsorolása
17. A szakkiállítások, vásárok előkészítési munkafolyamatainak felsorolása
18. Foratókönyv készítésének célja, tartalma
19. Az előzetes költségkalkuláció elkészítésének célja, tartalma
20. A lebonyolítási ütemterv ismertetése
21. A szakkiállítások, vásárok lebonyolítása – fontosabb feladatok megnevezése
22. Tolmácsolás, fordítás a rendezvényeken
23. A szakkiállítások, vásárok lebonyolítást követő feladatainak felsorolása
24. Az értékelés célja, köre
25. A szakkiállítások típusai
26. A standok berendezése, tárgyi eszközei
27. Feladatok a standon, a stand menedzser feladatai
28. Attrakciók típusai a vásárokon, szakkiállításokon
29. Reklámeszközök felhasználása a standokon
30. Lebontási munkák köre
31. A vásárokon való részvétel értékelése
32. A sajtótájékoztató megszervezésének lépései
33. A sajtóanyag összeállításának szabályai
34. A sajtókonferencia megtartásának szabályai
35. Vendéglátás a sajtókonferencián
36. A sajtómonitor célja és tevékenysége
37. A marketing munka szakaszai a szervezéssel párhuzamosan
38. A különböző rendezvények vendéglátási igényei
39. Az ültetés szabályai az asztalnál
40. A vendégek fogadásának, köszöntésének szabályai hivatalos rendezvényen
41. Öltözködési szabályok rendezvényeken
42. Társalgási szabályok rendezvényeken
43. Étkezési szabályok a rendezvényeken
44. Elköszönés a rendezvényen, távozás szabályai

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMNF201-K5 Fogyasztói magatartás
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens
3. **Szak megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 2+1 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5

7. A tantárgy oktatási célkitűzése:

A tantárgy képzési célja, hogy a hallgatók ismerkedjenek meg azzal, hogyan jön létre a vásárlási döntés és hogy milyen tényezők befolyásolják a döntést, valamint gyakorlati ismereteket szerezzenek arról, hogyan hasznosíthatják a marketingmenedzserek ezeket az információkat hatékonyan.

- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Előadás: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens; Gyakorlati oktatók: Dr. Szigeti Orsolya egyetemi docens

9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint: -

10. A tantárgy tartalma:

1. hét: Bevezetés a fogyasztói magatartás tanulmányozásába.
2. hét: A vásárlási döntési folyamat szakaszainak kihívásai.
3. hét: A vásárlói döntések típusai.
4. hét: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (társadalmi és kulturális tényezők).
5. hét: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (pszichológiai tényezők).
6. hét: A vásárlói attitűdök szerepe a döntésben.
7. hét: Esetpéldák feldolgozása.
8. hét: Trendek a fogyasztói magatartásban. Az Y-generáció példája.
9. hét: A trendkutatás speciális módszerei.
10. hét: Trendek és ellentrendek I.
11. hét: Trendek és ellentrendek II.
12. hét: A régi és az új fogyasztó összehasonlítása.
13. hét: LOHAS, mint trend az élelmiszerfogyasztásban. A tudatos fogyasztó lélektana.
14. hét: Impulzusvásárlást befolyásoló tényezők, a nem tudatos fogyasztó magatartása
15. hét: Esettanulmány prezentációja.

11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya: 80 – 20 %

12. Évközi ellenőrzés módja: -

13. Számonkérés módja: szóbeli vizsga

14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai: -

15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:

Az előadások anyaga

Hofmeister T. Á.: Fogyasztói magatartás. Aula Kiadó, Budapest, 2003.

Töröcsik M.: Fogyasztói magatartás trendek. KJK, Budapest, 2003.

16. A tantárgy tárgyi szükségletei: projektor és számítógép az előadásokhoz

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNF201-K5 *FOGYASZTÓI MAGATARTÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. előadás: Bevezetés a fogyasztói magatartás tanulmányozásába.
2. előadás: A vásárlási döntési folyamat szakaszainak kihívásai.
3. előadás: A vásárlói döntések típusai.
4. előadás: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (társadalmi és kulturális tényezők).
5. előadás: A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (pszichológiai tényezők).
6. előadás: A vásárlói attitűdök szerepe a döntésben.
7. előadás: Esetpéldák feldolgozása.
8. előadás: Trendek a fogyasztói magatartásban. Az Y-generáció példája.
9. előadás: A trendkutatás speciális módszerei.
10. előadás: Trendek és ellentrendek I.
11. előadás: Trendek és ellentrendek II.
12. előadás: A régi és az új fogyasztó összehasonlítása.
13. előadás: LOHAS, mint trend az élelmiszerfogyasztásban. A tudatos fogyasztó lélektana.
14. előadás: Impulzusvásárlást befolyásoló tényezők, a nem tudatos fogyasztó magatartása
15. előadás: Esettanulmány prezentációja.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNF201-K5 FOGYASZTÓI MAGATARTÁS tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

A félév elismerésének feltétele a gyakorlatok rendszeres látogatása, valamint 5-10 oldalas esettanulmány elkészítése.

Az érdemjegyet 40%-ban az írásbeli tanulmány, 50%-ban a prezentáció és a vitakészség, 10%-ban pedig az órai munka határozza meg, amely alapján jegymegajánlás történhet.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNF201-K5 *FOGYASZTÓI MAGATARTÁS* tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. Bevezetés a fogyasztói magatartás tanulmányozásába.
2. A vásárlási döntési folyamat szakaszainak kihívásai.
3. A vásárlói döntések típusai.
4. A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (társadalmi és kulturális tényezők).
5. A vásárlási magatartást befolyásoló tényezők (pszichológiai tényezők).
6. A vásárlói attitűdök szerepe a döntésben.
7. Trendek a fogyasztói magatartásban
8. A trendkutatás speciális módszerei.
9. Trendek és ellentrendek I.
10. Trendek és ellentrendek II.
11. A régi és az új fogyasztó összehasonlítása.
12. LOHAS, mint trend az élelmiszerfogyasztásban. A tudatos fogyasztó lélektana.
13. Impulzusvásárlást befolyásoló tényezők, a nem tudatos fogyasztó magatartása

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Szigeti Orsolya
egyetemi docens
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMNF202-K3 Termék és márkamenedzsment
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és marketing (BA) szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** „A” kötelező
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a termék-marketing szakterülethez kapcsolódnak.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Varga Levente, egyetemi tanársegéd
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A *Marketing alapjai* tantárgy abszolválása.
10. **A tantárgy tartalma:**
 - Termék fogalma
 - Termékszintek
 - Termékkínálat
 - Márka és védjegy
 - Márkakiterjesztés, termékfejlesztés
 - Termékéletgörbe-elmélet
 - Ansoff-mátrix stratégiái
 - A BCG-mátrix stratégiái
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 80-20 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** zárthelyi dolgozat legalább 60 %-os teljesítés mellett, egy választható témakörből önálló szóbeli referátum megtartása, 2 alkalmat meg nem haladó hiányzás a félév folyamán.
13. **Számonkérés módja:** kollokvium, írásbeli vizsga formájában legalább 60 %-os teljesítés mellett. A tantárgyi érdemjegy az évközi zárthelyi dolgozat és a félévvégi zárthelyi dolgozat eredményeiből kerül kialakításra.
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**
 - Kötelező: Bauer A. – Berács J.: Marketing. Budapest, Aula Kiadó, 2006.
 - Ajánlott: Randall, G.: Márkázás a gyakorlatban. Geomédia Kiadó, Budapest, 2001.
 - Wally O.: A márkák. Budapest. József Műhely. 2004.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** -

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

Kereskedelem és marketing (BA) szak, nappali tagozat

Termék és márkamendzsmen tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. Termékpolitika
2. A termék
3. A szolgáltatás
4. Termékszintek
5. Termékkínálat, termékkategóriák
6. Márkázás – pozitívumok/negatívumok
7. Márka, védjegy, különbségük
8. A márkakiterjesztés lehetőségei
9. Termékfejlesztés folyamata, jellemzői
10. Termékéletgörbe szakaszai, jellemzésük,
11. A termék-kannibalizmus
12. Ansoff-mátrix, a 4 stratégia részletes bemutatása
13. Termékportfólió (BCG) – mátrix (4 része, bemutatásuk)
14. Márkatervezés
15. Nemzetközi márkázás

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK / TÉTELSOR

Kereskedelem és marketing (BA) szak, nappali tagozat

Termék és márkamendzsmen tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. Termékpolitika
2. A termék
3. A szolgáltatás
4. Termékszintek
5. Termékkínálat, termékkategóriák
6. Márkázás – pozitívumok/negatívumok
7. Márka, védjegy, különbségük
8. A márkakiterjesztés lehetőségei
9. Termékfejlesztés folyamata, jellemzői
10. Termékéletgörbe szakaszai, jellemzésük,
11. A termék-kannibalizmus
12. Ansoff-mátrix, a 4 stratégia részletes bemutatása
13. Termékportfólió (BCG) – mátrix (4 része, bemutatásuk)
14. Márkatervezés
15. Nemzetközi márkázás

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYEK

Kereskedelem és marketing (BA) szak, nappali tagozat

Termék és márkamenedzsment tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

Alapkövetelmény, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon alapismeretekkel, melyek a Termék és márkapolitika szakterülethez kapcsolódnak. A számonkérés módja: Kollokvium, írásbeli vizsga formájában.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Varga Levente
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve, kódja:** Árpolitika a marketingben AV_KMNF203-K3
 - 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Árváné Dr. Ványi Georgina
 - 3. Szakcsoport megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
 - 4. A tantárgy típusa:** „A”
 - 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 2+0 G
 - 6. A tantárgy kredit értéke:** 3
 - 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismertetése az árképzés marketing aspektusaival.
 - 8. Az oktatás személyi feltételei:** Vida Viktória
 - 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
 - 10. A tantárgyi tematika:**

A félév során a hallgatók megismerkednek az árképzéshez szorosan kapcsolódó alapfogalmakkal, majd a különböző árstratégiákkal, árképzési célokkal. A tantárgy lehallgatása után a hallgatók képesek lesznek önálló ár kalkulációt végezni, elemezni a fogyasztói árat, különbséget tenni az árengedmények között, és értelmezni a fogyasztók árváltozásokra történő reagálását.
 - 11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 80-20 %
 - 12. Évközi ellenőrzés módja:** -
 - 13. Számonkérés módja:** Írásbeli vizsga.
 - 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:-**
 - 15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Philip Kotler: Marketing menedzsment. 2. kiadás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999.

Ajánlott: Dr. Lehota József – Dr. Kárpáti László: Agrármarketing című elektronikus jegyzet Árpolitikával foglalkozó fejezete. 2007.
 - 16. A tantárgy tárgyi szükségletei:** Projektor
- Debrecen, 2011. szeptember 20.
- Árváné Dr. Ványi Georgina**
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

Árpolitika a marketingben tantárgy

(AV_KMNF203-K3)

2011/2012. tanév, 2. félév

| Oktatási hét | Téma |
|---------------------|--|
| 1. | Regisztrációs hét |
| 2. | Követelményrendszer, Alapfogalmak. |
| 3. | Az ár szerepe a marketingben. |
| 4. | Az árképzési célok kiválasztása. |
| 5. | A kereslet meghatározása, a kereslet árrugalmassága. |
| 6. | Az árképzés módjának kiválasztása. |
| 7. | Árképzés a költségek alapján. |
| 8. | Árképzés piaci alapon. |
| 9. | Ármegállapítás közgazdasági elvek alapján. |
| 10. | Ármegállapítás szimulációs módszerrel. |
| 11. | Az árdöntések szempontrendszere. |
| 12. | Az áradaptáció. |
| 13. | Árváltozások (árcsökkentések kezdeményezése). |
| 14. | Árváltozások (árnövekedések kezdeményezése). |
| 15. | Az árváltozások marketing aspektusai. |

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Árváné Dr. Ványi Georgina
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

Árpolitika a marketingben tantárgy

(AV_KMNF203-K3)

2011/2012. tanév, 2. félév

A vizsgakérdések meghatározása a kötelező könyvek és az előadás anyaga alapján történik a félév végén kiválasztva.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Árváné Dr. Ványi Georgina
tantárgyfelelős

KÖVETELMÉNYRENDSZER

II. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

Árpolitika a marketingben tantárgy

(AV_KMNF203-K3)

2011/2012. tanév, 2. félév

Részvétel az előadásokon, amelyeken maximum 3 hiányzás engedélyezett.

Debrecen, 2011. szeptember 20.

Árváné Dr. Ványi Georgina
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** Szolgáltatás marketing, AV_KMNF204-K3
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Árváné Dr. Ványi Georgina tudományos segédmunkatárs
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem-marketing BA nappali tagozat 3. évfolyam
4. **A tantárgy típusa:** kötelező „A” típusú tárgy
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 4. félév 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató megismerje a szolgáltatás marketing alapvető összefüggéseit, és annak speciális marketing eszközszerét.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** Árváné Dr. Ványi Georgina tudományos segédmunkatárs
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** -
10. **A tantárgy tartalma:**

Előadások:

1. A szolgáltatások piaca. Szolgáltatásmarketing alapok.
2. Szolgáltatásmarketing specifikumok. A 7P.
3. A kétoldalú kockázatérzetet csökkentő mechanizmusok.
4. Minőségmenedzsment. A franchise.
5. A fizetés menedzsmentje.
6. Kapacitásmenedzsment. Márkamenedzsment.
7. Frontvonal menedzsment.
8. Az aktív ügyfél politika.
9. A tárgyasítás a szolgáltatásokban.
10. Folyamatmenedzsment. A fázisspecifikus marketing.
11. Kultúraközi marketing menedzsment.
12. Marketingkutató a szolgáltató szektorban.
13. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei 1.
14. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei
15. Esettanulmányok.

11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 40-60%

12. **Évközi ellenőrzés módja:**

13. **Számonkérés módja:** Kollokvium írásbeli vizsga formájában.

Az osztályzatok az alábbiak szerint kerülnek kialakításra:

| | |
|-------------|-----------|
| 0-59 pont | elégtelen |
| 60-69 pont | elégséges |
| 70-79 pont | közepes |
| 80-89 pont | jó |
| 90-100 pont | jeles |

14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -

15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező:

Veres Zoltán: Szolgáltatásmarketing. KJK Kerszöv Kiadó, Budapest, 2002.

16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** előadóterem, laptop, projektor

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Árváné Dr. Ványi Georgina
Tudományos segédmunkatárs
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA

AV_KMNF204-K3 Szolgáltatásmarketing tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. A szolgáltatások piaca. Szolgáltatásmarketing alapok.
2. Szolgáltatásmarketing specifikumok. A 7P.
3. A kétoldalú kockázatérzetet csökkentő mechanizmusok.
4. Minőségmenedzsment. A franchise.
5. A fizetés menedzsmentje.
6. Kapacitásmenedzsment. Márkamenedzsment.
7. Frontvonal menedzsment.
8. Az aktív ügyfél politika.
9. A tárgyasítás a szolgáltatásokban.
10. Folyamatmenedzsment. A fázisspecifikus marketing.
11. Kultúraközi marketing menedzsment.
12. Marketingkutatás a szolgáltató szektorban.
13. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei 1.
14. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei
15. Esettanulmányok.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Árváné Dr. Ványi Georgina
Tudományos segédmunkatárs
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK
Szolgáltatásmarketing c. tantárgyból

1. A szolgáltatások piaca.
2. Szolgáltatásmarketing alapok.
3. A szolgáltatásmarketing gyakorlata
4. Marketingkutatás a szolgáltató szektorban.
5. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei
6. A szolgáltatásmarketing alkalmazási területei

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Árváné Dr. Ványi Georgina
Tudományos segédmunkatárs
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

- 1. A tantárgy neve, kódja:** Marketingtervezés és -elemzés AV_KMNF206-K3
- 2. A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Varga Levente, tanársegéd
- 3. Szak megnevezése:** kereskedelem-marketing BA szak, nappali tagozat
- 4. A tantárgy típusa:** A - kötelező
- 5. A tantárgy oktatásának időterve:** 5. félév 2+2 G
- 6. A tantárgy kredit értéke:** 6
- 7. A tantárgy oktatási célkitűzése:** A hallgatók megismertetése a marketing tervezés és elemzés elméleti és gyakorlati kérdéseivel.
- 8. Az oktatás személyi feltételei:** Varga Levente, tanársegéd.
- 9. A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:** A Marketing alapjai tárgyból elért megfelelő eredmény.
- 10. A tantárgy tartalma:** A marketing elemzés során a vállalkozás előző évi marketing tevékenységét ellenőrizve, feltárni annak pozitív és negatív elemeit, erre építve pedig a jövőre vonatkozóan marketing tervezés keretében a külső üzleti környezet megismerése, SWOT analízis, célkitűzések megfogalmazása, stratégiai tervezés, taktikai, illetve akciótervezés, marketing költségvetés elkészítése.
- 11. Órarendi, illetve "otthoni" terhelés aránya:** 50-50 %
- 12. Évközi ellenőrzés módja:** A dolgozat készítésének rendszeres ellenőrzése a foglalkozások tárgya.
- 13. Számonkérés módja:** A hallgatók egy létező vállalkozás termékének, illetve szolgáltatásának előző évi marketinghez kapcsolható költségeit ismertető elemzést készítenek. Erre építve a marketing terv. Ezek megfelelő minőségű kivitele alapján kollokviumi osztályzatot kap a hallgató.
- 14. A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** A marketing tervet egy létező cég, létező marketing tevékenységének vizsgálatára végzik el a hallgatók, ezért a külső szakmai gyakorlat ez esetben kötelező.
- 15. A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező:
Philip Kotler: "Marketing Menedzsment" Műszaki Könyvkiadó Budapest, 1999.
Kárpáti László: Marketing terv, Gyakorlati útmutató, 2005.

Ajánlott:
Bauer András - Berács József: "Marketing" Aula Könyvkiadó, 1998.
- 16. A tantárgy tárgyi szükségletei:** Szemináriumi terem, nappali vetítő

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Varga Levente
tanársegéd
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem-Marketing BA Szak, nappali tagozat

Marketing tervezés és elemzés tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. előadás-gyakorlat:
Vezetői összefoglaló
2. előadás-gyakorlat:
Bevezetés, célkitűzés
3. előadás-gyakorlat:
Cég bemutatás
4. előadás-gyakorlat:
Termék(család) bemutatása
5. előadás-gyakorlat:
Marketing stratégia bemutatása
6. előadás-gyakorlat:
Célpiac makroökonómiai bemutatás
7. előadás-gyakorlat:
Célpiac leírása
8. előadás-gyakorlat:
SWOT analízis
9. előadás-gyakorlat:
Célkitűzések
10. előadás-gyakorlat:
Marketing taktikai lépések
11. előadás-gyakorlat:
Akcióterv
12. előadás-gyakorlat:
Költségvetés
13. előadás-gyakorlat:
Ellenőrzési terv
- 14-15. előadás-gyakorlat:
Konzultáció

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Varga Levente
tanársegéd
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

III. évfolyam, Kereskedelem-Marketing BA Szak, nappali tagozat

Marketing tervezés és elemzés tantárgy

2011/2012. tanév, 1. félév

1. A dolgozat értékelése.

Debrecen, 2011. szeptember 1.

Varga Levente
tanársegéd
tantárgyfelelős

Tantárgyi program

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMNF208-K3 Fuvarozás, szállítmányozás
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Csapó Zsolt egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat
4. **A tantárgy típusa:** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 2+0 K
6. **A tantárgy kredit értéke:** 3
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy a hallgató rendelkezzen mindazon ismeretekkel, melyek szükségesek a külkereskedelmi ügylet lebonyolításához, a fuvarozási, szállítmányozási szerződés megkötéséhez. További célja, hogy megismertesse a hallgatókkal a szállítást szabályozó egyezményeket, a fuvarozási kalkulációt, valamint a biztosítást, mint a kockázatsökkentés egyik módját.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** -
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. Fogalmak, logisztikai szemlélet
 2. Árufuvarozás az EU piacán
 3. Közúti fuvarozási mód
 4. Közúti fuvarozási mód
 5. Tengeri fuvarozási mód
 6. Légi fuvarozási mód
 7. Vasúti fuvarozási mód
 8. Folyami fuvarozási mód
 9. Kombinált fuvarozási módok
 10. Okmányok a nemzetközi fuvarozásban
 11. A szállítmányozás előnyei, feladatai
 12. A szállítmányozó felelőssége
 13. A szállítmányozás okmányai
 14. Szállítmánybiztosítás
 15. Esettanulmányok
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70-30 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** kollokvium, írásbeli vizsga formájában
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:**

Kötelező: Constantinovics Milán - Sípos Zoltán: Külkereskedelmi technika-külpiazi kockázat Aula, 2006.
Ajánlott: Árufuvarozási és szállítmányozási ismeretek, KOTK Budapest 1998.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** előadóterem, laptop, kivetítő

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapó Zsolt
egyetemi docens
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNF208-K3 Fuvarozás, szállítmányozás tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. előadás:
Fogalmak, logisztikai szemlélet
2. előadás:
Árufuvarozás az EU piacán
3. előadás:
Közúti fuvarozási mód
4. előadás:
Közúti fuvarozási mód
5. előadás:
Tengeri fuvarozási mód
6. előadás:
Légi fuvarozási mód
7. előadás:
Vasúti fuvarozási mód
8. előadás:
Folyami fuvarozási mód
9. előadás:
Kombinált fuvarozási módok
10. előadás:
Okmányok a nemzetközi fuvarozásban
11. előadás:
A szállítmányozás előnyei, feladatai
12. előadás:
A szállítmányozó felelőssége
13. előadás:
A szállítmányozás okmányai
14. előadás:
Szállítmánybiztosítás
15. előadás:
Esettanulmányok

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapó Zsolt
Tantárgyfelelős
Egyetemi docens

VIZSGAKÉRDÉSEK

Fuvarozás, szállítmányozás (AV_KMNF208-K3) tantárgyból

1. Ismertesse az áru fuvarozás-szállítmányozás jelenlegi helyzetét és várható tendenciáit az Európai Unióban.
2. Ismertesse a közúti fuvarozás általános jellemzőit.
3. Ismertesse a közúti fuvarozásra vonatkozó nemzetközi egyezményt.
4. Ismertesse a közúti fuvarlevél jellemzőit, jelentőségét.
5. Ismertesse a tengeri fuvarozás általános jellemzőit.
6. Ismertesse a vonalhajózás jellemzőit, okmányát.
7. Ismertesse a bérelt hajózás jellemzőit, okmányát.
8. Ismertesse a vasúti fuvarozás jelentőségét, felhasználási területét.
9. Ismertesse a vasúti fuvarlevél jellemzőit.
10. Ismertesse a folyami fuvarozás jellemzőit, okmányát.
11. Ismertesse a légi fuvarozás jelentőségét, egyezményeit, okmányát.
12. Ismertesse a kombinált fuvarozás formáit.
13. Ismertesse a szállítmánybiztosítás jelentőségét, résztvevőit.
14. Ismertesse a szállítmánybiztosítási módozatokat.

Debrecen, 2011. szeptember 19.

Dr. Csapó Zsolt
tantárgyfelelős
egyetemi docens

TANTÁRGYI PROGRAM

1. **A tantárgy neve, kódja:** AV_KMNF209-K4 Kereskedelmi ügyletek
2. **A tantárgyfelelős neve, beosztása:** Dr. Kozár László egyetemi docens
3. **Szakcsoport (szakirány) megnevezése:** Kereskedelem és Marketing BA szak
4. **A tantárgy típusa :** A
5. **A tantárgy oktatásának időterve:** 6. félév 2+1 G
6. **A tantárgy kredit értéke:** 5
7. **A tantárgy oktatási célkitűzése:** Célja, hogy hatékonyan járuljon hozzá jól felkészült, a külkereskedelemben jártas üzletkötők képzéséhez. További célja, hogy megismertesse a hallgatókkal a kereskedés szabályait, az áruk adás-vételének módozatait, a gazdálkodás szempontjait, mutassa be a különböző típusú külkereskedelmi ügyletek kockázatait, gyakoroltassa azok feltárását és ésszerű csökkentésének módjait.
8. **Az oktatás személyi feltételei:** -
9. **A tantárgy hallgatásának előfeltétele, előképzettségi szint:**
10. **A tantárgy tartalma:**
 1. Értékpapírok
 2. Számlák, bizonyítványok
 3. Adásvételi szerződés.
 4. Bécsi Konvenció
 5. Bér munkaügylet
 6. Export fővállalkozás
 7. Exportlízing ügylet
 8. Barter üzlet
 9. Reexport ügyletek
 10. Reexport ügyletek
 11. Esettanulmányok: export akkreditív fizetéssel
 12. Esettanulmányok: import átutalással
 13. Esettanulmányok: okmányos inkasszóval
 14. Esettanulmányok: tengerentúli import
 15. Esettanulmányok: külkereskedelem az EU-val
11. **Órarendi, illetve „otthoni” terhelés aránya:** 70-30 %
12. **Évközi ellenőrzés módja:** -
13. **Számonkérés módja:** kollokvium, írásbeli vizsga formájában
14. **A tantárgy előírt külső szakmai gyakorlatai:** -
15. **A kötelező, illetve ajánlott irodalom:** Dr. Kozár László: Nemzetközi áru és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2011.
16. **A tantárgy tárgyi szükségletei:** -

Debrecen, 2011. szeptember 19.



Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

FOGLALKOZTATÁSI TERV

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNF209-K4 Kereskedelmi ügyletek tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

1. előadás: Értékpapírok
2. előadás: Számlák, bizonyítványok
3. előadás: Adásvételi szerződés,
4. előadás: Bécsi Konvenció
5. előadás: Bértmunkaügylet
6. előadás: Export fővállalkozás
7. előadás: Exportlízing ügylet
8. előadás: Barter üzlet
9. előadás: Reexport ügyletek
10. előadás: Reexport ügyletek
11. előadás: Esettanulmányok: export akkreditív fizetéssel
12. előadás: Esettanulmányok: import átutalással
13. előadás: Esettanulmányok: okmányos inkasszóval
14. előadás: Esettanulmányok: tengerentúli import
15. előadás: Esettanulmányok: külkereskedelem az EU-val

Debrecen, 2011. szeptember 19.



Dr. Kozár László
tantárgyfelelős

VIZSGAKÉRDÉSEK

III. évfolyam, Kereskedelem és Marketing BA szak, nappali tagozat

AV_KMNF209-K4 Kereskedelmi ügyletek tantárgy

2011/2012. tanév, 2. félév

A külkereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó konkrét esetek szimulálása, szerződések és okmányok töltése.

Debrecen, 2011. szeptember 19.



Dr. Kozár László
tantárgyfelelős