

Tárgy neve: Kereskedelem gazdaságtan		Tárgykód: GIEKT1KBNF GIEKT1KBLF	Óraszám: nappali: 2ea+1tgy+0lab levelező: 10ea+5tgy+0lab
Kredit: 4 Követelmény: vizsga		Előkövetelmény: nincs	
Tantárgyfelelős: Dr. habil. Deák Zsuzsanna	Beosztás: egyetemi docens	Kar és intézet neve: Keleti Károly Gazdasági Kar Üzleti Tudományok és Digitális Ismeretek Intézet	
Ismeretanyag leírása:			
A tantárgy célja a hallgatók alapvető vállalati, kereskedelmi és gazdasági ismereteinek szintetizálása, gondolkodási képességeinek kialakítása a gyakorlat követelményeinek szem előtt tartásával. A tárgy felöleli a kereskedelem, mint szolgáltató tevékenység szerepét a nemzetgazdaságban, a termékpálya kapcsolatokat, az értékesítési csatornákat. Megismerteti a hallgatókat az ágazati erőforrás szükséglet tervezési, költség-, árképzési sajátosságaival, azok finanszírozási kérdéseivel, továbbá a makro- és versenypiaci kapcsolatokkal, az etikus kereskedői magatartás elveivel. A vizsga jegy kialakítása az évközi teljesítmény (egy ZH, egyéni feladat, órai részvétel) figyelembevételével félév végi vizsga keretében kerül értékelésre.			
A tárgy részletes leírása, ütemezés:			
Oktatási hét	Előadások és gyakorlatok témakörei		
1.	A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói. A hazai kereskedelem rendszere, fejlődése, nemzetközi és hazai kereskedelem alakulása, trendjei.		
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 makro tényezők. A kereskedelmi tevékenység jogi/közgazdasági szabályozása és annak hatása a vállalkozásokra.		
4.	Mikrokörnyezeti tényezők. A vevők (fogyasztók, szervezetek) hatása a tevékenységre. A konkurencia hatása a vállalati tevékenységre. Belső tényezők (szervezet, gazdálkodás) hatása a tevékenységre.		
5.	Az áruforgalom jellemzői, szakaszai. A beszerzési, készletezési és értékesítési tevékenység feladatai és szervezeti struktúrája a kereskedelmi vállalkozásoknál. Az üzletláncok áruforgalmának szervezése.		
6.	Az értékesítés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. Internetes kereskedelem gazdaságtana.		
7.	Termékpályák elemzése (food és non-food termékpályák)		
8.	A készletezés elemzése és tervezése. Elemzési és tervezési módszerek, mutatószámok, értékelési eljárások. A készlet nagyságának, összetételének és változásának hatása a gazdálkodásra.		
9.	A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei, tervezése. Tárgyieszköz gazdálkodás a kereskedelmi vállalatoknál. A létszámgazdálkodás elemzése és tervezése, elemzési módszerek.		
10.	Kereskedelmi vállalkozások gazdálkodása. Árképzés és árrésgazdálkodás. Az árak felépítése a kereskedelemben, árképzési módszerek a gyakorlatban. Az árréstömeg elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek, eljárások.		
11.	Kereskedelmi vállalkozások költséggazdálkodása. Kiemelt költségek a nagy- és kiskereskedelemben. A bérköltség jelentősége a költséggazdálkodásban. Készpénz és likviditásmenedzsment.		
12.	A költségek elemzése és tervezése, elemzési és tervezési módszerek. A gazdálkodás eredménye. Az eredményre ható tényezők, az eredmény növelésének módszerei.		

13.	Előadások, ZH
14.	Előadások, Pót ZH
Félévközi követelmények	
A félév során a hallgatók 1 alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, emellett önálló feladatként esettanulmányt kell készíteniük egy egyénileg kiválasztott kereskedelmi egységről, amelyet prezentálnak. A végleges jegy az esettanulmány, az írásbeli vizsga és az órai részvétel átlagaként kerül beírásra. (Mindkét részfeladatnál minimum legalább 2-es osztályzat elérése!)	
Zárthelyik, jegyzőkönyvek, beszámolók stb.	
1.	ZH
2.	beadandó
3.	prezentáció
4.	órai aktivitás
Az aláírás feltétele, vizsga jegy kialakításának módszere:	
TVSZ szerint órákon való aktív részvétel. Minimum 2-es mindkét évközi részfeladaton. Félév végi vizsga.	
Az elsajátítandó szakmai kompetenciák	
Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert. Képes a marketing és értékesítés rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.	
Irodalom	
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. Dudás Katalin (2012): A kereskedelmi gazdaságtan alapjai, PTE KTK, Pécs.	