

This file has been cleaned of potential threats.

To view the reconstructed contents, please SCROLL DOWN to next page.



جامعة المنوفية - كلية الزراعة (شبين الكوم).
قسم : الإقتصاد الزراعي وإدارة الأعمال الزراعية
برنامج الانتاج النباتي (توجه المحاصيل)
مقرر: تسويق وإدارة أعمال زراعية (ق ٤٠٢) ٢٠٢٣/٢٠٢٤



أولاً: المعلومات الأساسية :Basic Information

اسم المقرر	تسويق وإدارة أعمال زراعية
الرمز والكود	ق ٤٠٢
المستوى	الرابع
الساعات المعتمدة /أسبوع	نظري: ٢ عملي: ٢ مجموع: ٣
نوع المقرر	إجباري
البرنامج الذي يدرس فيه المقرر	برنامج الانتاج النباتي (توجه المحاصيل)
الأقسام المسؤولة عن البرنامج	المحاصيل
القسم المسئول عن تدريس المقرر	الاقتصاد الزراعي وإدارة الأعمال الزراعية
تاريخ اعتماد مجلس القسم لتوصيف المقرر	٢٠٢٣/٩/٣

ثانياً: المعلومات المهنية Professional Information

(١) الأهداف العامة للمقرر Overall Aims of Course

يهدف المقرر إلى أن يكون الطالب قادر على:

١-١	فهم الأساسيات والمفاهيم المختلفة لعلم التسويق الزراعي وإدارة الأعمال المرزعية
٢-١	الإلمام بالمداخل التسويقية والإدارية وعلاقتها بعلم الاقتصاد الزراعي
٣-١	تحليل آليات التسويق والإدارة في مجال الاقتصاد الزراعي

(٢) مخرجات التعليم المستهدفة Intended Learning Outcomes (ILO's)

a- المعرفة والفهم Knowledge and Understanding

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
a1	يتعرف على المناهج المختلفة في دراسة التسويق الزراعي وإدارة الأعمال المرزعية.
a2	يحدد العمليات التسويقية المختلفة وكذلك آليات اقتراح خطط إدارة الأعمال المرزعية.
a3	يتفهم أهداف الأطراف الثلاثة من العملية التسويقية وكذلك اتخاذ القرارات الإدارية المرزعية.
a4	يميز بين مختلف التكاليف والهوامش التسويقية وكذلك تقدير الكفاءة الاقتصادية لعناصر الإنتاج في المرزعة.

b- المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
b1	يستخدم الموارد بطريقة مثلي لتحقيق الادارة المثلي والتسويق الفعال لمنتجات المنشآت الزراعية.
b2	يجري تحليل السوق المحلي ويحدد مستويات الأسعار المناسبة مع وضع الخطط اللازمة لتطوير الأعمال التصنيعية.
b3	يتنبأ بالطلب في ضوء المتغيرات الاقتصادية المرتبطة بالأسعار والربحية والفعالية.

c- المهارات الذهنية Intellectual Skills

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
c1	يحلل أهداف التسويق وإدارة الاعمال المرزعية.
c2	يصمم خطط تسويقية وادارية مبسطة للسلع الزراعية.
c3	يحدد الطلب والعرض على السلع والنماذج والطرق الكمية في صنع واتخاذ القرارات.
c4	يقارن بين الهوامش والتكاليف التسويقية وأنواع القرارات الإدارية المختلفة.

d- المهارات العامة ومهارات الاتصال General and Transferable Skills

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
d1	يستخدم المعلومات ويفسر الظواهر شفاهة أو كتابة.
d2	يتعلم ذاتيا وبشكل مستمر ويطور معلوماته ومهاراته المهنية.
d3	يكتسب المهارات الأساسية في الإدارة.

(٣) توافق نواتج التعلم المستهدفة للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من البرنامج: مرفق مصفوفة توافق رقم (١)

(٤) محتويات المقرر Contents

(أ): الدروس النظرية

عدد الساعات النظرية	الموضوع	الاسبوع
٢	المفاهيم الأساسية للتسويق والتسويق الزراعي	١
٢	المدخل الوظيفي لدراسة التسويق	٢
٢	المدخل الوسيط أو الوكالي لدراسة التسويق	٣
٢	التسويق الاليكتروني	٤
٢	التركيب والسلوك السوقي	٥
٢	التسعير العادل للمنتجات الزراعية في الأسواق المختلفة (المنافسة)	٦
٢	التسعير العادل للمنتجات الزراعية في الأسواق المختلفة (الاحتكار)	٧
٢	مفهوم الإدارة وطبيعتها	٨
٢	عمليات ووظائف الإدارة (التخطيط - اتخاذ القرارات)	٩
٢	عمليات ووظائف الإدارة (التنظيم - التنسيق - الرقابة)	١٠
٢	إدارة الأعمال المزرعية	١١
٢	المزرعة (تصنيفها - اختيارها - تسمينها)	١٢
٢	مجالات ووظائف إدارة الأعمال المزرعية	١٣
٢	تابع مجالات ووظائف إدارة الأعمال المزرعية + الامتحان الشفوي	١٤
٢٨	اجمالي عدد الساعات النظرية:	

(ب): الدروس العملية

الاسبوع	الموضوع	عدد الساعات العملية
١	الطلب والعوامل المؤثرة عليه والمرونة	٢
٢	توازن السوق وانتقالات العرض والطلب	٢
٣	النظرية العنكبوتية	٢
٤	تحليل السلاسل الزمنية	٢
٥	الهوامش التسويقية وتأثير المرونة	٢
٦	التفرقة السعرية	٢
٧	تابع التفرقة السعرية + امتحان اعمال السنة	٢
٨	السجلات المزرعية وكفاءة الإدارة	٢
٩	تجهيز المزرعة بالآلات الميكانيكية	٢
١٠	تجهيز المزرعة برأس المال	٢
١١	الأساليب الكمية في إدارة المشروعات الزراعية (البرمجة الخطية)	٢
١٢	الأساليب الكمية في إدارة المشروعات الزراعية (نماذج النقل)	٢
١٣	أساليب المقاضلة بين الآلات والمعدات الرأسالية	٢
١٤	تابع أساليب المقاضلة بين الآلات والمعدات الرأسالية + الامتحان الشفوي	٢
اجمالي عدد الساعات العملية:		٢٨

(٥) توافق المحتوى العلمي للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر: مرفق مصفوفة توافق رقم (٢)

(٦) أساليب وطرق التعليم والتعلم Teaching and Learning Methods

١-٦	التدريس المباشر
٢-٦	العصف الذهني
٣-٦	التعلم الذاتي
٤-٦	التعليم الالكتروني

(٧) توافق أساليب التدريس والتعلم للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر: مرفق مصفوفة توافق رقم (٣)

(٨) أساليب وطرق تقييم الطالب Student Assessment Methods

مسلسل	الأسلوب (الطريقة)	المهارات المستهدفة تقييمها
١-٨	أعمال سنة (بحث وتدرينات عملية وامتحان نصف الفصل الدراسي)	معارف ومفاهيم - مهارات عامة - مهارات ذهنية
٢-٨	امتحان شفوي	مهارات ذهنية - معارف ومفاهيم - مهارات عامة ومنقولة
٣-٨	امتحان عملي	مهارات مهنية وعملية - مهارات عامة
٤-٨	امتحان تحريري نهائي	مهارات معرفة وفهم - مهارات ذهنية

(٩) الجدول الزمني للتقييم ودرجات التقييم Time Schedule and Weighting of Assessment

مسلسل	الأسلوب (الطريقة)	أسبوع إجراء التقييم	الدرجة
١-٩	بحث وتدرينات عملية	٩-٥	٥
٢-٩	امتحان منتصف الفصل الدراسي	٧	٥
٣-٩	امتحان شفوي	١٤	١٠
٤-٩	امتحان عملي	١٥	٢٠
٥-٩	امتحان تحريري نهائي	١٦	٦٠

(١٠) قائمة المراجع List of References

١-١٠	مذكرات	- كتاب الكترونى للدروس النظرية والتدريبات العملية https://menofia.education/
٢-١٠	كتب عربية	- ابراهيم سليمان، احمد مشهور، الادارة الاقتصادية للإنتاج الحيوانى، جامعة الرقازيق، ٢٠٠٦
		- محمد منير الزلاقي، محاضرات في ادارة الاعمال المرعية، (محاضرات غير منشوره)، جامعة الاسكندرية، ١٩٦٥
		- زكي محمود شبانة، التسويق الزراعي، دار المعارف، القاهرة ١٩٦٦
		- احمد احمد جويلي، مبادئ التسويق الزراعي، الطبعة الثانية، دار الهناء للطباعة، القاهرة، ١٩٧٢
		- محمد اديب غنيمي، مستقبل الحاسبات، المكتبة الاكاديمية، القاهرة، ٢٠٠١
		- مصطفى محمد السعدني، التسويق الزراعي، كلية الزراعة فرع دمنهور، ٢٠٠٧
		- عبد المعطي محمد عساف، أساسيات الإدارة، دار وائل للنشر والتوزيع، ٢٠١٩
٧-١٠	مواقع على شبكة الإنترنت	- مصطفى فكري ، احمد محمد الفيل، مبادئ التسويق الزراعي، دار المطبوعات الجديدة ، الاسكندرية ٢٠١٩
		- دراسة اقتصادية لأهم مشاكل الزراعة المصرية (٢٠١٨) د / عبدالستار عبدالحميد محمد ، المجلة المصرية للإقتصاد الزراعى - المجلد الثامن والعشرون - العدد الرابع - ديسمبر (ب) ٢٠١٨ https://drive.google.com/file/d/1LeJXmG4lbY6690nRuiGOVq2tLw8owBLE/view?usp=sharing
		- https://menofia.education/ - https://www.fao.org/home/ar - http://kenanaonline.com/ - https://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page

(١١) التسهيلات اللازمة للتعليم والتعلم Facilities Required for Teaching and Learning

١-١١	سبورة
٢-١١	داتا شو Data Show
٣-١١	مدرج لإلقاء المحاضرات النظرية والدروس العملية
٤-١١	منصة الكترونية

مصنوفة توافق رقم (١) توافق نواتج التعلم المستهدفة للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من البرنامج

نواتج التعلم المستهدفة من البرنامج												نواتج التعلم المستهدفة من المقرر	
المهارات العامة			المهارات الذهنية			المهارات المهنية			المعارف والفهم				
D9	D5	D1	C9	C5	C2	B20	B6	B5	A28	A 10	A4		
										X		a1	المعارف والفهم
											X	a2	
									X			a3	
									X			a4	
						X						b1	المهارات المهنية
								X				b2	
							X					b3	
			X									c1	المهارات الذهنية
			X									c2	
					X							c3	
				X								c4	
		X										d1	المهارات العامة
X												d2	
	X											d3	

مصفوفة توافق رقم (٢) توافق المحتوى العلمي للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر

(أ) الدروس النظرية

المهارات العامة (d) والاتصال	المهارات الذهنية (c)				المهارات المهنية (b) والعملية			المعرفة والفهم (a)				موضوعات المقرر	الاسبوع
	٣	٢	١	٤	٣	٢	١	٤	٣	٢	١		
			x	x			x	x	x			١	المفاهيم الأساسية للتسويق والتسويق الزراعي
									x	x		٢	المدخل الوظيفي لدراسة التسويق
									x	x		٣	المدخل الوسيط أو الوكالي لدراسة التسويق
	x										x	٤	لتسويق الاليكتروني
				x	x		x	x	x	x		٥	التركيب والسلوك السوقي
				x	x	x	x	x	x	x		٦	التسعير العادل للمنتجات الزراعية في الأسواق المختلفة (المنافسة)
				x	x	x	x	x	x	x		٧	التسعير العادل للمنتجات الزراعية في الأسواق المختلفة (الاحتكار)
		x									x	٨	مفهوم الإدارة وطبيعتها
					x	x		x			x	٩	عمليات ووظائف الإدارة (التخطيط - اتخاذ القرارات)
					x	x		x			x	١٠	عمليات ووظائف الإدارة (التنظيم - التنسيق - الرقابة)
		x				x	x		x	x	x	١١	إدارة الأعمال المرزعية
									x			١٢	المرزعة (تصنيفها - اختبارها - تثمينها)
x	x			x	x	x	x	x	x	x		١٣	مجالات ووظائف إدارة الأعمال المرزعية
x	x			x	x	x	x	x	x	x		١٤	تابع مجالات ووظائف إدارة الأعمال المرزعية + الامتحان الشفوي

(ب) الدروس العملية

م	موضوعات المقرر				المعرفة والفهم (a)				المهارات المهنية والعملية (b)			المهارات الذهنية (c)				المهارات العامة والاتصال (d)			
	١	٢	٣	٤	١	٢	٣	٤	١	٢	٣	٤	١	٢	٣	٤	١	٢	٣
١									x	x									x
٢									x	x									
٣																			x
٤																			x
٥									x										x
٦																			x
٧																			x
٨									x										x
٩																			x
١٠																			x
١١																			x
١٢																			x
١٣																			x
١٤																			x

مصنوفة توافق رقم (٣) توافق اساليب التدريس والتعلم للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر

أساليب التدريس والتعلم				نواتج التعلم المستهدفة من المقرر	
التعليم الالكتروني	التعلم الذاتي	العصف الذهني	التدريس المباشر (المحاضرة)		
	x		x	a1	المعارف والفهم
		x	x	a2	
x	x		x	a3	
		x	x	a4	
x	x		x	b1	المهارات
x	x	x		b2	
x	x	x		b3	
		x	x	c1	المهارات الذهنية
	x	x		c2	
x	x		x	c3	
	x	x	x	c4	
		x		d1	المهارات
x	x			d2	
		x	x	d3	

الاعتمادات:

رئيس مجلس القسم / المدير الأكاديمي	
أ.د/ حسن نبيه أبو سعد	الاسم
	التوقيع

منسق المقرر	
أ.د/ أحمد صلاح الخولي	الاسم
	التوقيع

٢٠٢٣/٩/٣	تاريخ اعتماد مجلس القسم
----------	-------------------------