This file has been cleaned of potential threats.

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

جامعة المنوفية – كلية الزراعة

وحدة ضمان الجودة

برنامج: الانتاج الحيواني والداجني

توجه إنتاج الدواجن والأسماك

توصيف مقرر دراسي ٢٠٢٥/ ٢٠٢٦ م

كود المقرر: د ٣٠٤

اسم المقرر: تسويق وإدارة أعمال زراعية

١. معلومات أساسية :

اسم المقرر (تبعا لما ورد باللائحة)	تسويق وإدارة أعمال زراعية				
كود/رمز المقرر (تبعا لما ورد باللائحة)	ق ٤٠٢				
القسم/الأقسام العلمية المشاركة في تدريس المقرر	الاقتصاد الازراعي وإدارة الأعمال الزراعية				
عدد الساعات / النقاط المعتمدة للمقرر (تبعا لما ورد باللائحة)	نظرى	عملى	اخري (تحدد)	إجمالى
	٢ ساعة	٢ ساعة	---	٣ ساعات
نوع المقرر	إجبارى			
الفرقة الدراسية / المستوى الدراسي الذي يقدم فيه المقرر	المستوى الرابع			
البرنامج الأكاديمي	الإنتاج الحيوانى والداجنى (إنتاج الدواجن والأسماك)			
الكلية/المعهد	كلية الزراعة			
الجامعة/الاكاديمية	جامعة المنوفية			
اسم منسق المقر ر	ا.د/ أحمد صلاح الخولي			
تاريخ اعتماد توصيف المقرر	2025/09/02			
جهة اعتماد توصيف المقرر (يرفق قرار/محضر مجلس القسم /الأقسام /الجهة المختصة /....)	مجلس القسم			

٢. الوصف العام للمقرر Course overview (ملخص موجز للمحتوى العلمي) :

يتناول المقرر مبادئ التسويق الزراعي وإدارة الأعمال المزرعية، مع التركيز على المفاهيم الأساسية للتسويق، سلوك السوق، والتسعير. كما يدمج بين المدخلين النظري والعملي لفهم ديناميكيات الطلب والعرض، وتحليل السلاسل الزمنية والهوامش التسويقية. يتطرق أيضًا لأسس الإدارة المزرعية، من تخطيط وتنظيم ورقابة، إلى تجهيز المزرعة بالموارد والآلات. يشمل المقرر تطبيقات كمية مثل البرمجة الخطية ونماذج النقل. ويُختتم بتقييمات عملية وشفوية تعزز الفهم التطبيقي .

٣. نواتج التعلم للمقرر :

اتساق نواتج التعلم للمقرر مع مخرجات البرنامج (المعايير المتبناة)

مخرجات البرنامج / المعايير الأكاديمية المتبناة (التي يحققها المقرر تبعا للمصفوفة في توصيف البرنامج)		نواتج التعلم للمقرر عند الانتهاء من المقرر سيكون الطالب قادرا على:	
الكود	النص	الكود	النص
١.١	العلوم الأساسية والعلوم التطبيقية ذات الصلة بالزراعة.	a1	يعدد المناهج المختلفة في دراسة التسويق الزراعي وادارة الاعمال المزرعية.
٥.١	أساسيات تخطيط وتنفيذ الأعمال الزراعية.	a2	يحدد العمليات التسويقية المختلفة وكذلك آليات اقتراح خطط ادارة الاعمال المزرعية.
٥.١	أساسيات تخطيط وتنفيذ الأعمال الزراعية.	a3	يتفهم اهداف الاطراف الثلاثة من العملية التسويقية وكذلك اتخاذ القرارات الادارية المزرعية.
٣.٢	المكونات الأساسية لنظم الإنتاج الحيوانى/ الدواجن.	a4	يتعرف على مختلف التكاليف والهوامش التسويقية وكذلك تقدير الكفاءة الاقتصادية لعناصر الانتاج في المزرعة.
٣.٢	استخدام الموارد الزراعية بطريقة مثلى، من أجل زراعة مستدامة.	b1	يستخدم الموارد بطريقة مثلي لتحقيق الادارة المثلي والتسويق الفعال لمنتجات المنشآت التصنيعية.
٥.٢	إجراء تحليلاً للسوق المحلي، ووضع الخطط لتطوير الأعمال الزراعية.	b2	يحلل السوق المحلي ويحدد مستويات الأسعار المناسبة مع وضع الخطط اللازمة لتطوير الأعمال التصنيعية.
٦.٢	التخطيط في ضوء المتغيرات الاقتصادية: المحلية والعالمية.	b3	يضع خطط مع التنبؤ بالطلب في ضوء المتغيرات الاقتصادية المرتبطة بالأسعار والربحية والفعالية.
٤.٣	اختيار أفضل البدائل؛ لتحقيق أقصى فائدة للمنشأة الزراعية.	c1	يحدد أهداف التسويق وإدارة الاعمال المزرعية.
١.٤	تخطيط وتقييم مشاريع الإنتاج الحيوانى/ الدواجن.	c2	يصمم خطط تسويقية وادارية مبسطة للسلع الزراعية.
٤.٤	مناقشة قضايا الإنتاج الحيوانى/ الداجنى، مستندا إلى حقائق علمية.	c3	يحدد الطلب والعرض على السلع وكذلك تحديد النماذج والطرق الكمية في صنع واتخاذ القرارات.
٤.٣	اختيار أفضل البدائل؛ لتحقيق أقصى فائدة للمنشأة الزراعية.	c4	يميز الفرق بين الهوامش والتكاليف التسويقية وكذلك الفرق بين انواع القرارات الإدارية.
١.٤	عرض المعلومات، وتفسير الظواهر شفاهة أو كتابة.	d1	يستخدم المعلومات في تفسير الظواهر شفاهة أو كتابة.
٩.٤	إظهار قدرات التعلم الذاتي والمستمر؛ لتطوير معلوماته ومهاراته المهنية.	d2	يتعلم ذاتيا وبشكل مستمر ليتمكن من تطوير معلوماته ومهاراته المهنية.
٥.٤	اكتساب المهارات الأساسية في الإدارة.	d3	يكتسب المهارات الأساسية في الإدارة.

٤. طرق التعليم والتعلم :

١. المحاضرات النظرية
٢. الدروس العملية
٣. العصف الذهني
٤. التعليم الالكتروني
٥. التعلم الذاتي
٦. التعليم التعاوني
٧. التغذية الراجعة

الجدول الدراسى للمقرر :

الأسبوع الدراسى	المحتوى العلمي للمقرر (موضوعات المقرر)	إجمالى عدد الساعات الأسبوعية	عدد ساعات التعلم المتوقعة (مجدولة)			
			تدريس نظرى (محاضرات – مجموعات – مناقشة ....)	تدريب (عملى + تمارين)	تعلم ذاتى* (مهام – تكليفات – مشاريع ....)	أخرى (تعليم تعاونى)
١	▪ مفاهيم التسويق الزراعي وتحليل العوامل المؤثرة في الطلب والمرونات.	4	2	2		2
٢	▪ المدخل الوظيفي للتسويق وتطبيقاته على توازن السوق وانتقالات العرض والطلب.	4	2	2		2
٣	▪ المدخل الوسيطي للتسويق وتفسير النظرية العنكبوتية كسلوك سوقي.	4	2	2		2
٤	▪ التسويق الإلكتروني وتحليل السلاسل الزمنية في تسويق المنتجات الزراعية.	4	2	2		2
٥	▪ التركيب والسلوك السوقي في ضوء الهوامش التسويقية وتأثير المرونات.	4	2	2		2
٦	▪ التسعير العادل في حالة المنافسة مع تطبيقات التفرقة السعرية.	4	2	2		2
٧	▪ التسعير في الأسواق الاحتكارية وتحليل نتائج أعمال السنة.	4	2	2		2
٨	▪ مفهوم الإدارة الزراعية وتوظيف السجلات في قياس كفاءة الأداء.	4	2	2		2
٩	▪ وظائف الإدارة (التخطيط واتخاذ القرار) وتجهيز المزرعة بالآلات.	4	2	2		2
١٠	▪ وظائف الإدارة (التنظيم والرقابة) وتقدير الاحتياجات من رأس المال.	4	2	2		2
١١	▪ إدارة الأعمال المزرعية وتطبيق البرمجة الخطية في المشروعات الزراعية.	4	2	2		2
١٢	▪ اختيار وتثمين المزارع واستخدام نماذج النقل في توزيع الموارد.	4	2	2		2
١٣	▪ مجالات الإدارة المزرعية وأساليب المفاضلة بين المعدات الرأسمالية.	4	2	2		2
١٤	▪ تقييم شامل من خلال الامتحان الشفوي والعملي في بيئة مزرعية تطبيقية.	4	2	2		2

* ساعات التعلم الذاتى ساعات تعلم حرة لم يتم حسابها ضمن الساعات المجدولة

٥. طرق تقييم الطلاب :

م	طرق التقييم *	توقيت التقييم المتوقع (رقم الأسبوع الدراسي)	درجات التقييم	النسبة المئوية من إجمالي درجة المقرر
١	امتحان منتصف الفصل (أعمال سنة ١)	٧	٥	% ٥
٢	تكليفات – أنشطة	أسبوعياً	٥	% ٥
٣	امتحان نهائى شفهى	١٤	١٠	% ١٠
٤	امتحان نهائى عملى	١٥	٢٠	% ٢٠
٥	امتحان نهائى تحريرى	١٦	٦٠	% ٦٠
٦	مجموع الدرجات		١٠٠	% ١٠٠

٦. مصادر التعلم والتسهيلات الداعمة :

مصادر التعلم (الكتب – المراجع العلمية – وغيرها)	المرجع الأساسي للمقرر	- أحمد صلاح الخولي"محاضرات وتدريبات عملية في التسويق وإدارة الاعمال الزراعية "، قسم الاقتصاد الزراعي وإدارة الأعمال الزراعية، كلية الزراعة، جامعة المنوفية، ٢٠٢٥
	المراجع الأخرى	- ابراهيم سليمان، احمد مشهور، الادارة الاقتصادية للإنتاج الحيواني، جامعة الزقازيق، ٢٠٠٦ - محمد الصيرفي، التسويق الاستراتيجي، المكتب الجامعي الحديث، ٢٠٠٩ . - محمد منير الزلاقي، محاضرات في ادارة الاعمال المزرعية، (محاضرات غير منشوره)، جامعة الاسكندرية، ١٩٦٥ - زكي محمود شبانة، التسويق الزراعي، دار المعارف، القاهرة ١٩٦٦ - احمد احمد جويلي، مباديء التسويق الزراعي، الطبعة الثانية، دار الهناء للطباعة، القاهرة، ١٩٧٢ - محمد اديب غنيمي، مستقبل الحاسبات، المكتبة الاكاديمية، القاهرة، ٢٠٠١ - مصطفي محمد السعدني، التسويق الزراعي، كلية الزراعة فرع دمنهور، ٢٠٠٧ - مصطفي فكري ، احمد محمد الفيل، مباديء التسويق الزراعي، دار المطبوعات الجديدة ، الاسكندرية. - عبد المعطي محمد عساف، أساسيات الإدارة، دار وائل للنشر والتوزيع، ٢٠١٩
	المصادر الالكترونية	- http://www.ekb.eg - https://menofia.education/ - http://www.fao.org - http://kenanaonline.com/ - https://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page - https://www.icarda.org/
	المنصة التعليمية	- https://menofia.education/login/index.php
	الأجهزة	سبورة + داتا شو Data Show
	البرامج الإلكترونية	OR SIMPLEX TRANSPORTATION MODEL-
	المعامل / المزارع	مدرج لإلقاء المحاضرات النظرية والدروس العملية

الاعتمادات:

منسق المقرر		منسق البرنامج	
الاسم	أ. د/ أحمد محمد صلاح الخولي	الاسم	أ.م.د/ سامى عبد الحى فراج
التوقيع		التوقيع	