



مواصفات مقرر: التجارة الدولية الزراعية

i. معلومات عامة عن المقرر :General information about the course				
التجارة الدولية الزراعية		اسم المقرر Course Title	1.	
AEC413		رمز المقرر ورقمه Course Code and Number	2.	
الإجمالي Total	الساعات المعتمدة Credit Hours			3.
	سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture	
2			2	
المستوى الرابع/ الفصل الدراسي الاول		المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester	4.	
لا يوجد		المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) Pre-requisites (if any)	5.	
لا يوجد		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisites (if any)	6.	
بكالوريوس اقتصاد زراعي		البرنامج الذي يدرس له المقرر Program (s) in which the course is offered	7.	
العربية		لغة تدريس المقرر Language of teaching the course	8.	
انتظام		نظام الدراسة Study System	9.	
د عدنان عبد الولي الصنوي		معد(و) مواصفات المقرر Prepared By	10.	
		تاريخ اعتماد مواصفات المقرر Date of Approval	11.	

ملاحظة: الساعة المعتمدة للعملي والتمارين تساوي ساعتين فعليتين خلال التدريس.

وصف المقرر :Course Description
يهدف هذا المقرر إلى إكساب الطلاب مجموعة من المفاهيم الأساسية المتعلقة بـ التجارة والتسويق الزراعي الدولي وذلك بغرض تأهيل خريجين قادرين على إيجاد أسواق ملائمة للنتاج المحلي بما يعود على الاقتصاد الوطني بالنفع، ويمكن من التنبؤ بالتداعيات المحتملة للتغيرات الاقتصادية والاجتماعية على المستوى الدولي بما يساعد على اتخاذ القرار في ضوء تلك المتغيرات، ونقل ونشر نتائج البحث العلمي التطبيقي إلى مختلف فئات المستفيدين النهائيين لإظهار دراية ووعيا لدى المجتمع بدور المهندس الزراعي .



ii. مخرجات تعلم المقرر (CILOs) Course Intended Learning Outcomes:

- بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادراً على أن:
- a1 - يشرح مفهومي التجارة والتسويق الدولي في ضوء اهدافهما.
 - a2 - يوضح اسس قيام التجارة الدولية منطلقاً من نظرياتها.
 - a3 - يحدد دور الهيئات الاقتصادية في عملية التسويق الدولي.
 - b1 - يقيم السياسات التسويقية للتجارة الدولية بما يضمن الاكتفاء الذاتي .
 - b2 - يفرق بين السياسات التجارة في الدول الاشتراكية والنامية في ضوء استراتيجية اتخاذ القرار .
 - c1 - يجري دراسة مسحية للتبادل التجاري الدولي مع مراعاة تقلبات سعر الصرف .
 - c2 - ينفذ دراسة تتبعه لعلاقة الترويج بالتوزيع في ظل التنظيمات والتكتلات الاقتصادية .
 - d1 - يجيد مهارة العمل ضمن الفريق الزراعية بما يساعد على حل مشكلات التسويق الزراعي.
 - d2 - يجيد فن التواصل مع الاخرين باستخدام الوسائل الحديثة.

iii. مواءمة مخرجات تعلم المقرر مع مخرجات تعلم للبرنامج:

Alignment of Knowledge and Understanding CILOs (Course Intended Learning Outcomes) to PILOs (Program Intended Learning Outcomes)

مخرجات التعلم المقصودة من البرنامج (Program Intended Learning Outcomes)	مخرجات التعلم المقصودة من المقرر (Course Intended Learning Outcomes)
A1. يشرح مبادئ العلوم الأساسية المرتبطة بالزراعة.	a1 يشرح مفهومي التجارة والتسويق الدولي في ضوء اهدافهما
B4	a2 يوضح اسس قيام التجارة الدولية منطلقاً من نظرياتها.
B4	a3 يحدد دور الهيئات الاقتصادية في عملية التسويق الدولي.
B4. يقيم الوضع الاقتصادي للسوق من خلال حل المشكلات الزراعية ومعرفة احتياجاته.	-b1 يقيم السياسات التسويقية للتجارة الدولية بما يضمن الاكتفاء الذاتي .
A2	b2 يفرق بين السياسات التجارة في الدول الاشتراكية والنامية في ضوء استراتيجية اتخاذ القرار
c2. يطبق مبادئ الاقتصاد القياسي في المشاريع الزراعية في اطار التجارة الدولية.	c1 يجري دراسة مسحية للتبادل التجاري الدولي مع مراعاة تقلبات سعر الصرف .
C4	c2 ينفذ دراسة تتبعه لعلاقة الترويج بالتوزيع في ظل التنظيمات والتكتلات الاقتصادية
D1	d1 يجيد مهارة العمل ضمن الفريق الزراعية بما يساعد على حل مشكلات التسويق الزراعي.
d 3. يستخدم برامج الحاسب الالي في تحليل وعرض البيانات في المجال الزراعي	d2 يجيد فن التواصل مع الاخرين باستخدام الوسائل الحديثة.

مواءمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التعليم والتعلم والتقييم

Alignment of CILOs to Teaching and Assessment Strategies



أولاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التعليم والتعلم والتقييم: First: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المعرفة والفهم Knowledge and Understanding CILOs	
- اختبارات شفوية وتحريرية - التقييم المستمر	المحاضرة التفاعلية Lectures الحوار والمناقشة discussion	a1	يشرح مفهومي التجارة والتسويق الدولي في ضوء اهدافهما.
		a2	يوضح اسس قيام التجارة الدولية منطلقاً من نظرياتها.
		a3	يحدد دور الهيئات الاقتصادية في عملية التسويق الدولي.
ثانياً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم: Second: Alignment of Intellectual Skills CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية Intellectual Skills CILOs	
-اختبارات شفوية وتحريرية - كوز	-العصف الذهني -حل المشكلات -استقصاء	b1	يقيم السياسات التسويقية للتجارة الدولية بما يضمن الاكتفاء الذاتي .
		b2	يفرق بين السياسات التجارية في الدول الاشتراكية والنامية في ضوء استراتيجية اتخاذ القرار .
ثالثاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم: Third: Alignment of Professional and Practical Skills CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills CILOs	
كتابة التقارير بطاقة الملاحظة تقييم الاداء	- التطبيق العملي Practical in Lab) computer Lab (works - المشروعات والمهام والتكاليف projects - التعلم الذاتي Self-learning -	c1	يجري دراسة مسحية للتبادل التجاري الدولي مع مراعاة تقلبات سعر الصرف .
		c2	ينفذ دراسة تتبعه لعلاقة الترويج بالتوزيع في ظل التنظيمات والتكتلات الاقتصادية .
رابعاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم: Fourth: Alignment of Transferable (General) Skills CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر Transferable (General) Skills CILOs	
كتابة التقارير بطاقة الملاحظة - تقييم الاداء - استبانات الرأي	-التعلم الذاتي -التعلم التعاوني -تبادل الخبرات بين الزملاء	d1	يجيد مهارة العمل ضمن الفريق الزراعية بما يساعد على حل مشكلات التسويق الزراعي.
		d2	يجيد فن التواصل مع الاخرين باستخدام الوسائل الحديثة.



i. موضوعات محتوى المقرر Course Content

أولاً: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect

رموز مخرجات التعلم للمقرر (CILOs)	الساعات الفعلية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	الموضوعات التفصيلية Sub Topics List	الموضوعات الرئيسية/الوحدات Topic List / Units	الرقم Order
a1.d1	2	1	مفاهيم أساسية - اهداف التسويق والتجارة الدولية الزراعية وأهميتها.	مفاهيم أساسية	1
a2.d1	2	1	أسس قيام التجارة الدولية - نظريات التجارة الدولية (التقليدية، التقليدية الحديثة، الحديثة)	نظريات التجارة الدولية	2
b1.d1	2	1	سياسة الاكتفاء الذاتي وحصص الاستيراد للمنتجات الزراعية - الفرق بين التسويق المحلي والتسويق الدولي	التسويق المحلي والتسويق الدولي	3
b1.d1	2	1	البيئة النازمة للتسويق والتجارة الدولية - سياسات التجارة الدولية - أدوات السياسات التجارية	بيئات التسويق	4
b2.d1	2	1	السياسات التجارية في الدول الاشتراكية والدول النامية والدول المتقدمة	السياسات التجارية	5
b2.d1	2	1	استراتيجيات اتخاذ قرار الدخول للأسواق الدولية - تخطيط التجارة الخارجية الزراعية - تصميم المزيج التسويقي الدولي	استراتيجيات اتخاذ قرار	6
c1.d1	2	1	معدل التبادل الدولي، ميزان المدفوعات	التبادل الدولي	7
c1.d1.d2	2	1	سعر الصرف، وسوق النقد الأجنبي	النقد	8
c2.d1.d2	2	1	المنتج الدولي - الترويج الدولي - التوزيع الدولي - تطبيق البرنامج التسويقي الدولي	الترويج الدولي	9
c2.d1.d2	2	1	التجارة الدولية والنمو، التجارة الدولية في ظل التنظيمات والتكتلات الاقتصادية الدولية	التجارة الدولية والتنظيمات	10
a3.d1.d2	2	1	الهيئات الاقتصادية الدولية (نشأتها - أهميتها - أهدافها)	الهيئات الاقتصادية	11
a3.d1.d2	2	1	الحالات العملية والقراءات الإضافية التي تتعلق بالتسويق الدولي	الحالات العملية	12
a1.a2.b1.b2.c1	4	2	مراجعة شاملة	مراجعة	13
===	28	14	اجمالي عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

ثانياً: موضوعات الجانب العملي Practical Aspect



رموز مخرجات التعلم Course ILOs	الساعات الفعلية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	التجارب العملية/ تدريبات Practical / Tutorials topics	الرقم Order
				1
				2
				3
				4
				5
				6
===			اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies	
	<ul style="list-style-type: none">المحاضرة التفاعلية Lecturesالحوار والمناقشة discussionالعصف الذهني Brainstormingحل المشكلات Problem solvingالمحاكاة والعروض العملية Simulation Method & Practical presentationsالتطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Labالمشروعات والمهام والتكليف projectsالتعلم الذاتي Self-learningالتعلم التعاوني Cooperative Learningتبادل الخبرات بين الزملاء

ii. الأنشطة والتكليفات :Tasks and Assignments					
مخرجات التعلم CILOs (symbols)	أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحقة Mark	نوع التكليف (فردى/ تعاونى)	الانشطة / التكليف Assignments/ Tasks	م No
a1.a2.b1	4w	5	فردى	تكليف وواجبات	1
a1.a2.b1. b2,d1.d2	8 W	5	تعاونى	تكليف وواجبات	2
===	==	10		اجمالي الدرجة Total Score	



.iii تقييم التعلم Learning Assessment					
مخرجات التعلم CLOs (symbols)	نسبة الدرجة الى الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	الدرجة Mark	اسبوع التقييم Week due	أنشطة التقييم Assessment Tasks	الرقم No.
a1.a2.b1.b2	%10	10	4&8	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	1
a1.a2.b1.b2.d1	%5	5	4	كوز (1) Quiz (1)	2
a1.a2.b1.b2.d1	%20	20	8	اختبار نصف الفصل Midterm Exam	3
b1.b2	%5	5	9	كوز (2) Quiz (2)	4
a1.a2.b1.b2c1.c2..d1	%60	60	16	اختبار نهاية الفصل (نظري) Final Exam (theoretical)	5
===	% 100	100		الإجمالي Total	

مصادر التعلم Learning Resources	
كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
1. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين) سفر حسين الفحطاني (2020). التجارة الدولية في المنتجات الزراعية. دار جامعة الملك سعود للنشر- الرياض. التجارة الدولية، محمد سيد عابد، مكتبة ومطبعة الأشعاع الفنية، الاسكندرية 2005. محمود محمد فواز، ود/ سرحان احمد سليمان (2016). كتاب التجارة الخارجية البيئية الكلية والزراعية العربية.. رؤية تحليلية. دار الكتب المصرية. القاهرة. مصر	
2. المراجع المساندة Essential References:	
3. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc. ... •WWW.FAO.org	

.iv الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
1	سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance: - يلتزم الطالب بحضور 75% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريرا بحضور وغياب الطلاب للقسام ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب 25% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
2	الحضور المتأخر Tardy: - يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
3	ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality: - لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (20) دقيقة من بدء الامتحان - إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.
4	التعيينات والمشاريع Assignments & Projects: - يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكليفات وتسليمها. - إذا تأخر الطالب في تسليم التكليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكليف الذي تأخر في تسليمه.
5	الغش Cheating: - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش او النقل في التكليفات والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكليف.
6	الانتحال Plagiarism: - في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك
7	سياسات أخرى Other policies: - أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكليفات الخ



العام الجامعي: 2020/2019.

خطة مقرر: التجارة والتسويق الزراعي الدولي
Course Plan (Syllabus):

i. معلومات عن أستاذ المقرر						
Information about Faculty Member Responsible for the Course						
Office Hours			الساعات المكتبية (أسبوعياً)		د. عدنان عبد الولي الصنوي	
الخميس THU	الأربعاء WED	الثلاثاء TUE	الاثنين MON	الأحد SUN	السبت SAT	777179011
						الاسم Name
						المكان ورقم الهاتف Location & Telephone No.
						البريد الإلكتروني E-mail
ii. معلومات عامة عن المقرر						
General information about the course						
التجارة الدولية الزراعية				اسم المقرر Course Title		
AEC413				رمز المقرر ورقمه Course Code and Number		
المجموع Total	الساعات المعتمدة			الساعات المعتمدة للمقرر Credit Hours		
	سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture			
2			2			
المستوى والفصل الدراسي				Study Level and Semester		
المستوى الرابع/ الفصل الدراسي الاول						
لا يوجد				المتطلبات السابقة للمقرر (إن وجدت) Pre-requisites		
				المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisite		
بكالوريوس اقتصاد زراعي				البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر Program (s) in which the course is offered		
العربية				لغة تدريس المقرر Language of teaching the course		
قاعات الكلية				مكان تدريس المقرر Location of teaching the course		

ملاحظة: الساعة المعتمدة للعملي وللتمارين تساوي ساعتين فعليتين خلال التدريس.

iii. وصف المقرر	
Course Description	
<p>يهدف هذا المقرر إلى إكساب الطلاب مجموعة من المفاهيم الأساسية المتعلقة بـ التجارة والتسويق الزراعي الدولي وذلك بغرض تأهيل خريجين قادرين على إيجاد أسواق ملائمة للنتائج المحلي بما يعود على الاقتصاد الوطني بالنفع ويمكن من التنبؤ بالتداعيات المحتملة للتغيرات الاقتصادية والاجتماعية على المستوى الدولي بما يساعد على اتخاذ القرار في ضوء تلك المتغيرات ونقل ونشر نتائج البحث العلمي التطبيقي</p>	



إلى مختلف فئات المستفيدين النهائيين لإظهار دراية ووعيا لدى المجتمع بدور المهندس الزراعي .

iv. مخرجات تعلم المقرر (CILOs) Course Intended Learning Outcomes:

- بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:
- a1 - يشرح مفهومي التجارة والتسويق الدولي في ضوء اهدافهما.
 - a2 - يوضح اسس قيام التجارة الدولية منطلقاً من نظرياتها.
 - a3 - يحدد دور الهيئات الاقتصادية في عملية التسويق الدولي.
 - b1 - يقيم السياسات التسويقية للتجارة الدولية بما يضمن الاكتفاء الذاتي .
 - b2 - يفرق بين السياسات التجارة في الدول الاشتراكية والنامية في ضوء استراتيجية اتخاذ القرار .
 - c1 - يجري دراسة مسحية للتبادل التجاري الدولي مع مراعاة تقلبات سعر الصرف .
 - c2 - ينفذ دراسة تتبعه لعلاقة الترويج بالتوزيع في ظل التنظيمات والتكتلات الاقتصادية .
 - d1 - يجيد مهارة العمل ضمن الفريق الزراعية بما يساعد على حل مشكلات التسويق الزراعي.
 - d2 - يجيد فن التواصل مع الاخرين باستخدام الوسائل الحديثة.

v. محتوى المقرر Course Content:

أولاً: الموضوعات النظرية Theoretical Aspect:

الرقم Order	الوحدات (الموضوعات الرئيسية) Units	الموضوعات التفصيلية Sub Topics	الأسبوع Week Due	الساعات الفعلية Con. H
1	مفاهيم أساسيه	مفاهيم أساسيه - اهداف التسويق والتجارة الدولية الزراعية وأهميتها.	w1	2
2	نظريات التجارة الدولية	أسس قيام التجارة الدولية - نظريات التجارة الدولية (التقليدية، التقليدية الحديثة، الحديثة)	w2	2
3	التسويق المحلي والتسويق الدولي	سياسة الاكتفاء الذاتي وحصص الاستيراد للمنتجات الزراعية - الفرق بين التسويق المحلي والتسويق الدولي	w3	2
4	بيئات التسويق	البيئة الناظمة للتسويق والتجارة الدولية - سياسات التجارة الدولية - أدوات السياسات التجارية	w4	2
5	السياسات التجارية	السياسات التجارية في الدول الاشتراكية والدول النامية والدول المتقدمة	w5	2
6	استراتيجيات اتخاذ قرار	استراتيجيات اتخاذ قرار الدخول للأسواق الدولية - تخطيط التجارة الخارجية الزراعية - تصميم المزيج التسويقي الدولي	w6	2
7	التبادل الدولي	معدل التبادل الدولي، ميزان المدفوعات	w7	2
8		امتحان شفوي وتحرير أول	w8	2
9	النقد	سعر الصرف، وسوق النقد الأجنبي	w9	2



2	W10	المنتج الدولي - الترويج الدولي - التوزيع الدولي - تطبيق البرنامج التسويقي الدولي	الترويج الدولي	10
2	W11	التجارة الدولية والنمو، التجارة الدولية في ظل التنظيمات والتكتلات الاقتصادية الدولية	التجارة الدولية والتنظيمات	11
2	W12	الهيئات الاقتصادية الدولية (نشأتها - أهميتها - أهدافها)	الهيئات الاقتصادية	12
2	W13	الحالات العملية والقراءات الإضافية التي تتعلق بالتسويق الدولي	الحالات العملية	13
2	W14	مراجعة شاملة	مراجعة	14
2	W15	واختبار تحريري ثاني	عرض التكاليف	15
2	W16	الامتحان التحريري النهائي		
32	16	عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

ثانياً: خطة تنفيذ الجانب العملي :Training/ Tutorials/ Exercises Aspects			
الرقم Order	المهام / التمارين Tutorials/ Exercises	الأسبوع Week Due	الساعات الفعلية Cont. H
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
9			
14			
اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester			
.vi استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies			
-	المحاضرة التفاعلية Lectures		
-	الحوار والمناقشة discussion		
-	العصف الذهني Brainstorming		
-	حل المشكلات Problem solving		
-	المحاكاة والعروض العملية Practical presentations & Simulation Method		
-	التطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Lab		
-	المشروعات والمهام والتكاليف projects		



- التعلم الذاتي Self-learning
- التعلم التعاوني Cooperative Learning

VII . الأنشطة والتكليفات Tasks and Assignments:

م No	النشاط/ التكليف Assignments	نوع التكليف (فردى/ تعاونى)	الدرجة المستحقة Mark	أسبوع التنفيذ Week Due
1	تكاليف وواجبات	فردى	5	4w
2	تكاليف وواجبات	تعاونى	5	8 W
إجمالي الدرجة Total Score 0			10	

vii . تقويم التعلم Learning Assessment:

م No	أساليب التقويم Assessment Method	موعد (أسبوع) التقويم Week Due	الدرجة Mark	الوزن النسبى % Proportion of Final Assessment
1	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	4.8	10	%10
2	اختبار قصير (1) Quiz	4	5	%5
3	اختبار نصفي Midterm Exam (نظري)	8	20	%20
4	اختبار قصير (2) Quiz	9	5	%5
6	اختبار تحريري نهائى	16	60	%60
المجموع Total			100	% 100

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).

4. المراجع الرئيسة Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين)

سفر حسين الفحطاني (2020). التجارة الدولية في المنتجات الزراعية. دار جامعة الملك سعود للنشر- الرياض.
التجارة الدولية، محمد سيد عابد، مكتبة ومطبعة الأشعاع الفنية، الاسكندرية 2005.
محمود محمد فواز، ود/ سرحان احمد سليمان (2016). كتاب التجارة الخارجية البيئية الكلية والزراعية العربية.. رؤية تحليلية. دار الكتب المصرية. القاهرة. مصر

5. المراجع المساندة Essential References:

6. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc.

•WWW.FAO.org



v. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
1	سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance: - يلتزم الطالب بحضور 75% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب 25% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
2	الحضور المتأخر Tardy: - يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويًا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
3	ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality: - لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (20) دقيقة من بدء الامتحان. - إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.
4	التعيينات والمشاريع Assignments & Projects: - يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكاليف وتسليمها. - إذا تأخر الطالب في تسليم التكاليف عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكاليف الذي تأخر في تسليمه.
5	الغش Cheating: - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش أو النقل في التكاليف والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكاليف.
6	الانتحال Plagiarism: - في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك
7	سياسات أخرى Other policies: - أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف الخ