

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

**1. Tên học phần:** Thương mại nông nghiệp (Agricultural trading)

- Mã số học phần: HG252

- Số tín chỉ : 3 TC (30 lý thuyết, 30 thực hành)

**2. Đơn vị phụ trách học phần:**

- Bộ môn : Kinh tế - Xã hội Nông thôn

- Khoa/Viện : Khoa Phát triển Nông thôn, Đại học Cần Thơ

**3. Học phần tiên quyết:** không có

**4. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:**

Nội dung của học phần gồm 07 chương nhằm trang bị cho sinh viên nắm vững được cơ bản các hoạt động thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp. Trong đó chương 1 giới thiệu tổng thể về thương mại nông nghiệp; chương 2 tìm hiểu về đặc điểm cung – cầu của các sản phẩm nông nghiệp; chương 3 hướng dẫn người học các phương pháp ước lượng cung – cầu trong nông nghiệp; chương 4 tìm hiểu về giá cả và thị trường trong nông nghiệp; chương 5, 6 tìm hiểu về quan hệ giữa các thị trường theo không gian và thời gian và cuối cùng là chương 7 tìm hiểu về phương pháp nghiên cứu thương mại trong nông nghiệp.

**5. Mục tiêu của học phần:**

**5.1 Kiến thức:** Thông qua học phần cung cấp cho người học kiến thức về lý thuyết, giá cả và thị trường sản phẩm nông nghiệp; hàm cầu và hàm cung sản phẩm nông nghiệp cùng với những lý thuyết marketing trong thị trường nông nghiệp.

**5.2 Kỹ năng:** Giúp người học có kỹ năng vận dụng kiến thức để phân tích và đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường sản phẩm nông nghiệp

**5.3 Thái độ:** Có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp cá nhân tốt, nhận thức được và vận dụng lý thuyết đã học để giải thích nguyên nhân các vấn đề xảy ra trên thị trường sản phẩm nông nghiệp. Từ đó có thể đề xuất các giải pháp can thiệp giúp các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này đạt hiệu quả cao.

**6. Đề cương học phần:**

Nội dung	Số tiết
<b>Chương 1. Nhập môn thương mại nông nghiệp</b>	<b>4</b>
1.1. Một số vấn đề chung	
1.2. Thương mại và thị trường	
1.3. Phương pháp nghiên cứu về thương mại	

<b>Chương 2. Một số khái niệm về cung và cầu sản phẩm nông nghiệp</b>	<b>5</b>
2.1. Cung cầu sản phẩm nông nghiệp	
2.2. Môi trường quan giữa các hệ hồ	
2.3. Quan hệ cung ứng sản phẩm nông nghiệp	
<b>Chương 3. Ước lượng cung cầu</b>	<b>4</b>
3.1. Ước lượng cung	
3.2. Ước lượng cầu	
<b>Chương 4. Giá cả và thị trường nông nghiệp</b>	<b>5</b>
4.1. Giá cả trong thị trường cạnh tranh	
4.2. Khoảng chênh lệch marketing hây độ cận biên thị trường	
4.3. Môi quan hệ giữa các hệ số co giãn của đường cầu ban đầu và đường cầu phát sinh	
<b>Chương 5. Quan hệ thị trường theo không gian</b>	<b>4</b>
5.1. Chi phí lưu thông và cơ cấu giá cả theo không gian	
5.2. Một số mô hình cân bằng theo không gian	
5.3. Bài toán vận tải	
5.4. Bố trí hệ thống doanh nghiệp chế biến nông sản	
<b>Chương 6. Quan hệ thị trường theo thời gian</b>	<b>4</b>
6.1. Thời gian và chi phí tồn trữ	
6.2. Một số mô hình tồn trữ	
6.3. Các dạng biến đổi giá theo thời gian	
<b>Chương 7. Nghiên cứu thương mại nông nghiệp</b>	<b>4</b>
7.1. Khái niệm và phương pháp nghiên cứu	
7.2. Một số vấn đề liên quan đến phương pháp SCP	
7.3. Một số công cụ phân tích chính sách giá cả và thị trường	
<b>Bài tập tình huống và thảo luận nhóm</b>	<b>30</b>
<b>7. Phương pháp giảng dạy:</b> Kết hợp giảng lý thuyết trên lớp, sinh viên thảo luận và làm bài tập nhóm để giải quyết các vấn đề cụ thể do giáo viên đặt ra.	
<b>8. Đánh giá:</b>	
- Kiểm tra giữa kỳ: 50%	
- Thi kết thúc: 50%	
<b>9. Tài liệu học tập:</b>	
1. Nguyễn Văn Cự, 2005. Giáo trình Marketing Nông nghiệp. NXB Nông nghiệp	
2. Lưu Thanh Đức Hải (2006). Marketing ứng dụng, NXB Giáo dục	
3. Nguyễn Phú Sơn (2005), Giáo trình Marketing nông nghiệp, ĐH Cần Thơ	
4. Nguyễn Bách Khoa, 2004. Chính sách thương mại và marketing quốc tế các sản phẩm nông nghiệp VN. NXB Thống kê	