|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **VELEUČILIŠTE U KRIŽEVCIMA****Obrazac izvedbenog plana nastave** | Izdanje: travanj 2017. Oznaka: Prilog 5/SOUK/A 4.3.1.  |
| Izdanje: travanj 2017. Oznaka: Prilog 5/SOUK/A 4.3.1.  |

**Akademska godina: 2023./2024.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Studij:** | **Stručni prijediplomski studij *Poljoprivreda*****Smjer: Menadžment u poljoprivredi** |
| **Kolegij:** | **TRŽIŠTE I DISTRIBUCIJA POLJOPRIVREDNO -PREHRAMBENIH PROIZVODA** |
| **Šifra:** 240028**Status**: obvezni | **Semestar: V** | **ECTS bodovi: 4** |
| **Nositelj:**  | **Dušanka Gajdić, univ.spec.oec., v. pred.** |
| **Suradnici:**  |  |
| **Oblik nastave:** | **Sati nastave**  |
| Predavanja | 30 |
| Vježbe | 15 |
| Stručna praksa  | 15 |

**CILJ KOLEGIJA:** Upoznati studente s osnovnim pojmovima tržišta i trgovine, trgovinskim institucijama i trgovinskim poslovnim procesima, sudionicima i kanalima distribucije kao i specifičnostima tržišta i distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

**Izvedbeni plan nastave**

**Početak i završetak te satnica izvođenja nastave utvrđeni su akademskim kalendarom i rasporedom nastave.**

1. **Nastavne jedinice, oblici nastave i mjesta izvođenja**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Nastavna jedinica** | **Oblici nastave** | **Mjesto održavanja** |
| **P** | **V** | **SP** |
| **1.** | **Uvod u predmet, temeljni pojmovi tržišta:** tržište i tržišno gospodarstvo; čimbenici oblikovanja veličine i strukture tržišta; vrste i svojstva tržišta | 2 |  |  | Predavaonica |
| **2.** | **Temeljni pojmovi trgovine:** pojam, značenje, zadaće i funkcije trgovine; vrste trgovine (unutarnja i vanjska, trgovina na veliko i malo, prema predmetu poslovanja); subjekti trgovinske djelatnosti | 2 |  |  | Predavaonica |
| **3.** | **Trgovinske institucije za kupovinu i prodaju robe:** klasifikacija trgovinskih poduzeća;veletrgovinska i maloprodajna poduzeća  | 1 |  |  | Predavaonica i izvan Učilišta |
| **4.** | **Trgovinske institucije za kupovinu i prodaju robe:** razvoj maloprodaje izvan prodavaonica; tipične trgovinske poslovne jedinice; posebne institucije tržišnog gospodarstva, usluge maloprodavača i tržišnih pomagača  | 2 |  |  | Predavaonica |
| **5.** | **Trgovinski poslovni procesi:** elementi i posebnosti trgovinskih poslovnih procesa; tipični trgovinski poslovni procesi, organizacija čimbenika poslovnih procesa | 2 |  |  | Predavaonica |
| **6.** | **Trgovinski poslovni procesi:** nabava, skladištenje, prodaja. Asortiman (mix) proizvoda. Vježba 1. Prikaz asortimana pojedine linije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda(pojedinačno, word dokument) | 2 | 1 |  | Predavaonica |
| **7.** | **Logistika i distribucija:** pojam distribucije; funkcije, sudionici i kanali distribucije; izravni i neizravni kanali distribucije  | 2 |  |  | Predavaonica |
| **8.** | **Logistika i distribucija:** pokazatelji distribucije; fizička distribucija; pojam, cilj i zadaci logistike distribucije, primjer kanala distribucije za poljoprivredne i prehrambene proizvode funkcija distribucije poljoprivrednih proizvoda. Vježba 2. Prikazati kanale distribucije za poljoprivredne i prehrambene proizvode na konkretnom primjeru nekog poduzeća ili OPG-a (pojedinačno, word dok.) | 3 | 2 |  | Predavaonica |
|  | **KOLOKVIJ** |  | 1 |  |  |
| **9.** | **Pravna regulativa poslovanja u trgovini:** osnovni zakoni i propisi kojima se regulira poslovanje u trgovini; specifični propisi vezani uz obavljanje trgovine (zaštita prava potrošača; zaštita okoliša; sigurnost hrane i dr.) | 2 |  |  | Predavaonica |
| **10.** | **Tržište poljoprivredno-prehrambenim proizvodima:** poljoprivredno tržište i poljoprivredni proizvođači; osnovne specifičnosti tržišta poljoprivrednih proizvoda | 2 |  |  | Predavaonica |
| **11.** | **Tržište poljoprivredno-prehrambenim proizvodima:** proizvodnja, ponuda i potrošnja poljoprivrednih proizvoda; cijene poljodjelskih proizvoda  | 2 |  |  | Predavaonica |
| **12.** | **Pozicija trgovine poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u gospodarskom okruženju RH:** tržište i plasman poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda;trgovina na veliko i trgovina na malo u RH; hrvatska vanjskotrgovinska razmjena poljoprivrednim proizvodima; najvažniji poljoprivredni proizvodi u izvozu RH; Vježba 3. Pretraživanje stranica DZS-a i dr., analiza statističkih podataka o proizvodnji, trgovini (distribuciji) i VT razmjeni poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda (timski rad, word doc., izlaganje na satu, rasprava) |  | 2 |  | Predavaonica |
| **13.** | **Ustroj prodaje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda:** tržne ustanove i prodajni kanali poljoprivredno-prehrambenih proizvoda; izravna prodaja poljodjelskih proizvoda seljačkih gospodarstava; ogledni primjeri izravne prodaje (primjeri iz prakse, rasprava) | 2 |  |  | Predavaonica |
| **14.** | **Distribucija poljoprivredno-prehrambenih proizvoda:** funkcija (poslovi) distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda: prikupljanje, sabiranje, skladištenje, standardiziranje i pakiranje, transport i dr. | 2 |  |  | Predavaonica |
| **15.** | **Označavanje (deklariranje) prehrambenih proizvoda:** deklaracije na hrani, sigurnost hrane, zaštita potrošača (rasprava na satu, konkretni primjeri) | 2 |  |  | Predavaonica |
| **16.** | **Trgovina poljoprivredno-prehrambenih proizvoda:** Vježba 4.Prezentacije na zadanu temu iz područja trgovine poljoprivredno-prehrambenih proizvoda ( timski rad, izlaganja studenata, rasprava) |  | 2 |  | Predavaonica i izvan Učilišta |
| **17.** | **Važnost poznavanja tržišta kao pretpostavka razvoja poljoprivrednih obiteljskih gospodarstava:** važnost prilagodbe poljoprivrednih proizvođača potrebama suvremenog tržišta sa stajališta vrste i količine proizvodnje, dinamike i rokova isporuke te plasmana (distribucije) proizvoda na tržište.Gost predavač - ogledni primjeri iz prakse. | 2 |  |  | Predavaonica |
|  | **KOLOKVIJ** |  | 1 |  |  |
| **18.** | **Terenska nastava**Terenska nastava uključuje posjet poljoprivrednim sajmu, manifestaciji i /ili gospodarskom subjektu koji sadržajno nadopunjuje nastavu iz tržišta i distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda s naglaskom na primjerima dobre prakse. |  | 6 |  | Izvan Veleučilišta |
|  | **Ukupno sati** | **30** | **15** |  |  |
| SP | **Stručna praksa – integrirani projektni zadatak (IPZ)** odvija se u okviru predmeta Tržište i distribucija poljoprivredno-prehrambenih proizvoda (TiDPPP), Poduzetništvo u poljoprivredi, Oblici financiranja u poljoprivredi i Troškovi i kalkulacije.Studenti rješavaju integrirani zadatak na zadanu temu **„Izrada poslovnog plana poduzetnika“.** Studenti trebaju na temelju vlastite ideje izraditi poslovni plan poduzetničkog projekta koji sadrži sve aspekte izvedene nastave, a posebno one dijelove koji se ocjenjuju kroz ishode učenja na pojedinim predmetima.Studenti imaju ulogu istraživača radi donošenja ispravnih poslovnih odluka koje će implementirati u Poslovni plan u skladu sa svojom poduzetničkom idejom. Student na konkretnom primjeru prikazuje svoje ideje te promišlja mogućnosti postizanja poslovnog uspjeha u nekom obračunskom razdoblju (npr. 5 godina).Cilj integriranog zadatka je razviti kod studenata sposobnost:- samostalne izrade poduzetničkog poslovnog plana poljoprivrednog gospodarstva na temelju stvarne ili simulirane poduzetničke ideje- ocijeniti učinkovitost poduzetničkog poslovnog plana - procijeniti kritične točke u poduzetničkom planu - izraziti se jasno i argumentirano o svojim stavovima glede procijene uspješnosti poduzetničkog pothvata - prezentirati vlastite rezultate istraživanja široj publici (PP prezentacija) | 15 | Predavaonica iizvan Veleučilišta |
|  |  | **P** | **V** | **SP** |  |
|  | **UKUPNO SATI** | **30** | **15** | **15** |  |

Oblici nastave: P=predavanja; V=vježbe; S=seminari, SP= stručna praksa, TN=terenska nastava

**2. Obveze studenata te način polaganja ispita i način ocjenjivanja**

Provjera znanja provodi se tijekom izvođenja svih oblika nastave. Polaganje ispita je pismeno i usmeno. Svi elementi koji se ocjenjuju trebaju biti ocijenjeni pozitivnim ocjenama od 2 do 5.

* Prisustvo i aktivnost na nastavi – ocjenjuje se prisustvo na nastavi te aktivno sudjelovanje u aktivnostima tijekom predavanja i vježbi: praćenje i čitanje aktualne literature, istraživanje informacija s Interneta, rasprava i diskusije na aktualne i zadane teme i sl.
* Pismeni dio ispita - studenti mogu polagati ispit po odslušanim cjelinama, tijekom semestra - u dva dijela (1. i 2. kolokvij) koji trebaju biti pozitivno ocjenjeni. Za prolaz student mora na svakom kolokviju ostvariti minimalno 15 od ukupno 25 bodova. Postoji mogućnost ponavljanja samo jednog kolokvija. Ako ne položi kolokvije tijekom nastave, student polaže ispit uz uvjet da je ispunio sve druge nastavne obveze. Za prolaz na ispitu potrebno je ostvariti minimalno 30 bodova (prolazna ocjena na 60%). Ispit je strukturiran od pitanja otvorenog (dopunjavanja, kratkih odgovora, produženih odgovora i jednog zadatka esejskog tipa) i zatvorenog tipa (zaokruživanje ponuđenih odgovora).
* Izrađeni, predani i prezentirani svi zadaci (individualni i timski) tijekom nastave (1-5). Ocjenjuje se sadržaj i struktura zadatka, korištena literatura, relevantnost podataka, doneseni zaključci i vlastita razmišljanja o zadanoj temi, primjena stečenog znanja kroz zadatak, stil prezentacije i sl.
* Izrađen i prezentiran integrirani zadatak tj. poslovni plan kao rezultat realizirane stručne prakse. Na temelju teorijskih i praktičkih spoznaja student izrađuje poslovni plan. Studenti će tijekom predavanja nastavnika iz četiri različita predmeta steći neophodnu teorijsku podlogu za kvalitetnu izradu poslovnog plana. Ocjenjuje se sadržaj i struktura polovnog plana, poduzetnička ideja, korištena literatura, relevantnost podataka, doneseni zaključci i vlastita razmišljanja o poslovnoj ideji, primjena stečenog znanja kroz zadatak, stil prezentacije i sl.
* Usmeni dio ispita – polaže se prema potrebi tj. ukoliko je student prikupio granični broj bodova iz pismenog ispita ili ukoliko nije zadovoljan prikupljenim bodovima i predloženom ocjenom može odgovarati za višu ocjenu.

Studenti trebaju ostvariti sljedeće uvjete za dobivanje potpisa:

* Prisustvovanje predavanjima (min. 80%)
* Predani svi zadaci (1-5)

Studenti trebaju ostvariti sljedeće uvjete za polaganje cjelovitog ispita:

* Prisustvovanje predavanjima (min. 80%)
* Predani svi zadaci (1-5)
* Izrađen i prezentiran poslovni plan

Kao okvir za ocjenjivanje definiran je minimalan i maksimalan broj bodova za pojedine aktivnosti:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dijelovi koji se ocjenjuju** | **Bodovi (min-max.)** | **%** | **Kfo\*** |
| Sudjelovanje i aktivnost na nastavi | 5 - 10 | 10% | 0,4 |
| Timski i individualni zadaci na vježbama  | 10 - 20 | 20% | 0,8 |
| Integrirani zadatak/stručna praksa  | 10 - 20 | 20% | 0,8 |
| Pismeni ispit ili dva kolokvija  | 30 - 50 | 50% | 2 |
| Ukupno:  | 100 | 100% | 4 ECTS |

 *\* Kfo – korekcioni faktor opterećenja (%xECTS/100)*

$$Konačna ocjena=\frac{\left(Ocj.xKfo\right)₁+(Ocj.xKfo)₂+(Ocj.xKfo)₃ +(ocj.xKfo)₄}{ECTS}$$

Minimalan broj bodova za prolaz predmeta postavljen je apsolutno i iznosi 60 bodova. Konačna ocjena predmeta se utvrđuje na temelju ukupno postignutih bodova:

|  |  |
| --- | --- |
| **Bodovi** | **Ocjena** |
| 60-69 | Dovoljan (2) |
| 70-79 | Dobar (3) |
| 80-89 | Vrlo dobar (4) |
| 90-100 | Odličan (5) |

**3. Ispitni rokovi i konzultacije**

Ispiti se održavaju tijekom zimskog, ljetnog i jesenskog ispitnog roka najmanje po dva puta, a tijekom semestara jednom mjesečno i objavljuju se na mrežnim stranicama Veleučilišta.

Konzultacije za studente održavaju se prema prethodnoj najavi u dogovorenom terminu.

**4. Ishodi učenja (IU)**

Nakon položenog ispita student će moći:

IU 1. Objasniti ključne pojmove iz područja tržišta, trgovine i distribucije.

IU 2. Klasificirati maloprodajne i veleprodajne polovne jedinice i posebne institucije tržišnog gospodarstva.

IU 3. Definirati pojam, zadaće, značenje i funkcije trgovine i temeljnih trgovinskih poslovnih procesa.

IU 4. Dati primjer asortimana proizvoda.

IU 5. Razlikovati pojedine kanale distribucije te prednosti i nedostatke pojedinih kanala.

IU 6. Identificirati temeljne zakonske propise kojima se regulira poslovanje u trgovini

IU 7. Razlikovati osnovne specifičnosti tržišta i kanala distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda

IU 8. Objasniti ulogu i važnost poljoprivredne proizvodnje i trgovine poljoprivredno-prehrambenim proizvodima u vanjskotrgovinskoj razmjeni RH.

IU 9. Samostalno izraditi poduzetnički poslovni plan poljoprivrednog gospodarstva (rezultat uspješno riješenog integriranog zadatka u sklopu stručne prakse)

IU 10. Prezentirati vlastite rezultate istraživanja prema zadanoj temi široj publici

**5. Konstruktivno povezivanje**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ishodi učenja** | **Sadržaji (Nastavne jedinice) /način poučavanja** | **Vrednovanje** | **Potrebno vrijeme\*(h)** |
| IU 1  | N.J. 1; N.J 2Predavanje; rasprava; rad na tekstu | Pisani ispit ili 1 kolokvij | 6 |
| IU 2  | N.J. 3; N.J. 4Predavanje; demonstracija; istraživanje | Pisani ispit ili 1. kolokvijVježba 1 |  6+2V |
| IU 3  |  N.J. 5; N.J. 6Predavanje; rasprava; rad na tekstu | Pisani ispit ili 1. kolokvij |  9 |
| IU 4  | N.J.6Demonstracija; traženje i analiziranje primjera | Pisani ispit ili 1. kolokvijVježba 2 |  2+2V |
| IU 5  | N.J. 7; N.J. 8; N.J. 18Predavanje; rasprava; traženje i analiziranje primjera; prikaz slučaja; terenska nastave | Pisani ispit ili 1. kolokvijVježba 3 | 10+4V |
| IU 6 | N.J. 9Predavanje; rasprava; uspoređivanje pojmova | Pisani ispit ili 1. kolokvij | 4 |
| IU 7 | N.J. 10; N.J. 11; N.J.13; N.J. 14; N.J. 15; N.J.18Predavanje; rasprava; uspoređivanje; terenska nastave | Pisani ispit ili 2. kolokvij | 21+V2 |
| IU 8 | N.J. 16traženje i analiziranje primjera; prikaz slučaja; izlaganje studenata; vršnjačko vrednovanje | Vježba 5 | 6+8V |
| IU 9 | N.J. 12; N.J. 17; N.J. 18Predavanje; rasprava; istraživanje; analiza statističkih podataka; ogledni primjeri iz prakse-gost predavač; terenska nastava | Pisani ispit ili 2. kolokvijVježba 4 | 8+6V |
| IU 10  | N.J. 18; N.J.19Instrukcija; učenje po modelu; istraživanje, izrada poslovnog plana; prezentiranje; vršnjačko vrednovanje; terenska nastava | Samostalno izrađen poslovni plan; prezentacija; diskusija | 24IPZ |
| **UKUPNO SATI** | **120** |

**6. Popis ispitne literature**

a) Obvezna:

1. Cingula, M., Hunjak, T., Ređep, M. (2004): Poslovno planiranje s primjerima za investitore, RRiF, Zagreb
2. Gajdić, D. (2018): Tržište i distribucija poljoprivredno-prehrambenih proizvoda: kratki lanci opskrbe hranom Skripta za internu upotrebu, VGUK
3. Kolega, A., Božić, M. (2001): Hrvatsko poljodjelsko tržište, Tržništvo Zagreb, Zagreb (odabrana poglavlja)
4. Segetlija, Z. (2006): Trgovinsko poslovanje, Ekonomski fakultet Osijek (odabrana poglavlja)
5. Segetlija, Z. (2006): Distribucija, Ekonomski fakultet Osijek (odabrana poglavlja)
6. Tolušić, Z. (2012): Tržište i distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, Poljoprivredni fakultet u Osijeku
7. Materijali s predavanja

b) Dopunska:

1. Baban, Lj.: Tržište, II. izdanje, školska knjiga, Zagreb, 1991.
2. Bilen, M.: Tržišta proizvoda i usluga, peto, dopunjeno i prošireno izdanje, Mikrorad d.o.o., Zagreb, 2011.
3. Kolega, A.: Tržništvo poljodjelskih proizvoda, Nakladni zavod Globus, Zagreb, 1994.
4. Kovačić, D.: Izravna prodaja seljačkih proizvoda, Agrarno savjetovanje, Zagreb, 2005.
5. Krešić, G.: Trendovi u prehrani, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija
6. Matić, B.: Vanjskotrgovinsko poslovanje, Sinergija nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2004.
7. … Hrvatska gospodarska komora – HGKINFO, publikacije bilteni

… Publikacije, strategije i poljoprivredno zakonodavstvo sa Internet stranica Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja ([www.mps.hr](http://www.mps.hr)) i Ministarstva vanjskih poslova i europskih integracija ([www.mvpei.hr](http://www.mvpei.hr))

**7. Jezik izvođenja nastave**

Nastava se izvodi na hrvatskom jeziku.

Nositelj kolegija:

Dušanka Gajdić, univ. spec. oec., v.pred.

U Križevcima, rujan 2023.