

VISOKO GOSPODARSKO UČILIŠTE U KRIŽEVCIMA

Akademska godina: 2022./2023.

Predmet: obavezni Šifra: 240028	TRŽIŠTE I DISTRIBUCIJA POLJOPRIVREDNO - PREHRAMBENIH PROIZVODA	ECTS bodovi: 4
Stručni studij <i>Poljoprivreda</i>	<i>Programsko usmjerenje:</i> MENADŽMENT U POLJOPRIVREDI	Semestar: V
Nastavnici i suradnici:	Dušanka Gajdić, univ. spec. oec., v. pred.	
	Sati	
Predavanja	30	
Vježbe + seminari	15	
Stručna praksa	15	

CILJ PREDMETA: 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 za redovite studente

1. Nastavne jedinice, oblici nastave i mjesta izvođenja

Točna satnica izvođenja nastave (početak i završetak pojedinog oblika nastave) odrađuje se prema rasporedu nastave koji je istaknut na službenim Internet stranicama Učilišta.

	Nastavna jedinica	P	V	SP	Mjesto održavanja
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
1. 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 baza., 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. Presentacije 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
18.	Terenska nastava Terenska nastava uključuje posjet poljoprivrednim sajmu, manifestaciji i /ili gospodarskom subjektu koji sadržajno		6		

	nadopunjuje nastavu iz tržišta i distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda s naglaskom na primjerima dobre prakse.				
	2. KOLOKVIJ			1	
	Ukupno	30	15		

Oblici nastave: P=predavanja; V=vježbe; S=seminari

	STRUČNA PRAKSA	Satnica			Mjesto Izvođenja nastave
19.	<p>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.</p> <p>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. Vezano uz ovaj predmet studenti trebaju istražiti tržište nabave i prodaje za konkretan primjer svoje poslovne ideje.</p> <p>Student na konkretnom primjeru prikazuje svoje poslovne ideje te promišlja mogućnosti postizanja poslovnog uspjeha u nekom obračunskom razdoblju (npr. 5 godina).</p> <p>Cilj integriranog zadatka je razviti kod studenata sposobnost:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 i izvan Učilišta
	Ukupno	30	15	15	

Oblici izvođenja nastave: Predavanja se održavaju uz pomoć PowerPoint prezentacija u predavaonicama određenim rasporedom. Vježbe se održavaju uz pomoć PowerPoint prezentacija te uz pomoć prikupljenih podataka i informacija s Interneta i slučajeva iz prakse. Dio vježbi i stručne prakse odvijat će se i izvan Učilišta.

2. 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 ocijenjeni. 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 poslovnog 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 (1-4)

Studenti trebaju ostvariti sljedeće uvjete za polaganje cjelovitog ispita:

- Prisustvovanje predavanjima (min. 80%)
- Predani svi zadaci (1-4)
- 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	10 - 20	20%	0,8
Pismeni ispit ili dva kolokvija	30 - 50	50%	2
Ukupno:	100	100%	4 ECTS

* Kfo – korekcionni faktor opterećenja (%xECTS/100)

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
55-59	Usmeni ispit
60-69	Dovoljan (2)
70-79	Dobar (3)
80-89	Vrlo dobar (4)
90-100	Odličan (5)

$$Konačna\ ocjena = \frac{(Ocj. \cdot xKfo)_1 + (Ocj. \cdot xKfo)_2 + (Ocj. \cdot xKfo)_3 + (ocj. \cdot xKfo)_4}{ECTS}$$

3. Ispitni rokovi i konzultacije

Ispitni rokovi održavaju se jednom mjesečno tijekom akademske godine (osim kolovoza), a po dva puta u veljači, lipnju/srpnju i rujnu. Rokovi su objavljeni na Internet stranici VGUK (www.vguk.hr)

Konzultacije za studente održavaju se jednom tjedno prema rasporedu koji je javno objavljen na web stranici nastavnika

4. Ishodi učenja i način provjere

	ISHODI UČENJA Nakon položenog ispita student će moći:	NAČIN PROVJERE
1.	Objasniti ključne pojmove iz područja tržišta, trgovine i distribucije.	Pisani ispit ili 1. kolokvij
2.	Klasificirati maloprodajne i veleprodajne polovne jedinice i posebne institucije tržišnog gospodarstva.	Pisani ispit ili 1. kolokvij
3.	Definirati pojam, zadaće, značenje i funkcije trgovine i temeljnih trgovinskih poslovnih procesa.	Pisani ispit ili 1. kolokvij
4.	Dati primjer asortimana proizvoda.	Pisani ispit ili 1. kolokvij Vježba 1
5.	Razlikovati pojedine kanale distribucije te prednosti i nedostatke pojedinih kanala.	Pisani ispit ili 1. kolokvij Vježba 2
6.	Identificirati temeljne zakonske propise kojima se regulira poslovanje u trgovini	Pisani ispit ili 2. kolokvij
7.	Razlikovati osnovne specifičnosti tržišta i kanala distribucije poljoprivredno-prehrambenih proizvoda	Pisani ispit ili 2. kolokvij
8.	Objasniti ulogu i važnost poljoprivredne proizvodnje i trgovine poljoprivredno-prehrambenim proizvodima u vanjskotrgovinskoj razmjeni RH.	Pisani ispit ili 2. kolokvij Vježba 3
9.	Primijeniti stečena znanja na samostalnu izradu poduzetničkog poslovnog plana poljoprivrednog gospodarstva (rezultat uspješno riješenog integriranog zadatka u sklopu stručne prakse)	IPZ - Poslovni plan Diskusije i rasprave na nastavi
10.	Prezentirati vlastite rezultate istraživanja prema zadanoj temi široj publici	Vježba 4

1. Konstruktivno povezivanje

Ishodi učenja	Sadržaji (Nastavne jedinice) /način poučavanja	Vrednovanje	Potrebno vrijeme (h)
Ishod 1	N.J. 1; N.J. 2 Predavanje; rasprava; rad na tekstu	Pisani ispit ili 1 kolokvij	6
Ishod 2	N.J. 3; N.J. 4 Predavanje; demonstracija; istraživanje	Pisani ispit ili 1. kolokvij Vježba 1	6+2V
Ishod 3	N.J. 5; N.J. 6 Predavanje; rasprava; rad na tekstu	Pisani ispit ili 1. kolokvij	9
Ishod 4	N.J.6 Demonstracija; traženje i analiziranje primjera	Pisani ispit ili 1. kolokvij Vježba 2	2+2V
Ishod 5	N.J. 7; N.J. 8; N.J. 18 Predavanje; rasprava; traženje i analiziranje primjera; prikaz slučaja; terenska nastave	Pisani ispit ili 1. kolokvij Vježba 3	10+4V
Ishod 6	N.J. 9 Predavanje; rasprava; uspoređivanje pojmova	Pisani ispit ili 1. kolokvij	4
Ishod 7	N.J. 10; N.J. 11; N.J.13; N.J. 14; N.J. 15; N.J.18	Pisani ispit ili 2. kolokvij	19+V2

	Predavanje; rasprava; uspoređivanje; terenska nastava		
Ishod 8	N.J. 16 traženje i analiziranje primjera; prikaz slučaja; izlaganje studenata; vršnjačko vrednovanje	Vježba 5	6+8V
Ishod 9	N.J. 12; N.J. 17; N.J. 18 Predavanje; rasprava; istraživanje; analiza statističkih podataka; ogledni primjeri iz prakse-gost predavač; terenska nastava	Pisani ispit ili 2. kolokvij Vježba 4	6+6V
Ishod 10	N.J. 18; N.J. 19 Instrukcija; učenje po modelu; istraživanje, izrada poslovnog plana; prezentiranje; vršnjačko vrednovanje; terenska nastava	Samostalno izrađen poslovni plan; prezentacija; diskusija	24IPZ
UKUPNO SATI			116

6. Popis literature

Obavezna:

1. Cingula, M., Hunjak, T., Redep, 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

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
8. ... Publikacije, strategije i poljoprivredno zakonodavstvo sa Internet stranica Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja (www.mps.hr) i Ministarstva vanjskih poslova i europskih integracija (www.mvpei.hr)

7. Mogućnost izvođenja nastave na stranom jeziku

NE

Nositelj predmeta:
Dušanka Gajdić, univ. spec. oec, v. pred.

U Križevcima, rujan 2022.