

Biotehnički fakultet / Mediteransko voćarstvo / TRŽIŠTE I MARKETING POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA

Naziv predmeta:	TRŽIŠTE I MARKETING POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA			
Šifra predmeta	Status predmeta	Semestar	Broj ECTS kredita	Fond časova (P+V+L)
4815	Obavezan	6	6	3+2+0
Studijski programi za koje se organizuje	Mediteransko voćarstvo			
Uslovljenost drugim predmetima	Nema uslovljenosti			
Ciljevi izučavanja predmeta	Da studenti steknu osnovna znanja iz oblasti tržišta i marketinga poljoprivredno-prehrambenih proizvoda: teorije i analitike tržišta, prometa i marketinga poljoprivrednih proizvoda; stanja i odnosa na domaćem tržištu, prometu i marketingu poljoprivrednih proizvoda na domaćem i inostranom tržištu.			
Ishodi učenja	Nakon uspješno savladanog predmeta studenti će moći: 1. Objasniti pojam tržišta i način njegovog funkcionisanja; 2. Opisati elemente, činioce, osnovne funkcije i mehanizam tržišta; 3. Opisati prodajne kanale, njihove prednosti i nedostatke; 4. Objasniti ulogu i značaj tržišnih institucija; 5. Pripremiti osnovne tržišne podatke; 6. Predstaviti jednostavnu analizu tržišta poljoprivredno-prehrambenih proizvoda; 7. Opisati marketing koncept poslovanja i izraditi SWOT analizu			
Ime i prezime nastavnika i saradnika	Prof.dr Miomir Jovanović i dr Miljan Joksimović			
Metod nastave i savladanja gradiva	Predavanja, vježbe, konsultacije, samostalni rad.			
Plan i program rada				
Pripremne nedjelje	Priprema i upis semestra			
I nedjelja, pred.	Uvod u predmet- osnovne informacije o predmetu			
I nedjelja, vježbe	Uvod u vježbe			
II nedjelja, pred.	Pojam i definicija tržišta, vrste i funkcije tržišta			
II nedjelja, vježbe	Karakteristike tržišta, faktori koji utiču na formiranje tržišta poljop.proizvoda. Klasifikacija tržišta			
III nedjelja, pred.	Analiza ponude i tražnje poljoprivrednih proizvoda			
III nedjelja, vježbe	Funkcija ponude i potražnje, fondovi			
IV nedjelja, pred.	Elastičnost ponude i tražnje i primjena u agrobiznisu			
IV nedjelja, vježbe	Elastičnost ponude i tražnje - podjela, faktori koji utiču elastičnost - praktični primjeri			
V nedjelja, pred.	Cijene: pojam, vrste, kretanja cijena, pariteti, formiranje cijena poljoprivrednih proizvoda			
V nedjelja, vježbe	Vrste cijena, utvrđivanje pariteta, formiranje cijena - praktični primjer			
VI nedjelja, pred.	Potrošnja poljoprivrednih proizvoda, KOLOKVIJUM 1.			
VI nedjelja, vježbe	Potrošnja poljoprivrednih proizvoda, KOLOKVIJUM 1.			
VII nedjelja, pred.	Promet poljoprivrednih proizvoda: obilježja, vrste i vidovi			
VII nedjelja, vježbe	Prirodno-društveni činioci prometa, obilježja prometa, promet prema obimu, porijeklu proizvoda, funkciji - praktični primjer			
VIII nedjelja, pred.	Trgovina: podjela i osnovne karakteristike			
VIII nedjelja, vježbe	Funkcije trgovine, unutrašnja, spoljna trgovina, trgovina na veliko i malo... trgovinski bilansi			
IX nedjelja, pred.	Tržišne ustanove u prometu			
IX nedjelja, vježbe	Funkcionisanje tržišni ustanova - studija slučaja			
X nedjelja, pred.	Proizvodno-potrošni bilansi			
X nedjelja, vježbe	Proizvodno-potrošni bilansi - primjeri određenih poljop. proizvoda			
XI nedjelja, pred.	Pregled međunarodnog tržišta poljoprivrednih proizvoda			
XI nedjelja, vježbe	Pregled međunarodnog tržišta poljoprivrednih proizvoda - najznačajni proizvođači prema kategorijama proizvoda, visini prometa, potrošnji			
XII nedjelja, pred.	Spoljno-trgovinska razmjena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i tendencije			

XII nedjelja, vježbe	Spoljno-trgovinska razmjena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i tendencije - analiza kretanja određenih proizvoda na primjeru Crne Gore					
XIII nedjelja, pred.	SWOT analiza, KOLOKVIJUM 2					
XIII nedjelja, vježbe	SWOT analiza- kreiranje analize za određene proizvode na primjeru Crne Gore, KOLOKVIJUM 2					
XIV nedjelja, pred.	Analiza izabranih tržišta poljoprivrednih proizvoda					
XIV nedjelja, vježbe	Analiza izabranih tržišta poljoprivrednih proizvoda - praktična izrada analize					
XV nedjelja, pred.	Instrumenti marketing mix-a					
XV nedjelja, vježbe	Instrumenti marketing mix-a					
Opterećenje studenta						
Nedjeljno			U toku semestra			
6 kredita x 40/30=8 sati i 0 minuta 3 sat(a) teorijskog predavanja 0 sat(a) praktičnog predavanja 2 vježbi 3 sat(a) i 0 minuta samostalnog rada, uključujući i konsultacije			Nastava i završni ispit: 8 sati i 0 minuta x 16 =128 sati i 0 minuta Neophodna priprema prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): 8 sati i 0 minuta x 2 =16 sati i 0 minuta Ukupno opterećenje za predmet: 6 x 30=180 sati Dopunski rad za pripremu ispita u popravnom ispitnom roku, uključujući i polaganje popravnog ispita od 0 do 30 sati (preostalo vrijeme od prve dvije stavke do ukupnog opterećenja za predmet) 36 sati i 0 minuta Struktura opterećenja: 128 sati i 0 minuta (nastava), 16 sati i 0 minuta (priprema), 36 sati i 0 minuta (dopunski rad)			
Obaveze studenta u toku nastave			Redovno prisustvo nastavi, primjereno vladanje, pohađanje provjera znanja.			
Konsultacije			Nakon predavanja, a po potrebi po dogovoru			
Literatura			Literatura: Osnovna: 1. Jovanović, M: “Tržište i marketing poljoprivrednih proizvoda”, skripta, Biotehnički fakultet, Podgorica 2007. 2. Đorović, M., Tomin, A: “Tržište i promet poljoprivrednih proizvoda”, Poljoprivredni fakultet, Beograd, 2000. 3. Vlahović, B.: “Marketing poljoprivrednoprehrambenih proizvoda”, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2004. Dopunska: 4. Milisavljević, M., Maričić B., Gligorijević, M., (2006): Osnovi marketinga, ekonomski fakultet, Beograd 5. Salai, S., Božidarević, D.: “Marketing istraživanje”, Savremena admnistracija, Beograd, 1997.			
Oblici provjere znanja i ocjenjivanje			Oblici provjere znanja i ocjenjivanje: Dva kolokvijuma 2x20 poena ukupno 40 poena Prisustvo na predavanjima i ttestovi ukupno 10 poena Završni ispit ukupno 50 poena (Ocjene i poeni: A (≥ 90 do 100 poena); B (≥ 80 do < 90); C (≥ 70 do < 80); D (≥ 60 do < 70); E (≥ 50 do < 60) F < od 50)			
Posebne naznake za predmet			-			
Napomena			-			
Ocjena:	F	E	D	C	B	A
Broj poena	manje od 50 poena	više ili jednako 50 poena i manje od 60 poena	više ili jednako 60 poena i manje od 70 poena	više ili jednako 70 poena i manje od 80 poena	više ili jednako 80 poena i manje od 90 poena	više ili jednako 90 poena