



**MILK-ED**

MODERN AND INNOVATIVE ONLINE-BASED  
KNOW-HOW ON EUROPEAN DAIRY PROCESSING

# STUDIJE SLUČAJA IT-04

*In love with  
milk industry!*



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.  
This document reflects the view only of the author and the Commission cannot be held  
responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## 0. Uvod :

Ovu malu kompaniju vodi porodica uzgajivača ovaca koji svoje mleko prerađuju u proizvodnji ovčjeg sira. Pašnjaci se nalaze u planinama u blizini Norsije, dok se mlekara nalazi u brdima u blizini Spoleta. Proizvodi kompanije uključuju sveži pekorino, prvi put soljen, koji zri 60 dana, rikotu i punomasni jogurt. Svi proizvodi se dobijaju isključivo iz ovčjeg mleka.

Prodaja se obavlja kako direktno na farmi pojedincima tako i u prodavnicama hrane u okolini. Vlasnik je sada zainteresovan za proširenje kako proizvodnje, novim proizvodima od ovčjeg mleka, a takođe i tržišta kompanije kroz nove kanale prodaje.

## 1. Lični podaci

1.1 Ime : **PASQUA ANDREA**

1.2 Godina rođenja : 1978

1.3 Radno iskustvo : Poljoprivrednik sa punim radnim vremenom.

1.4 Obrazovanje : Srednja škola.

## 2. Podaci o farmi/Preduzeću

2.1 Adresa/kordinate:

Strada dei Murelli.16 05021 Acquasparta - Terni- Italija. Google kordinate : 42°40'30" N - 12°32'36".

2.2 Površina farme u ha : 160

2.3 Broj radnika na farmi / u preduzeću :

	Puno radno vreme	Honorarno/sezonski
Članovi porodice	4	
Osim članova porodice	1	

2.4 Opis Farme/Preduzeća :

Svi objekti kompanije su vlasništvo porodice i nasleđeni su od prethodne generacije. Poslove neophodne za funkcionisanje gazdinstva obavljaju članovi porodice vlasnika (majka, supruga i deca), ali gazdinstvo takođe ima i sezonskog spoljašnjeg radnika sa punim radnim vremenom. Glavni proizvodi kompanije su: jogurt, proizveden od sirovog punomasnog mleka, rikota proizvedena bez dodavanja proteinskih koagulansa i meki i tvrdi pekorino. Kompanija ima proizvodni kapacitet od 300 litara mleka dnevno. Multifunkcionalne aktivnosti su kvalitetna, organska i tradicionalna proizvodnja i prodaja na samoj farmi.

2.5 Internet stranica I nalozi na društvenim mrežama : <https://www.facebook.com/andrea.pasqua.106>

## 3. Multifunkcionalne poljoprivredne aktivnosti u vezi sa preradom mleka/Inovacije u vezi sa proizvodima i/ili preradom

3.1 Slobodan sastav :

Andrea Paskva započeo je inovativnu aktivnost 2017. godine. Njegova glavna multifunkcionalna delatnost je proizvodnja biološkog mleka, što znači da je to mleko od ovaca koje šest meseci godišnje provode u planinama na ispaši. Tokom ovog perioda, one spontano pasu biljke koje sadrže dragocene aromatične supstance kojima se odlikuje onda I ukus sireva. Stoga proizvodnju karakteriše visok kvalitet

uz strogo poštovanje tradicije. U budućnosti vlasnik namerava da prima turiste koji će da pešače i bave se biciklizmom na pašnjacima gazdinstva, kako bi im pokazao gde i kako se mleko proizvodi i prerađuje. Vlasnik je takođe inovirao proizvodnju dodajući uz prethodne proizvode i:

- Jogurt spravljen od sirovog mleka do mladog mekog sira;
- Rikotu napravljenu bez dodavanja proteinskih koagulansa.

Pored toga, kompanija želi da na prodajnom mestu počne sa organizacijom nekih demonstrativnih aktivnosti koje imaju za cilj da potrošačima omoguće da iz prve ruke iskuse kako se dobijaju proizvodi.

### 3.2 Savet/Preporuka :

Nakon COVID-19 krize teško je davati savete, jer je u ovom trenutku sektor mlečnog ovčarstva u velikim teškoćama. Glavni izazov može se prepoznati u ekonomskim i finansijskim ulaganjima sa kojima se kompanija suočila, a koji su potrebni za inoviranje procesa i proizvoda.

## 4. Razmatranja, obuke/potrebne kompetencije i upiti/pitanja

### 4.1 Opšta razmatranja :

Do sada, kompanija nije odlučila da iskoristi evropsko i nacionalno finansiranje za svoje investicije. Sva spoljna podrška / saveti koje je kompanija dobila, odnosili su se na upravljanje i tehničko savetovanje.

Marketinški / distributivni kanali kompanije su:

- Prodavnica na farmi;
- Učešće na sajmovima na kojima se promovišu lokalni proizvodi.

Višenamenske aktivnosti su stvorile dodatnu vrednost omogućavajući kompaniji da proširi svoje tržište, a takođe povećavajući i cenu proizvoda.

Kompanija je diversifikovala svoje aktivnosti nudeći različite proizvode u skladu sa lokalnom potražnjom, omogućavajući i proširenje tržišnog udela kompanije, a samim tim i povećanje prihoda. To je dovelo do stvaranja mogućnosti za rad ostalih članove porodice, čime se favorizuje generacijska obnova.

Glavni izazovi su sprovođenje detaljne analize tržišta i ulaganja u odgovarajuće prilagođavanje kompanije.

Kompanija je uključena u udruženje proizvođača koji pripadaju „COLDIRETTI-CAMPAGNA AMICA”. Ovo udruženje podržava i unapređuje, putem promotivnih događaja (sajmovi, lokalne pijace ...), susret potražnje i ponude lokalnih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, omogućavajući kompanijama koje pripadaju mreži lakši pristup tržištu.

Budući poslovni planovi u srednjem i dužem roku obuhvataju veću diferencijaciju ponude kompanije na njenom tržištu i sukcesivnu konsolidaciju i održavanje tržišta, kako bi imali veće mogućnosti za poslovni razvoj i napredak.

### 4.2 Obuka/kompetencije posebno relevantni za proces :

Vlasnik ima zvanje poljoprivrednog stručnjaka i zbog toga dobro poznaje procese u mlekarnstvu i ekonomske i finansijske osnovne principe korisne u proceni ulaganja u poljoprivredu. Takođe poseduje značajno znanje o funkcionisanju i zahtevima tržišta mleka i problemima u vezi sa njim. Ovo dragoceno znanje i sa njim povezane veštine i sposobnosti, bile su od suštinske važnosti za širenje i kreiranje različitih delatnosti kompanije tokom prelaska vlasništva sa prethodne generacije (oca sadašnjeg vlasnika). Ove sposobnosti se mogu identifikovati kao: znanje kako interpretirati i kodifikovati informacije o tržištu, saznanje kako da primenite veštine i inovativna znanja o mlečnom sektoru, znanje o tome kako razviti odgovarajuća poslovna ulaganja vezana za multifunkcionalni sektor poljoprivrede i ruralnog razvoja. Preduzetnik je voljan da nauči kako da bolje reklamira svoje proizvode i kroz marketing i kroz valorizaciju proizvoda.

## 5. Grafički Materijal

