



## Izravna prodaja i prerada na seljačkom gospodarstvu (132812)

### Nositelj predmeta

[prof. dr. sc. Damir Kovačić](#)

### Opis predmeta

Sve veća konkurencija na tržištu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i sve manji dohodak poljoprivrednih proizvođača prisiljavaju seljačka gospodarstva da traže druge izvore dohotka. Jedna je od tih mogućnosti izravna prodaja.

Modul Izravna prodaja i prerada na seljačkom gospodarstvu omogućuje studentima stjecanje teorijskih i praktičnih znanja o modelima izravne prodaje i primjeni marketinga u izravnoj prodaji. Programski dijelovi predmeta su sljedeći:

Izravna prodaja daje studentima osnovna znanja koja su potrebna za razumijevanje tradicionalnih i novih kanala izravne prodaje u Hrvatskoj i u svijetu, kao i njihovu važnost za poljodjelstvo i seljačko gospodarstvo općenito. U okviru modula se daje pregled zakonskih propisa koji reguliraju izravnu prodaju i preradu na seljačkom gospodarstvu te osnove marketinga za izravnu prodaju.

Proizvodnja domaćih mliječnih proizvoda obrađuje osnove tehnologije i temeljne zahtjeve koje gospodarstvo treba zadovoljiti da bi se bavilo ovom djelatnošću.

Prerada voća i povrća obrađuje osnove tehnologije prerade voća i povrća.

Proizvodnja domaćih voćnih rakija pruža znanja iz područja prerade voća u domaće voćne rakije.

Proizvodnja domaćih suhomesnatih proizvoda omogućuje studentima stjecanje znanja o osnovama tehnologije proizvodnje domaćih suhomesnatih proizvoda te uvjetima za obavljanje ove djelatnosti.

Seminari omogućuju studentima upoznavanje s proizvođačima koji se bave izravnom prodajom te metodologijom izrade poslovnog koncepta za bavljenje izravnom prodajom i preradom na gospodarstvu.

Polaganje ispita se provodi preko parcijalnog pismenog ispita, seminara i završnog ispita.

ECTS: **6.00**

Engleski jezik: **R1**

E-učenje: **R2**

**Sati nastave: 60**

Predavanja: 48

Seminar: 12

### Izvođač predavanja

- [prof. dr. sc. Damir Kovačić](#)
- [prof. dr. sc. Samir Kalit](#)
- [prof. dr. sc. Nadica Dobričević](#)
- [doc. dr. sc. Marin Mihaljević Žulj](#)
- [prof. dr. sc. Danijel Karolyi](#)

### Izvođač seminara

- [prof. dr. sc. Damir Kovačić](#)
- [doc. dr. sc. Marina Tomić Maksan](#)

### Ocjenjivanje

Dovoljan (2): 60 - 70%

Dobar (3): 71 - 80%

Vrlo dobar (4): 81 - 90%

Izvrstan (5): 91 - 100%

### Uvjeti za dobivanje potpisa

Prisustvovanje predavanjima i seminarima.

## Vrsta predmeta

- Preddiplomski studij / [Ekološka poljoprivreda](#) (Obvezni predmet, 4. semestar, 2. godina)
- Preddiplomski studij / [Agrarna ekonomika](#) (Izborni predmet, 6. semestar, 3. godina)
- Preddiplomski studij / [Agroekologija](#) (Izborni predmet, 6. semestar, 3. godina)

## Opće kompetencije

Predmet osposobljava za razumijevanje postojećih modela izravne prodaje u Hrvatskoj i u svijetu. Studenti dobivaju znanja o važnosti izravne prodaje u Hrvatskoj, primjeni marketinga u izravnoj prodaji te posebnostima prerade poljoprivrednih proizvoda na seljačkom gospodarstvu.

## Oblici nastave

- **Predavanja**  
Predavanja se izvode uz pomoć power point prezentacija. Teoretski dio predavanja nadopunjen je praktičnim primjerima. Studenti se potičnu na aktivno sudjelovanje u nastavi.
- **Provjere znanja**  
Kolokvij iz uvoda u tehnologiju prerade mlijeka. Završni ispit iz teoretskog dijela izravne prodaje i osnovna tehnologije proizvodnje rakija i voćnih likera.
- **Terenske vježbe**  
Posjet sajmu na kojem svoje proizvode izlažu i prodaju poljoprivredna gospodarstva koja se bave izravnom prodajom.
- **Seminari**  
Seminarski rad se odnosi na izradu koncepta izravne prodaje za jedno poljoprivredno gospodarstvo. Studenti izrađuju seminarske radove u skupinama od 3 do 4 studenta. Temu seminarskog radova odabiru sami nakon odabira poljoprivrednog gospodarstva za koje će izrađivati koncept. Na kraju semestra nastavnik organizira usmenu prezentaciju seminara pred ostalim studentima.

## Ishodi učenja i način provjere

| Ishod učenja  | Način provjere         |
|---|------------------------|
| Definirati pretpostavke za bavljenje izravnom prodajom  | Završni ispit, pismeni |
| Predvidjeti važnost izravne prodaje na razini ukupnog poljodjelstva, na razini seljačkog gospodarstva te na razini opskrbe tržišta i potrošnje hrane      | Završni ispit, pismeni |
| Predvidjeti budući razvitak izravne prodaje i pojedinih kanala izravne prodaje  | Završni ispit, pismeni |
| Poznavati i razumjeti osnove tehnologije i temeljne zahtjeve koje gospodarstvo treba zadovoljiti da bi se bavilo proizvodnjom domaćih mliječnih proizvoda | Kolokvij               |
| Izraditi i prezentirati koncept izravne prodaje za odabrano seljačko gospodarstvo,  | Seminarski rad         |
| Savjetovati seljačka gospodarstva o uključivanju u izravnu prodaju i preradu na seljačkom gospodarstvu i unapređenje istih                                | Završni ispit, pismeni |
| Ocijeniti uspješnost primjene određenog modela izravne prodaje u praksi.  | Završni ispit, pismeni |

## Način rada

### Obveze nastavnika

Održavanje predavanja, pomoć pri izradi seminarskih radova

### Obveze studenta

Pohađanje nastave, izrada seminarskog rada

## Polaganje ispita

| Elementi praćenja     | Maksimalno bodova ili udio u ocjeni | Bodovna skala ocjena                                 | Ocjena  | Broj sati izravne nastave | Ukupni broj sati rada prosječnog studenta | ECTS bodovi |
|-----------------------|-------------------------------------|--|---|---------------------------|---|-------------|
| Kolokvij iz sirarstva | 20%                                 | <60%<br>60-70%<br>71 - 80%<br>81 - 90%<br>91 - 100%  | Nedovoljan (1)<br>Dovoljan (2)<br>Dobar (3)<br>Vrlo dobar (4)<br>Izvrstan (5) | 8                         | 30  | 1           |
| Završni ispit         | 40%                                 | < 16<br>16 - 18<br>19 - 21<br>22 - 24<br>25 - 26     | Nedovoljan (1)<br>Dovoljan (2)<br>Dobar (3)<br>Vrlo dobar (4)<br>Izvrstan (5) | 40                        | 120                                       | 4           |
| Seminarski rad        | 40%                                 | <60<br>60 - 70%<br>71 - 80%<br>81 - 90%<br>91 - 100% | Nedovoljan (1)<br>Dovoljan (2)<br>Dobar (3)<br>Vrlo dobar (4)<br>Izvrstan (5) | 12                        | 30  | 1           |

| Elementi praćenja | Maksimalno bodova ili udio u ocjeni | Bodovna skala ocjena | Ocjena | Broj sati izravne nastave | Ukupni broj sati rada prosječnog studenta | ECTS bodovi |
|-------------------|-------------------------------------|----------------------|--------|---------------------------|---|-------------|
| UKUPNO            | 100%                                |                      |        | 60                        | 180                                       | 6           |

## Tjedni plan nastave

1. Uvod u predmet - osnovne informacije o predmetu
2. Izravna prodaja P, S - Pojam izravne prodaje, važnost za poljodjelstvo, pretpostavke za bavljenje te tendencije u izravnoj prodaji. Analiza slučaja (Seljačka tržnica jagoda)
3. Izravna prodaja u Hrvatskoj P, S - Važnost izravne prodaje za domaće poljodjelstvo, pravni okvir, mogući proizvodi, administrativna potpora, budući razvitak izravne prodaje. Analiza slučaja (Proizvodnja i prodaja Slavenskog kulena)
4. Marketing i izravna prodaja seljačkih proizvoda P - Pojam marketinga i marketinški koncept, marketinški proces, okvirni uvjeti za marketing, sustav agrobiznisa, odabir kupaca i procjena prodaje
5. Marketing i izravna prodaja seljačkih proizvoda P - Marketinške aktivnosti: politika distribucija, komunikacijska politika, istraživanje tržišta. Definiranje seminarskog rada
6. Standardi kvalitete hrane P, S - Analiza slučaja (vinotočje)
7. Proizvodnja domaćih mliječnih proizvoda P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji domaćih mliječnih prerađevina
8. Prerada povrća P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji prerađevina od povrća
9. Proizvodnja domaćih mliječnih proizvoda P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji domaćih mliječnih prerađevina
10. Proizvodnja domaćih voćnih rakija P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji domaćih voćnih rakija, Međuispit
11. Prerada voća P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji prerađevina od voća
12. Proizvodnja domaćih suhomesnatih proizvoda P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji domaćih suhomesnatih proizvoda
13. Proizvodnja domaćih suhomesnatih proizvoda P - Temeljni zahtjevi u proizvodnji domaćih suhomesnatih proizvoda
14. Seminari S- prezentacija seminarskih radova
15. Posjet sajmu na kojem sudjeluju gospodarstva koja se bave izravnom prodajom

## Obvezna literatura

1. Kovačić, D. (2005). Izravna prodaja seljačkih proizvoda - teorijska polazišta i praktična primjena, Agrarno Savjetovanje, Zagreb

## Preporučena literatura

1. Wirthgen, B. (2000.). Direktvermarktug (O. Maurer), Ulmer
2. Pottebaum, P. (1988.). Handbuch Direktvermarktung - Neue Wege für Absatz landwirtschaftlicher Produkte, Münster-Hiltrup, München
3. Mieth, R. (2000.). Schritt für Schritt erfolgreich werben, Erfolgreich Werben, Ein Sonderheft Von &#34;Hof Direkt&#34;; Zeitschrift Für Direktvermarkter, No. 1., Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster, p. 4-5.



**Sveučilište u Zagrebu Agronomski fakultet**

Svetošimunska cesta 25, 10000 Zagreb

Telefon: [+385 \(0\)1 2393 777](tel:+385(0)12393777)

E-mail: [dekanat@agr.hr](mailto:dekanat@agr.hr)

Web: [www.agr.unizg.hr](http://www.agr.unizg.hr)

## **Sličan predmet na srodnim sveučilištima**

- Direct Marketing, BOKU