



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](#)
- [izv. prof. 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

- Prijediplomski studij / [Ekološka poljoprivreda](#) (Obvezni predmet, 4. semestar, 2. godina)
- Prijediplomski studij / [Agrarna ekonomika](#) (Izborni predmet, 6. semestar, 3. godina)
- Prijediplomski 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% 60-70% 71 - 80% 81 - 90% 91 - 100%	Nedovoljan (1) Dovoljan (2) Dobar (3) Vrlo dobar (4) Izvrstan (5)	8	30	1
Završni ispit	40%	< 16 16 - 18 19 - 21 22 - 24 25 - 26	Nedovoljan (1) Dovoljan (2) Dobar (3) Vrlo dobar (4) Izvrstan (5)	40	120	4
Seminarski rad	40%	<60 60 - 70% 71 - 80% 81 - 90% 91 - 100%	Nedovoljan (1) Dovoljan (2) Dobar (3) Vrlo dobar (4) 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 "Hof Direkt"; 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

Web: www.agr.unizg.hr

Sličan predmet na srodnim sveučilištima

- Direct Marketing, BOKU