

PROGRAM UČENIČKA KOMPANIJA

SMERNICE ZA PISANJE KOMPANIJSKOG IZVEŠTAJA

Svrha kompanijskog izveštaja je da pokaže koliko su učenici vični u predstavljanju rada svoje kompanije kroz kreiranje dokumenta koji obuhvata opis procesa rada kompanije, ostvarenih rezultata i razvojni potencijal proizvoda/usluge koju su ponudili tržištu. Izveštaj takođe daje uvid u to koja znanja i veštine su učenici stekli učešćem u programu Učenička kompanija.

Izveštaj bi trebalo da pojasni sledeće:

- **Strategiju i ciljeve kompanije**
- **Uspone i padove kompanije uz objašnjenje šta je tim naučio iz ovih situacija**
- **Veštine koje je tim stekao vođenjem kompanije**

Kompanijski izveštaj bi trebalo da bude predstavljen kao jedan sveobuhvatan poslovni dokument, a ne kao serija odvojenih izveštaja. Izveštaj kreiraju učenici koji su uključeni u rad kompanije, i mogu ga predstaviti na kreativan i inovativan način. Naš predlog je da svaki član kompanije učestvuje u pisanju dokumenta tako što će opisati svoju ulogu u radu kompanije i aktivnosti za koje je bio zadužen/a, a nakon toga tim sastavlja sve delove u jednu celinu.

**PRE NEGO
ŠTO
POČNETE DA
SASTAVLJATE
IZVEŠTAJ,
DOBRO JE
ZNATI...**

**KAKO
IZGLEDA
IZVEŠTAJ?**

■ Izveštaj za **regionalno takmičenje može da sadrži najviše 6 stranica** A4 formata uključujući naslovnu stranu sa sledećim podacima:

- naziv i logotip kompanije
- tekuća školska godina
- imena članova kompanije i nastavnika-mentora
- ime biznis mentora
- naziv škole i mesto u kojoj se nalazi

■ Pored narativnog dela, moguće je uključiti i fotografije i tabele.

SASTAVNI

DELOVI

IZVEŠTAJA

1. Rezime

Naziv i logotip kompanije, misija i vizija kompanije, najava proizvoda ili usluge, kratak opis finansijskog poslovanja, kratak opis funkcionisanja kompanije.

2. Kompanijski pregled

Svrha kompanije, nastanak ideje, razvoj ideje, trenutni status, celokupna strategija i ciljevi, problem koji u društvu/zajednici kompanija rešava.

3. Proizvod ili usluga

Opis proizvoda/usluge uz opis karakteristika i prednosti u odnosu na slične proizvode/usluge na tržištu. Na koji način je utvrđena cena proizvoda/usluge? Na kom nivou razvoja se trenutno nalazi kompanija? Zašto je kompanija odnosno proizvod/usluga inovativna na tržištu?

4. Poslovanje

Plan proizvodnje i isporuke proizvoda, troškovi proizvodnje, ulaganja, marža, potrebna sredstva za poslovanje.

5. Tržište i marketing strategija

Opis tržišta, analiza, osluškivanje potreba tržišta i odgovor na njih, mogućnosti, specifičnosti proizvoda ili usluge na tržištu.

6. Unapređenje prodaje

Prodajna strategija, ciljevi prodaje i trenutno stanje prodaje.

7. Menadžment/upravljanje

Upravljanje kompanijom, organizaciona struktura, kanali komunikacije. Sposobnost tima da ispuni ciljeve i zadatke strategije u skladu sa znanjima i veštinama koje poseduje, uz sve poteškoće sa kojima se kompanija susrela u toku školske godine.

8. Celokupan utisak i profitabilnost poslovanja

Isplativost poslovanja kompanije (bruto i neto marža, fiksni nasuprot varijabilnim troškovima...). Procena tima o donetim odlukama, o prihodima i troškovima, uticaj profita na razvoj poslovanja.

9. Budućnost kompanije

Kakav je investicioni potencijal? U kojoj meri proizvod/usluga prati potrebe budućeg tržišta? Poželjno je ponuditi rešenja za dalji razvoj kompanije: način na koji bi se osigurala održivost kompanije, potrebne veštine i snage za opstanak na tržištu.

10. Pregled finansija

Predstavljanje finansijskog dela poslovanja što jasnije kroz bilans stanja i bilans uspeha.

11. Izveštaj nastavnika mentora

Nastavnik mentor kroz nekoliko rečenica podnosi izveštaj o radu učeničke kompanije iz svog ugla.