

## 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...**

---

📄 Izveštaj 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
- 📄 naziv škole i mesto u kojoj se nalazi

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

---



**KAKO  
IZGLEDA  
IZVEŠTAJ?**

## 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 podnosi kratak izveštaj o svom učešću i radu u kompaniji.

SASTAVNI

DELOVI

IZVEŠTAJA