



# دليل تأسيس الشركات الطلابية

مركز التوجيه المهني والإرشاد الطلابي  
دائرة التوجيه المهني - قسم ريادة الأعمال  
م ٢٠٢٤



# دليل تأسيس الشركات الطلابية في المدارس

الإشراف العام: **يعقوب بن سيف الشهيمي**

الإشراف والمتابعة: **زهران بن ناصر المغدري**

إعداد: **دائرة التوجيه المهني**  
**قسم ريادة الأعمال**  
٢٠٢٤م

فريق الإعداد: **سميرة بنت سلوم الطالعية**  
**خالد بن أحمد الحضرمي**  
**صفية بنت مبارك الصوافية**  
**مديحة بنت عوض الشجيبية**

المراجعة الفنية: **ثني بن راشد الخضوري**  
**حسين بن علي العجمي**  
**خالد بن سعيد السياي**  
**عيسى بن محمد الراجحي**  
**رقية بنت ناصر الفارسية**  
**حليمة بنت إبراهيم البلوشية**  
**دنسيمة بنت محمد المشيخي**

المراجعة اللغوية: **عادل بن راشد الرواحي**

التصميم والخراج: **إيمان بنت حمدان المحاربي**  
قسم الإعلام والتسويق





## المحتوى

المصطلحات.....	٨
المقدمة.....	١٣
اختيار الفكرة المناسبة.....	١٤
اعتماد الفكرة الريادية لتأسيس الشركة الطلابية.....	١٨
بناء الشركة الطلابية.....	٢٢
تشغيل الشركة الطلابية.....	٢٤
تصفية الشركة الطلابية.....	٢٦
شفرة النماذج.....	٢٧



## تعريف المصطلحات الواردة في الدليل

م	المصطلح	المعنى
٢	<b>فكرة ريادية</b>	إيجاد فكرة جديدة أو تطوير فكرة قائمة تلبية لحاجات المستهدفين.
٣	<b>الشركة الطلابية</b>	هي مشاريع طلابية ذات فكر مبتكر، يقوم بتأسيسها طالب أو مجموعة من الطلبة وفق الإمكانيات المتاحة لهم، تحت إشراف أخصائي التوجيه المهني بالمدرسة.
٤	<b>دلالة الشعار</b>	معنى الشعار والرسالة التي يرغب في إيصالها للجمهور.
٥	<b>شعار الشركة</b>	شعار يتكون من رمز أو صورة أو عنصر مرئي يستعمل للدلالة على علامة تجارية أو سلعة معينة.
٦	<b>الرؤية</b>	طموح وأحلام الشركة والتي تسعى إلى تحقيقها في المستقبل القريب أو البعيد.
٧	<b>الرسالة</b>	الغرض من وجود الشركة والأعمال التي تقدمها.
٨	<b>الخطة المالية</b>	تحديد كيفية توفير الأموال اللازمة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمشروع.
٩	<b>التدفق المالي</b>	حركة النقود داخل النشاط التجاري أو خارجه، وعادة ما يقاس بفترة محددة من الزمن.



١٠	<b>التحليل الرباعي (SWOT)</b>	هو الإطار الذي يستعمل لتقييم موقع الشركة التنافسي، بحيث يحدد نقاط قوتها ونقاط ضعفها ويحدد الفرص والتهديدات التي قد تتعرض لها.
١١	<b>الإيرادات</b>	المبالغ المالية التي تحصل عليها الشركة مقابل السلع التي تبيعها أو الخدمات التي تُقدمها في فترة زمنية معينة.
١٢	<b>المصروفات</b>	التدفقات النقدية التي يتم إنفاقها من قبل الشركات بهدف تغطية تكاليف التشغيل، والإدارة وغيرها.
١٣	<b>صافي الأرباح</b>	= إجمالي الإيرادات ( في فترة معينة ) - ( إجمالي المصروفات في الفترة نفسها ).
١٤	<b>المزيج التسويقي الرباعي ps؛</b>	مجموعة أدوات التسويق التي تستعملها الشركات لتحقيق أهدافها التسويقية في السوق المستهدف.
١٥	<b>حجم السوق المستهدف</b>	العدد التقريبي للأشخاص اللذين سيقومون بشراء المنتج/ الخدمة.
	<b>الفئة المستهدفة</b>	تحديد نوع السوق المستهدف (المجتمع المحلي - الرجال - السيّاح - النساء - المجتمع المدرسي والجامعي)





الميزة التي ينفرد بها المنتج أو الخدمة عن مثيله في السوق.	<b>القيمة المضافة</b>	١٦
ممتلكات ثابتة من موارد وأجهزة وأدوات تمتلكها الشركة.	<b>الأصول</b>	١٧
هو أداة تُستعمل لتصوير المكوّنات الأساسية التي يستند إليها المشروع التجاري الجديد، وتحديد الأسلوب الذي ستتبعه الشركة لخلق قيمة ما وتحقيقها. بدءًا من الزبائن ووصولًا إلى استراتيجيات التسويق ومصادر التمويل.	<b>نموذج العمل التجاري</b>	١٨
مجموعة العمليات التي تهدف إلى إنهاء أعمال الشركة وتسوية حقوقها وديونها كافة؛ لتحديد الصافي من أموالها لتقسيمه بين الشركاء.	<b>تصفية الشركة</b>	١٨
عملية بيع وشراء السلع أو الخدمات عن طريق المزايدة في السعر من قبل المشتريين، واعتماد عرض أعلى سعر .	<b>المزاد</b>	١٩









## مقدمة:

«إننا إذ ننظر إلى المؤسسات التعليمية، والمراكز البحثية والمعرفية بجميع مستوياتها، على أنها أساس بنائنا العلمي والمعرفي، ومستند تقدمنا التقني والصناعي؛ لنؤكد على استمرار نهجنا الداعي إلى تمكين هذا القطاع، وربط مناهج التعليم بمتطلبات النمو الاقتصادي، وتعزيز الفرص لأبنائنا وبناتنا، متسلحين بمناهج التفكير العلمي، والانفتاح على الآفاق الرحبة للعلوم والمعارف، وموجهين طاقاتهم المعرفية والذهنية إلى الإبداع والابتكار والتطوير؛ ليصبحوا أسسًا للاستثمار الحقيقي وقادةً للتطوير الاقتصادي».

من خطاب جلالة السلطان هيثم بمناسبة الانعقاد السنوي الأول للدورة الثامنة لمجلس عُمان ٢٠٢٣

وحيث حرصت وزارة التربية والتعليم على إجراء العديد من الدراسات بشأن تضمين مفاهيم ريادة الأعمال في المناهج الدراسية والبرامج التدريبية في التعليم المدرسي، وإيجاد وسائل حديثة لغرس ثقافة ريادة الأعمال في صفوف الناشئة، عبر تنفيذ مركز التوجيه المهني والإرشاد الطلابي لسلسلة من البرامج والفعاليات التي كان لها الأثر الواضح في نشر ثقافة ريادة الأعمال لدى شرائح الحقل التربوي المختلفة، تحقيقاً لمبادئ رؤية عمان ٢٠٤٠م.

ويسعى المركز ممثلاً في دائرة التوجيه المهني، إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال بين الطلبة، وتشجيع إنشاء وتطوير الشركات الطلابية في مدارس السلطنة، وذلك لإعداد جيل من الطلبة كرواد أعمال مبتدئين يقومون بتأسيس مشاريع تجارية خاصة بهم وهم على مقاعد الدراسة، وذلك أمرٌ له أهمية كبرى في تحقيق أهداف التنمية والتنوع الاقتصادي للسلطنة مستقبلاً.

ويأتي هذا الدليل؛ لمساعدة الطلبة والمشرفين على المشاريع الريادية لتأسيس الشركات الطلابية في المدارس بصورة ممنهجة، ويمكنهم من ممارسة ريادة الأعمال على النحو الذي يحقق الأهداف المنشودة.



## أولاً: اختيار الفكرة المناسبة من خلال الاستثمارات التالية:

### نموذج (أ)

#### التحليل الشخصي لرائد الأعمال

الاسم: .....	العمر: .....	التخصص: .....
الخبرات والدورات: .....	الاهتمامات: .....	
.....		
.....		
.....		

- ◀ هل تملك مشروعاً حالياً أو سابقاً؟ .....
- ◀ هل لديك علاقة سابقة بالمشاريع؟ .....
- ◀ هل سبق أن عملت في مشروع ريادي؟ .....
- ◀ هل لديك قريب أو صديق يعتبر رائد أعمال؟ .....
- ◀ ما الهدف والدافع الشخصي لإنشاء مشروع طلابي؟ .....





## نموذج (٢)

ما القطاع الذي تفضل الدخول فيه؟		
<input type="checkbox"/> التقني	<input type="checkbox"/> التعليمي	<input type="checkbox"/> المالي
<input type="checkbox"/> الصناعي	<input type="checkbox"/> الموضة والجمال	<input type="checkbox"/> البحري
<input type="checkbox"/> السياحي	<input type="checkbox"/> الطبي	<input type="checkbox"/> الطاقة
<input type="checkbox"/> اللوجستي	<input type="checkbox"/> التجارة الإلكترونية	<input type="checkbox"/> البيئي
<input type="checkbox"/> الحرفي	<input type="checkbox"/> الزراعي	<input type="checkbox"/> الرياضي
<input type="checkbox"/> أخرى.....		





## نموذج (٣)

**المشكلة** (تحديد ماهية المشكلة التي نريد حلها أو معالجتها، ومنها تنبثق الفكرة الريادية للمشروع سواء في مدرستك أو مجتمعك أو بلدك) :

**المشكلة الثالثة**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**المشكلة الثانية**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**المشكلة الأولى**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**الحل الريادي** (يتم تحديد حل لكل مشكلة ذكرت سابقا):

**الحل**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**الحل**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**الحل**

.....

.....

.....

.....

.....

.....





## نموذج (٤)

تقييم رائد الأعمال لفكرة المشروع	
التقييم من ١ إلى ١٠ لكل فكرة وكل بند من البنود الجانبية	
	الفكرة
	القدرة على التنفيذ
	الرغبة في تنفيذ الفكرة
	احتياج السوق
	القدرة على تمويل الفكرة
	التوسع
	مجموع الدرجة

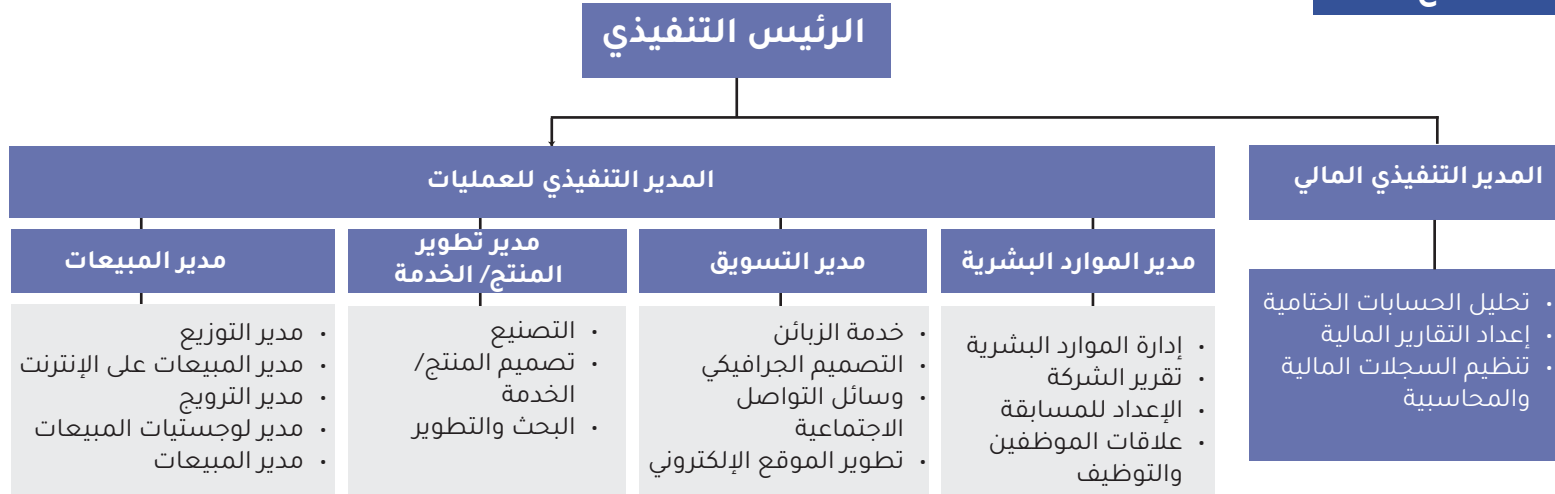
\* يشير الرقم (١) إلى الدرجة الأقل بينما يشير الرقم (١٠) إلى الدرجة الأعلى.



## ثانيًا: اعتماد الفكرة الريادية لتأسيس الشركة الطلابية:

1. تقديم فكرة المشروع لأخصائي التوجيه المهني بالمدرسة أو إدارة المدرسة إن لم يتوفر الأخصائي.
2. تشكيل إدارة الشركة واعتمادها بالاستعانة بالنماذج رقم (٥) و(٦).
3. تعبئة استمارة خطة العمل حسب النموذج رقم (٧).
4. تعبئة استمارة مخطط العمل التجاري بالإستعانة بالنموذج رقم (٨).
5. دراسة خطة العمل بالاستعانة بذوي الخبرة.
6. طلب التسهيلات أو الاحتياجات من إدارة المدرسة وفق الإمكانيات المتاحة.
7. إشهار الشركة في وسائل التواصل الاجتماعي المدرسي والإذاعة المدرسية وركن التوجيه المهني.

### \*نموذج (٥)





## نموذج (٦)

أعضاء الشركة (فريق العمل): يمكن بناء الهيكل بناء على نشاط الشركة ويمكنك الاستعانة بالنموذج المرفق بالدليل

فريق العمل		
م	المهام	الاسم
١	المدير التنفيذي للشركة	
٢	مدير الموارد البشرية	
٣	مدير المالية	
٤	مدير التسويق	
٥	مدير المبيعات	
٦	الأعضاء	



## نموذج (٧)

### خطة العمل

أولاً: البيانات الأساسية للشركة التابعة لمدرسة:..... بمحافظة:.....

الرسالة	الرؤية	فكرة الشركة	مكان ممارسة النشاط	عناوين التواصل الاجتماعي	رقم الهاتف	اسم الشركة

ثانياً: بيانات التشغيل والإنتاج:

عدد أعضاء الشركة	الأدوات والأجهزة اللازمة للتشغيل	مراحل تقديم المنتج/ الخدمة	مصادر التمويل	المنتج/الخدمة





### ثالثاً: بيانات التسويق: ( الاستعانة بمخطط العمل التجاري)

الشعار	فلسفة الشعار	قيم الشركة	السوق المستهدف: الفئة/ الحجم	القيمة المضافة	منافذ التسويق ومنافذ البيع

### رابعاً: التحليل الرباعي (SWAT) للمنتج/ الخدمة:

نقاط القوة (Strengths)	نقاط الضعف (Weaknesses)	الفرص (Opportunities)	التحديات (Threats)

### خامساً: الخطة المستقبلية: (موقعك من السوق المحلي والعالمى)

السنة	السوق المستهدف	القيمة المضافة	كمية الإنتاج/الخدمة	عدد الأعضاء	الإيرادات المتوقعة



## ثالثاً: بناء الشركة الطلابية:

١. توزيع المهام على موظفي الشركة.
٢. بناء هوية الشركة: شعار رمزي/ لفظي مستوحى من (رؤية الشركة - الرسالة - الأهداف).
٣. إيجاد مصدر تمويل من قبل مجلس الإدارة (منحة مالية - قرض من ولي الأمر أو المدرسة - طرح أسهم - الحصول على بعض المعدات لتشغيل المشروع عن طريق القسط أو الإيجار).
٤. إعداد الخطة المالية حسب النموذج رقم (٩).



## مخطط العمل التجاري

<p><b>الشراكات الرئيسية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• هم شركائنا الرئيسون؟</li> <li>• من الموردون الرئيسون؟</li> <li>• ما الموارد التي نقوم باقتنائها من شركائنا؟</li> <li>• ما الأعمال الرئيسية التي يقوم شركاؤنا بأدائها؟</li> </ul>	<p><b>الأنشطة الرئيسية</b></p> <p>ما الأعمال الرئيسية التي نحتاجها لتقديم القيمة التي وعدنا بها الزبائن وللقنوات ولعلاقتنا مع الزبائن لتدفقاتنا النقدية؟</p>	<p><b>القيم المقدمة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ما الأشياء التي نفعلاها ونقدمها وسيكون لها قيمة لدى الزبون؟</li> <li>• ما المشكلة التي ستقوم بحلها؟</li> <li>• ما الحاجة التي ستقوم بتغطيتها؟</li> </ul>	<p><b>العلاقات مع العملاء</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ما طبيعة العلاقة معهم؟</li> <li>• ما تكلفة هذه العلاقة؟</li> <li>• كيف سنقوم بربطها بنموذج العمل الكلي؟</li> </ul>	<p><b>شرائح العملاء</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• من الزبائن الذين تسعى مؤسستك لخدمتهم؟</li> <li>• رتب الزبائن من الأهم إلى المهم.</li> </ul>
<p><b>هيكل التكاليف</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ما أهم التكاليف التي يتكبدها نموذج عملنا؟</li> <li>• ما الموارد الأكثر تكلفة؟</li> <li>• ما الأعمال الأكثر تكلفة؟</li> </ul>		<p><b>مصادر الإيرادات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ما مصدر إيراداتك؟</li> <li>• يَبِيعُ المنتج أم تقديم الخدمة الرئيسية فقط أم توجد هناك أنشطة فرعية ومنتجات فرعية تقدمها تخدم المنتج الرئيس وتساعد في الإيرادات؟</li> </ul>		



## نموذج (٩)

### الخطة المالية (المتوقعة)

				رأس المال
				سعر المنتج/ الخدمة
				مقدار الإنجاز المتوقع في تقديم المنتج أو الخدمة في الفترة من (.....-.....)
				الإيرادات المتوقعة في الفترة نفسها
				المصروفات المتوقعة في الفترة نفسها
تسويق:	رواتب:	تأجير:	شراء:	توزيع المصروفات
				صافي الأرباح المتوقعة في الفترة نفسها



## رابعاً: تشغيل الشركة الطلابية:

1. تهيئة المكان المناسب لعملية تشغيل الشركة.
2. عرض النموذج الأولي من المنتج أو الخدمة للمشرف أو لذوي الخبرة والاختصاص للتقييم.
3. التأكد من توافق المنتج مع شروط السلامة الصحية.
4. البدء في تسويق المنتج أو الخدمة.
5. الشروع في تقديم المنتج أو الخدمة إلى منافذ البيع.
6. مناقشة ودراسة التحديات التي تواجه الشركة في عملية البيع أو التسويق (إن وجدت) مع المشرف على المشروع وللمساعدة في إيجاد الحلول البديلة.
7. تعبئة بيانات الملخص المالي (البيانات المالية الفعلية) للشركة حسب النموذج رقم (١٠).
8. تقديم كشف البيانات المالية إلى المشرف للاستشارة والتوجيه في الفترة من شهر (ديسمبر- يناير).



## الملخص المالي (البيانات المالية الفعلية)

	رأس المال المتوفر
	مصروفات التشغيل بالتفصيل
	المصروفات الثابتة: ( أقساط - إيجار )
	إجمالي المصروفات
	مقدار الإنتاج/ تقديم الخدمة ( العدد )
	المبيعات الفعلية ( العدد المباع فعليا )
المبالغ المحصلة من: المنتج/الخدمة: أخرى:	إيرادات المنتج/ الخدمة، والإيرادات الأخرى من المبيعات الجانبية إن وُجدت
	صافي الأرباح





## خامسًا: تصفية الشركة الطلابية:

١. اجتماع أعضاء الإدارة للإقرار بتصفية الشركة.
٢. تعبئة الاستمارة الخاصة بالتصفية حسب النموذج رقم (II)
٣. الإعلان عن التصفية.
٤. بيع الأصول.
٥. توزيع مبالغ التصفية.

### نموذج (II)

## تصفية الشركة

اسم الشركة:	المدرسة:	المحافظة:
*سبب التصفية:	<input type="checkbox"/> طوعي	<input type="checkbox"/> إلزامي
*إعلان التصفية:	<input type="checkbox"/> إذاعة المدرسة.	<input type="checkbox"/> أركان التوجيه المهني
	<input type="checkbox"/> وسائل التواصل الخاصة بالشركة	<input type="checkbox"/> قنوات أخرى:
*أصول الشركة:	المال النقدي:	معدات وأجهزة:
	القيمة التقديرية للمعدات والأجهزة:	
*أسلوب التصفية:	إعلان في السوق بقيمة:	إعلان مزاد بتاريخ:
	سعر افتتاح المزاد:	
*توزيع مبالغ التصفية بعد البيع:	<input type="checkbox"/> توزيع على المساهمين	<input type="checkbox"/> سداد ديون
	أخرى:	

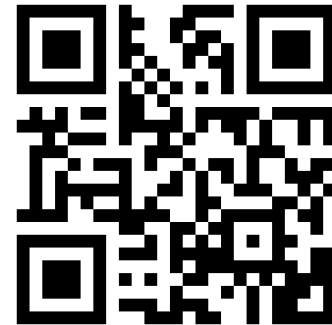




نموذج لشركة طلابية مجيدة

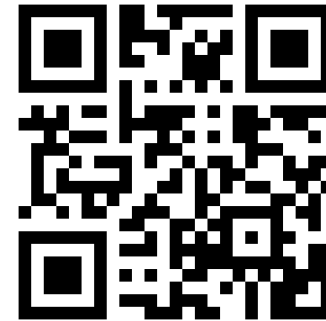


للحصول على النماذج وتعبئة  
البيانات المطلوبة يمكنكم الولوج  
إليها عبر الشفرة التالية:





## مثال توضيحي لتعبئة النماذج و البيانات





www.moe.gov.om

مشروع  
معني يحرص حياتي:  
الشفافية لدى طلبة  
المدارس

خَزَنَة

مركز التوجيه المهني والإرشاد الطلابي  
CAREER GUIDANCE & STUDENT COUNSELLING CENTER  
nccg\_moe www.moe.gov.om

