

جائزة الشارقة لرواد الأعمال

عن الجائزة

تستهدف جائزة الشارقة لرواد الأعمال ابراز ومكافأة أنجح رجال الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة الذين وضعوا بصمة في عالم الأعمال مما كان له تأثير ملحوظ على الصعيد الشخصي والمهني. جائزة الشارقة لرواد الأعمال مخصصة لأصحاب المنشآت من القطاع الخاص لكافة إمارات الدولة.

ومعايير التقييم للجائزة كالآتي:

1. المعيار الأول - الصفات الشخصية: مجموعة الخصائص أو السمات التي تميز رواد الأعمال عن الآخرين،

وتحدد أسلوب وطريقة تفاعلهم مع بيئة الأعمال المحيطة بهم وبمنشاتهم، والتي تؤثر على تصرفاتهم خلال قيامهم بتطوير وإدارة أعمالهم، وتتعلق بصفات مثل: الشغف، الرؤية، تقدير المخاطرة، القدرة على النمو الشخصي، الثقة بالنفس، الاجتهاد في العمل، مهارات التواصل

1.1. الشغف: المحرك الأساسي لرواد الأعمال وهو الذي يدفعهم لتحقيق أهدافهم وتجاوز التحديات. وبذل جهداً كبيراً للنجاح فيه، وفي غياب الشغف، قد يصبح من الصعب الحفاظ على الدافع والتحمل أمام التحديات، ويبدو جلياً في (التفاني والالتزام، التحمل أمام الصعوبات، التحسين المستمر، الابتكار والتجديد في مجال العمل، التأثير الإيجابي على الآخرين، الرؤية والتخطيط طويل الأمد).

1.2. الرؤية: تتعلق الرؤية بالتوجهات المستقبلية التي يراها رواد الأعمال لأعمالهم، وتوجيه تصرفاتهم وقراراتهم. إنها تمثل الهدف الذي يطمحون إليه والقيم التي يتبنونها. كمعيار لقياس الأداء، وتحقيق النجاح طويل الأمد، يمكن أن تقدم الرؤية بعض الفوائد للمنشأة مثل (التوجيه والتحفيز، تحديد الأهداف والاستراتيجيات، الاتساق والتماسك وتوحيد الجهود والنشاطات في المنشأة نحو هدف مشترك، توفر أساساً لقياس التقدم ومقارنة الوضع الحالي للأعمال مع الرؤية المستقبلية، الجاذبة للموظفين والمستثمرين للانضمام إلى المنشأة)

1.3. القدرة على النمو الشخصي: يمتلك رواد الأعمال القدرة على النمو الشخصي- وتطوير الذات، لما له من دور حاسم في نمو أعمالهم ونجاحهم في عالم الأعمال، والقدرة على التكيف مع التغيرات واتخاذ قرارات مستنيرة. وتتلخص العناصر الرئيسية للقدرة على النمو الشخصي وتطوير الذات على سبيل الذكر والمثال **التعلم المستمر** والسعي باستمرار لفرص التعلم وتوسيع مهاراتهم. ومتابعة أحدث اتجاهات الصناعة وأفضل الممارسات، **إجادة وضع أهداف واضحة** وإدراك أهمية وجود رؤية وإنشاء خطط عملية لتحقيق هذه الأهداف، **الوعي الذاتي** لأهميته في التنمية الشخصية والمهنية، وتحديد نقاط قوتهم وضعفهم، وقيمهم المهنية، وقدرتهم على تحديد المجالات التي يمكن تحسينها واستغلال نقاط قوتهم واتخاذ قرارات أفضل، **إدارة الوقت** وإدراك رواد الاعمال أن الوقت مورد ثمين وفعال وحاسم لزيادة إنتاجيتهم ونجاحهم، وقدرتهم على تحديد أولويات المهام وتفويض المسؤوليات والتخلص من الأنشطة التي تهدر الوقت. والتركيز على الأنشطة ذات التأثير العالي التي تساهم في تطويرهم الشخصي- ونمو أعمالهم، **المرونة والتكيف** وتشمل القدرة على مواجهة التحديات والصعوبات التي تواجههم خلال اداراتهم وكيفية التعامل مع هذه التحديات والصعوبات بنجاح، والتعلم من الفشل وسرعة التعافي من العثرات وتقبل التغيير، **بناء شبكات العلاقات** وإيجاد مرشدين ومستشارين وأشخاص يشتركون في نفس اهتماماتهم يمكنهم توفير الإرشاد والدعم ومنح منظورات جديدة، **الذكاء العاطفي** من خلال تفاعل رواد الاعمال مع الآخرين ونموهم الشخصي-، وسعيهم الى تطوير الوعي الذاتي والتعاطف ومهارات التواصل القوية لبناء والحفاظ على العلاقات وإلهام فرقهم والتعامل بفعالية مع المواقف الصعبة، **الاستفادة من الموارد** و إجادة وتحديد واستخدام المتاحة منها.

1.4. الثقة بالنفس سمة شخصية حاسمة لدى رواد الأعمال والتي تلعب دورًا هامًا في نجاحهم، وما يمتلكه رواد الاعمال من إيمان بقيمتهم الشخصية ومهاراتهم وبقدراتهم في اتخاذ القرارات وإدارة المخاطر والقيادة بفعالية، وجذب الفرص والتأثير وإلهام الآخرين وقيادتهم بفعالية وتحمل المسؤولية عن النتائج.

1.5. الاجتهاد في العمل: يبذل رواد الأعمال اهتماماً كبيراً وتفاني وجهد متواصل ومستمر في أداء المهام لتحقيق النجاح، الذي يساعدهم على تحقيق أهدافهم وتطوير مشاريعهم، ويتمثل في عدد من الأمور على سبيل المثال لا الحصر **التفاني والتكريس** ووضع جهودًا إضافية وتكريس وقتًا وطاقة لتحقيق النتائج المرغوبة، كذلك يمتلك رواد الاعمال **العزيمة والإصرار** لتحقيق أهدافهم وعدم التراجع ومواصلة العمل لتجاوز التحديات والصعوبات، **تحمل المسؤولية**، السعي للتحسين المستمر، التفوق والتميز، الإبداع

والابتكار من خلال البحث عن طرق جديدة ومبتكرة لحل المشكلات وتحقيق التقدم بتطبيق أفكار جديدة واستخدام تكنولوجيا مبتكرة لتحسين عملياتهم وتميزهم عن المنافسين. **الالتزام والانضباط** والسيطرة على النفس وقدرتهم في الحفاظ على التركيز نحو ما تم تخطيطه والاتفاق عليه بأسلوب منهجي.

1.6. مهارات الاتصال والتواصل: المهارات والقدرات التي تمكن رواد الاعمال من التعبير عن أفكارهم ومعلوماتهم حول مشاريعهم بوضوح وكذلك القدرة على الاستماع بفعالية وفهم الآخرين. هناك بعض العناصر الرئيسية لمهارات الاتصال والتواصل يستخدمها رواد الاعمال مثل الاتصال اللفظي، الاتصال الكتابي، الاستماع، الاتصال غير اللفظي، الاتصال البصري، المهارات الاجتماعية، ومدى استخدامهم لهذه المهارات بكفاءة وفعالية تمكنهم من إقامة شبكات علاقات فعالة، التقديم والعرض، التعاون في الفريق، جذب العملاء، التفاوض والتأثير والقدرة على الإقناع، بناء العلامة التجارية، حل المشكلات.

2. المعيار الثاني - التوجه الاستراتيجي: النظرة الاستراتيجية او مجموعة من الرؤى والافكار والخطط التي يؤمن بها رواد الاعمال ويطبقونها في منشآتهم لتحقيق أهداف طويلة المدى، والقدرة على التكيف مع التغيرات المستمرة في السوق ولتحقيق النمو والربحية، سواء كان التوجه نحو السوق برفع قدرة توفير المعلومات عن حاجات المتعاملين الحالية والمستقبلية، والتعامل معها على النحو الأنسب، أو من خلال التوجه إلى المشاريع شديدة الخطورة وتحقيق الميزة التنافسية والتركيز على تقديم وتطوير منتجات مبتكرة للسوق، أو توجه رواد الاعمال الى المعرفة التكنولوجية المستدامة ويجادها لحلول تكنولوجية لتلبية احتياجات المتعاملين، ويتضمن ذلك من المعيار على خلق رؤى الأعمال وتحويلها إلى واقع، وضع الاهداف والالتزام بها، بناء تحالفات أو شراكات استراتيجية، الاستعانة بالأشخاص الموهوبين، إدارة المخاطر وما يستلزمه ذلك من التحليل الدقيق للبيئة التنافسية، فهم العملاء وتوقعاتهم، والتعرف على فرص السوق، تطوير خطط لتحقيق أقصى استفادة من تلك الفرص، والتحديد الواضح للأهداف، ورسم وتنفيذ خطط لتحقيق هذه الأهداف

2.1 خلق رؤى الأعمال وتحويلها الى واقع: قدرة رواد الاعمال على تحويل رؤيتهم وأفكارهم ومفاهيمهم إلى أعمال ملموسة وناجحة. يتضمن ذلك أخذ الرؤية وتحويلها إلى خطة عمل عملية وقابلة للتنفيذ، واستخدام هذه القدرة بالمهارات والمعرفة والعزيمة اللازمة لتقليل الفجوة بين الرؤية والتنفيذ الفعلي للعمل الاقتصادي، وتحديد القيود الاستراتيجية أو ما يجب أن يقوم به في أعماله للنمو والازدهار، والقدرة

على مواجهة القوة الدافعة، وتشمل هذه القدرة عدة جوانب رئيسية مثل التخطيط الاستراتيجي وتوزيع الموارد والتنفيذ الفعال للخطط والتكيف والقيادة وإدارة فرق العمل واشراكهم في القيادة والتخطيط، وحل المشكلات والتعلم المستمر والتحسين.

2.2 وضع الاهداف والالتزام بها: قيام رواد الأعمال بوضع أهداف محددة وقابلة للقياس وواقعية وذات صلة ومحددة بمدة زمنية لأعمالهم ومتابعتها، ويتضمن ذلك عملية تحديد أهداف وتحديد وتوجيه الموارد والجهود والإجراءات نحو تحقيقها، واستخدام المهارات العقلية والانضباط، إضافة الى الأدوات والمنهجيات الملائمة لتحديد وتحقيق الأهداف، وتخطيط العمل، ومراقبة التقدم والتقييم والتكيف عند الحاجة.

2.3 بناء تحالفات او شراكات استراتيجية: أداة من الأدوات القوية لرواد الأعمال لنجاح أعمالهم والوصول إلى الموارد والخبرات، عبر قيامهم بتكوين علاقات مع الأفراد أو الشركات الأخرى لتحقيق أهداف مشتركة، سواء كانت مع منشآت في صناعات أخرى شراكات مع المنافسين، او مع جهات البحث والتطوير، او الجهات الحكومية، واتخاذ الخطوات السليمة لبناء والاحتفاظ وتطوير الشركات والتحالفات مثل تحديد أهداف الشراكة، البحث عن الشركاء المحتملين، التفاوض والاتفاق، وتنفيذ الشراكة، مراجعة وتحديث الشراكة.

2.4 الاستعانة بالموهوبين: تلعب الموهبة دوراً حاسماً في العمل التجاري، والمهني، والصناعي لذلك يلجأ رواد الاعمال إلى الاستعانة بالموهوبين او ابقاءهم بالقرب من اعمالهم، لكمال منظومة النجاح في مؤسساتهم ومشاريعهم، وتعزيز القدرة التنافسية والابتكار والأداء المتفوق، وكذلك تحقيق النمو والتوسع، وتعد المواهب أحد الموارد القيمة التي يجب العمل على تواجدها في بيئة العمل أو حولها واستغلالها لتحقيق النجاح المستدام.

2.5 إدارة المخاطر: إدارة المخاطر المحتملة عملية حيوية لرواد الأعمال وأمرًا حاسمًا وذو أهمية كبيرة، إذ تساعدهم على تحقيق أهدافهم بنجاح وتعزيز صمود أعمالهم في بيئة الأعمال المتغيرة، من خلال تعريفها وتحليلها وتقييمها والعمل على إدارتها واتخاذ التدابير الوقائية، والتخطيط الاستباقي، وتنفيذ استراتيجيات للحد من تأثيرها السلبي عبر إلغاء او تقليل أو تحويل أثرها بما يؤدي إلى تعزيز استدامة العمل، وزيادة فرص النجاح، وباستخدام عدد من الطرق التي يمكن من خلالها لرواد الأعمال استخدامها لإدارة المخاطر في منشاتهم مثل: **تحديد المخاطر المحتملة** لأعمالهم المالية، كانت او التشغيلية، او القانونية، أو التكنولوجية، **تقدير المخاطر** وتحديد الأثر واحتمالية الحدوث. ثم **تحليل المخاطر** وما يتضمنه من فحص الدقيق لكل مخاطرة لفهم أسبابها وآثارها باستخدام أدوات مثل تحليل SWOT (نقاط القوة ونقاط

الضعف والفرص والتهديدات) أو تحليل PESTEL (السياسي، الاقتصادي، الاجتماعي، التكنولوجي، البيئي، والقانوني). يلي ذلك التخطيط لإدارة المخاطر ووضع استراتيجيات لإدارة هذه المخاطر وتتضمن الحد منها، نقلها، قبولها أو تجنبها، يليها تنفيذ خطط استراتيجيات إدارة المخاطر المخطط لها ومراقبة فعاليتها. ثم المراجعة المستمرة وتتبع الظروف التي تتغير باستمرار وتحديث تقديرات المخاطر وتحليلاتها بانتظام من يتبعها من إدارة جيدة للمخاطر تساعد الشركات على تجنب الأزمات المحتملة والحفاظ على استقرار الأعمال، وتقوم بتحسين قدرتها على التعامل مع التحديات والتغيرات في بيئة الأعمال.

3. المعيار الثالث – المهنية: مجموعة شاملة من المهارات والصفات والاتجاهات اللازمة لتحقيق النجاح في

العمل الريادي، والتي تجعلهم قادرين على تطوير وإدارة أعمالهم وتحقيق النجاح في رحلتهم الريادية، خصوصا فيما يتعلق بإدارة الوقت، الإدارة المالية، الإدارة الفعالة، العلاقات العامة والاتصالات.

3.1. إدارة الوقت: مهارة حيوية لدى رواد الأعمال لتحقيق الإنتاجية العالية وتنظيم أعمالهم بفعالية وتحقيق أهدافهم، والالتزام والانضباط وتحديد أولويات المهام وتحديد الأوقات المناسبة لإنجازها وتوزيع وقتهم بشكل فعال، باعتباره مورداً قيماً يحتاج إلى خطوات نشطة لتحسين استغلاله، باستخدام التقنيات والعادات التي تعزز إدارته عبر بعض الأدوات الشائعة بين رواد الأعمال، وهي على سبيل المثال: جدولته وتخطيط العمل، إنشاء قائمة المهام، جدولته أوقات التعامل مع البريد اليومي والبريد الإلكتروني، استخدام تطبيقات إدارة الوقت، تفويض المهام غير الضرورية أو المكررة، تجنب التشتت والانتقال المتكرر بين المهام المختلفة.

3.2. الإدارة المالية: من القدرات الضرورية لرواد الأعمال، ويساعدهم في تطوير وتنمية هذه القدرات في إدارة المال على اتخاذ قرارات مالية مستنيرة، وتحسين توزيع الموارد، وتحسين الأداء المالي والاستدامة العامة لأعمالهم، وتتمثل في معرفتهم بالتخطيط المالي، وإدارة التدفق النقدي، والحرص على إجراء تحليل وتفسير البيانات المالية، وإدارة التكاليف وتحديد هيكلها لأعمالهم. يتضمن ذلك تحديد وضبط التكاليف الثابتة والمتغيرة، وتحسين توزيع الموارد، والمعرفة باستراتيجيات التمويل وتحديد الخيارات المناسبة، اتخاذ القرارات المالية.

3.3. الإدارة الفعالة: الإدارة الفعالة لدى رواد الأعمال عنصر ضروري لتشغيل أعمالهم بنجاح وتحقيق أهدافهم، وتطوير وتعزيز هذه القدرات يتيح لهم قيادة منظماتهم بفعالية، واتخاذ قرارات مستنيرة، والتغلب على التحديات، وتحقيق النمو والنجاح المستدام، مثل تمتعهم بمهارات قيادية قوية، الاهتمام

بالتخطيط الاستراتيجي، التنظيم، التوظيف، وإدارة وتوجيه العاملين وتطويرهم وتدريبهم، وتقييم أدائهم، وتحفيزهم، إنشاء آليات تواصل فعالة داخل المنشأة سواء بين المدراء والعاملين أو بين الفروع المختلفة ان وجدت، تبادل مفتوح وواضح للمعلومات وتعزيز ثقافة التواصل الفعال والعمل الجماعي، الحرص على تطوير مؤسساتهم واعمالهم، التقييم والرقابة، حل المشكلات، الابتكار والتغيير، التعلم المستمر.

3.4. العلاقات العامة والاتصال: لبناء والحفاظ على سمعة إيجابية وإقامة علاقات قوية ونقل رسائلهم بفعالية إلى أصحاب المصلحة المختلفين يتمتع رواد الاعمال بقدرة عالية لتنمية وإدارة العلاقات العامة والاتصالات الشخصية، يستطيعون من خلالها إدارة العلامة التجارية والصورة الذهنية لأعمالهم، العلاقة مع وسائل الإعلام، مشاركة أصحاب المصلحة، التواصل الشخصي، إدارة الأزمات، العلامة الشخصية من تأسيس أنفسهم كشخصيات موثوقة ومؤثرة في صناعتهم وغيرهم.

4. المعيار الرابع – الابتكار: أحد العناصر الرئيسية لرواد الأعمال في عملهم، ويتضمن إدخال أفكار واستخدام نهج وتقنيات جديدة وعمليات ومنتجات أو خدمات تجلب التغيير الإيجابي وتخلق قيمة، مما يميزهم في السوق، ويحقق لهم النمو، وخلق ميزة تنافسية مستدامة.

4.1. النهج والتقنيات الجديدة المستخدمة: تحديد واستخدام المنشأة لنهج وتقنيات جديدة لتعزيز الكفاءة والمرونة للوصول إلى للمتعاملين (على سبيل المثال لا الحصر) التجارة الإلكترونية لبيع المنتجات والخدمات، وسائط التخزين السحابية، التسويق الرقمي، الذكاء الاصطناعي وغيرها.

4.2. الابتكار في العمليات التشغيلية: يشمل تطبيق طرق وممارسات مرنة ورشيقة لزيادة وتحسين كفاءة وفعالية عمليات المنشأة، إضافة الى استخدام التقنيات الجديدة في إدارة عمليات المنشأة مثل الاعتماد على الأتمتة، البرمجيات الالكترونية والسحابية للإدارة، وتحليل البيانات الكترونياً لدعم القرارات وغيرها.

4.3. الابتكار في الخدمات والمنتجات: تطوير حلول جديدة تلبى احتياجات المتعاملين بطرق فريدة ومبتكرة. يشمل ذلك تحسين المنتجات أو الخدمات الحالية من خلال تحسين جودتها، إضافة ميزات جديدة، التصميم والتغليف، توفير الدعم وخدمة المتعاملين، التسعير، طرق الاستماع والاستجابة لردود فعل المتعاملين. أو تقديم منتجات جديدة، أو توظيف التكنولوجيا لتحسين الخدمة، بهدف خلق قيمة مضافة للمتعامل وتحقيق التميز التنافسي.

4.4. القيمة المضافة للابتكار: قدرة رواد الاعمال على خلق قيمة مضافة (Added Value) يوفرها المنتج أو الخدمة أو العملية التجارية للمتعاملين أو المساهمين أكثر مما هو متوقع عادةً، مما يميز منشآتهم ومنظماتهم عن غيرها من منافسيها، عبر تحسين الجودة، التخصيص، الكفاءة، أو تجربة المتعاملين وغيرها

5. المعيار الخامس - نتائج الأعمال:

- 5.1. نمو الإيرادات: الزيادة في الإيرادات التي حققتها المنشآت التابعة لرائد الاعمال على مر الزمن (3 سنوات على الأقل، يمكن ذكر كل منشأة على حدا) ويفضل أن تكون شهرية.
- 5.2. صافي الأرباح: صافي الربح الذي حققته منشآت رائد الاعمال بعد طرح جميع التكاليف والنفقات، بما في ذلك تكلفة السلع المباعة، والنفقات التشغيلية، والاهلاك، والفوائد، والضرائب، من إجمالي الإيرادات، يفضل ذكر (3 سنوات على الأقل، يمكن ذكر كل منشأة على حدا).
- 5.3. القدرة على الحصول على التمويل: القدرة على الحصول على التمويل هي واحدة من القدرات الأساسية لرواد الأعمال، والذي يساعدهم على الانطلاق والنمو والتوسع وتحقيق أهدافهم، سواء من المصادر الشائعة للتمويل الشخصي الخاص، أو القروض البنكية، او المنح والبرامج الحكومية وغيرها.
- 5.4. النمو في عدد العاملين والمتعاملين وراس المال والتكنولوجيا: تزامنا مع التوسع في الأعمال أو زيادة الإنتاجية، تحسين جودة المنتجات أو الخدمات، استبدال العاملين أو الحاجة إلى مهارات جديدة، التحسينات التكنولوجية، زيادة الطلب، تقديم أسعار تنافسية، الترويج والتسويق، تطوير أدوات التواصل والخدمة، يحدث نمو او تغير في استخدام العاملين، او زيادة في أعداد المتعاملين، وكذلك اللجوء الى زيادة رأس المال، يفضل ذكر (3 سنوات على الأقل، يمكن ذكر كل منشأة على حدا).

كيفية الاشتراك

- الدخول الى الموقع الإلكتروني www.shjseen.ae
- تعبئة طلب التسجيل وإضافة بيانات المنشأة
- تأكيد تسليم الطلب على الرابط المخصص في الموقع الإلكتروني

الشروط والأحكام

على المنشأة التي ترغب في الترشح للجائزة استيفاء الشروط التالية:

- ممارسة نشاطها الاقتصادي في أي إمارة من إمارات الدولة
- لديها رخصة سارية المفعول وأن تكون عضواً في أي غرفة تجارة وصناع في الدولة أو تملك رخصة سارية المفعول من أي هيئة منطقة حرة في الدولة
- التزام الشخص المعني في المشاركة بجائزة الشارقة لرواد الأعمال على أن يكون هذا الشخص هو صاحب المنشأة أو المؤسس أو صاحب أسهم وصانع قرار وأن يكون المسؤول الرئيسي عن سير العمل بها
- مضى أكثر من سنتين على بداية عملها
- تتمتع بوضع مالي وقانوني سليم
- تقدم طرحاً عن أهداف المنشأة
- تلتزم بمواعيد الجائزة النهائية
- لا تتقدم للمشاركة مرة أخرى إذا كانت من الفائزين في الجائزة إلا بعد مرور دورتين من تاريخ حفل التكريم

الوثائق المطلوبة

على المنشأة التي ترغب في الترشح للجائزة تقديم ما يلي:

- نموذج طلب التسجيل
- نسخة سارية عن رخصة مزاوله النشاط الاقتصادي
- نسخة سارية عن عضوية انتساب المنشأة في إحدى غرفة التجارة والصناعة في الدولة أو أي من مناطقها الحرة
- الهيكل التنظيمي للمنشأة
- ملف التقديم
- السيرة الذاتية لصحاب المنشأة
- التاريخ المهني الذي يظهر الشهادات والتكريم الحاصل عليها واتجاه السيرة المهنية (مع إرفاق نسخ عن الوثائق المتعلقة) للمتقدم لجائزة الشارقة لرواد الأعمال

- ملخص عن الإنجازات والنشاطات (مع إرفاق نسخ عن الوثائق المتعلقة)
- ملخص الخطط المستقبلية والتحسينات الإضافية (مع إرفاق نسخ عن الوثائق المتعلقة)

المعايير الشكلية:

- الالتزام بالنموذج والهامش المرسل
- عدد صفحات وثيقة تقديم الطلب: 35 صفحة كحد أقصى
- الالتزام بترقيم العناوين الرئيسية والعناوين الفرعية
- اللغات: العربية/ الإنجليزية
- حجم الخط: 12
- نوع الخط: (أريال/ تايمز نيو رومان)
- لا تحسب مقسمات الصفحة من عدد الصفحات الكلي
- صفحة مقدمة
- المعايير للجداول والرسوم البيانية
- ترقيم الوثائق المرفقة

Sharjah Entrepreneurs Award

About the Award

The Sharjah Entrepreneurs Award targets the most successful and leading Entrepreneurs in the United Arab Emirates whom had put a footprint in the business world which has a significant impact on their personal and professional life. The Sharjah Entrepreneurs Award is only open to private sector Entrepreneurs in the UAE.

The Assessment Criterion for the Award is as follow:

1. First Criterion - Personal Characteristics: A set of characteristics or traits that distinguish entrepreneurs from others and determine the method of their interaction with the business environment surrounding them and their businesses and affecting their behavior during the development and business management process such as: **passion, vision, risk assessment, personal development, self-confidence, hard work, and communication skills**

1.1. Passion: Drives entrepreneurs to achieve their goals, overcome challenges, and work hard to succeed. In the absence of passion, it may become difficult to stay motivated and survive difficult times. It is evident in traits such as dedication and commitment, bearing hardships, continuous improvement, innovation, and renewal at work, positively influencing others, and having a vision and long-term planning.

1.2. Vision: Vision relates to the future directions that entrepreneurs see for their businesses and guides their actions and decisions. It represents the goal they aspire to and the values they espouse as a criterion for measuring performance and achieving long-term success. The vision can provide some benefits to the business such as guidance and motivation, identifying goals and strategies, consistency,

cohesion, and uniting efforts and activities towards a common goal, providing a basis for measuring progress and comparing the status of the business with the future vision and attractiveness to employees and investors to join the business.

1.3. Personal Development: Entrepreneurs' ability for personal growth and self-development plays a crucial role in their business growth and success, and the ability to adapt to changes and make informed decisions. Self-development entails **continuous learning** and seeking opportunities to learn new skills and expand, keep pace with the latest industry trends and best practices. Moreover, **setting clear goals** and a vision and creating practical plans to achieve these goals; having **self-awareness** for personal and professional development, identifying strengths, weaknesses, and professional values, identify areas that can be improved and utilize one's strengths and taking better decisions, **time management** as an effective and crucial resource to increase productivity and success, prioritize tasks, delegate responsibilities and avoid time-consuming activities and focusing on high-impact activities that contribute to personal development and business growth. Flexibility and adaptation, including the ability to face the challenges and difficulties, how to deal with these challenges and difficulties successfully, learning from failure, speed of recovery from pitfalls and acceptance of change, **networking** and finding mentors and advisors and like-minded people who can provide guidance, support, and new perspectives; **emotional intelligence** and personal growth through interactions with others, seeking to develop self-awareness, empathy, and strong communication skills to build and maintain relationships, inspire their teams, deal effectively with difficult situations, leverage resources and identifying and using available ones.

1.4. Self-Confidence: Plays an important role in entrepreneurs' success, through their faith in personal values, skills, and confidence in their abilities to make decisions, manage risks, lead effectively, attract opportunities, influence and inspire others, and take responsibility for results.

1.5. Diligence at Work: Entrepreneurs pay great attention, dedication, and continuous effort in performing tasks to achieve success and their goals and develop their projects. It is manifested in **dedication**, putting in extra effort, and devoting time and energy to achieve the desired results. Entrepreneurs also have the **determination and persistence** to achieve their goals, not to back down, and to continue working to overcome challenges and difficulties; **taking responsibility, striving for continuous improvement, excellence, creativity and innovation** by looking for new and innovative ways to solve problems and achieve progress; applying new ideas and using innovative technology to improve their operations and distinguish them from competitors. With **commitment, discipline** and self-control; they are able to maintain focus on what has been planned and agreed upon in a systematic manner.

1.6. Communication Skills enable entrepreneurs to express ideas about their projects clearly and to listen effectively and understand others. There are some main elements of communication skills used by entrepreneurs such as verbal and written communication, listening, non-verbal communication, visual communication, social skills, and the extent to which they use these skills efficiently and effectively, they can establish effective networks of relationships, team cooperation, attracting customers, negotiation, influence and persuasion, brand building, and problem solving

2. Second Criterion - Strategic Direction: The strategic view or a set of visions, ideas and plans that entrepreneurs believe in and apply in their businesses to achieve their long-term goals, and the ability to adapt to continuous changes in the market and to achieve growth and profitability, by raising the ability to provide information about current and future needs of customers, and dealing with them in the most appropriate way, or by heading to high-risk projects and achieving a competitive advantage and focusing on providing and developing innovative products, or by adopting sustainable

technological knowledge and finding solutions that meet the needs of customers. This includes creating visions and turning them into reality, setting goals and adhering to them, building strategic alliances or partnerships, involving talented people, risk management and the necessary careful analysis of the competitive environment, understanding customers and their expectations, identifying market opportunities, developing plans to make the most of those opportunities, clearly defining goals, and setting and implementing plans to achieve these goals.

2.1. Creating Business Visions and turning them into Reality: Creating business visions and turning them into reality: Entrepreneurs are able to transform their vision, ideas and concepts into tangible and successful businesses. This includes turning a vision into a practical and implementable plan of action, and using this ability with the skills, knowledge and determination necessary to reduce the gap between the vision and the actual implementation of commercial projects, identifying the strategic constraints or what must be done for a business to grow and prosper, and the ability to utilize the driving force's key aspects such as strategic planning, distribution of resources, effective implementation of plans, adaptation, leadership, management of work teams and their involvement in leadership and planning, problem solving, continuous learning and improvement.

2.2. Setting Goals with Commitment to Achieve: Entrepreneurs set specific, measurable, realistic, relevant and time-bound goals for their businesses and follow them up. This includes the process of setting goals, defining and directing resources, efforts and actions towards achieving them, using mental skills and discipline, in addition to appropriate tools and methodologies to set and achieve goals, plan work, monitor progress, evaluate and adapt when needed.

2.3. Building Strategic Alliances or Partnerships: One of the powerful tools which entrepreneurs can use to succeed in their business and access resources and expertise by forming relationships with individuals or companies to achieve common

goals, including firms in other industries, partnerships with competitors, or with research and development agencies, government agencies, and taking the right steps to build, maintain and develop companies and alliances such as defining partnership objectives, searching for potential partners, negotiating and agreeing, and reviewing and updating the partnership.

2.4. Hiring Talented Individuals: Talent plays a decisive role in commercial, professional, and industrial work, and therefore entrepreneurs enlist talented individuals or keep them close to their project as part of the system of success in their companies and projects; enhance competitiveness, innovation and superior performance, as well as achieving growth and expansion. Talent is one of the valuable resources that must be present at the work environment and made use of to achieve sustainable success.

2.5. Risk Management: Managing potential risks is vital for entrepreneurs to help achieve set goals and enhance the resilience of businesses in the changing market, by identifying, analyzing, evaluating and managing risks, taking preventive measures, proactively planning, and implementing strategies to mitigate their impact, which leads to enhancing business sustainability and increasing the chances for success This can be done by identifying potential risks including financial, operational, legal, or technological; assessing risks, determining probability of occurrence and their impact. Then, risk analysis through careful examination of each risk to understand its causes and effects using tools such as SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats) or PESTEL analysis (political, economic, social, technological, environmental, and legal). This is followed by planning for risk management and developing strategies to manage these risks, including mitigating, transferring, accepting or avoiding them, and implementing planned risk management strategies and monitoring their effectiveness. Then, continuous review and tracking constantly changing conditions and updating risk assessments and analysis regularly, followed by good risk management that helps companies avoid

potential crises and maintain business stability in order to be able to face challenges and changes in the business environment.

3. Third Criteria – Professionalism: A comprehensive set of skills, attributes, and attitudes necessary for success, to develop and manage businesses in their entrepreneurial journey and the necessary time management, financial management, effective management, public relations and communications.

3.1. Time Management: A vital skill for entrepreneurs to achieve high productivity, organize their work effectively and achieve their goals, commitment and discipline, prioritizing tasks, setting appropriate deadlines for completion and managing time effectively, using techniques and habits that enhance time management through such as scheduling and planning, creating a task list, allocating time for going through the daily mail and e-mail, using time management applications, delegating unnecessary or repetitive tasks, avoiding distraction and frequent transition between various tasks.

3.2. Financial Management: It is one of the necessary capabilities for entrepreneurs, and the development of these capabilities in financial management helps making informed financial decisions, improve the allocation of resources, and improve the financial performance and general sustainability of their business. Financial management entails knowledge of financial planning, cash flow management, keenness to analyze and interpret financial statements, manage costs and determine their structure for their business, including identifying and controlling fixed and variable costs, improving resource allocation, knowledge of financing strategies and selecting appropriate options, and making financial decisions.

3.3. Effective Management: Effective management is necessary to run businesses successfully and achieve set goals. Developing and strengthening these capabilities facilitates managing one's own business effectively, making informed decisions,

overcoming challenges, and achieving sustainable growth and success, which involves strong leadership skills, strategic planning, organization, recruitment, managing employees and giving them directions, providing them with development and training, evaluating their performance and motivating them, establishing effective communication mechanisms within the organization between managers and employees and between the various branches, if any, allowing open and clear exchange of information and promoting a culture of communication and effective teamwork, striving to develop one's business, evaluation and control, problem solving, innovation and change, and continuous learning.

3.4. Public Relations and Communication: In order to build and maintain a positive reputation, establish strong relationships and convey their messages effectively to the various stakeholders, entrepreneurs develop and manage public relations and personal communications to manage the brand and image of their business, the relationship with the media, stakeholder participation, personal communication, crisis management, and establishing their own personal brand as reliable and influential figures in their industry and others

4. Fourth Criteria – Innovation: Introducing new ideas and using new approaches and technologies, processes, products or services that bring positive change and create value, which distinguishes entrepreneurs in the market, achieves growth, and creates a sustainable competitive advantage.

4.1. New Approaches and Technologies used: Identifying and using new approaches and technologies to enhance efficiency and flexibility to reach customers including e-commerce to sell products and services, cloud storage media, digital marketing, artificial intelligence and others.

4.2. Innovation in Operational Processes: It includes the application of flexible methods and practices to increase and improve the efficiency and effectiveness of business operations, in addition to using new technologies in managing operations including automation, electronic and cloud management software, and electronic data analysis to support decisions and others.

4.3. Innovation in Services and Products: Developing new solutions that meet the needs of customers in unique and innovative ways. This includes improving existing products or services by improving their quality, adding new features, design and packaging, providing support and customer service, pricing, listening and responding to customer feedback in addition to introducing new products and employing technology to improve services provided, with the aim of creating an added value for the customer and achieving competitive excellence.

4.4. The Added Value of Innovation: The ability to create an added value through a product, service, or commercial process exceeding customers' or shareholders' expectations, which distinguishes entrepreneurs from their competitors, by improving quality, customization, efficiency, or customer experience and others

5. Fifth Criteria - Business Results:

5.1. Revenue Growth: Increase in revenues achieved by the entrepreneur's businesses over time, preferably monthly (over 3 years, each establishment can be mentioned separately).

5.2. Net Profit: Net profit achieved by the entrepreneur's business after subtracting all costs and expenses, including the cost of goods sold, operating expenses, depreciation, interest, and taxes, from total revenues, (over 3 years, 3 businesses at least, each establishment can be mentioned separately).

5.3. The Ability to Obtain Financing: The ability to obtain financing helps entrepreneurs launch, grow, expand and achieve their goals, whether from common sources of private, personal financing, bank loans, grants, government programs and others.

5.4. Growth in the number of Employees, Customers, Capital and Technology: Coinciding with the expansion of business or increased productivity, improving product quality or services, replacing workers or the need for new skills, technological improvements, increasing demand, providing competitive prices, promotion and marketing, developing communication and service tools, growth or change in the use of workers, or an increase in the number of customers, as well as resorting to increasing capital. It is preferable to mention at least 3 years, each facility can be mentioned separately

How to Apply

- Visit our website www.shjseen.ae
- Fill the Registration Form
- Complete and Submit the Registration on the link specified in our website

Terms & Conditions

The organization wishing to apply must meet the following terms and conditions:

- Exercise its economic activity in the United Arab Emirates.
- Must have a valid license, a membership with any Chamber of Commerce in UAE and/or a valid license from any of Free Zone Authorities.
- Commitment of its main person of interest who must be the owner, founder or controlling shareholder of the organization and principally responsible for its operation.
- A minimum of two years of operation.
- Sound and clear financial and legal standing.
- Abide by the award deadlines.
- Re-participation in the award is allowed after 2 cycles from date of ceremony.

Required Documents

The organization wishing to apply must submit the following documents:

- Registration Form.
- Valid copy of its Economic Activity License.
- Valid copy of Membership (from any Chamber of Commerce in UAE and its Free Zones)
- Submission Form.
- Organizational structure.
- Owner Cv.
- Summary of achievements, activities and accomplishments. (Copies of relevant documents can be attached).
- Summary of future plans and improvements. (Copies of relevant documents can be attached).
- Professional career history illustrating obtained certifications, recognitions and career path (Copies of relevant documents to be attached).

Writing Standards

- Follow Format/ Margin sent.
- No. of Pages in Submission Document: 35 Pgs. max.
- Follow Heading and Sub-heading numeration.
- Language: Arabic / English.
- Font Size: 12
- Font Type: Arial/ Times New Roman.
- Dividers: Dividers do not count towards number of pages.
- Front Cover
- Standards for Charts and for Diagrams.
- Numbered Attachments.