قرار بتعمين عدد من المهن بمختلف ولايات السلطنة ابتداء من الأول من يونيو المقبل

■ اصدر معالي جمعة بن علي بن جمعة وزير القوى العاملة قرارا بتعمين عدد من المهن بمختلف ولايات السلطنة وذلك ضمن برنامج التعمين المقرر من قبل الندوة الثانية لتشغيل القوى العاملة الوطنية وبيانها الختامي والذي اقر اجراءات تعمين المهن والاعمال والانشطة المختلفة وكذلك قرارات اللجنة التنفيذية لبرنامج سند والذي اقر مقترحات لجان سند بالولايات بشأن تعمين المهن والاعمال والانشطة فيها ويتضمن القرار حظر العمل لغير العمانيين في عدد من المهن وذلك ابتداء من الاول في شهر يونيو المقبل ومن ابرز المهن التي سيتم تعمينها مهن بيع البخور والمجامر واللبان ومهن بيع وصناعة الحلوى العمانية وبيع وصناعة السيوف والخناجر العمانية وبيع وصناعة ادوات الصيد البحرية ومهنة بيع الخضراوات والفواكه والحرف اليدوية ومهن بيع واصلاح الهواتف النقاله وبيع السيارات المستعملة وبيع العسل وبيع الكمة وذلك وفق برنامج اعدته لجان سند بالولايات ■

صفحة اسبوعية تصدرها « الأيام » بالتعاون مع دائرة الإعلام والعلاقات العامة بوزارة القوى العاملة

مهنة بيع المواد الغذائية تحقق نجاحا متواصلا بالمضيبي بعد عامين من تعمينها

العاملون: الدخل جيد وبدأنا في طرح عروض تسويقية لجذب الزبائن

إعداد : عزان الراشدي

▪▪ تعتبر ولاية المضيبي من أوائل الولايات التي تم تطبيق برنامج سند فيها حيث بدأ التنفيذ الفعلي لتعمين مهنة بيع المواد الغذائية في هذه الولاية في الأول من نوفمبر ٢٠٠٢م ، وقد ساهم تعمين هذه المهنة في توفير فرص عمل كثيرة للمواطنين الباحثين عن العمل وقد مضى ما يزيد عن عامين من تعمين مهنة بيع المواد الغذائية في ولاية المضيبي لذا قمنا بجولة على المشاريع القائمة في هذا المجال بولاية المضيبي لنعرف عن قرب مدى النجاح الذي تحقق وعوامل هذا النجاح وكذلك حجم الطموحات التي يحتضنها الشباب الذين كان لهم السبق في الاستفادة من هذا البرنامج الرائد والسطور القادمة تحمل تفاصيل هذا النجاح:▪▪

■ احد العاملين في مهنة بيع المواد الغذائية

□ أحمد بن سعيد بن سالم الحبسي صاحب محل بيع المواد الغذائية يقول: عرفت برنامج سند من خلال الحملة الإعلامية لتعريف المواطنين بهذا البرنامج الرائد وبما أن والدي كان تاجرا الأمر الذي كان دافعا لي للعمل في مجال التجارة كونها عملا مباركا ، وسبب اختياري لفتح محل لبيع المواد الغذائية ذلك لان العمل في هذه المهنة لا يحتاج إلى مهارة كبيرة ، واستطرد احمد قائلا توجد منافسة شريفة قائمة في السوق لذا اكسب ود الزبائن من خلال المعاملة الحسنة وتقديم الخدمة بسرعة تجعل الزبون يشعر بالارتياح أيضا منظر المحل وتنظيم ونظافة البضائع هي من الأساسيات التي نهتم بها ، كذلك أحاول بين فترة وأخرى تقديم عروض كتخفيض أسعار بعض البضائع وهكذا حتى اكسب قاعدة من الزبائن وذلك من خلال توفير مستلزمات المستهلك ليشعر بالرضا بعد مغادرة المحل ، لقد قدم لي برنامج سند المهارة الكافية من خلال الدورات التي التحقت بها قبل البدء في المشروع ، كما فتح المشروع مما اكسبنا خبرة في التعامل مع الزبائن وكيفية إدارة المشروع .

□ عوض بن عبدالله المنذري

ويطمح احمد الحبسي بان تتوسع تجارته وتتقدم نحو الأمام لتساهم في بناء هذا الوطن بيد وطنية لنخدم هذا الوطن الغالي بكل أرواحنا ونهجنا في ذلك توجيهات مولانا جلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم – يحفظه الله .

كما التقينا بمستفيد آخر هو أحمد بن سالم الراشدي صاحب محل لبيع المواد الغذائية يقول بدأت المشروع بحماس منقطع النظير والأمر الذي أعطاني الدافع الكبير على الاستمرار هو اهتمام الوزارة والمتابعة الدورية من المسؤولين كما أن تشجيع والدي كان وراء هذا النجاح الذي وصلت إليه حيث يملك والدي محله الخاص وكنت في السابق أساعده في عمله مما اكسبني خبرة في التجارة وادارة مشروع تجاري خاص بي ، وعندما طلبت الوزارة مشكورة بانسحاب الشركات الراعية ظهرت إيجابيات كثيرة منها إشعار المستفيد بالعمل الجاد لان المحل تحت تصرفه وكذلك تقبل الناس للمحل لان المستفيد الأول هو المواطن الباحث عن عمل مما أدى إلى انخفاض الأسعار لدى جميع المحلات التابعة لبرنامج سند وفيما يتعلق بأسلوبه في الترويج لمشروعه أضاف احمد أستخدم الكوبونات كحافز للزبون ليتردد على المحل باستمرار وكذلك أحاول تخفيض الأسعار في المواسم كأيام الأعياد وما قبل افتتاح المدارس وشهر رمضان وهكذا حتى أكون سمعة جيدة عن المشروع ، و توفير جميع احتياجات المستهلك هو شغلي الشاغل واشعر بالانزعاج عندما يدخل زبون ما إلى متجري ولا يجد السلعة التي يحتاج إليها ، لقد كان فضل الله عظيما بانضمامي إلى ركب المستفيدين من هذا البرنامج حيث اكتسبت المهارة من خلال الدراسة التي التحقت بها قبل البدء في المشروع ، كما منحني البرنامج الثقة بالنفس وبأننا سنخوض تجربة رائدة لنا فيها مصلحة ، واشار احمد إلى أن جميع البشر لديهم طموحات وأحلام وأنا ولله الحمد كان لدي طموحات كبيرة تحقق معظمها بإصراري وسعيي للنجاح ولله الحمد على كل شيء والان لدي طموح بان أوسع المحل بشكل كبير واعلم أن ذلك لا يأتي من فراغ حيث أن هناك مساحة فارغة وبإمكاني استغلالها وأضافتها إلى المحل وبذلك يصبح محل تسوق كبيرا يضم جميع احتياجات المستهلك وأمل أن يتحقق ذلك قريبا . وأرى نفسي الآن في مراحل متقدمة من المشروع فكلما جاء يوم ومر شهر ومضت سنه فأنا أتقدم إلى الأمام والمشروع يزداد تطورا وأنا اشعر بهذا التقدم وأزداد طموحا وتفاؤلا بالمستقبل .

وطالما وجد من الشباب من لديه طموح كبير مثل احمد انتهزنا الفرصة وطلبنا منه نصيحة يوجهها للشباب الباحثين عن عمل انطلاقا من تجربته كمستفيد من برنامج سند حيث قال انصح الشباب بان يشدوا في ساعة الجد وان يبذلوا كل الجهد ويرون المستقبل بعيون متفائلة ولا يتركون الوقت يمضي دون أن يستفيدوا منه بعمل يصب في مصلحتهم اولا واخيرا . وانصح بتأسيس المشاريع التي تطرحها وزارة القوى العاملة فهي مشاريع ذاتية ويكون العائد الكبير للشخص والعمل يتطلب الجهد الكبير في البداية وسيأتي محصول هذا الجهد لاحقا وسيجني ثماره والساعي للعمل لا يخسره .

أيضا التقينا بصاحب محل آخر وهو ماجد بن يوسف الحبسي والذي بدأ حديثه قائلا: لقد سمعت عن برنامج سند من خلال وسائل الإعلام وتشجعت من ذات نفسي على خوض هذه التجربة حيث إنني كنت ابحث عن عمل لذا لم أتردد في تقديم طلبي للاستفادة من هذا البرنامج ولان النشاط المسموح به في تلك الفترة هو مهنة بيع المواد الغذائية لذلك اخترت هذا النشاط وقد بدأت المشروع بإمكانيات متواضعة مقارنة بباقي التجار المنافسين في السوق لذا أحاول قدر الإمكان المنافسة عن طريق المعاملة الحسنة وتوفير جميع مستلزمات المستهلك واقدم عروضا صغيرة كتخفيض الأسعار أحيانا ويتميز محلي بموقعه الجيد .

سعيد بن حمد بن عبد الله الظفري أحد المستفيدين من برنامج سند حيث يملك محلا لبيع المواد الغذائية يقول كانت بدايتي مع المشروع عندما كنت ابحث عن عمل وقتها سمعت عن برنامج سند فقررت خوض التجربة وكنت من أوائل المتقدمين للاستفادة من هذا البرنامج حيث كانت الفكرة موجودة مسبقا ووصلت إلى مرحلة التنفيذ بفضل الله من خلال صندوق سند لدعم المشروعات الصغيرة ، أما بالنسبة لأسلوبي في الترويج لمشروعي فيتم من خلال عرض بعض المنتجات في أماكن بارزة وتخفيض أسعار بعض البضائع والاهم من ذلك تقديم المنتج العماني عن باقي المنتجات نظرا لثقة المستهلك بالمنتج المحلي، أن راحة الزبون عندما يدخل المحل هي غاية أساسية لدي وأحاول جاهدا أن أوفر جميع احتياجات المستهلكين حتى أكسب ثقتهم واضمن تكرار زيارتهم للمحل . و أضاف سعيد الظفري قائلا: برنامج سند قدم لي الكثير من التسهيلات لأجل فتح مشروعي الخاص ونظرا لكوننا من أوائل المستفيدين من هذا البرنامج ظهرت بعض الصعوبات من حيث عدم ثبات أسعار البضائع وأحيانا تثور خلافات مع الشركات الموردة التي قامت بعضها باستغلال التاجر المبتدىء وجعله وسيلة لصرف بعض منتجاتها وطرحها في السوق دون مقابل مما أدى إلى إلغاء عقد التوريد مع هذه الشركات والتي لانزال نعاني من نتائجها إلى الآن ونتجرع مرارتها بسبب الأوراق والعقود والاتفاقيات التي كانت تتوالى علينا بشكل شبه يومي تقريبا وكان الحل في انفصالنا عن إدارة الشركات وإلغاء تبنيها لمشاريعنا ، ولكن بفضل جهود وزارة القوى العاملة تم تفادي هذه العقبات في المتقدمين من الدفعات اللاحقة ، لذا نناشد الوزارة من خلال هذا المنبر أن تنظر في مسألتنا كوننا من أوائل المستفيدين من برنامج سند وأنا على يقين بان المسؤولين سيقومون بواجبهم على أكمل وجه . وفيما يتعلق بخططي المستقبلة لدي طموح بتوسيع مشروعي حيث سبق وان قمت بالاشتراك مع بعض الأشخاص وقمنا بفتح محل واسع وشامل لمختلف البضائع ، ولدي عزم على إنشاء مركز تجاري كبير بإذن الله. ولتسليط الضوء على ما حققه برنامج سند في ولاية المضيبي التقينا سعادة الشيخ عوض بن عبدالله بن منذر المنذري والي المضيبي رئيس لجنة سند بالولاية حيث قال سعادته إن ولاية المضيبي تعتبر من أوائل الولايات التي تم التعمين بها في مهنة بيع المواد الغذائية والتي بدأ التنفيذ الفعلي في الأول من نوفمبر ٢٠٠٢م حيث كان الإقبال كبيرا من أبناء الولاية على مزاولة هذه المهنة حيث سعى الشباب الذين لديهم الرغبة الصادقة في هذا المجال وقاموا بإنشاء مشاريعهم الخاصة كذلك تم تعمين مهنة بيع الملابس الجاهزة والكماليات بالولاية والتي بدأ التنفيذ الفعلي بها في الأول من يناير العام الماضي وأصبحت هذه المحلات ولله الحمد تدار بأيد عمانية ١٠٠٪ بكل اقتدار ونجاح لتعزيز مسيرة هذا المشروع الوطني الذي يقدم التسهيلات التي من شأنها ان تلقي بظلالها على انجاح هذه المشاريع بالولاية . وأشار سعادته إلى ان لجنة سند بالولاية تدرس حاليا من خلال اجتماعها تعمين بعض المهن التجارية وفق مزايا الولاية ومناقشة مختلف المواضيع المتعلقة بالتعمين وتسعى اللجنة بكل ما تملك من قوة واخلاص نحو العمل على انجاح هذا المشروع وحث الشباب على الاستفادة من هذا البرنامج واستغلال الفرص الجيدة في هذه المهن وغيرها من المهن الاخرى استجابة للتوجيهات السامية لحضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم –يحفظه الله ويرعاه– الذي يولي قضايا الشباب اهتماما كبيرا وملحوظا.

□ سعيد بن حمد الظفري

واكد سعادة والي المضيبي على أن برنامج سند قد حقق نجاحا كبيرا في توفير فرص عمل للمواطنين بالولاية وهذا يدل على ما يتمتع به اهالي الولاية من وعي بأهمية خدمة وطنهم بما يعود عليهم بالنفع والفائدة ، وقد قامت لجنة سند بالولاية بتشكيل فريق عمل يمثل بعض الجهات المتخصصة لمتابعة المشاريع القائمة وتقييمها وتقديم التوجيه والعون اللازم لان برنامج سند يعمل على توفير الدعم لمثل هذه المشاريع الصغيرة ويساند الباحثين عن العمل في إنشاء مشروعات صغيرة والتي تعتبر من مشروعات التوظيف الذاتي. كما دعا سعادة الشيخ والي المضيبي رئيس لجنة سند جميع الشباب الباحثين عن عمل ان يغتنموا الفرص المتاحة وقال : ان النجاح يحتاج إلى الانضباط في هذه المشاريع وقال انني أتمنى ان يضعوا يدهم بأيدينا لنأخذهم الى سلم النجاح وسنعمل سويا ان شاء الله على مد قطاع العمل بمزيد من السواعد الشابة التي تعمل على تطوير هذا البلد المعطاء في ظل التوجيهات السامية لمولانا صاحب الجلالة –يحفظه الله ويرعاه–.

ولمعرفة دور وزارة القوى العاملة في هذا المجال يقول عبد الحكيم قاووق مدير عام القوى العاملة بالمنطقة الشرقية: تعتبر المنطقة الشرقية من أوائل المناطق التي تم تنفيذ التعمين فيها من خلال برنامج سند متمثلا في ولاية المضيبي وذلك بتعمين مهنة بيع المواد الغذائية في الأول من نوفمبر ٢٠٠٢ وكان الإقبال كبيرا من أبناء الولاية على الاستفادة من هذا البرنامج كما تم توفير العديد من فرص العمل لإبناء الولاية بعد إحلال القوى العاملة الوطنية محل الأيدي العاملة الوافدة ومن ثم شمل التعمين في هذه المهنة ولاية إبراء وولاية دماء والطائيين وذلك في الأول من مايو ٢٠٠٣ وبعدها بعام كامل تم تعمين المهنة ذاتها في ولاية الكامل والوافي وولاية جعلان بني بو علي وولاية صور ، واستكمل تعمين مهنة بيع المواد الغذائية بالمنطقة الشرقية انتهاء بولاية مصيرة وذلك في الأول من نوفمبر ٢٠٠٤م. واضاف قائلا: من ضمن الإنجازات التي تم تحقيقها تعمين مهنة بيع الملابس الجاهزة في معظم ولايات المنطقة حيث تم التنفيذ الفعلي للتعمين في هذه المهنة في الأول من يناير من هذا العام والذي كان له الأثر البالغ في توفير فرص عمل أخرى للمواطنين الراغبين في العمل لحسابهم الخاص ، كما قامت المديرية أيضا بتعمين محلات وسيارات نقل وبيع الأعلاف الحيوانية في بعض ولايات المنطقة منها على سبيل المثال ولاية بدية وولاية وادي بني خالد وولاية القابل ، بالإضافة إلى ذلك تم تعمين محلات بيع الخضراوات والفواكه وصالونات التجميل.

وأكد المدير العام على أن جانب التعمين في المنطقة يشهد اقبالا متواصلا من قبل الشباب في معظم المهن والحرف التي يشغلها في الوقت الحالي الوافدون وهناك صحوة مهنية وتوجه ذاتي من شباب المنطقة لإيجاد فرص العمل ذاتيا .□

بطاقة عمل

التوعية مسؤولية من ؟«١-٢»

□ قرأت خلال الفترة الماضية استطلاع رأي لزميلة عمل عن مهنة البائعة في المحلات التجارية وما إيجابياتها وسلبياتها وكيف تتغلب العاملات فيها على سلبياتها أو يتكيفن معها ، بالإضافة إلى سؤال الزميلة عن مدى إلمام العاملات بحقوقهن القانونية وما الحماية التي يوفرها لهن قانون العمل العماني ، وهنا كانت الطامة الكبرى! ..... لا توجد من العاملات من تعرف مالها وما عليها في قانون العمل!

تفاجأت كثيرا عندما قرأت ذلك ... وأكملت قراءة التحقيق بتمعن لعلي أجد ما يهدئ دهشتي بواحدة منهن تعرف ولو بشكل بسيط عنه ، ولكنني تضايقت أكثر عندما قرأت عن رفض إحداهن توقيع عقد عملها مع صاحب العمل لأنها تطمح للعمل بالقطاع الحكومي ، مع العلم بأن المجال أصبح مفتوحا للتنقل بين القطاعين دون أي قيود من شهر يونيو عام (٢٠٠٣ م) ؛ بمعنى أن الأخت العزيزة ليس لها أي وجود بالسجلات الرسمية على خارطة العاملين في القطاع الخاص ، أي أنها رسميا لا تعمل!!

استطلاع الزميلة قدم لنا معلومة تشكر عليها وفتحت أمامنا أمورا قد نكون غفلنا عنها دون قصد ، وجعلتني شخصيا أقف عند نقطة مهمة جدا ، وهي : على من يقع عاتق مسؤولية التوعية ؟؟ لا أخص بحديثي التوعية الإعلامية تحديدا ولكنني أعممها لتشمل جميع أنواع التوعية منها الذاتية والتي يطلق عليها مصطلح التعلم الذاتي أي أن يبحث الفرد ليجد ضالته في عصر تتدفق فيه المعلومات والبيانات لتغدق عليه بما يفيده وبما لا ناقة له فيها ولا جمل .

المطلوب من الفرد في عصر ثورة المعلومات أن يسعى ويبحث فالحقائق لم تعد مستحيلة ولا ممنوعة ولكنها تحتاج إلى بذل بعض الجهد ليصل إليها ومن ثم ينتقي منها ما يناسبه .

باب اسبوعي من كل سبت في جميع الصحف المحلية مخصص لقانون العمل العماني ، وباب ثابت في الموقع الإلكتروني لوزارة القوى العاملة في الشبكة العالمية للإنترنت عن القانون ، ونشرات يتم توزيعها تلخص القانون بشكل بسيط وسلس ، ومجلة المرأة الشهرية تتحدث في كل عدد عن تشغيل النساء في القطاع الخاص طبقا لقانون العمل العماني ، وحلقات متخصصة عن شرح القانون في برامج إذاعية وتليفزيونية مختلفة ، وندوات توعوية بمختلف مناطق السلطنة عن قانون العمل العماني والذي نظمتها الوزارة بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة عمان خلال العام الماضي وغيرها من الفعاليات التي كانت ولا زالت تهدف إلى وصول القانون إلى أكبر شريحة في المجتمع ولا تزال النسخة الاجنبية قيد الطباعة والتي ستصدر قريبا .□

هديل آل موسى

قراءة في قانون العمل العماني

تجدد العقد المعين المدة«١»

□ واجه المشرع هذه الحالة في المادة (٣٦) من قانون العمل وذلك بنصه على أنه « إذا كان العقد محدد المدة واستمر الطرفان في تنفيذه بعد إنقضاء مدته يعتبر العقد مجدداً بذات شروطه لمدة غير محددة ».

فالعقد المعين المدة ينتهي من تلقاء نفسه بانقضاء مدته باعتباره تعبيراً عن إرادة عاقدي العقد في الوقوف بأثاره عند المدة المتفق عليها ، ويسترد بعدها كل منهما حريته كاملة. غير أن العاقدين ، على الرغم من إنقضاء المدة ، قد يستمران في تنفيذ العقد على نحو يؤدي إلى تجدد العقد بينهما بذات شروطه ، ولكن ليس باعتباره عقداً محدد المدة ، ولكن بوصفه عقداً غير محدد المدة. ويقوم هذا الحكم على أن العاقدين ، بسلوكهما بعد انقضاء العقد ، قد أفصحا قطعياً ، وإن كانت ضمنية ، عن نيتهما في إهدار البند الذي يحدد مدته ، فكيف تنسب إليهما إرادة الاحتفاظ به ، من بعد العقد اللاحق ؟ هذا فضلاً عن أنه إذا كان العاقدان لم يحترما الاتفاق على مدة العقد ، فلا يمكن القول بأنهما أرادا احترامه بعد استمرارهما في تنفيذ العلاقات الناشئة عنه . ويستهدف المشرع من تقرير هذا الحكم حماية العامل بتوقي ما قد يلجأ إليه صاحب العمل من تحايل تهرباً من قيود إنهاء العقد غير محدد المدة وإظهار العقد المجدد في صورة عقد محدد المدة ، عن طريق استخدام العامل فترات منقطعة والواقع أن أغلب حالات تجدد العقد تجديداً ضمنياً إنما تعرض حيث تكون مدة العقد الأصلي قصيرة كيوم واحد مثلاً ، فيكون الغالب في إبرامه لمثل هذه المدة القصيرة ومن الاستمرار في تنفيذه حتى يتجدد بعد ذلك من يوم إلى آخر ، قصد صاحب العمل التحايل على قيود إنهاء العقد غير محدد المدة مع الاحتفاظ بميزته ، بإنهاء العقد في أي يوم بدعوى انتهاء مدته ، دون إخطار سابق ودون رقابة عليه في مبررات الإنهاء . وقد أكد القضاء العماني والمقارن هذا التحول في طبيعة العقد محدد المدة في حالة استمرار المتعاقدين في تنفيذه بعد انقضاء مدته . ومن أحكام القضاء العماني في هذا الخصوص أن استمرار الطرفين في تنفيذ عقد العمل بعد انقضاء المدة المحددة يجعل العقد مجدداً لمدة غير محددة ، وإذا انقضى عقد المدعية في ١٩٩٧/٩/٣م ، وقام المدعي عليه بطردها من العمل في ١٩٩٧/١١/٤م ، فإن ذلك يعد فصلاً لها من العمل بلا مبرر ومخالفاً للقانون .

وهو ما قضى به المقارن حين ذهب إلى أن مؤدى استمرار طرفي عقد العمل محدد المدة في تنفيذه بعد انتهاء مدته ليس من شأنه استمراره بوصفه عقداً محدد المدة كما كان الحال من قبل ، بل هو يؤدي إلى تحول العقد إلى عقد غير محدد المدة بحيث يتقيد إنهاؤه بالإرادة المنفردة حينئذ بالقيود الواردة على إنهاء العقد غير المحدد المدة بما يرتب مسؤولية المنهي في حالة عدم مراعاة مهلة الإخطار أو انعدام المبرر للإنهاء ، ولما كان ذلك وكان الحكم المطعون فيه قد أقام قضاءه على أن عقد عمل المطعون ضدها انتهى في أول أغسطس ١٩٩١م ، وأنها استمرت في العمل بعد ذلك حتى آخر اكتوبر سنة ١٩٩١م ، وبذلك تحول العقد إلى عقد غير محدد المدة اعتباراً من اليوم التالي لانتهاء مدته ورتب على ذلك مسؤولية الطاعنة عن إنهائه في هذا التاريخ بغير مبرر فإنه يكون قد التزم صحيح القانون ويكون النعي عليه بهذا السبب في غير محله ويتعين لذلك رفض الطعن .

د:محمود سلامة *

وقضى أيضاً بأن النص في عقد العمل على أن مدته سنة تتجدد تلقائياً لمدة مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر كتابة برغبته في عدم تجديده قبل انتهاء مدته بثلاثة أشهر وأن استمرار العامل في عمله بعد انتهاء مدة العقد ، مؤداه تجدد العقد ، ويكون إنهاء العقد دون مراعاة مهلة الإخطار الواردة بالنظام الأساسي للمنشأة موجباً لحق العامل في الحصول على مقابل هذه المهلة . ومؤدى ما تقدم أن العقد محدد المدة يعتبر – في حالة استمرار المتعاقدين في تنفيذه بعد انقضاء مدته – مجدداً لمدة غير محددة وبالشروط الواردة فيه.□

* المستشار القانوني لمعالي وزير القوى العاملة

قصة نجاح

تمتلك أكبر صالون للتجميل ممول من سند بالبريمي

فوزية البلوشي: أمتلك خبرة في مجال التجميل والإقبال فاق توقعاتي

خالد بن راشد الكلباني

□ الطموح هو أهم شيء يسعى الإنسان إلى تحقيقه و يختلف الطموح من شخص إلى آخر ، فالبعض لا يستطيع مواصلة مشوار تحقيق طموحه بسبب بعض الصعوبات التي تقف حائلا بينه و بين هذا الطموح ، بينما نجد شخصا يسعى بكل جهد وإصرار لتحقيق هذا الطموح رغم كل العقبات التي تقف في طريقه ، و هذا ما يجب على كل شخص أن يفعله لأن الإنسان لا يستطيع العيش دون طموح . و من أمثلة هؤلاء الذين استطاعوا تحقيق طموحهم فوزية بنت داد الرحمن بن إبراهيم البلوشي ، التي أصبحت خبيرة في مجال التجميل بعد فترة طويلة من التعلم و العمل في هذه المهنة فقط لتحقق حلمها بأن يصبح لديها صالون تجميل خاص بها ، و لقد تحقق لها ما تريد لأنها تمتلك العزيمة و الإرادة الصادقة في تحقيق ما تصبو إليه. □

□ فتقول :فوزية البلوشي عن بدايتها مع التجميل: لقد كنت أحب التجميل منذ كنت صغيرة ، و كنت اذهب إلى صالونات التجميل مع الأهل و كبر معي هذا الاهتمام بالتجميل حتى وصلت إلى المرحلة الإعدادية حيث أنني سافرت إلى البحرين في العطلة الصيفية وتعلمت هناك لمدة ثلاثة اشهر ، ورجعت بعدها لمواصلة دراستي ثم سافرت مرة أخرى إلى البحرين أيضا بعد الانتهاء من الصف الأول الثانوي و أستمررت على هذه الطريقة اذهب في كل إجازة صيفية إلى البحرين حتى حصولي على الثانوية العامة ، و لقد كانت كل دورة في مجال معين فبعضها في التسريحات و بعضها الأخر في عمل المكياج و بداياته ، كما أنني تلقيت دورات في الإمارات العربية المتحدة في العين و في دبي ، و كذلك سافرت إلى الكويت و تلقيت دورة هناك ، وكانت كل دورة تزودني بمعلومات وأساليب في التجميل جديدة و مختلفة عن سابقاتها ، أما عن كيفية اشتراكي في هذه الدورات و التقدم لها فكان معظمها عن طريق الانترنت ، كما أني كنت عندما اسمع عن دورات في التجميل أسجل فيها لشغفي الكبير بهذه المهنة و حب تعلمي كل شيء عنها ، و أستمررت في تعلم التجميل و أساليبه و طرقه لمدة تقارب الست سنوات ، و بكل صراحة أحس أنني كلما دخلت دورة أو تعلمت شيئا جديدا أنني لم أتعلم شيئا ، لأن مجال التجميل يتجدد به شيء كل يوم تقريبا و يجب على الشخص أن يبقى على اطلاع دائم ليكون عند ثقة زبائنه .

أما بالنسبة إلى فكرة فتح الصالون فهي فكرة قديمة كانت تراودني منذ كنت في الثانوية العامة ، و كنت أتلقى كل التشجيع من مدرساتي و من زميلاتي كذلك كما أن التشجيع الأكبر و الأهم بالنسبة لي كان من الأهل و خصوصا و الدتي و أخي الصغير ، وأيضا من صديقاتي في البحرين و السعودية والإمارات ، و لكن لأني لم أكن امتلك المال الذي ابدأ به مشروعي قررت الذهاب إلى دبي للعمل هناك ، و فعلا عملت هناك في شركة سياحية في دبي أيضا ، و لكن كان يوجد لديهم فرع في البحرين مما سهل علي الانتقال إلى البحرين للعمل هناك و مواصلة دراستي للتجميل هناك ، و فعلا التحقت بدورة هناك . و في هذه الدورة التقيت بزميلات لي من البرازيل ومدربتي التايلاندية التي تعلمت منها عمل الحمام التايلاندي ، و خلال فترة سبعة أشهر أصبحت أتقن عمل الحمام التايلاندي ، و أصبحت أول فتاة خليجية تعمل الحمام التايلاندي و تتقنه ،و عندما رأت مدربتي جديتي في هذا المجال واهتمامي الكبير به شجعتني على فتح صالون خاص بي ، و عندما عدت من البحرين أخذت مرة أخرى دورات في دبي ، كما أنني عملت في ١٣ صالونا للتجميل في دبي لكسب الخبرة و لجمع بعض المال لفتح الصالون الخاص بي ، و بعدما رجعت من دبي سمعت عن مشروع سند فذهبت وتقدمت للحصول على قرض لتمويل مشروعي ، ولأن طموحي كبير في عمل اكبر صالون تجميل في البريمي لم اكتف بالتمويل من برنامج سند بل ساهمت بكل ما وفرته خلال الفترة الماضية ، و لقد كلفني المشروع مبلغا كبيرا و لكن كان تحقيق حلمي بعمل صالون خاص بي هو الأهم و لقد تحقق و لله الحمد . رغم الصعوبات الكبيرة التي واجهتني في طريق فتح الصالون إلا أنني بإصراري و عزيمتي استطعت التغلب على كل هذه الصعوبات ، و أهم الصعوبات التي واجهتني هي تمويل المشروع ، و كذلك اختيار الموقع المناسب للمشروع حيث إن البناء لم يكن جاهزا مما اضطرني إلى الدفع من عندي لاستعجال إتمام بنائه ، و كذلك عمل ديكورات للصالون كلفتني مبالغ كبيرة ، هذا بالإضافة إلى الأجهزة غالية الثمن التي اشتريتها للصالون ليكون في مستوى كبير ، و لكن ما هون علي هذه الصعوبات عندما رأيت الإقبال الكبير من الزبائن العمانيات و حتى من الإمارات ، و إقبال الزبائن لا يقتصر على العمانيات و الخليجيات فقط بل حتى العربيات و الأجنبيات يحضرن إلى الصالون ، و هذا كله بسبب العمل المتقن الذي نقوم به و أيضا الأسعار المناسبة التي يتميز بها صالوننا عن باقي صالونات التجميل ، كما أنني أقوم بصنع بعض مواد التجميل بنفسي و هي تلقى إعجاب و استحسان الزبائن. لقد كان إقبال الزبائن كبيرا على الصالون منذ اليوم الأول الذي افتتح فيه ، و بكل صراحة كان إقبالا غير متوقع و قد افتتحت الصالون في ٢٨ / ٨ / ٢٠٠٤ ، و في يوم الافتتاح عملت تجميل لـ ١٦ فتاة و عروستين ، و لله الحمد جميع الزبائن يعجبن بعملي و يشجعنني على الاستمرار في هذه المهنة . □

فوزية البلوشي