الهيئة العامة للصناعات الحرفية تنهي استعداداتها لإصدار «البطاقة الحرفية» و«ترخيص مشروع حرفي»

مسقط- «الوطن»:

■ أنهت الهيئة العامة للصناعات الحرفية كافة الاجراءات والاستعدادات لإصدار "البطاقة الحرفية" و"ترخيص مشروع حرفي" والذي يحقق جملة من الاهداف المتنوعة التي تصب في مصلحة الحرفي العماني والصناعات الحرفية العمانية.

ويأتي هذا المشروع سعياً من الهيئة لتقديم مجموعة من الخدمات المتعددة أبرزها "تحديث البيانات عن الحرف والحرفيين" و"حصر الاشتغالات الحرفية" و"توفير فرص التدريب والتأهيل" و"تنظيم المشاركات الداخلية والخارجية" اضافة الى "إيجاد خارطة حرفية" تغطي كافة ربوع السلطنة.■

سليمان الحارثي: «البطاقة» و«الترخيص» بوابة لمشاركات الحرفيين في المحافل المحلية والدولية وضمان لديمومة شراء منتجاتهم

■ اهتمام كبير توليه الهيئة العامة للصناعات الحرفية لتنظيم السوق الحرفي ليوفر مناخاً استثمارياً ملائما

■ وقال سليمان بن حمدان بن ناصر الحارثي مدير دائرة الرعاية وتراخيص الحرف بالهيئة: ان صدور اللائحة التنظيمية للصناعات الحرفية بالقرار رقم(٢٠٠٦/٨٣) يعد نقلة نوعية لتنظيم العمل الحرفي بالسلطنة ويعد الأول من نوعه على مستوى المنطقة فهذه اللائحة وبما تحويه موادها تنظم العلاقة بين الحرفيين والقائمين على القطاع الحرفي وبين الهيئة العامة للصناعات الحرفية مما يسهل عملية التواصل والتنسيق.

واضاف: يعد اصدار البطاقة الحرفية بمثابة الانتماء للهيئة ويعزز فرص الشراكة ويقوي روح الانسجام ، فهي بوابة للمشاركات الرسمية في المحافل المحلية والدولية وضمان لديمومة شراء المنتجات الحرفية ، كما انها مجال واسع للتدريب والتأهيل الحرفي لمن أراد الاستفادة، وفي الوقت ذاته تحقق الجانب اللوجستي لجميع الحرفيين ، لذا فإنه من الأهمية بمكان استثمار هذه الفرصة للحصول على البطاقة الحرفية المدعومة بالسجل الحرفي الذي سيكون متزامناً معها ، وستقوم الهيئة ممثلة بدائرة الرعاية وتراخيص الحرف بصرف البطاقة والسجل الحرفي على مراحل وفقاً للأعداد المتقدمة لمثل هذه الخدمة، ونتوقع ان يتم صرف عدد كبير منها حتى نهاية العام الحالي.

وأوضح سليمان الحارثي أن الأهداف التنظيمية للصناعات الحرفية تأتي في رأس الخطوة الجديدة بهدف إيجاد قاعدة بيانات تغطي كافة انحاء السلطنة سعياً وراء المتابعة الدقيقة واللصيقة لكل جديد يطرأ على الصناعات الحرفية والتطورات والتغييرات والتحديثات التي يطرحها الحرفي على حرفته.

وأضاف: أما فيما يختص بتحديث البيانات فإن الهدف من اصدار "البطاقة الحرفية" و"ترخيص مشروع حرفي" يهدف الى الاطلاع على مختلف البيانات المتعلقة بعدد الحرفيين والصناعات التي يمارسونها حتى يتسنى للهيئة توفير كافة السبل المتاحة للحرفي ومعرفة أدق التفاصيل عنه بحيث يسهل التعامل مع مختلف المستجدات في الصناعات الحرفية.

وعن توفير فرص التدريب والتأهيل أوضح: إن البطاقة الحرفية تعرّف الهيئة بأبرز أعمال الحرفيين وما ينقصهم من خبرة في التعامل مع جانب معين أو حرفة معينة، لتبدأ الهيئة في تكثيف التدريب لتجاوز مرحلة الضعف ولضمان خروج المنتج الحرفي بما يليق وسمعة الصناعات الحرفية العمانية.

كما تتيح الخطوة الجديدة تنظيم مشاركات الحرفيين والمشاريع الحرفية في مختلف المحافل والفعاليات الداخلية والخارجية، وهو ما يوفر نوافذ تسويقية يسوق من خلالها الحرفي حرفته، كما يسهّل حصر الحرفيين وحصر المشاريع الحرفية تنظيم المشاركات بما يوفر بيئة تنافسية شريفة بينهم وبما يضمن زيادة المكسب الذي يحققه الحرفي.

وقال الحارثي: وفي الاطار ذاته تهدف خطوة اصدار "ترخيص مشروع حرفي" الى تقديم التسهيلات للمستثمرين في المجال الحرفي وتقديم الرعاية لمشاريعهم والاقتراب من الاشكاليات والمعوقات التي تعترضهم لتسويق منتجاتهم، بحيث تدرس الهيئة اسباب المشكلات وتسعى الى ايجاد الحلول لها، كما يأتي هذا الترخيص سعياً من الهيئة لتنظيم الاستثمار في المجال الحرفي حفاظاً على هوية المنتج الحرفي وعدم تداخل مشاريع اخرى مع المشاريع الحرفية.

ويأتي هذا الاهتمام ايماناً من الهيئة بضرورة تنظيم السوق الحرفي والصناعات الحرفية بما يوفر مناخاً استثمارياً ملائماً من شأنه ان يشكل عائداً مجزياً للمستثمر من جهة وللعاملين في هذه المشاريع من جهة اخرى، كما انه ينظم تبادل المنفعة بين الحرفي والمشاريع الاستثمارية بحيث يجد الحرفي منفذاً لصناعاته بأقل جهد ممكن، كما انه يضمن حقه في عدم مصادرة أفكاره وابتكاراته التي يضفيها على منتجه الحرفي في اجواء تحافظ على روح الحرفة ولا تشوهها.

وقد قامت الهيئة بجهد كبير في تقصي الحرفيين في مختلف محافظات ومناطق وولايات السلطنة لإطلاعهم على الخطوة الجديدة بإصدار بطاقة حرفية واطلاعهم على أهم المكاسب التي سيجنونها من هذه البطاقة، كما استفادت من المسوحات التي اجرتها سابقاً في تقصي الحرفيين والصناعات الحرفية في سائر أرجاء السلطنة.■

تراوحت ما بين ٥ إلى ٢٥ ريالا عمانيا

إقبال جيد تشهده عملية طناء ثمار نخلة «النغال» في المضيبي

المضيبي - من سعيد بن سيف الحبسي:

■ شهدت أمس عملية طناء ثمار نخلة النغال في ولاية المضيبي تباينا في أسعارها حيث تراوحت ما بين خمسة ريالات إلى خمسة وعشرين ريالاً وقد شهدت عملية الطناء إقبالاً جيدا من المواطنين من مختلف مدن وقرى الولاية.

ويعد طناء النخيل من مشاهد الحياة العمانية والذي بات مألوفاً بين أوساط أبناء المجتمع العماني مع بدايات فصل الصيف يجسد ملامحه أولئك الراغبون في الحصول على ثمار نخلة النغال التي تُعّد أولى أصناف النخيل التي يستبشر بها مع بدايات موسم القيظ.

وتكتسب عملية طناء النخيل أهميتها من كونها من العادات الاجتماعية والاقتصادية ويتضح ذلك جلياً من خلال التجمع بين أبناء المجتمع بمختلف فئاتهم كباراً وصغاراً يلتقون فيما بينهم ينظرون إلى النخلة كرمز للعطاء ، بينما يتجلى الجانب الاقتصادي في هذه العملية من خلال عمليتي البيع والشراء ما بين أطرافها من المواطنين الذي يمثل لملاك النخيل مردوداً اقتصاديا لهم.■

■ المواطنون خلال تجمعهم في عملية طناء نخلة النغال

"من المصدر"

.. وتراجع أسعار طناء ثمار «النغال» في الرستاق

الرستاق - من سيف بن مرهون الغافري:

■ تراجعت أسعار طناء ثمار نخيل "النغال" بولاية الرستاق حيث تراوحت بين ٧ و٢٥ ريالا عمانيا ، بعد أن شهدت ارتفاعا ملحوظا مع بداية موسم القيظ حيث وصل أعلى سعر للنخلة في تلك الفترة (٢٤٠) ريالا عمانيا في قرية فلج العالي و(١٧٠) ريالا في قرية فلج الوسط وتواصلت خلال الأيام الماضية عملية طناء النخيل بمختلف قرى ومناطق مركز الولاية.

مناسبة سنوية

يعد طناء النخيل مناسبة احتفالية سنوية تتزين بها معظم ضواحي النخيل بالولاية ، ومناسبة اجتماعية واقتصادية مهمة لدى أهالي الرستاق الذين يعتمدون على الزراعة مصدرا للرزق وذلك بفضل خصوبة الأرض ووفرة المياه التي تسقي الضواحي الظليلة التي تجود بزراعة العديد من أصناف النخيل المثمرة وتأتي في مقدمتها نخلة النغال ، وتشهد كل عام إقبالا كبيرا خلال موسم طناء النخيل ، وقد شهدت عملية طناء النخيل بقرية وبل حضورا كبيرا ومكثفا من قبل أهالي الولاية والمناطق التابعة لها وذلك بفضل ما تتميز به هذه القرية الجميلة من إنتاج جيد لأشجار نخيل الرطب ووفرة المحصول بخلاف القرى الأخرى وخاصة قرى ومناطق الأودية التي تأثر محصولها بسبب حشرة دوباس النخيل والجفاف. وقال علي بن حمد البحري: ينتظر المزارع بفارغ الصبر في كل عام موسم الطناء كي يقوم صاحب النخيل بطني محصوله السنوي من التمور الذي يعد عمادا اقتصاديا مهما بالنسبة لقطاع كبير من المواطنين ممن يعملون في الزراعة كحرفة رئيسية ومصدر للرزق فهناك الكثير من أهالي الولاية الذين يحافظون على النخلة ويهتمون برعايتها والعناية بإنتاجها. واضاف: يحرص كافة الأهالي على المشاركة في عملية الطناء التي تنطلق منذ ساعات الصباح الأولى ويشارك فيها كل من الطاني والمستطني ، وقد لاحظنا حضورا كبيرا من قبل الأهالي والأسعار كانت جيدة والمحصول وفيرا.

من جهته أشار خليفة بن محمد الغافري بأن أسعار طناء هذا العام شهدت ارتفاعا كبيرا مع بداية الموسم بسبب تأثر أشجار النخيل بقرى وادي بني هني ووادي بني غافر ، والطباقة والخضراء ، ووادي السحتن بحشرة دوباس النخيل والجفاف فهناك الكثير من أشجار النخيل غير مثمرة هذا العام ، ولكن لاحظنا في هذه الأيام تراجع وانخفاض في أسعار الطناء وهي مناسبة جدا ، والنخلة تمثل للمزارع العماني مصدر الخير والرزق وهي مصدر الغذاء ولذلك فالمحافظة عليها واجب لأنها ثروة وطنية.■

■ دفع المبالغ بعد عملية طناء ثمار النخلة

"من المصدر"

■ أهالي ولاية الرستاق والقرى التابعة لها خلال عملية الطناء

ولنا كلمة

لعبة التنزيلات

طالب الضباري *

■ تعمد العديد من المحلات التجارية خاصة تلك التي تعمل في مجال بيع الملابس الجاهزة والكماليات على اجراء تخفيضات قبل بداية الصيف من كل عام ، وذلك من اجل استقطاب الزبائن والمستهلكين سواء من المواطنين الراغبين في السفر للسياحة والاستجمام او المقيمين العاملين في البلاد بالاستفادة من الاجازة الصيفية والعودة الى بلدانهم ، متخذة في ذلك اسلوبا دعائيا فيه الكثير من الاستخفاف بعقول الناس لا ادري لماذا ؟ لكن المتتبع لطبيعة هذه التنزيلات يلاحظ دون ادنى شك ان هناك تنزيلات وهمية تلعب بمشاعر الناس وتستخف بعقولهم ، فهل من المعقول ان تكون هناك تنزيلات تصل الى ٨٠٪ في بعض المحلات ؟ اذاً ماذا يستفيد المحل من هذه العملية هذا اذا علمنا بان تنزيلاتها طوال العام ؟ وليس مثل البعض الذي يقدم على هذه التنزيلات خلال فترة معينه عندما يريد ان يتخلص من بضاعة ويستبدلها ببضاعة جديدة قبل بداية موسم صيفا كان او شتاء.

وما استوقفني في حقيقة الامر تلك التنزيلات التي تجريها بعض المحلات المعروفة ذات الطابع العالمي ، حيث انها تضع السعر الاصلي على البضاعة على سبيل المثال البدلة الكاملة ٣٢٠ ريالا عمانيا وعندما تسأل البائع عن السعر النهائي يبادر بان هناك خصما عليها يصل الى ٨٠٪ وبالتالي يصبح سعرها بعد الخصم حوالى ٦٤ ريالا عمانيا ، فهل هذا خصم واقعي ؟ اذاً ما الاستفادة التي تجنيها هذه المحلات من هذه العملية اذا لم تكن هناك خدعة تمارسها في اغراء الزبائن من اجل ان يشعر بحجم الفرق في السعر المكتوب على البضاعة والسعر بعد الخصم؟ ولماذا لا يكون السعر الحقيقي غير المبالغ فيه فلنقل على سبيل المثال ١٠٠ ريال يصل بعد الخصم الى ٦٤ ريالا لكي يكون الخصم اقرب الى الصدق منه الى المبالغة؟ على الرغم وذلك واقع تجد نفس البضاعة بنفس الجودة معروضة في محلات اخرى اقل حتى من سعر الخصم الذي تضعه المحلات المغالية في التنزيلات ، والتي وللاسف الشديد تستهوي الكثير من الناس كونها تحمل علامات تجارية عالمية معروفة على الرغم من استيراد تلك البضائع من دول اخرى وليس من بلد المنشأ.

هناك مثال اخر وجدت في احد المحلات التجارية قميصا بسعر ٥٨ ريالا وبنطالا بسعر ٦٠ ريالا استوقفتني الاسعار في البداية ، وعندما شاهدني البائع اركز كثيرا على ملصق السعر بادرني على الفور بان هناك خصما ٨٠٪ على كل المعروضات الموجودة في المحل ، فهل يعقل اذا كانت هناك مصداقية في عملية البيع ان يكون هذا الفارق الا اذا كانت هناك لعبة تلعبه هذه المحلات غير منظورة ؟ والسوال المطروح اين تلك الرقابة على اسعار مثل هذه المحلات متى ما تقدمت الى الجهات المعنية بحماية المستهلك لاجراء تنزيلات على البضاعة الموجودة لديها قبل وبعد ؟ والى متى سيظل المستهلك مستغفلا من مثل هذه المحال التجارية التى تتجنى على عقله ومشاعره واحاسيسه والادهى من ذلك ان هناك محال اخرى تعلن عن تنزيلات تتروح بين ٢٠٪ الى ٧٠٪ الا ان البائع يغفل احيانا عن ازالة السعر الاصلي السابق من على البضاعة فتجد عليها ملصقا يحمل ثلاثة اسعار السعر الحقيقي قبل التنزيلات والسعر الذي يعدل لكي يتناسب مع الخصم الكبير وسعر ما بعد الخصم ، فعلى سبيل المثال بضاعة سبق وان كتب عليها سعر ٦٠ ريالا ثم يستحدث لها سعر ٢٠٠ ريال لكي تصل بعد الخصم ٧٠٪ الى نفس او قريب منه فهل هذه تنزيلات حقيقية فعلا ؟ .

ان التنزيلات التي تمارسها المحال التجارية على مبيعاتها لاشك تعد احدى وسائل الترويج المستخدمة لجذب المستهلك ، وذلك عندما تكون في حدود المعقول ليس نسبة الخصم الذي تضعه على البضاعة ، وانما ذلك الفارق الكبير بين السعر السابق الذي يستوقف الكثيرين وبين السعر بعد الخصم فاحترام عقل المستهلك لابد ان يكون من اولويات هذه المحلات وان يكون السعر واقعيا وليس مبالغا فيه فالبضاعة اذا كان سعرها الحقيقي ٨٠ ريالا لايجب ان اضع عليها سعر ٣٢٠ ريالا على سبيل المثال لكي اوهم المستهلك بأني وفرت عليه ٢٤٠ ريالا جراء شرائه لها لأن ذلك غير حقيقي وغير واقعي .■

أمين سر جمعية الصحفيين العمانية
Dhabari88@hotmail.com