

**تحقيق**

قد يستمتع الناس الصيام خلال شهر رمضان، لكن إذا ما قارنوا عروض الإفطار التي تقدمها المطاعم بلائحة الاسعار خلال باقي ايام السنة، فقد يتنبهون لوان الشهر الفضيل يمتد على أكثر من 30 يوماً، وإذا ما كنت توصيف الفروقات في الاسعار المعروضة، لما كنت القول إنها شبه بحال الشخص الذي يصوم ويتعبّد لربه خلال شهر رمضان، ليعود بعده إلى سلوكياته السيئة

# الإفطار بـ40 ألف ليرة... وما بعد رمضان بـ130 ألفاً

**رقاً صواباً**

المشكلة أن كل شيء في البلد الذي تراجع ما عدا الاسعار، ورغم النقص المتواصل والشكوى التي لا تنقطع من تراجع الاعمال وقلة الزبائن وهبوط المبيعات، فإنه لا خطوات جذية تتخذ لمعالجة التضخم غير المبرر للأسعار في كل القطاعات والمجالات، حتى بات يمكن القول إن بعض أصحاب المصالح يفضلون المخاطرة بالإفلاس على أن يقدموا تنازلات.

إلا أن المطاعم، وبخاصة تلك التي تتوجه إلى الشرائح المحدودة والمتوسطة الدخل، قدّم عرضات جيدة خلال شهر رمضان. ومع هذا، لم يرق الإقبال إلى التوقعات، إذ يشير نقيب أصحاب المطاعم والمقاهي والملاهي والبايتسيري طوني رامي إلى أن تراجع أعداد زوّاد المطاعم خلال شهر رمضان الماضي بلغ 25%، وهي نسبة الهبوط عنها المسجلة خلال رمضان الجاري، أي إن الحركة هبطت بنسبة 50% بين عامي 2017 و2019، رغم الاسعار المتدنية خلال هذه الفترة من العام.

ولكن أن تخيلوا مسار الأمور حين ينتهي رمضان وتعود الاسعار إلى سابق عهدها.

حاولنا أن نبيّن بشكل مبسط الهوة الشاسعة في الاسعار المقذمة خلال شهر رمضان والتسعيرة التقليدية خلال باقي ايام السنة للأطباق والمشروبات نفسها، وذلك من خلال مراقبة لألحة الطعام التي عرضتها بعض المطاعم التي يمكن تصنيدها في الفئة عينها من حيث الشرائح التي تستهدفها والاسعار والمأكولات التي تقدمها، وقد تبين أن متوسط سعر الإفطار بلغ حوالي 40 ألف ليرة، فيما إذا أخذنا كل طبق ومشروب على حدة فإن تكلفة العشاء في المطعم هو 10 آلاف ليرة لبنانية؟ ولماذا سيكلف سعر صحن كبة أقراص 11 ألفاً؟

هل يعقل أن يدفع شخص خلال يوم عادي، بعد 24 ساعة فقط من انتهاء شهر رمضان، مبلغ 40 ألف

ليرة لبنانية مقابل صحن حمص وفتوش وكبة أقراص ورقاقات جبنة، فيما قبلها بساعات كان بإمكانه أن يسد جوعه لأيام وبأكل ما طاب له من الأطباق والحلويات نظير المبلغ نفسه؟

يعتبر نقيب أصحاب المطاعم والمقاهي والملاهي والبايتسيري أن العروض باغليها تشجيعية وتسويقية، وتكون على فترة محددة، ولا يمكن العمل بها طوال العام، لأن الكلفة التشغيلية عالية جداً، خصوصاً أن لبنان يحل في المرتبة الثانية في المنطقة من حيث كلفة المعيشة، ويُعد

ليرة لبنانية مقابل صحن حمص وفتوش وكبة أقراص ورقاقات جبنة، فيما قبلها بساعات كان بإمكانه أن يسد جوعه لأيام وبأكل ما طاب له من الأطباق والحلويات نظير المبلغ نفسه؟

يعتبر نقيب أصحاب المطاعم والمقاهي والملاهي والبايتسيري أن العروض باغليها تشجيعية وتسويقية، وتكون على فترة محددة، ولا يمكن العمل بها طوال العام، لأن الكلفة التشغيلية عالية جداً، خصوصاً أن لبنان يحل في المرتبة الثانية في المنطقة من حيث كلفة المعيشة، ويُعد

هل يعقل أن يدفع شخص خلال يوم عادي، بعد 24 ساعة فقط من انتهاء شهر رمضان، مبلغ 40 ألف

**شركات**

## كيف تنجز وتتسلم بطاقة هويتك بسرعة؟



تعدّ بطاقة الهوية المستند الأبرز الذي يحمله الأفراد، فهي حاضرة في كل تفاصيل حياتنا، من أكثرها أهمية إلى أقلها. إذ يصعب تخيل معاملة رسمية أو خاصة لا تشتغل إبراز بطاقة الهوية لإتمامها، هي، باختصار، بطاقة التعريف والهوية التي تسهل علينا يومياتنا.

**القطاعات العام والخاص**

الاستحصال على بطاقة هوية لا ينحصر فقط بمن لا يملك واحدة في الأساس، إذ إن أي تغيير في الوضع العائلي للفرد يتطلب تجديد الهوية، إضافة إلى الحالات التي يحدث فيها تغيير في ملامح الوجه. كذلك يجب على كل من فقد هويته التقدم بطلب

للاستحصال على بطاقة بدل عن ضائع... في محاولة لتسهيل المعاملات اللازمة وتقليص المدة الزمنية للحصول على بطاقة الهوية «من بضعة أشهر بحسب الآلية الحالية إلى حوالي أسبوعين»، كان التعاون بين وزارة الداخلية والبلديات - المديرية العامة للأحوال الشخصية وشركة OMT والذي يعدّ مثلاً مهماً عن الإيجابيات التي يمكن أن نتجج من الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

**أية الاستلام السريع**

4 خطوات سهلة لاستلام الهوية عبر الخدمة السريعة:

- التوجّه مع المستندات المطلوبة إلى دائرة الهوية لإصدار أو تحديث بطاقة الهوية.  
- ملء «التصريح باستلام بطاقة هوية»، واختيار الخدمة السريعة مع تدوين رقم الهاتف الخلوي للشخص المعني أو المفوض بالاستلام.  
- تتّصل الشركة بصاحب العلاقة لتحديد أقرب مركز إليه من أجل تسلمها، كما ترسل إليه رسالة نصية فيها الرمز السريّ للأزم OTP لتسلم بطاقة الهوية المنجزة.  
- يتوجّه صاحب العلاقة أو المفوض من قبله إلى مركز OMT الذي حدّده ويؤدّد الوكيل بالرمز السريّ وإيصال الطلب لتسلم بطاقة الهوية في ظرف مغلق.

**سيارات**

# QX30

## فرضت مكانتها ضمن فئتها

أطلقت «راسماني يونس» RYMCO، أحد أبرز وكلاء بيع السيارات في لبنان، سيارة إنفينيتي QX30 التي كانت منذ اطلاقها علامة فارقة في مجال مبيعات السيارات، خصوصاً في فئة الـ«كروس أوفر»، نظراً إلى ما تتمتع به من مواصفات مبهرة، وتصميم ملفت يجمع بين الطابع القوي والمظهر الفاخر والأنيق.

رفعت سيارة QX30 من «إنفينيتي» من معايير مركبات الـ«كروس أوفر» للسيارات الفاخرة، متحديةً نفسها من خلال صنع سيارة مبهرة تدمج بين الرقي والطابع الرياضي والتكنولوجيا الذكية، في قالب متكامل يوفر لسائقها تجربة قيادة لا مثيل لها.

**جراة وسلاسة**

تصميم السيارة، تماماً كماقي طرازات «إنفينيتي»، يُظهر شباعة لافتة، وحرص الشركة على العناية بأداء ب التفاصيل. فـ QX30 مظهر جريء وسلس في الوقت عينه، وهو ما تعكسه الخطوط المائلة والمنحنيات الممتدة من غطاء المحرك حتى جوانبها، والتي تخفف من حدة المظهر القوي وتمنح السيارة انسيابية ورشاقة تزيد من انطاقها. أما مصابيحها الأمامية والخلفية بتقنية LED وهي مستوحاة من العين البشرية ويمكن ملاحظتها حتى من الجوانب، ويساعد ارتفاع السيارة البالغ 1530 سم مع قضبان السقف في ضمان قيادة مريحة وثابتة، وتوفير مساحة رؤية أشمل وأفضل للسائق، فمما تؤكد المصنات الأمامية والخلفية المطعمة بالكروم الساتان على هوية السيارة العصرية والفاخرة.

**اناقة وفخامة**



تجمع السيارة بين الطابع القوي والمظهر الفاخر

تعكس مقصورة السيارة الداخلية اهتمام «إنفينيتي» البالغ بالفخامة وتوفير أقصى درجات الراحة للركاب، وفي هذا السياق استخدمت الشركة جلد نابا الذي يميّز بولونه وماتناته ونعومة ملمسه لكسو المقاعد، التي صمّمت وفق أحدث الدراسات العلمنة بهدف «دعم العمود الفقري». كذلك ليس بالسعر نفسه، ولكن أقله ليس بالسعر التقليدي.

في هذا السياق، فإن واحدة من علامات الأزمة، وهي ما لاحظناها -وما نكرها أيضا رامي- هي العدد المحدود جداً من الإفطارات التي تظمتها كبريات الشركات والمصارف في لبنان هذا العام مقارنة بالاعوام السابقة.

”

**زوّدت QX30 بمحرك 4 من اسطوانات، ما يمنحها قوة كبيرة وكفاءة في استهلاك الوقود**

“

**قوة وذكاء**

زوّدت QX30 بمحرك من 4 اسطوانات سعة 2,0 ليتر، ما يمنحها قوة كبيرة، وفي الوقت عينه كفاءة في استهلاك الوقود. ويتوفر في السيارة نظام ناقل الحركة بقابض ثنائي الأداء بـ 7 سرعات، في حين يتيح التحكم من خلال النمط اليدوي للسائق القدرة على تغيير السرعة كما يشاء، ولتوفير الوقود، تتمتع السيارة بخاصية إيقاف المحرك تلقائياً عندما تتوقف، على أن يشتغل من جديد بمجرد أن يضغط السائق على دواسة الوقود.

ويتوفر في السيارة العديد من أنظمة الأمان المتطورة مثل النظام الذكي لتثبيت السرعة (ICC) الذي يسمح للسائق بتحديد المسافة الآمنة بينه وبين السيارة التي أمامه. كما أن الـ QX30 مثالية للقيادة في المدن والأماكن الضيقة بفضل نظام شاشة الرؤية الشاملة، الذي يمنح السائق منظرًا افتراضياً علوياً 360 درجة لمحيطه، معرّزاً رؤيته وتفاعله. كذلك زوّدت السيارة بنظام ABS المتقدم للوسائد

الهوائية الذي يضبط الوسائد الهوائية الأمامية. وزوّدت أيضا بوسائد هوائية إضافية للحماية من الاصطدامات الجانبية والمرئية على المقاعد الأمامية، ووسائد هوائية ستارية إضافية للحماية من الاصطدامات الجانبية والمرئية في سقف المركبة، مع حساس التدهور الذي يساعد في إعطاء حماية إضافية لركوب الركاب القريبين من الأبواب والنوافذ. ومن الميزات الجديرة بالذكر في السيارة نظام InTouch™ الذي يذكر ويضبط إعدادات 4 أشخاص، لتكون QX30 جاهزة حسب تفضيلات كل سائق وذلك قبل دخوله المركبة. كما يسمح هذا النظام باستخدام البريد الإلكتروني وإرسال الرسائل النصية والاستماع إلى المحتويات الموسيقية واستخدام نظام الملاحة، وإجراء اتصال هاتفي (الأخبار)

# كي تعيّد بفرح... تسوّق بذكاء

يمكن تشبيه ربة المنزل بالخبير الاقتصادي. فهي وحتى إن لم تكن عاملة إلا أنها المعبر الأساسي للإنفاق في معظم الحالات، وبالتالي فإن استقرار العائلة العالي مرتبط إلى حدّ كبير بخسّ درايتها وإدارتها



دينا أبي حيدر، افتتحت صفحة أولابت لتسويق حلوياتها

وتبرز محوريتة دورها خصوصاً في فترة الأعياد والمناسبات، حيث ترتفع التكاليف بشكل كبير، ويكون عليها أن توفّق بين رغبات واحتياجات العائلة والأولاد وبين الإمكانيات الماديّة المتاحة. وفيما قد يلجأ البعض للاستدانة أو التبذير، يعتمد البعض الآخر على التخطيط المسبق بما يساهم في توفير الوقت والمال، خاصة في ما يتعلق بشراء الثياب التي لا يكون من مفرّ منها في الكثير من الأحيان.

**توفير**

دينا أبي حيدر، أم لولدين، اختارت منذ أن زرقت بمولودها الأول أن تشتري ثياب ولديها كما ثياب زوجها وثيابها في فترة الحسومات، أو عند نهاية كل موسم.

«وأحياناً من سنة إلى سنة»، تعتبر أبي حيدر أن «سعر الملابس في عزّ الموسم يكون مرتفعاً جداً، فيما يهبط بشكل كبير عند نهايته بحكم رغبة التجار في تصفية المخزون المتبقي، وهو ما يساعديني على توفير ما لا يقل عن 50% إلى 60% من قيمة

الملابس». وبالنسبة إليها فإن استراتيجيتها لا تبدي الناحية المادية على الموضة ومواكبة أحدث الصيحات في عالم الأزياء «حيث أن بإمكان كل شخص أن يلاحظ أن الكثير من الثياب التي تعرض على أنها جديدة تكون قد شاهدناها سابقاً، إضافة إلى أن الكثير من الملابس بطبيعتها لا تشهد أيّ تغييرات من حيث التصميم كبنطال الجينز مثلاً».

وتعتبر دينا أنها كرتية منزل يفترض بها أن تحدّد الأولويات بالنسبة إلى عائلتها، ويأنه لا يمكنها أن تنجز وفق الأهواء والرغبات، وبالتالي الفصل بين الضروريات والكماليات. أما العبارة فلا تنحصر فقط بتوفير المال لجرد توفيره، بل في كيفية الاستفادة من هذه الأموال بشكل سليم «والتي استخدمتها لنشاطات ترفيهية للعائلة، كما ولدفع من الزيارات الدورية للأطباء وغيرها...» على ما تقول أبي حيدر.

**استثمار الوقت**

يقال في الإنكليزية إن «الوقت هو المال»، وفي هذا السياق فإن الاستراتيجية الشرائية التي اعتمدها دينا ساعدتها

على استثمار وقتها بشكل أفضل ومفيد، ووفقاً لها فإن «التسوّق في الإجمال يستنزف الكثير من الوقت وخاصة في فترة الأعياد والمناسبات، ولكن وبما أنني أقوم بالشراء مسبقاً فإن هذا الأمر منحني المزيد من الوقت للتفرغ للقيام بنشاطات أخرى تؤمّن لي عوائد مائيّة

**الطريقة التي اعتمدها ساعدتها على توفير 50% من قيمة الثياب**

تضاف إلى ما اجنيه من وظيفتي». وتشرح أبي حيدر بأنها «تهوى تحضير قوالب الحلوى، وبعد تشجيع العائلة والأصدقاء الذين تذوقوا القوالب التي أصنعها، قرررْتُ أن أخطو خطوة إلى الأمام وأن أفتتح صفحة أولابت على مواقع التواصل الاجتماعي لتسويق موهبتي، وقد لاقت الصفحة إقبالاً من الكثير من الناس وساعدتني على كسب مداخيل إضافية ولو بسيطة».