

سياحة

مصارف

البنك اللبناني الفرنسي يكافئ عملاءه

منح البنك اللبناني الفرنسي، للسنة السادسة على التوالي أصحاب الحسابات الجارية والحسابات الخاصة Multi Package، وExpat Package، وWedding Package، وPro Package، وPharmacist Package، وYouth Package، الذين وُظفوا فواتير استهلاك أو فواتير إنترنت لدى المصرف، فرصة الفوز ببطاقات مدفوعة مسبقاً تبلغ قيمة كل منها 300 ألف ليرة مكافأة لهم على ولائهم للمصرف. وقد أُجري سحبٌ واحدٌ في 5 تموز 2019، في مركز البنك في القطاري، بإشراف مديرية اليانصيب الوطني اللبناني، وتم سحب 15 اسماً للفوز بهذه البطاقة.

شركات

Wings Of Lebanon تتسلم شهادة IOSA



نالت شركة أجنحة لبنان wings of Lebanon من منظمة الاتحاد الدولي للنقل الجوي IATA شهادة IOSA (IATA Operational Safety Audit) العالمية، والتي تفيد بتلبية الشركة المعايير العالمية التي تضعها في مصاف الشركات الكبرى في ما يتعلق بسلامة الطيران والجودة، ويمكنها من إقامة تحالفات مع شركات طيران عالمية.

رئيس مجلس إدارة Wings Of Lebanon ناجي مجدلاي أعلن أن «الشركة جُدت أسطولها ويات لديها فريق عمل جديد مدرب ولديه أعلى الكفاءات». فيما اعتبر رئيس مطار بيروت فادي الحسن، مثلاً وزير الأشغال العامة والنقل يوسف فنيانوس، أنه «أصبحت لدينا شركة وطنية رديفة بكل معنى الكلمة يشعر من خلالها المسافر بالطمأنينة»، نائب الرئيس الإقليمي لمنطقة أفريقيا والشرق الأوسط في «اياتا» محمد علي البكري لفت إلى أن الشهادة «تقوم بإنشاء معيار قابل للمقارنة على أساس عالمي وله العديد من الفوائد، ومنها خفض التكاليف وضمان تطبيق أفضل الممارسات واللوائح العالمية وتعزيز مستويات السلامة».

«جنرال إلكتروك» مهتمة بقطاع الطاقة في لبنان

جُدت شركة «جنرال إلكتروك» اهتمامها بقطاع الطاقة في لبنان، وقد من الشركة، برأسه الرئيس المدير التنفيذي للشركة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا، التقى الرئيس سعد الحريري، وقدم له لمحة عن الحلول المتكاملة التي يمكن للشركة تأمينها دعماً لمساعي تطوير قطاع الطاقة في لبنان، بما يشمل حلول الطاقة النظيفة والمتجددة، وتقنيات طاقة النفايات، وحلول توليد الطاقة بما فيها تحويل المحطات التي تعمل بالبوردة البسيطة إلى الدورة المركبة لزيادة الكفاءة، وإنشاء محطات جديدة تعمل على أنواع مختلفة من الوقود بما فيها الغاز والوقود السائل. وسلط الوفد الضوء على مساهمة الشركة في مجالات أخرى أبرزها القطاع الطبي، إذ يتم حالياً استخدام أكثر من 3500 من الحلول التقنية التي طورتها «جنرال إلكتروك» للرعاية الصحية» في مختلف مستشفيات لبنان.

جامعات

حفلة تخرّج طلاب LIU

نظّمت الجامعة اللبنانية الدولية حفل التخرج المركزي لطلابها في «فوروم دو بيروت» برعاية وحضور وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية حسن مراد الذي توجه للخريجين بالقول: «المسؤولية كبيرة عليكم، فأنتم أصبحتم اليوم من ضمن مجموعة



صناع المصير وصناع الغد وصناع الأمل، وعسى أن يكون هذا النجاح باباً خلاصاً للبنان وباباً لإعادة اللحمة بين كل أبناء الوطن» داعياً إياهم إلى الانتفاض لبلدهم والانتخراط «بحملة إعادة لبنان على الخريطة الاقتصادية والتجارية والسياحية والصناعية والزراعية العربية».

المعيشة في بيروت أعلى بـ 85% من اسطنبول و 7% من برشلونة

أعلى مدينة في الشرق الأوسط لناحية الخدمات

كلفة المعيشة في بيروت

بنسبة ٨٥% من اسطنبول
بنسبة ٧% من برشلونة



كلفة المعيشة في بيروت

مساوية



لبروكسيل لبرلين

أعلى

مدينة في الشرق الأوسط لناحية كلفة الخدمات (كهرباء، تدفئة، غاز)



ثاني أعلى

مدينة في العالم لكلفة الخدمات (كهرباء) لمدة شهر واحد لشخص في استوديو مساحته ٤0 متراً مربعاً

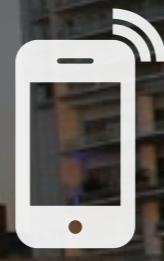
رابع أعلى

كلفة اشتراك في نادٍ رياضي في المنطقة التجارية أو منطقة الأعمال في العالم



أعلى

مدينة في الشرق الأوسط لجهة «تعرفّة دقيقة المخابرة المدفوعة مسبقاً (دون حسومات) من خلال الهواتف النقالة



الترفيه في بيروت

أعلى

بنسبة ١٩% عن الترفيه في باريس



بنسبة ١٨% عن الترفيه في لاس فيغاس

رضا صوايا

كشفت موقع Expatistan عن كلفة المعيشة في 105 دول و317 مدينة حول العالم من خلال احتساب كلفة المعيشة في كل مدينة بكلفة المعيشة في مدينة براغ، بالاستناد إلى أسعار مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المصنّفة ضمن عدد من الفئات تشمل: الأغذية والسكن والألبسة والنقل والعناية الشخصية والترفيه. كما يتيح الموقع إمكانية مقارنة كلفة المعيشة بين دولتين أو مدينتين وفقاً للعوامل المذكورة. يعتمد الموقع على المعلومات التي يوفرها المستخدمون الذين يمكن أن يكونوا من أهل البلد أو المدينة أو من السياح الراغبين بمشاركة تجربتهم ومنح معلومات وأقبيّة عن حال الدولة/المدينة لغيرهم من السياح الذين قد يرغبون بزيارتها. في هذا الإطار فإن المعطيات قد لا تكون دقيقة منة في المنة ولا يمكن أخذها بحرفيتها. إلا أنها مؤشر لا يمكن تجاهله، خصوصاً أن الأرقام دقيقة إلى حد كبير، إضافة إلى مدى تأثير هكذا موقع على أي سائح مستقبلي.

في هذا السياق حلّ لبنان في المرتبة 29 عالمياً من أصل 105 دول من حيث كلفة المعيشة. وحلت بيروت على مستوى منطقة الشرق الأوسط في المرتبة الخامسة من أصل 21 (خلف الوحة ودبي وفل إيبي وابو ظبي). اللافت أن اسطنبول وانطاليا اللتين تستقبلان سنوياً أعداداً هائلة من السياح ومن ضمنهم اللبنانيون حلّت في المرتبتين 15 و21 على التوالي من حيث غلاء المعيشة، ما يبرز مدى جاذبيتهما من الناحية المادية.



إيلي حنوش، اتس عمل بعيداً عن مكان سكته حيث تكاليف الإنتاج أقل

والبيع بكثرة، حتى يفرض نفسه في السوق ويكتسب قاعدة وفية من الزبائن فخفة الناس تصعب استعادتها متى فقدت. أما الربح فياإمكان أن يزيد مع الوقت إذا ما كان الشغل مداراً بشكل سليم، والمنتجات المقدمة عالية الجودة، وفي هذا الإطار قرر أن يميّز منتجاته من خلال اختيار مكونات طبيعية في تصنيعها وتجنب المواد الاصطناعية.

وعلى الرغم من الصعاب والمشقة إلا أن جهود إيلي أثمرت، وتطور عمله مع الوقت وتوسعت قاعدة زبائنه ونما الإقبال على منتجاته، فتوسع المصنع وزاد عدد الموظفين ويات يملك شبكة من الوكلاء تمتد على الخريطة اللبنانية كافة، وحالياً فإن طموحه يكمن في تكبير المصنع أكثر حتى يصبح قادراً على الإنتاج بشكل أكبر للتصدير إلى خارج لبنان.

العبارة من قصة إيلي أن الحلم يمكن أن يتحقق بالترج، ولا حاجة للأرباح أن تكون كبيرة في البداية، فالمهم الانطلاقة وتثبيت الركائز، إضافة إلى أنه ليس من الضروري أن يكون مكان العمل قريباً من مكان الإقامة، ففي النهاية لبنان بأكمله عبارة عن بيت صغير، ويكفي أن تجد اختيار المكان الأنسب لك فيه!

عمل إيلي حنوش وفق هذه المعادلة، وأدرك أن تحقيق مشروعه يتوقف على المكان الذي سيختار لإطلاقه فيه، عشرات الكيلومترات فقط الفاصلة ما بين بيروت والبقاع كانت كفيلة بتغيير واقعه والسماح له بتأسيس مصنع للحلويات والطبخنة.

يسكن الرجل في العاصمة، إلا أن ظروفه المادية المحدودة ما كانت تسمح له بأن يطلق مصنعه بالقرب من مكان إقامته، حيث وفي أحسن الأحوال، وحتى لو خاطر، فإن الأرباح التي قد يجنيها لن تتناسب والتنفقات التي سيتكبدها.

بناءً عليه وجد إيلي في منطقة البقاع ضلّاته، حيث الظروف أنسب للعمل وبما يتواءم وإمكانياته. بدأ بامكانيات بسيطة للغاية، متكللاً على نفسه وقدراته الفردية، فأسس مصنعه وكان يتولى شخصياً قيادة سيارته لشراء البضاعة التي يحتاج إليها، ومن ثم توزيع حلوياته على التجار. طبيعة العمل فرضت عليه الاستعانة بعمال، إلا أنه تصرف وفق المثل القائل «على قد بساطك مد إجريرك»، ولم يحاول أن يعمل باكث من طاقته وقدراته، فاكتمى بعدد بسيط من الموظفين، وهو ما خفف من مصاريفه التشغيلية.

اعتمد إيلي استراتيجية تقوم على الربح القليل وتوزيع حلاويته على التجار. طبيعة العمل فرضت عليه الاستعانة بعمال، إلا أنه تصرف وفق المثل القائل «على قد بساطك مد إجريرك»، ولم يحاول أن يعمل باكث من طاقته وقدراته، فاكتمى بعدد بسيط من الموظفين، وهو ما خفف من مصاريفه التشغيلية.

»

عشرات الكيلومترات فقط الفاصلة ما بين بيروت والبقاع كانت كفيلة بتغيير واقعه

«

اعتمد إيلي استراتيجية تقوم على الربح القليل وتوزيع حلاويته على التجار. طبيعة العمل فرضت عليه الاستعانة بعمال، إلا أنه تصرف وفق المثل القائل «على قد بساطك مد إجريرك»، ولم يحاول أن يعمل باكث من طاقته وقدراته، فاكتمى بعدد بسيط من الموظفين، وهو ما خفف من مصاريفه التشغيلية.