

«الأنباء» تحاور عضو مجلس إدارتها لمعرفة نموذج عمل الشركة وكيفية تحقيق العوائد

# شركة تيماس تلفت أنظار السوق بعوائد استثمارية مرتفعة

عاطف رمضان

لفتت شركة تيماس لإدارة المشاريع الأنظار في الفترة الأخيرة مع إعلانها عن تحقيق عوائد مرتفعة ليس من السهل تحقيقها في هذه الأوقات. وقد التقت «الأنباء» عضو مجلس الإدارة حسن البلوشي لسؤاله عن كيفية تحقيق هذه العوائد وما هو نموذج عمل الشركة.

ويقول البلوشي إن الشركة بدأت بـ 50 ألف دينار فقط منذ 3 سنوات، وهي تستثمر في المشاريع العقارية الصغيرة، وتجاوزت رأسمالها حاليا 3 ملايين دينار بقاعدة مستثمرين تجاوز عددهم 1000 مستثمر.

ويقول البلوشي إن «تيماس» فتحت قنوات استثمارية للمواطنين والمقيمين «الأفراد» بـ 6 آلاف دينار يمكن للشخص أن يستثمر عبر الشركة بعائد قد يصل لـ 150٪ سنويا.

وتتنوع استثمارات الشركة في المشاريع الصغيرة والعقار، فتلقت رأسمالها يتم استثماره في العقار بالخارج، والثالث الآخر تستثمره في مشاريع صغيرة بالكويت.

ولدى الشركة أفكار عقارية جديدة، منها مثلا حسب كلام البلوشي أنه ممكن للمواطن والمقيم استثمار 6100 دينار مقابل تملك فيلا بمنتجع في تركيا لفترة «شهرين بالسنة» ومدى الحياة.

وفيما يلي التفاصيل:



حسن البلوشي متحدثا عن مشاريع «تيماس» (إسامة أبو عطيبة)

● لاحظنا ان هناك إعلانات لافتة لـ «تيماس لإدارة المشاريع»، حيث هناك عوائد كبيرة كيف يتم ذلك؟ تيماس تقدم له حلول وبدائل كقناة استثمارية يمكنه الدخول فيها بمبلغ قليل يحقق منه عائد سنوي يصل لـ 100٪.

وعندما بدأت الشركة عملها في السوق اعتمدت معايير عدة، فكانت الفكرة الأولى لديها هي كيفية عمل مشاريع صغيرة للأفراد.

وقد يرى البعض أهمية وجود رأسمال كبير لتنفيذ الأعمال، لكن ليس بالضرورة ذلك بقدر وجود فكر وتحديد الاتجاهات وتنوع مصادر أعمال الشركة.

وقد بدأت الشركة بعمل سلسلة مطاعم ومصانع وحضانات ثلاثية اللغة

كم يحتاج الفرد للدخول معكم في مشاريعكم ومتى يتم استرداد الأموال؟

● يمكن للشخص الاستثمار معنا بـ 6 آلاف دينار بعائد يتراوح فيما بين 40٪ و50٪ سنويا، وموعد استرداد الأموال خلال عام أو عامين. وبإمكان المقيم بالكويت الدخول معنا في العقار بالخارج لأن القوانين تميز له التملك في تركيا أو دبي وأقل مبلغ يمكنه الدخول معنا بـ 6100 أو 7000 دينار ونحن نتجنب الربا في استثمارتنا، حيث يتم توزيع الأرباح بعوائد غير ثابتة.

لكن هذه العوائد كبيرة نسبيا، كيف تحققونها في ظل أوضاع مازالت تتسم بعدم الثقة؟

● الأعمال لدينا تعتمد على قاعدتين أساسيتين هما «الثقة» و«التسرع في اتخاذ القرار الاستثماري». و«تيماس» تستثمر ثلثي رأسمالها البالغ مليوني دينار في العقار خارج الكويت والثالث «مليون دينار» تستثمره في مشاريع صغيرة مثل سلسلة من السوبر ماركت والحضانات والمطاعم والمصانع والصالونات النسائية، ولدينا شركتان في تركيا وقطر.

والاستثمار العقاري لدى الشركة يتمثل في مشروعين في تركيا عبارة عن منتجعين الأول بحوي 130 فيلا، والثاني يضم 190 فيلا وتتكون الفيلا الواحدة من 3 غرف بالطابق الأول وصالة ومطبخ وحمام

بالطابق الأرضي، كذلك حمام سباحة.

فبإمكان الشخص أن يملك «شهرين بالسنة» مدى الحياة الفيلا مقابل 6600 دينار في منتجع مظل على البحر. والفيلا مفروشة بالكامل وسعرها 35 ألف دينار تقريبا، وتم تخصيص سيارة للشخص تسهل له الانتقال من المطار إلى المنتجع خلال فترة الشهرين.

وهذا النظام يختلف عن التاييم شير، حيث يتم توريث الفيلا ويمكن تأجيرها للغير لفترة شهرين والعائد الإيجاري يتراوح فيما بين 500 و1500 دينار، ويمكن الاستعانة بـ «تيماس» لتأجيرها.

ويمكن للشخص بيع ملكيته في الفيلا والحصول على ربح وأقل عائد متوقع خلال 5 سنوات يصل لـ 50٪. ولدى الشركة مشروع في دبي عبارة عن 100 وحدة بمدينة محمد بن راشد والمستدامة تحوي ستوديوهات وللشخص حق التملك مدى الحياة لـ 40 يوما بالسنة مقابل 6100 دينار.

ارتفاع الأسعار ملات الشركة

من هم ملاك الشركة الرئيسيين؟

● الملاك الرئيسيين للشركة أنا وأحمد دهب وهشام قبازرد وإيمان الفوقة بجانب مجموعة مستثمرين أشخاص لهم حقوق ونحن نخدمهم كوننا مؤتمنين لإدارة أموال الغير.

البلوشي: بدأنا

بـ 50 ألف دينار..

ورأسماننا 3 ملايين

دينار

المستثمرون

تجاوزوا الألف..

والعوائد تقارب

150٪ سنويا

بـ 6100 دينار يمكن

للشخص تملك فيلا

بتركيا «شهرين في

السنة» مدى الحياة

وقمنا بإدارة كوادر الشركة واستقطبنا أناسا لديهم رغبة في العمل في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وعمليات التمويل وركزنا على المتقاعدين الذين قضوا أكثر من 30 سنة في العمل، على أن يستثمروا أموالهم مقابل عائد استثماري يتجاوز 25٪. ودراسات الجدوى التي أعدها الشركة تحوي 6 عناصر «اقتصادية، إدارية، مالية، ربحية، فنية، وافر المشروع على السوق».

إنشاء منتجعات

وماذا عن المشاريع الجديدة؟ ● على إنشاء منتجعات في دبي وتركيا خلال الفترة المقبلة.

الإدراج

هل تنوون الإدراج في البورصة؟

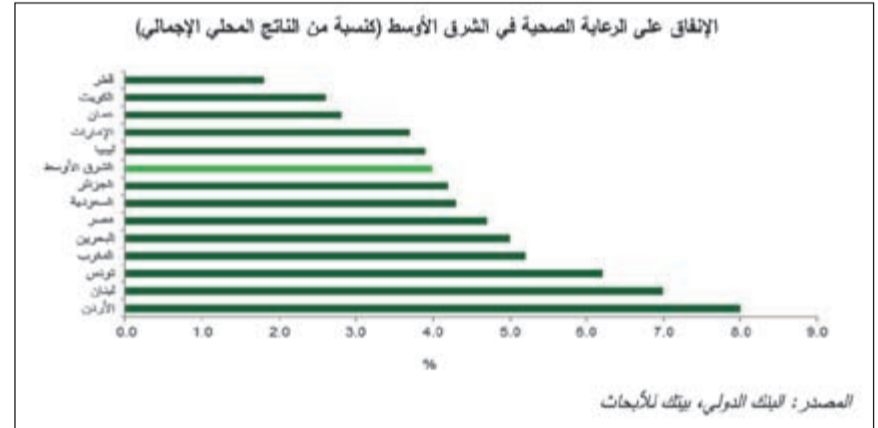
● أسسنا شركة تيماس القابضة ونسعى لتحقيق شروط الإدراج والدخول في السوق حاليا غير مناسب كون البورصة تتفقر إلى الشفافية والمصادقية، ومن المستغرب وجود شركات فقدت أكثر من نصف رؤوس أموالها ولا تزال تعمل في البورصة.

معلومات

هل هناك معوقات تواجه الشركة؟

● هناك معوقات روتينية تواجهنا من قبل «الشؤون» و«البلدية».

## «بيتك للأبحاث»: 8٪ سنويا نمو الإنفاق الخليجي على صحة الأفراد



أشار تقرير صادر عن شركة «بيتك للأبحاث» المحدودة التابعة لبيت التمويل الكويتي (بيتك) حول الرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط والخليج، إلى أن إجمالي الإنفاق على الرعاية الصحية لايزال يشهد زخما في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث ارتفع إجمالي الإنفاق على الرعاية الصحية (للفرد) في جميع دول مجلس التعاون الخليجي بشكل كبير في عام 2011، وعلى مدى فترة 10 أعوام بين عامي 2001 و2011، نما الإنفاق على الرعاية الصحية للفرد بمعدل سنوي قدره 7.9٪ لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

وبالرغم من ذلك، فإن إجمالي الإنفاق على الرعاية الصحية الشاملة في دول مجلس التعاون الخليجي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي لايزال منخفضا بنسبة 3.8٪، أي أقل من المتوسط العالمي البالغ 10٪، حيث تتفق المملكة المتحدة 9.3٪ من الناتج المحلي الإجمالي على الرعاية الصحية، في حين تتفق الولايات المتحدة أعلى نسبة بما يتجاوز 16.2٪ من ناتجها المحلي الإجمالي. وبالنظر إلى إجمالي الإنفاق على الرعاية الصحية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان الخليجية، نجد أن السعودية والبحرين تتفان أعلى نسبة بمقدار 3.7٪، وهو معدل أفضل نسبيا من الدول الأخرى الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي. تليهما

على الرعاية الصحية في دول مجلس التعاون في عام 2015، كما يتوقع أن يكون معدل النمو في البلدين هو الأسرع بين الدول الخليجية ليسجل معدل نمو قدره 12٪ في الفترة بين 2010 و2015.

لايزال الإنفاق هو المصدر الرئيس لتمويل قطاع الرعاية الصحية في دول مجلس التعاون الخليجي، بما يتراوح بين 63٪ و80٪ من إجمالي الإنفاق على القطاع الصحي. وبالنسبة للقطاع الحكومي، تعد وزارات الصحة في البلدان المعنية هي المقدم الرئيس لخدمات الرعاية الصحية، إلا أن إنفاق القطاع الخاص على الرعاية الصحية يشهد نموا مطردا.

يمكن أن تكون أسرة المستشفيات مقاييسا أساسيا للبنية التحتية في قطاع الرعاية الصحية، حيث إن زيادة عدد الأسرة مقارنة

الإمارات (3.3٪) ثم الكويت (2.7٪) وعمان (2.3٪) وأخيرا قطر (1.9٪).

وتوقعا لتوقعات السوق، من المتوقع أن يصل الإنفاق على الرعاية الصحية في دول مجلس التعاون الخليجي نحو 80 مليار دولار في 2015 مع مساهمة القطاع الحكومي بنسبة 64٪ من إجمالي. وتأتي الزيادة في إجمالي الإنفاق على الرعاية الصحية بالتوازي مع سرعة النمو السكاني والتوسع العمراني وزيادة الأمراض المتعلقة بنمط الحياة في دول مجلس التعاون الخليجي مما أدى إلى زيادة الطلب على خدمات الرعاية الصحية في المنطقة. ومن المتوقع أن ينمو سوق الرعاية الصحية بمعدل سنوي قدره 11٪ بحلول 2015.

مع كون السعودية والإمارات أسرع الأسواق. كما يبرز دور السعودية والإمارات بصفتها أكبر سوقين ليשראל بما ما نسبته 75٪ من إجمالي الإنفاق

## تحسن الأوضاع الاقتصادية في لبنان



الساحة تعود بقرعة إلى لبنان

بيروت - كونا: أظهر تقرير بنك عودة اللبناني تحسنا طفيفا في الأوضاع الاقتصادية في لبنان خلال الربع الأول من العام الحالي واستمرار المؤشرات الاقتصادية في تسجيل ارتفاع نسبي. وأشار التقرير إلى أن تحسّن المؤشرات الاقتصادية يعود إلى تشكيل حكومة توافقية وتحسن نسبي للأوضاع الأمنية، موضحا أن المؤشر الاقتصادي العام الصادر عن مصرف لبنان لتقييم الأداء الماكرو اقتصادي العام سجل نموا بنسبة 3.4٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وقال التقرير أنه على الرغم من تنامي عجز الميزان التجاري بنسبة 7٪ فإن ميزان المدفوعات سجل فائضا بقيمة 301 مليون دولار في الفصل الأول من العام الحالي في ظل نمو التدفقات النقدية الوافدة بنسبة تفوق 15٪. وسجل القطاع المصرفي نموا طفيفا في نشاطه خلال هذه الفترة، كما أن أسواق الراسمالي استفادت من التحسن النسبي للأوضاع السياسية والأمنية ما حقق ارتفاعا للأسعار في سوق البورصة والمنتجات. وتوقع التقرير أن يحمل العام الحالي تحسنا في الأوضاع الاقتصادية مقارنة بالعام الماضي ولو بنسب قليلة، حيث يرجح أن ينمو الاستهلاك المحلي بنسبة 7٪ بفضل الطلب على السلع المعمرة، كما يتوقع أن ينمو الاستثمار المحلي 5٪ بالتراكم مع نمو طفيف بالاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمر الذي قد يولد نموا في الناتج المحلي قد يصل إلى 3٪. وشدد على أن التحدي الأبرز يكمن في أن ينعكس هذا التحسن النسبي نهوضا بالاقتصاد يفضي إلى تحسن ملحوظ ومستدام في الاقتصاد الحقيقي.

يذكر أن لبنان عانى في السنوات الـ 3 الماضية من ضعف اقتصادي بسبب تردي الأوضاع السياسية والأمنية أدى إلى اتساع الفجوة بين الناتج الفعلي والناتج الممكن تحقيقه بشكل عام. وكشف البنك الدولي في تقريره الصادر أخيرا عن توقعاته بأن يسجل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في لبنان نموا بنسبة 2٪ في العام الحالي مقارنة بنسبة نمو 3.6٪ لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

في التكنولوجيا والبنية التحتية، أن يؤدي إلى تحسن ملحوظ في توافر وجودة خدمات الرعاية الصحية في المنطقة.

تمويل الرعاية الصحية في مجلس التعاون الخليجي

لاتزال تكاليف الرعاية الصحية في وتيرتها التصاعدية في المنطقة ويرجع ذلك جزئيا إلى ارتفاع معدل انتشار الأمراض المزمنة. ومن المتوقع أن يصل الإنفاق على الرعاية الصحية لدول مجلس التعاون الخليجي إلى 133.2 مليار دينار في 2018، مما يعكس نموا سنويا مريحا قدره 16.2٪ خلال 2010-2013.

وانما تتوقع نمو الطلب على الرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط ودول مجلس التعاون الخليجي نتيجة لسرعة النمو السكاني وارتفاع مستويات الدخل وزيادة انتشار التأمين الصحي وزيادة انتشار الأمراض المرتبطة بنمط الحياة. ومع ارتفاع تكاليف الرعاية الصحية وما يترتب عليها من عبء إضافي على ميزانية البلاد، فإننا نتوقع قيام الحكومات في بلدان الشرق الأوسط والخليج بمواصلة الإصلاحات والإجراءات الفعالة من أجل تشجيع مشاركة القطاع الخاص. وعلى هذا النحو، فإننا نرى أن قطاع الرعاية الصحية في منطقتي الشرق الأوسط والخليج يوفر فرصا استثمارية جيدة في ظل تسارع وتيرة الإصلاحات.



يتجنب الزبائن دفع هذه القيمة، إذ أن هذه الرسوم غالبا ما تكون قابلة للتداول، ولا سيما في المواسم التي تخف فيها شعبية الاشتراك في النوادي الرياضية. وأفضل نصيحة للزبائن تتمثل في انتظار التوقيت المناسب، من أجل الحصول على أفضل الحوافز من قبل مندوبي المبيعات في الصالة الرياضية، فضلا عن تقديم أفضل الأسعار والتنازل عن تلك الرسوم المزعجة. وللحصول على أفضل الصفقات، حاول الاشتراك في النوادي الرياضية خلال نهاية المواسم مثل أغسطس وديسمبر.

4. محلات البقالة: تعرض أصناف الطعام والمشروبات والأدوات المنزلية بطريقة ذكية على منصات العرض في محلات البقالة، فضلا عن اعتماد العديد من الحيل لحث الزبائن على شراء أصناف أكثر وقضاء وقت أكبر. ولكن مع بعض سلوكيات التسوق الذكية، يمكنك تجنب الإسراف في الانفاق. وبينما تعتبر الرفوف في محلات البقالة المساحة الأهم للتسوق، فقد أظهرت الدراسات أن الرفوف العليا والدنيا غالبا ما تكون موطنا للبضائع الأرخص ثمنا. ولكن، كن حذرا من صفقات البيع، إذ إن تكتيكات المبيعات قد تغريك لشراء علب أكثر من المحلات أو المطاعم التي لن تستخدمها أبدا. ويجب أن تتذكر دائما عدم شراء كميات كبيرة من الأطعمة القابلة للتلف مثل الألبان، والأجبان.

## ما أفضل الحيل لتقليل مصاريفك اليومية؟

منغذا لصيادي المساومة. ولكن ليس كل الصفقات متساوية. وقال كبير المحللين في مجموعة «أن بي دي» لتجارة التجزئة المارشال كوهين، إن «تجار التجزئة يعمدون إلى بيع كل القطع المتبقية والبضائع في غير موسمها، في منافذ البيع، فضلا عن أنه يتم إنتاج عدد متزايد من السلع ذات الجودة الأرخص لبيعها حصرا في هذه المواقع». ويمكن أن يكشف الزبائن الفرق من خلال التحقق من التسميات، والبحث عن الرموز الصغيرة المذكورة على العلامة التجارية. كذلك، يمكن للزبائن الحصول على أفضل الخصومات، والبحث عن أفضل القطع المتبقية على الرفوف بالقرب من الجزء الخلفي من المحل. أما أفضل توقيت لزيارة مراكز التسوق والحصول على الأسعار الرخيصة فهو في بداية صباح كل يوم، حيث تكون كل قطع الملابس ما زالت متوافرة، أو في نهاية المواسم، مثل مايو وأغسطس.

1- تناول الطعام في مطعم: تحاول غالبية المطاعم أن تزيد من أرباحها كلما كان ذلك ممكنا.

وقال مدير دراسات أعمال وإدارة الطهي في معهد الأمور المطبخية ستيفن زاغور: إن «المطاعم تحاول الحصول من الزبائن على أكبر قدر ممكن من الأرباح». يجب دراسة قائمة الطعام قبل طلب أي من الأطباق، إذ إن العديد من قوائم المطاعم تم وضعها بطريقة استراتيجية لكسب أكبر قدر ممكن من الأرباح. وتعتمد إدارة المطعم على جذب الزبائن لطلب طبق معين أو مشروب بخط كبير وداكن اللون، حتى يعود إليها بالربح الكبير. لذا، من أجل العثور على أفضل الصفقات فيما تختار من أطباق في المطعم، انتق مظهر الأطباق المذكورة في منتصف القائمة. كذلك تجنب، طلب الإضافات مثل قطع دجاج إضافية على طبق السلطة الذي طلبته، إذ إن هذه الإضافات تزيد الكثير من المال على فاتورتك بدون أن تنتهي لذلك، ومن أجل زيادة أرباح المطاعم.

2- مراكز التسوق للسلع الرخيصة الثمن: تعتبر مراكز التسوق

كيف تحصل على أفضل صفقة، لدى تناول الطعام في مطعمك المفضل، أو الحصول على اشتراك عضوية في صالة رياضية جديدة؟ إليك أفضل الأساليب لتقليل من مصاريفك اليومية حسب تقرير لـ سي.ان.ان.:

3- الاشتراك بعصوية الصالة الرياضية: يشبه الأمر شراء سيارة، إذ إن السعر المعلن هو نادرا ما يكون الصفقة الأفضل. وهنا بعض النصائح للحصول على أفضل صفقة: لا تدفع رسوما إضافية، إذ إن العديد من الصالات الرياضية تفرض ما يسمى برسوم فتح ملف العضوية للزبائن، والتي غالبا لا تتعدى 100 دولار، ولكن في كثير من الأحيان يمكن أن