اللائحة ضمت بريطانيا وتركيا والبوسنة ولبنان وعمان والإمارات وأمريكا والسعودية والأردن

مشاركون في معرض «المسار» يحددون قائمة أكثر الأسواق جاذبية للاستثمارات العقارية الكويتية في 2015

■ سعود مراد : زيادة التدفقات الاستثمارية الكويتية إلى العقارات الدولية بواقع 22 في المئة خلال العام 2014

■ حسن قدومي : متوسط الاستثمار العقاري عند بريطانيا يبلغ 10 في المئة وبالامارات بين 8 في المئة و10 % سنوياً

■ أحمد الشمري : متوسط العائد الداخلي على الاستثمار المباشر بالسوق التركي يبلغ 10 في المئة

■ محمد فهد : الكويتيون المركز الثالث في قائمة أكثر الجنسيات الخليجية للاستثمار العقاري بدبي

جانب من الندوة العقارية

اعلن المدير العام لمجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات سعود عبد العزيز مراد عن مسح أجرته مجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات ضم أكثر من 40 شركة مشاركة في معرض المسار للعقار والاستثمار حول أفضل وجهات الاستثمار العقاري الدولي في 2015 ان وجهات بريطانيا وتركيا والبوسنة ولبنان وسلطنة عمان والامارات العربية المتحدة والولايات المتحدة والسعودية والأردن هي الأكثر جاذبية للاستثمارات العقارية الكويتية خصوصاً بعد اضطرابات الربيع العربي الجيوسياسية التي اعادت تشكيل وجهات الإستثمار المفضلة للكويتيين مشيراً إلى ان محدودية الفرص العقارية في السوق الكويتي نتيجة احتكار الدولة للاراضي لاعتبارات نفطية وعسكرية أدت إلى زيادة التدفقات الإستثمارية الكويتية إلى العقارات الدولية بواقع 22% في العام 2014.

وقال مراد في ندوة عقدت أمس حول الأسواق الأكثر جاذبية للاستثمار العقاري في 2015 بمشاركة عدد من الشركات المشاركة في معرض المسار للعقار والاستثمار الذي ينطلق 4 يناير المقبل أن هناك حزمة من الدول استفادت من اضطرابات الربيع العربي التي مازالت تداعياتها تلقي بظلال سلبية ثقيلة على القطاع العقاري وهو ما يؤكد أن الاستقرار السياسي أساسي للاستثمارات العقارية مبينا أن هناك حزمة من الأسواق استفادت من اضطرابات الربيع العربي مثل بريطانيا حيث ساهمت الفوضى والأوضاع غير المستقرة بدول الربيع العربي في رفع أسعار العقارات داخل بريطانيا مع نمو الطلب من مستثمرين قادمين من دول عربية على العقارات والمساكن مشيرا إلى أن تركيا استفادت ايضا من اضطرابات الربيع العربي ولعل أبرز دليل على ذلك حمى شراء الكويتيين للعقارات في تركيا بعدما كانوا يقصدونها للسياحة والتسوق فقط لافتا إلى أن مؤشر نايت فرانك العالمي صنف تركيا ضمن أكبر 10 اسواق عالمية في معدلات نمو أسعار العقار كما أنها حلت في المركز الثاني في قائمة «ارنست اند يونغ» لأكثر اسواق العقارات جاذبية في العالم وذلك بالتزامن مع افساح المجال للمستثمرين الاجانب للمشاركة في برنامج إعادة إعمار يشمل نحو 6.5 ملايين وحدة عقارية ويستمر لمدة 20 عاما لتجديد العقارات التركية القديمة فيما يبلغ العائد الايجاري للعقارات في تركيا نحو 5.4% وهي نسبة تعد ضمن الاعلى عالميا فيما تظل قيمة العقار التركي الآن بنسب تصل إلى 30 ٪ عما كانت عليه في ذروة الطفرة العقارية، كما أن البنوك التركية مازالت تتمتع بنسب اعلى من السيولة ولا تمانع في الإقراض العقاري للاجانب بضمان العقار نفسه.

الاسواق الامريكية

ومن جانبه قال حسن قدومي المدير التنفيذي لشركة اتش ام جي الكويت ان اسواق اوروبا والولايات المتحدة الأمريكية فضلا عن الامارات تمثل اسواقا جذابة للاستثمار العقاري لأنها توفر للمستثمرين عوائد جيدة مضيفا « ترسخ هذه الأسواق بعقابة ويمكن التأكيد على ان السوق العقاري الأمريكي ما زال يتمتع بتدفقات استثمارية اجنبية جيدة تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية دولة آمنة سياسيا واقتصاديا وانظمتها واضحة وشفافة في المعاملات التجارية وهناك توجها كبيرا من المستثمرين من منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا نحو الاستثمار في الأسواق العقارية في امريكا الشمالية في ظل المؤشرات الاقتصادية الجيدة خلال الفترة الماضية، إضافة إلى ارتقاء المستثمرين إلى منحنى المخاطرة الذي يشهده المستثمر في السوق العقاري الأمريكي مبينا أن العقارات في الولايات المتحدة وبريطانيا توفر عوائد جيدة للمستثمرين.

البوسنة وتركيا

وقال مدير ادارة المبيعات في شركة انفينتي العقارية احمد الشمري ان هناك ارتفاعا ملحوظا في شهية شراء العقارات في البوسنة وتركيا بالنسبة للمستثمرين الكويتيين نتيجة الأسعار التنافسية والاستقرار السياسي فضلا عن الطبيعة الخلابة والاعتماد على السياحة مبينا ان الاستثمارات الكويتية بالقطاع العقاري في البوسنة قفزت بواقع 67% خلال العام الجاري مما يؤشر إلى جاذبية الاستثمار في البوسنة وفي المقابل سجلت الاستثمارات الخليجية في تركيا زيادة كبيرة في قطاع العقار حيث بلغ إجمالي العقارات التي اشتراها مستثمرون خليجيون خلال العام الحالي نحو مليوني متر مربع فيما حلت تركيا حلت ضمن قائمة اكبر 5 اسواق جاذبة للاستثمارات العقارية في العالم خلال العام 2014 وتدخل عددا من الدول العربية وبخاصة دول الخليج ضمن الدول المسموح لمواطنيها بشراء العقارات في تركيا حيث تشجع المستثمرين على الاستثمار في القطاع العقاري في تركيا بشكل خاص و تكفل القوانين إمكانية تملك الأجانب في تركيا للعقارات وهو ما دفع الكثير من المستثمرين لاقتناء العقارات في تركيا.

سوق دبي

ومن جهتة اكد نائب مدير إدارة المبيعات في شركة المباني الذكية محمد فهد أن الشركة تستثمر في اسواق دبي والسعودية وبريطانيا وتركيا مشيرا إلى ان متوسط العائد على الاستثمار في السوق الاماراتي يتراوح بين 10% و12% فيما يبلغ متوسط العائد على الاستثمار في بريطانيا نحو 10% سنويا مضيفا ان الكويتيين يحلون في المركز الثالث في قائمة أكثر الجنسيات الخليجية استثمارا في العقارات في دبي في النصف الأول من العام الجاري فيما تصدر السعوديون القائمة ذاتها حيث بلغت قيمة إنفاقهم 3.4 مليار درهم (925 مليون دولار)، في حين أن القطريين اشتروا عقارات بقيمة 1.5 مليار درهم (408 ملايين دولار)، واشترى الكويتيون عقارات بقيمة 839 مليون درهم (228.3 مليون دولار) والعمانيون عقارات بقيمة 482 مليون درهم (131.2 مليون دولار) والبحرينيون عقارات بقيمة 247 مليون درهم (67.2 مليون دولار).

السوق البريطاني

ومن جهته بين مدير المشاريع والتطوير في شركة هومز العقارية حسين الأباصيري أن عوائد الاستثمار في السوق البريطاني تصل إلى 12% سنويا لافتا إلى ارتفاع الاستثمارات العقارية في مدينة لندن وحدها بنسبة 47% خلال العام 2013 بفضل التدفقات الاستثمارية القادمة من المستثمرين الخليجيين حيث تشير أرقام شركة "كوشمان اند وكفيلد" للاستشارات العقارية إلى أن الاستثمارات التجارية في العقارات بالعاصمة البريطانية لندن سجلت أعلى مستوى لها منذ ست سنوات، حيث بلغت 19.9 مليار جنيه إسترليني (33 مليار دولار) في العام 2013 و هذا المستوى هو الأعلى منذ ست سنوات

السوق الأردني

وقال الشريك في شركة لؤلؤة الخرافي العقارية أيمن عبد الرحمن أن الشركة اختارت الاستثمار في السوق الاردني الذي يحقق عوائد جيدة يبلغ متوسطها 10% سنويا مشيرا إلى أن الأردن بمنأى عن الاضطرابات السياسية في سوريا ووفقا لبيانات رسمية أردنية فقد أقبل مستثمرون عراقيون على شراء عقارات في الأردن في عام 2013 بقيمة وصلت إلى 205 ملايين دينار اردني (290 مليون دولار أميركي) ليتبوأوا موقع الصدارة في قائمة المشترين العقاريين من غير الأردنيين فيما حل المستثمرون السعوديون في المرتبة الثانية بقيمة مشتريات بلغت 59 مليون دينار اردني (83 مليون دولار)،وجاء السوريون في المرتبة الثالثة بقيمة مشتريات سجلت 24 مليون دينار اردني (34 مليون دولار) واشترى غير الأردنيين عقارات في المملكة الأردنية بقيمة وصلت إلى 406 ملايين دينار اردني (575 مليون دولار).

السوق المحلي

وقال مدير المبيعات في شركة ماجيك هوم العقارية محمود الصابونجي أن السوق العقاري الكويتي يسجل ارتفاعا ملموسا على مستوى الصفقات والمبيعات وحجم السيولة المتداولة وهو ما كان واضحا في النمو الذي شهده السوق العقاري الكويتي في 2013 منوها إلى أن بيانات ماجيك هوم تؤشر إلى أن معدلات ارتفاع المستويات السعرية للسوق العقاري بجميع قطاعاته بلغت 50%في العام الماضي وذلك لأسباب متعدده منها أن القطاع العقاري هو الملاذ الأكثر أمنا على مستوى الفرص والمجالات الاستثمارية المتاحة لما يحققه من أعلى مستوى للعوائد والإيرادات وأدنى مستوى للمخاطر المصاحبة للاستثمار الداخلي لافتا إلى أن أسعار الإيجارات في الكويت حاليا وصلت إلى أعلى مستوياتها في 5 سنوات وسجلت ارتفاعات قياسية خلال العام 2013 حيث بلغ ارتفاعها على جميع الوحدات العقارية المعروضة 100% مقارنة بمستوياتها خلال السنوات الماضية.

■ عماد شاهين : السوق العقاري اللبناني تأثر سلباً بالاضطرابات الجيوسياسية في سوريا لكنه مازال جاذباً

عين بروج العقارية عماد شاهين أن السوق العقاري اللبناني تأثر سلبا بالاضطرابات الجيوسياسية في سوريا غير أنه مازال يحظى بالجاذبية حيث حلت لبنان من بين افضل 12 عاصمة عالمية للإستثمارات العقارية في العالم والتي تعد من أكثر المدن التي ستقدم أفضل العائدات المالية خلال السنوات القليلة المقبلة إلى المستثمرين العقاريين وفقا لمسح أجرته شركات «سافليس» للابحاث العلمية، و«كاندي أند كاندي»، و«ديلتشيه أسيتس» و«ويلث مانجمانت» فيما تشير البيانات إلى زيادة المبيعات العقارية في لبنان بواقع 16.3% على اساس سنوي في النصف الأول من العام الجاري ما اسفر عن ارتفاع القيمة الاجمالية للمبيعات العقارية بنسبة 35.8% بينما ازدادت مساحات رخص البناء الجديدة بنسبة 18% في الفترة ذاتها بينما ارتفعت قيمة المبيعات العقارية م 1.5 مليار دولار في النصف الأول من العام 2013 الى 2.1 مليار دولار في النصف الاول من العام اي ما نسبته 35.8% الامر الذي رافقه ارتفاع في متوسط قيمة الصفقة العقارية الواحدة من 111الف دولار في الفصل الاول من العام 2013 الى 130 الفا في الفصل الاول من العام 2014 في الوقت الذي يسعى فيه القطاع العقاري في لبنان الى المحافظة على ادائه الصلب خلال العامين المنصرمين في ظل تفاقم حدة التوترات السياسية والامنية المتعلقة بسوريا

السوق الكويتي

ومن جهته أفاد المستشار القانوني في مجموعة الشبيب بهاء مصطفى أن عائد شقق التمليك في السوق الكويتي يبلغ 11% سنويا راصدا اقبالا على شراء شقق التمليك خصوصاً من المقيمين مضيفا « الاضطرابات الجيوسياسية في المنطقة دفعت قطاعا واسعا من المقيمين في الكويت خصوصا من يعانون من الاضطرابات في بلدانهم إلى اللجوة نحو شراء شقق تمليك بغرض السكن والاستثمار طويل الأجل»

«مصرف الهلال» الأول في رفع أكبر علم للدولة عربية عالياً ليلامس حدود الفضاء

في إطار الاحتفالات بالعيد الوطني الثالث والأربعين لدولة الإمارات وتماشيا مع توجيهات القيادة الرشيدة في تقدير العلم باعتباره رمزا للاعتزاز والفخر بالانتماء للوطن، رفع «مصرف الهلال» مؤخرا علم الإمارات إلى ارتفاع 102.000 قدم ليلامس حدود الفضاء، متوجا بذلك حملة «خلي صوتك يرفع علمك». وشكل نجاح الحملة الوطنية إنجازا جديدا جعل من دولة الإمارات اول دول عربية تتمكن من الوصول بالعلم إلى مثل هذا الارتفاع غير المسبوق. وتعاون «مصرف الهلال» مع قناة «سكاي نيوز العربية» كشريك إعلامي حصري.

وجمعت الحملة، التي انطلقت في 1 ديسمبر الجاري، أصوات عدد كبير من المواطنين والمقيمين على أرض الإمارات، والذين رددوا النشيد الوطني للمساهمة في تحديد مدى علو العلم الإماراتي وفق مستوى الأصوات المشاركة. وشكل الشباب من مختلف انحاء الدولة القوة الدافعة وراء نجاح الحملة الوطنية التي تعتبر الأولى من نوعها. وقام المشاركون بترديد وتسجيل النشيد الوطني عبر الموقع الإلكتروني المصغر (www.itsallabout.ae) ومن خلال الاكشاك الخاصة التي قام «مصرف الهلال» بتثبيتها في أبرز المناطق الحيوية في الإمارات. وتمكن داعموا الحملة من المشاركة عبر قنوات التواصل الإجتماعي من خلال استخدام الهاشتاق «#الهلالاتحاد».

علم الامارات يرفرف في الفضاء

وتفصيلاً، تم رفع العلم الإماراتي يوم السبت في 13 ديسمبر الجاري من صحراء ليوا التاريخية في العاصمة ابوظبي، وذلك باستخدام لوح تم تصميمه خصيصا لتثبيت العلم ورفعه بواسطة منطاد مخصّص للارتفاعات العالية يعمل على غاز الهيليوم.

وقال محمد جميل برو، الرئيس التنفيذي لمجموعة «مصرف الهلال»: «نفتخر في «مصرف الهلال» بالإعلان عن نجاح حملة «خلّي صوتك يرفع علمك» التي تكللت بتحقيق هذا الإنجاز الكبير الذي يجعل الإمارات أول دولة ترفع أكبر علم عربي الى حدود الفضاء، وتحظى هذه الحملة باهتمام خاص كونها تهدف إلى التعبير عن أهمية العلم الإماراتي باعتباره رمزاً للفخر والإنتماء للوطن وتشجيع الشباب على المساهمة الفاعلة في رفع إسم البلاد عالياً، بما يؤكد حرصنا الدائم والتزامنا الوثيق بدعم مسيرة التميّز والريادة التي تقودها دولة الإمارات». وأكمل برو: «نشكر كل من ساهم في إنجاح هذه الحملة وخاصة الشباب الذين اظهروا حماسا كبيرا واهتماما شديدا بهذه المبادرة. وبدورنا، نؤكد في «مصرف الهلال» باننا سنواصل العمل بخطى ثابتة لإبقاء العلم الإماراتي مرفوعا ودفع عجلة النمو والتطوّر في الدولة من خلال مواصلة تقديم الحلول المصرفية المبتكرة لتلبية جميع إحتياجات ومتطلبات المجتمع المحلي».

وقالت مريم يوسف أهلي، رئيس الإتصال الجماهيري في «مصرف الهلال»: «شكل الدعم الكبير المقدم من الجمهور لحملتنا الفريدة مفاجأة سارة جدا لنا، حيث كان الشباب على وجه الخصوص متحمسون للغاية للمشاركة والتعبير عن حبهم ووفائهم لوطنهم. وندعو الجميع إلى زيارة المتحف المخصّص في فرع المول، الذي قمنا بإعداده للاحتفاء بالإنجاز التاريخي لكونه أول مصرف يرفع علم أول دولة عربية عالياً ليلامس حدود الفضاء».

ويتم حالياً عرض العلم الذي يصل حجمه إلى 2.4 عرضاً و1.2 طولاً، في «فرع المول» في كورنيش ابوظبي، بالإضافة إلى عرض مجموعة من الصور ومقاطع الفيديو حول عملية الإطلاق. ويمكن للزوّار إضافة تعليق أو التوقيع على اللوح المثبت إلى جانب العلم للتعبير عن سعادتهم وفخرهم بهذا الإنجاز الكبير.

«في إم وير»: الشركات في الإمارات بحاجة إلى 4 أسابيع من أجل توفير حلول الأعمال المتنقلة لموظفيها

كشفت شركة «في إم وير»، الشركة الرائدة عالمياً في مجال المحاكاة الافتراضية والبنى التحتية السحابية، اليوم عن نتائج أحدث دراساتها، والتي تشير إلى أن أقسام تقنية المعلومات في الشركات الإماراتية بحاجة إلى حوالي 4 أسابيع من أجل توفير وتجهيز وتشغيل أدوات الأعمال المتنقلة التي يحتاجها الموظفون لإتمام مهامهم.

وقد يطول هذا الفارق الزمني ليصل حتى 8 أسابيع عندما يتعلق الأمر بموظفي العقود، الأمر الذي قد يعزى بدرجة كبيرة إلى القيمة التي يستطيع الموظف توفيرها عند انضمامه إلى المؤسسة.

كما حددت الدراسة التي أجرتها وكالة فانسون بورن، بتكليف من شركة «في إم وير»، الآثار السلبية المترتبة على الشركات نتيجة هذه الهوة الزمنية والافتقار للجاهزية، التي تؤثر على أقسام تقنية المعلومات والموظفين على حد سواء. فعلى سبيل المثال، أشار 10% فقط من أقسام تقنية المعلومات في دولة الإمارات العربية المتحدة انهم يؤمنون بامتلاكهم القدرات والحلول الإدارية المتنقلة التي تمكنهم من دعم الاحتياجات المتنقلة للموظفين، في حين أفاد 40% منهم بعدم قدرتهم على التحكم بالوصول إلى معلومات الشركة من خلال جميع الأجهزة المتنقلة التي يستخدمها الموظفون.

وبعد التعمق بهذه النتائج، نجد بأن الدراسة طرحت سؤالاً جوهرياً على كل من أقسام تقنية المعلومات والموظفين، ألا وهو: على من تقع مسؤولية تطبيق سياسات العمل المتنقل. وهنا، وجدت الدراسة أن أقسام تقنية المعلومات في جميع أنحاء الإمارات لم تحسم قرارها بهذا الشأن بعد، حيث يعتقد

سام طيان

27 بالمائة فقط منهم أنه تقع على عاتقهم مسؤولية تقييد وصول الموظفين إلى الأدوات والتطبيقات المتنقلة خارج ساعات العمل، بالمقابل يشعر 40 بالمائة منهم أنهم يقومون بهذه المهمة تحت تأثير الضغط الممارس عليهم، في حين اعترف 52 بالمائة أن هذه القضية أصبحت هامة وضرورية حالياً.

في هذا السياق قال سام طيان، المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لدى شركة «في إم وير»: «في ظل وتيرة الأعمال المتصاعدة التي نشهدها هذه الأيام، تعتبر الثلاثة أسابيع الضرورية لتزويد الموظفين بالأدوات التي يحتاجونها من أجل العمل خياراً غير قابل للتطبيق بالنسبة للمؤسسات التي تتطلع إلى البقاء والازدهار في عصر حلول السحابة المتنقلة. كما أن أي تأخير في تزويد الموظفين بآليات العمل بأقصى سرعة قد يؤدي إلى خسارة الشركات للميزة التنافسية مع الآخرين. لذا، تحتاج المؤسسات إلى تمكين الموظفين من المشاركة مع من يحتاجون، من أي مكان، وفي أي زمان، مع الحد قد المستطاع من المخاطر الأمنية».

لكن في الوقت نفسه، استطاع معظم الموظفين البت في هذه القضية، حيث يعارض 54 بالمائة منهم قيام صاحب العمل بتقييد وصولهم إلى التطبيقات والأدوات المتنقلة، في حين أفادت الغالبية العظمى منهم (81 بالمائة) أنهم حتى الآن لا يمتلكون صلاحية الوصول الكامل إلى الأدوات المتنقلة الضرورية للعمل ورفع سقف إنتاجيتهم، بالمقابل أشار نصفهم تقريباً (43 بالمائة) إلى أنهم يتحايلون على قسم تقنية المعلومات للحصول على الأدوات المتنقلة الضرورية لإنجاز مهامهم في العمل، التي تتطلب أعمالهم درجة أكبر من التمكين من قبل الشركات للوصول إلى الحلول والأدوات المتنقلة، عوضاً عن فرض المزيد من القيود عليهم.

ويتابع سام طيان حديثه بالقول: «إن مصطلح «الحرية ضمن الحدود» هو التعبير المناسب لوصف القيود المفروضة على طفرة الأجهزة والتطبيقات المتنقلة التي نشهدها حالياً، وذلك على مستوى توقعات المستخدم النهائي والهيكليات الوظيفية. كما أن المؤسسات الإماراتية لا يمكنها بعد الآن تحمل المزيد من ازدواجية المعايير التي تدور حول من يتحمل مسؤولية التطبيقات والأدوات المتنقلة داخل الشركات. بالإضافة إلى أن العديد من الموظفين حالياً يتوقعون، بل هم بحاجة إلى تحديد آلية عملهم، كي تتمكن أقسام تقنية المعلومات من مواجهة هذا التحدي، مع الإبقاء على درجة مقبولة من التحكم بكيفية استخدام أصول المعلومات وعمليات الشركة. ويجب القيام بذلك بأسلوب مركزي من أجل حماية البيانات، وعدم مساومتها على حساب تطبيق أفضل ممارسات الأعمال بأي شكل من الأشكال».

مصر للطيران تختار «شركة سيبر» المتخصصة في الحلول التقنية لإعادة هيكلة الشركة

أعلنت مصر للطيران، أكبر ناقلة في افريقيا، عن توقيع اتفاقية مع شركة «سيبر» ، المزود الرائد عالميا للحلول والتقنيات ، لمساعدتها في إعداد وتنفيذ برنامج لإعادة هيكلة شركتيها مصر للطيران للخطوط الجوية وإكسبريس.

وتعتزم الشركة القابضة لمصر للطيران المملوكة للدولة الشروع في تنفيذ استراتيجية شاملة لإعادة الهيكلة بهدف زيادة عائداتها وتحسين كفاءتها واستكشاف جوانب جديدة لتحقيق العائدات والعودة إلى الربحية مع حلول يونيو من العام 2016.

وفي تصريح له بهذه المناسبة قال الكابتن سامح الحفني، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة القابضة لمصر للطيران : « تأتي هذه الاتفاقية كجزء من خطة إعادة هيكلة مصر للطيران، المخصصة لمراجعة وتقييم الأداء المالي والتشغيلي وأعمال شركتي مصر للطيران للخطوط الجوية وإكسبريس. ويتمثل هدفنا في زيادة العائدات وعودة الناقلة لتحقيق الربحية مع نهاية العام المالي 2015 / 2016. ما يمكننا من مواكبة نظرائنا في العالم». تتعاطى استراتيجية الهيكلة مع مجموعة واسعة من القطاعات الهامة في مصر للطيران تشمل مراجعة وإعداد خطة لتحسين الأداء المالي للشركة، إدارة العائدات، الشبكة، أسطول وتخطيط الطاقم، اتفاقيات الشراكة والتحالفات، واستراتيجيات الوقود والصيانة. وأضاف الحفني : « نعمل على مشروع شامل يهدف إلى مراجعة الوقف الحالي للشركة وتقديم توصيات بالتغييرات والحلول المقترحة لجميع جوانب اعمالنا تقريبا. وتعد «سيبر» الأفضل عالميا في قطاع تقنيات شركات الطيران، فلديهم معرفة واسعة بعملنا ومنطقتنا والفرص والتحديات التي نواجهها. كما أن لديهم سجل حافل بالإنجازات في مساعدة شركات الطيران في مختلف أنحاء العالم على تحقيق الربحية والنمو المستمر. ولا شك أن «سيبر» سوف تلعب دورا هاما في استراتيجية التطوير الخاصة بشركتنا والتي تستمر على مدى خمس سنوات». من جانبه قال السندرو تشينشميتو، نائب رئيس سيبر للحلول التقنية لشركات الطيران: « نحن سعداء للغاية لإختيارنا من بين عدد من الشركات العالمية المتخصصة في الاستشارات ومشاريع إعادة الهيكلة. تعد مصر للطيران أكبر شركة طيران في افريقيا واحدى أبرز علاماتها التجارية التي تحظى بشهرة عالمية، وتلعب الشركة دوراً حيوياً في تعزيز التجارة والسياحة عبر خمس قارات في العالم. ونحن على ثقة أن مصر للطيران تمتلك إمكانات هائلة لتحقيق النمو والنجاح، وهو ما سيتركّز عليه عملنا مع الناقلة».

علم الامارات يرفرف في الفضاء