

«دبي مركز توزيع لقطع غيار» بوينج



دبي: أنور داود

أكد كولجيت غاتا-أورا، رئيس شركة «بوينج» في الشرق الأوسط وتركيا وإفريقيا أن فريق الخدمات التجارية الخاصة بشركة «بوينج» يتمتع بحضور قوي في أبرز مراكز الطيران التجاري في المنطقة، وتشمل أنشطتنا مركزاً لتوزيع قطع الغيار في دبي.

وقال غاتا-أورا لـ «الخليج» على هامش مؤتمر ومعرض صيانة وإصلاح وتجديد الطائرات في دبي، إن قطاع الطيران مستمر بأداء دوره الأساسي في بناء جسر وصل بين الناس ونقل الإمدادات الحيوية وتمكين الخدمات اللوجستية للتجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط وجميع أنحاء العالم. وأحرز قطاعنا تقدماً مهماً حيث نشهد اليوم مؤشرات واضحة على استعادة الطلب لمستوياته. وتتوقع بوينج أن يصل إجمالي الفرص المتاحة في السوق العالمية في الفترة بين 2021 و2030 إلى 3.2 تريليون دولار في ما يخص سوق خدمات الطيران التي نغطيها، مع استحواذ الخدمات التجارية والحكومية على 1.7 و1.5 تريليون دولار من هذه التوقعات، على الترتيب.

كولجيت غاتا-أورا

أضاف كولجيت غاتا: توفر فرقنا حول العالم الدعم اللازم في سير الأعمال الحيوية بدءاً من خدمات الطائرات الأرضية إلى تدريب الطيارين وتوفير الحلول الرقمية التي تشمل تحليلات الصيانة التنبؤية وجدولة مهام الطاقم. وتُشير التوقعات إلى إمكانية نمو سوق الخدمات التجارية والحكومية في الشرق الأوسط لتصل قيمته إلى 200 مليار دولار أمريكي على مدى العقد المقبل.

وأوضح: نفخر بقرّبننا من عملائنا، مما يتيح لنا تقديم الخدمات المطلوبة في أي مكان وفي جميع الأوقات. وتمتد أنشطتنا في سبعين دولة، بما فيها منطقة الشرق الأوسط، وتتوزع مكاتب الشركة في السعودية والإمارات وقطر ودبي والكويت، حيث افتتحنا أحدث مكاتبنا. ويتمتع فريق الخدمات التجارية لدينا بحضور قوي في أبرز مراكز الطيران التجاري في المنطقة، وتشمل أنشطتنا مركزاً لتوزيع قطع الغيار في دبي.

كوفيد-19

وقال غاتا-أورا: يواصل عملاؤنا، من ناحية الخدمات التجارية، رحلة التعافي من تداعيات كوفيد-19، ويسعون للتأقلم مع الوقائع الجديدة والمتغيرة في السوق.

ونركز جهودنا على التعاون معهم لتقديم أفضل الحلول وأكثرها كفاءة من حيث التكلفة، بحيث نُسهّم في تعزيز قيمة عملياتهم بحسب الوتيرة التي تتناسب مع خططهم لتحقيق أهدافهم.

وأضاف أن الأزمة الصحية أسهمت في تسريع الاعتماد المتنامي أصلاً على الحلول الرقمية، مما أسهم في توفير فرص جديدة أمام العملاء وساعدهم على معالجة مشاكلهم الملحة في الوقت ذاته. وإلى جانب ذلك، تُعزز الحلول الرقمية من رحلة التعافي التي يمر بها عملاؤنا من الشركات التجارية والحكومية في جميع مفاصل عمليات قطاع الطيران.

التعافي

وعن بعض الأمثلة عن الحلول الرقمية التي تدعم مرحلة التعافي التي تعيشها السوق، قال غاتا-أورا إن شركة بوينج في 2021 حققت رقماً قياسياً سنوياً لمبيعات قطع الغيار الإلكترونية بلغ أكثر من مليار دولار في الطلبات عبر الإنترنت. سابقاً) بفضل استثماراتها في الأدوات الرقمية حوالي 70 ألفاً من قطع الغيار عبر Aviall) وباعت شركة بوينج للتوزيع موقعها للتجارة الإلكترونية للعملاء التجاريين والحكوميين، متجاوزة بذلك مبيعاتها ما قبل الجائحة. وشكلت الطلبات التجارية 1.5 مليار دولار من المبيعات، مما يعكس الانتعاش المستمر في قطاع الطيران. وتتوقع بوينج أن تصل القيمة الإجمالية لسوق هذه الحلول الرقمية على مدى عقد كامل إلى 430 مليار دولار، مع تسجيل غالبية الطلب من أسواق الطيران التجاري وطيران الأعمال والطيران العام.

توقعات السوق

وقال إن بوينج توقعت في آخر نسخة من تقرير «توقعات السوق التجارية»، الخاص بالمنطقة والصادر في أكتوبر الماضي، حاجة شركات الطيران في منطقة الشرق الأوسط لـ 3 آلاف طائرة جديدة بحلول 2040، فيما ينسجم مع

مساعي المنطقة لاستثمار التعافي في مستويات الطلب الإقليمي والعالمي على خدمات السفر والشحن. وستواصل منطقة الشرق الأوسط تأدية دورها كمركز ربط عالمي، لا سيما للأسواق النامية في جنوب شرق آسيا والصين وإفريقيا.

وتابع: نتوقع أن تشهد حركة المسافرين وأحجام الأساطيل التجارية في الشرق الأوسط نمواً يتجاوز الضعف خلال العامين المقبلين. ويهدف أكثر من ثلثي عمليات التسليم إلى منطقة الشرق الأوسط إلى تلبية متطلبات هذا النمو في السوق، بينما يهدف الثلث المتبقي لاستبدال الطائرات القديمة بطرز أكثر كفاءة من حيث استهلاك الوقود، مثل طائرات 737X ماكس و787 دريملاينر و777.

وتجدر الإشارة إلى أن أنشطة الشحن الجوي لا تزال تمثل فسحة للنمو أمام شركات الطيران في الشرق الأوسط، مع توقعات بنمو أسطول الشحن الجوي فيها بما يصل إلى الضعف؛ من 80 طائرة في عام 2019 إلى 150 طائرة بحلول عام 2040.