

الطيران في وجه الأزمة

خالف قطاع الطيران الخاص التوقعات حتى الآن، وبدأ بعيداً نسبياً عن تأثيرات الأزمة المالية العالمية، حتى أن مصادر من العاملين في صناعة الطيران الخاص أكدت أن هذا القطاع لم يتأثر سلباً بل انتعش بفعل الأزمة. دبي / فوزية باسمينة

// التوجه في قطاع الطيران الخاص الآن هو نحو بيع الطائرات الخاصة عوضاً عن شرائها خلافاً لما كان سائداً في السنة الماضية

دون أن تتأثر بتداعيات الأزمة العالمية، تقول جستين: «ما يفيدنا ويجعلنا أكثر مرونة في التعامل مع تداعيات الأزمة هو أننا لا نملك أصول ثابتة لذا فليسنا قلقين من كلفة وقوف طائراتنا دون عمل». وتضيف: «كما أن أفولاس شركة شابة وتنشط بخدمات عالية في مجال تقنية المعلومات ما يزيد من فعاليتها وديناميكيةها، ما يمكن أن يجعل من هذا الركود الاقتصادي فرصة لها لتسويق منافسيها الأقل تركيزاً وأقل فاعلية».

يعزو القامون على قطاع الطيران الخاص الانتعاش إلى أن رجال الأعمال والأثرياء أصبحوا أكثر احتياجاً خلال الأزمة للانتقال بين الدول، إما من أجل المتابعة المثبتة لاستثماراتهم أو للبحث عن فرص استثمارية جديدة في أسواق لم يسبق لهم أن دخلوها. وهذا الرأي هو ما تتفق معه جستين أنجلي الرئيس التنفيذي والشريك في تأسيس أفولاس لخدمات المواصلات الفاخرة بما فيها الطيران الخاص.

ينفق رجال الأعمال والأثرياء عشرات آلاف الدولارات على رحلات الطيران، إذ تصل كلفة الرحلة الخاصة من دبي إلى لندن، على سبيل المثال، إلى 100 ألف درهم، إلا أن التكلفة النهائية تتحدد تبعاً للشركة المشغلة، وتختلف باختلاف أسعار الوقود التي تتذبذب بوعياً، ورتبم التكلفة المرتفعة لهذا النوع من الرحلات، إلا أن الخبراء في قطاع الطيران يشيرون إلى أن الطيران الخاص يقلل أحياناً من التكاليف التي تترتب على بعض الشركات التي تضطر لإرسال وفود أو عقد مؤتمرات في الخارج، إذ إن سفر وفد من 7 أشخاص على متن الدرجة الأولى في طيران تجاري تزيد تكلفته عن تسيير رحلة خاصة، فضلاً عن أن هذه الأخيرة تختصر الوقت والجهد.

في لقاء خاص مع CEO الشرق الأوسط قالت جستين: «أعتقد أن أداء الطيران الخاص سيكون أفضل من الطيران التجاري خلال الأزمة، وذلك لأن الأثرياء الذين عادة ما يشيرون طائراتهم الخاصة ويطيرون بها لن يتوقفوا عن السفر سواء كان لغرض العمل أو السياحة وإن كان أقل بدرجة من السنوات السابقة». وتضيف بأنه بالنسبة لذوي الدخل الأقل والمسافرين على الطيران التجاري قد يتوقفوا عن السفر إذا اضطرتهم الظروف لذلك.

أمراً آخر يمكن أن يضاف لمساح الطيران الخاص على حساب الطيران التجاري، وهو في تكلفة وقوف الطائرة في المدرج بون أن تطير، وهي تكلفة مخفضة بالنسبة للطائرات الخاصة مقارنة مع تكاليف وقوف الطائرات في قطاع الطيران التجاري.

وأخيراً، فإنه من السهل نقل الطائرات الخاصة للعمل إلى مناطق جديدة حيث يتسع القطاع بأداء أفضل، بينما يحتاج الأمر ذات إلى تصحيح بالنسبة لخطوط الطيران التجاري.

ومثل باقي الشركات العاملة في كافة القطاعات في العالم لم تنجو أفولاس



جستين أنجلي

الرئيس التنفيذي والشريك في أفولاس لخدمات المواصلات الفاخرة

// من السهل نقل
الطائرات الخاصة
للعمل إلى مناطق
جديدة حيث يتمتع
القطاع بأداء أفضل.
بينما يحتاج الأمر ذاته
إليه تصريح بالنسبة
لخطوط الطيران
التجارية



الطيران
الخاص...
تجربة
التصميم

روسيا التي كانت في المركز الأول إلى دول الشرق الأوسط وتحميداً حول الخليج العربي التي يتركز فيها ما نسبته 20% من أعمال الشركة. وتضيف جستن: «والآن نتوقع أن يشحون الطلب من الشرق الأوسط إلى كل من الهند والصين في الفترة المقبلة لذا ننوي افتتاح مكتباً لنا في الهند في العام المقبل، ولكن بالرغم من أنه يبدو واضحاً أن الطلب أخذ بالازدياد الآن في الصين إلا أنني أعتقد أنه سيتطلب المزيد من الوقت حتى يصبح طلباً حقيقياً ومشجعاً للاستثمار». أما بالنسبة لسوق الولايات المتحدة فتصفه جستن بأنه هادئ وتقول بأنه بالرغم من وجود مكتب لأفولاس في فلوريدا إلى أن عائدات أفولاس الرئيسية تأتي من روسيا والشرق الأوسط ودول الاتحاد السوفيتي وأوروبا. بدأت جستن أنجلي حياتها المهنية في شركة علاقات عامة في لندن، بعد أن كانت قد أتت لدراساتها للفرنسية وإدارة الأعمال في جامعة لندن وتابعت دراساتها في مجال القانون التجاري في السوربون. كانت مسئولياتها تتضمن إدارة العلاقات مع الصحافة والاستشارة في مجال التسويق لشخصيات هامة. ومن هناك انطلقت للتوسع وتفتي تجربتها العملية في مجال الإعلام والعلاقات العامة. مكتسبة خبرة عالية في التعامل مع العملاء ذوي الدرجة الرفيعة المستوى. كما عملت أيضاً في مجال التسويق اليرمية الإلكترونية، وذلك قبل أن تضم جهودها لخبير الطيران أليكس جرابر الذي أسست معه أفولاس في العام 2004.

أوجد كل من جستن وأليكس مكانة خاصة لأفولاس في قطاع الطيران الخاص وكانت شركتهما الأولى من حيث تقديم خدمات المواصلات كاملة وعالية الرفاهية. تقدم أفولاس خدمة تأجير الطائرات الخاصة، الهليكوبتر، اليخوت والسيارات الفاخرة. بدأ أفولاس في لندن ثم وددت نطاق خدماتها عندما افتتحت لها مكاتب في كل من موسكو وموناكو وديي بقاعدة عملاء وصلت إلى 200 بين شركات وشخصيات عالية المستوى.

CEO

هناك بعض الآراء التي تقول بأن هذه الأزمة المالية ونقص السيولة سدتع الناس إلى استئجار الطائرات الخاصة عوضاً عن شرائها. تتفق جستن مع هذا الرأي إذ تقول: «على ما يبدو أن التوجه في قطاع الطيران الخاص الآن هو نحو بيع الطائرات الخاصة عوضاً عن شرائها خلافاً لما كان سائداً في السنة الماضية. ونتيجة لذلك ازدياد الطلب على استئجار الطائرات الخاصة حيث أن الأشخاص الذين باعوا طائراتهم يتجهون اليوم إلى الاستئجار». وبالنسبة لأفولاس ترى جستن أن ميزتها تكمن في أنه أي كان اتجاه الطلب سواء نحو الشراء أو الاستئجار فأعمالها مستمرة حيث تلمي الطلب في كلا الاتجاهين.

في السابق كان معظم عملاء أفولاس يأتون من روسيا ودول الاتحاد السوفيتي وأوروبا. أما الآن فحسب ما تقول جستن تحول الطلب من

