

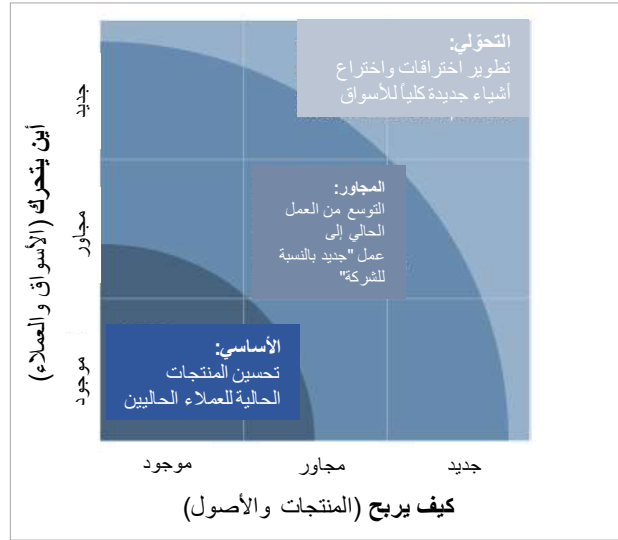
## نشرة إخبارية

للمراجعة: السيدة نادين الحسن  
المسؤولة عن العلاقات العامة في ديلويت الشرق الأوسط  
هاتف: +961-1-748 444  
[nelhassan@deloitte.com](mailto:nelhassan@deloitte.com)

### تقرير ديلويت: بناء إطار الابتكار في قطاع بيع الطاقة بالتجزئة

**23 يناير 2019** – يواجه قطاع المرافق العامة حول العالم حالة عدم استقرار مستمرة بسبب عدة عوامل أبرزها التحولات التي تطرأ على أسواق الطاقة تحت تأثير ازدياد عادات وتوقعات العملاء، والتقنيات الناشئة، وإزالة عوائق دخول أسواق الطاقة أمام المزودين الجدد، بالإضافة إلى نشوء نماذج عمل جديدة تجعل مزودي الطاقة بالتجزئة يواجهون تهديداً وجودياً. هذا ما خلص إليه تقرير مجلة "ديلويت إنسايتس" تحت عنوان "[توسيع آفاق التفكير لإيجاد طرق مبتكرة في قطاع بيع الطاقة بالتجزئة](#)" مؤكداً أن العديد من مزودي الطاقة بالتجزئة لا يستجيبون إلى هذه التهديدات بسرعة كافية.

وأكد التقرير أنه إذا ما أراد مزودو الطاقة بالتجزئة المحافظة على وجودهم في الأسواق والمنافسة وسط هذه البيئة المتقلبة، فعليهم إعادة التفكير بمنهجية الابتكار لديهم. وقد قدمت مونيتور ديلويت "مستويات الطموح" الثلاثة التي تهدف إلى تقييم مدى التزام الشركات بالابتكار، وهي: المستوى الأساسي، والمجاور، والتحويلي.



#### الشكل: مستويات الطموح الخاصة بالابتكار

المصدر: جيوف تاف وستيفن غولدباخ، فجرها: لماذا وكيف يجب على الشركات أن تنسج أفضل الممارسات (وتجلب عقل مبتدئ) لتحاظ على وجودها، 8 مايو 2018،

<https://www.amazon.com/Detonate-Corporations-Practices-beginners-Survive/dp/1119476151>

في هذا الصدد يقول بارت كورنيليسن، الشريك والمسؤول عن قسم الطاقة والموارد في شركة ديلويت الشرق الأوسط والشريك المسؤول عن مونيتور ديلويت، "يعتقد العديد من مزودي الطاقة بالتجزئة أن الغالبية العظمى من الابتكارات لا تزال تركز على العمليات الأساسية مثل تحسين المنتجات والخدمات المعروفة بدلاً من التوسع إلى شرائح أو أعمال مجاورة أو اختراع منتجات أو خدمات جديدة كلياً وغير معروفة للأسواق سابقاً.

ويمكن لهذه المنهجية الضيقة للابتكار أن تجعل شركات بيع الطاقة بالتجزئة تغفل عن المخاطر والفرص على حد سواء، الأمر الذي يتركها عرضة لاختراق محتمل من قبل الداخلين الجدد إلى سوق الطاقة، ونماذج العمل الجديدة التي يبتكرها المنافسون الحاليون. من أجل مواجهة هذا الوضع، على مزودي الطاقة

بالتجزئة أن يركزوا بشدة أكبر على الابتكارات على المستويين المجاور والتحويلي، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة وإلى توسيع الأسواق."

من جهته، أفاد عدنان فازلي، المدير والمسؤول في قسم الطاقة والموارد في قسم الاستشارات المالية في ديلويت الشرق الأوسط، "نظراً لكثافة الطاقة العالية وقنوات استخدامها الكثيرة في دول مجلس التعاون الخليجي، من المهم أن تتأكد الشركات العاملة في قطاع بيع الطاقة بالتجزئة من أن نموذج عملها يتيح لها الحفاظ على تماثلها مع احتياجات عملائها وسرعة تغير الطلب على الطاقة، وذلك بهدف الحفاظ على القيمة لمساهميها."

ويشير التقرير أن شركات بيع الطاقة بالتجزئة تبقى عرضةً لخمس بقع عمياء أمور غير واضحة تنتج عن منهجية الابتكار الضيقة:

● **التحديات السيبرانية:** رغم أن معظم مزودي الطاقة بالتجزئة يدركون التهديدات الإلكترونية، إلا أن البعض ربما لا يقدر العوامل التي تلزمهم للصدوم في وجه المخاطر، حتى أن مشهد التهديدات سيصبح أكثر تعقيداً مع ازدياد اعتماد قطاع بيع الطاقة بالتجزئة للتقنيات الذكية واستخدام إنترنت الأشياء بأقصى درجة من المنفعة، ورقمنة أنظمة المكاتب الخلفية لهذا القطاع. وعندما يزداد تعقيد التهديدات، لا بد أيضاً أن تتسارع وتيرة الابتكارات المرتبطة بالأمن الإلكتروني.

● **البيئة الناظمة:** لم تواكب البنية التنظيمية للمرافق العامة الاختراق الحاصل في عدد كبير من دول العالم لهذا القطاع، وستزداد حاجة مزودي الطاقة بالتجزئة إلى اعتبار البيئة الناظمة كفرصة للابتكار التعاوني.

● **التطور السريع لتكنولوجيا تخزين البطاريات:** لقد أدى الابتكار السريع في مجال تكنولوجيا تخزين البطارية إلى ظهور نماذج أعمال جديدة تجمع التخزين على مستوى العملاء لتوفير مجموعة من الخدمات للمرافق العامة ومشغلي الشبكات والعملاء الذين يعتمدون على الكهرباء. إن هذا التجميع المعتمد على الذكاء الاصطناعي وسلسلة الكتل والتحليلات التنبؤية من شأنه أن يوفر مرونة أكبر للمرافق العامة والمطورين، بالإضافة إلى خيارات أكثر للعملاء من حيث الشرائح السكنية والتجارية والصناعية؛ ضف إلى ذلك، الحاجة إلى المزيد من الجهد والاستثمار من قبل مزودي الطاقة بالتجزئة الذين سيضطرون لمواكبة التطورات واكتشاف أين يستثمرون في هذا المجال.

● **تقارب المنظومات:** تتداخل السيارات الكهربائية مع قطاعي السيارات وبيع الطاقة بالتجزئة. وتجمع المدن الذكية إنترنت الأشياء والشبكات المتناهية الصغر والطاقة المتجددة والسيارات الذاتية القيادة وإدارة الطاقة وتخزين البطاريات إلى جانب تقنيات أخرى. ومع تقارب هذه المنظومات، ما هو دور مزود الطاقة؟ هل هو قائد ودامج ومبتكر أم أنه مزود أنابيب وأسلاك؟ تقوم حالياً بعض شركات بيع الطاقة بالتجزئة باختبار درجة تقارب المنظومات من خلال مشاريع تجريبية، وهناك شركات أخرى لم تدخل بعد في هذا المجال وهي لربما تقوّت فرصة مهمة للمنافسة في سوق جديدة بالكامل.

● **الداخلون الجدد إلى السوق:** تستقطب التكنولوجيا لاعبين جدد ومنافسة أكبر إلى سلسلة القيمة. وعبر تسهيل عملية تطبيق نماذج العمل الجديدة على الشركات، تدعو التكنولوجيا ليس فقط الشركات الناشئة، وإنما أيضاً للاعبين المعروفين من القطاعات المجاورة إلى دخول قطاع بيع الطاقة بالتجزئة. وسيضطر مزودو الطاقة بالتجزئة إلى اكتشاف طرق جديدة لخلق القيمة لكي يبرزوا في الأسواق.

يتابع كورنيليسن حديثه قائلاً "تملك شركات بيع الطاقة بالتجزئة الخيار: فإما أن تقوم باختراق الأسواق أو يتم اختراقها. ومن خلال توسيع استراتيجيات الابتكار لديها بمساعدة التقنيات الحديثة، ستتمكن الشركات من تفادي الصدمة وستعثر في الوقت نفسه على طرق جديدة للنمو ولتوسيع أعمالها."

- إنتهى -

يُستخدَم اسم "ديلويت" للدلالة على واحدة أو أكثر من الشركات الأعضاء المرخص لها من قبل ديلويت توش توهامتسو المحدودة، وهي مجموعة عالمية من الشركات الأعضاء المرخص لها، والكيانات المرتبطة بها، تتمتع الأخيرة وكل من الشركات المرخص لها بشخصية قانونية مستقلة خاصة بها. لا تقدم ديلويت توش توهامتسو المحدودة والمشار إليها بـ"ديلويت العالمية" أي خدمات للعملاء. يُرجى مراجعة موقعنا الإلكتروني على العنوان التالي: [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about)

تعتبر ديلويت شركة عالمية رائدة في مجال التدقيق والمراجعة، وخدمات الاستشارات الإدارية والمالية، واستشارات المخاطر، والضرائب والخدمات المتعلقة بها. وهي توفر خدماتها لأربع من بين خمس شركات على قائمة مجلة فورتشن العالمية لأفضل ٥٠٠ شركة، بفضل شبكة عالمية مترابطة من الشركات الأعضاء المرخص لها في أكثر من ١٥٠ دولة. للحصول على المزيد من التفاصيل حول مهنيي ديلويت الـ ٢٨٠,٠٠٠ وأثرهم الإيجابي في مختلف القطاعات، يُرجى مراجعة موقعنا الإلكتروني على العنوان التالي: [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)

#### نبذة عن ديلويت أند توش (الشرق الأوسط)

ديلويت أند توش (الشرق الأوسط) هي شركة عضو مرخص لها من قبل "ديلويت توش توهامتسو المحدودة" وهي واحدة من الشركات الرائدة في تقديم الخدمات المهنية الاستشارية وقد تأسست في منطقة الشرق الأوسط ويمتد وجودها في المنطقة منذ سنة ١٩٢٦. إن وجود شركة ديلويت أند توش (الشرق الأوسط) في منطقة الشرق الأوسط مكرس من خلال الشركات الحائزة على ترخيص من قبلها لتقديم الخدمات وفقاً للقوانين والمراسيم المرعية الإجراء في البلد التابعة له وتتمتع بالشخصية القانونية المستقلة. لا تستطيع الشركات والكيانات المرخصة من قبلها إلزام بعضها البعض و/ أو إلزام شركة ديلويت أند توش (الشرق الأوسط). وعند تقديم الخدمات، تتعاقد كل شركة مرخص لها أو كيان مرخص له من قبل ديلويت أند توش (الشرق الأوسط) وبشكل مستقل مع العملاء الخاصين بها (دون الرجوع إلى ديلويت أند توش (الشرق الأوسط)) وتكون هذه الشركات والكيانات مسؤولة فقط عن أفعالها أو تقصيرها.

وتعتبر ديلويت أند توش (الشرق الأوسط) من الشركات المهنية الرائدة التي تقدم خدمات التدقيق والمراجعة والضرائب والاستشارات الإدارية والمالية وخدمات استشارات المخاطر في المؤسسات وتضم قرابة ٣٣٠٠ شريك ومدير وموظف يعملون من خلال ٢٥ مكتباً في ١٤ بلداً. كما نالت عدة جوائز خلال السنوات الأخيرة من بينها جائزة أفضل شركة من حيث المرونة والاستمرارية في الشرق الأوسط واستشارية لعام ٢٠١٦ وجائزة مراجعة الضرائب الدولية للعام ٢٠١٧، وجائزة أفضل شركة استشارية لعام ٢٠١٦ و "جائزة التميز في التدريب والتطوير في الشرق الأوسط" من هيئة المحاسبين القانونيين في إنكلترا وويلز بالإضافة إلى جائزة "أفضل شركة متكاملة في مجال المسؤولية الاجتماعية".

المعلومات الواردة في هذا البيان الصحفي صحيحة في وقت إرسالها للصحافة.

#### Nadine El Hassan

Senior Manager | Brand & Communications

Deloitte & Touche (M.E.)

Gefinor Center - Block D

Clemenceau Street

Beirut, P.O. Box 113 - 5144

Lebanon

D: +9611748444

[nelhassan@deloitte.com](mailto:nelhassan@deloitte.com) | [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)

