

قطاع النفط والغاز على استعداد لتسريع عملية التحول الرقمي في 2019

بيك: توقعات بنمو «إنترنت الأشياء الصناعي» إلى 91.4 مليار دولار في 2023

وسلاسل التوريد، ستقوم الشركات المصنعة للعمليات بالرد على فرص السوق والتحديات في مجال التصنيع والتسعين.

سكنون التوجه الرئيسي النهائي عبر هذا القطاع حول التغيير التنظيمي. إن توفير المعرفة والمعرفة في البيانات والنماذج عبر شركات التكوير سيؤدي إلى إضفاء الطابع الديمقراطي على عملية صنع القرار. إن الأشخاص الذين يتبنون ذلك سيجعلون أنفسهم أكثر قابلية للتوظيف، في حين أن المؤسسات التي تتبنى ذلك ستكون أكثر قدرة على تحقيق التحول الرقمي بطريقة ذات معنى والتنافس في عام 2019 وما بعده. ومع اقترابنا نحو عام 2019، تبدو التوقعات مشرقة بالنسبة للمشغلين في قطاع النفط والغاز. على اعتبارها أوقات مثيرة للقطاع. يقدم الدفع نحو التحول الرقمي وتقدم الذكاء الاصطناعي والتقنيات القائمة على التحليلات مجموعة جديدة كاملة من الفرص. تبدو اتفاقي المستقبل لهذه الصناعة والمشغلين الذين يعملون فيها إيجابية حقاً.

التحليلات الإلزامية هي في نهاية المطاف مجرد مثال فقط. على الرغم من كونه عاملاً هاماً من حيث التوجه إلى التكنولوجيا الرقمية عبر قطاع النفط والغاز. وفيما يتعلق بالتأثير، نرى أن هناك ثلاث اتجاهات رئيسية تظهر في جميع أنحاء القطاع، حيث أن المسيرة إلى التحول الرقمي على قدم وساق. أولاً، ستتغير طبيعة العمل، حيث ستصبح المصافي ومهام الأصول أكثر استقلالية وتدعمها تقنيات الذكاء الاصطناعي. يمكن توقع زيادة كبيرة في الإنتاجية، يحتاج الأفراد والشركات التي يعملون بها إلى فهم أن متطلبات العمال ستختل. ستحتاج المنظمات والأشخاص إلى إعادة تدريب أنفسهم.

كما نتوقع أن يشهد العام 2019 استمرار تنفيذ توجه جديد نسميه هذا: «شركات التعاون الصناعي». ستتفتح الفرصة لربط عناصر سلسلة القيمة بسلسلة موزعة لتقنيات الشركات التي تدرك ذلك، ويمكنها استغلال الفرصة لبناء تحالفات تجارية عبر سلسلة القيمة. كما فعلت أمازون مع شحن السلع الاستهلاكية

على المنتج إلى منجز يستند إلى عملية أوسع. يجب أن يكون هناك إدراك بأن العمليات والأنشطة والنظم المستخدمة في المصنع مترابطة في تقديم التحليلات الإلزامية. تبحث التحليلات الإلزامية في تدفقات البيانات خلال ذلك، وتؤثر إلى توقعات معقدة واتساع البيانات التي تحدث قبل أوانها.

كما إن المنهج أيضاً يخبر المشغلين بالسبب الجذري للمشكلة بشكل حاسم للغاية. لا يخبرهم أن الضاغط سوف يصاب بالعطل فحسب، وإنما أيضاً بأن الفشل الوشيك مرتبط مباشرة بتسرب المسائل إلى خطوط الغاز عند تركيز معين أو حتى مجرد تغيير بطني في الضغط المسجل. إن ذلك عنصر توجيهي في المنهج بفعالية. فهو لا يسلط الضوء على المشكلة الوشكة فحسب، بل يسلط الضوء أيضاً على الإجراءات التي يمكن اتخاذها لتحسينها. لا يزال ذلك في مهده اليوم ولكن في العام 2019، نتوقع أن نرى مستوى الاهتمام والإثارة حوله سيزداد سوء.

تحديد نطاق النتائج وعلى الرغم من ذلك، فإن



رون بيك

إلى الجهاز وعندما يتجاوز الإختراق مستوى معين، يمكن إرسال التحذيرات لتقديم المشورة للمشغلين بأن الإجراء التصحيحي مطلوب.

تضيف التحليلات المسبقة طبقة جديدة من التطور إلى المنهجية، ونقلها من منجز قائم

وتقدم بديلاً أفضل للمنهج التقليدي القائم على التواريخ المحدولة لصيانة الأصول.

مع هذا المنهج، يتم التركيز على تحليل المشكلات المعروفة، وبأنها تسبب مشكلة مثل الإختراق في المضخة أو الضاغط. يمكن إضافة شاشات سونيك

والمغبرة، ولكن ربما يكون الحرك الأكثر إلحاحاً هو حول مولودية الأصول والطريقة التي يمكن بها تحسينها من خلال تقنيات الصيانة التنبؤية القريبة من قدرات التصميم في تلبية متطلبات المنتج والاقتصادات غير المؤكدة

أنحاء العالم. يستمر حجم البيانات المتصلة المتاحة للمشغلين في النمو بسرعة. ويرجع هذا إلى التوسع المستمر في سوق إنترنت الأشياء الصناعي (IIOT)، والذي يتوقع أن ينمو من 64 مليار دولار أمريكي في عام 2018 إلى 91.4 مليار دولار بحلول عام 2023 ضمن معدل نمو سنوي مركب يبلغ 7.39% خلال فترة التوقعات وفقاً لشركة الأبحاث، ماركس أند ماركتس.

وإلى جانب ذلك، فإننا نشهد نمواً سريعاً في التعلم الآلي، مما يجعل الرؤى حول المصانع والمعدات متاحة بشكل أسرع لصناع القرار الكبار. وفي النقل والاقتصاديات والتحليلات، وفي توفير واجهات بسيطة ورؤى للبيانات والنماذج.

تساعد القدرة على قصص البيانات والتوجهات بسرعة للمشغلين في تحقيق الموازنات الاقتصادية المثلى، مما يزيد الاستفادة والأرباح. كما تساعد التكنولوجيا الرقمية على بناء الرونة في استخدام الأصول القريبة من قدرات التصميم في تلبية متطلبات المنتج والاقتصادات غير المؤكدة

أوضح رون بيك، مدير التسويق في قطاع الطاقة لدى آس إن ك خلال تقرير اقتصادي أنه لا يزال التحول الرقمي هو المحور الرئيسي في العام المقبل للمشغلين في قطاع النفط والغاز. حيث أن عملية التحول الرقمي ليست جديدة على هذا القطاع. على سبيل المثال، كانت مصافي النفط تتابع عملية التحول الرقمي منذ أكثر من ثلاثين عاماً، مع وجود تقنيات مثل التحكم في العمليات المتقدمة الراسخة كجزء من المزيج التشغيلي للعديد من المشغلين.

لكن الاختلاف اليوم هو مدى سرعة تسارع هذا التحول. يقود هذا الاتجاه صناعة التكوير الآسيوية، تدفع المنظمات في الهند وماليزيا وتايلاند وإندونيسيا والصين التحول الرقمي بقوة لأنهم يدركون أن هذا يمكن أن يكون ميزة تنافسية واقتصادية بالنسبة لهم مقابل منافسين تقليديين أبداً الحركة في مناطق أخرى. يجب أن تضمن مصافي النفط في أوروبا أن تكون في طليعة أقرانها الآسيويين.

إن معدل التغيير التكنولوجي يقود التحول الرقمي في جميع

مجموعة «لوفتهانزا» تعين لانج مديراً أول للمبيعات في الخليج وأفغانستان وباكستان

أوروبا، وإضافة إلى ذلك، تراس لانج مجموعة عمل للتعاون العالمي في مشروع مشترك جديد في «لوفتهانزا» بالتعاون مع شركة الخطوط الجوية الصينية.

ويتسلم لانج مقاليد منصبه الجديد انطلاقاً من مقره في دبي خلفاً لكارستن زانج، الذي شغل هذا المنصب منذ بداية عام 2014، وسيعمل لانج تحت إشراف الدكتور ستيفان كروزينتر بشكل مباشر، وهو نائب الرئيس للمبيعات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، في مجموعة «لوفتهانزا».

يحمل لانج شهادتين في إدارة الأعمال بتخصص إدارة الخدمات، كما خضع لتدريب موش في مجموعة «لوفتهانزا» والغرفة الألمانية للصناعة والتجارة فرانكفورت.



هاينريش لانج

في فيينا، تولى لانج مسؤولية التوجيه التجاري لسبع فرق مبيعات في 16 سوقاً، والدعم

«لوفتهانزا». وفي عام 2007، تم تعيينه في منصب مدير إدارة الجودة للخدمات على متن الطائرات أخذاً على عاتقه مسؤولية متابعة مستويات الجودة المطلوبة للخدمات المميزة. وبعد مرور أربعة أعوام، انبط به منصب مدير استراتيجية المبيعات لمجموعة لوفتهانزا والمشاريع المشتركة وأصبح عضواً مؤسساً لفريق العمل الجديد المعني بدفع عجلة المبيعات والتكامل في كل من خطوط طيران لوفتهانزا والسويسرية والنسائية وبيروكسل، إضافة إلى الإشراف على دعم استراتيجية الأعمال لتنظيم مبيعات مجموعة «لوفتهانزا».

وفي منصب المدير الرئيسي لتوجيه المبيعات وتنمية الأعمال التجارية في وسط وشرق وجنوب شرق أوروبا الذي شغله مؤخراً من مقره

أعلنت مجموعة «لوفتهانزا» تعيين هاينريش لانج في منصب المدير الأول للمبيعات في الخليج وأفغانستان وباكستان اعتباراً من يناير 2019، حيث سيتولى من مكتبه في دبي مسؤولية الإشراف على الأنشطة التجارية وعمليات مبيعات خطوط طيران مجموعة «لوفتهانزا»، وتبليها في مناطق الخليج وأفغانستان وباكستان.

ويخبرته الممتدة على مدار 14 عاماً في مجال إدارة خطوط الطيران، يتسلم لانج البالغ من العمر 36 عاماً مقاليد منصبه الجديد معززاً بمعارف معقدة ودراسة واسعة النطاق، حيث بدأ مسيرته المهنية في قطاع الطيران في عام 2004 من خلال برنامج التاهيل المزدوج بتخصص إدارة الأعمال، وخضع للتدريب كمدير للطيران في مجموعة

«ليو برنيت» تفوز بعقد لإدارة إعلانات أجهزة الكمبيوتر الشخصية لشركة «لينوفو» في المنطقة

ذلك في رؤيتها الإعلانية المميزة. وشرفاً اختياراً من قبل لينوفو كشريك مفضل وموثوق، ونحن على ثقة بأن حلولنا الإعلانية المتكاملة ستخلق صورة شاملة من إمكانيات التفاعل إضافة إلى تحسين الرؤية والمساعدة في الحفاظ على ريادة لينوفو على مستوى المنطقة».

وكان قد تم الاتفاق على التعاون في وقت سابق من هذا العام، حيث تم إطلاق الحملة الأولى في الربع الأخير من عام 2018.

الأولى عالمياً في مجال تطوير أجهزة الكمبيوتر الشخصية، خلال الربع الأول من عام 2018. وقد تم تكليف «ليو برنيت» للحفاظ على ريادة العلامة التجارية في المنطقة عبر إطلاق الحملات الإعلانية عبر إعلانات الصحف والمجلات، المراتبة والتي تعتمد على البيانات. ومن جهة قال كمال دمشقية، المدير التنفيذي الإقليمي في بابيلوس كومونيكيشن) ليو برنيت الشرق الأوسط وأفريقيا: «نعد لينوفو علامة تجارية رائدة في مجال التكنولوجيا، ويتعكس

التكنولوجيا لتقديم حلول وسائل متكاملة، ما سيساعدنا بطبيعة الحال على تعزيز فعالية علامتنا التجارية عبر إطلاع العملاء على الإعلانات المميزة والتي نملك إفرقيا على جميع نشاطاتنا وأخبارنا وعملياتنا».

تعتبر «لينوفو» الشركة المتطورة الأسرع نمواً في قطاع التكنولوجيا، وهي من بين أهم خمس شركات مصنعة لأجهزة الكمبيوتر في العالم، كما عادت الشركة للحصول على المرتبة

كلير كارثر، مديرة التسويق في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لدى شركة «لينوفو»: «نسعى في لينوفو إلى التعاون مع الوكالات الإعلانية المميزة والتي نملك الخبرات الاستثنائية لسرد قصة نجاحنا كعلامة تجارية عالمية رائدة في مجال التكنولوجيا، والواصل مع المستهلكين بشكل مباشر عبر المنطقة. نحن نشق بخبرة ليو برنيت طويلة الأمد في المنطقة ونسعى للاستفادة من تجربتها للبكرة في قطاع

أعلنت شركة «لينوفو» العالمية عن تعيين وكالة «ليو برنيت» الرائدة في مجال الإعلان لإدارة إعلانات الشركة المتخصصة في مجال الكمبيوتر والتكنولوجيا عبر منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وستقدم «ليو برنيت» الدعم الأمثل لفريق إدارة «لينوفو» إضافة إلى تطوير الخطط الاستراتيجية طويلة المدى بهدف تحقيق الأهداف التي تسعى إليها العلامة التجارية.

وتعليقاً على التعاون قالت

«سويس بورت» تحقق نمواً متسارعاً في السعودية

فهد في الدمام (DMM)، وستقدم «سويس بورت» خدماتها لطائرة إيرباص A330 بحرية البدن التابعة للشركة خلال توقفها بين امستردام والعاصمة العمانية مسقط. وتعد «كي إل إم» أول شركة طيران أوروبية كبرى تستعين بخدمات «سويس بورت» في المملكة العربية السعودية.

واعتباراً من 15 مارس 2019، ستقدم «سويس بورت» خدماتها للرحلات اليومية

إم» في الدمام، كما ستقدم خدماتها لشركة «إنديجو» في مدينة جدة أولاً على أن تقوم بتوفيرها لاحقاً في الدمام والرياض.

واعتباراً من 1 فبراير 2019، ستوفر «سويس بورت» مجموعة متكاملة من الخدمات الأرضية - بدءاً من خدمات المسافرين ووصولاً إلى عمليات المناولة الأرضية - للرحلات الأسبوعية العشر التي تسيرها «كي إل إم» عبر مطار الملك

توسع شركة خدمات الطيران السويسرية «سويس بورت» نطاق أعمالها في منطقة الشرق الأوسط مع فوزها بعقد جديدة من الخطوط الجوية الملكية الهولندية «كي إل إم» (KLM) والمتألفة الجوية الأكبر في الهند «إنديجو» (IndiGo). وستقوم «سويس بورت» - الرائدة عالمياً في مجال خدمات المناولة الأرضية والشحن - بتوفير خدمات المناولة الأرضية لشركة «كي إل

توسع شركة خدمات الطيران السويسرية «سويس بورت» نطاق أعمالها في منطقة الشرق الأوسط مع فوزها بعقد جديدة من الخطوط الجوية الملكية الهولندية «كي إل إم» (KLM) والمتألفة الجوية الأكبر في الهند «إنديجو» (IndiGo). وستقوم «سويس بورت» - الرائدة عالمياً في مجال خدمات المناولة الأرضية والشحن - بتوفير خدمات المناولة الأرضية لشركة «كي إل

توسع شركة خدمات الطيران السويسرية «سويس بورت» نطاق أعمالها في منطقة الشرق الأوسط مع فوزها بعقد جديدة من الخطوط الجوية الملكية الهولندية «كي إل إم» (KLM) والمتألفة الجوية الأكبر في الهند «إنديجو» (IndiGo). وستقوم «سويس بورت» - الرائدة عالمياً في مجال خدمات المناولة الأرضية والشحن - بتوفير خدمات المناولة الأرضية لشركة «كي إل



مدينة كاليكوت «كوزيكود» الهندية

ايضا بكاليكوت مدينة تجارية مزدهرة وتعرف باسم «مدينة التوابل». إلى جانب تجارتها المزدهرة، تقع المدينة بين البحر العربي وتلال وياتا، شواطئها الهادئة والريف الأخضر والتاريخ الغني يجعلها وجهة رائعة للمسافرين. بدأت فلاي دبي خدمة الهند في العام 2010 برحلات مباشرة إلى لوكنو. وتسير اليوم رحلة اسبوعياً إلى ثمانى وجهات في الهند وهي احمد اباد وتشيتاي وكوتشين ودلهي وحيدر اباد ولوكنو ومومباي والان كوزيكود وستكون الوجهة الجديدة ضمن اتفاقية الشراكة مع طيران الامارات التي أعلنت في العام 2017 . بالنسبة لرحلات الرمز المشترك سيحصل مسافرو طيران الامارات على وجبات مجانية واوزان الحقايل لطيران الامارات على الرحلات التي تسفلها فلاي دبي على الدرجتين السياحية يمكنهم اختيار باقة الاسعار التي تلائمهم (المرتبة والقيمة والاساسية) وفقاً لاحتياجاتهم . وتعد كوزيكود التي تعرف

ومن جهته قال سويردران نائب الرئيس للعمليات التجارية لمنطقة دول مجلس التعاون وشبه القارة الهندية وأفريقيا والإمارات في فلاي دبي نحن سعداء بإضافة مدينة كاليكوت إلى شبكة وجهاتنا في الهند التي تخدم ثمانى محطات، توفر رحلات ربط اكبر وتجربة سفر فريدة لمسافرينا في الهند. سوف يسهم الخط الجديد في زيادة اعداد المسافرين من الهند إلى دبي وما بعدها حيث تمثل دبي اليوم مركزاً عالمياً للطيران كما إن الرحلة ستكون ضمن رحلات الرمز المشترك مع طيران الإمارات. وسوف تتاح للمسافرين من كاليكوت فرصة التمتع بخدمات درجة رجال الأعمال والتي تشمل اولوية انجاز اجراءات السفر والمساحات الرحبة للمقاعد فضلاً عن خيارات الوجبات. كما ان المسافرين على الدرجة السياحية يمكنهم اختيار باقة الاسعار التي تلائمهم (المرتبة والقيمة والاساسية) وفقاً لاحتياجاتهم . وتعد كوزيكود التي تعرف

أعلنت فلاي دبي أنها ستبدأ بتسيير رحلات مباشرة إلى مدينة كاليكوت (كوزيكود) بولاية كيرالا الهندية. وستخدم الطائرة هذه المدينة بواقع ثلاث رحلات اسبوعياً انطلاقاً من مطار دبي الدولي إلى مطار كاليكوت الدولي اعتباراً من 1 فبراير 2019 لتكون بذلك أول طائرة من دبي تخدم هذه المدينة برحلات مباشرة. وقال غيث الغيث الرئيس التنفيذي لشركة فلاي دبي تعقيباً على إطلاق الخدمة الجديدة: «كنا دوماً فخورون بالعلاقات القوية التي تربط دولة الإمارات مع الهند. شهدنا نمواً كبيراً في حركة السياحة والتجارة بين البلدين خلال السنوات الماضية. في عام 2017 أصبحت الهند أكبر الاسواق المصدرة للسياح إلى دبي بواقع مليوني سائح سنوياً ينمو سنوياً يصل إلى 15 بللانة. نتقدم بالشكر الجزيل للدعم الكبير الذي تقدمه السلطات الهندية ونحن ملتزمون بخدمة هذا السوق الهام وتنطلق لمزيد من الفرص لتعزيز الرحلات بين البلدين في المستقبل».