

ورشة عمل نوعية

صوت القطاع

المركبات الكهربائية والبنية التحتية للشحن في
المملكة

من تجربة المستفيد إلى جاهزية السوق والتنظيم

لماذا نحتاج أن نسمع صوت القطاع؟

لأن التحول الحقيقي يبدأ من التجربة اليومية لا من الوثيقة التنظيمية فقط

السياسات والاستثمارات لا تصل لأثرها الكامل إلا عندما تتحول إلى تجربة سهلة وموثوقة.

صوت القطاع يكشف أين تتعثر الرحلة: عند قرار الشراء، عند طلب التركيب، عند الموافقات، أو عند أول تجربة شحن في موقع عام.



الواقع الوطني: زخم واضح... وسوق في مرحلة التشكل

الأخبار المعلنة تشير إلى بنية صناعية وتنظيمية وتمكينية تتوسع بسرعة

150 ألف

السعة الإضافية المستهدفة لمصنع Lucid AMP-2 بعد التحول إلى الإنتاج الكامل

131 / 254

المعلن على موقع EVIQ: 131 شاحنًا و 254 موصلًا ضمن الشبكة الحالية

5,000+

هدف EVIQ لنشر شواحن سريعة في مواقع استراتيجية حول المملكة بحلول 2030



الاستدامة

ارتباط التحول بأهداف خفض الانبعاثات وتنويع الاقتصاد ورؤية 2030



التنظيم

اشتراطات الشحن، موافقات الشبكة، ومتطلبات المطابقة وسلامة المنتجات.



التصنيع

Lucid و Ceer ومكونات منظومة تصنيع المركبات محليًا.



البنية التحتية

EVIQ كممّن وطني للشحن السريع بالشراكة بين PIF والشركة السعودية للكهرباء.

الواقع السوقي: الحماس موجود... لكن الثقة تحتاج شواهد

القرار لا يتأثر بالتقنية فقط؛ بل بالرحلة، الحرارة، المدى، وتوفر الشحن

تجربة السفر بين المدن

!

مدى البطارية في الظروف الحارة

!

توفر الشحن السريع في المسار

!

تفاوت معرفة المستخدمين والجهات

!

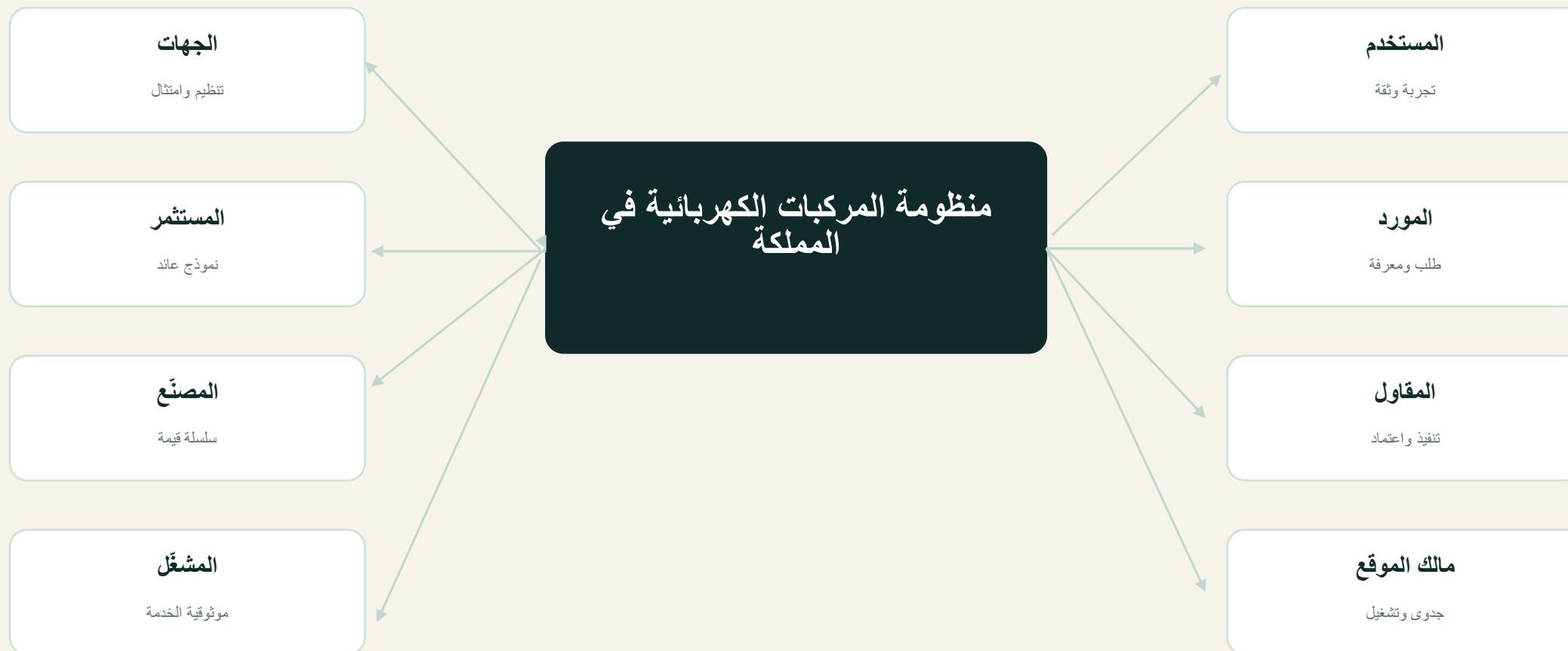
وضوح التكلفة والنموذج التشغيلي

!

من صوت المجتمع إلى تصميم الحل

منظومة واحدة... بأصوات متعددة

كل طرف يرى التحدي من زاوية مختلفة، ولا يكتمل التشخيص إلا بجمع هذه الزوايا



صوت المجتمع قبل الشراء

الأسئلة المتكررة ليست اعتراضًا على المركبة؛ بل طلب وضوح قبل اتخاذ القرار

كم يستغرق الشحن؟

أين أشحن؟

هل تناسبني؟

ماذا عن إعادة البيع؟

ما تكلفة الصيانة؟

ماذا عن الحرارة؟

قرار التبني يبدأ من المعرفة والثقة قبل أن يبدأ من التقنية.

صوت المجتمع بعد الشراء

تتحول الأسئلة من “هل أشتري؟” إلى “هل ستعمل المنظومة عندما أحتاجها؟”



تجربة الشحن الجيدة تتحول إلى توصية اجتماعية؛ والتجربة الضعيفة تتحول إلى حاجز تبني.

خمس قضايا تتكرر في صوت المستفيد

ليست كلها بنية تحتية؛ بعضها معرفة وبعضها تجربة تشغيل

الشحن

توفر وسرعة وموثوقية

الحرارة

أثر المناخ على الأداء

المدى

الخوف من نفاد الشحن

الثقة

السلامة والضمان وإعادة البيع

التكلفة

الشراء والتشغيل والصيانة

المطلوب: محتوى توعوي عملي يجيب على أسئلة الحياة اليومية، لا محتوى دعائي عام.

صوت الموردين والشركات

فجوة المعرفة ترفع تكلفة البيع وتطيل دورة اتخاذ القرار

كل سؤال غير محسوم قبل البيع يتحول إلى وقت إضافي على المورد، وتردد لدى العميل، وتأخير في تنفيذ البنية التحتية.

ما الذي يواجهه المورد؟

- خلط بين AC و DC
- توقعات غير واقعية للزمن والتكلفة
- ضعف فهم متطلبات الموقع
- غياب تصور واضح للتشغيل والدفع
- كثرة الأسئلة المتكررة قبل العرض الفني

صوت المقاول: ما قبل التركيب هو نصف المشروع

الشاحن جهاز ظاهر؛ أما الجاهزية فهي سلسلة فنية وتنظيمية وتشغيلية



أكبر المخاطر: بدء التنفيذ قبل حسم القدرة الكهربائية، ومتطلبات السلامة، ونموذج التشغيل.

صوت أصحاب المواقع والمولات والمقار

السؤال ليس "كم سعر الشاحن؟" بل: لماذا، وأين، وكيف سيُدار؟

كم شاحن أحتاج؟

هل هو خدمة أم استثمار؟

من يدير التشغيل؟

كيف أحاسب المستخدم؟

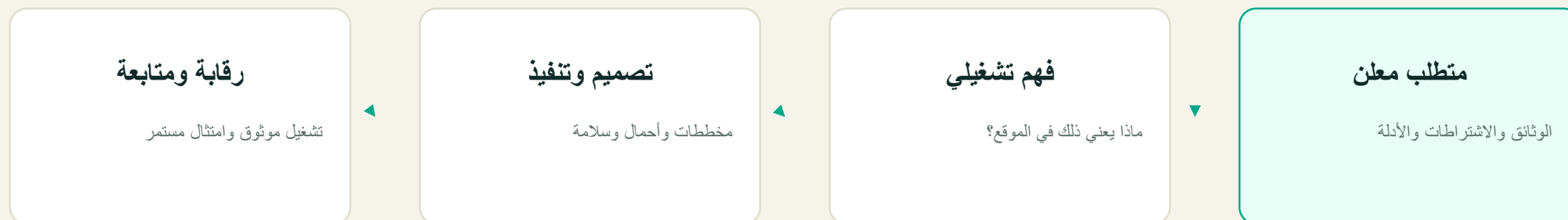
من يتحمل الصيانة؟

كيف أقيس العائد؟

نموذج قرار لمالك الموقع

من التنظيم إلى التطبيق

الفجوة غالبًا ليست في وجود المتطلب؛ بل في وصوله إلى من يصمم وينفذ ويدير الموقع



نقطة النقاش: أين تنكسر السلسلة؟ في المعرفة، أو الموافقة، أو التصميم، أو التشغيل؟

المواقف المهيأة للشحن : هل أصبحت ممارسة؟

المعيار الحقيقي ليس وجود مواقف مخصصة فقط؛ بل جاهزيتها وسهولة استخدامها واستمرار تشغيلها



صيانة

جاهزية واستجابة



تشغيل

دفع ومراقبة



شواحن

توافق وسرعات



مواقف

وضوح ومسارات



كهرباء

قدرة وأمان

جاهزية الموقع = بنية كهربائية + تصميم مواقف + شواحن + تشغيل + صيانة + تجربة مستخدم

الجهود الوطنية: منظومة تتحرك على أكثر من مسار

الأهم الآن هو تعظيم التكامل ووصول أثر الجهود إلى المستفيد النهائي

المطابقة والسلامة

SASO والمواصفات الفنية

التصنيع المحلي

Lucid و Ceer والمنظومة الصناعية

الشحن السريع

EVIQ وشركات المواقع

الاستدامة

SGI ورؤية 2030

الاشتراطات البلدية

وزارة البلديات والإسكان

الموافقات الكهربائية

SEC وأدلة EVCS

بين صوت السوق والجهود الوطنية

نحتاج أن نميز بين الجهد المبذول والفجوة التي تمنع وصول أثره

ما تم بناؤه وطنيًا

خطط شبكة شحن سريعة

منظومة تصنيع واستثمار

اشتراطات وموافقات وأدلة

أهداف استدامة وتنويع

ما يقوله القطاع

قلق من السفر والحرارة

طلب وضوح قبل الاستثمار

بطء في الفهم والتطبيق

أسئلة متكررة عن التكلفة

أربع فجوات تستحق التركيز

تحويل الأصوات المتفرقة إلى محاور عمل قابلة للقياس

فجوة الوصول

أين أجد الخدمة؟

فجوة المعرفة

ماذا أعرف؟

فجوة الثقة

هل ستعمل المنظومة؟

فجوة التطبيق

كيف أنفذ المتطلب؟

لا يوجد "مستفيد واحد"

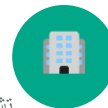
كل شريحة تحتاج رسالة ومحتوى وأداة مختلفة

مطور عقاري



تصميم وجدوى

مدير مرافق



تشغيل وامتثال

مستخدم مركبة



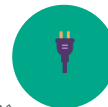
أسئلة شراء وتجربة

مستثمر



نموذج دخل

مورد



مواصفات وتوافق

مقاول



أحمال وسلامة

التوعية العامة وحدها لا تكفي؛ نحتاج محتوى موجه لكل قرار داخل المنظومة.

مرصد صوت القطاع

من ملاحظات متفرقة إلى تقرير دوري يخدم الجهات والسوق والمستفيدين

مدخلات المرصد

استبيانات المستخدمين

ملاحظات الموردين

تحديات المقاولين

جاهزية المواقع

مؤشرات تجربة الشحن

مخرجات المرصد

تقرير ربع سنوي لصوت القطاع

لوحة مؤشرات للتحديات المتكررة

توصيات عملية للجهات والشركاء

أدلة معرفية موجهة لكل فئة

متابعة أثر التحسينات

من الصوت إلى الأثر

أولوية المرحلة القادمة: رفع المعرفة، توحيد التطبيق، وبناء الثقة



السؤال الختامي: ما الشيء الواحد الذي يجب أن يتغير خلال 12 شهرًا لتسريع التبني؟