



**AFCM**  
ARAB FEDERATION OF  
CAPITAL MARKETS

• ntsal •

**2021**

# تسييل وتعظيم القيمة المضافة للبينات في أسواق رأس المال

الاستفادة من الفرص السانحة  
في المنطقة العربية

ديسمبر 2021



**AFCM**  
ARAB FEDERATION OF  
CAPITAL MARKETS



## شكر وتقدير

لم يكن هذا العمل ممكناً لولا دعم العديد من الأفراد. يودّ مؤلفو هذا التقرير أن يعربوا عن خالص امتنانهم للدكتور فادي قانصو (مدير الأبحاث في اتحاد أسواق المال العربية) ومروان درويش (محلل الأعمال في Ntsal) وعمر الدروي (محلل الأعمال في Ntsal) ومؤمن خالد (مستشار مشارك في Ntsal). أسهم تعاون وجهود هؤلاء الأفراد في إنجاز هذا العمل.

## قائمة المحتويات

5	قائمة الرسومات البيانية
6	مقدمة
6	رسالة من الأمين العام لاتحاد أسواق المال العربية
6	رسالة من الشريك الإداري في Ntsal
7	ملخص تنفيذي
8	1- الاتجاهات العالمية المؤثرة في السوق
8	- تغييرات في سلوك العميل تدفع إلى زيادة الطلب على الخدمات الجديدة
9	- تغيير خصائص التداول
9	- الوصول إلى التكنولوجيا والأسواق العالمية
10	2- رسم خط الأساس
10	- قصص نجاح عالمية
12	- المنطقة العربية تتطلع إلى هذه الفرصة
14	3- مستقبل واعد يلوح في الأفق
14	- تسهيل البيانات من شأنه أن يلعب دوراً أكبر في المنطقة
17	- تفرغ مكونات نموذج الأعمال
20	4- صياغة إطار شامل لتسييل البيانات
20	- مصادر البيانات لتحقيق الدخل
20	- الاستخدام العملي لمصادر البيانات
21	- استراتيجية تسييل شاملة للبيانات هي المفتاح
22	- حوكمة تسييل البيانات
22	- تصنيف العميل
23	- تطوّر البيانات
23	- النموذج التجاري
25	5- خارطة الطريق للنجاح
25	- بناء سريع للقدرات الداخلية
27	6- المصادر



## قائمة الرسومات البيانية

- 10 الرسم البياني 1: النسبة المئوية لخدمات البيانات من إجمالي الإيرادات لكل بورصة (العام 2020)
- 11 الرسم البياني 2: الحصة المئوية لإيرادات شركة ICE مطروحةً منها المصروفات القائمة على المعاملات لكل قطاع (العام 2019)
- 12 الرسم البياني 3: عائدات البيانات من العام 2010 إلى العام 2020 (بملايين الدولارات)
- 12 الرسم البياني 4: ما مدى نضج المنطقة العربية عندما يتعلق الأمر بالرقمنة في الخدمات المالية؟
- 14 الرسم البياني 5: كيف ترون نمو الخدمات المالية في المنطقة العربية مقارنة بالأسواق العالمية في السنوات الخمس المقبلة؟
- 15 الرسم البياني 6: كيف ترون تطور نسبة مساهمة إيرادات البيانات خلال السنوات الخمس المقبلة؟
- 15 الرسم البياني 7: ما مدى أهمية استراتيجية البيانات المصاغة بوضوح لنموذج عملكم المستقبلي؟
- 16 الرسم البياني 8: هل لديكم إستراتيجية ملموسة لتسييل البيانات وإطار عمل للحوكمة؟
- 16 الرسم البياني 9: أين ترون أكبر إمكانيّة لخلق القيمة لتحقيق الدخل من البيانات؟
- 17 الرسم البياني 10: ما مدى أهمية مشاركة الرئيس التنفيذي في موضوع تميز البيانات وتحقيق الدخل؟
- 17 الرسم البياني 11: تفرغ مكونات نموذج الأعمال
- 18 الرسم البياني 12: أهداف تسييل البيانات والعوامل المحركة
- 21 الرسم البياني 13: بنية منظومة تسييل البيانات
- 22 الرسم البياني 14: الركائز الأربع لإطار إستراتيجية تسييل البيانات
- 22 الرسم البياني 15: تصنيف العميل – من سيدفع
- 23 الرسم البياني 16: تطوّر البيانات – نضج سلسلة القيمة
- 25 الرسم البياني 17: ما مدى استعدادكم لتسخير قوة البيانات من حيث الموهبة والتكنولوجيا وقدرات تسييلها؟
- 26 الرسم البياني 18: كيف تصفون استراتيجيتكم لزيادة القدرات؟





## مقدمة

### رسالة من الامين العام لاتحاد أسواق المال العربية

لطالما كانت البيانات غير مستغلة في العديد من المؤسسات. إذ أن تنقيب البيانات واستغلالها في أدوات استراتيجية قيّمة، سواء لصنع القرار أو لإنشاء منتجات قائمة على بيانات أكثر قيمة، لم تحظ باهتمام كافٍ في المنطقة العربية.

في كثير من الحالات، تعتقد البورصات أن عرض أسعار الأسهم هو الشكل الوحيد لتوليد الإيرادات، في حين أنه يمكن استخدام العديد من مصادر البيانات الأخرى والاستفادة منها، مثل التحليل السلوكي للمتداولين أو تحليل الأخبار أو تحديثات وسائل التواصل الاجتماعي.

لقد تعاونًا مع Ntsal لبدء هذه الرحلة مع أعضائنا، ولفت انتباه الجميع إلى القيمة الاقتصادية للبيانات التي يحققونها، مقارنةً باللاعبين الإقليميين والعالميين الآخرين. أثناء إعداد هذا البحث، أجرت Ntsal عدة مقابلات مع مدراء تنفيذيين في بورصات مختلفة وشركات وساطة مالية.

النتائج مشوّقة للقراءة. نأمل أن تسمتعوا بهذا التقرير وتستفيدوا منه، وربما يشجعكم على التعاون معنا لتعزيز إستراتيجية تسييل البيانات وتعظيم القيمة الاقتصادية المضافة للبيانات.

رامي الدكاني، أمين عام اتحاد أسواق المال العربية

### رسالة من الشريك الإداري في Ntsal

نودّ أن نشكر اتحاد أسواق المال العربية على إتاحة هذه الفرصة لإجراء هذه الدراسة وهذا التقرير. ففي حين أن تسييل البيانات والتميّز في التسعير ليسا من المواضيع الطارئة أو الحديثة، إلا أنه لم يتمّ إنجاز الكثير في مجال تسييل البيانات على مستوى العالم، حتى الآن. فقد أدّى القلق من الأطر التنظيمية التقييدية إلى استحداث وضعية لم تسمح سوى لعدد قليل من الشركات الوفاء بوعودها بتحقيق إيرادات وأرباح من البيانات.

بعد عملنا لأكثر من 14 عاماً في أكثر من 20 دولة في مجال تسييل البيانات، نحن على دراية بالتحديات القائمة. مع ذلك، ونظراً لكوننا متمركزين ومتجذرين في المنطقة، فإننا نرى فرصة هائلة لأسواق رأس المال في المنطقة العربية للنمو وتوليد إيرادات مستدامة من البيانات ومركزة على العملاء.

خلال هذه الدراسة، أجرينا مقابلات شيقّة للغاية مع معظم الرؤساء التنفيذيين لبورصات المنطقة. نود أن نشكر جميع المشاركين على هذه المداخلات والنقاشات المثمرة ونتطلّع إلى النمو المستمر لأسواق رأس المال في المنطقة.

مارتن يانسن، المدير التنفيذي لغرفة الاستشارات الاستراتيجية في شركة نتسال Ntsal

## ملخص تنفيذي

يعمل التحوّل الرقمي على تغيير قطاع الخدمات المالية على مستوى العالم. فمؤسسات الخدمات المالية القائمة في أسواق رأس المال تستثمر موارد مهمّة في عملية التكيّف مع الإمكانيات التكنولوجية الجديدة. وتعتبر كل من سلاسل الكتل أو Blockchain والتحليلات المتقدمة ومعالجة اللغة الطبيعية (NLP) وخوارزميات التعلم الآلي (ML) للكشف عن الاحتيال ومنعه، في قلب المناقشات المذكورة أعلاه. وفي الوقت نفسه، يعمل العديد من شركات التكنولوجيا المالية ومقدّمي الخدمات، الذين يركّزون على حالات استخدام محددة، على تسريع الاتجاه الأيل إلى طروحات أوسع وأكثر تركيزاً على العملاء.

وهو ما يصحّ بالنسبة لأسواق رأس المال وأسواق الأوراق المالية في المنطقة العربية، حيث تمّ إنشاء طروحات مبتكرة، وأصبح المزيد من العملاء قادرين على الوصول إلى الأسواق المذكورة لناحية الجانب الاستهلاكي والمؤسّساتي.

ومع تعزيز القدرة على الوصول والمشاركة، يمكن جمع المزيد من المعلومات والبيانات. على الصعيد العالمي، أدّى ذلك إلى استثمارات جادة في تسخير قيمة هذه البيانات. فالبورصات المالية الرائدة في العالم تعمل على تنويع مصادر إيراداتها وتوليد إيرادات من البيانات بما يصل إلى 40% من إجمالي قاعدة إيراداتها. في الواقع، إن هذه الفرصة الهائلة لتحقيق الإيرادات من البيانات بالنسبة للبورصات ومقدّمي الخدمات المالية لا تزال غير مستغلة في العالم العربي، حيث يبلغ متوسط مساهمة الإيرادات من البيانات والمعلومات والخدمات الرقمية 6% فقط من إجمالي الإيرادات.

من هنا، يوجد عدد قليل من التجارب وذلك بسبب الافتقار إلى القدرات التجارية الشاملة التي تجمع بين تجربة المستخدم ومعرفة التسعير والاعتماد المتجذر بعمق على نهج قائم على التكنولوجيا فقط، ناهيك عن بيئة تنظيمية لا تزال قيد التطوير.

ووفقاً للرؤساء التنفيذيين في المنطقة العربية، تخطّط البورصات لمضاعفة مساهمة الإيرادات من البيانات والمعلومات بنحو ثلاث أضعاف خلال السنوات الثلاث القادمة، لبناء شراكات مع مقدّمي الخدمات والاستحواد على شركات تمكّن من تسريع النمو المرجو في هذا الجانب.

من هنا، يوضح هذا التقرير إمكانيات تسهيل البيانات ويقدم إطار عمل لشركات أسواق رأس المال في المنطقة العربية حول كيفية إنشاء استراتيجية مستدامة لتسهيل البيانات بنجاح، وإنتاج التحليلات المتقدمة وإنشاء نماذج أعمال رقمية تعمل على تحسين تجربة العملاء.



## 1- الاتجاهات العالمية المؤثرة في السوق

### تغييرات في سلوك العميل تدفع إلى زيادة الطلب على الخدمات الجديدة

تزايد طلب العملاء على البيانات والشفافية. في الوقت الحاضر، يبحث العملاء عن مزيد من البيانات والشفافية. إذ أنهم يفضلون تكامل الحلول البرمجية التي تعرض أنواعاً مختلفة من البيانات على جهاز كمبيوتر محمول، أو هاتف محمول، أو جهاز ذكي، وما إلى ذلك، لمساعدتهم في عملية اتخاذ القرار. نتيجة لذلك، تتجه شركات الوساطة نحو بناء واجهات خاصة بها وتجارب المستخدم الخاصة بها بدلاً من وضع العلامات البيضاء (white labeling). في السابق، كان الأمر يتعلق ببساطة بتوفير بيانات السوق مثل الأسعار والأحجام للعملاء؛ أما في الوقت الحاضر، فتتوق شركات الوساطة إلى دمج آخر الأخبار وإعلانات الشركات ومعلومات توزيع الأرباح على منصاتها.

المطلوب اليوم من أسواق الأوراق المالية تلبية احتياجات العملاء من خلال تعزيز الشفافية والكشف عن قدر أكبر وبشكل متزايد من المعلومات للعملاء. وفقاً لخبراء الصناعة، يعدّ ذلك أحد التحديات التي تواجهها البورصات حالياً. ومع ذلك، تتقدّم في الوقت نفسه فرصة كبيرة لأسواق الأوراق المالية، ألا وهي تسهيل البيانات.

يؤيد لؤي بافقيه، رئيس قسم الأوراق المالية في SNB Capital الفكرة المتعلقة بتغيير سلوك العملاء: "الجيل الجديد من المستثمرين لا يبحث عن جلسات استشارية شخصية وصلات فاخرة، بل يبحث عن خدمات افتراضية وسريعة. في الواقع، هم أسرع بكثير في استهلاك المحتوى".

تضائل الحواجز التي تحول دون دخول أسواق الأوراق المالية والتبديل بين مقدمي الخدمات. أحدثت التطورات التكنولوجية ثورة في كيفية شراء الأصول المالية وبيعها. حالياً، يتم تنفيذ الغالبية العظمى من التداول إلكترونياً. وقد أدى هذا جزئياً إلى استثمار أرخص وأكثر ملاءمة. بالتوازي مع ذلك، بدأت تكاليف التبديل ومدة فتح الحساب في التقلص. في الوقت الحاضر، يستخدم عملاء التجزئة قنوات ومقدمي خدمات أكثر تعدداً بالتوازي والمقارنة بين المنتجات والخدمات.

زيادة تأثير الشبكات الاجتماعية والتجارية. في عالم التواصل، يتزايد تأثير الشبكات. فالعملاء لا يبحثون فقط عن توصيات المنتجات والخدمات لتحديد وسيط أو فئة أصول أو منتج. إذ يريد العملاء أن يكونوا قادرين على متابعة ونسخ أنماط تداول المؤثرين، والمعروف أيضاً باسم التداول الاجتماعي. فقد أظهر التاريخ الحديث أنه إذا لم يتم توفير معلومات التداول الاجتماعي المذكورة من قبل البورصات بشكل منظم، فإن المتداولين ينظمون أنفسهم على قنوات مختلفة. من المحتمل هنا أن يؤدي ذلك إلى خلق سلوك القطيع الذي يتسبب في تأثيرات تتعلق بالأحجام والتقلبية غير المنضبطة.



## تغيير خصائص التداول

تعرّض هوامش عمولات التداول لضغوط مستمرة بسبب الشفافية والمنافسة. أصبح اتجاه منصات التداول عبر الإنترنت وتلك الخالية من العمولات واضحاً بشكل متزايد خلال السنوات القليلة الماضية. ومع احتدام المنافسة، قامت شركات الوساطة ومستشاري الاستثمار بتخفيض الحد الأدنى للحساب وحتى إلغائه لجذب المزيد من المستثمرين. وهو ما لا ينطبق فقط على العملاء الأفراد. فبالمثل، يتطلع المستثمرون المؤسسيون إلى استغلال الخدمات مجاناً أو برسوم أقل، إذ أن الرغبة في الدفع مقابل المنتجات الموحدة تنحسر بالتزامن مع توقعات بزيادة منسوب الملاءمة عبر الخدمات الرقمية.

أحجام تداول أصغر. نظراً لبساطة التداول، فإن شرائح العملاء الجدد لديها فرصة لدخول السوق. هؤلاء العملاء الشباب في الغالب يتداولون في تذاكر تداول صغيرة الحجم ولكن بوتيرة أعلى. في الواقع، لا تلبّي نماذج الرسوم التقليدية حاجات هؤلاء المتداولين. عليه، يجب أن تعيد البورصات التفكير في نماذج أعمالها التقليدية لمعالجة تلك الخصائص في التداول.

زيادة المشاركة والتعقيدات للمنظمين. بالنظر إلى المناخ المتغير للاستثمارات في أسواق رأس المال، يواجه المنظمون تحديات متعددة. في البداية، تتسارع وتيرة التغيير في السلوك وتطوير نوع جديد من الطروحات، مما يجعل من الصعب مواكبة هذه الوتيرة المعنوية. ومع ذلك، فإن فئات الأصول الجديدة التي تعد بتحقيق المزيد من الشفافية قد تزيد من تعقيد عمليات التحقق من الامتثال. غالباً ما يتم تقديم هذه التقنيات وفئات الأصول واستخدامها في السوق الرمادية مما يدفع المنظمين الذين ليس لديهم القدرات والقدرات الكافية إلى إنهاء هذه الخدمات، وهو ما يؤدي غالباً إلى توسّع قنوات السوق الرمادية. عليه، من الضروري هنا تحقيق توازن دقيق بين دعم نمو السوق الإجمالي وضمان السلامة الفردية والوطنية مع تدابير الامتثال الصحيحة المعمول بها.

## الوصول إلى التكنولوجيا والأسواق العالمية

فئات الأصول والمنتجات الجديدة والبديلة تزيد من التعقيد والتنوع. الأصول المالية التي لا تدرج ضمن الفئات التقليدية للأسهم أو الدخل الثابت أو النقد تحتفظ بجزء متزايد باستمرار من محافظ المستثمرين. وبالتالي، تبحث المؤسسات مع المستثمرين الأفراد بشكل متزايد عن فرص بديلة وبيتعدون عن فئات الأصول التقليدية. إحدى فئات الأصول البديلة التي أظهرت عوائد عالية بشكل استثنائي هي العملات المشفرة. فعلى الرغم من ارتفاع مستوى المخاطر، إلا أنها هذه الأدوات الاستثمارية أصبحت خياراً شائعاً للغاية لدى المستثمرين الأفراد وكذلك لدى بعض المستثمرين المؤسسيين. وبالتالي فإن هذه التغييرات في أولوية العملاء من شأنها أن توفر فرصاً فريدة للبورصات لزيادة طرح منتجاتها وخدماتها.

زيادة عدد الشركات الناشئة للاكتتاب العام. بسبب الإقبال على مستثمري رأس المال الاستثمار (Venture Capital) والأسهم الخاصة (Private Equity) في الشركات التي تركز على التكنولوجيا، من المقرر أن يزداد عدد الطروحات العامة الأولية (IPOs)، وغالباً ما تأتي هذه القوائم الجديدة بقدر كبير من الدعاية، وتجذب تجار التجزئة من مرحلة مبكرة جداً. في الوقت نفسه، يزداد عدد الطروحات المتزايد شركات أسواق رأس المال بمزيد من القدرة على الوصول إلى البيانات والمعلومات التي يمكن استخدامها لخلق قيمة مضافة منها للمستثمرين المؤسسيين في شكل مؤشرات وبيانات سوق وما إلى ذلك.

توجّه الأسواق نحو العالمية. لطالما كان موقع إدراج الشركة قراراً استراتيجياً مهماً للوصول إلى قاعدة كافية من الطلب، لكن ديناميكيات السوق تتغير. في الواقع، يختار عدد متزايد من الشركات، وخاصة من البلدان النامية، الإدراج المزدوج لجذب المستثمرين المؤسسيين الدوليين مع الاستمرار في الاستفادة من مميزات السوق المحلية. في موازاة ذلك، تجتذب الشركات العالمية، ولا سيما شركات التكنولوجيا، مستثمري التجزئة. عليه، تحتاج أسواق الأوراق المالية إلى تطوير طروحات تمنح قاعدة عملائها إمكانية الوصول إلى الأسواق العالمية، مما يضمن علاقة آمنة مع العملاء.

## 2- رسم خط الأساس

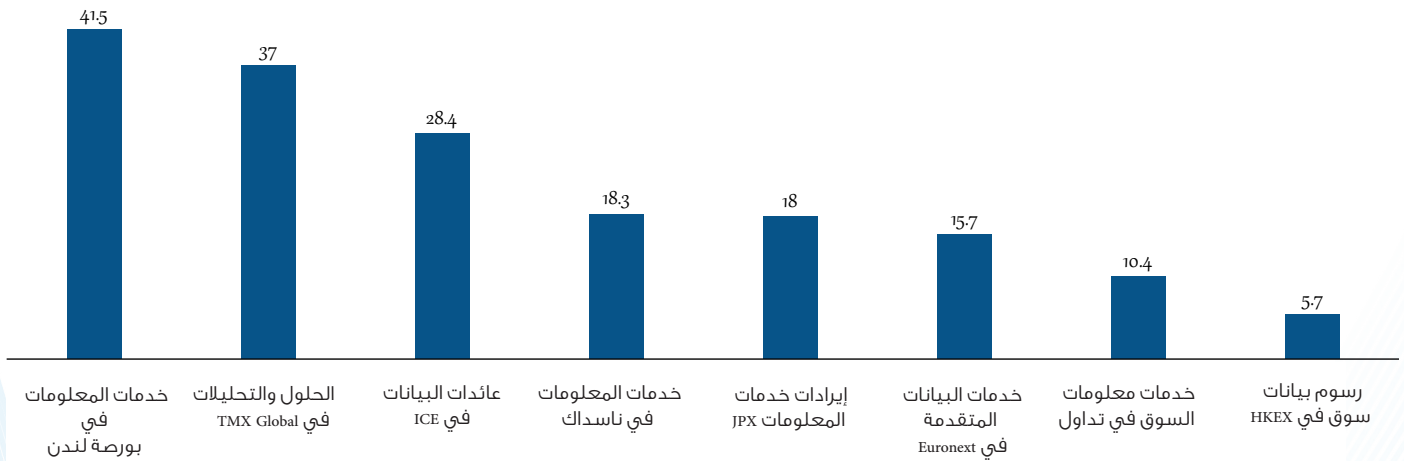
### قصص نجاح عالمية

نمو الإيرادات والأرباح مدفوعاً بتدفقات الإيرادات البديلة. وفقاً لبحث صادر عن Ntsal، حوالي 28% من عائدات البورصات حول العالم تحققت من خلال خدمات البيانات والمعلومات على مستوى العالم. وتصل هذه النسبة في أكبر البورصات إلى 45% من إجمالي الإيرادات، لا سيما في أسواق رأس المال الأكثر نضجاً وتطوراً. علاوة على ذلك، من المتوقع أن ينمو هذا الرقم بنحو 20% سنوياً على الصعيد العالمي، وبالتالي فإنه يكتسب أهمية كبيرة.

خلال السنوات الماضية، لجأت البورصات العالمية إلى استراتيجيات النمو العضوي وغير العضوي، مثل عمليات الدمج والاستحواذ والشراكات والتعاون، وجعلت تسييل البيانات محط اهتمام أساسي لديها. وبالكد قامت أي من الشركات الناجحة ببناء قاعدة خدمات كاملة داخلياً بالاستفادة من القدرات الداخلية فقط.

### الرسم البياني 1: النسبة المئوية لخدمات البيانات من إجمالي الإيرادات لكل بورصة (العام 2020)

المصدر: البورصات المعنيّة



نمو الإيرادات من خدمات البيانات في الأسواق العالمية وقصص النجاح تسلط الضوء على أهمية تسييل البيانات. وضعت البورصات الغربية، مثل بورصة لندن، وناسداك، و ICE (Intercontinental Exchange)، والبورصة الألمانية رهانات كبيرة على مزودي البيانات وشركات التحليل لتعزيز أعمال البيانات الخاصة بهم، وزيادة الإيرادات والحفاظ على النمو. على سبيل المثال، استحوذت بورصة لندن في يناير 2021 على Refinitiv، وهي واحدة من أكبر مزودي بيانات الأسواق المالية في العالم. كما استحوذت Nasdaq في ديسمبر 2018 على Quandl، وهي شركة مقرها تورونتو تقدم البيانات المالية الأساسية والبديلة. كما وسّعت مجموعة البورصة الألمانية محفظتها مع الشركة التي تم إنشاؤها حديثاً، Qontigo، وهي شركة تكنولوجيا مالية تم إنشاؤها في العام 2019. وقد حوّلت عمليات الاستحواذ هذه البورصات إلى شركات بيانات مالية ضخمة في فترة زمنية قصيرة.

وبإلقاء نظرة على تداول السعودية، تصبح أهمية الاعتماد على خدمات البيانات أكثر بروزاً. يمكن تقسيم نموذج إيرادات تداول إلى خمس خدمات رئيسية: عمولة التداول، وخدمات إيداع الأوراق المالية، وخدمات معلومات السوق، ورسوم الإدراج، والخدمات الأخرى. بصرف النظر عن تدفقات الإيرادات النموذجية لعمولة التداول وخدمات إيداع الأوراق المالية، يمثل قطاع خدمات معلومات السوق حوالي 11% من إجمالي الإيرادات في العام 2019. وبالتالي، أصبح استخدام خدمات البيانات واضحاً على الصعيدين العالمي والإقليمي.

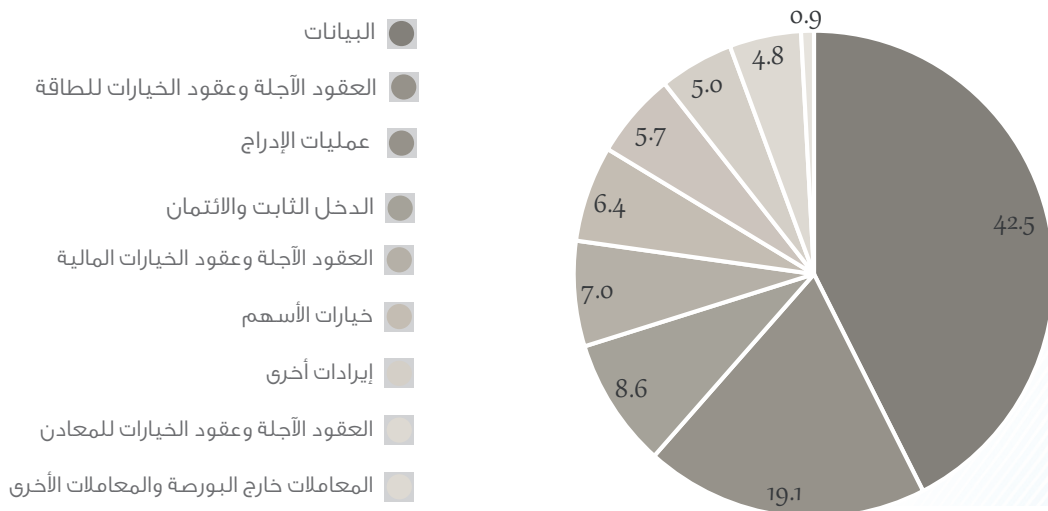


نجاح شركة ICE في إنشاء إطار عمل واضح لتسييل البيانات من أجل زيادة إيراداتها. تدير ICE بورصات منظمة، وأماكن للإدراج، وغرف مقاصة للسلع، وأسواق مالية، وأسواق الدخل الثابت، وأسواق الأسهم في الولايات المتحدة، المملكة المتحدة، والاتحاد الأوروبي، سنغافورة، إسرائيل وكندا. على الرغم من أن شركة ICE كانت تتداول تاريخياً في العملات، فقد تمكنت الشركة أيضاً من تحقيق الدخل من البيانات الناتجة عن البورصات بطريقة مفيدة للغاية. في الواقع، حققت شركة ICE نجاحاً كبيراً في تحقيق الدخل من أصول البيانات الخاصة بها، حيث أصبحت الإيرادات الناتجة عن البيانات والبرامج القائمة على الاشتراك تمثل الآن حوالي نصف أعمال الشركة. وقد ظلّ النمو في أعمال البيانات بشركة ICE متسقاً مع مرور الوقت. وفي الربع الثاني من العام 2020، ارتفعت عائدات خدمات البيانات بنسبة 4% على أساس سنوي عند مستوى قياسي بلغ 574 مليون دولار، مع الإشارة هنا إلى أن جزءاً كبيراً من هذا النمو هو غير عضوي، بسبب سلسلة من عمليات الدمج والاستحواذ الهامة من قبل شركة ICE طوال العقد الماضي. ويشمل ذلك عمليات استحواذ SuperDerivatives في العام 2014، وشركة Interactive Data Corporation في العام 2015، وشركة Standard & Poor's Securities Evaluations في العام 2016، ومنصة مؤشر قسم الأبحاث العالمية من Bank of America Merrill Lynch في العام 2017، ومزود برامج الرهن العقاري Ellie Mae من شركة Thoma Bravo في العام 2020.

ولكي تستفيد شركة ICE من هذا الاتجاه المتنامي في السوق، أعادت الشركة هيكله نموذج أعمالها. فدخلت ICE في مجال خدمات البيانات في العام 2003 مع إطلاق ICE Data لتلبية احتياجات المعلومات لأسواق الطاقة. وبعد عام واحد من استحواذ Interactive Data and Trayport في العام 2015، قامت شركة ICE بتنويع أعمالها إلى قسمين عريضين: التداول والمقاصة، وخدمات البيانات والقوائم. ومنذ ذلك الحين، حافظ قطاع خدمات البيانات والإدراج على مساهمته بحوالي 50% من إجمالي الإيرادات.

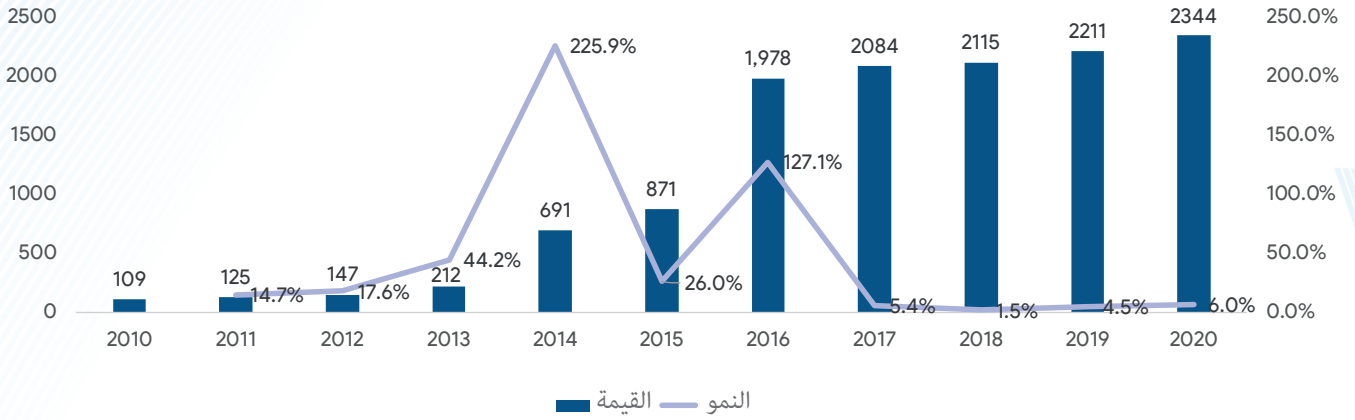
## الرسم البياني 2: الحصة المئوية لإيرادات شركة ICE مطروحاً منها المصروفات القائمة على المعاملات لكل قطاع (العام 2019)

المصدر: ICE





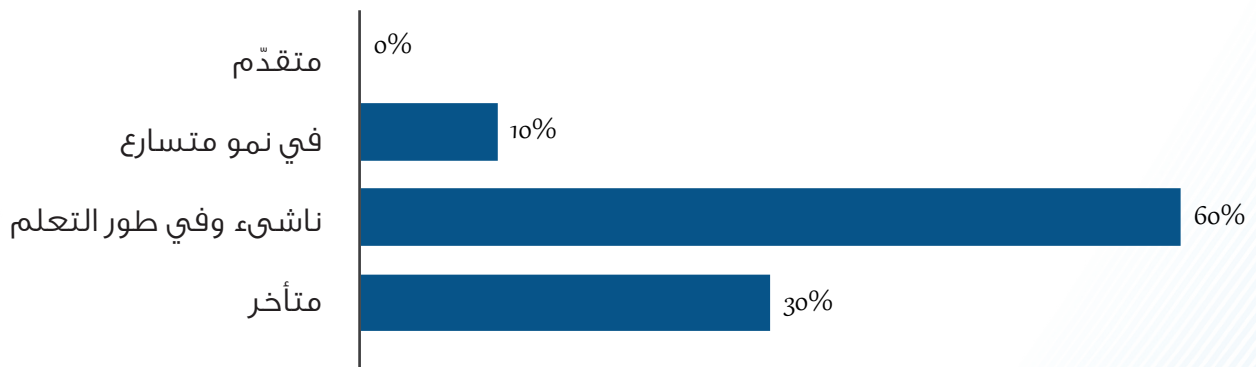
### الرسم البياني 3: عائدات البيانات من العام 2010 إلى العام 2020 (بملايين الدولارات) المصدر: ICE



### المنطقة العربية تتطلع إلى هذه الفرصة

لا تزال المنطقة العربية من المناطق الناشئة في مجال رقمنة الخدمات المالية. فخلال العقود الماضية، كانت صناعة الخدمات المالية في المنطقة العربية متأخرة في مجال أسواق رأس المال. إذ اتسمت أسواق الأوراق المالية في المنطقة بنقص في عدد الشركات المدرجة ووهن الخصخصة، بالإضافة إلى إطار تنظيمي قديم. ومع ذلك، فقد تغير هذا بشكل كبير خلال العقد الماضي. فاستثمرت البورصات في معظم الدول العربية بشكل كبير في توسيع بنيتها التحتية الرقمية، وفي كثير من الحالات، دخلت في شراكات مع البورصات الرائدة في العالم للاستفادة من الأنظمة الدولية. بالإضافة إلى ذلك، بدأت الهيئات التنظيمية في مراجعة أطرها وتشريعاتها لتقليل العوائق أمام المستثمرين المحتملة. وهو ما تجلّى من خلال توفير خدمات جديدة للمستثمرين المؤسسيين وحوافز لجذب المزيد من الشركات المدرجة.

### الرسم البياني 4: ما مدى نضج المنطقة العربية عندما يتعلق الأمر بالرقمنة في الخدمات المالية؟ المصدر: دراسة السوق في Ntsal



وكما هو موضّح في الرسم السابق، فإن 60% من المديرين التنفيذيين يرون أن أسواق الأوراق المالية في المنطقة العربية تمرّ حالياً بمرحلة من التطور والتعلم، في ظل الانتقال إلى التوسع السريع. بشكل عام، من الواضح أنه لا يزال هناك جهد ملحوظ مطلوب للوصول إلى نضج الأسواق العالمية.

وقد أشار الرئيس التنفيذي لشركة NI Capital، محمد متولي، أن "أسواقنا تتميز بطلب أقوى على منتجات الدخل الثابت بدلاً من الأسهم. وقد يتأثر هذا بالعدد التقليدي المنخفض للشركات المدرجة". عليه، من الواضح هنا أن استحقاق الرقمنة للخدمات المالية في المنطقة العربية له عدة آثار على أصحاب المصلحة.

الخصخصة تعزّز العرض. في السابق، لم يكن هناك سوى عدد محدود جداً من الشركات المدرجة علناً، وفي كثير من الحالات، كان الوصول متاحاً بشكل أساسي لعدد مختار من المستثمرين. وقد أدت استراتيجيات الخصخصة اللاحقة للحكومات في المنطقة إلى زيادة عدد الشركات المدرجة. في موازاة ذلك، أدركت الحكومات والمسؤولون التنفيذيون الأهمية المتزايدة لقاعدة مستثمري التجزئة السليمة لخلق طلبٍ كافٍ بالإضافة إلى توسيع مدخلات جمع البيانات.

هيمنة سوق الدخل الثابت على منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. ساعدت العوائد المنخفضة في الأسواق المتقدمة على ضمان تدفق مستمرّ من المستثمرين بحثاً عن عوائد أعلى. فتمتعت صناديق الدخل الثابت في الأسواق الناشئة بفيض من الرساميل على مدى العامين الماضيين. وفقاً لخبراء الصناعة، يتمتع سوق الدخل الثابت بأكبر حصة من أسواق رأس المال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وهو ما يتجاوز بكثير أسواق الأسهم.

محركات النمو في مكانها. مع الأنظمة الحديثة والبنى التحتية المطورة، فإن البورصات مهيأة بشكل جيد لموجة النمو التالية. على هذا النحو، فإن الطموحات لا تشمل فقط نمو الإيرادات التقليدية من المعاملات وعمولات الإدراج وخدمات الشركات الأخرى، ولكن أيضاً نمو الإيرادات في مجال خدمات البيانات والمعلومات. على الرغم من ذلك، لا يزال هناك نقص واضح في القدرات على جمع ومعالجة وهيكلية وتسجيل تدفقات البيانات المبتكرة.

يمثل تسجيل البيانات بشكل عام 6% فقط، في المتوسط، من إجمالي إيرادات البورصات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. على الرغم من أن أسواق الأوراق المالية في المنطقة تدرك جيداً الإمكانيات المتاحة جرّاء تسجيل البيانات، إلا أن القليل منها فقط صاغ استراتيجيات شاملة لتحقيق الدخل. ونتيجة لذلك، فإن مساهمة خدمات البيانات من إجمالي الإيرادات لدى معظم أسواق الأوراق المالية الإقليمية تقل عن 10%. تأتي بورصة تداول على رأس القائمة حيث تحقق ما يقارب من 11% من إجمالي الإيرادات، في حين تقع بورصة تونس في الطرف الآخر بما يقارب من 5% من عائدات خدمات البيانات.



### 3- مستقبل واعد يلوح في الأفق

#### تسييل البيانات من شأنه أن يلعب دوراً أكبر في المنطقة

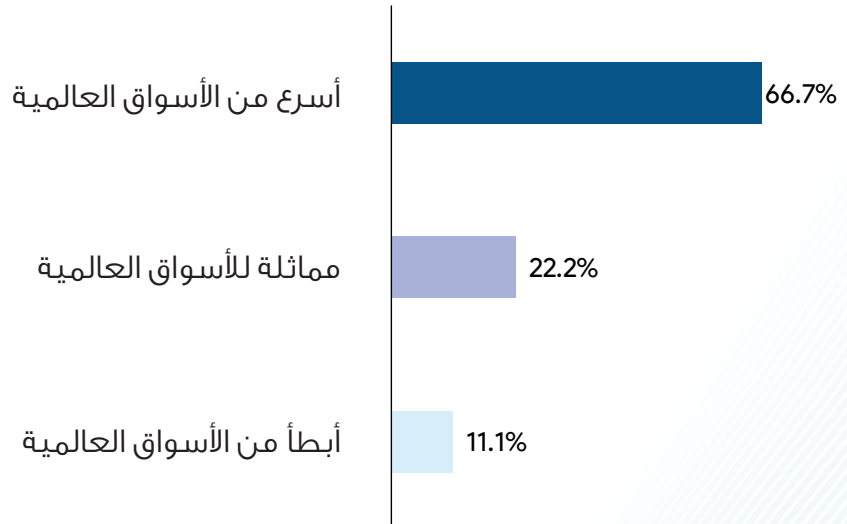
من المتوقع أن ينمو سوق تسييل البيانات بنسبة تزيد عن 20% سنوياً. تسييل البيانات هو مصطلح شامل يشمل الإيرادات الإضافية التي تحققها المؤسسة من البيانات التي تحتفظ بها. إنه مكوّن حيوي لنموذج إيرادات أي مؤسسة لأنه يركز على بيع الخدمات ويمكن أن يساهم في نسبة كبيرة من الإيرادات. من المتوقع أن ينمو سوق تسييل البيانات بمعدل متوسط نمو سنوي (CAGR) يقارب 20% طوال العقد القادم. في الواقع، تتمثل محركات النمو الرئيسية في زيادة حجم بيانات المؤسسة، وزيادة الاعتماد على مصادر البيانات الخارجية، والاستخدام المتزايد لمعالجة البيانات والذكاء الاصطناعي، واعتماد مناهج صنع القرار القائمة على البيانات، والتقدم في تحليلات البيانات الضخمة، وزيادة أحجام توليد البيانات، وانخفاض التكلفة لتخزين البيانات.

من المتوقع أن تنمو الخدمات المالية في المنطقة العربية بشكل أسرع من تلك الموجودة في الأسواق العالمية في السنوات الخمس المقبلة. فقد توقع ثلثا المديرين التنفيذيين الذين تمت مقابلتهم أن تنمو الخدمات المالية الإقليمية بوتيرة أسرع من تلك الموجودة في الأسواق العالمية على مدار السنوات الخمس المقبلة. كما توقع حوالي 20% من المديرين التنفيذيين أن يتناسب النمو مع نمو الخدمات المالية في الأسواق العالمية.

الرئيس التنفيذي في بورصة دبي للذهب والسلع (DGCX) يظهر نظرة إيجابية للنمو في المنطقة العربية: "في المنطقة العربية هناك رؤية وطموح واضحا. وبتنفيذ هذه الرؤية، نتوقع أن تنمو أسواق رأس المال في المنطقة بشكل أسرع من نظيراتها العالمية".

#### الرسم البياني 5: كيف ترون نمو الخدمات المالية في المنطقة العربية مقارنة بالأسواق العالمية في السنوات الخمس المقبلة؟ المنطقة العربية سوف تنمو بوتيرة:

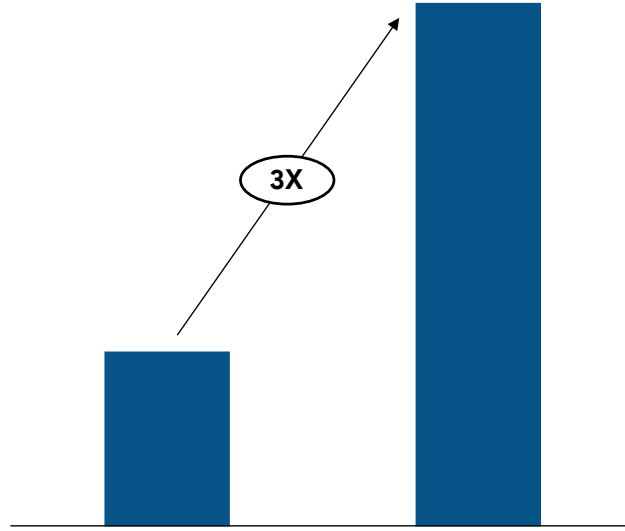
المصدر: دراسة السوق في Ntsal



من المتوقع أن تتضاعف حصة تسييل البيانات ثلاث مرات. يعتمد النمو المذكور أعلاه بشدة على تسييل البيانات. في حين أن الوضع الحالي لتسييل البيانات يختلف اختلافاً كبيراً عبر البلدان، فنتوقع معظم البورصات المعنية أن تتضاعف هذه الحصة ثلاث مرات خلال السنوات الخمس المقبلة. ما يشكل في الواقع قفزة هائلة.



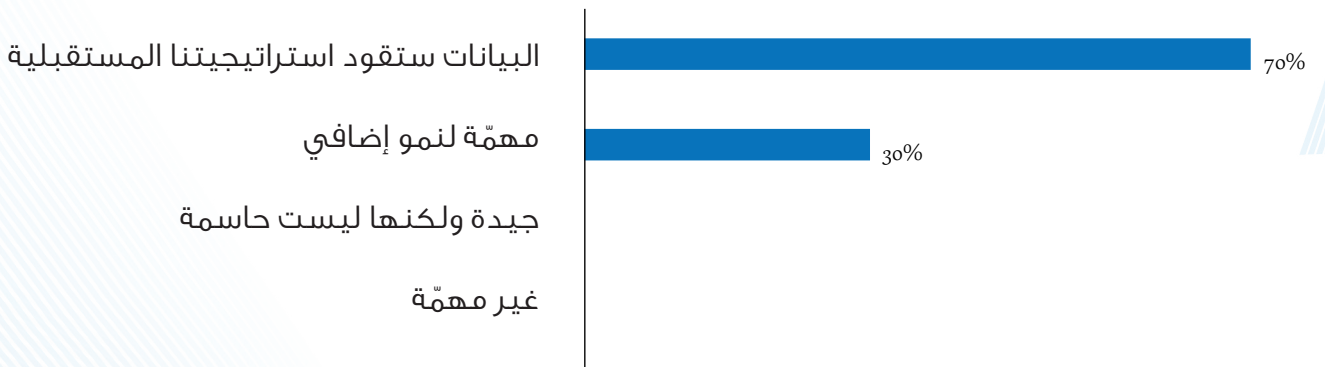
## الرسم البياني 6: كيف ترون تطور نسبة مساهمة إيرادات البيانات خلال السنوات الخمس المقبلة؟ المصدر: دراسة السوق في Ntsal



صياغة استراتيجية واضحة للبيانات أمر بالغ الأهمية للنمو. بالإجماع، أكد جميع كبار المسؤولين التنفيذيين وخبراء سوق رأس المال البالغ عددهم 21 من 10 مؤسسات مالية كبرى في 7 دول عربية على أهمية وجود استراتيجية بيانات واضحة الصياغة. ويعتبر حوالي 70% من المديرين التنفيذيين والخبراء المذكورين أن البيانات وتسييل البيانات هي المحرك الرئيسي لاستراتيجياتهم المستقبلية.

في إطار تقديم المزيد من الأفكار، سلط طارق الصنهاجي، الرئيس التنفيذي لبورصة الدار البيضاء، الضوء على الحاجة إلى نهج يركّز على العملاء لإنشاء استراتيجية بيانات في المنطقة: "في منطقتنا، إن أحجام التداول ليست كبيرة كما في الأسواق المتقدمة. لزيادة عدد الصفقات، نحتاج إلى التركيز بشكل أقوى على تجربة العملاء، مدعومة بالبيانات والرؤى".

## الرسم البياني 7: ما مدى أهمية استراتيجية البيانات المصاغة بوضوح لنموذج عملكم المستقبلي؟ المصدر: دراسة السوق في Ntsal

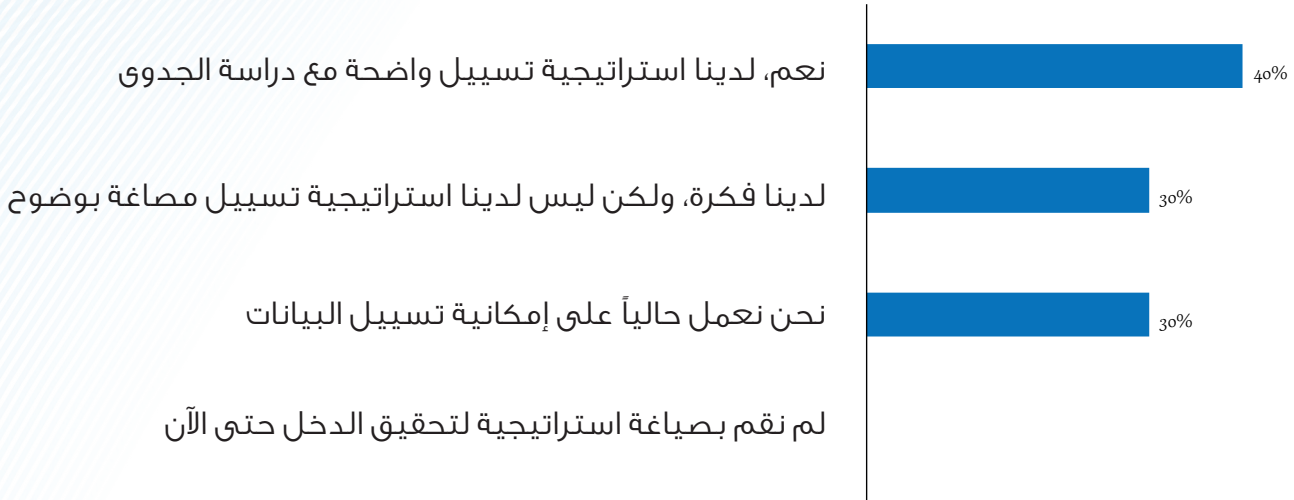


إن الحاجة إلى تطوير استراتيجية مخصصة لتسييل البيانات أمر واضح، ومع ذلك لم يتم الوفاء به في معظم البورصات المشاركة في الدراسة. 40% فقط من البورصات المعنية لديها إستراتيجية لتسييل البيانات. ومع ذلك، تشير جميع البورصات إلى أنها تعمل حالياً على تطوير أو ترقيّة إستراتيجية تسييل البيانات السابقة.

يسلّط راشد المنصوري، الرئيس التنفيذي لبورصة قطر، الضوء على أهمية استراتيجية البيانات بالنسبة للشركة: "استراتيجية البيانات المصاغة بوضوح مهمّة بالنسبة لنا لتنويع إيراداتنا، حيث تخضع عمولات التداول لضغوط الهوامش".

## الرسم البياني 8: هل لديكم إستراتيجية ملموسة لتسييل البيانات وإطار عمل للحكومة؟

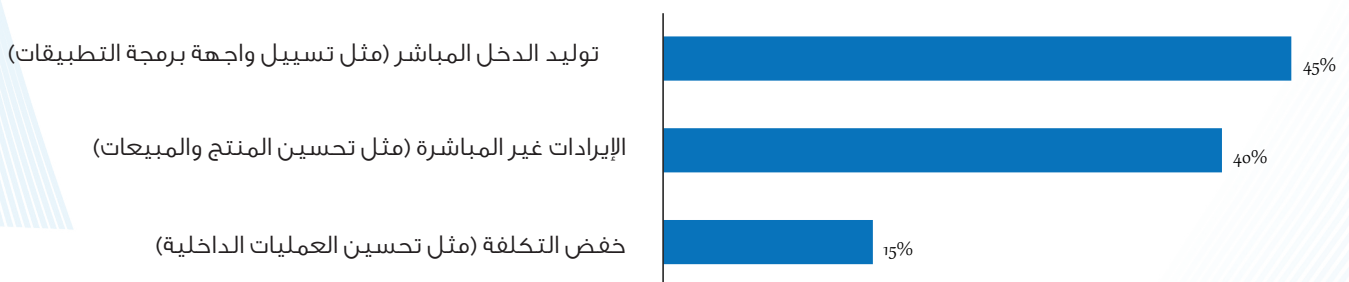
المصدر: دراسة السوق في Ntsal



أكبر إمكانية لخلق القيمة عبر تسييل البيانات تكون على مستوى الخط الأعلى. يرى 45% من المشاركين أن أكبر قيمة يتم إنشاؤها لتحقيق الدخل عبر تسييل البيانات هي توليد الإيرادات المباشرة، بينما يعتقد حوالي 40% أنها تساهم بشكل أساسي في توليد الإيرادات غير المباشرة. يتضمن توليد الإيرادات المباشرة تسييل واجهة برمجة التطبيقات (API) من بين الإيرادات الأخرى، بينما يشمل توليد الإيرادات غير المباشرة تحسين المنتجات والمبيعات. كما يرى 15% فقط من المشاركين أن أكبر قيمة يتم إنشاؤها عبر تسييل البيانات تتمثل في خفض التكلفة، والتي تشمل على سبيل المثال لا الحصر تحسين العمليات الداخلية.

## الرسم البياني 9: أين ترون أكبر إمكانية لخلق القيمة لتحقيق الدخل من البيانات؟

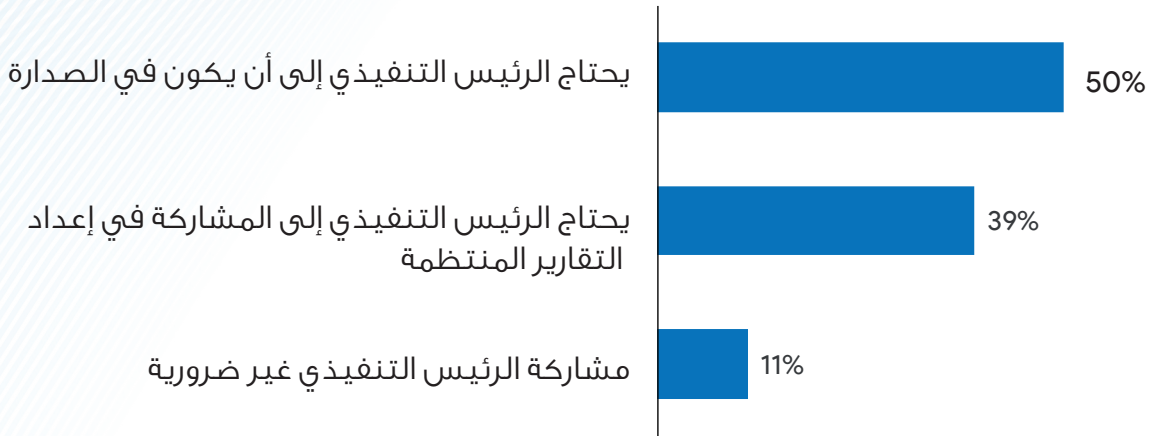
المصدر: دراسة السوق في Ntsal



يحتاج الرئيس التنفيذي إلى أن يكون في الصدارة عندما يتعلق الأمر بتميز البيانات وتسييل البيانات. وأكد هنا نصف المشاركين على أهمية أن يكون الرئيس التنفيذي في المقدمة عندما يتعلق الأمر بتميز البيانات وتسييل البيانات، لا سيما بالنظر إلى دورة الحياة الحالية للموضوع في معظم الأسواق العربية.

بتجربة هذا الأمر بشكل مباشر، صرّح الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في شركة مصر لنشر المعلومات (EGID)، "أعتقد أن الرئيس التنفيذي يجب أن يشارك بشكل مباشر لدفع تسييل البيانات."

## الرسم البياني 10: ما مدى أهمية مشاركة الرئيس التنفيذي في موضوع تميز البيانات وتحقيق الدخل؟ المصدر: دراسة السوق في Ntsal



أكبر إمكانية لخلق القيمة عبر تسجيل البيانات تكون على مستوى الخط الأعلى. يرى 45% من المشاركين أن أكبر قيمة يتم إنشاؤها لتحقيق الدخل عبر تسجيل البيانات هي توليد الإيرادات المباشرة، بينما يعتقد حوالي 40% أنها تساهم بشكل أساسي في توليد الإيرادات غير المباشرة. يتضمن توليد الإيرادات المباشرة تسجيل واجهة برمجة التطبيقات (API) من بين الإيرادات الأخرى، بينما يشمل توليد الإيرادات غير المباشرة تحسين المنتجات والمبيعات. كما يرى 15% فقط من المشاركين أن أكبر قيمة يتم إنشاؤها عبر تسجيل البيانات تتمثل في خفض التكلفة، والتي تشمل على سبيل المثال لا الحصر تحسين العمليات الداخلية.

### تفريغ مكونات نموذج الأعمال

خدمات المعلومات هي أكثر قطاعات الأعمال الواعدة في أسواق الأوراق المالية. نموذج الأعمال التقليدي لبورصات الأوراق المالية مبني على 5 ركائز، هي خدمات سوق رأس المال، وخدمات ما بعد التداول، وخدمات الشركات، وخدمات المعلومات، وغيرها من الخدمات الأخرى. إن فهم الديناميكيات التفصيلية لكل من هذه الركائز أمر بالغ الأهمية لتحديد الاتجاه الاستراتيجي الصحيح.

### الرسم البياني 11: تفريغ مكونات نموذج الأعمال

المصدر: دراسة السوق في Ntsal

الركائز	الخدمات الرئيسية	الصفة	وثاق الصلة	النمط	قوة التسعير
خدمات أسواق المال	<ul style="list-style-type: none"> <li>الأسهم الأولية والثانوية</li> <li>المشتقات والدخل الثابت</li> <li>سعر صرف العملات</li> <li>السلع</li> </ul>	شديدة التقبلية	مرتفعة جداً، تنافسية	تحت ضغط الهوامش	متدنية
خدمات ما بعد التداول	<ul style="list-style-type: none"> <li>المقاصة والتسوية</li> <li>خدمات الحفظ</li> <li>معاملات خارج البورصة</li> </ul>	متقلبة	مرتفعة، تنافسية	مرتبطة حجم السوق	متوسط
خدمات الشركات	<ul style="list-style-type: none"> <li>الإدراج</li> <li>حلول الشركات</li> </ul>	موسمية	متوسطة، ثابتة	تأثير منخفض وتعتمد على السوق	متوسط
خدمات المعلومات	<ul style="list-style-type: none"> <li>المؤشرات</li> <li>بيانات الزمن الحقيقي</li> <li>البيانات والتحليلات</li> </ul>	ثابتة ويمكن التنبؤ بها	مرتفعة، تصاعديّة	إمكانات غير مستخدمة	متوسط
خدمات أخرى	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكنولوجيا</li> <li>إدارة الضمان</li> <li>إلخ.</li> </ul>	متقطعة	متدنية	تنافسية جداً	متوسط



خدمات سوق رأس المال، والتي تعدّ حالياً أحد المصادر الرئيسية للإيرادات، تتسم بالتقلبية الحادّة نتيجة لارتباطها الكبير بأحجام السوق. ومع ذلك، فإن الأسعار تتعرض لضغط هوامش مهمّ. علاوة على ذلك، تتمتع خدمات سوق رأس المال بقوة تسعير متديّنة.

تعتبر إيرادات خدمات ما بعد التداول، والتي تشمل المقاصة والتسوية وخدمات الحفظ الأمين والخدمات خارج البورصة، متقلبة نسبياً بسبب الاعتماد على أحجام السوق. وتتمتع إيرادات خدمات ما بعد التداول بقوة تسعير متوسطة. في المقابل، تعتبر خدمات الشركات، مثل القوائم وحلول الشركات، أقل أهمية من خدمات ما بعد التداول وسوق رأس المال، إذ أن إيراداتها موسمية كونها تعتمد على معنويات السوق والزخم، تماماً كما خدمات ما بعد التداول، تتسم خدمات الشركات على قوة تسعير متوسطة.

أما أكبر الإمكانات فتكمن في خدمات المعلومات، والتي تغطي تحقيق الدخل من البيانات والتحليلات والمؤشرات وبيانات الوقت الفعلي. وهي تولد تدفقاً ثابتاً للإيرادات لأنها تعتمد بشكل أساسي على نموذج الاشتراك، وهو مصدر إيرادات يمكن التنبؤ به. علاوة على ذلك، أصبحت خدمات المعلومات وثيقة الصلة بشكل متزايد وتوفر قوة تسعير مرتفعة. أخيراً، تحصل الخدمات الأخرى، مثل إدارة الضمانات والتكنولوجيا وغيرها، على أقل قدر من الأهمية كما تشير إليها المنافسة الشديدة وعدم القدرة على التنبؤ.

## الرسم البياني 12: أهداف تسييل البيانات والعوامل المحركة

المصدر: دراسة السوق في Ntsal

الركائز	الخدمات الرئيسية	الأهداف السلوكية	محرك التسييل
خدمات أسواق المال	<ul style="list-style-type: none"> <li>الأسهم الأولية والثانوية</li> <li>المشتقات والدخل الثابت</li> <li>سعر صرف العملات</li> <li>السلع</li> </ul>	تحفيز وتيرة وأحجام التداول	التمايز الذكي
خدمات ما بعد التداول	<ul style="list-style-type: none"> <li>المقاصة والتسوية</li> <li>خدمات الحفظ</li> <li>معاملات خارج البورصة</li> </ul>	زيادة الولاء للأحجام وتكرار التداول	التجميع والتخصيص الذكي
خدمات الشركات	<ul style="list-style-type: none"> <li>الإدراج</li> <li>حلول الشركات</li> </ul>	جذب عمليات إدراج جديدة	حواجز الدخول المنخفضة
خدمات المعلومات	<ul style="list-style-type: none"> <li>المؤشرات</li> <li>بيانات الزمن الحقيقي</li> <li>البيانات والتحليلات</li> </ul>	تحفيز الاشتراك والحلول المتقدمة	رحلات تسييل البيانات، نماذج تسعير مبتكرة، التجميع الذكي، والتسييل غير المباشر
خدمات أخرى	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكنولوجيا</li> <li>إدارة الضمان</li> <li>الخ.</li> </ul>	تحفيز الاستيعاب	التجزئة والتخصيص الدقيق

أيضاً، من المهم ملاحظة أن هذه الركائز المختلفة للإيرادات لها وظيفة مختلفة في قيادة سلوك العملاء. على سبيل المثال، يجب أن تحفز أسعار سوق رأس المال على زيادة وتيرة وحجم التداول، وهو ما يمكن الوصول إليه من خلال التمايز الذكي لنموذج السعر. في المقابل، يجب أن تركز خدمات ما بعد التداول على زيادة ولاء الأحجام، والذي يمكن الحصول عليه من خلال التجميع الذكي وتخصيص الخدمات.

تشتمل محركات تسييل البيانات على التجميع الذكي ونماذج الاشتراك والتسييل غير المباشر. كما وإن فهم ديناميكيات الركائز المختلفة لنماذج الأعمال سيساعد البورصات وشركات أسواق رأس المال على تسخير قوة البيانات وخدمات تسييلها.

يقول رولاند بيلغيارد، عضو مجلس الإدارة ومستشار المدير التنفيذي في مجموعة تداول السعودية، "لقد أدركنا أهمية مصادر عائدات البيانات. ولهذا السبب أنشأنا مؤخرًا كياناً جديداً يركز بشكل أساسي على الابتكار وتحقيق الدخل من البيانات".

## 4- صياغة إطار شامل لتسييل البيانات

### مصادر البيانات لتحقيق الدخل

على البورصات ومقدمي الخدمات المالية الاستفادة من مصادر البيانات المختلفة لإنشاء استراتيجية تسييل شاملة. يمكن تصنيف البيانات ضمن ثلاث فئات عامة وهي بيانات السوق والبيانات المرجعية والبيانات الأساسية. هذا التصنيف مبين أدناه.

- أ. بيانات السوق
  - بيانات الزمن الحقيقي
  - بيانات تاريخية
- ب. البيانات المرجعية
- ج. البيانات الأساسية

أولاً، إن بيانات السوق هي البيانات ذات الصلة بالبورصات. يمكن أن تتضمن بيانات الزمن الحقيقي أو تاريخية، لاسيما الأسعار والتقلبات فيها. تُستخدم موجزات بيانات الزمن الحقيقي لتوفير تحديث يومي لمؤشرات السوق والقيم الإرشادية اليومية للصناديق المتداولة في البورصة. يوفر وجود بيانات الأسعار في الزمن الحقيقي للمشاركين في السوق معلومات محدثة بشأن الأسعار والكميات المتاحة في السوق قبل اتخاذ قرارات التداول الخاصة بهم.

بالإضافة إلى ذلك، يتم استخدام قواعد البيانات التاريخية للتداول اليومي ونشاط التسعير من قبل العديد من المشاركين في السوق. تُستخدم البيانات التاريخية لاحتساب مقاييس جودة التنفيذ مثل فروقات الأسعار الفعالة وتحسين الأسعار وسرعة التنفيذ، وهي مقاييس يمكن استخدامها لتقييم جودة السوق في مراكز تداول مختلفة أو في أوقات مختلفة. يمكن للمتداولين استخدام البيانات التاريخية لإعادة اختبار استراتيجيات التداول. يمكن أيضاً استخدام البيانات المذكورة من قبل الوسطاء للمساعدة في تحسين استراتيجيات توجيه الطلبات وتقييم امتثالهم للالتزامات التنفيذ الأفضل.

ثانياً، إن البيانات المرجعية هي معرّفات كيانات ثابتة وتتضمن الطوابع الزمنية والمواقع. يمكن استخدامها للمعالجة الخاصة بالمعاملات ويمكن الاستفادة منها أثناء التفرقة بين مجموعات العملاء لفهم ديناميكيات مجموعة العملاء بشكل أكبر.

ثالثاً، تشير البيانات الأساسية إلى معلومات الشركة وبيانات الاقتصاد الكلي وأخبار علاقات المستثمرين وغيرها من البيانات ذات الصلة التي تسمح للمستثمرين بتحديد القيمة الأساسية للشركة وإمكانية النمو المستقبلي.

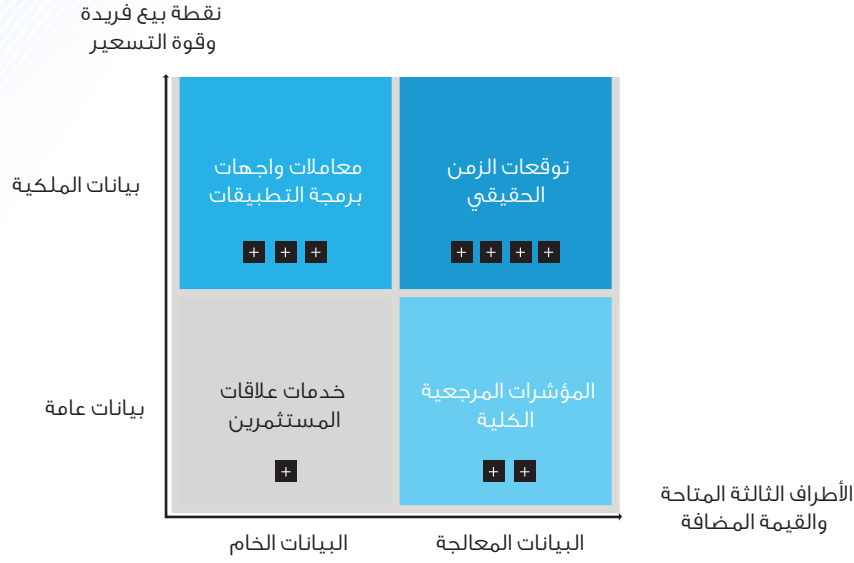
### الاستخدام العملي لمصادر البيانات

بالنظر إلى ممارسات تسييل البيانات، من الضروري التمييز بين البيانات بناءً على نقاط البيع الفريدة (البيانات العامة مقابل البيانات المسجلة الملكية) ودرجة معالجتها إضافة قيمة مفيدة (البيانات الأولية مقابل البيانات المعالجة). هذا وتؤدي هيكل أنواع البيانات في منظومة إلى إرساء أساس قوي لبناء إستراتيجية تسييل شامل للبيانات.



## الرسم البياني 13: بنية منظومة تسييل البيانات

المصدر: دراسة السوق في Ntsal



## استراتيجية تسييل شاملة للبيانات هي المفتاح

يتكون إطار عمل إستراتيجية تسييل البيانات لدينا من أربع ركائز: حوكمة تسييل البيانات، تصنيف العملاء، تطور البيانات واستراتيجية النموذج التجاري. يُعدّ إطار تسييل البيانات الشامل الذي يغطي جميع المنتجات والخدمات أمراً أساسياً للمؤسسات للوصول إلى إمكاناتها الكاملة. عند بناء إطار عمل للتسييل، من الضروري مراعاة وجهات نظر مختلفة، مثل من سيدفع، وكيف سيدفع، ومتى سيدفع وما سيتم تحصيله، وذلك لتغطية جميع الزوايا المترابطة.

## الرسم البياني 14: الركائز الأربع لإطار إستراتيجية تسييل البيانات

المصدر: دراسة السوق في Ntsal

### تصنيف العميل

تحديد من سيدفع

### حوكمة التسييل

تحديد القواعد الخاصة بكيفية الدفع

### النموذج التجاري

تحديد كيف ومتى وماذا سيُدفع

### تطور البيانات

نطاق سلسلة القيمة حول مكان الدفع

## حوكمة تسييل البيانات

تعمل حوكمة تسييل البيانات على مواءمة الإدارة الرئيسية وضمن اتباع نهج تسييل ناجح. كما وتحدّد حوكمة التسييل الإطار والقواعد. وهو ما يستلزم تحديد أهداف واضحة لمؤشرات الأداء الرئيسية المختارة وهي مقاييس قابلة للقياس الكمي وتستخدم لتقييم الأداء العام للشركة على المدى الطويل، ويجب أن تشمل أهداف النمو الأعلى والأدنى من بين أهداف أخرى.

تعد مواءمة الإدارة التنفيذية ودعمها أمراً ضرورياً لدفع إطار تسييل البيانات إلى الأمام وضمن نجاحه. يجب أن تكون الإدارة الرئيسية في المقدمة دوماً عندما يتعلق الأمر بإطار عمل التسييل، مع تحديد قابلية الشركة للمخاطر والنموذج التشغيلي. علاوة على ذلك، فهي تحدّد الضرورات القابلة للتنفيذ والتي يجب اتخاذها لتعزيز نتائج الأعمال. مع الأخذ في الاعتبار أن النقاط المذكورة أعلاه ستقلل من التكرار، وتوائم الإدارة الرئيسية، وتضمن اتباع نهج تسييل شامل وخلق أقصى قيمة، وتقليل مخاطر السوق وتوفير أهداف أداء واضحة.

يدرك بلال سحنون، الرئيس التنفيذي لبورصة تونس، أن استراتيجية تسييل البيانات الملموسة يجب أن تكون مرنة في أوقات الأزمات المالية: "عندما ضرب الوباء، أثبتنا أننا بنينا مستوى قوياً من الرقمنة مع ضمان استمرارية الأعمال بناءً على المبيعات عبر الهاتف والاستشارات عن بُعد".

## تصنيف العميل

يسمح تصنيف العملاء لأسواق الأوراق المالية ومقدمي الخدمات المالية بالتركيز على أنواع معينة من العملاء وبالتالي يعزز الكفاءة التشغيلية. يحدد تصنيف العميل من سيدفع. يعد تحديد أنواع العملاء المختلفة، بناءً على حالات الاستخدام العملية، أمراً ضرورياً لتقديم المنتجات والخدمات المناسبة لكل عميل.

### الرسم البياني 15: تصنيف العميل - من سيدفع؟

المصدر: دراسة السوق في Ntsal

الدافع	المستخدمون	العملاء	مزود الحلول	المزود	الشركاء المؤسستين DOWN-STREAM	الشركاء المؤسستين UP-STREAM	هامشي
	بيانات التداول الفردية	بيانات التداول المجمعة	بيانات سلوك الأفراد		بيانات السوق والتداول السياقي	بيانات التداول والمسوق المحددة	بيانات السلوك
المستفيد الأساسي				استخدام ذاتي			
أنواع استخدام الحالات	<ul style="list-style-type: none"> <li>التفضيلات الفردية</li> <li>سلوك التداول والتفضيلات</li> <li>التحسين التكيفي</li> <li>التوجيه السياقي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تفضيلات الشراء</li> <li>اتجاهات التداول الاجتماعي</li> <li>المعايير السلوكية</li> <li>ذكاء السرب والتحذير</li> <li>النظام البيئي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الإعلانات</li> <li>حلول الاستثمار</li> <li>التنبؤ الآلي</li> <li>حلول إدارة المخاطر</li> <li>المعلومات والترفيه</li> <li>شبكات التواصل الاجتماعي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الخط الأدنى الكفاءة وخفض التكاليف</li> <li>الخط الأعلى: تجزئة العملاء تسويق القنوات الأمتل. المبيعات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الأخبار والمعلومات</li> <li>بحث أكاديمي</li> <li>استراتيجيات التداول</li> <li>الأدوات الوصفية والتنبؤية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>أنماط الاستخدام</li> <li>توقعات الطلب</li> <li>تحليلات الاتجاه</li> <li>معلومات المخاطر والتصنيف</li> <li>تطوير أدوات الذكاء الاصطناعي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المنظمين</li> <li>تجاهات الأعراف الاجتماعية</li> <li>البنوك المركزية</li> </ul>



يبدأ إطار العمل الشامل من نوع الدافع، ويصنف المستفيدين الأساسيين، وبعد ذلك فقط يُنشئ حالات استخدام فردية. يقع العديد من مقدمي الخدمات في فخ تحديد حالات الاستخدام دون إجراء تقييم مبدئي لديناميكيات الدافع والمستفيد. وهو ما يؤدي إلى تقسيم سطحي للعملاء واستهداف غير واضح ونهج تسييل غير مثالي.

بعد تقييم الديناميكيات المذكورة، صرح الرئيس التنفيذي للمجموعة المالية هيرميس للتمويل، وليد حسونة، أن "حالة الاستخدام الأكثر نجاحاً لتسييل البيانات ستؤدي إلى زيادة الكفاءة في التسويق".

## تطور البيانات

تؤدي درجة تطور البيانات بطبيعتها إلى إمكانيات تسييل مختلفة. يوفر تطور البيانات نظرة شاملة على سلسلة القيمة الكاملة لتحديد قوة تسييل البيانات. كما هو مبين أدناه، فإن مستويات "هيكل" البيانات تتراوح ضمن نطاق من البيانات الخام غير المهيكلة إلى البيانات عالية التنظيم، بيانات الخدمة.

### الرسم البياني 16: تطور البيانات - نضج سلسلة القيمة

المصدر: دراسة السوق في Ntsal



عندما نبتعد عن البيانات الأولية، تصبح البيانات أكثر قيمة. تشير هذه القيمة إلى قيمة تسييل أعلى ولكنها تتطلب قدرات ومهارات أعلى للتلاعب. تشير البيانات الأولية إلى تدفقات البيانات الفردية والمجمعة مثل واجهات برمجة التطبيقات التاريخية أو في الزمن الفعلي. بعد غريلة البيانات وتصفيتها وتقسيمها، يطلق عليها اسم البيانات النظيفة. بعد ذلك، تشير البيانات المعالجة إلى تدفقات البيانات التي تمت معالجتها وتحليلها وإثرائها وتفسيرها. تتم معالجة تدفقات البيانات المضمنة وذات القيمة المضافة بشكل أكبر ويشار إليها عادةً بالبيانات المنتجة. يُطلق على البيانات المنتجة المستهدفة التي تقدم عروض خدمة الانتقال إلى السوق اسم البيانات المقدمة. أخيراً، تشير البيانات الخدمة إلى نماذج أعمال عكسية كاملة.

بشكل عام، تزداد حماية الملكية الفكرية مع زيادة تعقيد وتطور البيانات. من ناحية أخرى، تقل المتطلبات التنظيمية مع زيادة بنية البيانات. على هذا النحو، فإن نوع البيانات المقدمة له تأثير كبير على النموذج التجاري الصحيح.

## النموذج التجاري

يتم اختيار النموذج التجاري الأمثل بناءً على تصنيف العميل وخصائص المنتج. يشمل النموذج التجاري النماذج التجارية المختلفة التي يمكن للمؤسسة تقديمها لعملائها. بشكل عام، هناك نوعان من النماذج التجارية، المباشرة والمدمجة.



النماذج التجارية المباعة تستلزم طرق الدفع المباشرة والتعامل مع الرسوم الفورية للعملاء.

المثال الشائع للنموذج التجاري المباع هو نموذج الدفع لكل حل. يشير نموذج الدفع لكل حل إلى العميل الذي يدفع مقابل مقدار محدد من الوقت أو الاستخدام دون امتلاك المنتج أو الخدمة المعنية. مثال آخر على النموذج التجاري المباع هو الدفع لكل طلب. يشير هذا النموذج إلى المستخدمين الذين يدفعون مقابل الوصول إلى تدفق البيانات بناءً على المكالمات أو الأحجام أو الوقت أو عدد المستخدمين. في نماذج حصة الإيرادات، يدفع العميل نسبة مئوية بناءً على الإيرادات المتولدة أو وفورات التكلفة. يمكن أن يسمح هذا النموذج التجاري المباع بقدر من المرونة بين الأطراف المعنية.

تزرع النماذج التجارية المدمجة بطبيعتها المكاسب التجارية في نهج غير مباشر.

مكاسب الكفاءة هي نماذج أولية واضحة للنماذج التجارية المدمجة. تركز نماذج كسب الكفاءة على تحسين العملية الداخلية والقدرات المحسنة لتحسين قاعدة التكلفة. في نماذج تحسين التأثير ذات الخط الأعلى، من الضروري التحسين الداخلي للتجزئة وتنبؤ الشراء والمبيعات لتعزيز قوة الخط الأعلى. وبالمثل، تعدّ نماذج توليد البصيرة أمثلة قوية للنماذج التجارية المدمجة. تشير نماذج توليد البصيرة إلى الاستخدام الداخلي لتوليد المنتجات والخدمات وتشغيلها وتحسينها.

وفقاً لما اقترحه رئيس قسم الأعمال المؤسسية في شركة مباشر، عبده خوري، يعتمد اختيار النموذج التجاري على الديناميكيات المحيطة: "بصفتنا شركة بيانات السوق، فإننا نخلق الحصة الأكبر من خلال تسييل مباشر للبيانات".

في الختام، من الواضح أن هناك مجموعة متنوعة من النماذج التجارية التي يمكن للبورصات ومقدمي الخدمات المالية تقديمها لعملائهم. لتكون قادراً على تحديد النموذج التجاري الأمثل، والذي يمكن أن يتضمن مجموعة من النماذج، من الضروري مطابقته مع تصنيف العميل المذكور وخصائص المنتج المختارة.

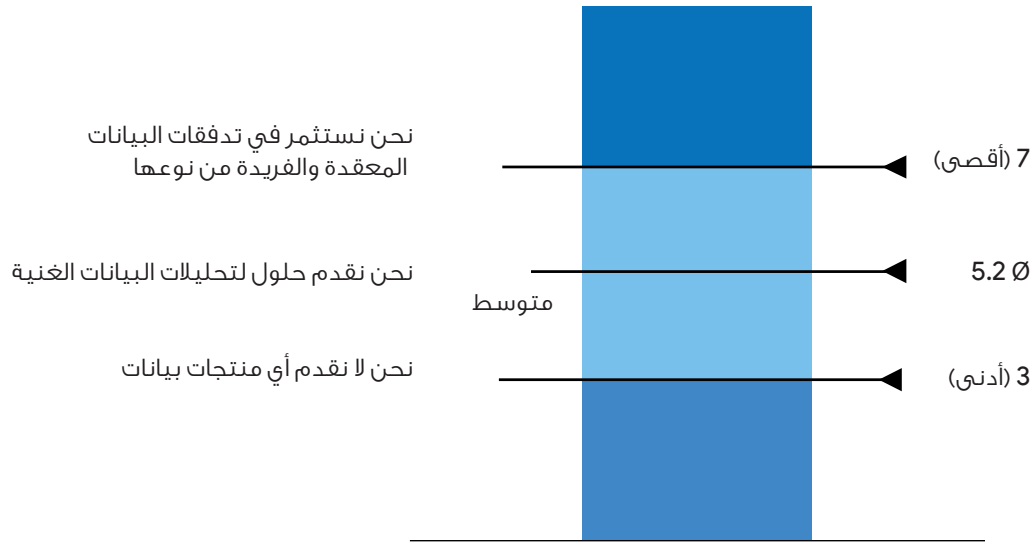
## 5- خارطة الطريق للنجاح

### بناء سريع للقدرات الداخلية

يبدو أن الجاهزية حالياً في خانة المستوى متوسط. لمواكبة ديناميكيات السوق العالمية، يجب على البورصات في المنطقة العربية بناء قدراتها الداخلية بسرعة. في حين أن بعض البورصات ترى نفسها غير ناضجة فيما يتعلق بتقديم البيانات المبتكرة وخدمات تسييل البيانات، فإن البعض الآخر يبدو أكثر تقدماً. في المتوسط، فإن المنطقة العربية تسجل علامة 5 من 10. إذ توجد فجوات خاصة فيما يتعلق بالبنية التحتية، أما التحدي الآخر يتمثل في إيجاد المواهب المناسبة المدربة وذات الخبرة الكافية لإنشاء منتجات مرضية للتسييل.

### الرسم البياني 17: ما مدى استعدادكم لتسخير قوة البيانات من حيث الموهبة والتكنولوجيا وقدرات تسييلها؟

المصدر: دراسة السوق في Ntsal

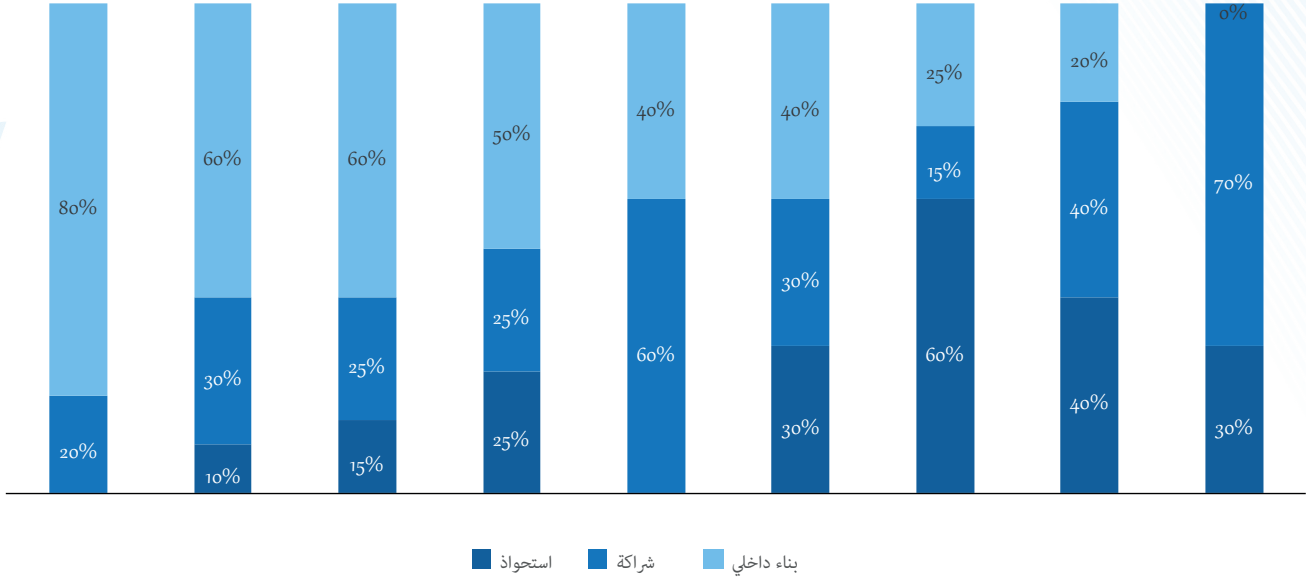


النمو العضوي لن يكون وحده كافياً. بينما سيتم تنفيذ ما يقرب من 80% من بناء القدرات داخلياً ومن خلال الشراكات، إلا أنه من المتوقع تحقيق 20% فقط من خلال الاستحواذ. هذا أقل من المتوسط العالمي وقد يؤدي إلى إبطاء النمو في هذا المجال.

يدرك الرئيس التنفيذي لبورصة عمان، مازن الوظائف، فرصة النمو المدفوع بالبيانات، ويعرب عن ثقته في مضاعفة عائدات البيانات لديه على مدى السنوات الخمس المقبلة.

## الرسم البياني 18: كيف تصفون استراتيجيتكم لزيادة القدرات؟

المصدر: دراسة السوق في Ntsal



من هنا، يوصي مؤلفو هذه الدراسة بتسريع البناء الداخلي للقدرات. في الوقت نفسه، من الضروري إشراك المنظم لخلق مناخ امتثال صديق للمستثمر. كما يجب القيام بمزيد من التعليم لزيادة الوعي بالحلول والخدمات المقدمة بالإضافة إلى الفوائد للمستثمرين من مؤسسات وأفراد.



- Al-alaily, Yasser. EGID. Personal interview. 2021.
- Almansoori, Rashid. Qatar Stock Exchange. Personal interview. 2021.
- Al-Rumaih, Mohammed. Tadawul. Personal interview. 2021.
- “Asia Bourses Risk Missing the Data Train.” Digital Finance, 30 Nov. 2020, <https://www.digfingroup.com/asia-exchanges-data/>.
- Assem, Farrah. EFG. Personal interview. 2021.
- Bafaqeeh, Loai. SNB Capital. Personal interview. 2021.
- Bellegrade, Roland. Tadawul. Personal interview. 2021.
- Bloomberg, <https://www.bloomberg.com/>.
- Darwich, Dana. Qatar Stock Exchange. Personal interview. 2021.
- Dayyat, Rasha. ASE. Personal interview. 2021.
- Deutsche Börse Group, <https://deutsche-boerse.com/dbg-en/>.
- Elhidri, Nejjib. BVMT. Personal interview. 2021.
- Euronext, <https://www.euronext.com/en>.
- Hassouna, Walid. EFG. Personal interview. 2021.
- ICE, 2021, <https://www.theice.com/index>.
- Jones, Charles. “Understanding the Market for U.S. Equity Market Data.” NYSE, 2021, [https://www.nyse.com/article/understanding-the-market-for-us-equity-market-data?utm\\_source=ICEhomepage&utm\\_medium=banner](https://www.nyse.com/article/understanding-the-market-for-us-equity-market-data?utm_source=ICEhomepage&utm_medium=banner).
- Kamel, Yasmine. EFG. Personal interview. 2021.
- Khezami, Lotfi. BVMT. Personal interview. 2021.
- Khoury, Abdo. Mubasher. Personal interview. 2021.
- London Stock Exchange , <https://www.londonstockexchange.com/>.
- Mackintosh, Phil. “What Is Core Data?” Nasdaq, 25 Feb. 2021, <https://www.nasdaq.com/articles/what-is-core-data25-02-2021->.
- Male, Les. DGCX. Personal interview. 2021.
- Metwally, Mohamed. NI Capital. Personal interview. 2021.

Nasdaq, <https://www.nasdaq.com/>.

Ossama, Riham. NI Capital. Personal interview. 2021.

Oxiano, Regina. DGCX. Personal interview. 2021.

Quinlan, Benjamin, et al. "Time to (Ex)Change: The Evolution of Stock Exchanges From Trading Venues To Data Providers." Quinlan Associates, Nov. 2020.

Sahnoun, Bilel. BVMT. Personal interview. 2021.

Salama, Omar. EFG. Personal interview. 2021.

Senhaji, Tarik. Casablanca Stock Exchange. Personal interview. 2021.

Shor, Russell. "What Is Historical Data Analysis?" FXCM Markets, 6 July 2020, <https://www.fxcm.com/markets/insights/what-is-historical-data-analysis/>.

Spellacy, Michael. "Capital Markets Vision 2022: An Overview." Accenture, Accenture, 2018.

Statista, <https://www.statista.com/>.

Tadawul, <https://www.saudiexchange.sa/wps/portal/tadawul/home/>.

"The Definitive Guide to Market Data.", Vela, <https://info.tradevela.com/definitive-guide-to-market-data>.

Wathaifi, Mazen. ASE. Personal interview. 2021.

Youssefi, Ayoub. Casablanca Stock Exchange. Personal interview. 2021.



**AFCM**  
ARAB FEDERATION OF  
CAPITAL MARKETS

# تسييل وتعظيم القيمة المضافة للبينانات في أسواق رأس المال

الاستفادة من الفرص السانحة  
في المنطقة العربية

ديسمبر 2021



[arab-exchanges.org](http://arab-exchanges.org)

للتواصل

[info@arab-exchanges.org](mailto:info@arab-exchanges.org)

الإحصاءات والتقارير

[research@arab-exchanges.org](mailto:research@arab-exchanges.org)

هاتف / فاكس

+961-5-951663 / +961-5-951334

الحازمية، شارع سعيد فريحة، مبنى حازمية سكوير، الطابق الرابع.  
صندوق بريد: 11-9696 - رياض الصلح، بيروت - لبنان.