

فرا بوم کانون توجه از بدو تاسیس

اوایل خردادماه ۱۳۹۸ بود که تاسیس شرکت فرا بوم، در رسانه های حوزه پرداخت و البته مدیران بانکی سرو صدای زیادی به پا کرد. دلیل معطوف شدن توجه به فرا بوم دو بعد داشت؛ اول اینکه سه شرکت عظیمی که غول های فناوری بانکی کشور محسوب می شوند و در صنعت، رقیب یکدیگر به نظر می رسیدند، تصمیم به مشارکتی استراتژیک گرفتند تا با هم افزایی مساعی و امکاناتشان در راستای گذر از بانکداری سنتی که بیشتر مبتنی بر جذب منابع و سود سپرده بود به بانکداری مبتنی بر کارمزد برای اکوسیستم بانکداری، پرداخت و فینتک کشور ارزش آفرینی کنند. نکته دوم این که سکان شرکت را به یکی از مدیران صنعت پرداخت سپردند. این موضوع نشان از جدیت سهامداران شرکت در جامه عمل پوشاندن به ایده هایی است که ظرف چند سال اخیر در خصوص آن ها صحبت های بسیاری در قالب همایش ها و سخنرانی ها شده است.

ماهیت کسب و کار فرا بوم

فرا بوم شرکتی است مبتنی بر نوآوری باز که در اشتراک دو روند جدید اقتصادی و فناوری تعریف شده است؛ از منظر اقتصادی، فرا بوم یک پلتفرم است. پلتفرم ها موجودیت هایی هستند که به تعادل عرضه و تقاضا کمک می کنند و در قرن جدید چنان به نحو مطلوب این کار را انجام داده اند که ظهور آن ها را «انقلاب پلتفرم ها» نامیده اند. برای مثال اوبر، Airbnb، کیک استارتر، گروپ آن و مواردی از این دست پلتفرم هایی هستند که هر یک در رسته خود بخصوص پس از بحران اقتصادی جهان در دهه گذشته کمک شایانی به اقتصاد کشورها و حتی در گستره جهانی کرده اند چرا که بازارهایی که به دلیل بحران از تعادل خارج شده بودند را با به هم رساندن عرضه و تقاضا به شکلی برد-برد و پایدارتر از پیش به تعادل رساندند. نمونه های موفق از این کسب و کارها در ایران نیز ظهور کرده اند که شاخص ترین آن ها کافه بازار، اسنپ، تپسی و کسب و کارهای مشابه هستند.

از منظر فناوری نیز فرا بوم در پارادایم نوظهور Open API و مشخصا در صنعت بانکداری و پرداخت تحت عنوان Open Banking یا بانکداری باز شکل گرفته است. در این پارادایم بانک ها از طریق واسطه های توسعه برنامه های نرم افزاری این امکان را به اپلیکیشن های متعلق به شرکت ها یا افراد ثالث می دهند که خدماتی را به مشتریان شان که عملا مشتری مشترک بین بانک و آن شرکت هستند ارائه دهند. در این پارادایم فرا بوم به عنوان یک پلتفرم، سرویس های عرضه شده توسط بانک های متعدد را به اپلیکیشن ها و کسب و کارهای پر شمار که برایشان تقاضا دارند ارائه می دهد.

مزیت ارتباط از طریق فرا بوم

ما برای هر دو سمت اثر شبکه ای ایجاد می کنیم به بیان دیگر پلتفرم ما برای هر کدام مزیت های ناشی از مقیاس ایجاد کرده و با اثر شبکه ای ضمن کاهش قابل توجه هزینه های هر یک، درآمدهایشان را نیز به مراتب افزایش می دهد. تصور کنید n بانک بخواهند به m اپلیکیشن سرویس بدهند در این حالت هر بانک باید m ارتباط و هر اپلیکیشن باید n ارتباط داشته باشد که با توجه به مسائل فنی ناشی از یکپارچه سازی و هم گام سازی عملا بیش از اینکه هر یک بتوانند به توسعه کسب و کارشان بپردازند باید درگیر پایداری عملیاتشان باشند. در حالیکه برقراری ارتباط از طریق فرا بوم این امکان را به آن ها می دهد که هر یک فقط یک ارتباط را مدیریت کنند آنهم بیشتر از جنس نظارت.

از طرف دیگر ما به پشتوانه سابقه چند ساله بوم، پیش از تاسیس فرا بوم و پیاده سازی بیش از ۲۰۰ سرویس بر روی آن و پنل های متعدد مدیریتی برای هر یک از وجوه این پلتفرم، می توانیم زمان ورود به بازار و تبدیل ایده به محصول را برای دریافت کنندگان سرویس تاحد زیادی کاهش داده و دسترسی آن ها را به خدمات پایه ای که یا نمی توانستند دریافت کنند و یا اگر می توانستند مستلزم صرف هزینه و زمان بسیار بود، فراهم کنیم و به آن ها این امکان را می دهیم تا با ترکیب این سرویس های پایه به ارزش های جدید برای مشتریان مشترکشان با بانک ها دست یافته و از طریق نوآوری برای خود نیز درآمد کسب کنند.

نکته حائز اهمیت برای فینتک ها بخصوص استارت آپ های فینتک این است که سریع بتوانند به سهمی از بازار و مقیاسی از تراکنش و مشتری دست یابند که کسب و کارشان پایدار شود. در این فرایند سرعت بیشترین اهمیت را دارد چراکه کندی این فرایند به معنای تمام شدن سرمایه های اولیه یا

شکل‌گیری تردیدهای سرمایه‌گذاران خواهد بود. بنا به گزارش Impact Alpha نرسیدن به مقیاس مناسب از سهم بازار موجود عامل اصلی شکست استارت‌آپ‌های حوزه فین‌تک است. فرابوم به نمایندگی از حدود ۲۰ بانک کشور بهترین بستر جهت مقیاس‌پذیری سریع یک کسب و کار فین‌تک است.

برای ارائه‌کنندگان سرویس هم که در حال حاضر بیشتر بانک‌ها هستند مزیت‌مان به صورت خلاصه این است که برای ارائه خدماتشان که پیش از این مستلزم صرف هزینه بوده است، درآمدزایی می‌کنیم. به بیان دیگر نه تنها از طریق توسعه کانالهای ارائه خدمات هزینه‌های ناشی از بانکداری مبتنی بر شعبه تا حد زیادی کاهش

می‌یابد بلکه در راستای درآمدزایی مبتنی بر کارمزد، درآمدهای بانک را به صورت شبکه‌ای از محل گسترش کانال‌های ارائه خدمات غیرحضوری افزایش خواهیم داد. پیش از این بانک‌ها برای ارائه خدمات غیرحضوری خود باید هزینه‌های بسیاری جهت توسعه و نگهداری کانال‌هایی مشابه اینترنت بانک، موبایل بانک و... صرف می‌کردند و عملاً تنها ارزشی که ارائه خدمات در بسترهای این‌چنینی برایشان داشت کاهش هزینه انجام تراکنش بود و درآمد قابل توجهی به دست نمی‌آوردند اما فرابوم قاعده بازی را به نفع آن‌ها تغییر داده؛ اکنون بانک از محل ارائه خدمات غیرحضوری خود می‌تواند درآمد کسب کند.

به صورت خلاصه فرابوم با تحقق بانکداری در همه جا و نه فقط در بانک، به کل این اکوسیستم کمک خواهد کرد که به تعادل پایدار برد (بانک) - برد (توسعه‌دهنده ثالث) و برد (مشتریان مشترک) برسند.