



گروه رایمند تک

معرفی مجموعه مدیریت فناوری و ونچر کپیتالیست

رایمند تک (RaymandTech)

مقدمه

بشریت در دوران‌های مختلف زندگی خود مراحل پیشرفت گوناگونی را سپری کرده است. با گذشت زمان، سرعت تغییر زندگی انسان نیز افزایش یافته است. فواصل بین اختراعات در بین انسان‌های نخستین به هزاران سال می‌رسید. با پیشرفت بشریت، این فواصل به حدی کم شد که در قرن بیستم کسانی که پرواز انسان را یک خیال می‌دانستند، فرود آمدن اولین انسان روی کره ماه را دیدند. این سرعت تحول همچنان رو به افزایش است تا جایی که تنها پنج سال پس از اختراع اولین تلفن هوشمند، یک چهارم از جمعیت کشوری مانند آمریکا از این وسیله استفاده می‌کردند.

این تغییرات، به تبع بر روی مدل‌های کسب و کار نیز تاثیرگذار بوده است. راه‌اندازی کسب و کارها از دیدگاه سنتی، به دو عامل یا دو طرف احتیاج دارد. این دیدگاه برای هر کسب و کاری یک طرف سرمایه‌گذار و یک طرف مجری را لحاظ می‌کند. این مدل هرچند هنوز هم برای کسب و کارهای کوچک، محلی و کم بازده کارایی دارد، ولی به هیچ وجه مدل مناسبی برای کسب و کارهای جدید و فناورانه که قصد ورود به بازارهای بزرگ را دارند کارا نیست. آنچه تجربیات جهانی بر روی آن صحنه می‌گذارد، نیاز به حضور عامل سوم به نام مدیر فناوری به شکل ونچر کپیتالیست است.

مدیریت فناوری در قالب ونچر کپیتالیست

طرح‌های کارآفرینی امروزی، عموماً بر پایه تکنولوژی‌های جدید یا ایده‌هایی نو استوارند. صاحبان طرح همواره به دنبال راه حل مناسبی برای تامین مالی طرح‌های خود هستند، ولی به دلیل ریسکی بودن ذاتی پروژه‌ها تامین مالی آن‌ها مخصوصاً تا قبل از ارایه نمونه قابل تجاری سازی از طریق کانال‌های متعارف تامین مالی شامل تسهیلات بانکی امکان پذیر نمی‌باشد و به طور

معمول امکان تامین مالی طرح توسط خود کارآفرین نیز با مشکلاتی مواجه است. لذا گفته می‌شود صاحبین طرح در تامین مالی پروژه‌های خود با شکاف تامین منابع مالی مواجه هستند. همچنین صاحبین طرح مخصوصاً در حوزه دانش‌های نوین به طور معمول نخبگان دانشگاهی بوده که با فضای کسب و کار و الزامات خاص آن نا آشنا بوده و همین عامل ریسک سرمایه‌گذاری در این پروژه‌ها را برای تامین کنندگان مالی یا سرمایه‌گذاران افزایش می‌دهد که از آن تحت عنوان شکاف صلاحیت یاد می‌شود. از سوی دیگر سرمایه‌گذاران خصوصی، همواره به دنبال بیشینه کردن بازده خود هستند که این امر در طرح‌های عادی و سنتی امکان‌پذیر نیست. از بین سرمایه‌گذاران نیز، کسانی که ریسک سرمایه‌گذاری در پروژه‌های جدید و فناورانه را می‌پذیرند، با مشکلات ذکر شده مواجه هستند.

نقش مدیر فناوری در قالب یک شرکت ونچر کپیتالیست، پرکردن این شکاف‌ها و در واقع تبدیل سرمایه‌گذاری منفعل سنتی به سرمایه‌گذاری فعال مدرن است. در سرمایه‌گذاری فعال، مدیر فناوری با ارائه خدمات مدیریتی، مشاوره‌ای و نظارتی، در واقع ریسک سرمایه‌گذار را کاهش داده و احتمال پیروزی پروژه را افزایش می‌دهد. به بیان دیگر، نقش میانجی‌گری مدیر فناوری دو سویه بوده و علاوه بر ارزیابی، کنترل و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، با انتقال و تبیین صحیح ارزش، بازده و ریسک پروژه‌ها به سرمایه‌گذار و همراهی مجموعه تا رسیدن به نتیجه مطلوب و سهیم شدن در آن در واقع زبان ارتباطی صاحب طرح و سرمایه‌گذار خواهد بود.

معرفی مجموعه رایمند تک

مجموعه رایمند تک، مجموعه‌ای در حال رشد است که توسط فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های برتر ایران و با بهره‌گیری از تجربیات پیشین ایشان و با هدف توسعه ونچر کپیتال به منظور حمایت از سرمایه‌های انسانی و کمک به توسعه همه جانبه و

جلسات و کارگروه‌های مختلف با حضور متخصصین مربوطه و آنالیز TRL و ریسک و بازده، بررسی مطابقت آن با توانمندی مجموعه، تحلیل SWOT، بررسی بازار، تحلیل رقبا و همچنین تهیه پیش‌طرح و یا طرح امکان‌سنجی (Feasibility Study) با نرم‌افزارهای مربوطه مانند Comfar Expert طی پرونده‌های از پیش تعیین شده، نهایتاً مجموعه رایمنداتک در طرح مورد نظر به صورت مشارکتی وارد شده و ضمن ارائه آن به سرمایه‌گذار متناسب با طرح، مدیریت آن را تا به نتیجه رسیدن بر عهده می‌گیرد. شیوه مشارکت در غالب موارد به صورت تاسیس یک شرکت جدید با حضور صاحب طرح، سرمایه‌گذار و مجموعه رایمنداتک و یا انتقال سهام شرکت پیشنهاد دهنده طرح به سرمایه‌گذار و مجموعه می‌باشد.

پایدار کشور تاسیس شده است. این مجموعه که بنای خود را به بهره‌گیری از دانش و تجربیات جهانی قرار داده است، پایبندی به اصول و عملکرد حرفه‌ای و علمی را رویکرد همیشگی خود می‌داند. مجموعه رایمنداتک، با بهره‌گیری از افرادی متخصص و مستعد با قابلیت‌های مختلف، نیاز خود به تخصص‌های گوناگونی که برای هر مجموعه این‌چنینی ضروری است مرتفع می‌سازد. خدمات متفاوت تحت برنامه‌ریزی‌های پیش‌بینی شده برای برخورد با موضوعات مختلف به شرحی که در ادامه می‌آید ارائه می‌شود.

عملکرد مجموعه رایمنداتک در مواجهه با طرح‌ها و سرمایه‌گذاران در اولین قدم دسته‌بندی طرح و رده‌بندی سرمایه‌گذاران است. پس از بررسی اولیه طرح پیشنهادی در

واحدهای درونی مجموعه

همانگونه که ذکر شد، یک ونچر کپی‌تالیست سرمایه‌گذاری منفعل سنتی را به سرمایه‌گذاری فعال مدرن تبدیل می‌کند. ابزار این کار، مشارکت در امور مدیریتی و داخلی شرکتی است که به منظور توسعه یک طرح خاص موجود است تا امنیت سرمایه‌گذاری هر چه بیشتر تامین شود. این مشارکت تحت نقش‌هایی که مجموعه رایمنداتک به هر شرکت زیرمجموعه ارائه می‌کند حاصل می‌شود. هر یک از این نقش‌ها دسته‌ای از خدمات را شامل شده که در قالب یک واحد درونی، جزئی از مجموعه است.

- ۱- **مدیریت مالی و اداری:** بدون شک یکی از ارکان اساسی هر مجموعه اقتصادی، مدیریت مالی و اداری آن است. حسابداری، بودجه‌بندی، مدیریت امور داخلی از قبیل حقوق و دستمزد، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها و ... جزو خدمات این واحد است.
- ۲- **مدیریت حقوقی و قراردادهای:** مبنای عمل مجموعه بر قراردادهایی است که حقوق مجموعه و مخاطبین آن را حفظ می‌کند. این امر در مورد هر فعالیت اقتصادی دیگر نیز صادق است. علاوه بر تنظیم قراردادهای مشاوره‌های حقوقی و حضور در دعاوی حقوقی بر عهده این واحد است.
- ۳- **مدیریت منابع انسانی:** طرح‌های فناورانه و جدید بر مبنای سرمایه‌های انسانی استوارند، لذا تشکیل و حفظ بانک رزومه، سازمان‌دهی منابع انسانی و پیشنهاد متخصصین و مدیران متناسب با موقعیت‌های مورد نیاز وظیفه این واحد است.
- ۴- **مدیریت روابط عمومی و رسانه:** رسانه در دنیای امروزی نقشی تعیین‌کننده دارد به گونه‌ای که هر نوع فعالیت فناورانه به جز امر تبلیغات، نیاز به معرفی خود و محصولات و خدمات خود از طریق حضور فعال در رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی دارد. این‌گونه خدمات از طریق این واحد به مجموعه ارائه می‌گردد.
- ۵- **مدیریت بازرگانی، بازاریابی و تبلیغات:** آخرین حلقه زنجیره تجاری‌سازی، فروش محصولات یا خدمات از طریق بازاریابی و تبلیغات مناسب است. اهمیت این واحد، تضمین ورود جریان نقدینگی به هر واحد تجاری و ادامه بقای آن است. وظایف این واحد تبلیغات و برندینگ، بازاریابی داخلی و خارجی، مذاکرات فروش، بازرگانی و صادرات خدمات و محصولات است.

- ۶- **مدیریت ریسک و ارزیابی اقتصادی:** یک فعالیت فناورانه به شدت با ریسک و ارزیابی اقتصادی درگیر است. در واقع یکی از کلیدهای ترقی این گونه فعالیت‌ها در این بخش نهفته است. تهیه طرح‌های توجیهی و امکان‌سنجی، آنالیز ریسک، برنامه‌ریزی و مشاوره‌های تامین مالی، مشارکت در تهیه فازبندی‌های اجرایی طرح‌ها، همه و همه فعالیت‌هایی است که ذیل این واحد صورت می‌گیرد.
- ۷- **مدیریت فناوری:** مبنای فعالیت مجموعه رایمندتک بر این واحد استوار است. خدماتی که از طریق این بخش ارائه می‌گردد شامل برنامه‌ریزی استراتژیک، آینده‌پژوهی فناوری، برنامه‌ریزی تجاری‌سازی، تشکیل اتاق فکر و برنامه‌ریزی تحقیق و توسعه محصولات و خدمات است.

سرمایه‌گذاران

سرمایه‌گذاران همواره به دنبال بیشینه کردن بازده و کمینه کردن ریسک سرمایه خود هستند. مشاورین سرمایه‌گذاری راهکارهایی را در این زمینه ارائه داده و در شروع طرح، مطالعات امکان‌سنجی و بررسی‌های اولیه را انجام می‌دهند. مجموعه رایمندتک معتقد است که مشاوره سرمایه‌گذاری یک فرآیند است که باید در طول سرمایه‌گذاری صورت گرفته و حضور تیم متخصص تا پایان طرح مورد نیاز است. علاوه بر این، مجموعه رایمندتک با مشارکت در طرح، ریسک طرح را پذیرفته و در واقع از بازده طرح منتفع می‌گردد. بنابراین دقت ارزیابی‌ها به مراتب بیشتر از یک مشاوره سرمایه‌گذاری صرف خواهد بود.

متخصصین

مجموعه رایمندتک مجموعه‌ای تخصصی و دانش‌محور است. به همین سبب نه تنها همواره پذیرای متخصصین در زمینه‌های مختلف علمی و صنعتی است، بلکه به عنوان یکی از اصول کاری مجموعه، همواره به صورت فعال به جذب ایشان می‌پردازد. متخصصین در هر زمینه می‌توانند با مراجعه به مجموعه و تهیه رزومه کاری و علمی به بانک رزومه‌های مجموعه وارد شوند تا در هر پروژه‌ای به اقتضای تخصص و علاقه‌مندی خود مشارکت نمایند.

چارچوب دسته‌بندی انواع طرح‌ها

با توجه به دسته‌بندی صورت گرفته توسط مجموعه رایمندتک، طرح‌های صنعتی و فناورانه با توجه به میزان بلوغ طرح، ریسک و بازده

مخاطبین مجموعه

مجموعه رایمندتک با توجه به رسالت ذاتی خود با سه دسته از مخاطبین مواجه است. صاحبین طرح‌ها، سرمایه‌گذاران و متخصصین، هر یک جایگاه خاص خود را داشته و از خدمات ویژه خود بهره‌مند می‌شوند.

صاحبین طرح و فناوری

به عنوان یکی از مخاطبین مجموعه، صاحبین طرح عموماً برای تامین مالی طرح خود به مجموعه مراجعه می‌کنند. این تامین مالی از طریق مشارکت در طرح پس از گذراندن مراحل مختلف سنجش و ارزیابی و در قالب مشارکت در طرح ممکن است. مجموعه رایمندتک با مشارکت در طرح پیشنهادی در مدیریت آن وارد شده و علاوه بر تامین مالی، خدمات نظارتی، مشاوره‌ای و مدیریتی را به صورت نقش‌های تعریف شده در بخش قبل ارائه می‌دهد. این عملکرد با توجه به توان نیروی انسانی مجموعه ممکن است و باعث بیشینه شدن بازدهی و شانس موفقیت یک طرح خواهد شد.

طرح‌هایی قابلیت ورود به شرکت و شروع پروسه کاری را دارند که حداقل مستندات لازم شامل محاسبات علمی اولیه (عدم تناقض با قوانین فیزیکی و...) را تهیه کرده باشند. تهیه نمونه اولیه کمک شایانی به پیشبرد کار ارزیابی اولیه می‌کند. در صورت نبود مستندات کافی، ایده خام شرایط ورود به مجموعه را نداشته و تا تکمیل ملزومات مذکور بایگانی می‌شوند.

مرحله اول احتیاج دارند. سرمایه‌گذارانی که این‌گونه طرح‌ها را انتخاب می‌کنند، خواهان بازده بالا بوده و توان ریسک در محدوده سرمایه مورد نیاز هر طرح را دارند.

طرح‌های نوع سوم - فناوری توسعه یافته

یک طرح نوع سوم، در واقع یک فناوری توسعه یافته است که آماده ورود به بازار بوده و یا مستلزم تغییراتی برای ورود به بازار است. تمام مراحل توسعه طرح‌های این دسته به پایان رسیده و محصول نهایی یا نزدیک به نهایی به طور عملیاتی موجود و قابل ورود به بازار است. ریسک و بازده این نوع از طرح‌ها به نسبت دو نوع اول پایین تر بوده و این ریسک مربوط به تولید محصول، بازاریابی و فروش است. در این نوع طرح و همچنین دو طرح اول و دوم، تنها بازیگر بازار، دارنده فناوری بوده و رقیبی برای آن وجود ندارد. از این جهت است که از این سه طرح انتظار بازده زیادی می‌رود. مبنای این است که طرح‌هایی این دسته بازدهی بیش از ۳ برابر عرف بازار داشته باشند تا سرمایه‌گذاری در قبال یک سوم منافع طرح توجیه‌پذیر باشد.

طرح‌های نوع چهارم - فناوری در دسترس

چهارمین و آخرین دسته، طرح‌هایی را در بر می‌گیرد که بر اساس فناوری جدید بنا نشده و رقبایی در بازار وجود دارند. اگرچه با این حال، شرط قرار گرفتن در رده‌بندی مجموعه راینمدتک، دارا بودن مزیت نسبی در مقایسه با رقبای موجود است. این مزیت می‌تواند شامل بهینه‌سازی روش تولید، افزودن خواص جدید در محصول و یا تغییر آن برای انطباق بیشتر با خواست مشتریان باشد. میزان ریسک در این‌گونه طرح‌ها، کمترین میزان بوده و ریسک صرفاً مربوط به مرحله بازاریابی و فروش است. البته با توجه به حضور رقبای، نمی‌توان انتظار بازدهی بسیار بالا را از این دسته داشت. میزان بازدهی در حدود ۲ برابر عرف بازار، بازدهی منطقی برای این دسته محسوب می‌گردد. سرمایه‌گذاری در این نوع از طرح‌ها، معمولاً بیشترین مقدار است و به سرمایه‌گذارانی پیشنهاد می‌گردد که کمترین میزان ریسک را قبول می‌کنند.

آن و همچنین سرمایه مورد نیاز هر کدام، به چهار نوع اصلی تقسیم می‌شود. هر یک از انواع طرح‌ها، ویژگی‌های منحصر به فرد خود را داشته و عکس‌العمل مجموعه در مواجهه با هر یک متفاوت خواهد بود. این عملکرد برابر روندی از پیش تعیین شده خواهد بود که در بخش بعد به آن خواهیم پرداخت.

طرح‌های نوع اول - ایده

کمترین میزان توسعه‌یافتگی در طرح‌های نوع اول به چشم می‌خورد. این طرح‌ها غالباً در حد ایده و یا یک پژوهش دانشگاهی صرف بوده که ممکن است نمونه آزمایشگاهی و اولیه داشته یا نداشته باشند. طرح‌های نوع اول حامل نوعی مفهوم هستند که پایه و اساس علمی و یا تجربی داشته و یا با توجه به نیاز بازار تعریف می‌شوند. اولین خصوصیت طرح‌های این دسته بالا بودن ریسک است، در مقابل آنکه با توجه به اینکه عموماً بسیار جدید هستند، انتظار بازده زیادی نیز از آن‌ها می‌رود. اضافه بر آن با یک دید کلی می‌توان گفت که عموماً سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای این‌گونه از طرح‌ها کم و معمولاً به سرمایه‌گذارانی توصیه می‌شود که روی مبلغ مورد نظر، توان ریسک بالایی داشته باشند. ریسک سرمایه‌گذار در ورود به چنین طرحی شامل ریسک نمونه‌سازی، ریسک توسعه، ریسک تولید محصول، ریسک بازاریابی و فروش اولیه است.

طرح‌های نوع دوم - فناوری در حال توسعه

در مقایسه با گروه اول، این طرح‌ها توسعه‌یافتگی بیشتری داشته و بیش از یک ایده هستند ولی هنوز تا تبدیل شدن به فناوری یا تجاری‌سازی فاصله دارند. طرح‌های نوع دوم دارای نمونه آزمایشگاهی بوده و بخشی از تحقیق و توسعه به منظور رسیدن به فناوری صورت گرفته است. گستره این دسته از طرح‌ها بسیار وسیع بوده و می‌تواند طرح‌های بسیاری با ریسک‌ها و بازده‌های متنوع و سرمایه مورد نیاز گوناگون را در بر گیرد. نوع ریسک‌هایی که در این طرح‌ها با آن‌ها مواجه هستیم مربوط به توسعه، تولید محصول، بازاریابی و فروش است. به طور کلی ریسک این نوع کمتر از نوع اول بوده و بازده زیادی محتمل است. همچنین سرمایه‌گذاری بیشتری در مقایسه با طرح‌های

مقایسه انواع طرح‌ها

انواع طرح‌های ذکر شده در بالا، از نظر ویژگی‌های ذاتی با یکدیگر متفاوت‌اند. این ویژگی‌ها را می‌توان در قالب جدول ذیل با یکدیگر مقایسه نمود.

انواع ریسک موجود در طرح	میزان ریسک‌پذیری	نوع طرح
نمونه‌سازی، توسعه، تولید محصول، تجاری سازی، بازاریابی و فروش	خیلی زیاد	نوع اول - ایده
توسعه، تولید محصول، تجاری سازی، بازاریابی و فروش	زیاد	نوع دوم - فناوری در حال توسعه
تجاری سازی، تولید محصول، بازاریابی و فروش	متوسط	نوع سوم - فناوری توسعه یافته
تولید محصول، بازاریابی و فروش	کم	نوع چهارم - فناوری در دسترس

فلوچارت عملکرد مجموعه

عملکرد مجموعه را می‌توان در قبال هر یک از انواع طرح‌ها، بر اساس فلوچارت مشخصی صورت می‌گیرد. این شیوه‌نامه عملکردی، برای هر یک از انواع طرح‌های ذکر شده، متفاوت بوده و گام‌های برداشته شده متناسب با موضوع تعیین شده‌اند. در ادامه دیدی کلی به این فلوچارت‌ها خواهیم داشت.

