

۱۳۷۵

نیمه‌نهایی شرکا

محمّدحسین امیری

انتشارات بید

تهران - ۱۳۹۸

سرشناسه	:	امیری، احسان، ۱۳۶۶-
عنوان و نام پدیدآور	:	نیمه نهایی شرکا / احسان امیری.
مشخصات نشر	:	تهران: نشر بید، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	:	۶۰ ص. ۲۱/۵×۱۴/۵، ۲۱ س.م.
شابک	:	۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۹۱۸ - ۵۱ - ۰
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیا
موضوع	:	کسب و کار مشترک
موضوع	:	Joint ventures
رده‌بندی کنگره	:	HD۶۲ / ۴۷
رده‌بندی دیویی	:	۶۵۸/۰۴۴
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۸۶۰۴۰۳



انتشارات بید

تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، کوچه مهدی‌زاده،

شماره ۲۷، واحد ۱۲

تلفن: ۹۰۲۴۸۶۸۹۵۶ - ۶۶۴۳۵۶۳۷ - ۶۶۴۷۹۶۱۵

نیمه نهایی شرکا

احسان امیری

• چاپ اول: ۱۳۹۸ • شمارگان: ۵۰۰ نسخه • ناشر: بید

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۶۹۱۸ - ۵۱ - ۰

قیمت: ۱۵,۰۰۰ تومان

تمامی حقوق این اثر متعلق به نویسنده است.

فهرست

۷.....	مقدمه
۹.....	فصل این : انتخاب شریک قانون اول شراکت
۱-۱) ضف های خود را بیابید و سعی کنید شریکی را انتخاب کنید که ضعف های شما را پوشش دهد.....	۹.....
۲-۱) اجازه بدهید در زمین دوستان شما، بهترین دوستانتان باقی بمانند.....	۱۰.....
۳-۱) تا جایی که امکان دارد سعی کنید سهمی کمتر از شرکای دیگر نداشته باشید.....	۱۱.....
۴-۱) در زمان ثبت شرکت هدف خود را در نظر بگیرید.....	۱۱.....
۵-۱) آینده نگر باشید.....	۱۲.....
۶-۱) قبل از شروع شراکت جلسات متعدد برگزار کنید.....	۱۳.....
۷-۱) ارزش های فردی و سازمانی خود را مشخص کنید و با افرادی همکاری کنید که ارزش هایی منطبق با ارزش های شما دارند.....	۱۳.....
۱۴.....	نتیجه گیری
۱۵.....	فصل دوم : آغاز شراکت، شروع چالش های جدید برای رسیدن به هدف
۳۳.....	فصل سوم : بایدها و نبایدها در شراکت
۳۳.....	۱-۳) کلیه تصمیمات را مکتوب کنید.....
۳۶.....	۲-۳) اجازه ندهید سوء تفاهم ها رابطه بین شما و شریکتان را بر هم بزنند.....
۳۹.....	۳-۳) مسئولیت سپاری کنید.....

- ۴-۳ (تصمیمات سلیقه ای را از شرکت خود ریشه کن کنید. ۴۱
- ۵-۳ (از خود گذشته باشید. ۴۲
- ۶-۳ (برای گرفتن هیچ تصمیمی عجله نکنید. ۴۴
- ۷-۳ (تا می توانید تمام کارها را به بهترین شکل ممکن انجام دهید. ۴۷
- ۸-۳ (وقتتان را آزاد کنید و به کارهای مهم تر بپردازید. ۴۹
- ۹-۳ (کارمندان شما نیز شرکای شما هستند. در انتخاب و حفظ رضایت آن ها
- بهترین دقت را انجام دهید. ۵۱
- ۱۰-۳ (از بهرید، فرصت بسازید. ۵۶
- سخن آخر ۵۹

مقدمه

ما در زندگی روزمره خود مدام در حال شراکت هستیم. در زندگی مشترک، در محل کار، در بین دوستان و حتی در فضای مجازی. بدیهی است در دنیای امروزی راه اندازی کسب و کارهای بزرگ بدون امر شراکت بسیار دشوار و در موارد زیادی طاقت فرسا می باشد. بنابراین ضروری است دانستنی هایی راجع به شراکت داشت. شیم و از تحارب دیگران نیز به بهترین شکل ممکن برای پیشبرد اهداف خودمان استفاده کنیم.

شراکت چند فرد در راه اندازی یک کسب و کار مزایای فراوانی دارد که از جمله آن ها می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تجميع سرمایه اولیه و سهولت در سرمایه گذاری.
- بهره بردن از قابلیت های افراد مختلف در زمینه های متفاوت.
- تزریق انگیزه توسط سایر افراد به افرادی که انگیز خود را از دست داده و یا از ادامه کار نا امید شده اند.
- تقسیم زیان بین شرکا در صورت ناموفق بودن کسب و کار و - به گیری از زمین خوردن افراد.
- با وجود تمامی مزایای بالا، شراکت می تواند به یک هیولای هولناک تبدیل شود که در یک زمان سریع و باور نکردنی شرکت یا کسب و کار شما را نابود کرده و باعث بروز مشکلات فراوان بین افراد گروه شود.

اما با مدیریت صحیح و رعایت قوانین شراکت می‌توان از تمامی مزایای شراکت بهره‌برد و شرکت را به سوی اهداف خود هدایت نمود.

ذکر این مساله بسیار مهم است که قواعد و تجربیاتی که در این کتاب آورده شده شامل مسائلی است که در یک شرکت نوپا اتفاق افتاده است که بی‌شک دارای سازماندهی مشخص و چارت سازمانی پیشرفته نبوده و تدوین آن نیز به‌طور کمک به افرادی است که قصد راه‌اندازی کسب و کار جدید و ایجاد شراکت بدین نحو، کافی در این امر را دارند.