



قرارداد شراکت مغازه + نمونه قرارداد و شرایط تنظیم

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.



شراکت در مغازه، نوعی همکاری تجاری است که در آن دو یا چند نفر با مشارکت سرمایه، تخصص یا دارایی‌های دیگر، به منظور اداره یک کسب و کار مشترک، از جمله مغازه، با یکدیگر توافق می‌نمایند. در این نوع همکاری، طرفین به صورت مشترک در سود و زیان کسب و کار سهیم بوده و مسئولیت اداره آن را به عهده می‌گیرند.

تنظیم یک قرارداد شراکت مغازه کتبی، به عنوان یک سند حقوقی معتبر، از اهمیت بالایی برخوردار است. این قرارداد، ضمن مشخص نمودن حقوق و تکالیف هر یک از شرکا، به عنوان یک ابزار قدرتمند برای پیشگیری و حل و فصل اختلافات احتمالی در آینده عمل می‌نماید. وجود یک قرارداد شفاف و جامع، به ایجاد اعتماد بین شرکا کمک کرده و از بروز سوء تفاهمات و اختلافات مالی جلوگیری می‌نماید.

هدف این مقاله از [مجله اقیانوس آبی](#)، ارائه یک دیدگاه جامع و تخصصی درباره قرارداد شراکت در مغازه است. در این مقاله، به بررسی ابعاد مختلف قرارداد مشارکت در مغازه، از جمله مزایا و معایب آن، شرایط مهم یک قرارداد شراکت موفق، و نکات کلیدی در تنظیم این نوع قرارداد پرداخته خواهد شد.

مزایا و معایب شراکت مغازه

شراکت در مغازه، همچون هر شکل دیگری از همکاری تجاری، دارای جوانب مثبت و منفی است که در ادامه به بررسی مفصل آنها خواهیم پرداخت.

– مزایای قرارداد شراکت مغازه

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



- **تقسیم ریسک‌های مالی:** در شراکت، ریسک‌های مالی ناشی از اداره کسب و کار بین چندین نفر تقسیم می‌شود. این امر باعث کاهش بار مالی بر دوش هر یک از شرکا شده و امنیت مالی بیشتری را برای آنها فراهم می‌آورد.
- **افزایش سرمایه:** با مشارکت چندین نفر، سرمایه مورد نیاز برای راه‌اندازی و توسعه کسب و کار به طور قابل توجهی افزایش می‌یابد. این امر امکان سرمایه‌گذاری در تجهیزات، بازاریابی و سایر موارد ضروری برای رشد کسب و کار را فراهم می‌آورد.
- **بهره‌مندی از تخصص‌های مختلف:** هر یک از شرکا معمولاً دارای تخصص‌ها و مهارت‌های متفاوتی هستند. ترکیب این تخصص‌ها می‌تواند به بهبود عملکرد کسب و کار، افزایش بهره‌وری و نوآوری در محصولات و خدمات منجر شود.
- **گسترش شبکه ارتباطی:** با مشارکت با افراد مختلف، شبکه ارتباطی کسب و کار گسترش یافته و فرصت‌های جدیدی برای ایجاد همکاری و توسعه بازار ایجاد می‌شود.

- معایب قرارداد شراکت مغازه

- **احتمال بروز اختلافات:** تفاوت در دیدگاه‌ها، اهداف و سبک‌های مدیریتی می‌تواند منجر به بروز اختلافات بین شرکا شود. این اختلافات در صورت عدم مدیریت صحیح، می‌تواند به تضعیف کسب و کار و حتی انحلال آن بیانجامد.
- **کند شدن فرایند تصمیم‌گیری:** در شراکت، تصمیم‌گیری‌ها معمولاً به صورت جمعی اتخاذ می‌شوند که ممکن است فرایند تصمیم‌گیری را کندتر کند. این امر می‌تواند در شرایطی که نیاز به تصمیم‌گیری سریع وجود دارد، به ضرر کسب و کار تمام شود.

- **تقسيم سود کمتر نسبت به کار انفرادی:** در شراکت، سود کسب و کار بين چندین نفر تقسیم می‌شود. در نتیجه، سهم هر یک از شرکا از سود کل کمتر از حالتی خواهد بود که کسب و کار به صورت انفرادی اداره شود.

شرایط مهم در قرارداد شراکت مغازه

فرم شراکت در مغازه، سندی حقوقی است که به منظور تنظیم روابط بين شرکا و تعیین حقوق و تکالیف هر یک از آنها تدوین می‌شود. این قرارداد باید به صورت دقیق و شفاف تمامی جوانب شراکت را پوشش دهد تا از بروز اختلافات و سوء تفاهمات در آینده جلوگیری شود. در ادامه به بررسی برخی از مهم‌ترین شرایط شراکت در مغازه، می‌پردازیم:

- سهم هر شریک در سرمایه

- **سرمایه اولیه:** میزان سرمایه اولیه‌ای که هر یک از شرکا به کسب و کار وارد می‌کنند، باید به صورت دقیق و عددی در قرارداد مشخص شود.
- **نوع سرمایه:** علاوه بر سرمایه نقدی، دارایی‌های دیگر مانند اموال، تجهیزات یا تخصص نیز می‌توانند به عنوان سرمایه در نظر گرفته شوند و سهم هر شریک از آنها تعیین شود.
- **تعیین نسبت سهام:** نسبت سهام هر یک از شرکا در سرمایه کل، بر اساس میزان سرمایه‌گذاری اولیه و سایر توافقات بين طرفین تعیین می‌شود. این نسبت، مبنایی برای تقسیم سود و زیان خواهد بود.

- سهم هر شریک در سود و زیان

- **نسبت تقسیم سود:** سود حاصل از کسب و کار، بر اساس نسبت سهام هر یک از شرکا تقسیم می‌شود. مگر اینکه در قرارداد توافق دیگری صورت گرفته باشد.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

- **تقسيم زيان:** در صورت بروز زيان، زيان نيز بر اساس نسبت سهام بين شرکا تقسيم مي‌شود.
- **روش محاسبه سود و زيان:** روش محاسبه سود و زيان بايد به صورت شفاف در قرارداد مشخص شود.

-وظايف و مسؤليت‌هاي هر شريك

- **تقسيم وظايف:** وظايف و مسؤليت‌هاي هر يك از شرکا در اداره كسب و كار بايد به صورت دقيق و روشن در قرارداد مشخص شود. اين تقسيم وظايف مي‌تواند بر اساس تخصص، تجربه يا توافق بين طرفين صورت گيرد.
- **مسئوليت مدني:** مسؤليت مدني هر يك از شرکا در قبال خسارات وارده به اشخاص ثالث بايد در قرارداد مشخص شود.

-مدت زمان قرارداد

- **مدت‌زمان مشخص:** قرارداد شراكت مي‌تواند براي مدت‌زمان مشخصي منعقد شود يا به صورت نامحدود باشد.
- **شرايط تمديد:** در صورتی که قرارداد برای مدت‌زمان مشخصي منعقد شده باشد، شرايط تمديد آن بايد در قرارداد ذکر شود.

-شرايط خروج از شراكت

- **خروج اختياري:** شرايط خروج هر يك از شرکا به صورت اختياري از شراكت بايد در قرارداد مشخص شود.
- **خروج اجباري:** شرايط خروج اجباري يك شريك از شراكت (به عنوان مثال در صورت فوت يا ورشكستگي) بايد در قرارداد پيش‌بيني شود.

برای مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



- **تأثير خروج بر سهام:** نحوه محاسبه ارزش سهام شريكي كه از شراكت خارج مي‌شود و نحوه پرداخت آن به وي بايد در قرارداد مشخص شود.

- حل اختلافات

- **مکانیزم حل اختلاف:** مکانیزمی برای حل اختلاف در شراکت مغازه بايد در قرارداد پيش‌بيني شود. اين مکانیزم مي‌تواند شامل مذاكره، داوري يا مراجعه به مراجع قضايي باشد.
- **هزینه‌های حل اختلاف:** نحوه پرداخت هزینه‌های ناشی از حل اختلافات بايد در قرارداد مشخص شود.

در پايين يك عكس از نمونه قرارداد شراكت بين دو نفر در مغازه آورده شده است تا بيشتر با جزييات اين نوع قرارداد آشنا شويد:

تنظيم قرارداد مشاركت در مغازه، امري تخصصي است و توصيه مي‌شود براي تنظيم يك قرارداد جامع و دقيق، از مشاوره حقيقي استفاده شود. در [ويبنار هنر شراكت](#) اقيانوس آبي با دكتور داوود احمدي، به طور مفصل به اين موضوع پرداخته شده و شما مي‌توانيد اطلاعات ارزشمندی در مورد چگونگی تنظيم يك قرارداد شراكت موفق كسب كنيد.

نكات كليدي در تنظيم قرارداد شراكت

تنظيم يك قرارداد شراكت مغازه موفق، نه تنها به موفقيت كسب و كار شما كمك مي‌كند، بلكه از بروز مشكلات و اختلافات احتمالي در آينده جلوگیری مي‌كند. در اين بخش، به برخي از مهم‌ترين نكاتي كه بايد هنگام تنظيم قرارداد شراكت مد نظر قرار دهيد، مي‌پردازيم:

براي مشاهده ساير مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

۱. مشاوره با وکیل متخصص

قبل از امضای هرگونه قرارداد شراکت، بهتر است با یک وکیل متخصص در حوزه قراردادهای تجاری مشورت کنید. وکیل می‌تواند به شما کمک کند تا تمام جوانب حقوقی قرارداد را در نظر بگیرید و از حقوق خود به بهترین شکل ممکن دفاع کنید. قبل از امضای هرگونه قرارداد شراکت، بهتر است با یک وکیل متخصص در حوزه قراردادهای تجاری مشورت کنید.

۲. استفاده از زبان ساده و روشن

قرارداد شراکت مغازه باید به زبانی ساده و روشن نوشته شود تا هر دو طرف بتوانند به راحتی آن را درک کنند. از استفاده از اصطلاحات پیچیده حقوقی که ممکن است برای طرفین غیرقابل فهم باشد، خودداری کنید.

۳. پوشش دادن تمام جزئیات مهم

تمام جزئیات مهم مربوط به **شراکت در کسب و کار**، مانند سهم هر شریک در سرمایه و سود، وظایف و مسئولیت‌های هر یک، شرایط خروج از شراکت و نحوه حل اختلافات، باید به طور کامل و دقیق در قرارداد ذکر شود. این کار از بروز ابهامات و اختلافات در آینده جلوگیری می‌کند.

۴. ثبت قرارداد در دفاتر اسناد رسمی

ثبت قرارداد شراکت مغازه در دفاتر اسناد رسمی، به اعتبار و ارزش قانونی آن می‌افزاید. همچنین، در صورت بروز هرگونه اختلاف، داشتن یک سند رسمی می‌تواند به شما در اثبات حقایق کمک کند.

چگونگی یافتن شریک مناسب برای مغازه

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

يافتن يك شريك مناسب براي كسب‌و كار مغازه، گامي مهم در جهت موفقيت و داشتن **بهترين نوع شراكت** است. در زير چند راهكار براي پيدا كردن شريك مناسب ارائه شده است:

- **آگهي در پلتفرم‌هاي آنلاين:** سايت‌هايي مانند ديوار، شيپور و ساير پلتفرم‌هاي آنلاين، فرصت خوبي براي انتشار آگهي و يافتن شريك هستند. براي شراكت مغازه ديوار، مي‌توانيد آگهي خود را با جزئيات كامل، از جمله نوع كسب‌و كار، سرمايه مورد نياز، مهارت‌هاي مورد نياز شريك و ساير اطلاعات مرتبط، منتشر كنيد.
- **شبكه‌هاي اجتماعي:** استفاده از شبكه‌هاي اجتماعي مانند لينكدين، اينستاگرام و فيسبوك براي يافتن شريك، روشي موثر است. مي‌توانيد در گروه‌ها و صفحات مرتبط با كسب‌و كار خود، آگهي منتشر کرده يا با افراد مرتبط ارتباط برقرار كنيد.
- **معرفي دوستان و آشنايان:** گاهي اوقات، بهترين شريك، كسي است كه شما او را مي‌شناسيد. از دوستان، آشنايان و همكاران خود بخواهيد تا در صورت آشنائي با افراد مناسب، شما را معرفي كنند.
- **رويدادهاي مرتبط با كسب‌و كار:** شركت در رويدادهاي مرتبط با كسب‌و كار، مانند نمايشگاه‌ها، كنفرانس‌ها و كارگاه‌ها، فرصت خوبي براي برقراري ارتباط با افراد فعال در اين حوزه و يافتن شريك است.
- **در نظر گرفتن تيب شخصيتي شريك:** يكي از عواملی که در يافتن شريك مناسب براي مغازه بايد در نظر بگيريم، تيب شخصيتي است كه روي موفقيت و يا شكست شراكت تاثيرگذار است. به عنوان مثال براي يك فرد با **تيب شخصيتي istp** فريقي براي شراكت مناسب است كه به كارهاي عملي علاقه داشته باشد، اهل تحليل و حل مسئله باشد و بتواند در شرايط مختلف با آرامش تصميم‌گيري كند.

ملاحظات هنگام خريد مغازه به صورت شراكتي

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



هنگام خريد مغازه به صورت شراكتي، بايد به نکات زير توجه كنيد:

- **توافق بر روي اهداف مشترك:** قبل از شروع شراكت، اطمينان حاصل كنيد كه شما و شريك‌تان اهداف مشتركی داريد و در مورد آینده کسب‌وکار، دیدگاه یکسانی داريد.
- **تخصص‌ها و مهارت‌ها:** هر يك از شرکا بايد داراي مهارت‌ها و تخصص‌های مکمل باشند تا بتوانند به موفقيت کسب‌وکار کمک کنند.
- **سرمایه:** میزان سرمایه هر يك از شرکا بايد به صورت مشخص تعيين شود و نسبت سهام هر نفر بر اساس میزان سرمایه‌گذاري تعيين گردد.
- **تقسيم وظايف:** وظايف و مسؤليت‌های هر يك از شرکا بايد به طور واضح تعريف شود تا از بروز اختلافات جلوگیری شود.
- **برنامه‌ريزي برای آینده:** يك برنامه‌ريزي دقيق برای آینده کسب‌وکار، از جمله اهداف بلندمدت، استراتژی‌های رشد و چگونگی مقابله با چالش‌ها، بسيار مهم است.
- **مشاوره حقوقی:** قبل از امضای هرگونه قرارداد، بهتر است با يك وکیل متخصص مشورت كنيد تا از حقوق خود به خوبی دفاع كنيد.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

همان‌طور كه در طول اين مقاله بررسی کردیم، قرارداد شراكت مغازه، سندی حیاتی برای هر کسب‌وکاری است كه به صورت مشترك اداره می‌شود. اين قرارداد نه تنها حقوق و وظايف هر يك از شرکا را مشخص می‌کند، بلکه به عنوان يك نقشه راه برای موفقيت کسب‌وکار عمل می‌کند. يك قرارداد شراكت خوب، می‌تواند از بروز اختلافات و سوءتفاهمات بين شرکا جلوگیری کرده و به شما کمک کند تا بر روي اهداف مشترك خود تمرکز كنيد.

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

البته بايد گفت كه نوع كسب‌و‌كاري كه مي‌خواهيم به صورت شراكتي راه‌اندازي كنيم نيز يكي از عوامل مهم در موفقيت شراكت است. به عنوان مثال، سود، زيان و اهداف **شراكت با طلا** **فروشي** با **شراكت در آرايشگاه زنانه** كاملاً متفاوت است. بنابراين، قبل از شروع هر شراكتي بايد به دقت نوع كسب‌و‌كار و ويژگي‌هاي خاص آن را در نظر گرفت.

شراكت مي‌تواند فرصت‌هاي بي‌نظيري را براي رشد و توسعه كسب‌و‌كار شما فراهم كند. با اين حال، براي موفقيت در شراكت، نياز به برنامه‌ريزي دقيق، انتخاب شريك مناسب و تنظيم يك قرارداد شراكت قوي داريد. شركت در وبينار هنر شراكت **اقيانوس آبي**، گامي مهم در جهت رسيدن به موفقيت در شراكت است.

سوالات متداول

۱. آيا شراكت مغازه در تهران شرايط خاصي دارد؟

شرايط قرارداد شراكت مغازه در تهران، به طور كلي مشابه ساير شهرها است. با اين حال، به دليل رقابت بيشتر در بازار تهران، ممكن است برخي تفاوت‌هاي جزئي وجود داشته باشد. به عنوان مثال، هزينه‌هاي اجاره مغازه در تهران معمولاً بالاتر است و پيدا كردن موقعيت مكاني مناسب، ممكن است چالش‌برانگيزتر باشد. همچنين، قوانين و مقررات شهرداري تهران ممكن است با ساير شهرها متفاوت باشد.

۲. چه مواردی باید در قرارداد شراكت مغازه ذکر شود؟

سهم هر شريك در سرمايه، سود و زيان، وظيفه هر شريك، مدت قرارداد، شرايط خروج و نحوه حل اختلافات از جمله مواردی هستند كه بايد در قرارداد ذكر شوند.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به **اقيانوس آبي** سر بزنيد.



۳. چگونه شريك مناسب براي قرارداد شراكت مغازه پيدا كنيم؟

از طريق آگهي در پلتفرم‌هاي آنلاين، شبكه‌هاي اجتماعي، معرفي دوستان و شركت در رويدادهاي مرتبط مي‌توان شريك مناسب پيدا كرد.

۴. سرمايه قرارداد شراكت در راه اندازي مغازه و فروشگاه چقدر است؟

سرمايه مورد نياز براي راه اندازي يك مغازه يا فروشگاه به عوامل مختلفی مثل اندازه مغازه، نوع كالاهايي كه مي‌فروشيد، موقعيت مكاني، هزينه اجاره، دكوراسيون و تجهيزات بستگي دارد. بنابر اين، نمي‌توان يك رقم دقيق براي همه مغازه‌ها تعيين كرد. براي تخمين دقيق‌تر هزينه‌ها، بهتر است يك طرح كسب‌وكار دقيق تهيه كنيد و با كارشناسان مالي مشورت كنيد.