



# 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 به عنوان یکی از انواع **شراکت در کسب و کار**، 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.

## قرارداد شراکت مغازه در قانون چگونه است؟

قرارداد شراکت مغازه، مانند سایر قراردادهای شراکتی، بر اساس **قانون مدنی** تنظیم می‌شود. شراکت به معنای تجمع سرمایه‌های نقدی یا غیرنقدی دو طرف، حقیقی یا حقوقی (مانند شرکت‌ها و موسسات) به منظور ایجاد درآمد و سود است (ماده‌های ۵۷۱ تا ۶۰۶ قانون مدنی). این قرارداد می‌تواند بین دو یا چند نفر منعقد شود و نوعی از شراکت‌ها به شمار می‌آید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

قانون از حقوق هر دو طرف اين قرارداد حمايت مي‌کند، اما براي اثبات حقوق خود، داشتن سند معتبر ضروري است. نمونه قرارداد شراکت مغازه، تضميني است که براي اثبات حقوق قانوني شما نياز داريد. اين قرارداد نشان‌دهنده وجود یک سند همکاري بين شما و شرکای‌تان است و توافقات و تعهدات قبلي را تأييد مي‌کند.

## مزایا و معایب شراکت مغازه

شراکت در مغازه، همچون هر شکل ديگري از همکاري تجاري، داراي جوانب مثبت و منفي است که در ادامه به بررسي مفصل آنها خواهيم پرداخت.

### – مزایای قرارداد شراکت مغازه

- **تقسيم ريسک‌های مالي:** در شراکت، ريسک‌های مالي ناشي از اداره کسب و کار بين چندين نفر تقسيم مي‌شود. اين امر باعث کاهش بار مالي بر دوش هر يك از شرکا شده و امنيت مالي بيشتري را براي آنها فراهم مي‌آورد.
- **افزايش سرمايه:** با مشارکت چندين نفر، سرمايه مورد نياز براي راه‌اندازي و توسعه کسب و کار به طور قابل توجهي افزايش مي‌يابد. اين امر امکان سرمايه‌گذاري در تجهيزات، بازاریابی و ساير موارد ضروري براي رشد کسب و کار را فراهم مي‌آورد.
- **بهره‌مندی از تخصص‌های مختلف:** هر يك از شرکا معمولاً داراي تخصص‌ها و مهارت‌های متفاوتي هستند. ترکيب اين تخصص‌ها مي‌تواند به بهبود عملکرد کسب و کار، افزايش بهره‌وري و نوآوري در محصولات و خدمات منجر شود.
- **گسترش شبکه ارتباطي:** با مشارکت با افراد مختلف، شبکه ارتباطي کسب و کار گسترش يافته و فرصت‌های جديدي براي ايجاد همکاري و توسعه بازار ايجاد مي‌شود.

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

## – 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.
- **تقسیم سود کمتر نسبت به کار انفرادی:** در شراکت، سود کسب و کار بین 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.

مزایا	معایب
تقسیم ریسک‌های مالی	احتمال بروز اختلافات بین شرکا
افزایش سرمایه	کند شدن فرایند تصمیم‌گیری
بهره‌مندی از تخصص‌های مختلف	تقسیم سود کمتر نسبت به کار انفرادی
گسترش شبکه ارتباطی	–

## الزامات حقوقی قرارداد شراکت کاری مغازه

قبل از شروع فعالیت و امضای قرارداد شراکت کاری مغازه، رعایت الزامات حقوقی ضروری است. این الزامات شامل دریافت مجوز و پروانه کسب می‌شود. بسته به نوع محصولی که برای مغازه

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

خود انتخاب می‌کنید و اینکه کسب‌وکار شما در کدام دسته صنفی قرار دارد، باید برای اخذ پروانه کسب اقدام کنید.

اگر مغازه شما جزء واحدهای صنفی باشد که به مجوز نیاز دارد و شما این مجوز را دریافت نکرده باشید، ممکن است با مشکلات قانونی مواجه شوید، از جمله پلمپ شدن مغازه. بنابراین، قبل از نوشتن قرارداد شراکت مغازه، باید از امکان اخذ پروانه کسب مربوطه اطمینان حاصل کنید.

شایان ذکر است که برخی مغازه‌ها و مشاغل نیازی به پروانه کسب ندارند و در این صورت می‌توانید بدون هیچ مانعی اقدام به تنظیم قرارداد مشارکتی مغازه کنید.

## شرایط مهم در قرارداد شراکت مغازه

فرم شراکت در مغازه، سندی حقوقی است که به منظور تنظیم روابط بین 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.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

- **تعیین نسبت سهام:** نسبت سهام هر یک از شرکا در سرمایه کل، بر اساس میزان سرمایه‌گذاری اولیه و سایر توافقات بین 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.
- **تقسیم زیان:** در صورت بروز زیان، زیان نیز بر اساس نسبت سهام بین شرکا تقسیم می‌شود.
- **روش محاسبه سود و زیان:** روش محاسبه سود و زیان باید به صورت شفاف در قرارداد مشخص شود.

## – وظایف و مسئولیت‌های هر شریک

- **تقسیم وظایف:** وظایف و مسئولیت‌های هر یک از شرکا در اداره کسب و کار باید به صورت دقیق و روشن در قرارداد مشخص شود. این تقسیم وظایف می‌تواند بر اساس تخصص، تجربه یا توافق بین طرفین صورت گیرد.
- **مسئولیت مدنی:** مسئولیت مدنی هر یک از شرکا در قبال خسارات وارده به اشخاص ثالث باید در قرارداد مشخص شود.

## – مدت زمان قرارداد

- **مدت زمان مشخص:** قرارداد شراکت می‌تواند برای مدت زمان مشخصی منعقد شود یا به صورت نامحدود باشد.

- **شرایط تمدید:** در صورتی که قرارداد برای مدت‌زمان مشخصی منعقد شده باشد، شرایط تمدید آن باید در قرارداد ذکر شود.

## – شرایط خروج از شراکت

- **خروج اختیاری:** شرایط خروج هر یک از شرکا به صورت اختیاری از شراکت باید در قرارداد مشخص شود.
- **خروج اجباری:** شرایط خروج اجباری یک شریک از شراکت (به عنوان مثال در صورت فوت یا ورشکستگی) باید در قرارداد پیش‌بینی شود.
- **تأثیر خروج بر سهام:** نحوه محاسبه ارزش سهام شریکی که از شراکت خارج می‌شود و نحوه پرداخت آن به وی باید در قرارداد مشخص شود.

## – حل اختلافات

- **مکانیزم حل اختلاف:** مکانیزمی برای حل اختلاف در شراکت مغازه باید در قرارداد پیش‌بینی شود. این مکانیزم می‌تواند شامل مذاکره، داوری یا مراجعه به مراجع قضایی باشد.
- **هزینه‌های حل اختلاف:** نحوه پرداخت هزینه‌های ناشی از حل اختلافات باید در قرارداد مشخص شود.

در پایین یک عکس از نمونه قرارداد شراکت بین دو نفر در مغازه آورده شده است تا بیشتر با جزئیات این نوع قرارداد آشنا شوید:

تنظیم قرارداد مشارکت در مغازه، امری تخصصی است و توصیه می‌شود برای تنظیم یک قرارداد جامع و دقیق، از مشاوره حقوقی استفاده شود. در **وبینار هنر شراکت** اقیانوس آبی با دکتر

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

داوود احمدي، به طور مفصل به اين موضوع پرداخته شده و شما مي‌توانيد اطلاعات ارزشمندی در مورد چگونگی تنظيم يك قرارداد شراکت موفق کسب کنید.

## نکات کلیدی در تنظيم قرارداد شراکت

تنظيم يك قرارداد شراکت مغازه موفق، نه تنها به موفقيت کسب و کار شما کمک مي‌کند، بلکه از بروز مشکلات و اختلافات احتمالی در آینده جلوگیری مي‌کند. در اين بخش، به برخی از مهم‌ترین نکاتی که بايد هنگام تنظيم قرارداد شراکت مد نظر قرار دهید، مي‌پردازيم:

### ۱. مشاوره با وکیل متخصص

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

### ۲. استفاده از زبان ساده و روشن

قرارداد شراکت مغازه بايد 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

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



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

یافتن یک شریک مناسب برای کسب‌وکار مغازه، گامی مهم در جهت موفقیت و داشتن **بهترین نوع شراکت** است. در زیر چند راهکار برای پیدا کردن شریک مناسب ارائه شده است:

- **آگهی در پلتفرم‌های آنلاین:** سایت‌هایی مانند دیوار، شیپور و سایر پلتفرم‌های آنلاین، فرصت خوبی برای انتشار آگهی و یافتن شریک هستند. برای شراکت مغازه دیوار، می‌توانید آگهی خود را با جزئیات کامل، از جمله نوع کسب‌وکار، سرمایه مورد نیاز، مهارت‌های مورد نیاز شریک و سایر اطلاعات مرتبط، منتشر کنید.
- **شبکه‌های اجتماعی:** استفاده از شبکه‌های اجتماعی مانند لینکدین، اینستاگرام و فیسبوک برای یافتن شریک، روشی موثر است. می‌توانید در گروه‌ها و صفحات مرتبط با کسب‌وکار خود، آگهی منتشر کرده یا با افراد مرتبط ارتباط برقرار کنید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

- **معرفی دوستان و آشنایان:** گاهی اوقات، بهترین شریک، کسی است که شما او را می‌شناسید. از دوستان، آشنایان و همکاران خود بخواهید تا در صورت آشنایی با افراد مناسب، شما را معرفی کنند.
- **رویدادهای مرتبط با کسب‌وکار:** شرکت در رویدادهای مرتبط با کسب‌وکار، مانند نمایشگاه‌ها، کنفرانس‌ها و کارگاه‌ها، فرصت خوبی برای برقراری ارتباط با افراد فعال در این حوزه و یافتن شریک است.
- **در نظر گرفتن تیپ شخصیتی شریک:** یکی از عواملی که در یافتن شریک مناسب برای مغازه باید در نظر بگیریم، تیپ شخصیتی است که روی موفقیت و یا شکست شراکت تاثیرگذار است. به عنوان مثال برای یک فرد با تیپ شخصیتی **istp** فردی برای شراکت مناسب است که به کارهای عملی علاقه داشته باشد، اهل تحلیل و حل مسئله باشد و بتواند در شرایط مختلف با آرامش تصمیم‌گیری کند.

## ملاحظات هنگام خرید مغازه به صورت شراکتی

هنگام خرید مغازه به صورت شراکتی، باید به نکات زیر توجه کنید:

- **توافق بر روی اهداف مشترک:** قبل از شروع شراکت، اطمینان حاصل کنید که شما و شریکتان اهداف مشترکی دارید و در مورد آینده کسب‌وکار، دیدگاه یکسانی دارید.
- **تخصص‌ها و مهارت‌ها:** هر یک از شرکا باید دارای مهارت‌ها و تخصص‌های مکمل باشند تا بتوانند به موفقیت کسب‌وکار کمک کنند.
- **سرمایه:** میزان سرمایه هر یک از شرکا باید به صورت مشخص تعیین شود و نسبت سهام هر نفر بر اساس میزان سرمایه‌گذاری تعیین گردد.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

- **تقسيم وظيفه** و مسؤليت‌هاى هر يك از شرکا بايد به طور واضح تعريف شود تا از بروز اختلافات جلوگيرى شود.
- **برنامه‌ريزى براى آينده**: يك برنامه‌ريزى دقيق براى آينده كسب‌وكار، از جمله اهداف بلندمدت، استراتژي‌هاى رشد و چگونگى مقابله با چالش‌ها، بسيار مهم است.
- **مشاوره حقوقى**: قبل از امضاى هرگونه قرارداد، بهتر است با يك وكيل متخصص مشورت كنيد تا از حقوق خود به خوبي دفاع كنيد.

## جمع‌بندي

همان‌طور كه در طول اين مقاله بررسى كرديم، قرارداد شراكت مغازه، سندی حياتی برای هر كسب‌وكارى است كه به صورت مشترك اداره مى‌شود. اين قرارداد نه تنها حقوق و وظيفه هر يك از شرکا را مشخص مى‌كند، بلكه به عنوان يك نقشه راه براى موفقيت كسب‌وكار عمل مى‌كند. يك قرارداد شراكت خوب، مى‌تواند از بروز اختلافات و سوءتفاهمات بين شرکا جلوگيرى كرده و به شما كمك كند تا بر روى اهداف مشترك خود تمرکز كنيد.

البته بايد گفت كه نوع كسب‌وكارى كه مى‌خواهيم به صورت شراكتى راه‌اندازى كنيم نيز يكي از عوامل مهم در موفقيت شراكت است. به عنوان مثال، سود، زيان و اهداف **شراكت با طلا** **فروشى با شراكت در آرايشگاه زنانه** كاملاً متفاوت است. بنا بر اين، قبل از شروع هر شراكتى بايد به دقت نوع كسب‌وكار و ويژگي‌هاى خاص آن را در نظر گرفت.

شراكت مى‌تواند فرصت‌هاى بي‌نظيرى را براى رشد و توسعه كسب‌وكار شما فراهم كند. با اين حال، براى موفقيت در شراكت، نياز به برنامه‌ريزى دقيق، انتخاب شريك مناسب و تنظيم يك

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

قرارداد شراکت قوی دارید. شرکت در وینار هنر شراکت [اقيانوس آبي](#)، گامی مهم در جهت رسیدن به موفقیت در شراکت است.

## سوالات متداول

### ۱. آیا شراکت مغازه در تهران شرایط خاصی دارد؟

شرایط قرارداد شراکت مغازه در تهران، به طور کلی مشابه سایر شهرها است. با این حال، به دلیل رقابت بیشتر در بازار تهران، ممکن است برخی تفاوت‌های جزئی وجود داشته باشد. به عنوان مثال، هزینه‌های اجاره مغازه در تهران معمولاً بالاتر است و پیدا کردن موقعیت مکانی مناسب، ممکن است چالش‌برانگیزتر باشد. همچنین، قوانین و مقررات شهرداری تهران ممکن است با سایر شهرها متفاوت باشد.

### ۲. چه مواردی باید در قرارداد شراکت مغازه ذکر شود؟

سهم هر شریک در سرمایه، سود و زیان، وظایف هر شریک، مدت قرارداد، شرایط خروج و نحوه حل اختلافات از جمله مواردی هستند که باید در قرارداد ذکر شوند.

### ۳. چگونه شریک مناسب برای قرارداد شراکت مغازه پیدا کنیم؟

از طریق آگهی در پلتفرم‌های آنلاین، شبکه‌های اجتماعی، معرفی دوستان و شرکت در رویدادهای مرتبط می‌توان شریک مناسب پیدا کرد.

### ۴. سرمایه قرارداد شراکت در راه اندازی مغازه و فروشگاه چقدر است؟

سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی یک مغازه یا فروشگاه به عوامل مختلفی مثل اندازه مغازه، نوع کالاهایی که می‌فروشید، موقعیت مکانی، هزینه اجاره، دکوراسیون و تجهیزات بستگی دارد. بنابراین، نمی‌توان یک رقم دقیق برای همه مغازه‌ها تعیین کرد. برای تخمین دقیق‌تر هزینه‌ها، بهتر است یک طرح کسب و کار دقیق تهیه کنید و با کارشناسان مالی مشورت کنید.