



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

فصل سیزدهم پروفرما اینویس (Proforma Invoice)

Page | 1

در فصل قبل با مفهوم ارزش کالای صادراتی و نقش آن در تعهد ارزی و محاسبات گمرکی آشنا شدیم. دیدیم که در صادرات، عدد «قیمت» بدون توضیح شرایط بی معناست. این که یک صادرکننده در واتساپ یا پیامک بنویسد «هر تن فلان کالا ۵۰۰ دلار»، نه برای خودش امنیت دارد، نه برای خریدار شفافیت ایجاد می کند و نه از نظر بانکی و گمرکی قابل استناد است. قیمت صادراتی همیشه وابسته به شرایط است:

اینکه کالا در کجا تحویل می شود (اینکوترمز)، چگونه و در چند مرحله حمل می شود، بسته بندی آن چیست، روش پرداخت چیست، چه مجوزها و استانداردهایی همراه آن است، وزن و حجم و تعداد آن چقدر است و حتی نرخ قانونی ارز در سیستم رسمی کشور چه عددی است، به همین دلیل، در تجارت حرفه ای هیچ گاه قیمت به صورت یک عدد خام اعلام نمی شود؛ بلکه در قالب یک سند رسمی به نام «پروفرما اینویس (Proforma Invoice)» یا پیش فاکتور ارائه می گردد.

پروفرما اینویس، سندی است که:

- هویت فروشنده و خریدار را مشخص می کند؛
- شرایط تحویل (اینکوترمز)، روش و مسیر حمل و جزئیات لجستیک را روشن می سازد؛
- مشخصات دقیق کالا (وزن، حجم، بسته بندی، استانداردها و مجوزها) را در خود دارد؛
- قیمت واحد و مبلغ کل را با ارز مشخص و قابل استناد بیان می کند؛
- و عملاً مبنای تصمیم گیری خریدار، صدور اینویس نهایی، تنظیم قرارداد و بخشی از اسناد گمرکی و بانکی قرار می گیرد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

در این فصل یاد می‌گیریم چگونه یک پروفورما اینویس استاندارد و حرفه‌ای بنویسیم که از یک طرف با ارزش‌های گمرکی و نرخ‌های رسمی ارز سازگار باشد و از طرف دیگر نیازهای عملی خریدار و بانک و گمرک را برآورده کند. فرم خام پروفورما اینویس که در این فصل بر اساس آن آموزش می‌دهیم، در سایت «آکادمی صادرات»^۱ در بخش دانلود که لینک آن در فوتر سایت است، قرار دارد و با جست‌وجوی عبارت «آکادمی صادرات» در گوگل می‌توانید آن را پیدا و دانلود کنید. در پایان فصل هم این فرم موجود است (جدول ۶). با این حال، هدف ما صرفاً پر کردن چند خانه در یک فرم نیست؛ هدف این است که منطق و فلسفه پشت هر کادر را بدانید تا بتوانید برای هر نوع کالا و هر نوع مشتری، پروفورمای اختصاصی و دقیق طراحی کنید.

گام اول: قبل از پروفورما – فیلتر کردن مشتری با LOI و CIS

پیش از آن که یک صادرکننده وقت و انرژی خود را صرف تنظیم پروفورما اینویس کند، باید مطمئن شود طرف مقابل واقعاً «مشتری» است، نه صرفاً کسی که از سر کنجکاوی یا تفریح قیمت می‌پرسد. برای همین، در تجارت حرفه‌ای قبل از صدور PI معمولاً دو سند از خریدار درخواست می‌شود:

۱. LOI – Letter of Intent (نامه قصد خرید): LOI یک نامه رسمی روی سربرگ خریدار است که در آن به طور خلاصه موارد زیر ذکر می‌شود:

- نوع کالا یا کالاهای
- مقدار تقریبی
- شرایط کلی مدنظر (مثلاً کشور مقصد، روش حمل، شرایط پرداخت)
- مشخصات خریدار (نام شرکت، آدرس، اطلاعات تماس و ...)

¹ Qayem.ir

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

نکته مهم این است که LOI باید از طریق ایمیل رسمی شرکت خریدار (با دامنه اختصاصی، نه آدرس های عمومی مانند Gmail و Yahoo) ارسال شود. همین نکته ساده، بسیاری از درخواست های غیرواقعی را کنار می زند.

۲. CIS – Corporate/Customer Information Sheet (فرم اطلاعات شرکت): CIS یک فرم اطلاعاتی است که در آن جزئیات کامل تری درباره خریدار ثبت می شود؛ از جمله: نام کامل شرکت، آدرس حقوقی و عملیاتی، شماره های تماس و ایمیل های رسمی، اطلاعات ثبتی و مالیاتی (در حدی که متداول است) و اشخاص مسئول خرید و مالی.

ترکیب LOI و CIS به شما کمک می کند مشتریان واقعی را از سؤالات تفننی جدا کنید، اطلاعات لازم برای درج در پروفورما (نام، آدرس خریدار و گیرنده و ...) را به شکل درست در اختیار داشته باشید و از همان ابتدا، ارتباط را در کانال رسمی (ایمیل شرکتی) برقرار کنید، نه پیام رسانی های غیررسمی.

پس از دریافت و بررسی LOI و CIS، اگر مشتری را مناسب تشخیص دادید وارد مرحله تنظیم پروفورما اینویس می شوید. در فصل هفدهم با انواع مکاتبات و اسناد تجاری در صادرات از جمله LOI و CIS آشنا میشوید.

گام دوم: تهیه فرم خام پروفورما اینویس روی سربرگ رسمی

فرمی که از سایت آکادمی صادرات دانلود می کنید، یک قالب استاندارد Proforma Invoice است که به سادگی قابل شخصی سازی است. این فرم می تواند یک صفحه یا چند صفحه باشد و هر کادری را در صورت نیاز می توانید بزرگ تر کنید. پروفورما اینویس باید حتما روی سربرگ رسمی شرکت شما صادر شود. سربرگ رسمی شامل موارد لوگوی شرکت، نام کامل شرکت، آدرس پستی، ایمیل و وبسایت، شماره تلفن و سایر اطلاعات تماس باید باشد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

در بالای فرم، عنوان PERFORMA INVOICE درج می شود و زیر یا کنار آن، اطلاعات هویتی شرکت شما به عنوان صادرکننده (Seller) قرار می گیرد.

Page | 4

گام سوم: تکمیل بخش مشخصات فروشنده و اطلاعات اولیه پروفرا

۱. Seller (Name, Address): نام کامل فروشنده (شخص حقوقی یا حقیقی)

- آدرس کامل پستی

- در صورت تمایل، ایمیل و شماره تلفن نیز در همین کادر یا در سربرگ قرار می گیرد.

این قسمت هویت طرفی را مشخص می کند که پروفرا را صادر کرده و در ادامه متعهد به فروش کالا مطابق شرایط مندرج در آن خواهد بود.

۲. Proforma Invoice Number - شماره پروفرا

شماره پروفرا، شماره ای است که شما در سیستم داخلی خود برای بایگانی و پیگیری استفاده می کنید. می توانید از هر الگوی نظم یافته ای استفاده کنید؛ مثلاً:

PI-1406-001 -

PI-2027-07-01 -

- یا حتی شماره متوالی ساده (۰۰۱، ۰۰۲ و ...)

مهم این است که این شماره را به گونه ای انتخاب کنید که در آینده قابل ردیابی و استناد باشد.

۳. Proforma Invoice Date - تاریخ صدور

تاریخ صدور پروفرا است؛ به صورت روز/ماه/سال میلادی یا هر قالب بین المللی متعارف.

مثال: ۱۲ July 2027 یا ۲۰۲۷-۰۷-۱۲

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

۴. Validity Date of P/I – تاریخ اعتبار پروفرما

در این قسمت مشخص می کنید پروفرما تا چه تاریخی معتبر است. این تاریخ به خریدار می گوید که باید تا چه زمانی برای قبول پروفرما و ادامه کار اقدام کند. این زمان بیشتر از تاریخ معمول در تجارت داخلی است. بخصوص که این قیمت به دلار اعلام میشود و ریسک نوسان ارز ندارد.

گام چهارم: مشخصات طرف مقابل و زنجیره حمل

در فرم، بخش های زیر برای معرفی طرف مقابل و تنظیم چارچوب حمل و تحویل کالا وجود دارد:

۱. Consignee – تحویل گیرنده کالا

Consignee شخص یا شرکتی است که کالا به نام او در مقصد تحویل می شود. ممکن است خود خریدار باشد یا شرکت حمل که خریدار معرفی کرده است. در این بخش نام کامل، آدرس دقیق و در صورت لزوم، شناسه های لازم برای تحویل کالا درج می شود.

۲. Buyer – خریدار

اگر خریدار و تحویل گیرنده یک نفر نباشند، اطلاعات هر دو باید جداگانه و دقیق وارد شود. اطلاعات Buyer مطابق داده های LOI و CIS تکمیل می شود.

۳. Freight Forwarder – فورواردر

فورواردر، شرکت واسطه ای است که حمل را برای خریدار یا فروشنده سازمان دهی می کند. تفاوت آن با کریر (Carrier) در این است که کریر مالک وسیله حمل است (کشتیرانی، شرکت هواپیمایی و ...)، در حالی که

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

فورواردر برای شما ظرفیت حمل را از کیرها می گیرد و کل عملیات را مدیریت می کند. خود کیر هم میتواند نقش فورواردری بگیرد. در این قسمت نام شرکت فورواردر و آدرس و اطلاعات تماس اصلی او درج می شود.

Page | 6

۴. Country of Beneficiary – کشورهای ذی نفع

کشورهایی که ذی نفع اصلی معامله هستند. که شامل Country of Origin به معنی کشور مبدا و Country of Destination به معنی کشور مقصد بر اساس LOI و توافق میباشد.

گام پنجم: شرایط تحویل – اینکوترمز و حمل

یکی از مهم ترین بخش های پروفرما، تعیین شرایط تحویل است که با اینکوترمز مشخص می شود.

۱. Terms of delivery

- ترم اینکوترمز را دقیقاً مشخص کنید (مثلاً FOB، FCA، CFR، CIF، DAP، DDP و ...).
 - و محل مربوط به آن ترم را بنویسید (مثلاً FOB Shahid Rajayi Port, Bandar Abbas).
 - نسخه اینکوترمزی که استفاده میکنید رو بنویسید (مثلاً Incoterms 2020).
- همین یک عبارت، نقش و مسئولیت هر دو طرف را در هزینه ها و ریسک های حمل به طور کامل روشن می کند.

۲. Partial Shipment – حمل جزئی

partial shipment: allowed / not allowed

اینجا مشخص می کنید آیا اجازه دارید کالا را در چند محموله جداگانه (partial shipments) ارسال کنید یا خیر. در پروفرما یکی از گزینه ها را به وضوح انتخاب (تیک یا رنگ) کنید: ☐ Allowed ☐ Not allowed انتخاب این گزینه از نظر برنامه ریزی تولید و حمل، بسیار مهم است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

۳. Transport Mode – نوع حمل

Page | 7

در این قسمت نوع حمل را مشخص می کنید: Sea (دریایی)، Air (هوایی)، Road (زمینی)، Rail (ریلی) و یا ترکیبی از آنها.

۴. Port/Airport of Loading – بندر/فرودگاه بارگیری

نام بندر یا فرودگاهی که کالا از آنجا بارگیری می شود، درج می گردد؛ مثلاً: Shahid Rajayi Port, Bandar Abbas و یا Imam Khomeini International Airport, Tehran

۵. Port/Airport of Discharge – بندر/فرودگاه تخلیه: محل تخلیه کالا در کشور مقصد است.

۶. Final Place of Delivery – محل تحویل نهایی: این قسمت بر اساس ترم اینکوترمز تکمیل می شود:

- در FOB، نقطه تحویل، بندر مبدأ است؛

- در CFR/CIF، انتقال مسولیت در بندر مبدأ و هزینه تا بندر مقصد؛

- در DAP/DDP، محل تحویل در مقصد است.

گام ششم: اطلاعات بسته بندی و عدل بندی (Packing)

در پروفرما، بخشی به شرح کلی بسته بندی اختصاص دارد و جزئیات کامل تر در سند جداگانه «Packing List» می آید؛ اما در همین فرم اصلی نیز موارد کلیدی درج می شود:

- شناسه واحد حمل (شماره کانتینر، شماره پالت یا ...)؛

- تعداد بسته ها و نوع آنها:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

- کیسه، کارتن، جامبو بگ، پالت، فله و ... ؛

- وزن ناخالص کل (Total Gross Weight)؛

- حجم کل محموله بر حسب مترمکعب (Total Cube – CBM).

این اطلاعات برای شرکت حمل، محاسبه کرایه، تخصیص فضا و همچنین برای گمرک مقصد اهمیت دارد. در دفعات اول ممکن است جمع آوری این جزئیات کمی زمان بر باشد، اما به تدریج برای هر محصول و هر نوع بسته بندی، الگوهای ثابت خودتان را پیدا می کنید.

گام هفتم: مجوزها، استانداردها و الزامات مقرراتی

در پایین فرم و یا در بخشی مخصوص، می توانید استانداردها و مجوزهای مرتبط با کالا را ذکر کنید؛ مانند:

- استاندارد ملی ایران یا استانداردهای بین المللی (ISO, HACCP و ...)؛

- مجوز سازمان غذا و دارو (برای مواد غذایی و دارویی)؛

- مجوز دامپزشکی؛

- مجوز حفظ نباتات (برای محصولات کشاورزی)؛

- مجوز میراث فرهنگی (برای برخی صنایع دستی)؛

- مجوزهای اختصاصی کودکان و فرهنگ (برای اسباب بازی ها، کتاب و ...).

پیش تر آموختید که می توان از ابزارهایی مانند ITC و MacMap برای تشخیص استانداردها و مجوزهای لازم در کشور مقصد استفاده کرد. در پروفرما، به طور شفاف بنویسید کدام گواهی ها همراه محموله ارائه خواهد شد. این موضوع، بخشی از ارزش پیشنهادی شما برای خریدار است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

گام هشتم: جدول اصلی کالا و قیمت گذاری

Page | 9

قلب پروفورما، جدول مشخصات کالا و قیمت است. ساختار کلی این جدول در فرم به این شکل است:

۱. Item – شماره ردیف: برای هر ردیف کالا یک شماره ترتیب (۱، ۲، ۳ و ...) اختصاص می دهید.

۲. Item description – شرح کالا: شرح دقیق کالا، از جمله: نام کالا (Urea, Saffron, Pistachio و ...) و نوع، گرید، عیار یا سایز (در صورت لزوم). این شرح باید با شرحی که در اسناد گمرکی و حمل خواهد آمد، هماهنگ باشد.

۳. Origin – کشور مبدأ: در صادرات از ایران، معمولاً: Origin: Iran

اگر کالا ترکیبی از چند مبدأ است، باید مطابق قواعد «فوانین مبدأ» (که در فصل بعد (فصل چهاردهم) توضیح داده می شود) تصمیم بگیرید چه کشوری را به عنوان مبدأ درج کنید.

۴. Quantity و Net wt (kg)

– Net wt (kg): وزن خالص کالا بدون در نظر گرفتن وزن بسته بندی؛

– KG/Quantity: مقدار کالا بر حسب واحد توافق شده (معمولاً کیلوگرم یا تن) و یا تعداد آن.

۵. Unit price – واحد قیمت: این ستون، واحد قیمت کالا است (مثلاً دلار آمریکا).

۶. Amount – مبلغ ردیف

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>



از آموزش تا اقدام، با من جهانی فکر کن



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

گام نهم: Freight Charges، سایر هزینه ها و ارتباط با اینکوترمز

Page | 10

در این قسمت، بسته به ترم اینکوترمز، هزینه های مرتبط با حمل و سایر مخارج را به صورت جداگانه درج می کنید. برای مثال:

- ترم EXW: Freight Charges و سایر مخارج از نظر شما صفر است؛ خریدار خودش از درب کارخانه به بعد را مدیریت می کند.

- ترم FOB/FCA: هزینه حمل داخلی تا بندر، هزینه های بندری (THC) و هزینه بارگیری روی وسیله حمل.

- ترم CFR/CIF: علاوه بر موارد بالا، هزینه حمل بین المللی (Ocean Freight / Air Freight) و در CIF هزینه بیمه بین المللی نیز اضافه می شود.

- ترم DAP/DDP: هزینه های حمل و ترخیص در مقصد و تحویل در محل خریدار نیز به تناسب شرایط اضافه می شود.

در نهایت: Total amount (gross): مجموع مبلغ کالا + هزینه حمل + سایر مخارج؛

TOTAL AMOUNT DUE: مبلغ نهایی قابل پرداخت توسط خریدار طبق این پروفرما.

اگر تخفیفی وجود دارد، در ردیف Discount آن را به طور مشخص و شفاف درج کنید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

گام دهم: تبدیل قیمت ریالی به دلاری و نرخ قانونی ارز

برای این که Unit Price را به دلار تعیین کنید، باید هزینه های ریالی تولید و حاشیه سود خود را با یک نرخ ارز تبدیل کنید. در عمل، بسیاری از افراد به طور ساده قیمت ریالی را بر نرخ دلار در گوگل یا بازار آزاد تقسیم می کنند، اما در صادرات، این روش کافی و درست نیست، چون نرخ های بازار آزاد مبنای رسمی بانک مرکزی و رفع تعهد ارزی نیستند و تعهد ارزی شما بر اساس «ارزش صادراتی» و «نرخ های رسمی» سنجیده می شود، نه قیمت های غیررسمی.

برای استناد رسمی، باید به نرخ هایی توجه کنید که بانک مرکزی ایران در سامانه های رسمی اعلام می کند. یکی از این منابع: <https://fxmarketrate.cbi.ir> میباشد. در این سایت، نرخ رسمی ارز منتشر می شود. این نرخ، مبنای بسیاری از محاسبات رسمی، از جمله رفع تعهد ارزی، هستند. اگر قیمت ریالی را تقسیم بر قیمت دلار آزاد کنیم ضرر خواهیم کرد چون قیمت دلاری کمتر خواهد شد ولی دلار رسمی که کمتر از قیمت آزاد است به نفع صادر کننده است. چون تقسیم هر عدد به عدد کوچکتر حاصل بیشتری دارد.

و نیز در فصل قبل، یاد گرفتید که گمرک برای هر کالا یک «ارزش صادراتی» دارد که بر اساس آن، تعهد ارزی شما سنجیده می شود. حال اگر شما در پروفیما قیمتی بسیار کمتر از ارزش گمرکی و با نرخ ارزی غیررسمی اعلام کنید، ممکن است هنگام رفع تعهد ارزی مجبور شوید ارزش بیشتری نسبت به آنچه واقعاً دریافت کرده اید به سیستم برگردانید، اگر قیمت شما هم راستا یا بالاتر از ارزش گمرکی و با نرخ نزدیک به نرخ رسمی باشد، در تعهد ارزی در موقعیت امن تری قرار می گیرید. بنابراین، برای تعیین Unit Price دلاری در پروفیما، پیشنهاد عملی این است که:

۱. هزینه ریالی تولید و هزینه های مرتبط را به درستی محاسبه کنید؛

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

۲. حاشیه سود منطقی خود را اضافه کنید؛

۳. مجموع را بر نرخ تقسیم کنید که به نرخهای رسمی اعلامی در سایت‌هایی مانند fxmarketrate.cbi.ir نزدیک باشد؛

۴. سپس مقدار حاصل را با «ارزش صادراتی» همان کالا که از فایل‌های ارزش گمرک استخراج کرده‌اید، مقایسه کنید تا در آینده درگیر مشکل تعهد ارزی نشوید.

گام یازدهم: امضا، مهر و رسمیت‌بخشی به پروفرما

- نام و سمت شخصی که پروفرما را به نمایندگی از شرکت صادر می‌کند درج می‌شود؛
- محل و تاریخ صدور پروفرما نوشته می‌شود؛
- و سند با امضای دستی و مهر رسمی شرکت اعتبار می‌یابد.

جمع بندی:

پروفرما اینویس، به‌تنهایی قرارداد کامل حقوقی نیست، اما مبنای تصمیم‌گیری خریدار برای قبول یا رد پیشنهاد شماست. مبنای تنظیم اینویس نهایی، قرارداد و بسیاری از اسناد حمل و گمرک خواهد بود. بنابراین باید با دقت، صداقت و رسمیت کامل تنظیم شود.

در فصل بعد، به سراغ «قوانین مبدأ» می‌رویم تا ببینیم کشوری که در پروفرما به‌عنوان Origin می‌نویسید، چگونه بر تعرفه، معافیت‌ها، ترجیحات و حتی جذابیت کالای شما در بازار مقصد اثر می‌گذارد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

جدول ۶. PERFORMA INVOICE

Page	Seller(name, address):		Performa Invoice number:			
			Performa Invoice date:		Validity date of P/I:	
Consignee (name, address)			Buyer (name, address)			
Freight forwarder (name, address)			Country of beneficiary			
			Country of origin:		Country of destination:	
partial shipment: allowed ☐ not allowed ☐			Terms of delivery: relevant location			
Transport mode and		Port/airport of loading	Terms of payment:		Transaction currency:	
Port/airport of discharge		Final place delivery:				
Shipping marks; Transport unit ID	No. and kind of packages	Shipping description of goods	Commodity	Total gross wt(kg)	Total cube (m3)	
No. and Kind of standard						
Item	Item description	Origin	Net wt (kg)	Quantity / KG	Unit price	Amount
1						
2						
Total net wt(kg)				Total amount(gross):		
Note				Discount		
				FRIEIGHT CHARGES:		
				OTHER EXPENDITURES		
				TOTAL AMOUNT DUE:		
			NAME OF SIGNATORY			
			PLACE AND DATE OF ISSUE			
			SEAL AND SIGNATURE			

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>بله: https://ble.ir/export_academyاینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

از آموزش تا اقدام، با من جهانی فکر کن