

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.

فصل هفدهم انواع مکاتبات و اسناد تجاری در صادرات

در تجارت بین الملل، بخش زیادی از فرآیند فروش، مذاکره و ایجاد همکاری از طریق اسناد و مکاتبات رسمی انجام می شود. یک صادرکننده حرفه ای باید بداند که هر پیام، نامه یا سند تجاری در چه مرحله ای از مذاکره استفاده می شود و چه هدفی را دنبال می کند. استفاده نادرست از یک سند یا ارسال آن در زمان نامناسب، می تواند باعث ایجاد سوء تفاهم، کاهش اعتبار شرکت و حتی از دست رفتن یک فرصت تجاری شود.

برای مثال، درخواست اطلاعات اولیه از یک تأمین کننده با درخواست قیمت رسمی تفاوت دارد. همچنین یک نامه اعلام تمایل به خرید، همانند قرارداد قطعی نیست و یک پیشنهاد فروش اولیه، الزاماً به معنی تعهد نهایی فروشنده نیست. بنابراین، شناخت ساختار مکاتبات تجاری به صادرکننده کمک می کند:

- ارتباط حرفه ای تری با مشتریان خارجی ایجاد کند.
- نیاز واقعی طرف مقابل را بهتر تشخیص دهد.
- در هر مرحله از مذاکره، سند مناسب را ارائه کند.
- از ایجاد تعهدات ناخواسته جلوگیری نماید.
- فرآیند معامله را شفاف تر و قابل مدیریت تر کند.

در تجارت بین الملل، اسناد تجاری مانند یک زبان مشترک میان خریدار و فروشنده عمل می کنند. هرچه تسلط یک صادرکننده بر این زبان بیشتر باشد، احتمال موفقیت او در مذاکرات افزایش پیدا می کند. به طور کلی، مهم ترین مکاتبات و اسناد مورد استفاده در مذاکرات صادراتی عبارتند از:

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.

RFI (Request for Information)

RFP (Request for Proposal)

RFQ (Request for Quotation)

SCO (Soft Corporate Offer)

FCO (Full Corporate Offer)

LOI (Letter of Intent)

ICPO (Irrevocable Corporate Purchase Order)

Proforma Invoice

Commercial Invoice

BCL (Bank Comfort Letter)

CIS (Corporate/Customer Information Sheet)

درخواست اطلاعات

درخواست ارائه پیشنهاد

درخواست اعلام قیمت

پیشنهاد اولیه فروش

پیشنهاد کامل فروش

نامه اعلام تمایل

سفارش خرید قطعی و غیرقابل برگشت

پیش فاکتور

فاکتور تجاری/سیاهه تجاری

نامه اطمینان بانکی/نامه تمکن بانکی

فرم اطلاعات شرکت/مشتری

نکته مهم این است که همه این اسناد در تمام معاملات استفاده نمی شوند. نوع کالا، صنعت، کشور مقصد، حجم معامله و روش مذاکره تعیین می کند که کدام سند در چه مرحله ای مورد استفاده قرار گیرد.

۱. RFI (Request for Information) درخواست اطلاعات

RFI معمولاً یکی از اولین مراحل ارتباط تجاری میان خریدار و فروشنده است. زمانی که خریدار هنوز شناخت کافی از محصول، شرکت یا توانایی تأمین کننده ندارد، از RFI استفاده می کند. هدف اصلی این سند، جمع آوری

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>

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.

اطلاعات اولیه است، نه انجام خرید. در این مرحله، خریدار تلاش می کند پاسخ سؤالاتی مانند موارد زیر را پیدا کند:

- این شرکت چه محصولاتی ارائه می دهد؟
- ظرفیت تولید آن چقدر است؟
- آیا توانایی تأمین سفارش موردنظر را دارد؟
- چه استانداردها و گواهینامه هایی دارد؟
- سابقه صادرات آن چگونه است؟

اطلاعاتی که معمولاً در پاسخ به RFI ارائه می شود شامل موارد زیر است:

- | | |
|-------------------------|-----------------|
| • استانداردهای کیفی | • معرفی شرکت |
| • گواهینامه ها | • معرفی محصولات |
| • بازارهای صادراتی قبلی | • کاتالوگ |
| • امکان تولید سفارشی | • ظرفیت تولید |

نمونه درخواست:

"لطفاً اطلاعات مربوط به محصولات، مشخصات فنی، ظرفیت تولید و سوابق صادراتی شرکت خود را برای بررسی اولیه ارسال فرمایید."

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 مرحله معمولاً هنوز صحبت دقیقی درباره قیمت، شرایط پرداخت یا قرارداد مطرح نمی شود.

۲. RFP (Request for Proposal) درخواست ارائه پیشنهاد

RFP زمانی استفاده می شود که خریدار یک نیاز مشخص، پروژه یا مسئله تجاری دارد و از چند شرکت درخواست می کند پیشنهاد خود را ارائه دهند. این سند بیشتر در معاملات بزرگ و پیچیده کاربرد دارد، مانند:

- پروژه های صنعتی
- تجهیزات تخصصی
- خطوط تولید
- خدمات مهندسی
- پروژه های EPC
- قراردادهای سازمانی

در RFP، خریدار فقط قیمت نمی خواهد؛ بلکه انتظار دارد فروشنده یک راه حل کامل ارائه دهد. یک RFP معمولاً شامل موارد زیر است:

- شرح پروژه
- نیازهای فنی
- استانداردهای موردنظر
- زمان بندی اجرا

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.

- شرایط قرارداد
- معیارهای ارزیابی پیشنهادها

فروشنده نیز در پاسخ به RFP معمولاً یک Proposal ارائه می کند که شامل موارد زیر است:

- پیشنهاد فنی
- پیشنهاد مالی
- برنامه اجرا
- شرایط خدمات پس از فروش
- توانمندی های شرکت

۳. RFQ (Request for Quotation) درخواست اعلام قیمت

RFQ یکی از پرکاربردترین مکاتبات در تجارت بین الملل است. در این سند، خریدار از فروشنده درخواست می کند قیمت و شرایط فروش محصول موردنظر را اعلام کند. اما یک RFQ حرفه ای فقط شامل جمله ای مانند: "لطفاً قیمت خود را ارسال کنید." نیست. چنین درخواستی ناقص است، زیرا فروشنده اطلاعات کافی برای ارائه قیمت دقیق ندارد. یک RFQ استاندارد باید تا حد امکان شامل اطلاعات زیر باشد:

- نام کالا
- مشخصات فنی
- HS Code در صورت نیاز

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.

- مقدار سفارش
- کیفیت موردنظر
- نوع بسته بندی
- شرایط تحویل (Incoterms)
- بندر مبدأ یا مقصد
- زمان تحویل مورد انتظار
- شرایط پرداخت
- مدت اعتبار پیشنهاد

هرچه اطلاعات RFQ دقیق تر باشد، قیمت ارائه شده نیز واقعی تر و قابل مقایسه تر خواهد بود.

مثال

درخواست ضعیف: "لطفاً قیمت پسته را اعلام کنید." مشکل این درخواست این است که مشخص نیست:

- چه نوع پسته ای؟
- چه کیفیتی؟
- چه مقدار؟
- چه بسته بندی؟
- برای کدام مقصد؟
- با چه شرایط تحویل؟

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.

درخواست حرفه‌ای: "لطفاً قیمت یک کانتینر ۲۰ فوت پسته خندان ممتاز، بسته‌بندی ۱۰ کیلوگرمی، بر اساس شرایط FOB بندرعباس، همراه با زمان تحویل، شرایط پرداخت و مدت اعتبار پیشنهاد را اعلام فرمایید." در این حالت، فروشنده اطلاعات کافی برای ارائه پیشنهاد دقیق دارد.

تفاوت RFQ و RFI: یکی از اشتباهات رایج در مکاتبات تجاری، اشتباه گرفتن RFI و RFQ است. در RFI هدف شناخت و جمع‌آوری اطلاعات است و در RFQ هدف دریافت قیمت و شرایط فروش میباشد. به بیان ساده خریدار ابتدا می‌پرسد "شما چه توانایی‌هایی دارید؟" و پس از آن ممکن است بپرسد "برای نیاز مشخص من چه قیمتی ارائه می‌کنید؟"

تفاوت RFQ و RFP: تفاوت اصلی این دو در نوع درخواست است. در RFQ خریدار معمولاً می‌داند چه محصولی می‌خواهد و فقط قیمت و شرایط خرید را بررسی می‌کند. در RFP خریدار ممکن است به دنبال بهترین راه حل باشد و انتظار دارد فروشنده پیشنهاد کامل ارائه دهد.

۴. SCO (Soft Corporate Offer) پیشنهاد اولیه فروش

SCO یکی از اسناد رایج در برخی معاملات بین‌المللی، به خصوص در تجارت کالاهای عمده و بازارهایی مانند:

- محصولات پتروشیمی
- مواد معدنی
- فلزات
- محصولات کشاورزی عمده

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.

- غلات

- قیر و فرآورده های انرژی

است. این سند توسط فروشنده صادر می شود و نشان دهنده آمادگی اولیه او برای عرضه کالا بر اساس شرایط مشخص است. به بیان ساده، SCO یک پیشنهاد اولیه است که به خریدار نشان می دهد:

- فروشنده چه محصولی عرضه می کند.
- چه ظرفیتی برای تأمین دارد.
- شرایط کلی معامله چیست.
- آیا امکان ادامه مذاکره وجود دارد یا خیر.

با این حال، باید توجه داشت که SCO یک قرارداد قطعی یا تعهد نهایی فروش محسوب نمی شود؛ بلکه بیشتر ابزاری برای آغاز یا ادامه مذاکرات تجاری است. اطلاعاتی که معمولاً در SCO درج می شود:

- نام و مشخصات فروشنده
- تاریخ صدور پیشنهاد
- مشخصات کالا
- کشور مبدأ
- مقدار قابل عرضه
- حداقل مقدار سفارش (MOQ)
- کیفیت یا استاندارد کالا

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.

- نوع بسته بندی
- شرایط تحویل (Incoterms)
- شرایط پرداخت پیشنهادی
- زمان تحویل
- مدت اعتبار پیشنهاد
- اطلاعات تماس فروشنده

در معاملات حرفه ای، هر چه اطلاعات ارائه شده دقیق تر باشد، احتمال ایجاد اعتماد اولیه بیشتر خواهد بود.

نمونه متن ابتدایی SCO

Dear Sir/Madam,

We are pleased to offer the following products under the terms and conditions stated below. Our company is capable of supplying the following commodities for export.

ترجمه:

بدین وسیله آمادگی شرکت خود را برای عرضه محصولات زیر، مطابق شرایط و ضوابط ذکر شده، اعلام می نمایم. شرکت ما توانایی تأمین و صادرات محصولات زیر را دارد.

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.

۵. FCO (Full Corporate Offer) پیشنهاد کامل فروش

FCO نسخه کامل تر و رسمی تر پیشنهاد فروش است. اگر SCO را بتوان مرحله معرفی اولیه فروش دانست، FCO معمولاً در مرحله ای استفاده می شود که طرفین وارد مذاکره جدی تر شده اند و نیاز به ارائه جزئیات دقیق معامله دارند. در این سند، فروشنده معمولاً شرایط کامل پیشنهاد خود را اعلام می کند. یک FCO حرفه ای می تواند شامل موارد زیر باشد:

- اطلاعات کامل فروشنده
- مشخصات خریدار (در صورت مشخص بودن)
- مشخصات دقیق کالا
- استاندارد کیفیت
- مقدار معامله
- قیمت
- شرایط تحویل (Incoterms)
- بندر مبدأ
- بندر مقصد
- نوع بسته بندی
- زمان تحویل
- شرایط پرداخت
- مدت اعتبار پیشنهاد
- شرایط خاص معامله
- امضا و مهر شرکت

FCO باعث می شود طرفین تصویر روشن تری از شرایط معامله داشته باشند. این سند کمک می کند موارد مهمی مانند:

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.

- قیمت
- مسئولیت های طرفین
- روش پرداخت
- زمان تحویل

قبل از تنظیم قرارداد به صورت شفاف بررسی شوند.

البته حتی یک FCO کامل نیز معمولاً جایگزین قرارداد فروش نیست، مگر اینکه قوانین حاکم و شرایط توافق طرفین چنین اثری برای آن در نظر گرفته باشد.

تفاوت SCO و FCO: یکی از اشتباهات رایج در تجارت بین المللی، یکسان دانستن SCO و FCO است. اگرچه هر دو سند پیشنهاد فروش هستند، اما سطح جزئیات و مرحله استفاده آنها متفاوت است.

SCO (Soft Corporate Offer) معمولاً:

- پیشنهاد اولیه است.
- برای شروع مذاکره استفاده می شود.
- انعطاف بیشتری دارد.
- ممکن است برخی جزئیات نهایی نشده باشند.

FCO (Full Corporate Offer) معمولاً:

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.

- پیشنهاد کامل تر و رسمی تر است.
- پس از پیشرفت مذاکرات صادر می شود.
- شامل جزئیات دقیق تر معامله است.
- می تواند مبنای تنظیم قرارداد قرار گیرد.

به زبان ساده SCO یعنی ما آمادگی فروش این کالا را با این شرایط کلی داریم، FCO یعنی ما پیشنهاد رسمی فروش را با جزئیات کامل ارائه می کنیم. در برخی بازارها، به خصوص معاملات کالاهای عمده، استفاده از این اسناد بسیار رایج است؛ اما در همه معاملات صادراتی ضروری نیست. برای مثال، در بسیاری از معاملات:

- مواد غذایی
- کالاهای مصرفی
- محصولات صنعتی معمول

ممکن است فروشنده مستقیماً از طریق Quotation یا Proforma Invoice وارد مذاکره شود. بنابراین، صادرکننده باید بداند که استفاده از هر سند باید متناسب با نوع معامله و فرهنگ تجاری بازار هدف باشد.

۶. LOI (Letter of Intent) نامه اعلام تمایل

LOI به معنای نامه اعلام قصد یا تمایل است. این سند زمانی صادر می شود که خریدار پس از بررسی اولیه فروشنده و محصول، علاقه خود را برای ادامه مذاکرات یا خرید احتمالی اعلام می کند. به بیان ساده، LOI پیامی

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.

رسمی از طرف خریدار است که مفهوم آن چنین است که "ما به خرید این محصول علاقه مند هستیم و مایل هستیم مذاکرات را برای رسیدن به توافق ادامه دهیم." یک نامه اعلام تمایل می تواند اهداف مختلفی داشته باشد:

- اعلام علاقه رسمی به خرید
- آغاز مذاکرات جدی تر
- مشخص کردن چارچوب اولیه معامله
- درخواست ادامه فرآیند مذاکره
- ارائه اطلاعات اولیه درباره نیاز خریدار

یک LOI معمولاً شامل موارد زیر است:

- معرفی خریدار
- مشخصات محصول موردنظر
- مقدار تقریبی خرید
- کشور مقصد
- شرایط اولیه خرید
- روش پرداخت پیشنهادی
- اطلاعات تماس
- امضا و مشخصات شرکت

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.

نمونه متن آغازین LOI

Page | 14

Dear Sir,
We hereby express our interest in purchasing the products offered by your company and would like to proceed with the negotiation process.

ترجمه:

بدین وسیله علاقه خود را برای خرید محصولات پیشنهادی آن شرکت اعلام نموده و مایل هستیم فرآیند مذاکرات را ادامه دهیم.

یکی از برداشتهای اشتباه در تجارت بین الملل این است که برخی تصور می کنند LOI همان قرارداد خرید است. در حالی که چنین نیست. LOI اغلب نشان دهنده:

- علاقه
- قصد همکاری
- آمادگی برای مذاکره

است، اما به تنهایی جایگزین قرارداد فروش نیست. تعهدات حقوقی نهایی زمانی ایجاد می شوند که طرفین قرارداد رسمی فروش را امضا کنند و شرایط معامله به صورت دقیق مشخص شود.

۷. ICPO (Irrevocable Corporate Purchase Order) سفارش خرید قطعی و غیرقابل برگشت

ICPO یکی از اسنادی است که در برخی معاملات بین المللی، به خصوص در تجارت کالاهای عمده و قراردادهای حجم بالا مورد استفاده قرار می گیرد. این سند توسط خریدار صادر می شود و نشان دهنده این است که خریدار

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>

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.

پس از بررسی شرایط اولیه فروشنده، آمادگی خود را برای خرید کالا بر اساس شرایط مشخص اعلام می کند. به بیان ساده، ICPO بیان می کند: "ما به عنوان یک شرکت خریدار، قصد خرید این کالا را با شرایط اعلام شده داریم و آماده ادامه فرآیند معامله هستیم." یک ICPO استاندارد معمولاً شامل موارد زیر است:

- نام و مشخصات خریدار
- نام و مشخصات فروشنده
- مشخصات کامل کالا
- مقدار مورد نیاز
- قیمت توافق شده یا مورد مذاکره
- شرایط پرداخت
- شرایط حمل
- زمان تحویل
- اطلاعات بانکی خریدار (در صورت نیاز)
- امضا و مهر شرکت

یکی از اشتباهات رایج در بازارهای بین المللی، تصور این است که ICPO به تنهایی یک قرارداد الزام آور ایجاد می کند. در حالی که ارزش حقوقی این سند به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله:

- قوانین حاکم بر معامله
- متن درج شده در سند
- توافق طرفین

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.

• مرحله مذاکرات

در بسیاری از معاملات، ICPO بیشتر یک اعلام رسمی قصد خرید است و برای ایجاد تعهد نهایی، قرارداد فروش یا توافق نامه رسمی مورد نیاز است. بنابراین، صادرکنندگان باید از پذیرش ICPO به عنوان تضمین قطعی معامله بدون بررسی شرایط و اعتبار خریدار خودداری کنند.

۸. Proforma Invoice پیش فاکتور فروش

PI یا پیش فاکتور، یکی از مهم ترین اسناد پیش از نهایی شدن معامله صادراتی است. این سند توسط فروشنده صادر می شود و شرایط پیشنهادی معامله را به صورت رسمی در اختیار خریدار قرار می دهد. خریدار ممکن است بر اساس پروفرما اقدامات بعدی مانند:

- بررسی شرایط خرید
- انجام امور بانکی
- دریافت مجوزها
- انجام فرآیندهای داخلی شرکت

را انجام دهد. اطلاعات اصلی که معمولاً در پروفرما درج می شود شامل موارد زیر است:

- مشخصات فروشنده و خریدار
- شرح کالا

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 دوستان شما دارید ارسال کنید.

- مقدار
- قیمت
- شرایط تحویل
- شرایط پرداخت
- زمان تحویل
- اعتبار پیشنهاد

نکته مهم: پروفورما معمولاً پیشنهاد رسمی فروش است و نباید آن را با قرارداد فروش یکسان دانست. قرارداد، سندی است که تعهدات نهایی طرفین را مشخص می کند. در فصل سیزدهم نحوه نگارش یک پروفورما اینویس استاندارد را آموختید.

۹. Commercial Invoice فاکتور تجاری نهایی

CI یا فاکتور تجاری، یکی از اسناد اصلی پس از انجام معامله و آماده شدن کالا برای صادرات است. برخلاف PI که قبل از انجام معامله صادر می شود، Commercial Invoice بر اساس فروش واقعی کالا صادر می شود. این سند معمولاً برای موارد زیر استفاده می شود:

- امور گمرکی
- تعیین ارزش کالا
- فرآیندهای بانکی
- ارائه به شرکت حمل

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](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

• تکمیل اسناد صادراتی

اطلاعات اصلی Commercial Invoice معمولاً شامل موارد زیر است:

- مشخصات فروشنده
- مشخصات خریدار
- شماره و تاریخ فاکتور
- شرح کالا
- مقدار و وزن
- قیمت واحد
- مبلغ کل
- ارز معامله
- شرایط تحویل
- کشور مبدأ

۱۰. Bank Comfort Letter (BCL) نامه اعلام توان مالی بانک

BCL سندی است که توسط بانک صادر می شود و به صورت کلی تأیید می کند که مشتری بانک از اعتبار، توان مالی یا رابطه بانکی مناسبی برخوردار است. این نامه به منزله ضمانت پرداخت یا تعهد قطعی بانک نیست، بلکه صرفاً بیانگر این موضوع است که بانک، مشتری خود را از نظر مالی معتبر می شناسد.

در بسیاری از مذاکرات بین المللی، به ویژه زمانی که طرفین هنوز شناخت کافی از یکدیگر ندارند، فروشنده ممکن است از خریدار درخواست ارائه BCL کند تا اطمینان اولیه نسبت به توان مالی وی حاصل شود. همچنین در برخی معاملات بزرگ، سرمایه گذاری های بین المللی و پروژه های تأمین مالی نیز از این سند استفاده می شود.

BCL با اسنادی مانند Bank Guarantee (ضمانت نامه بانکی) یا Letter of Credit (اعتبار اسنادی) تفاوت دارد. BCL هیچ گونه تعهد پرداخت برای بانک ایجاد نمی کند و صرفاً یک تأییدیه اعتباری محسوب می شود.

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.

موارد استفاده از BCL عبارتند از:

- ارزیابی اولیه اعتبار مالی خریدار
- افزایش اعتماد میان طرفین معامله
- ارائه به فروشنده پیش از انعقاد قرارداد
- استفاده در مذاکرات تجاری و سرمایه گذاری
- تکمیل پرونده اعتبارسنجی در معاملات بین المللی

اطلاعات اصلی BCL شامل موارد زیر است:

- نام و مشخصات بانک صادرکننده
- نام مشتری بانک
- مدت همکاری مشتری با بانک
- تأیید وجود رابطه بانکی
- اظهار کلی درباره اعتبار یا توان مالی مشتری
- تاریخ صدور نامه
- امضا و مهر بانک

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.

۱۱. Corporate Information Sheet (CIS) فرم اطلاعات شرکت / مشتری

CIS سندی است که برای معرفی کامل یک شرکت به طرف تجاری تهیه می شود. هدف از این فرم، ارائه اطلاعات شفاف درباره هویت، ساختار و سوابق شرکت است تا طرف مقابل بتواند ارزیابی اولیه مناسبی از شریک تجاری خود انجام دهد. در تجارت بین الملل، پیش از امضای قرارداد یا آغاز همکاری، بسیاری از شرکت ها از یکدیگر درخواست تکمیل فرم CIS می کنند. این فرم بخشی از فرآیند احراز هویت (Know Your Customer - KYC) و اعتبارسنجی تجاری (Due Diligence) محسوب می شود و نقش مهمی در کاهش ریسک معاملات بین المللی دارد. در برخی شرکت ها این سند با عنوان Customer Information Sheet نیز استفاده می شود، اما زمانی که اطلاعات مربوط به شخصیت حقوقی شرکت باشد، عنوان Corporate Information Sheet رایج تر است.

موارد استفاده از CIS عبارتند از:

- معرفی رسمی شرکت به مشتری یا فروشنده
- انجام فرآیند اعتبارسنجی تجاری
- بررسی سوابق و وضعیت حقوقی شرکت
- تکمیل پرونده همکاری تجاری
- رعایت الزامات شناخت مشتری (KYC)

اطلاعات اصلی CIS شامل موارد زیر 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.

- نام کامل شرکت
- شماره ثبت و شناسه ملی
- تاریخ تأسیس
- نوع شخصیت حقوقی
- آدرس دفتر مرکزی
- اطلاعات تماس
- وبسایت شرکت
- نام مدیرعامل و مدیران ارشد
- حوزه فعالیت شرکت
- محصولات یا خدمات اصلی
- بازارهای هدف
- تعداد کارکنان
- اطلاعات بانکی
- شماره مالیاتی (در صورت وجود)
- نام افراد مجاز به امضای اسناد
- اطلاعات مربوط به سهامداران (در صورت نیاز)

در معاملات بین‌المللی، ارائه یک CIS کامل و حرفه‌ای، همراه با اسنادی مانند گواهی ثبت شرکت، روزنامه رسمی، کارت بازرگانی، گواهی مالیاتی و در صورت نیاز BCL، می‌تواند اعتماد طرف مقابل را افزایش داده و فرآیند مذاکرات و انعقاد قرارداد را تسهیل کند.

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.

سایر اسناد مهم در فرآیند صادرات

علاوه بر مکاتبات اصلی، در بسیاری از معاملات صادراتی اسناد دیگری نیز مورد استفاده قرار می گیرند که هر کدام نقش مشخصی دارند.

۱. Packing List لیست بسته بندی

Packing List اطلاعات مربوط به نحوه بسته بندی کالا را ارائه می دهد. این سند معمولاً شامل:

- تعداد بسته ها
- نوع بسته بندی
- وزن خالص
- وزن ناخالص
- ابعاد بسته ها
- مشخصات محموله

است. هدف اصلی آن کمک به:

- شرکت حمل
- گمرک
- خریدار

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.

برای بررسی جزئیات فیزیکی محموله است.

۲. Certificate of Origin گواهی مبدأ

گواهی مبدأ سندی است که کشور تولیدکننده کالا را تأیید می کند. این سند برای موارد زیر ضروری است:

- امور گمرکی
- استفاده از تعرفه های ترجیحی
- الزامات کشور مقصد

۳. Bill of Lading (B/L) بارنامه دریایی

در حمل دریایی، بارنامه یکی از مهم ترین اسناد حمل محسوب می شود. این سند نشان دهنده موارد زیر است:

- دریافت کالا توسط شرکت حمل
- مشخصات حمل
- مسیر انتقال کالا
- اطلاعات فرستنده و گیرنده

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](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

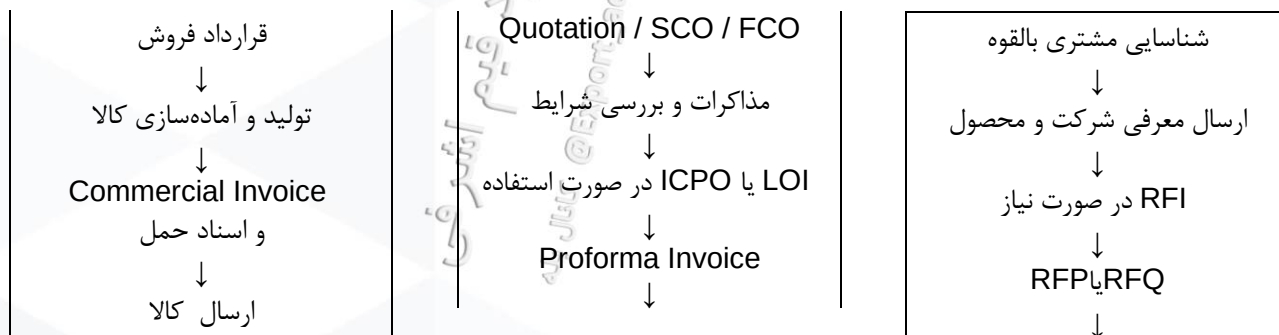
۴. Inspection Certificate گواهی بازرسی

در برخی معاملات، خریدار درخواست می کند کالا قبل از ارسال توسط یک شرکت بازرسی مستقل بررسی شود. این بازرسی ممکن است شامل موارد زیر باشد:

- کیفیت کالا
- مقدار
- بسته بندی
- تطابق با مشخصات توافق شده

مسیر استاندارد مکاتبات در یک معامله صادراتی

یکی از اشتباهات رایج این است که تصور کنیم همه معاملات صادراتی دقیقاً از یک مسیر ثابت عبور می کنند. در واقع، نوع معامله، صنعت، کشور مقصد و روش مذاکره تعیین می کند که کدام اسناد استفاده شوند. اما یک مسیر معمول می تواند به شکل زیر باشد:



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.

اشتباهات رایج در استفاده از مکاتبات تجاری

شناخت اسناد به تنهایی کافی نیست؛ استفاده صحیح از آنها اهمیت بیشتری دارد.

۱. ارسال سند نامناسب در زمان نامناسب

برای مثال ارسال یک Proforma Invoice کامل به مشتری ای که هنوز حتی شناخت اولیه ای از شرکت ندارد، ممکن است باعث کاهش اثربخشی مذاکره شود. ابتدا باید مرحله ارتباط مشخص شود.

۲. ارائه پیشنهاد قیمت بدون اطلاعات کافی

یکی از اشتباهات رایج صادرکنندگان این است که تنها بر اساس نام محصول قیمت اعلام می کنند. در حالی که قیمت صادراتی وابسته به عوامل مختلف است:

- کیفیت
- مقدار
- بسته بندی
- مقصد
- شرایط تحویل
- روش پرداخت

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. تصور اینکه LOI یا ICPO قرارداد هستند

این اسناد می توانند نشان دهنده علاقه یا قصد خرید باشند، اما معمولاً جایگزین قرارداد فروش نیستند.

۴. استفاده از قالب های آماده بدون شخصی سازی

اسناد تجاری باید متناسب با:

- محصول
- مشتری
- کشور مقصد
- شرایط معامله

تنظیم شوند. یک سند کپی شده و عمومی معمولاً اعتماد لازم را ایجاد نمی کند.

۵. بی توجهی به اعتبارسنجی طرف مقابل

در تجارت بین الملل، دریافت یک سند از طرف مقابل به معنی معتبر بودن او نیست. قبل از ادامه معامله باید مواردی مانند:

- هویت شرکت

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.

- سابقه فعالیت
- اطلاعات ثبت شرکت
- توانایی مالی
- سابقه تجاری

بررسی شود.

چکلیست انتخاب و استفاده از مکاتبات تجاری صادراتی

یک صادرکننده حرفه‌ای قبل از ارسال هر سند یا مکاتبه تجاری باید چند سؤال اساسی را بررسی کند:

۱. آیا مرحله مذاکره مشخص است؟

قبل از ارسال هر سند باید بدانیم در کدام مرحله از ارتباط قرار داریم.

آیا:

- هنوز مشتری فقط اطلاعات اولیه می‌خواهد؟
- درخواست قیمت داده است؟
- وارد مذاکره جدی شده است؟
- قصد خرید خود را اعلام کرده 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.

انتخاب سند باید متناسب با مرحله مذاکره باشد.

۲. آیا اطلاعات کالا کامل است؟

هیچ پیشنهاد تجاری حرفه ای بدون اطلاعات دقیق کالا نباید ارسال شود.

اطلاعات مهم شامل:

- نام دقیق محصول
- مشخصات فنی
- کیفیت
- استانداردها
- مقدار
- نوع بسته بندی
- کشور مبدأ

است. اطلاعات ناقص باعث ایجاد:

- اختلاف در قیمت
- سوء تفاهم در کیفیت
- تأخیر در مذاکره

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.

خواهد شد.

۳. آیا شرایط تجاری مشخص شده است؟

در معاملات بین المللی، تنها قیمت کالا کافی نیست.

مواردی مانند:

- شرایط تحویل (Incoterms)
- روش پرداخت
- زمان تحویل
- محل تحویل
- مسئولیت حمل

باید به صورت شفاف مشخص شوند.

۴. آیا طرف مقابل اعتبارسنجی شده است؟

یکی از مهم ترین اصول تجارت بین الملل این است که هیچ سندی به تنهایی تضمین کننده یک معامله موفق نیست.

دریافت:

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.

- LOI
- ICPO
- FCO

نباید باعث شود فروشنده بدون بررسی اعتبار خریدار وارد تعهدات سنگین شود. اعتبارسنجی طرف مقابل باید بخشی از فرآیند استاندارد تجارت باشد.

جدول خلاصه مکاتبات تجاری صادراتی

مرحله استفاده	هدف اصلی	صادرکننده اصلی	سند
شروع آشنایی	دریافت اطلاعات اولیه	خریدار	RFI
پروژه ها و معاملات پیچیده	دریافت پیشنهاد کامل	خریدار	RFP
مرحله بررسی خرید	دریافت قیمت و شرایط فروش	خریدار	RFQ
شروع مذاکره فروش	پیشنهاد اولیه فروش	فروشنده	SCO
مذاکرات پیشرفته	پیشنهاد کامل فروش	فروشنده	FCO
بعد از بررسی اولیه	اعلام تمایل به خرید	خریدار	LOI
مذاکرات جدی	اعلام رسمی قصد خرید	خریدار	ICPO
قبل از نهایی شدن خرید	اعلام رسمی شرایط معامله	فروشنده	PI
پس از معامله و آماده سازی کالا	ثبت فروش نهایی	فروشنده	CI

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.

جمع بندی

مکاتبات تجاری در صادرات، صرفاً مجموعه‌ای از نامه‌ها و فرم‌های اداری نیستند؛ بلکه ابزارهایی برای مدیریت ارتباط، ایجاد اعتماد و پیشبرد مذاکره هستند. یک صادرکننده موفق باید بداند که هر سند، جایگاه مشخصی در فرآیند معامله دارد. ارسال یک سند در زمان نامناسب یا استفاده نادرست از آن می‌تواند باعث ایجاد برداشت اشتباه، کاهش اعتماد مشتری، طولانی شدن مذاکرات و حتی شکست معامله شود. بسیاری از افراد تصور می‌کنند موفقیت در صادرات فقط به محصول، قیمت یا پیدا کردن مشتری وابسته است. اما در عمل، بخش مهمی از موفقیت صادراتی به توانایی مدیریت ارتباطات تجاری وابسته است. مکاتبات تجاری، زبان مشترک میان خریدار و فروشنده در بازار جهانی است. هرچه این زبان را بهتر بشناسیم، احتمال ایجاد همکاری‌های موفق و بلندمدت افزایش خواهد یافت. در تجارت بین‌الملل، اولین نشانه حرفه‌ای بودن یک شرکت، اغلب نه کارخانه آن، نه حجم تولید و نه حتی قیمت آن، بلکه کیفیت ارتباطات تجاری آن است. یک ایمیل دقیق، یک RFQ کامل، یک پیشنهاد فروش حرفه‌ای یا یک سند تجاری استاندارد می‌تواند مسیر یک معامله بزرگ را آغاز کند. بنابراین، صادرکننده‌ای که قصد حضور پایدار در بازارهای جهانی را دارد، باید علاوه بر شناخت محصول و بازار، بر ابزارهای ارتباطی و اسناد تجاری نیز مسلط باشد. در نهایت، تجارت بین‌الملل با یک ارتباط آغاز می‌شود؛ اما این ارتباط زمانی به معامله تبدیل می‌شود که با دانش، دقت و استفاده صحیح از ابزارهای تجاری مدیریت شود.

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>

