



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.

فصل هجدهم اصول قرارداد نویسی در صادرات

در هر معامله صادراتی، حتی اگر مذاکرات با بهترین تفاهم و صمیمیت انجام شده باشد، نبود یک قرارداد حرفه ای می تواند تمام زحمات را بر باد دهد. در دنیای امروز، اختلافات تجاری به ندرت به خاطر بدجنسی طرف مقابل است؛ بیشتر اوقات، ریشه ی مشکل در ابهام قرارداد، سکوت درباره جزئیات مهم، یا استفاده نادرست از اصطلاحات حرفه ای مثل Incoterms، اسناد حمل و روش های پرداخت است.

در حوزه صادرات و واردات، بیش از ۲۰۰ نوع قرارداد وجود دارد (قرارداد نمایندگی، قرارداد حمل، بیمه، خدمات، توزیع، جوینت ونچر و...)، اما رایج ترین و بنیادی ترین آن ها، قرارداد بین المللی خرید و فروش کالا (International Sale and Purchase Contract) است.

در این فصل، اصول قرارداد نویسی را با تکیه بر یک نمونه قرارداد استاندارد فروش بین المللی کالا بررسی می کنیم؛ فایل نمونه قرارداد به صورت فایل Word در سایت آکادمی صادرات بخش دانلودها (فوتر سایت) قرار دارد. ترجمه فارسی این نمونه، صرفاً برای یادگیری و فهم مفاهیم است؛ در عمل، قراردادهای بین المللی معمولاً انگلیسی زبان هستند و نباید دو زبانه و مبهم تنظیم شوند.

هدف این فصل، فقط آموزش نوشتن چند بند حقوقی نیست، بلکه می خواهیم نشان دهیم چگونه هر بند قرارداد هم یک اصل حقوقی و شکلی دارد و هم حاوی نکات تجاری و بازرگانی بسیار مهم است که سود، ریسک و دوام رابطه تجاری را تعیین می 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 دوستانشان دارید ارسال کنید.

ساختار استاندارد یک قرارداد فروش بین المللی

نمونه قراردادی که مبنای این فصل است، با مشخصات فروشنده و خریدار شروع میشود و سپس دارای ۱۳ ماده (Article) است و با امضا پایان می پذیرد:

- Seller/Buyer Identity (مشخصات فروشنده و خریدار)
- Article 1 - Product (محصول)
- Article 2 - Delivery (تحویل)
- Article 3 - Price (قیمت)
- Article 4 - Payment Conditions (شرایط پرداخت)
- Article 5 - International Transportation (حمل و نقل بین المللی)
- Article 6 - Shipment Documents (اسناد محموله)
- Article 7 - Inspection and Testing (بازرسی و آزمون)
- Article 8 - Non-Conformity (بسته بندی، ریسک و مسئولیت ها)
- Article 9 - Responsibility for Delay (مسئولیت تأخیر)
- Article 10 - Governing Law (قانون حاکم)
- Article 11 - Dispute Settlement (حل اختلاف)
- Article 12 - Miscellaneous (شرایط متفرقه)
- Article 13- Contract Documents (اسناد قرارداد)
- Signature (امضا)

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.

در ادامه، مهم ترین بخش ها را هم از منظر قراردادنویسی و هم از منظر تجاری و بازرگانی بررسی می کنیم. شما میتوانید متن کامل این ۱۳ بخش را به زبان انگلیسی و فارسی از سایت آکادمی صادرات دانلود کنید و متناسب به قرارداد خودتان شخصی سازی کنید. در اینجا تنها نکاتی را آورده شده است که به علم و شناخت شما برای نوشتن یک قرارداد صادرات کمک میکند.

هویت طرفین قرارداد:

پیش از هر چیز، باید طرفین قرارداد کاملاً روشن، دقیق و قابل شناسایی باشند. این بخش ظاهراً ساده است، اما در عمل منشأ بسیاری از مشکلات حقوقی می شود. نام شرکت را ترجمه نکنید، صحیح بنویسید. اگر نام شرکت «تجارت فردا» است، نباید در قرارداد «Future Trade» بنویسید. باید همان نام ثبت شده را به صورت حروف لاتین بنویسید: Tejarat Farda Co. این نکته ساده، از نظر حقوقی بسیار مهم است؛ چون معیار دادگاه یا داور، نام ثبت شده واقعی است، نه ترجمه ادبی آن.

نوع شخصیت حقوقی:

در ایران انواع شخصیت حقوقی مانند «سهامی خاص»، «سهامی عام»، «با مسئولیت محدود»، «تضامنی» و ... داریم. در سطح بین الملل با اصطلاحاتی مانند نمونه های زیر روبه رو می شویم:

- LLC – Limited Liability Company – شرکت با مسئولیت محدود
- Sole Proprietorship – کسب و کار یک نفره؛ مسئولیت نامحدود شخصی
- Partnership – مشارکت چند نفره:
- General Partnership – همه شرکا مسئولیت کامل دارند.
- Limited Partnership – مسئولیت شرکا محدود به سرمایه شان 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.

در متن قرارداد باید نوع شرکت دقیقاً ذکر شود؛ چون نوع شخصیت حقوقی روی مسئولیتها، ضمانتها و حتی نحوه اجرای حکم اثر می گذارد.

بند محصول و تحویل:

دو ماده اول قرارداد به Product و Delivery اختصاص دارد. در Product (محصول) نوع کالا، مشخصات فنی، استانداردها، مدل، برند، گرید و ... را مشخص می کنیم. هر چه جزئیات کامل تر و مستندتر باشد، احتمال اختلاف بر سر «این همان کالای مورد نظر بوده یا نه؟» کمتر می شود.

در Delivery (تحویل) محل دقیق تحویل، زمان تحویل و مهم تر از همه، ارتباط تحویل با قواعد Incoterms مشخص می شود. این ماده در عمل قلب ارتباط قرارداد شما با اینکوترمز است. جایی که تعیین می کنید ریسک از چه نقطه ای از فروشنده به خریدار منتقل می شود و هزینه حمل، بیمه و تشریفات گمرکی تا کجا با فروشنده است و از کجا به عهده خریدار. در متن قرارداد باید حتماً سال نسخه Incoterms را بنویسید، مثل: Incoterms 2020 اگر فقط بنویسید FOB یا CIF بدون ذکر سال، در صورت اختلاف، ممکن است بحث شود که منظور کدام نسخه است. رویه فعلی، رجوع به آخرین نسخه منتشر شده خواهد بود. همچنین در هر قاعده اینکوترمز، باید نقطه تحویل را دقیق بنویسید. مثال:

– FOB Bandar Abbas Port, Iran – Incoterms 2020

– CFR Hamburg Port, Germany – Incoterms 2020

– CPT Istanbul, Turkey – Incoterms 2020

در قواعدی نظیر CPT / CIP دو نقطه مهم وجود دارد، نقطه ای که ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می شود (مبدأ) و نقطه ای که هزینه ها برای فروشنده تمام می شود (مقصد).

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.

در گروه D (DAP, DPU, DDP) باید مقصد دقیق، تا حد ممکن شفاف باشد؛ مثلاً نام شهر، آدرس انبار، یا محل تخلیه مشخص شود.

این ها فقط الزامات حقوقی نیستند؛ بلکه نکات تجاری حیاتی هستند. یک جمله مبهم در تحویل می تواند ده ها هزار دلار اختلاف هزینه و ریسک ایجاد کند.

بند قیمت (Price):

در ماده قیمت، در نگاه اول فقط عدد و ارز نوشته می شود، اما در واقع یکی از فنی ترین بخش های قرارداد است. دو رویکرد اصلی قیمت ثابت یا مبتنی بر هزینه (Fixed Price vs Cost-Based) موجود است.

۱. Fixed Price (قیمت ثابت) مثال: «Unit Price: 300 USD per metric ton» فروشنده یک قیمت را اعلام می کند و همان در قرارداد ثبت می شود.

۲. Cost-Based Agreement (Cost Plus) (توافق مبتنی بر هزینه (هزینه به علاوه)) در این روش، فروشنده ساختار هزینه های خود (مواد، تولید، حمل اولیه، هزینه سربار و ...) را شفاف می کند. قیمت نهایی به صورت: $Price = Cost + Profit\ Margin$ مثلاً: «Cost + 3%»

دنیا به سمت قراردادهای مبتنی بر هزینه در بسیاری از پروژه ها و کالاهای حساس (به ویژه کامودیتی ها) حرکت کرده است، زیرا شفافیت بیشتر ایجاد می کند، تعادل منصفانه تری میان فروشنده و خریدار برقرار می شود و امکان تطبیق با نوسانات جهانی بهتر است. این انتخاب، یک تصمیم تجاری استراتژیک است، نه صرفاً یک عبارت حقوقی. برای نگارش قیمت واحد، ارز و قیمت کل در قراردادهای انگلیسی زبان، استاندارد زیر توصیه 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.

Unit Price (قیمت واحد):

در جدول: Unit Price: 300.00 USD

در متن: Three Hundred United States Dollars (300.00 USD)

Total Price (قیمت کل):

بر اساس فرمول: Total Price = Quantity × Unit Price

اعداد با کاما سه رقمی جدا می شوند و دو رقم اعشار حتماً درج می گردد: USD ۳۰۰,۰۰۰.۰۰

این استانداردها هم برای جلوگیری از سوء تفاهم مهم اند و هم برای کاهش ریسک دستکاری عمدی یا ادعای اشتباه در عدد.

فرمول بازبینی قیمت (Revision Formula): در قراردادهایی که به قیمت جهانی مواد اولیه وابسته اند (مثل مس، طلا، نقره و سایر کامودیتی ها)، قیمت نمی تواند ثابت و بدون انعطاف باشد. در این موارد از بند Revision Formula استفاده می شود؛ مثلاً: قیمت نهایی بر اساس فرمولی مرکب از قیمت پایه و شاخص جهانی فلان کالا (M) تعیین می شود. به صورت مفهومی: $P = P_0 \times f(M)$ که در آن: P_0 : قیمت پایه، M: شاخص قیمت جهانی (مثلاً LME Copper Price)، f: تابعی که در قرارداد تعریف می شود (مثلاً: قیمت روز مس نسبت به قیمت پایه ضربدر ضریب).

نبود چنین فرمولی می تواند فروشنده را در دوره افزایش شدید قیمت ها متحمل زیان سنگین کند، یا در دوره کاهش قیمت ها، خریدار را با پرداخت بهای غیرمنصفانه مواجه سازد. پس «فرمول بازبینی قیمت» یکی از اصول مهم قراردادنویسی در قراردادهای کالامحور 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.

بندهای خدمات و تبدیل ارز (Service Price & Currency Conversion):

در بسیاری از قراردادهای، علاوه بر فروش کالا، خدماتی مانند نصب، آموزش، راهاندازی یا مشاوره نیز وجود دارد. در اینجا باید واحد خدمات مشخص شود (Per Person, Per Working Day, Per Training Session و ...) و نرخ هر واحد در ارز مورد توافق نوشته شود. از سوی دیگر، ممکن است برای پرداخت با ارز دیگری غیر از ارز اصلی قرارداد توافق کنید. در این حالت لازم است در قرارداد مرجع نرخ تبدیل ارز (Exchange Rate Source) مشخص شود، مثلاً یک وبسایت معتبر نرخ ارز بین المللی و یا یک بانک/صرافی مشخص. این کار یک نکته صرفاً حقوقی نیست، بلکه اختلافات بسیار جدی در قراردادهای واقعی، دقیقاً از همین نقطه آغاز می شود.

شرایط پرداخت (Payment Conditions):

ماده «Payment Conditions» حداقل دو بُعد اساسی را روشن می کند:

۱. Time of Payment – زمان پرداخت

Advance Payment at Time of Order Submission (پیش پرداخت در زمان ثبت سفارش)

Payment After Production, Before Shipment (پرداخت پس از تولید، پیش از ارسال)

Payment On Delivery (پرداخت هنگام تحویل)

همچنین الگوی مهمی به نام پرداخت مرحله ای (Progressive Payment (Progress Payment وجود دارد. که در آن پرداختها بر اساس پیشرفت کار انجام می شود؛ مثلاً:

- ۱۰٪ در زمان تأیید طراحی،

- ۳۰٪ بعد از تکمیل ۵۰٪ تولید،

- ۳۰٪ بعد از آماده شدن برای ارسال،

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.

- ۳۰٪ پس از تحویل و قبول نهایی.

این سازوکار به لحاظ تجاری به تأمین سرمایه در گردش تولیدکننده کمک می کند و ریسک خریدار را نیز مدیریت می کند.

۲. Instrument of Payment – ابزار و روش پرداخت

- Advance Payment (پیش پرداخت)

- T/T (Telegraphic Transfer – حواله بانکی)

- Documentary Collection (وصول اسنادی/ برات)

- Letter of Credit (L/C) (اعتبار اسنادی)

در هر حالت، باید درصد هر روش، زمان انجام و اسناد مورد نیاز برای آزاد شدن پرداخت در قرارداد روشن شود.

بند اسناد محموله (Shipment Documents):

در ماده «Shipment Documents» مشخص می کنیم چه اسنادی باید همراه محموله یا در ازای آن به خریدار ارائه شود. بر اساس قواعد اینکوترمز، معمولاً حداقل دو سند ضروری است:

۱. Invoice (فاکتور تجاری)

۲. Transport Document / Receipt (بارنامه یا رسید حمل)

اما بسته به نوع کالا، کشورها و توافق طرفین، اسناد دیگری هم اضافه می شود:

- Bill of Lading (B/L) – بارنامه دریایی

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.

- Clean Bill of Lading – بارنامه تمیز، بدون قید نقص ظاهری.

- CMR – حمل جاده‌ای بین‌المللی

- CIM – حمل ریلی

- AWB (Air Waybill) – بارنامه هوایی

- SWB (Sea Waybill) – نوعی سند حمل دریایی

- Certificate of Origin – گواهی مبدأ

- Insurance Policy – بیمه‌نامه

- Inspection Certificate – گواهی بازرسی

- Test Reports – گزارش‌های آزمون و آزمایش

- سایر گواهی‌های بهداشتی، قرنطینه، استاندارد و ...

در متن قرارداد باید به‌روشنی تعیین شود:

- کدام اسناد الزاماً باید ارائه شوند؛

- مسئول تهیه هر سند کیست (فروشنده، خریدار، شخص ثالث)؛

- زمان تحویل اسناد چه موقع است (مثلاً: ظرف X روز پس از تاریخ بارنامه).

این بند یکی از نقاطی است که در عمل اختلافات سنگین ایجاد می‌کند؛ کوچک‌ترین ابهام، می‌تواند باعث عدم ترخیص، تأخیر و خسارت‌های بزرگ شود.

بند بازرسی و آزمون (Inspection & Testing):

در اغلب معاملات بین‌المللی، خریدار و فروشنده امکان حضور در محل تولید یا زمان بارگیری کالا را ندارند؛ به همین دلیل، بند بازرسی و آزمون یکی از بخش‌های حیاتی قرارداد محسوب می‌شود. در این بند باید 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.

بازرسی مستقل (Third Party Inspection Agency)، زمان انجام بازرسی در مراحل مختلف مانند حین تولید، پیش از بسته بندی، در بندر خروج یا در مقصد، و همچنین محل دقیق بازرسی مشخص شود. علاوه بر آن، لازم است به طور روشن تعیین گردد هزینه های بازرسی بر عهده کدام طرف خواهد بود. بخش دیگری از این بند باید به سازوکار مواجهه با عدم انطباق (Non-Conformity) اختصاص یابد؛ از جمله اینکه در صورت مغایرت کالا چه اقداماتی امکان پذیر است: حق رد کالا از سوی خریدار، تعمیر یا جایگزینی توسط فروشنده، اعطای تخفیف در قیمت، یا نحوه رسیدگی به اختلاف در تفسیر گزارش بازرسی. هرچه این بند شفاف تر، دقیق تر و بدون ابهام تنظیم شود، احتمال بروز اختلاف و شکل گیری مناقشات حقوقی میان طرفین به مراتب کاهش خواهد یافت.

قانون حاکم، حل اختلاف و امضا

در بخش پایانی هر قرارداد بین المللی معمولاً چند بند اساسی قرار می گیرد که با وجود اهمیت زیاد، گاهی مورد کم توجهی قرار می گیرند:

نخست، بند «قانون حاکم» (Governing Law) است. در این بند مشخص می شود که قرارداد بر اساس قوانین کدام کشور تفسیر و اجرا خواهد شد. انتخاب قانون حاکم اهمیت زیادی دارد، زیرا می تواند بر نحوه تفسیر مفاد قرارداد و حتی نتیجه دعاوی احتمالی میان طرفین تأثیر بگذارد. دوم، بند «حل و فصل اختلافات» (Settlement of Disputes) است. در این قسمت باید روشن شود که در صورت بروز اختلاف، رسیدگی از چه طریقی انجام خواهد شد؛ از طریق دادگاه های قضایی (Court) یا از طریق داوری (Arbitration). در صورت انتخاب داوری، لازم است مرکز داوری، مانند ICC، SIAC یا LCIA، و همچنین قواعد حاکم بر فرآیند داوری نیز مشخص شود. داوری توسط اتاق بازرگانی را من پیشنهاد میکنم.

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.

سوم، بند «امضا و مستندات قرارداد» (Signature & Contract Documents) است. در این بخش نام و سمت افراد امضاکننده، مهر شرکتها، فهرست ضمايم و پیوستهای قرارداد (Annexes / Appendices) و همچنین نحوه اعتبار نسخه های کاغذی و الکترونیکی قرارداد تعیین می شود. اگرچه این بندها در ظاهر ماهیتی حقوقی دارند، اما از نظر تجاری نیز بسیار مهم اند؛ زیرا قراردادی که در آن قانون حاکم و سازوکار حل اختلاف به روشنی مشخص نشده باشد، در عمل قراردادی ناقص و پرریسک محسوب می شود.

جمع بندی: نخست آنکه قرارداد در واقع ادامه طبیعی فرآیند مذاکره است و نباید آن را صرفاً یک فرم یا سند حقوقی تلقی کرد. آنچه در مذاکره مورد توافق قرار می گیرد، در قرارداد شکل دقیق و الزام آور پیدا می کند. دوم اینکه هر بند در یک قرارداد دارای دو جنبه است: از یک سو جنبه شکلی و حقوقی که به ساختار و اعتبار قانونی قرارداد مربوط می شود، و از سوی دیگر جنبه تجاری و اقتصادی که مستقیماً بر میزان سود، سطح ریسک و حتی دوام رابطه تجاری میان طرفین اثر می گذارد. در قراردادهای فروش بین المللی نیز چند اصل کلیدی باید با دقت رعایت شود. هویت طرفین معامله باید به صورت دقیق و بر اساس نام واقعی و حقوقی شرکتها ذکر شود. مشخصات کالا و شرایط تحویل باید روشن و صریح تعریف شده و با قواعد اینکوترمز هماهنگ باشد. همچنین قیمت کالا، شیوه تعیین قیمت، ارز مورد استفاده، فرمول بازبینی قیمت و منبع نرخ تبدیل ارز باید به طور شفاف در قرارداد بیان گردد. از سوی دیگر، شرایط پرداخت باید هم از نظر زمان بندی و هم از نظر ابزار پرداخت به صورت مرحله به مرحله مشخص شود. اسناد حمل، بازرسی و گواهی های مورد نیاز نیز باید دقیقاً تعریف شوند تا در زمان اجرای قرارداد ابهامی باقی نماند. در نهایت، تعیین قانون حاکم، مرجع حل اختلاف و ضمايم قرارداد نقش مهمی در روشن شدن تکلیف طرفین در صورت بروز اختلاف خواهد داشت. در مجموع باید توجه داشت که مفاهیمی مانند اینکوترمز، اسناد حمل، روش های پرداخت و فرمول های قیمت صرفاً اصطلاحات حقوقی نیستند، بلکه ابزارهایی برای مدیریت ریسک در تجارت بین الملل به شمار می آیند.

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>

