تجارت در دنیای واقعی

فصل دوم
واژگان پایه خرید و فروش خارجی

مصطفی نظام‌پرور



۱۲۰ اصطلاح کاربردی همراه تعریف، نمونه پیام، ترجمه و پاسخ پیشنهادی

راهنمای مطالعه

اولین قدم در بازار جهانی

زبان مشترک و هزینه ابهام

واقعیت تاریخی

واژه‌نامه ۱۲۰ اصطلاح

از نگاه نویسنده

جمع‌بندی و فصل بعد

جمله‌ها و پاسخ‌های واژه‌نامه نمونه آموزشی‌اند و باید با شرایط واقعی هر معامله تطبیق داده شوند.

داستان آغاز فصل | اولین قدم در بازار جهانی

چند روز از ماجرای بسته‌های هدیه گذشته بود. او در این مدت بیشتر به آینده کسب‌وکار کوچکش فکر می‌کرد. فروش داخلی تجربه خوبی بود، اما حالا می‌خواست بداند آیا می‌تواند در کشورهای دیگر هم خریدوفروش کند. با خودش گفت: «اگه بخوام تجارت بین‌الملل کنم، از کجا باید خریدار و فروشنده خارجی پیدا کنم؟»

اول سراغ سایت‌ها و نرم‌افزارهایی رفت که در ایران می‌شناخت. اما اغلب آن‌ها برای معاملات داخل کشور ساخته شده بودند و راه مستقیمی برای ارتباط گسترده با شرکت‌های خارجی پیش پایش نمی‌گذاشتند. این سؤال دست‌بردارش نبود: «تاجری که ایران نشسته، چطور با یه تولیدکننده چینی یا یه شرکت هندی ارتباط می‌گیره؟ مگه برای هر استعلام باید سفر رفت؟»

به یکی از دوستانش که چند سال در واردات و صادرات تجربه داشت زنگ زد. پرسید: «من می‌خوام خارجی بخرم و بفروشم، ولی نمی‌دونم آدم‌های اون بازار رو کجا پیدا کنم.» دوستش جواب داد: «همون‌طور که ما برای بازار داخلی سایت خریدوفروش داریم، در دنیا هم بازارگاه‌هایی هست که شرکت‌ها کالاهاشون رو معرفی می‌کنن. اگه بخوای بخری، فروشنده پیدا می‌کنی؛ اگه بخوای بفروشی، ممکنه خریدار با تو تماس بگیره. به این فضا معمولاً B2B می‌گن.»

دوستش نام چند بستر را برایش فرستاد: Made-in-China، TradeKey، IndiaMART، Alibaba.com و Global Sources. توضیح داد که آن‌ها یکسان نیستند؛ بعضی بازارگاه معامله‌اند، بعضی بیشتر محل معرفی تأمین‌کننده یا دایرکتوری تجاری، و بعضی برای صنعت یا منطقه خاصی مناسب‌ترند. «فقط یادت باشه پیدا کردن یه پروفایل، اعتبار فروشنده رو ثابت نمی‌کنه. قبل از پرداخت پول، هویت، کالا و مدارکش رو جدا بررسی کن.»

بعد از مکالمه مدتی به این فکر کرد که اول باید فروش را دنبال کند یا خرید را. قبلاً برای بسته‌های هدیه‌اش مشتری پیدا می‌کرد و حالا با خودش حساب کرد شاید اگر برخی جعبه‌ها و اقلام بسته‌بندی را مستقیماً از خارج تهیه کند، قیمت مناسبی به دست بیاورد. هنوز از هزینه حمل، گمرک و مجوزها مطمئن نبود، ولی تصمیم گرفت نخست بازار خارجی را بشناسد؛ نه اینکه همان روز خرید کند.

در اینترنت عبارت Wholesale Gift Packaging Suppliers را جست‌وجو کرد؛ یعنی تأمین‌کنندگان عمده بسته‌بندی هدیه. نتایج فراوانی ظاهر شد. وارد یکی از بازارگاه‌ها شد و عکس‌ها، ظرفیت تولید، مشخصات بسته‌بندی و نام شرکت‌ها را دید. بعضی از عرضه‌کنندگان در چین بودند و بعضی در هند یا کشورهای دیگر. در کنار برخی قیمت‌ها، تعداد سفارش نیز نوشته شده بود؛ قیمت صد عدد با هزار عدد یکسان نبود.

در صفحه با عبارت Business to Business یا B2B روبه‌رو شد. فهمید این اصطلاح به روابط تجاری میان کسب‌وکارها اشاره دارد. خیلی از این روابط مربوط به خرید عمده است، اما B2B الزاماً به معاملات پرحجم محدود نیست. با خودش گفت: «پس اینجا شرکت‌ها برای شرکت‌های دیگه هم کالا و خدمات معرفی می‌کنن؛ نه فقط مثل یه فروشگاه معمولی برای مصرف‌کننده نهایی.»

چند تأمین‌کننده را انتخاب کرد. وقتی خواست پیام بفرستد، سامانه از او ثبت‌نام خواست. حساب کاربری ساخت و دید که در بعضی پلتفرم‌ها ثبت‌نام پایه و استعلام اولیه برای خریداران رایگان است؛ البته امکانات و محدودیت‌ها از یک سایت تا سایت دیگر فرق می‌کند. کنجکاو شد شرایط فروشندگی را هم نگاه کند: در برخی بسترها معرفی محدود محصولات رایگان بود و امکانات بیشتر نیاز به اشتراک داشت. همچنین فهمید استفاده از خدمات خارجی برای کاربران ایران ممکن است به محدودیت‌های پرداخت، احراز هویت یا سیاست‌های پلتفرم وابسته باشد؛ موضوعی که باید از مسیر مجاز و منطبق با مقررات بررسی شود.

او فعلاً نمی‌خواست اشتراک فروشندگی بخرد. با خودش گفت: «اول می‌خوام بفهمم چطور جنس بخرم. بعداً درباره فروش هم تصمیم می‌گیرم.» یکی از جعبه‌ها را انتخاب کرد؛ عکسش دقیقاً شبیه محصول موردنیازش بود. دکمه ارتباط با تأمین‌کننده را زد و با کمک مترجم نوشت: «سلام. به خرید این جعبه‌ها علاقه دارم. لطفاً قیمت و شرایط تأمین را بفرستید.»

چند ساعت بعد اعلانی روی صفحه ظاهر شد. فروشنده پاسخ داده بود. پیام انگلیسی را باز کرد و یک بار با دقت خواند. چند کلمه را فهمید، اما بقیه برایش تازه بود. فروشنده نوشته بود: «از استعلام شما ممنونیم. حداقل سفارش ما ۵۰۰ عدد است. لطفاً مقدار موردنیاز و بندر مقصد را مشخص کنید. می‌توانیم اعلام قیمت شامل قیمت واحد، زمان آماده‌سازی و شرایط پرداخت بفرستیم. فهرست بسته‌بندی هم قابل ارائه است.»

نسخه انگلیسی پیام چنین بود:

Hello, thank you for your inquiry. Our MOQ is 500 pcs. Could you please confirm your required quantity and destination port? We can send you a quotation including unit price, lead time and payment terms. A packing list can also be provided.

دوباره پیام را خواند و گفت: «MOQ چی بود؟ چرا قبل از قیمت، تعداد رو می‌پرسه؟ Destination Port یعنی بندری که می‌خوام بار برسه؟ Lead Time چقدر با زمان حمل فرق داره؟ Packing List اصلاً چه سندیه؟» تا آن روز فکر می‌کرد استعلام قیمت یعنی پرسیدن یک عدد. حالا می‌دید پشت هر عدد مجموعه‌ای از شرط‌ها قرار دارد.

به جست‌وجو مشغول شد. فهمید MOQ یعنی حداقل مقدار سفارش و Lead Time معمولاً به زمان موردنیاز برای آماده‌سازی یا تأمین مربوط است؛ ولی هنگام جست‌وجوی Packing List به واژه‌های دیگری مانند Commercial Invoice، Proforma Invoice، Bill of Lading و Certificate of Origin هم رسید. با تعجب گفت: «من هنوز سؤال اول رو کامل نفهمیدم، این همه کلمه جدید از کجا اومد؟»

چند مقاله و ویدئوی آموزشی را مرور کرد. بعضی‌ها فقط ترجمه کوتاهی نوشته بودند و بعضی دیگر از همان ابتدا وارد مهارت‌های تخصصی مذاکره و فروش می‌شدند. او دنبال موضوع دیگری بود: می‌خواست پیش از ورود به معامله، زبان مشترک و ساختار آن را بفهمد. به دوست بازرگانش پیام داد و بخشی از مکاتبه را پرسید؛ دوستش چند مفهوم را توضیح داد، اما به دلیل مشغله روزانه فرصت یک درس کامل نداشت.

آن شب دفترش را باز کرد و نوشت: «واژگان پایه تجارت بین‌الملل». زیر عنوان، Lead، Quotation، Quantity، MOQ، Payment Terms، Time و Packing List را نوشت. تصمیم گرفت از فردا نه فقط ترجمه کلمه‌ها، بلکه نقش هرکدام را در معامله بشناسد. او هنوز کالایی نخریده بود، اما فهمیده بود ورود به تجارت بین‌الملل با ایجاد ارتباط آغاز می‌شود و ادامه آن به شناخت تعهدات، اسناد و زبان تخصصی نیاز دارد.

نمونه بسترهای آشنایی با کسب‌وکارهای خارجی

برای آشنایی با گستردگی بازار، می‌توان نام این ۲۰ بستر را دید: Alibaba.com، Made-in-China.com، Global Sources، IndiaMART، TradeIndia، TradeKey، EC21، eWorldTrade، Europages، Kompass، Thomasnet، HKTDC Sourcing، DHgate، Amazon Business، Faire، Ankorstore، JOOR، Fibre2Fashion، Knowde و TradeWheel.

این فهرست نمونه‌ای از بازارگاه‌ها، دایرکتوری‌ها و شبکه‌های تأمین‌یابی است و همه آن‌ها امکانات یکسانی ندارند. این نام‌ها تأیید اعتبار فروشندگان، امکان خدمات‌دهی به کاربران ایران، رایگان بودن عضویت یا مناسب بودن بستر برای هر کالایی را تضمین نمی‌کنند. موضوع این فصل شناخت ساختار ارتباط تجاری است، نه آموزش کار با یک سایت مشخص.

زبان مشترک و هزینه ابهام در تجارت

تجارت بین‌الملل صرفاً جابه‌جایی کالا میان دو کشور نیست؛ فرایندی است از مبادله اطلاعات، تعریف کالا، توافق درباره قیمت و ریسک، پرداخت، حمل و اجرای تعهدات. این اجزا ممکن است توسط اشخاص متفاوت و در نظام‌های حقوقی مختلف انجام شوند. بنابراین واژگان مشترک به کاهش اختلاف در برداشت از اطلاعات کمک می‌کنند، اما جای قرارداد روشن و بررسی مقررات را نمی‌گیرند.

۱. عدم تقارن اطلاعات: در اقتصاد، وقتی یک طرف معامله درباره کیفیت، موجودی، توان تولید یا ریسک طرف دیگر اطلاعات بیشتری دارد، عدم تقارن اطلاعات ایجاد می‌شود. خریدار ممکن است فقط عکس کالا را ببیند، اما فروشنده از خط تولید یا وضعیت موجودی آگاه باشد. درخواست مشخصات مستند، نمونه، گزارش بازرسی و مدارک مناسب می‌تواند بخشی از ابهام را کاهش دهد؛ این مدارک به‌تنهایی تضمین معامله نیستند.

۲. هزینه‌های مبادله: هزینه جست‌وجوی تأمین‌کننده، مقایسه پیشنهادها، بررسی اعتبار، تنظیم توافق و پیگیری اجرا بخشی از هزینه‌های مبادله هستند. بنابراین قیمت پایین‌تر روی صفحه یک وب‌سایت الزاماً به معنی خرید ارزان‌تر نیست. برای مثال، قیمت ۲ دلار برای هر جعبه اگر در کارخانه تحویل داده شود، با قیمت ۲ دلار تحویل‌شده در مقصد قابل قیاس مستقیم نیست.

۳. اهمیت تعریف دقیق: Quality به کیفیت، Quantity به مقدار و MOQ به حداقل سفارش اشاره می‌کند؛ اما بدون دانستن استاندارد کیفیت، واحد اندازه‌گیری و شیوه بسته‌بندی، همین واژگان نیز ممکن است موجب سوءتفاهم شوند. یک تن ممکن است متریک یا واحد دیگری باشد؛ هر واحد کالا نیز باید با مشخصات و نحوه اندازه‌گیری معرفی شود.

۴. تفکیک اطلاعات از تعهد: Inquiry صرفاً درخواست اطلاعات است. Quotation ممکن است اعلام قیمت باشد. Proforma Invoice معمولاً سند مقدماتی اطلاعات معامله است و Commercial Invoice اطلاعات فروش را ثبت می‌کند. آثار حقوقی این نوشته‌ها از نام سند به‌تنهایی مشخص نمی‌شود؛ محتوا، توافق، قانون حاکم و رفتار طرفین اهمیت دارند.

۵. زبان مکاتبه و مهارت خرید دو موضوع متفاوت‌اند: هدف این فصل فهم اصطلاحات و نقش آن‌ها در ساختار تجارت است؛ نه آموزش تخصصی مذاکره، تعیین قیمت یا طراحی استراتژی تأمین. جمله‌ها و پاسخ‌های پیشنهادی در واژه‌نامه، صرفاً نمونه آموزشی هستند و الزاماً پاسخ صحیح هر معامله محسوب نمی‌شوند.

۶. ریسک اجرای مقررات: امکان معامله با یک شرکت خارجی، داشتن حساب کاربری در بازارگاه و امکان حمل یا پرداخت سه موضوع جداگانه‌اند. مقررات صادرات و واردات، محدودیت‌های بانکی، تحریم‌ها، کنترل‌های کالایی، مالیات‌ها و سیاست‌های پلتفرم ممکن است بر اجرای قانونی معامله اثر بگذارند و باید برای همان کالا، اشخاص و زمان بررسی شوند.



واقعیت تاریخی | چرا اصطلاحات مشترک اهمیت پیدا کردند؟

بازرگانان قرن‌ها پیش از ظهور اینترنت برای ارتباط با طرف‌های دوردست از نوشته‌ها، رسیدها، بارنامه‌ها و رویه‌های عرفی استفاده می‌کردند. مشکل این بود که یک عبارت ممکن بود در دو بندر یا دو کشور معنای متفاوتی داشته باشد؛ در نتیجه، اختلاف بر سر محل تحویل، هزینه‌ها و مسئولیت حمل ایجاد می‌شد.

اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در سال ۱۹۱۹ تأسیس شد. این نهاد در سال ۱۹۲۳ نتایج بررسی شش اصطلاح رایج تجاری در ۱۳ کشور را منتشر کرد؛ بررسی نشان داد که برداشت‌ها یکسان نیست. نخستین قواعد اینکوترمز در سال ۱۹۳۶ منتشر شد تا بعضی اصطلاحات متداول مربوط به تحویل کالا تعریف منسجم‌تری پیدا کنند. این قواعد در دوره‌های بعد بازنگری شده‌اند و نسخه Incoterms® 2020 از اول ژانویه ۲۰۲۰ به اجرا درآمده است [۱]. کاربرد آن در هر معامله به ارجاع طرفین در قرارداد بستگی دارد.

در حوزه حقوق بیع بین‌المللی نیز کنوانسیون سازمان ملل متحد درباره قراردادهای بیع بین‌المللی کالا (CISG) در ۱۱ آوریل ۱۹۸۰ در وین تصویب شد و از ۱ ژانویه ۱۹۸۸ لازم‌الاجرا گردید. هدف آن ایجاد قواعد هماهنگ برای قراردادهای مشمول کنوانسیون و کاهش عدم‌قطعیت حقوقی در فروش بین‌المللی کالا بود [۲]. این کنوانسیون برای همه قراردادها و همه کشورها به‌طور خودکار اعمال نمی‌شود.

این تاریخچه یک نکته اساسی را روشن می‌کند: زبان مشترک تجارت محصول یک تصمیم ناگهانی نیست؛ پاسخ تدریجی به نیاز بازرگانان برای روشن‌تر شدن معنای شرایط معامله بوده است. از همین رو، شناخت اصطلاحات با آشنایی با اسناد و قواعد مرتبط تکمیل می‌شود.

واژه‌نامه آموزشی کاربردی

جمله انگلیسی و پاسخ پیشنهادی صرفاً نمونه آموزشی‌اند. پاسخ مناسب هر معامله به کالا، طرف قرارداد و شرایط توافق بستگی دارد.

بازیگران و مفاهیم عمومی بازار

1 · تجارت میان کسب‌وکارها

B2B – Business to Business

به رابطه تجاری میان دو بنگاه یا فعال اقتصادی اشاره دارد؛ این روابط غالباً عمده‌اند اما الزاماً به خرید عمده محدود نیستند.

Example: Do you accept B2B orders from overseas companies?

آیا سفارش‌های تجاری شرکت‌های خارجی را می‌پذیرید؟

Suggested reply: Yes, we work with business customers; please share your company details.

بله، با مشتریان تجاری کار می‌کنیم؛ لطفاً مشخصات شرکت را ارسال کنید.

2 · بازارگاه تجاری

Marketplace

محیطی آنلاین است که عرضه‌کنندگان و متقاضیان را به یکدیگر معرفی می‌کند؛ حضور در آن به‌تنهایی اعتبار فروشنده یا انجام معامله را تضمین نمی‌کند.

Example: Is your company listed on this marketplace?

آیا شرکت شما در این بازارگاه ثبت شده است؟

Suggested reply: Yes. You can view our profile, but please verify our legal documents separately.

بله. می‌توانید نمایه ما را ببینید، اما مدارک حقوقی ما را جداگانه نیز بررسی کنید.

3 · تأمین‌کننده

Supplier

شخص یا شرکتی که کالا یا خدمات موردنیاز خریدار را فراهم می‌کند؛ تأمین‌کننده لزوماً تولیدکننده مستقیم نیست.

Example: Are you the direct supplier of these boxes?

آیا تأمین‌کننده مستقیم این جعبه‌ها هستید؟

Suggested reply: We supply them through our production partner and can share the details.

ما آن‌ها را از طریق شریک تولیدی تأمین می‌کنیم و می‌توانیم جزئیات را ارائه دهیم.

4 · تولیدکننده

Manufacturer

بنگاهی که کالا را تولید یا مونتاژ می‌کند؛ تشخیص تولیدکننده از شرکت بازرگانی بر منشأ کالا و مسئولیت کیفیت اثر می‌گذارد.

Example: Are you the manufacturer or a trading company?

آیا تولیدکننده هستید یا شرکت بازرگانی؟

Suggested reply: We are the manufacturer; factory information is available upon request.

ما تولیدکننده هستیم؛ اطلاعات کارخانه بنا به درخواست ارائه می‌شود.

5 · صادرکننده

Exporter

شخص یا بنگاهی که در فرایند قانونی صدور کالا از یک قلمرو گمرکی نقش صادرکننده را دارد؛ لزوماً همان تولیدکننده نیست.

Example: Who will act as the exporter of record?

چه شخصی به‌عنوان صادرکننده رسمی ثبت می‌شود؟

Suggested reply: Our licensed export entity will be named in the shipment documents.

شرکت دارای مجوز صادرات ما در اسناد حمل درج خواهد شد.

6 · واردکننده

Importer

شخص یا نهادی که مطابق قوانین کشور مقصد مسئول ورود کالا و انجام الزامات وارداتی است؛ نقش آن باید در اسناد و قرارداد روشن شود.

Example: Who is the importer for this shipment?

واردکننده این محموله چه کسی است؟

Suggested reply: Our local company will be the importer, subject to the applicable requirements.

شرکت محلی ما با رعایت الزامات مربوط، واردکننده خواهد بود.

7 · خریدار

Buyer

طرفی که کالا یا خدمت را درخواست و طبق توافق خریداری می‌کند؛ ممکن است خریدار قراردادی با گیرنده نهایی متفاوت باشد.

Example: Who is the buyer named in the contract?

خریدار درج‌شده در قرارداد چه کسی است؟

Suggested reply: Please issue the draft in the name of our registered company.

لطفاً پیش‌نویس را به نام شرکت ثبت‌شده ما صادر کنید.

8 · فروشنده

Seller

طرف عرضه‌کننده کالا یا خدمت در معامله است و تعهداتش به توافق و قواعد حقوقی وابسته است.

Example: Is the seller the same company shown on the invoice?

آیا فروشنده همان شرکتی است که در فاکتور آمده؟

Suggested reply: Yes, the contracting seller and invoice issuer will be the same entity.

بله، فروشنده قراردادی و صادرکننده فاکتور یک شخصیت حقوقی خواهند بود.

9 · عمده‌فروش

Wholesaler

بنگاهی که معمولاً کالا را در مقادیر تجاری برای فروش مجدد عرضه می‌کند؛ الزامات حداقل سفارش ممکن است متفاوت باشد.

Example: Do you offer wholesale pricing?

آیا قیمت عمده‌فروشی ارائه می‌کنید؟

Suggested reply: Yes, please share your expected order volume for a suitable quotation.

بله، لطفاً حجم سفارش مدنظر را برای ارائه قیمت مناسب اعلام کنید.

10 · توزیع‌کننده

Distributor

واسطه‌ای تجاری که کالا را در یک بازار یا شبکه فروش توزیع می‌کند؛ ممکن است بر اساس قرارداد، انحصاری یا غیرانحصاری باشد.

Example: Do you have a distributor in our country?

آیا در کشور ما توزیع‌کننده دارید؟

Suggested reply: We will check our current distribution arrangements and confirm.

وضعیت شبکه توزیع خود را بررسی می‌کنیم و اطلاع می‌دهیم.

11 · نماینده تجاری

Agent

شخص یا نهادی که طبق حدود اختیارات اعطایی از طرف دیگر اقدام می‌کند؛ داشتن عنوان نماینده به‌تنهایی اختیار امضای قرارداد را اثبات نمی‌کند.

Example: Are you authorized to act as the seller’s agent?

آیا اختیار دارید به‌عنوان نماینده فروشنده عمل کنید؟

Suggested reply: We can provide the authorization letter for review.

می‌توانیم نامه اختیار نمایندگی را برای بررسی ارائه کنیم.

12 · واسطه یا کارگزار تجاری

Broker

شخصی که در یافتن طرف‌های معامله یا نزدیک‌کردن آن‌ها نقش دارد؛ دامنه مسئولیت و حق‌الزحمه باید روشن شود.

Example: Is there a broker involved in this transaction?

آیا در این معامله واسطه‌ای حضور دارد؟

Suggested reply: Yes, and the brokerage role and fee will be disclosed in writing.

بله، نقش واسطه و کارمزد او به‌صورت کتبی اعلام می‌شود.

13 · مشتری

Customer

متقاضی یا خریدار کالا و خدمات است؛ در زنجیره تجارت ممکن است مشتری فوری با مصرف‌کننده نهایی متفاوت باشد.

Example: Is this product for your customer or your own use?

این محصول برای مشتری شماست یا مصرف خودتان؟

Suggested reply: It is intended for resale to our business customers.

برای فروش مجدد به مشتریان تجاری ما در نظر گرفته شده است.

14 · مصرف‌کننده یا کاربر نهایی

End User

کسی که در نهایت کالا را به کار می‌گیرد؛ شناسایی او در برخی کالاهای حساس از نظر مقررات اهمیت ویژه دارد.

Example: Can you identify the end user of the equipment?

آیا می‌توانید مصرف‌کننده نهایی تجهیزات را مشخص کنید؟

Suggested reply: We will provide the end-user information required by law.

اطلاعات مصرف‌کننده نهایی را طبق الزامات قانونی ارائه می‌کنیم.

15 · شرکت بازرگانی

Trading Company

شرکتی که در خرید، فروش و توزیع کالا فعالیت می‌کند و ممکن است تولیدکننده نباشد.

Example: Are you a trading company or a factory?

شما شرکت بازرگانی هستید یا کارخانه؟

Suggested reply: We are a trading company working with several factories.

ما شرکت بازرگانی هستیم و با چند کارخانه همکاری می‌کنیم.

16 · تأمین‌یابی

Sourcing

فرایند جست‌وجو، شناسایی و ارزیابی منابع احتمالی تأمین کالا است؛ صرف یافتن نام فروشنده پایان این فرایند نیست.

Example: Can you help us with sourcing this material?

آیا می‌توانید در تأمین‌یابی این ماده به ما کمک کنید؟

Suggested reply: We can identify potential suppliers, subject to verification.

می‌توانیم تأمین‌کنندگان احتمالی را شناسایی کنیم؛ با ضرورت راستی‌آزمایی.

17 · تدارکات و خرید سازمانی

Procurement

مجموعه فعالیت‌های برنامه‌ریزی، درخواست، انتخاب و خرید کالا و خدمات برای سازمان است؛ از یک سفارش ساده گسترده‌تر است.

Example: Who manages procurement in your company?

چه کسی تدارکات و خرید سازمانی شرکت شما را مدیریت می‌کند؟

Suggested reply: Our procurement department reviews supplier offers.

واحد تدارکات ما پیشنهادهای تأمین‌کنندگان را بررسی می‌کند.

18 · مشخصات محصول

Product Specification

توصیف فنی و قابل‌سنجش کالا، مانند جنس، اندازه، ظرفیت و استاندارد؛ ابهام در آن منشأ اختلاف است.

Example: Could you send the product specifications?

ممکن است مشخصات فنی محصول را بفرستید؟

Suggested reply: Yes, we will send the latest approved specification sheet.

بله، آخرین برگه مشخصات تأییدشده را ارسال می‌کنیم.

19 · کاتالوگ محصولات

Catalog

فهرستی معرفی‌کننده محصولات و ویژگی‌های آن‌هاست؛ اطلاعات آن باید با مشخصات نسخه عرضه‌شده تطبیق داده شود.

Example: May we receive your current catalog?

آیا می‌توانیم کاتالوگ فعلی شما را دریافت کنیم؟

Suggested reply: Certainly. We will send the current catalog and confirm available models.

حتماً. کاتالوگ فعلی را می‌فرستیم و مدل‌های قابل‌تأمین را تأیید می‌کنیم.

20 · نمونه کالا

Sample

نمونه‌ای برای بررسی جنس، ابعاد یا کیفیت کالا پیش از تصمیم‌گیری است؛ شرایط تهیه و ارسال آن ممکن است هزینه داشته باشد.

Example: Can you provide a sample before the order?

آیا می‌توانید پیش از سفارش نمونه ارائه دهید؟

Suggested reply: Yes, we can discuss the sample cost and shipping arrangements.

بله، می‌توانیم درباره هزینه نمونه و ترتیبات ارسال صحبت کنیم.

استعلام، قیمت و سفارش

21 · استعلام یا پرس‌وجو

Inquiry

درخواست اولیه اطلاعات درباره کالا، موجودی یا شرایط احتمالی است؛ به‌خودی‌خود تعهد به خرید ایجاد نمی‌کند.

Example: Thank you for your inquiry about gift boxes.

از استعلام شما درباره جعبه‌های هدیه سپاسگزاریم.

Suggested reply: Please send your available sizes and general price range.

لطفاً اندازه‌های موجود و حدود قیمت را اعلام کنید.

22 · درخواست اعلام قیمت

RFQ – Request for Quotation

درخواستی مشخص از فروشنده برای ارائه قیمت با فرضیات روشن درباره مقدار، مشخصات و شرایط است.

Example: Could you quote for 1,000 boxes based on this RFQ?

آیا می‌توانید بر اساس این درخواست، برای هزار جعبه قیمت بدهید؟

Suggested reply: Yes, we will review the specifications and issue a quotation.

بله، مشخصات را بررسی و اعلام قیمت را صادر می‌کنیم.

23 · درخواست ارائه پیشنهاد

RFP – Request for Proposal

درخواست راه‌حل یا پیشنهاد فنی و تجاری است و ممکن است فراتر از صرف قیمت‌گذاری کالا باشد.

Example: Can you respond to our RFP for packaging design?

آیا می‌توانید به درخواست پیشنهاد طراحی بسته‌بندی ما پاسخ دهید؟

Suggested reply: We can submit a proposal covering scope, schedule and cost.

می‌توانیم پیشنهادی شامل دامنه کار، زمان‌بندی و هزینه ارائه کنیم.

24 · اعلام قیمت پیشنهادی

Quotation

سندی یا پیامی است که قیمت و احتمالاً شرایط مرتبط را پیشنهاد می‌دهد؛ الزام‌آور بودن آن به محتوا و قانون حاکم بستگی دارد.

Example: Please send a quotation valid for 15 days.

لطفاً اعلام قیمتی با اعتبار ۱۵ روز بفرستید.

Suggested reply: We will issue a dated quotation stating its validity and terms.

اعلام قیمت تاریخ‌دار با مدت اعتبار و شرایط آن صادر می‌کنیم.

25 · پیشنهاد معامله

Offer

بیان شرایط معامله است که در شرایط خاص ممکن است پیشنهاد حقوقی قابل‌قبول برای تشکیل قرارداد باشد؛ هر قیمت‌گویی Offer الزام‌آور نیست.

Example: Is this your final offer for 1,000 units?

آیا این پیشنهاد نهایی شما برای هزار واحد است؟

Suggested reply: This is our current offer, subject to the stated conditions.

این پیشنهاد فعلی ماست و به شرایط اعلام‌شده وابسته است.

26 · پیشنهاد متقابل

Counteroffer

پاسخی است که شروط پیشنهاد قبلی را تغییر می‌دهد و ممکن است طبق قانون حاکم، خود پیشنهاد تازه‌ای محسوب شود.

Example: Would you consider our counteroffer of USD 2.40 per unit?

آیا پیشنهاد متقابل ما، هر واحد ۲٫۴۰ دلار، را بررسی می‌کنید؟

Suggested reply: We will review the revised price and reply in writing.

قیمت اصلاح‌شده را بررسی و کتبی پاسخ می‌دهیم.

27 · پیش‌فاکتور

Proforma Invoice

سند مقدماتی مشخصات و شروط پیشنهادی فروش است؛ به‌تنهایی اثبات پرداخت، تحویل یا انتقال مالکیت نیست.

Example: Please issue a proforma invoice for the selected items.

لطفاً برای اقلام انتخاب‌شده پیش‌فاکتور صادر کنید.

Suggested reply: We will prepare it with item descriptions, quantities and proposed terms.

آن را با شرح اقلام، مقادیر و شرایط پیشنهادی آماده می‌کنیم.

28 · سفارش خرید

Purchase Order – PO

سندی است که خریدار برای ثبت سفارش می‌فرستد؛ اثر قراردادی آن به مفاد، پذیرش و قانون حاکم وابسته است.

Example: Can you confirm receipt of our purchase order?

آیا دریافت سفارش خرید ما را تأیید می‌کنید؟

Suggested reply: We received PO-104 and will review the terms before confirmation.

سفارش خرید شماره ۱۰۴ را دریافت کردیم و پیش از تأیید، شرایط را بررسی می‌کنیم.

29 · تأیید سفارش

Order Confirmation

اعلام پذیرش سفارش یا شرایط آن از سوی فروشنده است؛ تأییدِ همراه با تغییر شروط ممکن است نیازمند توافق تازه باشد.

Example: When will you send the order confirmation?

چه زمانی تأیید سفارش را ارسال می‌کنید؟

Suggested reply: We will send it after checking the final specifications.

پس از بررسی مشخصات نهایی آن را ارسال می‌کنیم.

30 · فاکتور تجاری

Commercial Invoice

سند فروش و مبلغ کالا است و از اسناد اصلی مورد استفاده در تجارت و گمرک محسوب می‌شود؛ با پیش‌فاکتور تفاوت دارد.

Example: Will the commercial invoice show the final sale value?

آیا فاکتور تجاری ارزش نهایی فروش را نشان می‌دهد؟

Suggested reply: Yes, it will reflect the agreed transaction details.

بله، جزئیات مورد توافق معامله را منعکس خواهد کرد.

31 · حداقل مقدار سفارش

MOQ – Minimum Order Quantity

کمترین مقدار یا ارزش سفارش قابل‌پذیرش فروشنده است؛ ممکن است برحسب عدد، وزن یا حجم اعلام شود.

Example: What is your MOQ for this design?

حداقل مقدار سفارش شما برای این طرح چقدر است؟

Suggested reply: Our MOQ is 500 pieces for this specification.

حداقل سفارش برای این مشخصات ۵۰۰ عدد است.

32 · مقدار کالا

Quantity

مقدار درخواستی یا توافق‌شده کالا است و با حداقل سفارش تفاوت دارد؛ واحد اندازه‌گیری باید روشن باشد.

Example: Could you confirm the required quantity?

لطفاً مقدار موردنیاز را تأیید می‌کنید؟

Suggested reply: We need 1,000 pieces in the first order.

برای سفارش اول هزار عدد نیاز داریم.

33 · قیمت واحد

Unit Price

قیمت یک واحد مشخص کالا، مانند هر عدد یا هر کیلوگرم؛ واحد و ارز باید کنار قیمت مشخص باشند.

Example: What is the unit price for 1,000 pieces?

قیمت واحد برای هزار عدد چقدر است؟

Suggested reply: The proposed unit price is USD 2.50 per piece, excluding freight.

قیمت پیشنهادی هر عدد ۲٫۵۰ دلار، بدون کرایه حمل است.

34 · قیمت کل

Total Price

حاصل جمع قیمت اقلام سفارش است، اما لزوماً هزینه نهایی واردات با حمل، مالیات و گمرک نیست.

Example: Does the total price include packaging?

آیا قیمت کل شامل بسته‌بندی است؟

Suggested reply: Yes, standard packaging is included; freight is quoted separately.

بله، بسته‌بندی استاندارد لحاظ شده و حمل جداگانه قیمت‌گذاری می‌شود.

35 · ارز معامله

Currency

واحد پول توافق‌شده برای اعلام قیمت و پرداخت است؛ باید با نماد روشن مانند USD یا EUR ذکر شود.

Example: Which currency is your quotation in?

اعلام قیمت شما به چه ارزی است؟

Suggested reply: All prices in this quotation are in US dollars (USD).

تمام قیمت‌های این اعلام قیمت به دلار آمریکا است.

36 · تخفیف

Discount

کاهش قیمت بر اساس شرایطی مانند حجم سفارش یا توافق تجاری است؛ مبنای محاسبه باید روشن باشد.

Example: Is a volume discount available for 5,000 units?

برای پنج هزار واحد تخفیف حجمی دارید؟

Suggested reply: We can review a discount after confirming the final quantity.

پس از تأیید مقدار نهایی می‌توانیم تخفیف را بررسی کنیم.

37 · مدت اعتبار قیمت

Price Validity

بازه‌ای است که شرایط قیمت پیشنهادی برای آن اعلام شده؛ نباید با مدت قرارداد یا ضمانت محصول اشتباه شود.

Example: How long is your quoted price valid?

قیمت اعلام‌شده شما تا چه مدت معتبر است؟

Suggested reply: This quotation remains valid until 30 November, subject to its conditions.

این اعلام قیمت با رعایت شرایطش تا ۳۰ نوامبر معتبر است.

38 · شرایط پرداخت

Payment Terms

زمان، روش و مراحل پرداخت را مشخص می‌کند؛ اصطلاح عمومی است و اعتبار عملی آن به بانک‌ها و مقررات مربوط بستگی دارد.

Example: What payment terms do you propose?

چه شرایط پرداختی پیشنهاد می‌کنید؟

Suggested reply: Our proposed terms are 30% in advance and 70% before shipment.

پیشنهاد ما ۳۰ درصد پیش‌پرداخت و ۷۰ درصد پیش از حمل است.

39 · شرایط تحویل

Delivery Terms

توصیف می‌کند تحویل کالا در چه مکان و با چه تقسیم هزینه و ریسک انجام می‌شود؛ بهتر است قاعده و نسخه اینکوترمز مشخص شود.

Example: Can you clarify the delivery terms?

می‌توانید شرایط تحویل را روشن کنید؟

Suggested reply: We propose FCA Shanghai, Incoterms 2020, subject to agreement.

ما FCA شانگهای طبق اینکوترمز ۲۰۲۰ را، با شرط توافق، پیشنهاد می‌کنیم.

40 · زمان آماده‌سازی یا تأمین

Lead Time

مدت لازم برای تولید یا آماده شدن کالا تا نقطه مشخص است؛ ممکن است از تاریخ تأیید سفارش یا پرداخت آغاز شود و لزوماً زمان حمل نباشد.

Example: What is the lead time after order confirmation?

زمان آماده‌سازی پس از تأیید سفارش چقدر است؟

Suggested reply: The estimated production lead time is 20 working days.

زمان تقریبی تولید ۲۰ روز کاری است.

کیفیت، موجودی و قرارداد

41 · موجود بودن یا امکان تأمین

Availability

وضعیت قابل‌تأمین بودن کالا در زمان مشخص؛ ممکن است موجودی آماده یا امکان تولید بعدی مدنظر باشد.

Example: Is this model currently available?

آیا این مدل در حال حاضر قابل‌تأمین است؟

Suggested reply: It is available for production, but not in ready stock.

امکان تولید آن وجود دارد، اما موجودی آماده نداریم.

42 · موجودی انبار

Stock

کالای موجود و آماده در محل نگهداری است؛ موجودی نمایش‌داده‌شده باید از نظر مقدار و زمان راستی‌آزمایی شود.

Example: Do you have 800 units in stock?

آیا ۸۰۰ واحد در انبار دارید؟

Suggested reply: We currently have 600 ready units; the balance needs production.

اکنون ۶۰۰ واحد آماده داریم؛ باقی نیازمند تولید است.

43 · سفارش در انتظار تأمین

Backorder

سفارشی است که به‌دلیل نبود موجودی کافی هنوز کامل قابل‌ارسال نیست؛ زمان تأمین باید پیگیری شود.

Example: Will the remaining items be placed on backorder?

آیا اقلام باقی‌مانده در سفارش معوق قرار می‌گیرند؟

Suggested reply: Yes, subject to your approval of the revised delivery date.

بله، مشروط به تأیید تاریخ تحویل اصلاح‌شده از سوی شما.

44 · کیفیت

Quality

میزان انطباق کالا با ویژگی‌ها و انتظارهای تعریف‌شده است؛ ادعای کیفیت باید به معیار و آزمون قابل‌سنجش وصل شود.

Example: How do you verify product quality?

چطور کیفیت محصول را بررسی می‌کنید؟

Suggested reply: We check it against the agreed specification and inspection criteria.

آن را با مشخصات توافق‌شده و معیارهای بازرسی می‌سنجیم.

45 · کنترل کیفیت

Quality Control – QC

فعالیت‌های پایش و آزمون برای تشخیص انطباق محصول با استاندارد موردنظر؛ با تضمین قطعیِ بدون نقص بودن متفاوت است.

Example: Do you perform quality control before packing?

آیا پیش از بسته‌بندی کنترل کیفیت انجام می‌دهید؟

Suggested reply: Yes, our QC team checks the agreed critical features.

بله، تیم کنترل کیفیت ویژگی‌های حساس مورد توافق را بررسی می‌کند.

46 · بازرسی

Inspection

بررسی فیزیکی، اسنادی یا فنی کالا و شرایط آن در یک مرحله مشخص است؛ نتیجه به دامنه بازرسی بستگی دارد.

Example: Can the goods be inspected before shipment?

آیا امکان بازرسی کالا پیش از حمل وجود دارد؟

Suggested reply: Yes, please confirm the inspection scope and timing.

بله، لطفاً دامنه و زمان بازرسی را تأیید کنید.

47 · بازرسی شخص ثالث

Third-Party Inspection

بازرسی توسط شرکت مستقل از خریدار و فروشنده است؛ استقلال و صلاحیت بازرس باید بررسی شود.

Example: Can we appoint a third-party inspection company?

آیا می‌توانیم شرکت بازرسی شخص ثالث تعیین کنیم؟

Suggested reply: Yes, subject to prior agreement on access and scope.

بله، با توافق قبلی درباره دسترسی و دامنه کار.

48 · ضمانت یا گارانتی

Warranty

تعهد قراردادی نسبت به برخی عیوب یا عملکرد کالا در شرایط و مدت معین؛ دامنه و استثناهای آن اهمیت دارد.

Example: What warranty applies to this machine?

چه ضمانتی برای این دستگاه وجود دارد؟

Suggested reply: The proposed warranty covers specified defects for 12 months.

ضمانت پیشنهادی برخی عیوب مشخص را به مدت ۱۲ ماه پوشش می‌دهد.

49 · عیب یا نقص

Defect

عدم انطباق یا مشکل فنی و ظاهری کالا با مشخصات توافق‌شده؛ تعریف و روش اثبات در قرارداد اهمیت دارد.

Example: How should we report a defect after delivery?

پس از تحویل چگونه عیب را گزارش کنیم؟

Suggested reply: Please send photos, batch details and a description for review.

لطفاً عکس، اطلاعات بچ (سری ساخت) و شرح مشکل را برای بررسی بفرستید.

50 · برگه مشخصات فنی

Specification Sheet

سندی که پارامترهای فنی و معیارهای محصول را ثبت می‌کند؛ شماره نسخه آن باید با سفارش هماهنگ باشد.

Example: Is the latest specification sheet attached?

آیا جدیدترین برگه مشخصات فنی پیوست شده؟

Suggested reply: Yes, revision 3 is attached for your approval.

بله، ویرایش سوم برای تأیید شما پیوست شده است.

51 · قرارداد

Contract

توافق واجد آثار حقوقی بر اساس قانون حاکم است؛ شکل، مفاد و روش تشکیل آن در معاملات مختلف تفاوت دارد.

Example: Can we review the draft contract before signing?

می‌توانیم پیش از امضا پیش‌نویس قرارداد را بررسی کنیم؟

Suggested reply: Of course; please share your comments on the draft.

حتماً؛ لطفاً نظرات خود را درباره پیش‌نویس بفرستید.

52 · شرایط و ضوابط

Terms and Conditions

مجموعه قواعد نوشته‌شده معامله مانند پرداخت، تحویل، مسئولیت و حل اختلاف؛ باید نسخه قابل‌اعمال معلوم باشد.

Example: Which terms and conditions apply to this order?

کدام شرایط و ضوابط برای این سفارش اعمال می‌شود؟

Suggested reply: The terms attached to the signed agreement will apply.

شرایط پیوست توافق‌نامه امضاشده اعمال خواهد شد.

53 · اصلاحیه قرارداد

Contract Amendment

تغییر رسمیِ مفاد قرارداد با روش و اختیار مورد توافق است؛ توافق شفاهی همیشه کافی نیست.

Example: Can we amend the delivery date in the contract?

می‌توانیم تاریخ تحویل قرارداد را اصلاح کنیم؟

Suggested reply: Yes, subject to a written amendment signed by both parties.

بله، مشروط به اصلاحیه کتبی امضاشده توسط دو طرف.

54 · نقض قرارداد

Breach of Contract

انجام ندادن تعهد قراردادی طبق شرایط توافق و قانون حاکم؛ آثار آن به نوع نقض و مفاد قرارداد بستگی دارد.

Example: Would late delivery constitute a breach of contract?

آیا تحویل دیرهنگام نقض قرارداد به شمار می‌رود؟

Suggested reply: We should review the delivery clause and applicable exceptions.

باید بند تحویل و استثناهای قابل‌اعمال را بررسی کنیم.

55 · قوه قاهره

Force Majeure

رویدادهای خارج از کنترل با پیامد حقوقی احتمالی طبق قرارداد و قانون حاکم؛ هر مانع تجاری لزوماً قوه قاهره نیست.

Example: Does the agreement include a force majeure clause?

آیا قرارداد بند قوه قاهره دارد؟

Suggested reply: Yes; the clause defines events, notice duties and consequences.

بله؛ این بند رویدادها، تکلیف اطلاع‌رسانی و پیامدها را تعریف می‌کند.

56 · اختلاف

Dispute

ناسازگاری یا ادعای حل‌نشده میان طرفین معامله است که ممکن است به گفت‌وگو، میانجیگری یا رسیدگی حقوقی منتهی شود.

Example: How will a dispute over quality be handled?

اختلاف درباره کیفیت چگونه رسیدگی می‌شود؟

Suggested reply: The contract provides for documented review and dispute resolution.

قرارداد بررسی مستند و روش حل اختلاف را پیش‌بینی کرده است.

57 · داوری

Arbitration

روش حل اختلاف به‌وسیله داور یا هیئت داوری است؛ محل، قواعد و قانون مرتبط می‌تواند بر نتیجه اثر بگذارد.

Example: Is arbitration included in the dispute clause?

آیا در بند حل اختلاف داوری پیش‌بینی شده؟

Suggested reply: Yes, the draft specifies the arbitration rules and seat.

بله، پیش‌نویس قواعد و مقر داوری را مشخص کرده است.

58 · قانون حاکم

Applicable Law

نظام حقوقی تعیین‌کننده تفسیر و آثار قراردادی است؛ با مرجع رسیدگی یا محل داوری یکسان نیست.

Example: What law governs this agreement?

چه قانونی بر این قرارداد حاکم است؟

Suggested reply: The draft proposes the law stated in clause 18 for review.

پیش‌نویس قانون مندرج در بند ۱۸ را برای بررسی پیشنهاد می‌کند.

59 · محرمانگی

Confidentiality

تعهد به حفظ اطلاعات مشخص در برابر افشای غیرمجاز است؛ دامنه، مدت و استثناها باید روشن باشند.

Example: Can you keep our drawings confidential?

می‌توانید نقشه‌های ما را محرمانه نگه دارید؟

Suggested reply: Yes, subject to the confidentiality terms agreed in writing.

بله، بر اساس شرایط محرمانگی که کتبی توافق می‌شود.

60 · توافق‌نامه عدم افشا

NDA – Non-Disclosure Agreement

قراردادی برای حفاظت از اطلاعات محرمانه است؛ امضای آن به معنی توافق بر سر خرید یا قیمت نیست.

Example: Do we need an NDA before sharing technical files?

پیش از ارسال فایل‌های فنی به توافق‌نامه عدم افشا نیاز داریم؟

Suggested reply: We are willing to review and sign a suitable NDA.

آماده‌ایم یک توافق‌نامه عدم افشای مناسب را بررسی و امضا کنیم.

بسته‌بندی و حمل‌ونقل

61 · بسته‌بندی

Packaging

روش و مواد محافظت و ارائه کالا برای حمل، انبارش یا فروش است؛ الزامات آن به محصول و مسیر حمل وابسته است.

Example: What packaging is suitable for sea freight?

چه بسته‌بندی‌ای برای حمل دریایی مناسب است؟

Suggested reply: We propose export cartons with moisture protection, subject to approval.

کارتن صادراتی با محافظت در برابر رطوبت را، با شرط تأیید، پیشنهاد می‌کنیم.

62 · فهرست بسته‌بندی

Packing List

سندی شامل تعداد و مشخصات بسته‌ها، وزن و ابعاد است و جای فاکتور تجاری را نمی‌گیرد.

Example: Could you send the final packing list?

می‌توانید فهرست بسته‌بندی نهایی را بفرستید؟

Suggested reply: Yes, after packing we will issue the final list with package details.

بله، پس از بسته‌بندی فهرست نهایی با جزئیات بسته‌ها صادر می‌شود.

63 · وزن ناخالص

Gross Weight

وزن کالا همراه با بسته‌بندی مربوط است؛ در مقایسه با وزن خالص برای حمل و بارگیری اهمیت دارد.

Example: What is the gross weight of the shipment?

وزن ناخالص محموله چقدر است؟

Suggested reply: The estimated gross weight is 850 kilograms, pending final packing.

وزن ناخالص برآوردی ۸۵۰ کیلوگرم است؛ تا بسته‌بندی نهایی قطعی نیست.

64 · وزن خالص

Net Weight

وزن خود کالا بدون بسته‌بندی است؛ لازم است واحد، روش سنجش و تفاوت آن با وزن ناخالص روشن باشد.

Example: Please confirm the net weight per carton.

لطفاً وزن خالص هر کارتن را تأیید کنید.

Suggested reply: Each carton contains 18 kilograms of net product weight.

وزن خالص محصول در هر کارتن ۱۸ کیلوگرم است.

65 · ابعاد

Dimensions

طول، عرض و ارتفاع بسته یا کالا است؛ ترتیب و واحد اندازه‌گیری باید مشخص باشد.

Example: Can you provide the carton dimensions?

می‌توانید ابعاد کارتن‌ها را اعلام کنید؟

Suggested reply: Each carton measures 60 by 40 by 35 centimeters.

ابعاد هر کارتن ۶۰ در ۴۰ در ۳۵ سانتی‌متر است.

66 · کارتن

Carton

نوعی بسته‌بندی مقوایی برای تجمیع واحدهای کالا است؛ تعداد واحد در هر کارتن باید معلوم باشد.

Example: How many pieces are packed in each carton?

در هر کارتن چند عدد بسته‌بندی شده؟

Suggested reply: There are 50 pieces per export carton.

در هر کارتن صادراتی ۵۰ عدد قرار دارد.

67 · پالت

Pallet

سکویی برای تجمیع و جابه‌جایی بسته‌ها با لیفتراک است؛ جنس و ابعاد آن ممکن است الزامات بهداشتی یا حمل داشته باشد.

Example: Will the cartons be loaded on pallets?

آیا کارتن‌ها روی پالت بارگیری می‌شوند؟

Suggested reply: Yes, on suitable pallets with the required markings.

بله، روی پالت مناسب با علائم موردنیاز قرار می‌گیرند.

68 · کانتینر

Container

واحد استاندارد حمل میان‌وجهی است؛ ظرفیت عملی به نوع کانتینر، ابعاد و وزن بار بستگی دارد.

Example: What container type do you recommend?

چه نوع کانتینری را پیشنهاد می‌کنید؟

Suggested reply: We will recommend a container after reviewing cargo dimensions and weight.

پس از بررسی ابعاد و وزن بار، نوع کانتینر را پیشنهاد می‌کنیم.

69 · بار کامل کانتینری

FCL – Full Container Load

شیوه‌ای است که محموله به‌صورت یک بار کانتینری مستقل حمل می‌شود؛ لزوماً به معنی پر بودن تمام حجم کانتینر نیست.

Example: Would FCL be suitable for this order?

آیا حمل FCL برای این سفارش مناسب است؟

Suggested reply: We can compare an FCL quote with other shipping options.

می‌توانیم نرخ حمل FCL را با گزینه‌های دیگر مقایسه کنیم.

70 · خرده‌بار کانتینری

LCL – Less than Container Load

حمل محموله‌ای است که با محموله‌های دیگر در کانتینر تجمیع می‌شود؛ زمان و هزینه تجمیع باید لحاظ شود.

Example: Is LCL available for 3 cubic meters?

آیا برای سه مترمکعب حمل LCL امکان‌پذیر است؟

Suggested reply: Yes, subject to consolidation schedules and cargo acceptance.

بله، مشروط به برنامه تجمیع و پذیرش محموله.

71 · کرایه حمل

Freight

هزینه جابه‌جایی بار است؛ باید روشن باشد مربوط به کدام مسیر، شیوه حمل و خدمات است.

Example: Does the freight quote include local charges?

آیا نرخ حمل شامل هزینه‌های محلی است؟

Suggested reply: Local charges are excluded unless stated in the quotation.

هزینه‌های محلی جز در صورت تصریح در اعلام قیمت، لحاظ نشده‌اند.

72 · فورواردر یا هماهنگ‌کننده حمل

Freight Forwarder

شخص یا شرکتی است که ترتیبات حمل و خدمات مرتبط را سازمان‌دهی می‌کند؛ همیشه خود متصدی حمل نیست.

Example: Can your freight forwarder arrange pickup?

آیا فورواردر شما می‌تواند دریافت کالا را هماهنگ کند؟

Suggested reply: We will confirm pickup availability and the service scope.

امکان دریافت کالا و دامنه خدمات را تأیید خواهیم کرد.

73 · متصدی حمل

Carrier

شخص یا شرکتی است که مسئولیت حمل را طبق قرارداد حمل می‌پذیرد؛ با کارگزار حمل لزوماً یکی نیست.

Example: Who is the carrier on this route?

متصدی حمل در این مسیر چه شرکتی است؟

Suggested reply: The carrier will be identified in the transport document.

نام متصدی حمل در سند حمل مشخص خواهد شد.

74 · خط کشتیرانی

Shipping Line

شرکت ارائه‌دهنده خدمات حمل دریایی منظم یا مرتبط است؛ نام خط با نام نماینده یا فورواردر متفاوت است.

Example: Which shipping line will handle the cargo?

کدام خط کشتیرانی بار را حمل می‌کند؟

Suggested reply: We will confirm the nominated line after booking.

پس از رزرو، خط انتخاب‌شده را تأیید می‌کنیم.

75 · بارنامه دریایی

Bill of Lading – B/L

سند حمل دریایی است که بسته به نوع و شرایط آن می‌تواند رسید کالا، دلیل قرارداد حمل و در برخی اشکال سند مالکیت باشد.

Example: When will the bill of lading be issued?

بارنامه دریایی چه زمانی صادر می‌شود؟

Suggested reply: It is normally issued after the relevant cargo receipt or loading stage.

معمولاً پس از مرحله مربوط به دریافت یا بارگیری کالا صادر می‌شود.

76 · بارنامه هوایی

Air Waybill – AWB

سند حمل هوایی و اطلاعات محموله است؛ معمولاً سند مالکیت قابل‌معامله مانند برخی بارنامه‌های دریایی نیست.

Example: Can you provide the air waybill number?

می‌توانید شماره بارنامه هوایی را بدهید؟

Suggested reply: Yes, we will share the AWB number once issued.

بله، پس از صدور، شماره بارنامه هوایی را اعلام می‌کنیم.

77 · بندر بارگیری

Port of Loading – POL

بندری است که کالا برای حمل دریایی در آن بارگیری می‌شود؛ باید با سند حمل و مسیر توافق‌شده سازگار باشد.

Example: What is the port of loading?

بندر بارگیری کجاست؟

Suggested reply: The planned port of loading is Shanghai.

بندر بارگیری برنامه‌ریزی‌شده شانگهای است.

78 · بندر تخلیه

Port of Discharge – POD

بندری است که محموله از کشتی تخلیه می‌شود؛ ممکن است با مقصد نهایی زمینی کالا متفاوت باشد.

Example: Is Bandar Abbas the port of discharge?

آیا بندرعباس بندر تخلیه است؟

Suggested reply: Yes, while final inland delivery is arranged separately.

بله، اما تحویل نهایی در داخل کشور جداگانه هماهنگ می‌شود.

79 · بندر مقصد

Port of Destination

بندر مقصد مندرج در مسیر حمل است؛ به‌خودی‌خود محل انتقال ریسک یا محل تحویل قراردادی را مشخص نمی‌کند.

Example: Could you confirm the port of destination?

ممکن است بندر مقصد را تأیید کنید؟

Suggested reply: Please quote for Bandar Abbas as the destination port.

لطفاً با بندرعباس به‌عنوان بندر مقصد قیمت اعلام کنید.

80 · زمان تخمینی رسیدن

ETA – Estimated Time of Arrival

زمان پیش‌بینی‌شده رسیدن کشتی یا محموله به نقطه معین است؛ تضمین تاریخ تحویل قطعی نیست.

Example: What is the current ETA at the destination port?

زمان تقریبی رسیدن به بندر مقصد چه موقع است؟

Suggested reply: The current ETA is 18 December, subject to schedule changes.

زمان تخمینی فعلی ۱۸ دسامبر است و ممکن است برنامه تغییر کند.



تحویل، اینکوترمز و ریسک

81 · زمان تخمینی حرکت

ETD – Estimated Time of Departure

تاریخ یا ساعت پیش‌بینی‌شده خروج وسیله حمل از مبدأ است؛ ممکن است به دلیل برنامه کشتی، وضعیت بندر یا شرایط عملیاتی تغییر کند.

Example: Could you confirm the ETD from Shanghai?

می‌توانید زمان تخمینی حرکت از شانگهای را تأیید کنید؟

Suggested reply: The current ETD is 10 December; we will update you if it changes.

زمان تخمینی فعلی ۱۰ دسامبر است؛ در صورت تغییر اطلاع می‌دهیم.

82 · مدت‌زمان حمل

Transit Time

مدت تقریبی جابه‌جایی از یک نقطه حمل به نقطه دیگر است و نباید آن را بدون بررسی، برابر با زمان کل از سفارش تا تحویل در نظر گرفت.

Example: What is the estimated transit time to Bandar Abbas?

مدت تقریبی حمل تا بندرعباس چقدر است؟

Suggested reply: The estimated sea transit time is 18 days, excluding customs clearance.

مدت تخمینی حمل دریایی ۱۸ روز است و ترخیص گمرکی را شامل نمی‌شود.

83 · محموله یا ارسال کالا

Shipment

بسته به متن، به فرایند ارسال یا مجموعه کالاهای ارسال‌شده اشاره می‌کند؛ تعداد محموله‌ها و روش حمل باید در اسناد روشن باشد.

Example: When will the first shipment be ready?

اولین محموله چه زمانی آماده می‌شود؟

Suggested reply: The first shipment will be ready after the final inspection.

اولین محموله پس از بازرسی نهایی آماده می‌شود.

84 · گیرنده کالا

Consignee

شخص یا نهادی است که در سند حمل به‌عنوان گیرنده درج می‌شود؛ رابطه او با خریدار یا مالک کالا بسته به نوع سند و قرارداد متفاوت است.

Example: Who should be listed as the consignee?

چه کسی باید به‌عنوان گیرنده کالا درج شود؟

Suggested reply: Please list our importing company as consignee, according to the instructions attached.

لطفاً مطابق دستورالعمل پیوست، شرکت واردکننده ما را به‌عنوان گیرنده درج کنید.

85 · فرستنده کالا

Shipper

شخص یا شرکتی است که به‌عنوان فرستنده در اسناد حمل معرفی می‌شود؛ لزوماً همان فروشنده قراردادی نیست.

Example: Who is the shipper on the bill of lading?

فرستنده درج‌شده در بارنامه چه کسی است؟

Suggested reply: The shipper is our export company; its details are on the draft document.

فرستنده شرکت صادراتی ماست و اطلاعات آن در پیش‌نویس سند آمده است.

86 · طرف اطلاع‌شونده

Notify Party

شخص یا شرکتی است که در اسناد حمل برای دریافت اطلاعیه ورود یا وضعیت بار معرفی می‌شود؛ صرف درج نام او به معنای مالکیت کالا نیست.

Example: Please confirm the notify party details.

لطفاً اطلاعات طرف اطلاع‌شونده را تأیید کنید.

Suggested reply: Use our customs representative's details as the notify party.

اطلاعات نماینده گمرکی ما را به‌عنوان طرف اطلاع‌شونده درج کنید.

87 · برگه تحویل کالا

Delivery Note

سندی برای ثبت تحویل اقلام و مقدار آن‌هاست؛ با بارنامه و فاکتور تجاری کاربرد یکسانی ندارد و باید با شرایط قرارداد خوانده شود.

Example: Can you provide a signed delivery note?

می‌توانید برگه تحویل امضاشده ارائه کنید؟

Suggested reply: Yes, we will provide the delivery note after the goods are handed over.

بله، پس از تحویل کالا برگه تحویل را ارائه می‌کنیم.

88 · مدرک اثبات تحویل

Proof of Delivery – POD

مدرکی مانند رسید یا ثبت الکترونیکی است که وقوع تحویل را نشان می‌دهد؛ نوع و اعتبار آن به روش حمل و قرارداد بستگی دارد. این POD با مخفف Port of Discharge متفاوت است.

Example: Do you have proof of delivery for this shipment?

برای این محموله مدرک اثبات تحویل دارید؟

Suggested reply: We have a signed receipt showing the delivery date and recipient.

رسید امضاشده‌ای داریم که تاریخ تحویل و گیرنده را نشان می‌دهد.

89 · بیمه محموله

Cargo Insurance

پوششی برای برخی خطرهای حمل کالا طبق شرایط بیمه‌نامه است؛ همه خسارت‌ها یا تأخیرها به‌طور خودکار تحت پوشش نیستند.

Example: Is cargo insurance included in your offer?

آیا بیمه محموله در پیشنهاد شما لحاظ شده است؟

Suggested reply: Insurance is not included; we can quote it separately if required.

بیمه لحاظ نشده است؛ در صورت نیاز می‌توانیم جداگانه قیمت اعلام کنیم.

90 · گواهی بیمه

Insurance Certificate

سندی است که مشخصات پوشش بیمه‌ای مربوط به محموله را نشان می‌دهد؛ باید با بیمه‌نامه و شروط پوشش تطبیق داده شود.

Example: Could you send the insurance certificate?

می‌توانید گواهی بیمه را ارسال کنید؟

Suggested reply: Yes, we will share the certificate after the policy is issued.

بله، پس از صدور بیمه‌نامه گواهی را ارسال می‌کنیم.

91 · تحویل در محل نام‌برده فروشنده

EXW – Ex Works

یکی از قواعد اینکوترمز است که در آن تعهد تحویل فروشنده اصولاً با قراردادن کالا در اختیار خریدار در محل نام‌برده انجام می‌شود؛ بارگیری و تشریفات صادراتی در حالت استاندارد بر عهده فروشنده نیست.

Example: Is your price EXW at the factory in Shenzhen?

آیا قیمت شما به‌صورت EXW در کارخانه شنژن است؟

Suggested reply: Yes, the named place is our Shenzhen factory; transport is not included.

بله، محل نام‌برده کارخانه ما در شنژن است و حمل در قیمت لحاظ نشده است.

92 · تحویل به حمل‌کننده در محل نام‌برده

FCA – Free Carrier

قاعده‌ای از اینکوترمز برای تحویل کالا به حمل‌کننده یا شخص معرفی‌شده خریدار در نقطه تعیین‌شده است؛ جزئیات بارگیری به محل تحویل بستگی دارد.

Example: Can you quote FCA Shanghai terminal, Incoterms 2020?

می‌توانید قیمت FCA پایانه شانگهای طبق اینکوترمز ۲۰۲۰ بدهید؟

Suggested reply: Yes, we can prepare an FCA quote for the named terminal.

بله، می‌توانیم برای پایانه مشخص‌شده قیمت FCA تهیه کنیم.

93 · تحویل روی کشتی

FOB – Free on Board

قاعده‌ای ویژه حمل دریایی یا آبراه داخلی است؛ فروشنده کالا را روی کشتی در بندر بارگیری نام‌برده تحویل می‌دهد و ریسک در همان نقطه منتقل می‌شود.

Example: Can you offer FOB Shanghai under Incoterms 2020?

می‌توانید طبق اینکوترمز ۲۰۲۰ قیمت FOB شانگهای بدهید؟

Suggested reply: Yes, we will include the agreed port of loading in the quotation.

بله، بندر بارگیری توافق‌شده را در پیشنهاد قیمت درج می‌کنیم.

94 · هزینه و کرایه حمل تا بندر مقصد

CFR – Cost and Freight

قاعده حمل دریایی است که در آن فروشنده کرایه حمل تا بندر مقصد نام‌برده را می‌پردازد، اما ریسک معمولاً هنگام قرارگرفتن کالا روی کشتی در بندر بارگیری منتقل می‌شود.

Example: Does your CFR price include freight to Bandar Abbas?

آیا قیمت CFR شما کرایه حمل تا بندرعباس را شامل می‌شود؟

Suggested reply: Yes, ocean freight is included; insurance is not part of the CFR obligation.

بله، کرایه حمل دریایی لحاظ شده، اما تعهد بیمه در CFR وجود ندارد.

95 · هزینه، بیمه و کرایه حمل

CIF – Cost, Insurance and Freight

قاعده دریایی است که فروشنده هزینه حمل و بیمه با حداقل پوشش مقرر را تا بندر مقصد نام‌برده تأمین می‌کند، ولی ریسک هنگام بارگیری روی کشتی منتقل می‌شود.

Example: Please quote CIF Bandar Abbas, Incoterms 2020.

لطفاً قیمت CIF بندرعباس طبق اینکوترمز ۲۰۲۰ را اعلام کنید.

Suggested reply: We will quote the goods, freight and required insurance coverage together.

قیمت کالا، کرایه حمل و پوشش بیمه موردنیاز را یکجا اعلام می‌کنیم.

96 · تحویل در محل مقصد نام‌برده

DAP – Delivered at Place

در این قاعده، کالا در مقصد تعیین‌شده و آماده تخلیه در اختیار خریدار قرار می‌گیرد؛ معمولاً تخلیه و ترخیص وارداتی بر عهده خریدار است.

Example: Can you deliver DAP to our warehouse in Tehran?

می‌توانید کالا را به‌صورت DAP تا انبار ما در تهران تحویل دهید؟

Suggested reply: We can assess DAP delivery after reviewing transport and import requirements.

پس از بررسی حمل‌ونقل و الزامات واردات، امکان تحویل DAP را ارزیابی می‌کنیم.

97 · تحویل در مقصد با پرداخت حقوق و عوارض وارداتی

DDP – Delivered Duty Paid

در این قاعده مسئولیت‌های گسترده‌ای از جمله ترخیص وارداتی و پرداخت حقوق و عوارض مقرر بر عهده فروشنده است؛ قابلیت اجرای آن در کشور مقصد باید بررسی شود.

Example: Is a DDP quotation legally possible for our destination?

آیا اعلام قیمت DDP برای مقصد ما از نظر قانونی ممکن است؟

Suggested reply: We must verify import registration and tax obligations before confirming DDP.

پیش از تأیید DDP باید ثبت واردات و تعهدات مالیاتی را بررسی کنیم.

98 · قواعد تفسیر اصطلاحات تحویل

Incoterms®

مجموعه قواعد اتاق بازرگانی بین‌المللی برای تقسیم وظایف، هزینه‌ها و ریسک تحویل کالا است؛ به‌تنهایی مالکیت، شیوه پرداخت یا تمام مفاد قرارداد را تعیین نمی‌کند.

Example: Which Incoterms rule and named place apply?

کدام قاعده اینکوترمز و کدام محل نام‌برده اعمال می‌شود؟

Suggested reply: We propose FCA Shanghai terminal, Incoterms 2020.

ما FCA پایانه شانگهای طبق اینکوترمز ۲۰۲۰ را پیشنهاد می‌کنیم.

99 · انتقال ریسک

Risk Transfer

زمان یا نقطه انتقال خطر تلف یا آسیب اتفاقی کالا از فروشنده به خریدار است؛ این موضوع با انتقال مالکیت یا پرداخت وجه لزوماً یکی نیست.

Example: At what point does the risk transfer under FOB?

در FOB ریسک در چه نقطه‌ای منتقل می‌شود؟

Suggested reply: Under FOB, risk transfers when the goods are on board the vessel at the named port.

در FOB، ریسک هنگام قرارگرفتن کالا روی کشتی در بندر نام‌برده منتقل می‌شود.

100 · هزینه معطلی کانتینر یا وسیله حمل

Demurrage

در حمل کانتینری معمولاً به هزینه ماندن کانتینر در پایانه بیش از زمان مجاز اشاره دارد؛ تعریف دقیق و تعرفه به خط کشتیرانی و قرارداد بستگی دارد.

Example: What are the demurrage-free days at the destination?

چند روز معافیت از هزینه معطلی در مقصد وجود دارد؟

Suggested reply: The free-time allowance is seven days under the carrier's current tariff.

طبق تعرفه فعلی متصدی حمل، هفت روز معافیت وجود دارد.

گمرک، پرداخت و الزامات

101 · گمرک

Customs

نهاد و نظام اداری مسئول اجرای مقررات مربوط به ورود، خروج و نظارت بر کالا است؛ وظایف دقیق آن طبق قوانین هر کشور تعیین می‌شود.

Example: Has customs released the shipment?

آیا گمرک محموله را آزاد کرده است؟

Suggested reply: Not yet; the declaration is still under review.

هنوز خیر؛ اظهارنامه در حال بررسی است.

102 · اظهارنامه گمرکی

Customs Declaration

اطلاعات رسمی ارائه‌شده به گمرک درباره کالا، ارزش، طبقه‌بندی، مبدأ و رویه مورد درخواست است؛ ثبت نادرست می‌تواند پیامد حقوقی داشته باشد.

Example: Who will submit the customs declaration?

چه کسی اظهارنامه گمرکی را تسلیم می‌کند؟

Suggested reply: Our authorized customs broker will submit it after checking the documents.

کارگزار گمرکی مجاز ما پس از کنترل اسناد آن را ارائه می‌کند.

103 · ترخیص گمرکی

Customs Clearance

مجموعه تشریفات قانونی لازم برای آزادسازی یا خروج کالا طبق رویه مربوط است؛ به ارائه اسناد، مجوزها و پرداخت‌های مقرر وابسته است.

Example: Is customs clearance included in your service?

آیا ترخیص گمرکی در خدمات شما گنجانده شده است؟

Suggested reply: We provide clearance coordination; official duties are charged separately.

هماهنگی ترخیص را انجام می‌دهیم؛ حقوق و عوارض رسمی جداگانه محاسبه می‌شود.

104 · کد نظام هماهنگ طبقه‌بندی کالا

HS Code – Harmonized System Code

کد طبقه‌بندی کالاست که شش رقم نخست آن در نظام هماهنگ بین‌المللی مشترک است؛ کشورها می‌توانند ارقام ملی بیشتری اضافه کنند.

Example: What HS code do you use for this product?

برای این محصول از چه کد HS استفاده می‌کنید؟

Suggested reply: Our suggested code is preliminary; please verify it with the destination customs authority.

کد پیشنهادی ما اولیه است؛ لطفاً آن را با گمرک کشور مقصد بررسی کنید.

105 · تعرفه

Tariff

بسته به متن، به جدول طبقه‌بندی و نرخ‌های مرتبط با واردات یا به نرخ حقوق ورودی گفته می‌شود؛ تعرفه با مبلغ نهایی مالیات‌ها و هزینه‌ها یکسان نیست.

Example: Which tariff heading applies to this item?

کدام ردیف تعرفه برای این کالا اعمال می‌شود؟

Suggested reply: The final tariff heading should be confirmed by the customs classification review.

ردیف نهایی تعرفه باید از طریق بررسی طبقه‌بندی گمرکی تأیید شود.

106 · حقوق گمرکی

Customs Duty

وجهی است که طبق قانون بر واردات یا صادرات معین وضع می‌شود؛ نباید با همه مالیات‌ها، عوارض و هزینه‌های بندری یکسان فرض شود.

Example: Does the quoted price include customs duty?

آیا قیمت اعلامی شامل حقوق گمرکی است؟

Suggested reply: No, customs duty is excluded unless expressly stated otherwise.

خیر، حقوق گمرکی لحاظ نشده مگر آنکه صریحاً خلاف آن ذکر شود.

107 · مجوز واردات

Import License

اجازه‌ای است که برای ورود بعضی کالاها یا گروه‌های کالایی طبق مقررات کشور مقصد لازم می‌شود؛ الزام آن عمومی و یکسان نیست.

Example: Is an import license required for this product?

برای این محصول مجوز واردات لازم است؟

Suggested reply: We will check the current requirements for the exact HS classification.

الزامات فعلی را بر اساس طبقه‌بندی دقیق HS بررسی می‌کنیم.

108 · مجوز صادرات

Export License

مجوز احتمالی موردنیاز برای خروج برخی کالاها از کشور مبدأ است؛ لزوم آن به نوع کالا، مقصد و محدودیت‌های قانونی بستگی دارد.

Example: Do you need an export license for this shipment?

برای این محموله مجوز صادرات لازم دارید؟

Suggested reply: We are verifying licensing requirements before confirming shipment.

پیش از تأیید حمل، الزامات مجوز را بررسی می‌کنیم.

109 · گواهی مبدأ

Certificate of Origin

سندی درباره مبدأ تجاری کالا مطابق قواعد مربوط است؛ مبدأ الزاماً همان کشور ارسال‌کننده یا محل استقرار فروشنده نیست.

Example: Can you provide a certificate of origin?

می‌توانید گواهی مبدأ ارائه کنید؟

Suggested reply: Yes, subject to the issuing authority's rules and the product's verified origin.

بله، با رعایت مقررات مرجع صادرکننده و پس از احراز مبدأ کالا.

110 · موافقت‌نامه تجاری

Trade Agreement

توافق میان کشورها یا مناطق اقتصادی درباره قواعد و امتیازهای تجارت است؛ برخورداری از ترجیحات معمولاً به شرایطی مانند قواعد مبدأ وابسته است.

Example: Is this product eligible for a preferential trade agreement?

آیا این کالا مشمول امتیاز موافقت‌نامه تجاری ترجیحی می‌شود؟

Suggested reply: Eligibility depends on the origin rules and the destination country's agreement.

احراز شرایط به قواعد مبدأ و موافقت‌نامه کشور مقصد بستگی دارد.

111 · اعتبار اسنادی

Letter of Credit – L/C

تعهد بانکی مشروط به ارائه اسناد منطبق با شرایط اعتبار است؛ بانک‌ها اصولاً با اسناد سروکار دارند نه با ارزیابی فیزیکی کالا.

Example: Can payment be made by an irrevocable letter of credit?

آیا پرداخت از طریق اعتبار اسنادی غیرقابل‌برگشت ممکن است؟

Suggested reply: We can review an L/C draft and the issuing bank before acceptance.

می‌توانیم پیش‌نویس اعتبار و بانک گشاینده را پیش از پذیرش بررسی کنیم.

112 · پیش‌پرداخت

Advance Payment

مبلغی است که پیش از تحویل یا اجرای کامل تعهد پرداخت می‌شود؛ باید میزان، زمان و شرایط استرداد احتمالی آن روشن باشد.

Example: What percentage of advance payment do you require?

چه درصدی پیش‌پرداخت لازم دارید؟

Suggested reply: We request 30 percent in advance, subject to the agreed contract.

طبق قرارداد مورد توافق، ۳۰ درصد پیش‌پرداخت درخواست می‌کنیم.

113 · پرداخت مانده مبلغ

Balance Payment

بخش باقیمانده ثمن پس از پیش‌پرداخت یا اقساط قبلی است؛ زمان پرداخت باید دقیقاً مشخص شود.

Example: When is the balance payment due?

پرداخت مانده مبلغ چه زمانی سررسید می‌شود؟

Suggested reply: The balance is due after inspection and before dispatch, as agreed.

مطابق توافق، مانده پس از بازرسی و پیش از ارسال سررسید می‌شود.

114 · انتقال بانکی

Bank Transfer

انتقال وجه از مسیر بانکی است؛ انجام‌پذیری آن به قوانین، حساب‌ها، ارز، بانک‌ها و محدودیت‌های تطبیق بستگی دارد.

Example: Do you accept payment by bank transfer?

آیا پرداخت از طریق انتقال بانکی را می‌پذیرید؟

Suggested reply: Yes, from verified accounts and subject to banking compliance checks.

بله، از حساب‌های تأییدشده و با رعایت کنترل‌های مقرراتی بانکی.

115 · شبکه پیام‌رسانی مالی بین‌بانکی

SWIFT

سامانه پیام‌رسانی استاندارد بین مؤسسات مالی است؛ خود سوئیفت بانک یا سازوکار نگهداری پول نیست و ارسال پیام به معنای وصول قطعی وجه نیست.

Example: Can you provide the SWIFT/BIC of the receiving bank?

می‌توانید شناسه سوئیفت یا BIC بانک دریافت‌کننده را بدهید؟

Suggested reply: We will send the verified bank details through the agreed secure channel.

اطلاعات تأییدشده بانک را از مسیر امن مورد توافق می‌فرستیم.

116 · نرخ تبدیل ارز

Exchange Rate

نسبت تبدیل دو ارز به یکدیگر است و ممکن است بسته به زمان، منبع نرخ و هزینه‌های تبدیل متفاوت باشد.

Example: Which exchange rate was used in your calculation?

در محاسبه شما از کدام نرخ تبدیل ارز استفاده شده است؟

Suggested reply: We used the bank's quoted rate on the invoice date; fees are separate.

از نرخ اعلامی بانک در تاریخ فاکتور استفاده کردیم؛ کارمزدها جدا هستند.

117 · ذی‌نفع دریافت وجه

Beneficiary

شخص یا نهادی است که وجه به نفع او پرداخت می‌شود؛ هویت او باید با قرارداد و اطلاعات بانکی به‌دقت تطبیق داده شود.

Example: Who is the beneficiary of this payment?

ذی‌نفع این پرداخت چه کسی است؟

Suggested reply: The beneficiary is the contracting supplier named on the invoice.

ذی‌نفع، تأمین‌کننده طرف قرارداد است که نامش در فاکتور درج شده است.

118 · انطباق با الزامات و مقررات

Compliance

رعایت قوانین، مقررات، تعهدات قراردادی و کنترل‌های مربوط به فعالیت تجاری را توصیف می‌کند؛ موضوعی فراتر از تکمیل یک فرم است.

Example: Have you completed the compliance checks for this buyer?

آیا بررسی‌های انطباق مقرراتی این خریدار را انجام داده‌اید؟

Suggested reply: We are checking the parties, goods and shipment route before proceeding.

پیش از ادامه، طرف‌ها، کالا و مسیر حمل را بررسی می‌کنیم.

119 · تحریم‌ها

Sanctions

محدودیت‌های قانونی یا اقتصادی اعمال‌شده توسط دولت‌ها یا نهادهای صلاحیت‌دار است؛ وضعیت آن‌ها ممکن است با گذر زمان تغییر کند و بررسی موردی لازم دارد.

Example: Are any sanctions restrictions relevant to this transaction?

آیا محدودیت تحریمی مرتبطی برای این معامله وجود دارد؟

Suggested reply: We need a current legal screening of the parties, banks, goods and route.

به بررسی حقوقی به‌روز طرف‌ها، بانک‌ها، کالا و مسیر نیاز داریم.

120 · بررسی دقیق پیش از تصمیم تجاری

Due Diligence

فرایند ارزیابی هویت، توانایی، سابقه، اسناد، ریسک‌ها و شرایط طرف مقابل پیش از تعهد جدی است؛ نتیجه آن تضمین نبودن ریسک نیست.

Example: Have you completed due diligence on the supplier?

آیا بررسی دقیق تأمین‌کننده را کامل کرده‌اید؟

Suggested reply: We have reviewed its registration, references and documents, with open items noted.

ثبت شرکت، سوابق معرفی‌شده و اسناد آن را بررسی کرده‌ایم و موارد باز ثبت شده است.

از نگاه نویسنده | دو زبان در تجارت



«به نظر می‌رسد اصطلاحات رایج در تجارت را می‌توان به دو گروه عمده تقسیم کرد. گروه نخست، واژگان عمومی تجارت هستند؛ مثل Payment Terms، MOQ، Quality، Quantity و Port of Destination که در طیف گسترده‌ای از فعالیت‌های تجاری کاربرد دارند. شناخت این واژگان به فعال اقتصادی کمک می‌کند صورت مسئله یک معامله را بفهمد؛ به همین دلیل، بخش اصلی این فصل به آن‌ها اختصاص یافته است.

گروه دوم، زبان اختصاصی هر صنعت است؛ شامل نام‌های فنی کالا، درجه‌بندی‌ها، استانداردهای خاص، واحدهای رایج و اصطلاحاتی که خارج از آن بازار ممکن است معنای روشنی نداشته باشند. برای نمونه، در بعضی بازارها کالا را برحسب Drum یا Barrel عرضه می‌کنند، در بازار دیگری Dozen یا Carat به کار می‌رود و در بخش ماشین‌آلات مشخصات تخصصی دیگری ملاک است. حتی یک واژه ممکن است در چند صنف به مفاهیم متفاوتی اشاره کند.

انتظار نمی‌رود یک کتاب عمومی بتواند تمام اصطلاحات اختصاصی همه صنایع را آموزش دهد. به نظر می‌رسد شناخت این زبانِ ویژه، بیش از هر چیز از مطالعه بازار، بررسی مدارک واقعی کالا و گفت‌وگوی شفاف با فعالان همان صنعت حاصل می‌شود. برای فرد تازه‌کار، ارتباط اولیه با کسب‌وکارهای کوچک‌تر یا کارشناسان در دسترس‌تر می‌تواند محیط مناسب‌تری برای پرسیدن و آموختن فراهم کند؛ البته اندازه شرکت معیار قطعی کیفیت پاسخ نیست.

در شروع کار، بهتر است پیش از ارسال درخواست‌های جدی و گسترده برای قیمت یا ورود به مذاکره با شرکت‌های بزرگ، مفاهیم پایه و مشخصات کالا را به‌خوبی بشناسیم. پرسیدن اینکه «منظورتان از Drum چیست؟» یا «ظرفیت هر بسته چقدر است؟» نشانه ضعف نیست؛ برعکس، سؤال روشن می‌تواند مانع برداشت اشتباه شود. بااین‌حال، باید هدف ارتباط را صادقانه بیان کرد و درخواست قیمت صوری یا بی‌هدف برای گرفتن آموزش از فروشندگان مطرح نکرد.

در نهایت، حرفه‌ای‌بودن به معنی حفظ‌کردن تمام کلمات یک صنعت نیست. مهم این است که فرد بداند چه چیزی را هنوز نمی‌داند، از چه کسی بپرسد، چگونه پاسخ را با اسناد بررسی کند و پیش از تصمیم‌گیری مهم، مفاهیم و تعهدات را روشن کند.»

از شناخت واژه تا فهم ساختار معامله

فرض کنید خریدار ایرانی به تأمین‌کننده چینی پیامی برای هزار جعبه می‌فرستد. این پیام می‌تواند یک Inquiry باشد. فروشنده MOQ را مشخص می‌کند، خریدار Quantity را اعلام می‌کند و فروشنده Quotation می‌فرستد. در ادامه ممکن است Proforma Invoice و Purchase Order مبادله شوند؛ اما اثر حقوقی این اسناد به توافق و قانون حاکم وابسته است، نه فقط عنوان آن‌ها. در مرحله اجرا نیز ممکن است Packing List، Commercial Invoice و اسناد حمل صادر شوند. دانستن واژه‌ها کمک می‌کند این توالی را بهتر بفهمیم؛ اما هیچ توالی واحدی برای همه معاملات وجود ندارد.

اشتباهات رایج

۱. تصور اینکه هر قیمت اعلام‌شده، هزینه نهایی واردات است؛ ۲. اشتباه‌گرفتن Lead Time با زمان رسیدن کالا به مقصد؛ ۳. یکسان‌دانستن Port of Destination و محل تحویل قراردادی؛ ۴. تصور اینکه هر پیش‌فاکتور اثبات‌کننده انتقال مالکیت یا پرداخت است؛ ۵. استفاده از اصطلاح انگلیسی بدون دانستن واحد اندازه‌گیری، نسخه سند یا قانون حاکم؛ ۶. فرض اینکه وجود نام یک شرکت در بازارگاه آنلاین به معنی احراز هویت و اعتبار قطعی آن است.

جمع‌بندی

در فصل دوم، شخصیت داستان برای اولین بار به دنبال تأمین‌کننده خارجی رفت و با زبان مکاتبات تجاری روبه‌رو شد. خواننده نیز با ۱۲۰ اصطلاح عمومی در شش گروه، تعریف هر واژه و یک الگوی پیام و پاسخ آشنا شد. هدف، حفظ مکانیکی لغات نیست؛ باید فهمید هر اصطلاح چه اطلاعی منتقل می‌کند، چه چیزی را اثبات نمی‌کند و در چه موقعیتی به کار می‌رود.

پل به فصل سوم

شخصیت داستان پس از چند روز سه پاسخ دریافت کرد: یک فروشنده قیمت USD 2.50 EXW، دیگری USD 3.10 FOB Shanghai و سومی USD 3.80 CIF Bandar Abbas را اعلام کرده بود. با خودش گفت: «اگر قیمت جعبه‌ها با شرایط تحویل متفاوت گفته می‌شه، از کجا بفهمم هزینه و مسئولیت واقعی هر طرف چیه؟» این پرسش او را به فصل سوم می‌برد: اینکوترمز و شناخت محل تحویل، تقسیم هزینه‌ها و زمان انتقال ریسک.

منابع و ملاحظات

[۱] اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، تاریخچه قواعد Incoterms®: https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-rules-history/

[۲] کمیسیون حقوق تجارت بین‌الملل سازمان ملل (UNCITRAL)، کنوانسیون CISG: https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg

[۳] ICC، معرفی Incoterms® 2020: https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/

[۴] اداره تجارت بین‌المللی ایالات متحده، اسناد رایج صادرات: https://www.trade.gov/common-export-documents

یادداشت پژوهشی: تعاریف این فصل آموزشی و عمومی‌اند. شرایط واقعی، آثار حقوقی، نرخ‌ها، مجوزها، مقررات بانکی و تحریم‌ها ممکن است به زمان و حوزه قضایی وابسته باشند. پیش از قرارداد، استناد به نسخه معتبر قواعد و بررسی حقوقی و تجاری مورد نیاز است.