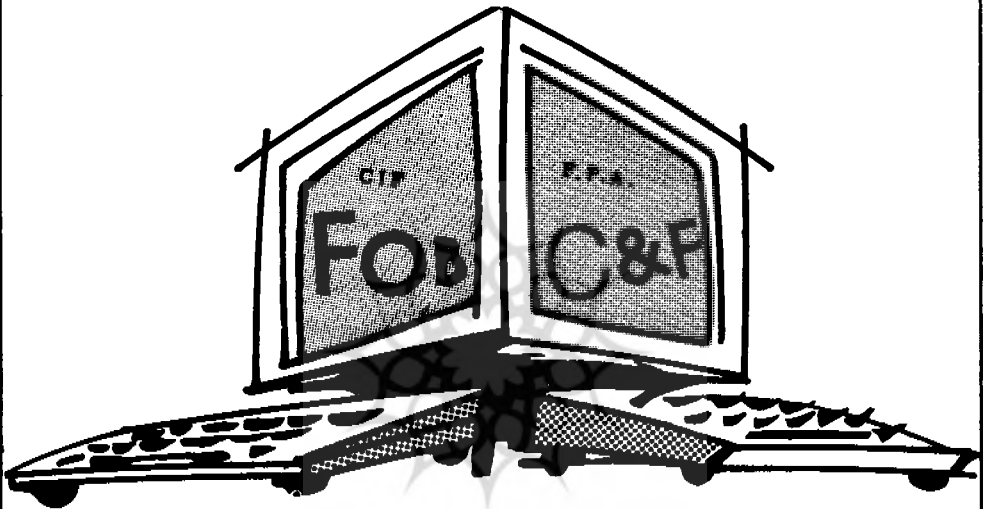


# آشنایی

باپاره‌ای از مفاهیم و اصطلاحات

تجاری و اقتصادی



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی

پیش‌فاکتور / پرو فورما ..... Pro - forma Invoice

منتهی است که در آن صادرکننده مجموعه  
شرایط پیشنهادی خود را جهت صدور  
کالا یا کالاهایی معین به واردکننده اعلام  
میدارد.

توضیحات: فروشنده (صادرکننده) معمولاً پیش‌فاکتور را بنام سفارش‌دهنده خارجی یا نمایندگی‌های فروش خود در خارج صادر می‌کند. غالباً خریدار (واردکننده) به‌چنین سندی نیاز دارد تا علاوه بر ارزیابی شرایط پیشنهادی فروشنده بتواند برای اخذ مجوزهای لازم جهت وارد کردن آن کالا یا احتمالاً خرید ارز اقدام کند، اما گاه این سند می‌تواند به‌صورت دعوت‌نامه‌ای از خریدار برای سفارش کالا باشد. در هر صورت، پیش‌فاکتورها فرم واحدی ندارند، ولی کلاحاوی اطلاعاتی درخصوص مشخصات کمی و کیفی کالا و بسته‌بندی آن، قیمت واحد و کل کالا با قید مدت اعتبار، و در صورت لزوم هزینه‌های مربوط به کرایه، بیمه و شرایط پرداخت قیمت می‌باشند. از لحاظ مقررات ایران، این سند باید معتبر و حاوی اطلاعات زیر باشد:

- نام و نشانی پستی و تلگرافی و شماره‌های تلکس و تلفن فروشنده.
- نام و نشانی سفارش‌دهنده.
- شماره و تاریخ صدور.
- مدت اعتبار.
- مشخصات کامل کالا و شماره‌تفرقه
- گمرکی بروکسل و در صورت استاندارد بودن کالا شماره استاندارد و نام موسسه استاندارد مربوطه.
- واحد اندازه‌گیری (به‌نحوی که برای

اندازه‌گیری مقدار کالا در تجارت بین‌المللی  
مرسوم باشد).

– تعداد کالا.

– قیمت واحد کالا بر مبنای C&F و FoB

– قیمت کل کالا بر مبنای C&F و FoB

– نوع ارز.

– نام تولیدکننده و کشور تولید.

کننده کالا.

– وزن کالا (خالص و ناخالص).

– مشخصات بسته‌بندی و علامت.

گذاری کالا.

– شرایط و مدت تحویل.

– شرایط و نحوه و وسیله و مبدأ و

مقصد حمل.

– شرایط پرداخت.

– اظهارات و تعهدات فروشنده مبنی

بر صحت مندرجات پیش‌فاکتور و اینکه قیمت‌ها

مقطوع بوده و هیچ نوع معامله دیگری در

ارتباط با پیش‌فاکتور پیش‌نمادی که سفارش

دهنده یا اشخاص ثالث (حقیقی یا حقوقی)

در آن ذینفع باشند، انجام نگرفته و نخواهد

گرفت (البته باید متذکر شد در مواردی که

حمل کالا به‌مهده سفارش دهنده باشد، فروشنده

سند مزبور را با رعایت این موضوع تنظیم

خواهد کرد).

به محض قبول پیش‌فاکتور از جانب

سفارش‌دهنده، قرارداد فروش، براساس

شرایط مقرر در این سند شکل می‌گیرد.

فروشنده به هنگام ارسال کالا، جزئیات پیش-فاکتور پذیرفته شده را عیناً به سیاهه تجاری (فاکتور) منتقل می‌کند. گاه از وی تقاضا می‌شود در سیاهه تجاری گواهی نماید که کالای موضوع این سند مطابق پیش‌فاکتور می‌باشد. بنابراین تنها تفاوت صوری پیش‌فاکتور با سیاهه تجاری کلمه «پروفورما» است که روی آن چاپ شده است.

علاوه بر کاربرد پیش‌فاکتور در سفارشات خارجی، از این سند در مناقصات بین‌المللی نیز استفاده می‌شود. فروشنده ممکن است پیش‌فاکتور را به عنوان پشتوانه پیشنهادش برای شرکت در مناقصه بکاربرد تا در صورت پذیرش آن از جانب خریدار، مناقصه را ببرد. در حالت دیگر، فروشنده می‌تواند پس از قبول دعوت برای شرکت در مناقصه، ضمن ارسال پیش‌فاکتور (بدون ذکر قیمت) جهت خریدار، از وی بخواهد قیمت پیشنهادیش را عرضه دارد. در صورت قبولی فروشنده، این پیشنهاد به شکل یک قرارداد فروش درخواهد آمد.

