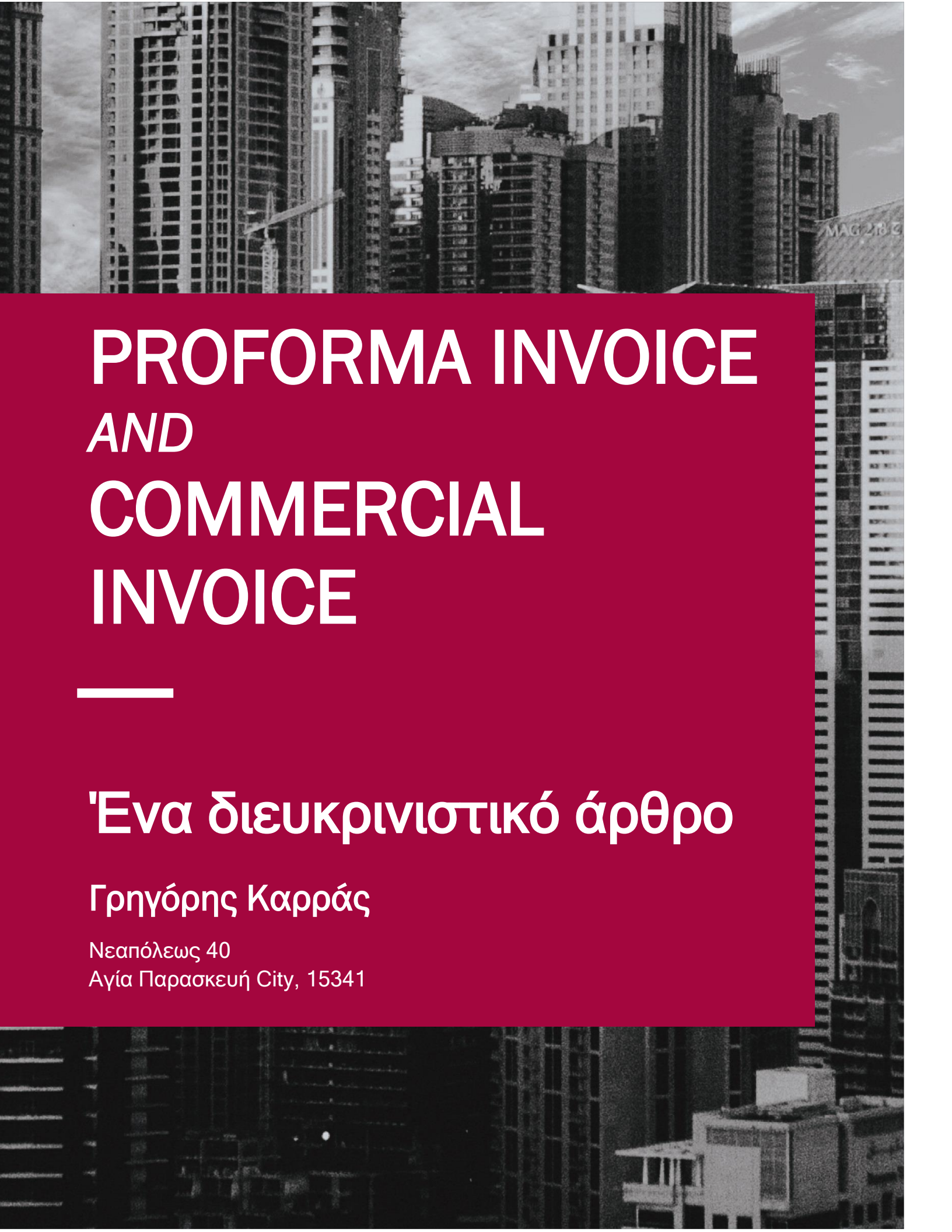




PROFORMA INVOICE *AND* COMMERCIAL INVOICE

Ένα διευκρινιστικό άρθρο

Γρηγόρης Καρράς

Νεαπόλεως 40

Αγία Παρασκευή City, 15341

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σε αυτό το άρθρο, διερευνούμε τις λεπτομέρειες των proforma invoices (προτιμολογίων). Το πρώτο πράγμα που πρέπει να γνωρίζετε; Αυστηρά μιλώντας, δεν είναι καθόλου τιμολόγιο.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΦΟΡΜΑ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ?

Το προτιμολόγιο είναι ένας προκαταρκτικός λογαριασμός ή ένα “κατά εκτίμηση” τιμολόγιο που χρησιμοποιείται για να ζητήσει πληρωμή από τον συμβαλλόμενο αγοραστή για αγαθά ή υπηρεσίες πριν από την παράδοση. Ένα proforma τιμολόγιο περιλαμβάνει περιγραφή των αγαθών, το συνολικό πληρωτέο ποσό και άλλες λεπτομέρειες σχετικά με τη συναλλαγή.

Πρόκειται ουσιαστικά για μια συμφωνία «καλής πίστης» μεταξύ εσάς (του πωλητή) και ενός πελάτη, **ώστε ο αγοραστής να ξέρει τι να περιμένει εκ των προτέρων.**

Για παράδειγμα, εάν απαιτείται πληρωμή εκ των προτέρων για να διασφαλιστεί η χρηματοδότηση πριν από την κατασκευή αγαθών ή την παροχή μιας υπηρεσίας, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ένα proforma για να προτείνει τις λεπτομέρειες της επερχόμενης συναλλαγής.

ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΡΟΦΟΡΜΑ-ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΔΕΣΜΕΥΤΙΚΟ ΝΟΜΙΚΑ?

Αν και ένα proforma τιμολόγιο περιλαμβάνει πολλές, αν όχι όλες, τις ίδιες πληροφορίες που εμφανίζονται σε ένα τελικό τιμολόγιο πώλησης, δεν έχει την ίδια νομική βαρύτητα και δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται για λογιστικούς σκοπούς ή ως δεσμευτική συμφωνία.

Από πολλές απόψεις, ένα proforma είναι πιο κοντά σε μια προσφορά ή μια εκτίμηση παρά σε ένα τιμολόγιο. Αυτό συμβαίνει επειδή οι πελάτες δεν υποχρεούνται να πληρώσουν το ποσό που αναγράφεται στο proforma, το συνολικό οφειλόμενο ποσό δεν καταγράφεται στους πληρωτέους λογαριασμούς του πελάτη ή στους εισπρακτέους λογαριασμούς σας (του αγοραστή)) και δεν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ένα proforma για να διεκδικήσετε τον ΦΠΑ.

ΠΟΤΕ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΤΕΙΛΕΤΕ ΕΝΑ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ PROFORMA ?

Το βασικό σημείο που πρέπει να θυμάστε είναι ότι ένα proforma συνήθως αποστέλλεται σε έναν πελάτη ή πελάτη όταν έχει δεσμευτεί να αγοράσει από εσάς, αλλά δεν μπορεί να του σταλεί επίσημο

τιμολόγιο επειδή οι τελικές λεπτομέρειες πρέπει ακόμη να επιβεβαιωθούν. Μόλις ο πελάτης συμφωνήσει σε όλα, τότε παραδίδετε τα αγαθά και εκδίδετε επίσημο τιμολόγιο.

Πώς διαφέρει ένα proforma από άλλους τύπους τιμολογίων?

Για να κατανοήσετε καλύτερα πού ταιριάζει ένα proforma στη διαδικασία πώλησης, δείτε για ποιους άλλους κοινούς τύπους τιμολογίων χρησιμοποιούνται:

Τιμολόγιο πώλησης

Το τιμολόγιο πώλησης είναι ένα *επίσημο αίτημα πληρωμής* που αποστέλλεται ταυτόχρονα ή *λίγο* μετά την παράδοση των αγαθών ή των υπηρεσιών. Εκτός από αίτημα πληρωμής, είναι επίσης φορολογικό παραστατικό και, εάν περιλαμβάνει ΦΠΑ, μπορεί να ονομαστεί φορολογικό τιμολόγιο.

(Εμπορικό) Τιμολόγιο

Ένα εμπορικό τιμολόγιο χρησιμοποιείται σε διεθνείς αποστολές για να δηλώσει στον πελάτη και στους τελωνειακούς υπαλλήλους τι αποστέλλεται, ποιος πουλά και ποιος αγοράζει, την ημερομηνία και τους όρους πώλησης, την ποσότητα και το βάρος των εμπορευμάτων και άλλες λεπτομέρειες. Τα εμπορικά τιμολόγια χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό της οικονομικής αξίας των εμπορευμάτων που διαπραγματεύονται και τυχόν ισχύοντες φόρους που ενδέχεται να ισχύουν για την αποστολή. Για να μάθετε περισσότερα, διαβάστε τον οδηγό μας για τα εμπορικά τιμολόγια.

Πιστωτικό σημείωμα (Credit memo)

Εάν τα εμπορεύματα είναι κατεστραμμένα ή υπάρχει ένα «γραμματικό» σφάλμα ή άλλο λάθος (υπολογισμού ποσών κλπ), ένα πιστωτικό σημείωμα παρέχει λεπτομέρειες για επιστροφή χρημάτων για το αρχικό τιμολόγιο πώλησης εν μέρει ή εξ ολοκλήρου ή πίστωση που χρησιμοποιείται για μελλοντικές αγορές.

Proforma invoice

Ο σκοπός ενός προτιμολογίου είναι να δείξει πόσο θα κοστίσουν τα αγαθά ή οι υπηρεσίες για να βοηθήσει τον πελάτη να αποφασίσει εάν θέλει να προχωρήσει στην αγορά..

Προ-τιμολόγια (Proforma invoice), φόροι και ΦΠΑ

Το φορολογικό σημείο είναι επίσης γνωστό ως "[χρόνος παροχής](#)" - είναι η ημέρα κατά την οποία πραγματοποιείται η πώληση για σκοπούς ΦΠΑ. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι είστε προμηθευτής πρώτων υλών δέρματος. Το μέγεθος κάθε δερμάτινου δέρματος διαφέρει και θα πρέπει να ελεγχθεί στην αποθήκη.

Στέλνετε ένα προτιμολόγιο σε έναν πελάτη που έχει ρωτήσει για ένα συγκεκριμένο είδος. Στο proforma, αναφέρετε κάθε λεπτομέρεια της προτεινόμενης πώλησης. Σε αυτό το σημείο, το φορολογικό σημείο δεν έχει προκύψει και δεν θα χρησιμοποιούσατε την ημερομηνία στο proforma στη φορολογική σας λογιστική (εγγραφή στα βιβλία).

Ο πελάτης επιβεβαιώνει ότι θέλει να προχωρήσει και στέλνει την πληρωμή. Στη συνέχεια εκδίδετε ένα τελικό τιμολόγιο πώλησης. Η [ημερομηνία σε αυτό το τιμολόγιο είναι το φορολογικό σημείο](#) και χρησιμοποιείται για τη δήλωση ΦΠΑ

Μπορεί να ακυρωθεί ένα προτιμολόγιο;

Δεδομένου ότι ένα προτιμολόγιο δεν είναι ένα νομικά δεσμευτικό έγγραφο ή το επίσημο τιμολόγιο που χρησιμοποιείται για τη λογιστική, [δεν χρειάζεται να ακυρωθεί](#). Ομοίως, σε ένα έγγραφο προσφοράς, εάν η πώληση δεν προχωρήσει, δεν απαιτείται καμία ενέργεια για την επεξεργασία ή την ακύρωση του προτιμολογίου.

Αυτό σημαίνει ότι είναι δυνατό για έναν πελάτη να αλλάξει γνώμη και να μην προχωρήσει σε μια αγορά ακόμα και αφού του στείλετε ένα προτιμολόγιο. Για αυτόν τον λόγο, είναι πάντα καλή ιδέα να διατηρείτε επίβλεψη σε κάθε πτυχή των εισερχόμενων και εξερχόμενων πληρωμών σας, ώστε να γνωρίζετε πώς μια ακυρωμένη παραγγελία μπορεί να επηρεάσει τις ταμειακές ροές.

Πώς να δημιουργήσετε ένα προτιμολόγιο

Η ίδια μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη δημιουργία κανονικών τιμολογίων μπορεί να εφαρμοστεί για τη δημιουργία ενός προτιμολογίου. Τα περισσότερα λογιστικά ή λογισμικά τιμολόγησης περιλαμβάνουν πρότυπα τιμολογίων *proforma*. Εναλλακτικά, μπορείτε να δημιουργήσετε το δικό σας προτιμολόγιο σε εφαρμογές όπως το Microsoft Word και τα Έγγραφα Google

Τι να περιλαμβάνει ένα *proforma invoice*

Ο πρωταρχικός σκοπός ενός προτιμολογίου είναι να δείξει στον πελάτη σας τα στοιχεία της προτεινόμενης συναλλαγής. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να περιλαμβάνει τις ίδιες πληροφορίες με το τελικό τιμολόγιο:

- Τον μοναδικό αριθμό τιμολογίου
- Το όνομα, η διεύθυνση και τα στοιχεία επικοινωνίας της εταιρείας σας
- Το όνομα και η διεύθυνση του πελάτη σας
- Ημερομηνία έκδοσης και ημερομηνία λήξης (πληρωμής)
- Περιγραφή των εμπορευμάτων
- Πόσο καιρό ισχύει η τιμή
- Ένας σύνδεσμος προς τυχόν ισχύοντες όρους ή προϋποθέσεις
- Όροι πληρωμής (είτε ο πελάτης κάνει είτε όχι την πληρωμή στο στάδιο *proforma*, αξίζει να του δώσετε οδηγίες για τον τρόπο πληρωμής)
- ΦΠΑ (Αν και το *proforma* δεν είναι φορολογικό τιμολόγιο, θα πρέπει να δείξετε ποιο αναμένεται να είναι το ποσό του ΦΠΑ)

Σε αντίθεση με το τελικό τιμολόγιο πώλησης, το *proforma* θα πρέπει επιπλέον να περιλαμβάνει:

- Ο όρος "Proforma τιμολόγιο", ώστε ο πελάτης σας να γνωρίζει ότι δεν πρόκειται για τιμολόγιο πωλήσεων ή φόρο
- Η φράση "Αυτό δεν είναι φορολογικό τιμολόγιο"