

Чек-лист: какой формат расчета с подрядчиками выбрать?

Ситуация	Какой способ оплаты лучше выбрать	Почему это выгоднее
Новый клиент, история сотрудничества отсутствует	Предоплата или частичная предоплата	Продавец снижает риск неоплаты, а покупатель не оплачивает всю сумму заранее, если используется схема 30/70 или 50/50.
Постоянный клиент с хорошей платежной историей	Постоплата или отсрочка платежа	У сторон уже есть доверие, поэтому продавец может предложить более гибкие условия без чрезмерного риска.
Крупная сумма сделки	Частичная предоплата, поэтапная оплата или обеспечение обязательств	Один неоплаченный счет может создать кассовый разрыв, поэтому риск лучше распределить между сторонами.
Небольшая сумма сделки	Оплата по факту или короткая постоплата	Риск для продавца ниже, а покупателю удобно сначала получить товар или услугу.
Долгосрочный проект с несколькими этапами	Поэтапная оплата	Исполнитель получает деньги по мере выполнения работ, а заказчик оплачивает только завершённые этапы.
У покупателя временно не хватает свободных денег	Постоплата с отсрочкой	Покупатель сохраняет деньги в обороте, а продавец может сохранить клиента, если уверен в его надежности.

У продавца мало оборотных средств	Предоплата или частичная предоплата	Продавец получает деньги до поставки или выполнения работ и не финансирует сделку полностью за свой счет.
Есть риск кассового разрыва	Предоплата, частичная предоплата или факторинг	Эти варианты помогают быстрее получить деньги и закрыть обязательные расходы: зарплату, аренду, налоги, закупки.
Контрагент вызывает сомнения	Предоплата или отказ от сделки на условиях постоплаты	Если есть долги, суды или признаки финансовых проблем, постоплата может быть слишком рискованной.
Стороны хотят сохранить баланс интересов	Частичная предоплата	Покупатель не платит всю сумму заранее, а продавец получает часть денег до выполнения обязательств.