

Водитель в штат или транспортная компания.

Наверное, такой вопрос может возникнуть не только в отношении водителя. Таким же образом можно подходить к проблеме «а кого выбрать?» - бухгалтера, юриста, собственного системного администратора и так далее, или специализированную компанию. В принципе, это касается любых специалистов, которые не заняты в ключевых точках (компетенциях) бизнеса.

Всем, наверное, уже, известно, слово аутсорсинг, которое обозначает следующее: передачу целиком или частично бизнес-процессов внешним подрядчикам. На эту тему уже многое написано. Возможно, мы тоже что-то напишем в будущем. В данном же документе мы остановимся на водителе, так как вместе с айтишником и бухгалтером, сотрудник с такой квалификацией требуется компании на довольно раннем этапе.

Итак, плюсы и минусы, на наш взгляд, при выборе – водитель или транспортная компания.

Найм сотрудника, плюсы и минусы

При приеме на работу сотрудника и заключении с ним трудового договора, на основное место или по совместительству, Вы обязаны будете соблюдать Трудовое законодательство РФ. А это – невозможность расторгнуть договор в короткие сроки и без последствий. Необходимость оплачивать больничный лист, предоставлять отпуск и самое главное – Вы должны платить заработную плату. Каждый месяц, слабозависимо от результатов и объема деятельности. Как вариант, можно применять повременно-премиальную систему оплаты труда, то есть установить некую фиксированную ставку, а остальное платить в качестве премии за отработанное время.

Посчитаем, во сколько реально обойдется новый сотрудник.

На сегодняшний день, при заработной плате 10 000 рублей Вам нужно еще уплатить ЕСН (если Вы применяете ОСНО) в размере 26% , а также взносы на страхование от несчастных случаев на производстве (обычно составляет небольшую сумму, в среднем 0,2-1,2 %). Либо взносы на обязательное пенсионное страхование (ОПС) при применении УСН или ЕНВД, в размере 14 %.

Кроме налогов, Вы наверняка будете оплачивать сотруднику дополнительные расходы в виде мобильной связи, интернета (когда он в офисе), возможно, что-то еще. После того, как Вы посчитаете стоимость водителя, прибавьте к ней еще 18 %. Именно на эту сумму Вам нужно будет заплатить больше НДС в бюджет (при применении ОСНО). Если же Вы платите не полностью белую зарплату, нужно еще добавить стоимость получения наличных денежных средств для «конверта».

Расторжение трудового договора с сотрудником

Расторгнуть трудовой договор, если Вас не устраивает сотрудник, намного сложнее, чем расторгнуть договор со специализированной компанией. Сделать это можно только по основаниям, предусмотренным ТК РФ. Если же расставаться Вы будете не очень хорошо, то будьте готовы к тому, что сотрудник, недовольный увольнением, будет "защищать свои права" и использовать для этого различные контролирующие органы, например, трудовую инспекцию или прокуратуру. Две очень популярные инстанции, куда последнее время обращаются грамотные работники. И уж совсем будет неприятно, если такой сотрудник получал часть заработной платы "в конверте". Вы должны быть готовы давать объяснения и отвечать на заданные вопросы. Вполне возможны судебные иски со стороны работников в случае, если он не согласен с Вашим решением о расставании.

В случае законного сокращения сотрудника, Вам придется выплатить ему до 5 заработных плат (за два месяца уведомить о сокращении, выплатить два оклада в виде выходного пособия и еще один - если он не найдет работу за три месяца и встанет на биржу труда).

Дополнительные расходы на своего водителя и необходимые действия

Кроме расходов на сотрудника, Ваша компания будет нести расходы либо на приобретение автотранспорта, либо на его аренду плюс оплачивать расходы на его содержание. ГСМ, ТО, страховка, налог на имущество и транспортный налог – в случае, если автомобиль приобретается в собственность. При этом нужно правильно оформлять все документы, связанные с эксплуатацией машины – вести учет поездок и расхода ГСМ. Что обычно очень не нравится самим водителям. Однако советуем принять за правило и приучить сотрудников (это, кстати, касается не только водителей) в установленные сроки оформлять необходимые документы с самого начала их работы в компании. Когда у Вас будет 20 водителей, Вам будет гораздо сложнее перестраивать их работу и вменять в обязанности, в том числе и заполнение необходимых для компании документов – путевых листов и авансовых отчетов. Лучше внести соответствующие пункты в трудовой договор и в должностную инструкцию, с которыми ознакомить сотрудника под роспись при приеме на работу.

Плюсы собственного сотрудника

Из плюсов в собственном сотруднике видится возможность его использования для чего-то еще в компании, например, курьерские доставки и отправка корреспонденции, а также возможность перевозки не только грузов от покупателя и поставщика, но и денежных средств и иных материальных ценностей. Только не забудьте заключить с ним договор о материальной ответственности. Который правда, не спасает, если пропадает «левый» товар или неофициальный кэш. Заявить в органы в таком случае представляется несколько проблематичным на наш взгляд. Да и с ответственностью за пропажу или порчу груза с собственным сотрудником все гораздо сложнее, чем с внешним подрядчиком.

Транспортная компания вместо своего водителя

Рассматривая в качестве альтернативы транспортную компанию, нужно учитывать, что большинство работает в четком соответствии с внутренними нормами и правилами, которые нужно внимательно изучить до заключения договора. Наличие таких правил может потребовать от Вас перестройки внутренних бизнес процессов, для согласования с бизнес процессами исполнителя. Если у исполнителя такие процессы выстроены грамотно, то Вы от такой перестройки только выиграете. Кроме того, многие некрупные компании готовы адаптироваться к требованиям клиентов, так что, возможно, Ваш новый подрядчик будет готов перестроить свои процессы так, чтобы Вам было удобно. В любом случае, это повод для переговоров.

Стоимость услуг такой компании может показаться выше, чем возможная стоимость сотрудника в штате. Однако точно сказать дороже или дешевле, можно только после планирования количества перевозок, изучения тарифов компании и сопоставления их со стоимостью наемного сотрудника. Пример такого сравнения мы приведем чуть ниже.

Плюсы работы с внешним подрядчиком.

Если Вам не понравится работа с компанией, Вы сможете безболезненно расторгнуть договор. Обычно условия расторжения фиксируются в договоре, да и ГК РФ позволяет это делать при определенных условиях даже в одностороннем порядке.

На плечи специализированной компании ложатся все проблемы с содержанием и ремонтом транспорта, уплатой налогов, у них обычно не бывает проблем с заменой заболевших сотрудников, то есть все это – уже не Ваши проблемы.

Работа с транспортниками сопряжена с формальным подходом, это минус. То есть забрать груз или отвезти его Вы сможете только при наличии всего пакета документов. Что не всегда возможно в текущих условиях бизнеса. Водитель сторонней компании имеет четкие инструкции и указания на сей счет. То же касается и перевозки каких-то иных материальных ценностей и денежных средств. То, что Вы с легкостью поручили бы сотруднику, Вы не сможете заставить сделать представителя сторонней компании. С другой стороны, формализация процессов и

правильное оформление бумаг нам всем только идет на пользу. Стимулирование такого подхода к бизнес-процессам можно считать еще одним плюсом внешнего подрядчика.

У транспортной компании, скорее всего, отработаны отношения со страховыми компаниями. Так что застраховать перевозимый груз будет не сложнее, чем поставить еще одну галочку при заказе перевозки или подписании договора. У транспортной компании всегда остаются "следы" перевозок и передач груза, они не забудут поставить подпись клиента на приемном документе. Так что, в случае каких то разногласий с клиентом у Вас есть еще один "партнер", который может подтвердить Вашу позицию.

Естественно, возникает вопрос стоимости. Почему услуги, выполняемые сторонним подрядчиком будут дешевле, чем если делать их самостоятельно. Основных причин две:

Для транспортной компании перевозка это основной бизнес. Компания работает на конкурентном рынке. Конкуренция заставляет снижать стоимость и повышать качество услуг. Так как цена продажи ограничена рынком, то подрядчики оптимизируют процессы для снижения себестоимости. С другой стороны, для Вас это сопутствующее подразделение, Вы будете в него заглядывать только тогда, когда там будут проблемы или придет кризис и надо будет снижать расходы. Все остальное время такие подразделения варятся в собственном соку и стремятся к увеличению доступных ресурсов (рост себестоимости) и снижению качества и количества работы.

Вы можете заказывать услуги подрядчику тогда, когда они Вам реально нужны. Т.е. если вам нужно сделать 10 перевозок в месяц, вы делаете заказ 10 раз. Если 100 - то 100 раз. Водитель же ваш при 10 перевозках будет смотреть телевизор в офисе, а при 100 перевозках говорить, что он не может выполнить такой объем работы по 1000 разных причин.

Попробуем провести сравнение стоимости двух этих вариантов.

Например, если общая стоимость сотрудника в среднем составит (с налогами и доп. расходами) 50 000 рублей (это 27000 рублей зарплаты на руки). С учетом московского движения, у него вряд ли получится побывать в день больше чем на 4-6 точках. Это означает, что стоимость одной поездки равна $50000/21/4 \sim 600$ рублей. При этом мы не учитываем его отпуска, болезни, простои и так далее. Стоимость курьерской доставки по Москве груза весом до 10 кг в течение 5 часов приблизительно равна 500 рублям. Отвезти бумаги будет дешевле. Итого, при стоимости водителя в 50000 рублей в месяц, Вы можете отправить по Москве 100 грузов (или 5 грузов в день) весом до 10 кг и не иметь при этом головной боли с собственным сотрудником, ремонтом его машины и так далее. Кроме этого еще будет возможность поставить к вычету НДС по таким услугам. Компаний, занимающихся транспортировкой, на общей системе налогообложения достаточно. Если же систематическая загрузка будет превышать 100 поездок в месяц, то может оказаться дешевле брать человека в штат. С другой стороны, 100 заявок в месяц один водитель скорее всего не выполнит и придется брать двоих.

Конечно, может оказаться, что у Вас такой характер перевозок, что выполнять их внешними подрядчиками будет невыгодно. Тогда придется нанимать своих сотрудников со всеми вытекающими проблемами. Но мы Вам советуем тщательно подумать над возможностью использования внешних транспортных компаний для перевозки и периодически рассматривать этот вопрос "с нуля". Например, раз в полгода, анализируйте все поездки, которые были выполнены в Вашей компании и разделяйте их на три группы:

Лишние - это те, которые не надо было или необязательно было выполнять. Таких набирается много. Из-за ошибок сотрудников, клиентов, внешних условий. от таких поездок надо избавляться тем или иным способом. Для Вас это лишние затраты.

Те, которые можно было бы выполнить внешним подрядчиком.

Те, которые нельзя выполнить внешним подрядчиком.

Если Вы не можете избавиться от последних и Вам приходится держать своего водителя, то сократите количество использований внешних подрядчиков. Ведь у Вас уже есть водитель. Соответственно надо его максимально загрузить.

Если же Вы можете избавиться от последнего типа поездок, избавьтесь от них и передайте всю деятельность внешнему подрядчику.

Такой анализ стоит делать регулярно.

Какие документы надо оформлять в том или ином случае.

Если заключается договор с транспортной компанией, то для списания в расходы их услуг достаточно будет договора, актов оказания услуг, составленных на основании Ваших заявок, и возможно иных документов, предусмотренных договором, счетов-фактур (если компания применяет ОСНО).

Если же обязанности водителя будет исполнять сотрудник, то у Вас есть следующие варианты оплаты транспортных расходов.

Выплата компенсации за использование личного транспорта в служебных целях

Вариант первый. Можно платить компенсацию за использование сотрудником личного автотранспорта в служебных целях. Выплаты, которые не облагаются никакими налогами, составляют 1200 и 1500 рублей в месяц соответственно для машин с объемом двигателя до 2,0 литров и свыше 2,0 литров. В эту сумму, как считает законодатель, входит амортизация транспортного средства, расходы на бензин, ГСМ и прочие. То есть дополнительных расходов вроде как у компании быть не должно.

Можно платить сотруднику и больше. Но с суммы превышения установленных норм придется начислить НДФЛ в размере 13%.

Для выплаты такой компенсации необходимо будет оформлять путевые листы, которые являются подтверждающими документами производственного назначения расходов на транспорт. И одного листа в месяц будет маловато. Для налога на прибыль принять сумму, превышающую норму, тоже нельзя.

Вариант второй. Взять автомобиль в аренду у того же сотрудника, по договору аренды, без экипажа. Сумма арендной платы будет уменьшать налог на прибыль (или базу при УСН 15%). Кроме этого, все расходы по содержанию машины – бензин, масла, омывающая жидкость, ОСАГО и ТО, также можно будет списать в расходы. Но и здесь нужно будет доказывать производственное назначение таких расходов. То есть – опять же вести путевые листы – кто, куда и зачем.

Вариант третий. Купить автомобиль на компанию и понять все прелести владения юридическим лицом автомобилем. Постановка автомобиля на учет в военкомат, выпуск машин на линию, обеспечение обслуживания, ответственность в случае ДТП и так далее.

У любого из этих вариантов есть плюсы и минусы. Перед тем, как выбрать какой-то из вариантов, мы рекомендуем обратиться к [специалистам](#) в области бухгалтерского учета и налогообложения за консультациями. Ну и естественно рассчитать для себя реальную стоимость того или иного варианта.