

# НАНИМАТЬ ИЛИ НЕТ? ВНЕШТАТНЫЙ ПЕРСОНАЛ В ЛОГИСТИКЕ

TransRussia  
CONNECT

Сегодня в России наблюдается серьезный кадровый голод. Особенно остро проблема ощущается в сфере логистики. Как справиться с кризисом с помощью привлечения внештатного персонала, какие подводные камни есть у этого решения? Об этом рассказала генеральный директор и руководитель службы заботы о клиентах сервиса Qigo Елена Усачева на своем вебинаре, который состоялся 28 октября на платформе TransRussia Connect.



Елена Усачева  
Генеральный директор и руководитель службы  
заботы о клиентах сервиса Qigo

Согласно рекрутинговым сервисам, в 2024 г. количество вакансий в сфере логистики увеличилось практически вдвое. Больше всего работодателей, как правило, интересуют водители, работники складов и курьеры. Однако быстро найти хорошего специалиста в штат – не самая простая задача, поэтому многие компании зачастую выбирают путь наименьшего

сопротивления и обращаются к внештатному персоналу: самозанятым, индивидуальным предпринимателям или физлицам без специального налогового статуса.

Елена Усачева подчеркнула, что у сотрудничества с такими исполнителями много преимуществ. Во-первых, с ними проще заключить и разорвать договор, что делает их более выгодным вариантом для бизнеса с ярко выраженной сезонностью. Благодаря внештатным профессионалам в пиковый момент предприятие может оперативно прирасти в количестве работников, а по окончании сезона – легко разойтись с ними. Во-вторых, нельзя игнорировать экономическую эффективность таких взаимоотношений: самозанятые самостоятельно выплачивают все налоги и взносы, а компания, в свою очередь, не тратит средства на обучение, медицинскую страховку и социальные гарантии. Кроме того, за счет подобных специалистов снижается операционная нагрузка на основные кадры.

Неудивительно, что с каждым годом спрос на внештатных сотрудников возрастает, а самозанятых на рынке труда становится больше. Почему же некоторые работодатели в логистической сфере все еще с некоторой опаской относятся к сотрудничеству с внештатным персоналом? Как правильно отметила Елена Усачева, среди причин, которые усложняют процесс

взаимодействия с этими исполнителями, можно назвать миграционный учет, риски переквалификации и формирование отчетных документов. В качестве основной проблемы, которая чаще всего отпугивает заказчиков, – потенциальная безответственность и ненадежность самозанятого.

Как же определить, стоит ли игра свеч? Действительно ли вашей компании нужно прибегать к использованию услуг внештатного персонала? Важно понять, что таких работников лучше привлекать для решения сезонных или проектных задач, потому что с помощью самозанятых можно за короткое время оптимизировать все рабочие процессы и увеличить производительность предприятия. Поскольку мы говорим о внештатном персонале в логистике, необходимо учитывать специфику этой сферы. Например, все задания, связанные с логистикой первой мили, реализуются исключительно основными кадрами, а вот на средней и последней миле компаниям удобнее работать с самозанятыми, потому что это быстрее и эффективнее.

Средняя миля подразумевает под собой доставку товаров от основного распределительного центра до регионального. Казалось бы, эту задачу можно легко решить с помощью привлечения самозанятых, потому что это дешевле. Но необходимо помнить, что такие исполнители не отвечают

## Особенности внештатного персонала

Qugo

	Самозанятые	ИП	Физлица без специального налогового статуса
Налоговые ставки	6% ответственность исполнителя	От 3% ответственность исполнителя	49,4% (НДФЛ + ЕСН) ответственность компании
Сроки запуска	До 30 минут дистанционно – потребуется ИНН	От 3 до 14 рабочих дней, включая визит в ФНС	Ничего не потребуется кроме ИНН и СНИЛС
Договор	ГПХ, легко заключить и быстро расторгнуть, риск переквалификации		
Оплата услуг	По факту выполненных услуг и условий договора в любой день		

## Зачем бизнесу привлекать внештатный персонал?

Qugo



за сохранность транспортируемых товаров, договор перевозки груза можно оформить только с юрлицами или индивидуальными предпринимателями. Самозанятые выполняют заказы по договору на оказание транспортных услуг. Иногда такое сотрудничество выгодно, когда грузоперевозки осуществляются для решения внутренних задач компании.

Это не единственная сложность, возникающая при работе с самозанятыми по вопросам доставки товаров. Поскольку такие задачи редко выполняются пешими курьерами, появляются проблемы, связанные с транспортом. Компания не может передать самозанятому свой брендированный автомобиль. Если у исполнителя нет своего транспортного средства, ему

необходимо заключить с заказчиком договор на аренду машины. Такая же схема работает и для логистики последней мили. Единственное отличие – вариативность видов транспорта, потому что в этом случае курьер может осуществлять перевозку продуктов на велосипеде или самокате. На самом деле выгоднее искать исполнителей со своими транспортными



Источник изображения: Drazen Zigic, Freepik

средствами, особенно на дальние расстояния.

Актуальной проблемой для самозанятых в логистике средней и последней мили является брендинг. Компании хотят, чтобы курьеры или перевозчики, которые сотрудничают с ними, выделялись среди других одинаковой одеждой или наклейками на автомобилях. Елена Усачева рекомендует в таких случаях заключать с внештатными сотрудниками договор на оказание маркетинговых услуг. Ко всему, что связано с общей формой одежды, стоит относиться очень аккуратно, потому как это один из признаков трудовых отношений, а значит, налоговая может переqualифицировать гражданско-правовой договор с самозанятым.

Несмотря на все сложности, самым рискованным направлением работы с внештатным персоналом по-прежнему остается складская логистика, потому что исполнитель работает на территории заказчика. Здесь на первый план выходит вопрос материальной ответственности, поэтому очень важно правильно составить договор и прописать в нем все условия уплаты штрафов и неустоек. Если же формулиров-

ка в документе будет недостаточно понятной или расплывчатой, внештатный сотрудник сможет уйти от ответственности. На складе сохраняются те же правила взаимоотношений с самозанятыми: нельзя требовать единообразия в одежде, если нет соответствующего договора, и нельзя подчинять таких исполнителей внутреннему порядку компании.

Проанализировав всю информацию, которой поделилась Елена Усачева, мы сделали вывод, что при сотрудничестве с внештатным персоналом самое главное – правильно составить договор и найти надежных исполнителей. Однако и этого не всегда бывает достаточно. Безопасное взаимодействие с самозанятыми подразумевает интенсивный документооборот, так как чеки, акты и договоры позволяют не только регулировать работу таких сотрудников, но и исключают все возможные риски переqualификации отношений в трудовые. Как же правильно организовать этот процесс? Существует много различных инструментов для взаимодействия с самозанятыми. Они делятся на две большие группы: кредитные организации и электронные площадки. Их основная

задача – автоматизировать процесс работы с внештатными исполнителями и предоставить компании дополнительный функционал.

При выборе такого партнера Елена Усачева рекомендует обращать внимание на его официальный статус, основные функции и стоимость. Начинать проверку выбранного сервиса необходимо с рассмотрения его статуса на сайте налоговой. Если он одобрен ФНС, можно смело переходить к следующему этапу – анализу доступного функционала. Как минимум, такие платформы должны взять на себя КЭДО, выплаты исполнителям, проверку статуса плательщика налога на профессиональный доход и сделать возможным автоматическое формирование необходимых документов с соблюдением всех требований закона. Некоторые компании, помимо этих основных функций, предлагают также набор дополнительных инструментов, которые каждая компания может выбрать под себя. Среди них – заполнение и отправка уведомлений в МВД по самозанятым, не являющимся гражданами России, круглосуточная техническая поддержка, помощь при оформлении документов, работа с маркетплейсами и др.

На своем вебинаре Елена Усачева представляла одну из таких компаний. Сервис Qugo – электронная платформа, которая помогает заказчикам автоматизировать работу с внештатным персоналом, сделать ее проще и безопаснее. Специалисты этой компании работают с налаживанием подобных процессов в самых разных областях, в том числе и логистике. Елена Усачева подчеркнула, что Qugo является официальным партнером ФНС, выполняет необходимый минимум функций и предлагает работодателям много дополнительных инструментов. «У нас есть большой опыт работы с логистикой, мы проводим больше 25 тыс. платежей ежедневно, работаем по всей стране и не просто настраиваем нашим клиентам взаимодействие с самозанятыми, но и показываем, какие могут быть риски», – отметила Елена Усачева.

Резюмируя всю информацию, представленную на вебинаре, можно с уверенностью сказать, что сотрудничать с внештатниками нужно, но с учетом всех рассмотренных нюансов, описанных нами в этой статье.

Александра Казунина ■