

Как работать в HubEx
с индивидуальными предпринимателями
и самозанятыми без нарушений?



Приветствуем!

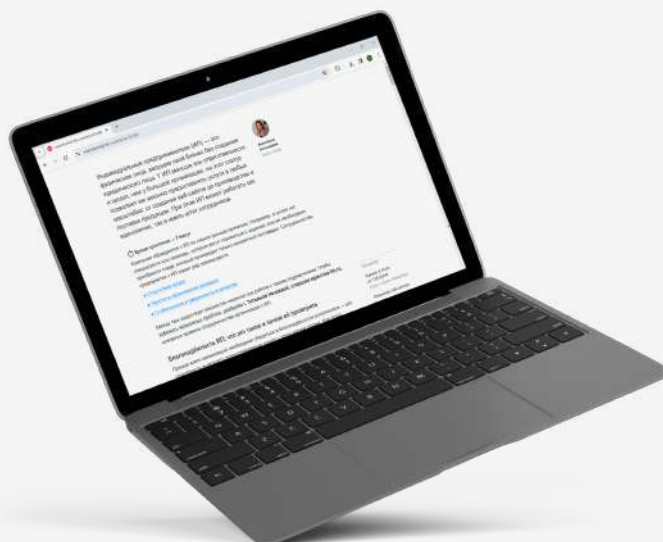


На связи команда HubEx — разработчик российской ИТ-системы управления мобильными сотрудниками и автоматизации сервисных процессов

В последнее время множество внешних факторов, связанных с текущей экономической ситуацией, подталкивают компании к оптимизации своих затрат. Но так как оптимизации часто бывают связаны с рисками для компании, мы выпустили этот методический материал и приложили к документу шаблон договора с самозанятыми и шаблон сервисного акта, оформлять который крайне желательно при выполнении работ.

Форма договора уже содержит важные нюансы сотрудничества с самозанятым, а акт имеет вид, в котором он автоматизировано формируется в системе HubEx, что исключит необходимость его ручного заполнения на бумаге.

Также в данном документе мы расскажем о том, как компаниям, управляющим штатом мобильного персонала, эффективно и без рисков взаимодействовать с индивидуальными предпринимателями (ИП) и самозанятыми (СЗ).



Недавно компания HeadHunter выпустила полезный материал на тему «Как правильно сотрудничать с индивидуальными предпринимателями».

В нем старший юрист НН рассказывает о том, как следует выстраивать взаимодействие с ИП и на какие нюансы обращать внимание, чтобы сотрудничество компании с предпринимателем (ИП или СЗ) не было переквалифицировано в трудовые отношения и компания не несла значительных рисков.

Конечно, риски всегда остаются, и принятие решения, сотрудничать с ИП/СЗ или нет, остаётся за компанией, однако работать с ними можно безопасно. Но для этого следует соблюдать и учитывать ряд правил, о которых мы и расскажем в этой статье.

В HubEx мы уже предусмотрели необходимые для этого инструменты. • —————>

При сотрудничестве с ИП / СЗ прежде всего важно понимать различия между трудовыми и подрядными отношениями

Список признаков, по которым гражданско-правовые отношения с самозанятым могут признать трудовыми:



Вы заранее договорились, что работник не просто оказывает вам услугу, а работает под вашим контролем



Самозанятый работает по графику



Вы обеспечиваете самозанятому условия труда



У самозанятого есть постоянное рабочее место в вашем офисе



Самозанятый работает с вами регулярно и вы регулярно ему платите



Самозанятый получает оплату из одного источника (т. е. от вас)

Подробнее с аргументами и разъяснениями эти признаки описаны в [статье СБЕР Бизнес](#). Если заинтересовало — рекомендуем прочитать.

Что грозит бизнесу за сокрытие трудовых отношений?

Что касается ИП — ситуация схожая.

О выгодах сотрудничества с ИП не будем рассказывать — они такие же, как и при работе с СЗ, так что риски аналогичны. Если ваши отношения с таким специалистом будут квалифицированы как трудовые, то компании грозят следующие последствия.



Если работника не оформил по трудовому договору индивидуальный предприниматель, его ждёт штраф от 5 до 10 тысяч рублей, а при повторных нарушениях — до 40 тысяч рублей.



Для юрлиц штраф больше — от 50 до 100 тысяч рублей и до 200 тысяч рублей при повторном нарушении.



Должностных лиц (например, гендиректора) тоже могут оштрафовать (на 10–20 тысяч рублей) или дисквалифицировать на срок до трёх лет.



Бизнес ждёт и другая ответственность. Налоговая может потребовать выплатить все НДФЛ (13%) и страховые взносы за такого работника и взыскать пени за просрочку уплаты налогов.

За грубое нарушение, которое повлекло занижение налоговой базы, бизнес могут оштрафовать на 20% от суммы неуплаченного налога (страховых взносов), при этом минимальный штраф составит 40 тысяч рублей. А если компания не уплатила взносы и налоги на сумму более 15 миллионов рублей, руководителя будет ждать уголовная ответственность.

Как выстроить работу с мобильным персоналом без лишней бумажной волокиты и нарушений?

Если необходимо организовать взаимодействие с самозанятыми или ИП так, чтобы с одной стороны не нарушать закон, а с другой — не уйти в трудоёмкий ручной бюрократический процесс контроля работ и оформления актов — пользуйтесь функционалом, заложенным в HubEx.

В нём есть всё необходимое для оптимизации и автоматизации работы с подрядчиками. В том числе с СЗ и ИП.

1

Тарифицируйте работы «дискретно»: по заявкам, по времени выполнения или за конкретный вид работ.

ВАЖНО ПОМНИТЬ: чтобы сотрудничество не было переквалифицировано в трудовые отношения, работы должны иметь непостоянный характер, конкретные сроки и фиксированную стоимость. Поэтому, если предприниматель регулярно выполняет работы для компании, имеет смысл прописать прайс на его услуги в договоре — это обезопасит вас при проверках и убережёт от штрафов. Важно, чтобы ценообразование было чётко регламентированным по выполняемым работам, услуге или часам за конкретные операции.

Выстроив работу по такой модели, HubEx сам рассчитывает стоимость работ по выполненным заявкам и сформирует акт, который подрядчик и вы сможете подписать между собой.



[Смотреть видео](#)

2

Не работайте по фиксированному графику с подрядчиками ИП / СЗ.

Это копирует трудовые отношения. Пользуйтесь функционалом «На смене». Эта функция HubEx повторяет принцип «Убера», когда исполнители работ могут в своём мобильном приложении сделать чек-ин, зарегистрировавшись на смену для выполнения заявок. И чек-аут — для окончания смены, когда пора отдыхать. Сотрудник-диспетчер или робот-диспетчер HubEx видит, кто и когда готов работать, и может учитывать доступность подрядчиков при распределении заявок.



[Смотреть видео](#)

3

Оплачивайте работы максимально дискретно, прозрачно и нерегулярно, т. е. «за заявку» или «за результат».

Завершив заявку, исполнитель должен точно зафиксировать выполненный объём работ прямо в смартфоне через приложение «HubEx для исполнителя» в сервисном акте. Как работают акты в HubEx — подробно описано в отдельном материале, [скачать который можно по ссылке](#). Система поможет рассчитать сумму выплаты и подготовит документы автоматизировано.

ВАЖНО ПОМНИТЬ: отсутствие фиксации результата работ и переход на оплату без привязки к конкретным заданиям — явный признак трудовых отношений.

Работайте по принципу: получил заявку, выполнил работу, отчитался и оформил акт, чтобы снизить риски ошибочной переквалификации вашего сотрудничества в трудовые отношения.

Подводя итоги, мы зафиксировали 9 правил, соблюдая которые вы сможете работать с ИП и СЗ без нарушений законов РФ

ПРАВИЛО № 1

Не нанимайте ваших бывших работников

Это незаконно: нормы Федерального закон от 27 ноября 2018 г. № 422 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“ (далее — Закон № 422-ФЗ) как основного нормативно-правового акта, регулирующего данный режим налогообложения, подразумевают запрет на заказ услуг у лиц, которые в течение двух последних лет являлись сотрудниками вашего предприятия (п. 8 ч. 2 ст. 6 Закона № 422-ФЗ).

ПРАВИЛО № 2

Не добавляйте в документы с СЗ или ИП пункты, характерные для трудовых договоров

Не стоит добавлять в документ пункты, характерные для трудового договора: список функций и обязанностей исполнителя, фиксированную ежемесячную оплату труда (если планируется долгосрочное сотрудничество), требования ежедневно находиться в офисе, подчиняться внутренним корпоративным правилам и т.п. (полный перечень можно найти в статье 57 ТК РФ).

ПРАВИЛО № 3

Проверяйте статус самозанятого перед оплатой

При осуществлении выплат СЗ, проверяйте действительность статуса СЗ в вашем банке, при наличии такого сервиса, или на сайте [налоговой](#).

ПРАВИЛО № 4

Не работайте с самозанятым или ИП по графику. Пользуйтесь функцией HubEx «На смене»

Работа самозанятых или ИП по графику, выполнение задач без оцифровки работ до уровня Заявка / выполненные работы / тарификация по прайс-листу / подписанный акт — всё это явные признаки трудовых отношений.

В HubEx есть все необходимые инструменты, чтобы ваше сотрудничество с СЗ и ИП не нарушало законы и исключало риск штрафов и претензий налоговых органов.

ПРАВИЛО № 5

Оформляйте электронные сервисные акты по каждой заявке

Принимайте работы, выполненные подрядчиками, только после оформления ими сервисного акта в мобильном приложении HubEx для исполнителя. Это позволит моментально получать в офисе информацию о выполненных подрядчиком работах, своевременно рассчитывать выплаты.

ПРАВИЛО № 6

Оплачивайте СЗ / ИП работы по факту выполнения, без регулярных выплат или расписаний

Оплачивайте работы СЗ / ИП не на регулярной основе, а по каждой заявке в отдельности либо за фиксированный объём работ. Регулярная оплата — признак трудовых отношений!

ПРАВИЛО № 7

Избегайте ситуаций, когда вы являетесь единственным заказчиком у СЗ / ИП

Явный признак трудовых отношений — долгосрочное сотрудничество СЗ / ИП только с вашей компанией. Этот фактор совместно с другими, описанными выше, является маркёром для налоговой инспекции, чтобы задать вам вопрос.

ПРАВИЛО № 8

Укажите в договоре с СЗ / ИП возможность обмениваться актами по электронной почте

Добавьте в договор с подрядчиком возможность обмениваться подписанными электронными копиями документов посредством мессенджеров или email. Это позволит вам автоматизировать процесс подписания и обмена документами между вами и СЗ / ИП, без необходимости передачи оригиналов документов и оформления ЭЦП для каждого частного мастера.

ПРАВИЛО № 9

Не распределяйте заявки на СЗ или ИП сами

Доверьте выбор подходящих заявок самим исполнителям. СЗ и ИП — это по сути предприниматели, которые должны сами выбирать работу, исполнять её и отчитываться. Используя HubEx, вы можете доверить системе передачу заявок исполнителям, подготовку для них отчётности и настроить контроль качества работ. Что остаётся делать вам самим — подбирать и аттестовывать исполнителей работ, настраивать стандарты их работы, контролировать качество, продавать услуги заказчикам и выстраивать с ними долгосрочные доверительные взаимоотношения.

Выше мы перечислили все основные рекомендации, которых нужно придерживаться, чтобы законно и взаимовыгодно сотрудничать с исполнителями в статусе ИП / СЗ и имеющих разъездной характер работы.

Для этого в HubEx есть все необходимые инструменты.

Если у вас остались вопросы в том, как именно организовать работу или автоматизировать рабочие сервисные процессы в вашей компании на базе HubEx — пожалуйста, обращайтесь. Мы с радостью поможем.

Контакты



СПБ: +7 (812) 640-05-50



МСК: +7 (495) 003-97-45



sales@hubex.ru