**Варианты сокращения расходов на командировку: топ 5 способов**

Сделать командировочные расходы прозрачными и управляемыми – то, к чему стремится любая компания. CARLABELLA предлагает несколько вариантов по сокращению таких издержек, каждый из которых отличается простотой и измеримым экономичным результатом от его применения.

**Способ 1 – Оптимизация затрат на покупку авиабилетов**

Деятельный метод борьбы с необоснованными расходами на авиасообщение. Особенно в случае с крупными компаниями со множеством представительств и филиалов в других регионах или заграницей.

Что можно предпринять?

**Установить ограничения по тарифам авиаперевозок**. Данный момент прописывают в тревел-политике предприятия - указывают максимальную стоимость авиабилета по основным направлениям поездок (заграницу, между крупными городами, в отдаленные филиалы). Показатель целесообразно пересматривать не реже 1 раза в год – например, при подготовке Положения о командировках в начале отчетного периода.

Ряд компаний вместо информации о граничной стоимости билета используют словосочетание «эконом тариф». На практике, это не совсем выгодно из-за различий между наборами функций в таких тарифах, а соответственно, и их стоимости. Цена на эконом тарифы может отличаться на 10-30% в разных авиакомпаниях. В результате, вы не только ни сэкономите, но и заплатите больше.

**Отказаться от программ поощрения**. Если не получается полностью, то хотя бы частично. Программы поощрения подталкивают сотрудника на необдуманный выбор, особенно в ограниченных временных рамках. Например, работник приобрел билет средней стоимости по промотарифу, и получил бонусы в размере 100%. В случае отказа от поездки стоимость билета не возвращается, бонусы потеряны, а необдуманные расходы придется покрыть самой компании.

**Заключить прямые договора с авиакомпаниями**. Намного выгодней, нежели использовать программы поощрения. В случае наличия договора между авиаперевозчиком и предприятием, последнее может рассчитывать на:

* льготные тарифы на перевозку зразу после подписания договора;
* накопительную систему скидок, которая устанавливается за объем перевозок (в рублях). Так, одна из ведущих авиакомпаний на российском рынке предлагает корпоративным клиентам 10% скидки на все перелеты при достижении объема перевозок в 300 тыс. р.

**Способ 2 – Сокращение затрат на проживание**

Как и с авиаперевозками, минимизация расходов на проживание оказывается удачным решением для больших компаний, которые часто отправляют сотрудников заграницу.

Что можно предпринять?

**Ограничить категорию отеля**. Согласитесь, проживание в 5 звездных отелях – не всегда залог успешного результата поездки в командировку. Поэтому рекомендуем прописать в тревел-политике предприятия такой пункт, как категория отеля. Сюда можно добавить и рекомендуемый тип номера – люкс, полулюкс, стандартный одноместный или двухместный номер.

**Заключить прямые договора с отелями**. Поскольку подписать договора со всеми гостиничными сетями практически нереально, можно сузить круг к отелям, где сотрудники компании останавливаются наиболее часто. Перечень таких отелей рекомендован для работников фирмы.

**Способ 3 – Минимизация представительских расходов**

Каждому сотруднику, отправляющемуся в командировку, выплачиваются суточные, размер которых строго фиксируется законодательством РФ. В идеале, суточные должны полностью покрывать затраты на питание и мелкие расходы типа «кофе с собой». На практике, сотрудникам не хватает обозначенных сумм, и они тратят больше. Разницу пытаются вернуть от предприятия – в виде денежных средств на представительские расходы.

Что можно предпринять?

**Установить лимиты на представительские расходы**. Для каждой отдельной поездки или месячные лимиты для каждого сотрудника, или и то и другое. Некоторые фирмы устанавливают ограничения по употреблению спиртных напитков во время командировок. Это снижает представительские издержки минимум на 30%. Особенно в заграничных поездках.

**Способ 4 – Услуги тревел-агентств**

Метод подойдет для крупных компаний с большим количеством сотрудников и частыми служебными поездками. В этом случае положительный эффект от минимизации командировочных расходов будет полностью покрывать расходы на услуги тревел-агентств.

Что можно предпринять?

**Заказать несколько разовых услуг**. Если фирма боится привлекать тревел-агентства для постоянного сотрудничества, можно заказать несколько разовых услуг. Например, провести анализ и оценку эффективности расходов на деловые поездки за прошлый год. Хорошее агентство кроме аналитической информации предоставит и краткую стратегию на следующий год, где будут выделены основные резервы по оптимизации расходов.

**Способ 5 – Использование специальных программных модулей**

В отличие от тревел-агентств специальные программные модули подходят как для крупных компаний, так и для малого и среднего бизнеса. Нет необходимости тратиться на обслуживание и поддержку таких программ – они понятны и удобны в использовании для любого менеджера среднего звена или руководителя.

Что можно предпринять?

**Приобрести одну из программ по автоматизации работы с командировками**. Например, модуль CARLA TRAVEL от CARLABELLA. Программа обеспечивает управление командировками в режиме реального времени, имеет массу встроенных отчетов, таблиц и диаграмм для визуализации информации. Кроме того – она легко интегрируется с бухгалтерскими и налоговыми программами по типу 1С Предприятие.