

## Договори підряду з українськими виконавцями: 5 ключових ризиків для іноземних компаній

### Вступ

1. Ризик перекваліфікації у трудові відносини
2. Ризик виникнення постійного представництва
3. Валютні та транскордонні ризики
4. Податкові ризики
5. Юрисдикція та вирішення спорів

В іноземна компанія може залучати українських підрядників без створення дочірньої компанії або представництва в Україні, але така модель потребує правильного договірної та податкового структурування. Основні ризики - перекваліфікація відносин у трудові, виникнення постійного представництва нерезидента, валютні обмеження, податкові донарахування та складність захисту прав у транскордонному спорі.

Залучення локальних виконавців за договорами підряду або договорами про надання послуг залишається одним із найгнучкіших способів роботи іноземних компаній в Україні. Така модель може бути ефективною для ІТ, консалтингу, комерційного представництва, інжинірингу, маркетингу, технічної підтримки та інших сервісних напрямів.

Водночас українське право та податкова практика оцінюють не лише назву договору, а й фактичну поведінку сторін. Якщо підрядник працює як штатний працівник, представляє інтереси нерезидента перед клієнтами або фактично формує комерційні умови договорів, іноземна компанія може отримати значно більший ризик, ніж очікувала на момент укладення договору.

У цій статті розглядаються п'ять ключових ризиків: перекваліфікація підряду у трудові відносини; виникнення постійного представництва нерезидента в Україні; валютні та транскордонні обмеження; податкові наслідки; застосовне право, юрисдикція та вирішення спорів.

### Коротка таблиця ризиків

Ризик	Коли виникає	Як зменшити ризик
Трудова перекваліфікація	Підрядник працює як штатний працівник	Описувати результат, а не процес роботи
Постійне представництво	Підрядник фактично представляє нерезидента	Обмежити повноваження у договорі

Валютні обмеження	Банк перевіряє платіж або повернення коштів	Готувати документи для банку заздалегідь
Податкові донарахування	Фактична модель не відповідає договору	Узгодити договір, платежі й реальну поведінку сторін
Спори	Немає права, суду або арбітражу чи доказового механізму	Включити повний блок вирішення спорів

## 1. Ризик перекваліфікації у трудові відносини

Одним із найпоширеніших ризиків для іноземних компаній, які працюють з українськими підрядниками, є можливість перекваліфікації таких відносин у трудові. Це особливо актуально, якщо договір формально названо договором підряду, але фактично виконавець працює як працівник компанії.

В українській практиці вирішальне значення має не назва договору, а фактичний характер взаємодії між сторонами. Трудові відносини зазвичай пов'язані з виконанням роботи за трудовою функцією, оплатою праці, організаційною підпорядкованістю та забезпеченням умов праці роботодавцем. Тому податкові органи й суди можуть оцінювати, чи не прикриває цивільно-правовий договір фактичне використання найманої праці.

На практиці ризик виникає тоді, коли підрядник інтегрований у внутрішню структуру компанії та працює в умовах, подібних до штатного працівника. Наприклад, якщо договір зобов'язує підрядника дотримуватися внутрішнього трудового розпорядку, працювати у визначені години, звітувати перед конкретним менеджером як підлеглий або виконувати функції за певною посадою, це може бути використано як доказ прихованих трудових відносин.

Окрему увагу слід приділяти моделі оплати. Якщо винагорода має регулярний фіксований характер і не пов'язана з конкретним результатом, етапом робіт або актом приймання-передачі, вона може виглядати як заробітна плата. Наприклад, щомісячна фіксована виплата українському розробнику за договором підряду може створювати ризик, якщо договір і фактична співпраця не показують самостійний результат робіт або послуг.

Наслідком перекваліфікації можуть бути донарахування податку на доходи фізичних осіб, військового збору, єдиного соціального внеску, штрафні санкції, а також вимоги щодо трудових гарантій. Для іноземної компанії додатковий ризик полягає в тому, що фактична модель співпраці може одночасно впливати і на податкову оцінку присутності нерезидента в Україні.

Щоб знизити ризик, договір має фокусуватися на результаті, обсязі робіт, строках виконання, критеріях приймання, відповідальності за недоліки та актах приймання-передачі. Не варто описувати підрядника як частину команди, встановлювати для нього трудовий графік, корпоративну посаду або обов'язок виконувати поточні доручення менеджера як працівник.

Практичний висновок: безпечніший договір підряду описує не «кого наймають», а «який результат має бути переданий замовнику».

## 2. Ризик виникнення постійного представництва

Окремий суттєвий ризик для іноземних компаній - ненавмисне створення постійного представництва в Україні через діяльність локальних підрядників або консультантів. У податковому сенсі це означає, що нерезидент може набути оподатковуваної присутності в Україні навіть без зареєстрованого представництва або дочірньої компанії.

Ризик зростає, коли підрядник виходить за межі технічного або допоміжного виконання робіт і фактично діє як представник іноземної компанії в Україні. Особливо чутливими є переговори з клієнтами, погодження цін, строків, обсягів поставки, умов оплати, знижок, гарантій або інших істотних комерційних параметрів.

Наприклад, іноземна торговельна компанія залучає в Україні комерційного консультанта для розвитку клієнтської бази. Якщо консультант фактично веде переговори щодо істотних умов майбутніх контрактів, узгоджує ціни, обсяги поставок і строки оплати, а іноземна компанія потім майже без змін підписує такі домовленості, податкові органи можуть розглядати консультанта не як незалежного підрядника, а як залежного агента нерезидента.

Ключовим є не формальний статус виконавця, а його фактична роль у створенні бізнесу нерезидента в Україні. Якщо діяльність має регулярний характер і фактично замінює функцію локального представництва, виникає ризик визнання залежного агентського постійного представництва.

Щоб знизити цей ризик, у договорі варто прямо передбачити, що підрядник не має права укладати договори від імені нерезидента, погоджувати істотні умови, робити обов'язкові комерційні пропозиції або створювати у третіх осіб враження, що він діє як представник іноземної компанії. На практиці це положення має виконуватися не лише в тексті договору, а й у листуванні, комерційних презентаціях, email-підписах та переговорах.

## 3. Валютні та транскордонні ризики

При роботі з українськими підрядниками іноземні компанії стикаються з валютними, банківськими та транскордонними обмеженнями. Вони можуть впливати не лише на своєчасність оплати, а й на можливість повернення авансу, стягнення штрафу або переказу компенсації за кордон.

Транскордонні платежі можуть підлягати банківському контролю та фінансовому моніторингу. На практиці одного договору та інвойсу може бути недостатньо: банк може запитати технічне завдання, акти приймання-передачі, деталізовані звіти, підтвердження фактичного виконання робіт або додаткові документи щодо сторін платежу. Це створює операційні витрати та може призводити до затримки платежів.

Банки також можуть проводити поглиблену перевірку іноземного замовника, його групи компаній, кінцевих бенефіціарних власників, джерела коштів та економічної суті операції. Якщо корпоративна структура нерезидента складна

або недостатньо прозора, перший платіж може затриматися до надання додаткового пакета документів.

В умовах воєнного стану валютні обмеження залишаються важливим фактором. Навіть якщо договір передбачає повернення авансу, сплату штрафу або компенсації іноземному замовнику, фактичний переказ коштів за кордон може потребувати окремої перевірки банком і залежати від чинних на дату платежу валютних правил.

Наприклад, якщо іноземна компанія сплатила українському підряднику аванс, а згодом виникла необхідність його повернення через розірвання договору або невиконання зобов'язань, договірної підстави може бути недостатньо для швидкого фактичного повернення коштів. Потрібно заздалегідь оцінити валютний сценарій, банківські документи та альтернативні механізми захисту іноземного замовника.

Практично доцільно використовувати поетапну оплату, прив'язку платежів до актів приймання-передачі, утримання частини винагороди до завершення робіт, чіткий перелік документів для банку та окремі положення про наслідки неможливості або затримки валютного переказу.

#### 4. Податкові ризики

Ключовий податковий ризик для іноземних компаній полягає в тому, що співпраця з українським підрядником може бути розцінена не як незалежне виконання робіт, а як прихована комерційна присутність нерезидента в Україні або фактичне використання найманої праці.

Податкові органи оцінюють економічну сутність операції, фактичні повноваження виконавця, модель оплати, документи про виконання робіт і реальну ділову мету структури. Найтиповіші ризикові ситуації - регулярні фіксовані виплати без прив'язки до результату, управлінські або представницькі функції підрядника, а також ситуації, коли підрядник фактично формує дохід нерезидента на українському ринку.

Додатково слід оцінювати відповідність предмета договору принципу ділової мети. Якщо договір описує «операційне адміністрування», «координацію локальних партнерів», «розвиток продажів» або «представництво інтересів», але не встановлює чітких меж повноважень, це може посилити податковий ризик.

Наприклад, іноземна компанія укладає договір з українським підрядником на «послуги з операційного адміністрування та координації взаємодії з локальними партнерами». Якщо фактично підрядник самостійно погоджує комерційні умови, веде переговори, управляє локальними процесами нерезидента і регулярно впливає на укладення контрактів, така модель може бути ризиковою.

Це може створити ризик кваліфікації українського підрядника як залежного агентського постійного представництва іноземної компанії. У разі такої перекваліфікації можливі вимоги щодо реєстрації нерезидента платником податків в Україні, донарахування податку на прибуток та застосування штрафів і пені.

Практичний висновок: податково безпечніший договір має відповідати фактичній поведінці сторін. Якщо текст договору обмежує повноваження підрядника, але email-листування, презентації або переговори показують інше, саме фактичні дії можуть стати ключовими доказами для податкової оцінки.

## 5. Юрисдикція та вирішення спорів

Для договорів між українським підрядником та іноземною компанією критично важливо чітко визначити застосовне право, суд або арбітраж, мову договору, порядок направлення повідомлень і докази, які сторони визнають належними.

За відсутності чіткого вибору права застосовне право визначатиметься за колізійними нормами суду або арбітражу, який розглядатиме спір. У багатьох випадках це може привести до застосування українського права або принаймні до необхідності аналізу українських імперативних норм, якщо виконавець, місце виконання або істотні елементи співпраці пов'язані з Україною.

Для транскордонних договорів з українськими підрядниками доцільно окремо визначити, чи спори розглядатимуться державними судами, чи міжнародним комерційним арбітражем, а також передбачити мову провадження, місце арбітражу або суду, порядок вручення повідомлень і можливість забезпечувальних заходів.

Наприклад, якщо підрядник порушує умови конфіденційності, використовує матеріали замовника або передає третім особам комерційну інформацію, нечітке юрисдикційне або арбітражне застереження може ускладнити швидке реагування. Тому договір має передбачати не лише суд або арбітраж, а й тимчасові заходи захисту, порядок фіксації порушення, електронні докази, мову листування та допустимі способи направлення повідомлень.

Окремий ризик становлять шаблонні договори, які не враховують транскордонний характер відносин. У договорі варто визначити, чи допускається email як юридично значиме повідомлення, які адреси вважаються офіційними, коли повідомлення вважається отриманим, якою мовою ведеться листування та які електронні документи можуть підтверджувати виконання або порушення зобов'язань.

Чітке договірне регулювання застосовного права, юрисдикції, повідомлень, доказів, конфіденційності, інтелектуальної власності та відповідальності визначає, наскільки реально іноземна компанія зможе захистити свої права у разі конфлікту з українським підрядником.

### DLF attorneys-at-law

DLF attorneys-at-law консулює іноземні компанії щодо структурування договорів з українськими підрядниками, оцінки ризиків постійного представництва, податкових наслідків, валютного регулювання та транскордонних спорів.