

ПОДПИСКИ · ОТМЕНА · США и ЕС · 2026

Чек-лист проверки пейвола

Рабочий инструмент аудита: экран оплаты и сценарий отмены
— по шагам, в том порядке, в котором их проверяют регуляторы. Пройдите его до того, как это сделает кто-то другой.

01 Модель оплаты

03 ЕС: экран оплаты и выходы

05 Пейвол: до и после

02 США: ROSCA и штаты

04 Каналы ответственности

06 Что исправить первым

Это первое решение, и лишь потом — рынки. От модели оплаты зависит, чьи правила вы выполняете и кто отвечает перед пользователем, когда что-то пойдёт не так.

А

Покупка внутри приложения

Пользователь платит через App Store или Google Play. Магазин показывает свои экраны с условиями и хранит подтверждение согласия.

МАГАЗИН

ВЫ

Часть риска берёт магазин, но потребительское право — всё равно ваше.

Б

Переход на вашу страницу оплаты

Приложение ведёт пользователя на ваш собственный экран оплаты. Этот экран и есть ваш пейвол — со всеми требованиями к нему.

МАГАЗИН

ВЫ

Магазину остаются лишь правила перехода. Экран оплаты — ваш.

В

Веб-воронка (web2app)

Пользователь подписывается на сайте и лишь потом заходит в приложение. Магазин в этой сделке не участвует вообще.

МАГАЗИН

ВЫ

Весь слой потребительского права — на вас, без страховки магазина.

Общее для всех трёх: потребительское право не снимает ни одна модель. Веб-воронка даёт больше всего свободы от правил магазина — но и больше всего ответственности: ни экрана магазина с условиями до оплаты, ни сохранённого им подтверждения согласия после. Всё это вы строите сами.

США: четыре требования, которые никуда не делись

Правило «click-to-cancel» суд отменил — но лишь из-за процедуры. Действует закон **ROSCA**, и штрафуют именно по нему. Его четыре требования простыми словами:

1

Не вводите в заблуждение

Ни насчёт продукта, ни насчёт подписки — любое существенное обстоятельство должно быть правдой.

2

Скажите всё до того, как взяли карту

Что списания регулярные, сколько, как работает пробный период и как отказаться — рядом с кнопкой согласия, а не где-то в условиях.

3

Получите отдельное согласие — и сохраните его

Согласие именно на подписку, до первого списания. Подтверждение держите под рукой — ориентир около трёх лет.

4

Выход — не сложнее входа

Отменить должно быть как минимум так же просто, как подписаться, и тем же каналом.

Равняйтесь на самый строгий штат

Федеральный закон — это минимум, поверх которого штаты добавляют своё. Если сценарий выдерживает самый требовательный рынок, где у вас есть платящие пользователи, — более простые он проходит автоматически.

Калифорния ДЕЙСТВУЕТ

Самый широкий режим

Напоминания перед концом пробного периода и перед продлением, уведомление об изменении цены, отмена онлайн — если регистрация была онлайн. Доказательства согласия хранить около трёх лет.

Нью-Йорк С 11.2025

Согласие на новую цену

Просто поднять тариф нельзя: нужно повторное согласие пользователя. Иначе он может отменить подписку с пропорциональным возвратом средств.

Колорадо С 02.2026

Даже для B2B

Отмена онлайн в один шаг, если регистрация была онлайн. Правила распространяются и на бизнес-подписки — ваш B2B-тариф тоже в зоне действия.

ЕС: цена живёт на экране оплаты

СТ. 6 ДИРЕКТИВЫ 2011/83/ЕС

Цена, периодичность списаний и условия отмены должны стоять на том же экране, где пользователь нажимает «Подписаться», — а не за ссылкой на страницу «Условия».

Простой тест: если, чтобы увидеть цену после пробного периода, нужно прокрутить экран или уйти с него — требование, скорее всего, уже нарушено. Мелкий серый текст под кнопкой — «присутствует, но не заметен».

ТЁМНЫЕ ПАТТЕРНЫ — ПОД ЗАПРЕТОМ

- ✗ Таймеры обратного отсчёта, которые сами сбрасываются
- ✗ Заранее выбранный самый дорогой тариф
- ✗ Отмена через череду экранов «вы уверены?»
- ✗ Едва заметная кнопка отказа рядом с яркой «Продолжить»

Оценивают сам дизайн: суды считают клики, меряют контраст и глубину меню — а не только формулировки.

Одной кнопки «Отменить» может быть мало

У пользователя может быть целых три разных права «уйти», и каждое работает по-своему. Одна кнопка в настройках не всегда покрывает все три.

ЕС · 14 ДНЕЙ

Отказаться от договора

Действует 14 дней после подписки — если вы не забрали это право корректно, отдельным согласием на немедленный доступ.

Для пользователя: деньги возвращаются, договора как будто и не было.

ОТДЕЛЬНЫЕ СТРАНЫ ЕС

Расторгнуть договор

В части стран для этого нужна отдельная заметная кнопка — даже для разовых членств, которые истекают сами.

Для пользователя: договор прекращается, а не только следующее списание.

США

Отменить подписку

Онлайн там, где регистрация была онлайн; в Колорадо — в один шаг. Тем же каналом, что и оформление.

Для пользователя: доступ до конца периода, следующего списания не будет.

Ловушка пробного периода: если его условия раскрыты небрежно, право на отказ «открывается» заново в момент первого списания — и не у одного пользователя, а у каждого, кто прошёл тот же экран.

Кто может прийти за вами — и с чем

Четыре независимых канала. Урегулирование с одним не закрывает остальные, а объём риска определяет не размер компании, а количество стран и штатов, где у вас есть платящие пользователи.

\$2,5 млрд

Федеральный регулятор США

FTC против Amazon: штраф и компенсации, трое руководителей названы в иске лично.

\$7,5 млн

Прокуратуры штатов и округов

HelloFresh, 2025: без какого-либо участия федерального органа — им оно не нужно.

\$56 млн

Частные коллективные иски

Те же факты как гражданский иск: без регулятора и без потолка суммы.

4% + 6%

Скоординированные действия в ЕС

Проценты от оборота: сеть потребительских регуляторов плюс отдельный трек по законам о цифровых услугах.

Тот же продукт, цена и пробный период. Разница не стоит дохода — это то, где стоят шесть строк текста и существует ли выход.

● ЗОНА РИСКА

Откройте все функции

Год — лучшая цена	\$79,99
-------------------	---------

Месяц	\$12,99
-------	---------

Начать пробный период

Продолжая, вы соглашаетесь с Условиями. Подписка продлевается автоматически, если не отменить как минимум за 24 часа до конца текущего периода. После пробного периода применяются списания.

- 1 Самый дорогой тариф выбран заранее, ещё и с рамкой «лучшая цена».
- 2 У кнопки нет ни цены после пробного периода, ни даты первого списания.
- 3 Условия — под кнопкой, мелким серым: присутствуют, но не заметны.
- 4 Нет ни выхода, ни следов того, что право на отказ урегулировано.

● ЗАЩИЩЁННАЯ ВЕРСИЯ

Откройте все функции

Год	\$79,99
-----	---------

Месяц	\$12,99
-------	---------

7 дней бесплатно, далее \$79,99 в год.

Первое списание 10 августа 2026.

Продлевается ежегодно, пока вы не отмените. Отменить можно в настройках — до этой даты вы не платите ничего.

Начать 7 дней бесплатно

Отменить подписку

- ✓ Ни один тариф не выбран за пользователя.
- ✓ Цена и дата первого списания — над кнопкой, тем же кеглем.
- ✓ Существенные условия стоят рядом с согласием, до платёжных данных.
- ✓ Выход присутствует на самом экране и заметен.

ЧТО ИМЕННО ИЗМЕНИЛОСЬ

Ни цена, ни пробный период, ни набор тарифов. Изменились четыре вещи: какой тариф выбран по умолчанию, что написано над кнопкой, каким кеглем — и есть ли на экране выход.

СОХРАНИТЕ ЭКРАН

Предметом спора будет то, что было раскрыто в момент подписки. Скриншот сегодняшней сборки ничего не доказывает о версии, которая работала полтора года назад.

01

Проверьте видимость цены

Откройте свой пейвол на телефоне и, ничего не прокручивая, попробуйте найти сумму после пробного периода и дату первого списания.

02

Сравните вход и выход

Пройдите оформление и отмену сами и посчитайте действия в обе стороны. Если уйти заметно сложнее, чем подписаться, зафиксируйте, в чём именно разрыв.

03

Определите, какие выходы вы обязаны предоставить

На разных рынках это разное: где-то — отмена онлайн в один шаг, в ЕС — ещё и 14-дневное право на отказ, если вы корректно не урегулировали его на старте.

04

Убедитесь, что согласие можно поднять

Возьмите пользователя, который подписался полтора года назад: способны ли вы воспроизвести, что он тогда видел и на что согласился, и как долго обязаны это хранить?

05

Выберите модель, а уже потом рынки

Именно модель оплаты определяет, чьи правила на вас распространяются, поэтому это решение принимают первым.

ОБЩЕЕ ПРАВИЛО

Относитесь к сценарию оплаты и отмены так же придирчиво, как к тексту договора, и проверяйте его по шагам ещё до запуска. Перечитывание одних только условий не выявило бы ни одной из описанных проблем.



Проверяем пейвол и сценарий отмены шаг за шагом, составляем карту юрисдикций под ваши рынки и выстраиваем систему доказательств согласия. Вместо того чтобы узнавать о дефекте из жалобы, вы получаете его карту заранее.

Заказать аудит пейволаТелефон: **+38 (063) 52-50-299**E-mail: info@dextralaw.com.uaСайт: dextralaw.com.ua

01133, г. Киев,
ул. Евгения Коновальца 36-д