

ПІДПИСКИ • СКАСУВАННЯ • США та ЄС • 2026

Чек-лист перевірки пейвола

Робочий інструмент аудиту: екран оплати та сценарій скасування — по кроках, у тому порядку, в якому їх перевіряють регулятори. Пройдіть його до того, як це зробить хтось інший.

01 Модель оплати

03 ЄС: екран оплати і виходи

05 Пейвол: до і після

02 США: ROSCA і штати

04 Канали відповідальності

06 Що виправити першим

Це перше рішення, і лише потім — ринки. Від моделі оплати залежить, чиї правила ви виконуєте і хто відповідає перед користувачем, коли щось піде не так.

А

Покупка всередині застосунку

Користувач платить через App Store чи Google Play. Магазин показує свої екрани з умовами і зберігає підтвердження згоди.

МАГАЗИН ВИ

Частину ризику бере магазин, але споживче право — все одно ваше.

Б

Перехід на вашу сторінку оплати

Застосунок веде користувача на ваш власний екран оплати. Цей екран і є ваш пейвол — з усіма вимогами до нього.

МАГАЗИН ВИ

Магазин лишає собі лише правила переходу. Екран оплати — ваш.

В

Вебворонка (web2app)

Користувач підписується на сайті й лише потім заходить у застосунок. Магазин у цій угоді не бере участі взагалі.

МАГАЗИН ВИ

Весь шар споживчого права — на вас, без страховки магазину.

Спільне для всіх трьох: споживче право не знімає жодна модель. Вебворонка дає найбільше свободи від правил магазину, але й найбільше відповідальності: перед оплатою немає екрана магазину з умовами, а після — збереженого магазином підтвердження згоди. Все це доводиться будувати самим.

США: чотири вимоги, які нікуди не зникли

Гучне правило «click-to-cancel» суд скасував — але лише через порушення процедури. Чинним лишається закон **ROSCA**, і штрафують саме за ним. Ось його чотири вимоги простими словами.

1

Не вводьте в оману

Ні щодо продукту, ні щодо підписки — будь-яка істотна обставина має бути правдою.

2

Скажіть усе до того, як взяли картку

Що списання регулярні, скільки, як працює пробний період і як відмовитися — поруч із кнопкою згоди, а не десь в умовах.

3

Отримайте окрему згоду — і збережіть її

Згода саме на підписку, до першого списання. Підтвердження тримайте під рукою — орієнтир близько трьох років.

4

Вихід — не складніший за вхід

Скасувати має бути щонайменше так само просто, як підписатися, і тим самим каналом.

Федеральний закон — це мінімум, поверх якого штати додають своє. Якщо сценарій витримує найвимогливіший ринок, де у вас є платники, — простіші він проходить автоматично.

Каліфорнія	чинний	Нью-Йорк	з 11.2025	Колорадо	з 02.2026
Найширший режим		Згода на нову ціну		Навіть для B2B	
Нагадування перед кінцем пробного періоду і перед продовженням, повідомлення про зміну ціни, скасування онлайн — якщо реєстрація була онлайн. Докази згоди зберігати близько трьох років.		Просто підняти тариф не можна: потрібна повторна згода користувача. Інакше він може скасувати підписку з пропорційним поверненням коштів.		Скасування онлайн в один крок, якщо реєстрація була онлайн. Правила поширюються і на бізнес-підписки — ваш B2B-тариф теж у сфері дії.	

СТ. 6 ДИРЕКТИВИ 2011/83/ЄС

Ціна, періодичність списань та умови скасування мають стояти на тому самому екрані, де користувач натискає «Підписатися», — а не за посиланням на сторінку «Умови».

Простий тест: якщо, щоб побачити ціну після пробного періоду, треба прокрутити екран або піти з нього — вимогу, найімовірніше, вже порушено. Дрібний сірий текст під кнопкою — «присутній, але не помітний».

ТЕМНІ ПАТЕРНИ — ПІД ЗАБОРОНОЮ

- ✗ Таймери зворотного відліку, які самі скидаються
- ✗ Заздалегідь обраний найдорожчий тариф
- ✗ Скасування крізь низку екранів «ви впевнені?»
- ✗ Ледь помітна кнопка відмови поруч із яскравою «Продовжити»

Оцінюють сам дизайн: суди рахують кліки, міряють контраст і глибину меню — а не лише формулювання.

Один «Скасувати» — це може бути мало

У користувача може бути аж три різні права «піти», і кожне працює по-своєму. Одна кнопка в налаштуваннях не завжди покриває всі три.

ЄС · 14 ДНІВ

Відмовитися від договору

Діє 14 днів після підписки — якщо ви не забрали це право коректно, окремою згодою на негайний доступ.

Для користувача: гроші повертаються, договору наче й не було.

ОКРЕМІ КРАЇНИ ЄС

Розірвати договір

У частині країн для цього потрібна окрема помітна кнопка — навіть для одноразових членств, які спливають самі.

Для користувача: договір припиняється, а не лише наступне списання.

США

Скасувати підписку

Онлайн там, де реєстрація була онлайн; у Колорадо — в один крок. Тим самим каналом, що й оформлення.

Для користувача: доступ до кінця періоду, наступного списання не буде.

Пастка пробного періоду: якщо його умови розкриті недбало, право на відмову «відкривається» знову в момент першого списання — і не в одного користувача, а в кожного, хто пройшов той самий екран.

Хто може прийти по вас — і з чим

Чотири незалежні канали. Урегулювання з одним не закриває решту, а обсяг ризику визначає не розмір компанії, а кількість країн і штатів, де у вас є платники.

\$2,5 млрд

Федеральний регулятор США

FTC проти Amazon: штраф і компенсації, троє керівників названі в позові особисто.

\$7,5 млн

Прокуратури штатів і округів

HelloFresh, 2025: без жодної участі федерального органу — їм вона не потрібна.

\$56 млн

Приватні колективні позови

Ті самі факти як цивільний позов: без регулятора і без стелі суми.

4% + 6%

Скоординовані дії у ЄС

Відсотки від обороту: мережа споживчих регуляторів плюс окремий трек за законами про цифрові послуги.

Той самий продукт, ціна і пробний період. Різниця не коштує доходу — це те, де стоять шість рядків тексту і чи існує вихід.

● ЗОНА РИЗИКУ

Відкрийте всі функції

Рік — найкраща ціна	\$79,99
---------------------	---------

Місяць	\$12,99
--------	---------

Почати пробний період

Продовжуючи, ви погоджуєтеся з Умовами. Підписка продовжується автоматично, якщо не скасувати щонайменше за 24 години до кінця поточного періоду. Після пробного періоду застосовуються списання.

- 1 Найдорожчий тариф обрано заздалегідь, ще й із рамкою «найкраща ціна».
- 2 Біля кнопки немає ні ціни після пробного періоду, ні дати першого списання.
- 3 Умови — під кнопкою, дрібним сірим: присутні, але не помітні.
- 4 Немає ні виходу, ні слідів того, що право на відмову врегульоване.

● ЗАХИЩЕНА ВЕРСІЯ

Відкрийте всі функції

Рік	\$79,99
-----	---------

Місяць	\$12,99
--------	---------

7 днів безкоштовно, далі \$79,99 на рік.

Перше списання 10 серпня 2026.

Продовжується щороку, доки ви не скасуєте. Скасувати можна в налаштуваннях — до цієї дати ви не платите нічого.

Почати 7 днів безкоштовно

Скасувати підписку

- ✓ Жоден тариф не обрано за користувача.
- ✓ Ціна й дата першого списання — над кнопкою, тим самим кеглем.
- ✓ Істотні умови стоять поруч зі згодою, до платіжних даних.
- ✓ Вихід присутній на самому екрані й помітний.

ЩО САМЕ ЗМІНИЛОСЯ

Ні ціна, ні пробний період, ні набір тарифів. Змінилися чотири речі: який тариф обрано за замовчуванням, що написано над кнопкою, яким кеглем — і чи є на екрані вихід.

ЗБЕРЕЖІТЬ ЕКРАН

Предметом спору буде те, що було розкрито в момент підписання. Скриншот сьогодення збірки нічого не доводить про версію, яка працювала півтора року тому.

01 Перевірте видимість ціни

Відкрийте свій пейвол на телефоні і, нічого не прокручуючи, спробуйте знайти суму після пробного періоду та дату першого списання.

02 Порівняйте вхід і вихід

Пройдіть оформлення і скасування самі та порахуйте дії в обидві сторони. Якщо піти помітно складніше, ніж підписатися, зафіксуйте, у чому саме розрив.

03 Визначте, які виходи ви зобов'язані надати

На різних ринках це різне: десь — скасування онлайн в один крок, у ЄС — ще й 14-денне право на відмову, якщо ви коректно не врегулювали його на старті.

04 Переконайтеся, що згоду можна підняти

Візьміть користувача, який підписався півтора року тому: чи здатні ви відтворити, що він тоді бачив і на що погодився, і як довго зобов'язані це зберігати?

05 Виберіть модель, а вже потім ринки

Саме модель оплати визначає, чиї правила на вас поширюються, тому це рішення ухвалюють першим.

ЗАГАЛЬНЕ ПРАВИЛО

Ставтеся до сценарію оплати та скасування так само вимогливо, як до тексту договору, і перевіряйте його по кроках ще до запуску. Перечитування самих лише умов не виявило б жодної з описаних проблем.



Перевіряємо пейвол і сценарій скасування крок за кроком, складаємо карту юрисдикцій під ваші ринки та вибудовуємо систему доказів згоди. Замість того щоб дізнаватися про дефект зі скарги, ви отримуєте його карту заздалегідь.

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

01133, м. Київ,
вул. Євгена Коновальця 36-д