

ПДВ та ФОПи ЄП: чого чекати в перспективі 2026 та 2027 року

У публічному просторі зростає кількість повідомлень про можливе впровадження ПДВ для платників єдиного податку. Станом на грудень 2025 року офіційна інформація така: **до квітня 2026 року очікується оприлюднення проєкту змін до Податкового кодексу, що регулюватиме нову модель оподаткування.**

У разі ухвалення, зміни набудуть чинності з **1 січня 2027 року.**

Мінфін підкреслює, що йдеться про комплексне рішення, спрямоване на збалансований підхід до навантаження на малий бізнес та бюджетних потреб держави. На підставі власної аналітики та практики супроводу податкових реформ можна окреслити найбільш імовірні сценарії.

1. Підвищення порогу реєстрації платником ПДВ

Базовим варіантом компромісу може стати **підвищення чинного порогу (1 млн грн) до рівня середнього європейського значення приблизно 47 тис євро.**

Ймовірно, пороги можуть бути **диференційовані за видами діяльності:**

- для послуг і робіт – вищі;
- для інших видів – нижчі.

2. Індивідуальні строки запровадження ПДВ для різних груп

бізнесу

З огляду на різну структуру оборотів спрощенців держава може застосувати **етапну імплементацію**.

Бізнес із вищими оборотами – раніші строки.

Бізнес, що працює біля порогових обсягів – пізніші.

3. Можливість вибору способу сплати ПДВ

Одним із компромісних рішень може бути **право вибору моделі оподаткування ПДВ**:

- або **фіксований відсоток від виручки**, орієнтований на середній галузевий рівень сплати;
- або **класична модель обліку та звітності ПДВ** за правилами загальної системи.

4. Перегляд переліку дозволених видів діяльності для спрощеної системи

Уряд може частково **скоригувати перелік КВЕДів**, що мають право працювати на ЄП.

Аналогічний підхід уже застосовано до охоронної діяльності з 01.01.2026.

5. Заборона застосування ЄП у мережевих бізнесах під єдиним брендом

Ймовірно є врегулювання питання **роботи ФОПів під спільним**

брендом, включно з франчайзинговими моделями.

Можуть з'явитися **обмеження щодо застосування ЄП** у таких структурах.

6. Ідея утримання податку банками

У 2024-2025 роках обговорювалася модель, за якої **банк автоматично утримує фіксований податок із надходжень**.

Не виключено, що ця ідея буде повернута у дискусію як один із технічних механізмів адміністрування.

7. Пільговий період без штрафів у 2027 році

З метою м'якого переходу держава може **тимчасово не застосовувати штрафи** до ФОПів ЄП, які допускать помилки, але повністю сплачуватимуть основне зобов'язання з ПДВ.

Що це означає для бізнесу

Наразі перелічені сценарії є орієнтовними. Більш точна картина з'явиться **після березня 2026 року**, коли уряд оприлюднить узгоджений проект змін до Податкового кодексу.

Водночас виглядає очевидним одне:

протягом 2026 року спрощенці працюють у звичному режимі, проте інформаційне поле буде насиченим. Бізнесу доцільно вже зараз відстежувати оновлення та оцінювати вплив потенційних змін на свою модель роботи.

Приєднуйтеся до нашого ТГ каналу: [□ Компанія Вікторія](#) – юридичні та бухгалтерські рішення для бізнесу в Україні та за кордоном.

Про особливості Договору комерційної концесії (франчайзингу)

Договір комерційної концесії (франчайзингу) укладається відповідно до статей 1115–1122 Цивільного кодексу України і має бути оформлений письмово. Наявність усіх необхідних умов договору є обов'язковою: за законом контракт має містити опис предмета франшизи (об'єкти ІВ, ноу-хау, бізнес-модель тощо), терміни, територію, фінансові умови, права та обов'язки сторін. Сторони договору мають рівні права й обов'язки, що сприяє збалансованості інтересів. Однак на практиці детальне наповнення договору часто робить його біксторонньо вигідним: багато важливих умов (зокрема, щодо контролю, звітності, якості) залежать від волі правоволодільця.

Загальна збалансованість умов

Правова доктрина підкреслює **принцип рівності сторін**: договір франчайзингу має закріплювати збалансовані права й обов'язки франчайзера і франчайзі. При цьому сторони зазвичай мають асиметричні інтереси: франчайзер передає користувачеві цінні права (торговельну марку, бізнес-модель, секрети виробництва) і зацікавлений отримати роялті, а франчайзі отримує готову «систему бізнесу» й сплачує винагороду. Договір має передбачати адекватну компенсацію франчайзеру (вступний внесок, роялті, рекламні відрахування тощо) та водночас не обтяжувати франчайзі непомірними зобов'язаннями. У збалансованому договорі чітко прописані: **права ІВ**

(торговельних марок, ноу-хау тощо), **територія і строк дії франшизи, фінансові умови, обов'язки франчайзера з підтримки і навчання, а також обов'язки франчайзі з дотримання стандартів і звітності.**

У разі, якщо умови договору формулюються нечітко або викладені лише в інтересах однієї сторони, це призводить до спорів і ризиків їх перегляду судом. Наприклад, суди вимагають від франчайзера стягнення штрафів саме за **конкретно встановлені порушення договору**. Тому з погляду франчайзера важливо впевнитися, що договір містить усі необхідні положення (про порядок ведення бізнесу, рекламу, конфіденційність, інтелектуальну власність тощо) і не містить суперечливих чи двозначних норм. При цьому необхідно врахувати, що деякі умови законодавством заборонені: так, стаття 1122 ЦК анулює будь-яку норму, за якою правоволоділець (франчайзер) призначає ціну товарів чи встановлює цінові межі.

Висновок: договір має бути юридично збалансованим: всі істотні права та обов'язки обох сторін повинні бути чітко визначені. Необхідно переконатися, що контракт не містить «порожніх» посилань чи заборонених законом умов (наприклад, щодо ціноутворення). Сторонам слід передбачити ефективний механізм узгодження змін і вирішення спорів (зокрема, арбітраж чи медіацію), аби уникнути невизначеності.

Ступінь контролю франчайзера над діяльністю франчайзі

Франчайзер юридично має **широке право контролю** діяльності франчайзі, оскільки від цього залежить репутація і цінність бренду. Закон прямо надає франчайзеру право перевіряти дотримання франчайзі встановлених стандартів якості та корпоративних правил. У договорі це реалізується низкою положень:

- **Аудити та перевірки.** Франчайзер повинен мати право

проводити періодичні і позапланові інспекції офісів/закладів франчайзі, перевіряти облік, сховище товарів, фінансову та управлінську звітність. У договорі доцільно передбачити можливість «таємних покупок» і ревізій як спосіб виявлення порушень. Такі перевірки мають підтверджуватися актами з фотографіями або іншим документальним доказом.

- **Затвердження операційних рішень.** Для збереження стандартного вигляду мережі договір має передбачати узгодження франчайзером місцезнаходження офісу франчайзі, внутрішнього і зовнішнього оформлення приміщень, вивісок і рекламних матеріалів. Франчайзер може забороняти окремі регіональні маркетингові кампанії, якщо ті можуть зашкодити бренду (приклад: право «вето» на рекламні акції). У договорі слід чітко прописати умови «вето» та процедури погодження реклами.
- **Дотримання інструкцій і методик.** Франчайзер повинен мати право вимагати від франчайзі суворого дотримання технологічної карти, рецептур, стандартів обслуговування тощо. Укладений договір обов'язково містить вимоги про користування франчайзинговим пакетом за методиками франчайзера і заборону на самовільні зміни в технології чи асортименті без письмової згоди.
- **Охорона ІВ та конфіденційність.** Франчайзер забезпечує права на бренди і знаки, тому договором має бути передбачено жорстке дотримання правил використання торгових марок та передачі інформації. Франчайзі зобов'язаний використати ТМ винятково в обумовлений спосіб та не розголошувати ноу-хау і комерційні таємниці франчайзера. Конфіденційні положення є надзвичайно важливими для захисту ноу-хау, а їх порушення – підставою для негайного розірвання договору і стягнення збитків.

Висновок: договір повинен гарантувати франчайзеру **максимальний контроль:** правоволоділець має право у будь-який час здійснювати перевірки франчайзі та примусити дотримання стандартів. Умови про перевірки (аудити, огляди, приховані купівлі) слід закріпити детально, вказавши строки та умови їх проведення, а також відповідальність за перешкодження перевіркам (відшкодування збитків, штрафи). Доречно передбачити в договорі **умови негайного розірвання** за повторні або тяжкі порушення стандартів якості чи ІВ, а також визначити порядок надання франчайзі сертифікату (ліцензії) на використання бренда після проходження контролю якості.

Прозорість діяльності франчайзі для франчайзера

Для підтримки контролю за бізнесом франчайзі франчайзер повинен мати доступ до інформації про фінанси і операційну діяльність франчайзі. Типові механізми «прозорості»:

- **Звітування.** Договір слід зобов'язати франчайзі регулярно надавати **детальні звіти**. Це можуть бути щомісячні фінансові звіти (баланс, звіт про прибутки та збитки), дані про обсяги продажів, кількість клієнтів тощо. Наприклад, консультанти вказують, що договором франчайзі передбачено надавати франчайзеру звітність про свою діяльність – фінансові звіти, звіти про продажі та інші документи. За потреби можна вимагати й онлайн-доступ до систем обліку франчайзі.
- **Доступ для перевірок.** Франчайзі зобов'язаний допускати уповноважених представників франчайзера до своїх приміщень і документів для проведення ревізій. Договір має передбачати обов'язок повідомляти франчайзера про всі господарські факти, що суттєво впливають на бізнес (зміна адреси, продаж активів, відкриття нових точок тощо), і надавати необхідні відомості (наприклад, у формі щомісячних чи кварталних звітів). Такий прозорий

обмін інформацією дозволяє франчайзеру своєчасно виявляти недобросовісну поведінку франчайзі.

- **Участь у навчанні та програмах.** Франчайзер може вимагати, щоб франчайзі та його працівники брали участь у навчальних семінарах, тренінгах і маркетингових програмах франчайзера. Договір має передбачати обов'язок франчайзі проходити обов'язкові тренінги та підвищення кваліфікації за графіком франчайзера, а також звітувати про результати (наприклад, складання контрольних тестів після семінарів).

Висновок: щоб забезпечити прозорість діяльності, договір франчайзингу повинен встановлювати систему регулярної звітності та відкритості. Франчайзі повинен зобов'язаний вести бухгалтерський облік за українськими стандартами чи за стандартами франчайзера (відповідно до умов договору), щомісяця подавати фінансову та управлінську звітність і давати франчайзеру доступ до цих даних. Необхідно прописати вимоги до участі у навчальних і маркетингових програмах франчайзера (наприклад, зобов'язання брати участь у щорічних нарадах, тренінгах) для контролю знань стандартів. Таким чином франчайзер зможе оперативнo реагувати на будь-які відхилення у роботі франчайзі.

Механізми забезпечення стандартів, звітності, навчання та санкції

Договір франчайзингу має містити конкретні інструменти забезпечення виконання стандартів і обов'язків франчайзі:

- **Стандарти та технологічні карти.** У договорі слід деталізувати обов'язки франчайзі щодо дотримання встановлених технологій, рецептур, переліку продуктів чи послуг, оформлення. Часто додають «Посібник із корпоративного стилю» як невід'ємну частину договору:

лише при відповідності посібнику франчайзі отримує сертифікат якості.

- **Навчання та тестування.** Передбачити обов'язок франчайзі пройти початкове стажування та сертифікацію, а також проходити періодичне повторне навчання. Можливі санкції за відмову від навчання (наприклад, штраф чи блокування видачі сертифікату). Франчайзер відповідно до закону зобов'язаний надавати постійну технічну допомогу і навчання, тому договір має формалізувати обсяг і порядок цих зобов'язань.
- **Обов'язкова участь у програмах.** Договір можна доповнити умовою про участь франчайзі в маркетингових чи рекламних кампаніях франчайзера (наприклад, внесок у рекламний фонд або обов'язкові дії під час акцій). Це гарантує єдність просування бренду.
- **Конкретні санкції за порушення.** Рекомендовано встановити систему штрафів або пені за кожне порушення договору. Судова практика підтверджує, що штрафні санкції, передбачені договором, можуть бути стягнуті в повному обсязі. Наприклад, договір може передбачати штраф за розкриття конфіденційної інформації, за невиконання мінімальних обсягів закупівель чи невчасну сплату платежів. Крім штрафів, необхідно закріпити право франчайзера на **термінове припинення договору** при системних порушеннях стандартів: якщо після попереджень і додаткового навчання франчайзі не виправляє ситуацію, франчайзер може розірвати угоду з вимогою відшкодування збитків.
- **Гарантії та забезпечення.** Для мотивації франчайзі до сумлінного виконання договору доцільно вимагати гарантійних внесків (депозит) чи банківської гарантії, які можуть бути конфісковані при суттєвому порушенні. Це дасть франчайзеру фінансові важелі тиску у разі недобросовісної поведінки партнера.

Висновок: слід детально регламентувати становлення стандартів та передбачити механізми контролю і навчання. Договір має фіксувати обов'язок франчайзі не відхилятися від технологій франчайзера, проходити навчання, звітувати про результати. За недотримання цих умов – відсутність сертифікату, штрафи, тимчасове припинення дії договору. Як підтверджує практика, наявність чітких санкцій і процесуальних процедур (фіксація порушень, доказова база) посилює захист прав франчайзера.

Юридичні ризики для франчайзера та оперативне реагування

Франчайзер несе низку юридичних ризиків, пов'язаних із діяльністю франчайзі:

- **Репутаційні та іміджеві ризики.** Якщо франчайзі порушує стандарти якості чи обслуговування, це шкодить бренду. Правоволоділець ризикує втратити клієнтів і позиції на ринку через дії неналежно дійсного франчайзі. Щоб мінімізувати ці ризики, необхідно забезпечити жорсткий контроль і право негайно реагувати (використовувати штрафи, розірвання, заборону на подальшу діяльність під маркою франчайзера). Необхідно також передбачити заборону передачі прав третім особам без згоди франчайзера, щоби уникнути їхньої втрати контролю над мережею.
- **Юридична відповідальність за продукцію/послуги франчайзі.** Важливий нюанс: відповідно до теорії та практики, якщо франчайзі продає товар або надає послугу під торговельною маркою франчайзера, останній може нести **субсидіарну відповідальність** перед третіми особами (споживачами) за недоліки продукції франчайзі. Наприклад, суди вказують, що правоволоділець зобов'язаний контролювати якість і солідарно відповідає з франчайзі за невідповідність стандартам. Це потребує від франчайзера особливої уваги до якості: у контракті

слід передбачити своєчасну санацію наслідків (страхування якості, вимога усунення недоліків франчайзі тощо).

- **Порушення прав інтелектуальної власності.** Ризик несанкціонованого використання чи копіювання бренду і ноу-хау франчайзером є значним. Як зазначають експерти, без належного захисту франчайзі може «вкрасти» бізнес-ідею і стати прямим конкурентом. Щоб цього уникнути, договір повинен містити суворі заходи охорони ІВ: реєстрація доменних імен, чіткі вимоги до захисту торговельної марки, обмеження права франчайзі на розробку подібних товарів/послуг. Наприклад, доцільно включити пункт про заборону франчайзі вести той же бізнес на «закріпленій» території після розірвання договору (не конкуренція).
- **Несвоєчасне виконання зобов'язань франчайзі.** Якщо франчайзі не виконує платіжних чи інших умов, франчайзер повинен мати змогу швидко захистити свої права. Для оперативного реагування договір має встановлювати чіткі терміни сплати, поняття прострочення та негайні наслідки невиконання (наприклад, право тимчасово призупинити дію ліцензії, стягувати пеню). У разі системних порушень франчайзер має право негайно вимагати усунення порушень або розривати договір із застосуванням передбачених штрафних санкцій. Також важливо визначити компетентний суд чи арбітраж, що забезпечить пріоритетний розгляд спору, і умови для забезпечення позову (наприклад, арешту знака, коштів).
- **Ризик формальної недійсності договору.** Законодавство суворо вимагає письмової форми та реєстрації договору. Якщо ці умови не дотримані, договір є нікчемним. Франчайзер, особливо як фізична особа, має стежити за дотриманням формальностей: укласти договір під найменуванням фізособи-підприємця чи в інший дозвільний спосіб, своєчасно отримувати свідоцтво про реєстрацію

договору від Мін'юсту. Також існує ризик податкових претензій, оскільки франчайзинг трактується як підприємництво. Рекомендується попередньо проконсультуватися щодо оподаткування та забезпечити належне оформлення платежів.

Висновок: головні ризики франчайзера – це зловживання франчайзі правами, зниження якості продукції та юридична відповідальність за дії франчайзі. Для оперативного реагування на порушення договір повинен гарантувати можливість негайних заходів: запуск штрафних санкцій, проведення перевірок і, за необхідності, розірвання договору без довгих процедур. Також вкрай важливо документально фіксувати всі порушення (оформлювати акти, звернення, протоколи) для подальшого судового захисту.

Потребуєте надійного супроводу?

Юристи компанії «Вікторія» забезпечать розробку, аудит та юридичний супровід договорів франчайзингу, що максимально захищають інтереси франчайзерів. Ми допоможемо впровадити ефективні механізми контролю, прозорості, відповідальності франчайзі та мінімізувати репутаційні й фінансові ризики. Звертайтеся – ми на вашому боці.

Клієнти Компанії Вікторія завжди можуть розраховувати на ефективне представництво та захист своїх інтересів



Форма швидкого зв'язку :

Ваше ім'я (обов'язково)

Ваш email (обов'язково)

Ваш номер телефону (обов'язково)

Ваше повідомлення

Компанія Вікторія

Франчайзинг

Компанія «Вікторія» пропонує потенційним партнерам франчайзингову пропозицію прибуткового бізнесу в сфері новітніх та стандартних послуг: податкового та бухгалтерського аутсорсингу, аутстафінгу, аудиту, національного третейського та міжнародного арбітражу, реєстрації офшорів, юридичних послуг. Основою успіху пропозиції є зростаючий ринок попиту на дані послуги, стійке позиціонування на ринку під власною торговою маркою, унікальне програмне забезпечення, налагоджені бізнес процеси й економічна модель.

Вступний внесок: 500\$

Інвестиції: від 1000\$

Роялті: 10% від доходу/щомісячно.

Чому Компанія «Вікторія»?

Наша Компанія є успішною та динамічною організацією, що представлена на ринку аутсорсингових та аутстафінгових послуг вже понад 10 років. Ми підтримуємо та розвиваємо тісні партнерські контакти з міжнародними та

національними правозахисними організаціями; з незалежними професійними об'єднаннями та державними інституціями, передовими розробниками ІТ-продукції. Ми готові запропонувати потенційному партнеру-франчайзі готову та зрозумілу бізнес-модель, забезпечити належну підтримку прибуткового та перспективного бізнесу.

Компанія «Вікторія» – це перш за все ефективна внутрішня організаційна структура, побудована на чіткому та послідовному розподілі, що підвищує якість обслуговування клієнтів та сприяє зменшенню ризиків.

Мета пропонованого бізнесу:

- сформувати в бізнес-середовищі еталон, цінність і культуру професійних послуг із збереження і захисту активів;
- гарантувати клієнтам високу якість, повну відповідальність за зобов'язаннями та мінімізувати внутрішні ризики для малого та середнього бізнесу.

Франшиза Компанії «Вікторія» це:

- успішний бренд;
- висока прибутковість бізнесу;
- організовані та налагоджені процеси;
- прописані стандарти роботи за принципом «від і до»;
- маркетингова та рекламна підтримка;
- навчання та постійне супроводження партнера-франчайзі.

Компанія «Вікторія» створює великі можливості для організації стабільної власної справи. **Ми здійснюємо підтримку в таких напрямках:**

- якісний підбір та навчання персоналу і контроль його роботи;
- організуємо тренінгові програми для персоналу і постійне підвищення його кваліфікації;
- забезпечуємо індивідуальний підхід до кожного франчайзі в залежності від попиту та особливостей території;
- становленні та наданні якісних рекламних послуг;
- підтримуємо постійний обмін інформацією, в т.ч. організованою гарячою консультаційною лінією для працівників партнера-франчайзі;
- гарантуємо постійну консультаційну та організаційну підтримку, постійне удосконалення концепції.

Скільки можна заробити?

Зважаючи на те, що кількість підприємців і підприємств у всіх регіонах України постійно зростає у Вас буде більш ніж достатня кількість потенційних клієнтів.

Контактна особа з питань франчайзингу:

Задорожній Роман Григорович, тел.: 0955957777

ел.пошта: office@vg.ua