

Чи можна платити нерезиденту за франшизу, роялті та оренду у 2026 році

Український бізнес продовжує працювати в умовах воєнних валютних обмежень. Тому при укладенні договорів з іноземними франчайзерами, ліцензіарами, орендодавцями та іншими нерезидентами одним із ключових залишається питання: **чи може українська компанія перерахувати валюту за кордон за франшизу, роялті або оренду?**

Коротка відповідь станом на 20 серпня 2026 року: у загальному випадку – так.

Для української юридичної особи, яка здійснює платіж на користь нерезидента, що не підпадає під санкційні або інші спеціальні обмеження, немає загальної заборони на такі платежі та окремого максимального грошового ліміту для переказів за франчайзинговими договорами, роялті, орендою чи лізингом.

Водночас можливість перерахувати валюту ще не означає, що банк автоматично проведе будь-який платіж. Значення мають **економічна сутність операції, належне документальне оформлення, статус отримувача та податкові наслідки.**

Що змінилося у валютному регулюванні

Суттєве розширення можливостей бізнесу для проведення валютних операцій відбулося у травні 2024 року. Зокрема, були лібералізовані розрахунки за імпортом робіт і послуг, а також платежі за договорами оренди та лізингу.

Проте воєнний валютний режим продовжує діяти. Тому уповноважений банк під час проведення платежу може аналізувати

документи, економічний зміст операції, одержувача коштів, санкційні ризики та виконання вимог валютного нагляду.

Отже, на практиці основне питання сьогодні полягає не стільки в тому, **чи можна взагалі платити нерезиденту**, скільки в тому, **за що саме здійснюється платіж і наскільки правильно оформлена операція**.

Роялті нерезиденту: платити можна

Українська компанія в загальному випадку може перераховувати нерезиденту роялті за використання торговельних марок, програмного забезпечення, авторських прав, технологій, ноу-хау та інших об'єктів інтелектуальної власності.

При цьому банк може перевіряти, який саме об'єкт інтелектуальної власності використовується, кому належать відповідні права, на який строк та територію вони передані, за який період здійснюється виплата та як визначено суму роялті.

З практичної точки зору простішою є ситуація, коли роялті сплачується **за вже завершений період використання прав**, а сума винагороди підтверджується відповідним розрахунком.

Окремої індивідуальної валютної ліцензії НБУ для такого платежу не потрібно.

Франшиза: значення має не назва платежу, а його зміст

З договорами франчайзингу ситуація складніша.

У договорі може бути передбачений єдиний **franchise fee**, однак фактично така винагорода може включати декілька різних платежів:

роялті + маркетингові послуги + ІТ-підтримку + навчання + ноу-хау + оренду обладнання.

З валютної точки зору відповідні платежі можуть бути дозволені, однак їх податковий режим може суттєво відрізнятися.

Саме тому загальну винагороду за договором франчайзингу доцільно розділяти відповідно до її економічного змісту та окремо визначати в договорі й первинних документах:

royalty, service fee, rent та інші складові.

Наприклад, платіж із формулюванням лише «100 000 євро franchise fee» може викликати більше запитань як у банку, так і при визначенні податкових наслідків операції.

Оренда та лізинг

Платежі нерезидентам за договорами оренди та лізингу також у загальному випадку можуть здійснюватися українським бізнесом.

При цьому податковий режим залежатиме від того, що саме є предметом оренди: обладнання, транспортний засіб, інше рухоме майно чи нерухомість.

Для нерухомого майна особливе значення має його місцезнаходження, оскільки від цього можуть залежати правила оподаткування операції.

400 000 грн – не максимальний розмір валютного платежу

На практиці все ще можна зустріти твердження, що українське підприємство нібито не може перерахувати нерезиденту більше **400 тис. грн.**

Це неправильно.

Сума 400 тис. грн у цьому контексті пов'язана з правилами валютного нагляду, а не з установленням максимально

допустимого розміру транскордонного платежу.

Тому підприємство може здійснити платіж і на значно більшу суму, якщо сама операція дозволена та належним чином документально підтверджена.

Авансові платежі: потрібно контролювати строки

Окремої уваги потребують авансові платежі нерезидентам.

Якщо українська компанія спочатку перераховує кошти, а послугу, право користування чи інше зустрічне надання має отримати пізніше, така операція може підпадати під валютний нагляд щодо граничних строків розрахунків.

Загальним орієнтиром для відповідних операцій є **180 календарних днів**.

Особливо уважно слід структурувати великий авансовий платіж роялті за декілька років, prepaid franchise fee або довгострокову передоплату оренди.

Тому модель, за якої винагорода сплачується після завершення відповідного періоду, у багатьох випадках є простішою з точки зору валютного контролю.

Валютний платіж дозволений, але не забуваємо про податки

Можливість перерахувати валюту нерезиденту не означає відсутності податкових наслідків.

При виплаті роялті може виникати обов'язок української компанії утримати **податок з доходу нерезидента**. Розмір такого податку залежатиме, зокрема, від країни податкового резидентства отримувача та можливості застосування

міжнародного договору про уникнення подвійного оподаткування.

Тому до здійснення виплати необхідно перевірити податкове резидентство нерезидента та підготувати документи, необхідні для застосування відповідного міжнародного договору.

Для **franchise fee** немає універсального податкового режиму. Податкові наслідки визначаються виходячи з того, що фактично входить до складу платежу.

Що з ПДВ

При отриманні послуг від нерезидента окремо потрібно перевіряти місце їх постачання.

Якщо місце постачання відповідних послуг знаходиться на митній території України, у резидента можуть виникнути зобов'язання з ПДВ при отриманні послуг від нерезидента.

Натомість платежі, які за своєю податковою природою дійсно є роялті, мають інший режим оподаткування.

Тому штучно називати сервісну плату «роялті» або, навпаки, оформлювати реальну ліцензійну винагороду як service fee не варто. Неправильна кваліфікація платежу може суттєво змінити його податкові наслідки.

РФ, Білорусь та санкційні контрагенти

Наведені висновки стосуються звичайних нерезидентів, щодо яких відсутні спеціальні обмеження.

Перед проведенням платежу необхідно перевіряти не лише країну реєстрації іноземної компанії, але й її власників, кінцевих бенефіціарів, контролерів, банк отримувача та можливі санкційні зв'язки.

Проведення платежу через рахунок у європейському банку або використання EUR чи USD саме по собі не усуває ризик, якщо контрагент або пов'язані з ним особи підпадають під відповідні обмеження.

Які документи може попросити банк

Перед значним валютним платежем нерезиденту доцільно заздалегідь підготувати:

- ЗЕД-договір та додаткові угоди;
- інвойс;
- акт, звіт або інший документ, що підтверджує отримання послуг чи використання прав;
- розрахунок роялті або іншої винагороди;
- документи щодо прав нерезидента на об'єкти інтелектуальної власності;
- інформацію про структуру власності нерезидента;
- документи для застосування міжнародного договору про уникнення подвійного оподаткування;
- за необхідності – переклад документів українською мовою.

Для складних договорів франчайзингу або значних авансових платежів доцільно ще до здійснення SWIFT-переказу погодити з банком структуру операції та перелік документів, які він потребуватиме.

Висновок

Станом на 20 серпня 2026 року українська юридична особа в загальному випадку може здійснювати платежі нерезидентам за франшизу, роялті, оренду та лізинг. Загальної заборони або спеціального максимального валютного ліміту для таких платежів немає.

Однак ключове значення має правильна структура операції.

Найбільші ризики можуть виникати через:

неправильну структуру franchise fee, санкційні зв'язки контрагента, недостатнє документальне підтвердження, значні авансові платежі, недотримання валютних строків або неправильне застосування податку на доходи нерезидента та ПДВ.

Тому договір, податкову кваліфікацію та структуру майбутнього платежу нерезиденту доцільно перевірити **до перерахування валюти**, а не після отримання додаткового запиту або відмови від банку.

Приєднуйтеся до нашого ТГ каналу:  Компанія Вікторія – юридичні та бухгалтерські рішення для бізнесу в Україні та за кордоном.

 [victorija.ua](https://t.me/victorija.ua)