

◆ ДЕМОНСТРАЦІЙНИЙ ЗРАЗОК • ДАНІ ЗНЕОСОБЛЕНІ

МЕМОРАНДУМ ПЕРЕД ПОЗОВОМ • PRE-LITIGATION RISK MEMO

# Братись за цю справу чи ні? Рішення — до подачі позову.

Перед тим як узяти справу на гонорар успіху, адвокат замовив меморандум перед позовом. За кілька днів стало видно головне: виграти реально, але відповідач уже почав переоформлювати активи. Тож перемога в суді ризикує лишитись на папері. Висновок короткий: братись варто, але першим ходом іде забезпечення позову, поки є що арештовувати.

|                                                               |                                                                          |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <div>РІВЕНЬ ПОСЛУГИ</div> <div>Меморандум перед позовом</div> | <div>ВАРТІСТЬ</div> <div>\$500 (фікс)</div>                              |
| <div>СТРОК ВИКОНАННЯ</div> <div>3–5 днів</div>                | <div>ОБСЯГ</div> <div>8–15 стор. PDF</div>                               |
| <div>ДЖЕРЕЛА</div> <div>Відкриті реєстри + судові бази</div>  | <div>ВЕРДИКТ</div> <div>Братись варто — спершу забезпечення позову</div> |

**Головне одним рядком.** Справу можна виграти, і сума того варта. Але шанс реально отримати гроші після рішення нижчий за шанс виграти — відповідач виводить активи. Братись варто за однієї умови: перший процесуальний крок — забезпечення позову, поки є що арештовувати.

1 Суть спору

Клієнт поставив товар і виконав роботи для ТОВ «Х» на суму  $\approx$  3,2 млн грн. Оплату прострочено понад пів року, досудову вимогу відповідач проігнорував. Спір типовий — стягнення заборгованості за господарським договором, категорія з усталеною судовою практикою.

**Що на кону.** Основний борг 3,2 млн грн + пеня і три відсотки річних (ще  $\approx$  0,4 млн грн на дату розрахунку). Питання адвоката просте: ця справа варта того, щоб брати її на гонорар успіху й вкладати кілька місяців роботи?

2 Доказова база: у вас vs у відповідача

ЩО Є У ВАС

- Підписаний договір і специфікації до нього
- Видаткові накладні з підписом і печаткою одержувача
- Акт звірки, підписаний обома сторонами — фіксує суму боргу
- Досудова вимога та доказ її вручення

ЧИМ ВІДПОВІСТЬ ОПОНЕНТ

- Спробує заявити про неналежну якість — але акту реклаमाції немає, аргумент слабкий
- Оскаржуватиме повноваження особи, що підписала накладні
- Затягуватиме процес зустрічними клопотаннями
- Головна загроза не в залі суду, а у виведенні майна під час процесу

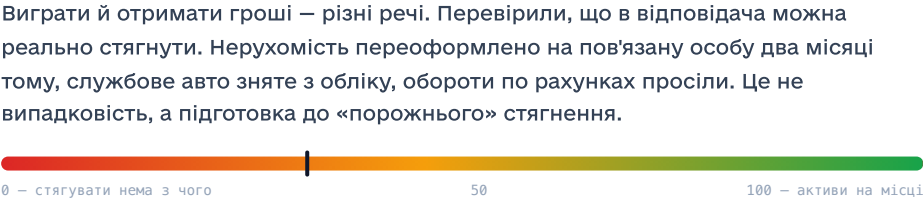
Баланс доказів на вашу користь: борг підтверджений документами, підписаними самим відповідачем. Реальна боротьба піде не за факт боргу, а за час і за активи.

3 Чи є з чого стягувати

**Нижче середнього**

СТЯГУВАНІСТЬ

Ризик



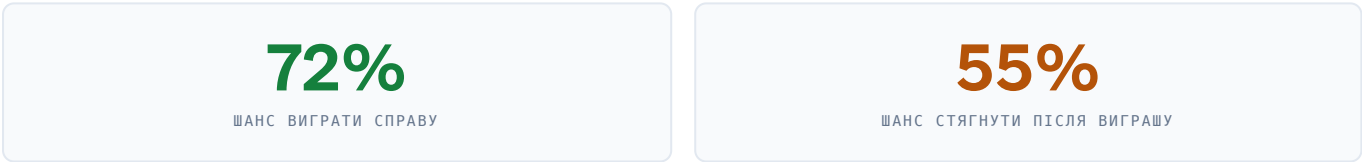
4 Ресурс опонента

Наскільки відповідач готовий боротись і хто його представляє – щоб ви заходили в справу без сюрпризів.

| ЩО ОЦІНИЛИ                     | СТАН                                                                     |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Юридичне представництво        | Регіональна юрфірма середнього рівня, спеціалізація – господарські спори |
| Тактика                        | Процесуальне затягування: клопотання, перенесення, оскарження ухвал      |
| Готовність платити добровільно | Низька – виведення активів показує намір не платити зовсім               |
| Головний важіль проти вас      | Час: що довше триває процес, то менше лишається майна для стягнення      |

Опонент боротиметься не аргументами по суті, а темпом і фактурою. Тому швидкість на старті важливіша за силу позиції – саме її треба закласти в стратегію.

5 Перспектива двома числами



**Чому розрив.** Виграти реально – доказова база сильна, категорія спору звична, практика на боці позивача. Але стягнення тягне вниз виведення активів: без забезпечення позову рішення суду ризикує впертись у порожню компанію. Із арештом майна на старті шанс реально отримати гроші піднімається орієнтовно до 75%. Тому одне без одного не працює: позов без забезпечення – це виграш на папері.

6 Альтернативи позову

ПЕРЕГОВОРИ ПІД ТИСКОМ ДОКАЗІВ

Коли відповідач ще платоспроможний і не хоче публічного процесу. Швидше й дешевше за суд, гроші приходять раніше.

МЕДІАЦІЯ

Коли з контрагентом є тривалі відносини, які варто зберегти. Дає результат без розриву співпраці.

ВІДСТУПЛЕННЯ ПРАВА ВИМОГИ

Коли активів мало і живі гроші зараз кращі за довгий суд з непевним стягненням. Борг продається з дисконтом.

У цьому кейсі активи виводяться, тож переговори варто вести паралельно з позовом як додатковий важіль.

7 Доказова база

Кожен факт у меморандумі спирається на зафіксоване джерело. По кожній знахідці зберігаємо ланцюг: коли отримано, звідки, збережена копія та її контрольна сума. Тож переоформлення активів чи запис у реєстрі можна показати як доказ у клопотанні про забезпечення позову, а не як переказ.

| ДАТА                  | ДЖЕРЕЛО                         | КОПІЯ                    | ХЕШ                         |
|-----------------------|---------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Момент фіксації в UTC | Точна адреса реєстру / сторінки | Збережений витяг / скрін | SHA-256 копії — незмінність |

8 Звідки дані

- Єдиний держреєстр юросіб, ФОП і бенефіціарів
  - Єдиний реєстр судових рішень
  - Реєстр речових прав на нерухоме майно (через уповноважений канал)
- Реєстр виконавчих проваджень і боржників
  - Публічні закупівлі (Prozorro)
  - Відкриті профілі, медіа, вебархіви (OSINT)

Ми не називаємо конкретні платні сервіси навмисно — це наша робоча кухня. Для вас важливий результат і те, що кожне джерело відкрите й зафіксоване. Ми дивимось ширше за український агрегатор реєстрів: там, де активи або зв'язки виходять за межі України, підключаємо закордонні реєстри та публічні офшорні витоки.

9 Межі та застереження

- Це демонстраційний зразок.** Дані знеособлені й не стосуються конкретної справи. Формат, логіка і глибина справжні; так виглядає реальний меморандум після узгодження обсягу.
- Це не юридична консультація.** Argus дає факти, оцінку перспективи й стягуваності. Правову кваліфікацію, вибір стратегії та ведення справи забезпечує адвокат клієнта.
- Тільки законні джерела.** Ми не зламаємо, не стежимо і не платимо за «пробив». Працюємо у межах відкритих реєстрів, судових баз і публічних даних.
- Фінальне рішення — за адвокатом.** Меморандум готує ґрунт для вибору «братись чи ні» та першого процесуального кроку. Рішення брати справу і подавати позов лишається за вами.