

◆ 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.

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

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 рекламації 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.

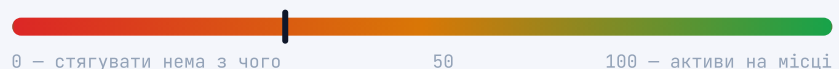
3 Чи є з чого стягувати

**Нижче
середнього**

СТЯГУВАНІСТЬ

Ризик

Виграти й отримати гроші — різні речі. Перевірили, що в відповідача можна реально стягнути. Нерухомість переоформлено на пов'язану особу два місяці тому, службове авто зняте з обліку, обороти по рахунках просіли. Це не випадковість, а підготовка до «порожнього» стягнення.



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

72%

ШАНС ВИГРАТИ СПРАВУ

55%

ШАНС СТЯГНУТИ ПІСЛЯ ВИГРАШУ

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 вигреш 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 зламujemo, 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.