Публичная достоверность ЕГРЮЛ и ее пределы

26.12.2016 СТАТЬИ

Что составляет разумный и достаточный объем проверки контрагента перед заключением договора с ним? Достаточно ли проверить полномочия генерального директора по выписке из ЕГРЮЛ или требуется проведение преддоговорной проверки в полном объеме с анализом учредительных и иных корпоративных документов? По мнению Кирилла Грачёва, ведущего

юриста корпоративной практики юридической фирмы Sameta и Маргариты Сологубенко, руководителя практики корпоративной реструктуризации юридической фирмы Sameta, третьи лица, полагающиеся на данные ЕГРЮЛ, не должны пренебрегать разумными и осмотрительными действиями, которые уже сложились на практике.

Некоторые юристы полагают, что для подтверждения полномочий контрагента на сделку достаточно проанализировать выписку из ЕГРЮЛ, а проверять устав общества необязательно, что воспринимается как значительное облегчение работы. Уставы коммерческих организаций зачастую являются свидетельством изнурительных юридических и управленческих баталий. В первую очередь это касается обществ с ограниченной ответственностью. Анализ устава превращается в самостоятельное правовое исследование допустимых положений, которые влекут за собой правовые последствия, и недопустимых условий, включенных в текст устава для устрашения ЕИО или по недосмотру одной из сторон. Это отражается на сроках подготовки сделки и на рисках, которые принимает на себя контрагент. Возникает естественное желание свести преддоговорную проверку к минимуму и дать добро на сделку, лишь подтвердив полномочия ЕИО контрагента по ЕГРЮЛ. Но во всех ли случаях контрагент, полагаясь на данные реестра, может чувствовать себя защищенным?

Полностью статью читайте в первом номере Legal Insight за 2017 г. Подписаться на 2017 г.

СТАТЬИ