

Почти как люди.

Доктрина Ultra Vires в зарубежном и российском праве

Введение

Юридические лица в гражданском праве во многом подобны физическим. Так же как и люди, организации могут совершать юридически значимые действия, приобретать права и нести обязанности. Есть, однако, и существенные отличия. В отличие от человека, организация, будучи скорее юридической абстракцией, чем реальным действующим лицом, действует не самостоятельно, а через свои органы (например, акционерное общество в лице своего генерального директора заключает договор). **Возникает вопрос, всегда ли совершение некоторого действия органом юридического лица означает наступление соответствующих последствий для самого этого юридического лица? Оказывается, не всегда.**

Возможны ограничения двух видов. Во-первых, в отличие от человека, всегда обладающего общей (неограниченной) правоспособностью, правоспособность организации, то есть ее право на совершение тех или иных юридических действий, может быть ограничена законом или уставными документами данной организации. Так, российские некоммерческие организации (в отличие от коммерческих) обладают лишь специальной правоспособностью, то есть имеют право только на ту деятельность, которая соответствует их уставным целям. При выходе за пределы правоспособности действия организации могут быть признаны не имеющими юридических последствий (но могут и не быть, в зависимости от конкретных положений закона). В западной юридической литературе такой выход за пределы правоспособности юридического лица обычно характеризуется латинским термином *ultra vires* (за пределами полномочий).

Во-вторых, возможны ограничения, связанные с полномочиями данного органа юридического лица. Эти полномочия также могут быть ограничены законом или учредительными документами организации, а также ее внутренними должностными инструкциями и т.п. Например, устав акционерного общества может предусматривать, что генеральный директор общества не имеет права отчуждать принадлежащую обществу недвижимость без согласия совета директоров; подобные ограничения нередко используются в российской практике для ограничения полномочий менеджмента в интересах акционеров. При превышении органом своих полномочий его действия также могут быть (но могут и не быть) признаны не имеющими юридических последствий. В случае превышения полномочий тоже часто говорят, что орган действует *ultra vires*, хотя некоторые авторы резервируют этот термин лишь для обозначения выхода за пределы правоспособности юридического лица. Мы также вкратце рассмотрим случай превышения своих полномочий представителем (агентом) юридического лица.

Наконец, возможны (и, увы, довольно широко распространены) случаи, когда совершенные действия недействительны по причинам, не связанным с правоспособностью организации или полномочиями ее органов (например, сделка совершена с нарушением валютного законодательства). Мы, однако, эту весьма обширную тему здесь рассматривать не будем, ограничившись лишь проблемой превышения пределов правоспособности организаций или полномочий их органов.

Исторический экскурс

За последние полторы сотни лет, то есть со времени появления понятия юридического лица в его нынешнем смысле, корпоративное право и правоприменительная практика зарубежных стран, не говоря уже о России, претерпели весьма серьезные изменения. В том числе и в интересующем нас вопросе. Изначально, в период становления корпоративного права, во многих странах (прежде всего системы общего права) предполагалось, что правоспособность компании ограничена лишь теми видами деятельности, которые явно предусмотрены ее учредительными документами; сделки, совершенные за пределами правоспособности компании, признавались недействительными (доктрина *ultra vires*). Смысл этой жесткой позиции состоял в защите интересов акционеров и кредиторов компании от недобросовестных или некомпетентных действий менеджмента компании. Считалось, что каждый вкладчик (или займодавец) должен быть уверен, что его деньги пойдут именно на те цели, что предусмотрены предварительно изученным им уставом. Ограничение правоспособности компании мыслилось как своего рода плата за привилегию ограниченной ответственности участников компании.

Однако в дальнейшем, по мере развития экономических отношений и корпоративного права, ситуация постепенно смягчалась - за счет изменений как в законодательстве, так и в судебной практике. В современной экономике представляется крайне неэффективным заранее связывать руки менеджменту компании положениями устава. Очевидно, сыграли свою роль и вполне практические соображения: чтобы обойти правило *ultra vires*, авторы уставов приобрели привычку включать туда необозримые списки видов разрешенной деятельности, что, по сути, лишило это правило практического смысла. В настоящее время в большинстве стран данное правило либо отменено, либо его действие серьезно ограничено. Теперь акцент делается на защиту не акционеров и кредиторов (их интересы и так надежно защищены современным корпоративным и смежным законодательством), а коммерческих контрагентов компании. Считается, что контрагент должен быть уверен в действительности сделки, заключенной с компанией, независимо от того, что написано в ее уставных документах. Особенно актуальны подобные соображения в международной коммерции, ввиду многообразия языков и правовых систем.

В 1968 г. была принята Первая директива Совета Европейских сообществ (ныне Европейский союз), фактически упразднившая доктрину *ultra vires* в отношении третьих лиц (то есть, прежде всего, коммерческих контрагентов компании). **В соответствии с Директивой, компания, оспаривающая свою сделку с третьим лицом, лишена, как правило, возможности сослаться на ограничения, заложенные в ее собственном уставе. Это относится как к ограничениям правоспособности компании, так и к ограничениям полномочий ее органов.** В настоящее время данные нормы стали, можно сказать, международным стандартом корпоративного права: ему следуют не только страны ЕС, но и другие, включая, до некоторой степени, даже США. Это отчасти относится и к России, что неудивительно, так как положения ее Гражданского кодекса были в основном смоделированы с западноевропейских образцов (в особенности с нидерландского). Однако, как мы увидим далее, существует довольно серьезная разница в формулировках, а также в судебном истолковании сходных норм закона в России и других странах.

Что касается полномочий органов, компания, разумеется, по-прежнему вправе ограничить их своим уставом. Но это не обязательно означает возможность признания недействительной сделки, совершенной с превышением полномочий. Чаще всего речь идет лишь о возможности предъявить руководителю компании (или другому лицу, превысившему полномочия) иска о возмещении причиненного подобными действиями ущерба.

Европейский союз

Рассмотрим подробнее положения упомянутой Первой директивы Совета Европейских сообществ от 1968 г. (68/151/ЕЕС).¹ Интересующие нас положения содержатся в ст. 9.

- 1. Действия, совершенные органами компании, имеют обязательную силу для компании, даже если эти действия не включены в виды деятельности компании, если только эти действия не превышают полномочия, которые закон предоставляет или разрешает предоставлять таким органам.*

Таким образом, исключена возможность ограничения уставными документами правоспособности компании. Действия органов, по существу, эквивалентны действию самой компании. Единственное исключение – если орган превышает свои законные (а не уставные!) полномочия. Впрочем, далее директива предусматривает возможность для отдельных государств (участников ЕС) установить еще одно исключение из этого правила.

Однако страны-участницы могут установить, что для компании не будут обязательны такие действия, находящиеся вне видов деятельности компании, если она докажет, что третье лицо знало, что действие было вне этих целей деятельности, или, в соответствии с обстоятельствами, не могло этого не знать; предоставление учредительных документов само по себе не является достаточным доказательством этого.

По сути, речь идет о недобросовестных действиях (хотя здесь этот термин не употребляется) третьего лица, заключающего с компанией сделку, заведомо противоречащую ее учредительным документам. В таком случае сделка может быть объявлена недействительной, если данная страна решила ввести такое положение в свое законодательство. Отметим пункт о том, что «иметь копию устава» не обязательно означает «знать об ограничениях, установленных уставом».

- 2. Ограничения полномочий органов компании, происходящие из уставных документов или решения компетентных органов [компании], не могут быть основанием [исков] против третьих лиц, даже если они [ограничения] были сообщены [данному третьему лицу].*

Слова в скобках добавлены для ясности перевода. Таким образом, полномочия органов компании в отношении третьих лиц, по существу, не могут быть ограничены уставом или внутренними документами компании, а только законом.

Как видим, речь фактически идет о запрете применения правила ultra vires (в обоих смыслах) к сделкам с третьими лицами. Положения, установленные директивой, обязательны для имплементации в национальные законодательства стран-участниц ЕС. Однако они не обязаны дословно копировать в свой закон формулировки Директивы, а могут изложить их «своими словами», что, как мы увидим далее, может порождать вариации соответствующих норм.

Великобритания

В Великобритании корпоративное законодательство, в важнейших чертах подобное современному, сформировалось в середине 19 века. Среди таких черт упомянем следующие: регистрационный порядок создания компаний (без необходимости получения особого государственного разрешения); разграничение функций менеджмента и владения; ограниченная ответственность участ-

ников. Важнейшие законодательные акты того времени – Joint Stock Companies Act 1844, Limited Liability Act 1855, Joint Stock Companies Act 1856, Companies Act 1862.²

Впервые шаг к ограничению правоспособности юридического лица был сделан в законе от 1856 г., как логическое следствие введения годом ранее ограниченной ответственности участников компании. До этого компания мыслилась как нечто подобное товариществу и, подобно товариществу, обладала неограниченной договороспособностью. Согласно новому закону от 1856 г., каждая компания обязана была включить в свой учредительный договор пункт о целях деятельности (objects) компании, который и был призван определить ее правоспособность. Это же правило было воспроизведено и в законе от 1862 г. Несмотря на это, в данном вопросе осталась значительная юридическая неопределенность. Следует ли понимать закон так, что компания имеет право на любые действия, не запрещенные ее учредительными документами, или же, напротив, только на те, что ими явно разрешены? Закон на этот счет хранил молчание.

Как известно, Великобритания принадлежит к странам системы общего права, важнейшим источником права в которых является, помимо писаных законов, судебный прецедент. Такой прецедент через некоторое время последовал: им стало дело от 1875 г., известное под сокращенным названием «Эшбери»³. В нем Палата лордов (высшая судебная инстанция страны) избрала ограничительный вариант истолкования закона. Согласно материалам дела, целями деятельности компании Ashbury Railway Carriage and Iron Co. Ltd являлись «производство и продажа или сдача в аренду железнодорожных вагонов и любых видов железнодорожного оборудования, оснащения, машин и подвижного состава; ведение машиностроительной деятельности и выполнение функций генерального подрядчика» (и некоторые другие). Некто Р. получил от правительства Бельгии концессию на строительство железной дороги. Компания заключила с ним договор, предполагающий уступку им концессии и создание акционерного общества для строительства дороги. Поскольку компания в дальнейшем не выполнила условий договора (ввиду денежных затруднений), Р. обратился с иском в суд. Однако его иск был отклонен: суд, а затем и Палата лордов признали, что строительство железных дорог (в отличие от производства вагонов) находится за пределами правоспособности компании, ввиду чего рассматриваемый договор ничтожен.

Эта весьма жесткая позиция была несколько смягчена последующей судебной практикой. В частности, пять лет спустя, в 1880 г., та же Палата лордов в другом деле признала, что компания имеет право вести любую деятельность, «в разумном смысле дополнительную» к главной цели деятельности.⁴

В 1948 г. был принят новый закон о компаниях (Companies Act 1948). Несмотря на звучавшие уже тогда предложения о придании компаниям прав физического лица (то есть о фактической отмене правила *ultra vires*) в отношениях с третьими лицами, этот шаг не был сделан. Зато у компаний впервые появилась возможность вносить изменения в свои цели деятельности (специальной резолюцией участников, то есть тремя четвертями голосов и с определенным порядком уведомления о собрании).

Следующим важнейшим шагом со стороны судебной системы, последовавшим в 1970 г., стало разграничение выхода за пределы правоспособности и злоупотребления корпоративными полномочиями.⁵ В данном деле речь шла о компании, передавшей принадлежащую ей недвижимость в залог банку. Затем, не урегулировав отношения с банком, компания продала ту же недвижимость другому юридическому лицу (корпорации), не знавшему о залоге. Корпорация, пытаясь отстоять свои права на недвижимость, оспорила договор залога на основании выхода компанией за пределы правоспособности. По мнению истца, договор залога был заключен не в интересах самой ком-

пании, а в интересах других лиц (компаний из той же группы). На основании более ранних прецедентов можно было придти к выводу, что подобная транзакция носит характер *ultra vires*, следовательно, недействительна. Однако в данном деле суд определил, что это не так, и в иске отказал со следующей мотивировкой.

Если директора неправильно использовали активы компании, это может быть основанием иска о неисполнении ими своих обязанностей. Против другой стороны сделки также может быть подан иск, если она была осведомлена о том, что сделка была совершена в нарушение обязанностей. При соответствующих условиях сделка может быть признана не имеющей последствий. Однако все это следует из обычных правовых норм об агентировании (agency) и не имеет само по себе никакого отношения к правоспособности компании.

Таким образом, вопрос был сведен к проблеме ответственности принципала (компании) перед третьими лицами по действиям, совершенным агентом (лицом, заключившим договор от имени компании). Право об агентировании в Великобритании весьма детально разработано. Оно уходит своими корнями в пятисотлетнюю историю английского общего права, источником которого является не нормативный акт, а судебный прецедент и судебная традиция, относящаяся к незапамятным временам (то есть по многим нормам не представляется возможным указать первый судебный прецедент, в котором данная норма была установлена). Некоторые нормы британско-американского (во многом единого) права об агентировании будут рассмотрены более детально в разделе о США, пока же лишь приведем к сведению, что сделка может быть признана недействительной, если ее другая сторона была осведомлена о неправомерности действий агента (а в данном случае - директоров).

Итак, область применимости доктрины *ultra vires* медленно, но верно сужалась. Наконец в 1972 г., ввиду вступления Великобритании в Европейское сообщество, в закон о компаниях были внесены изменения (European Communities Act 1972), приводящие его в соответствие с обсуждавшейся выше директивой ЕЭС (отмена правила *ultra vires* в отношении третьих лиц). Эти нормы без каких-либо изменений перешли и в закон о компаниях от 1985 г. (Companies Act 1985), фактически являющийся скомпилированной версией ранее принятого корпоративного законодательства. Однако затем они, наряду со многими другими нормами, подверглись довольно серьезной переработке в рамках реформы корпоративного законодательства 1989 г. (Companies Act 1989), оставшись, впрочем, соответствующими Директиве.

Помимо прочего, новая редакция закона явно предусмотрела возможность указания целей компании в учредительном договоре следующим образом: «ведение бизнеса в качестве коммерческой компании общего характера» (§ 3A CA). (CA здесь и далее означает Companies Act с изменениями и дополнениями.) Согласно закону, это означает возможность ведения вообще любого бизнеса, а также любой деятельности, с ним связанной. Это дало наконец возможность отказаться от гигантских учредительных договоров, включающих все мыслимые и немыслимые виды деятельности. Отметим, что данное положение все же не означает придания компании общей правоспособности: так, совершение благотворительных пожертвований (традиционно проблемная тема для британского корпоративного права) не является бизнесом и, следовательно, выходит за пределы правоспособности при данной формулировке целей деятельности.

В настоящее время соответствующие статьи Закона о компаниях звучат следующим образом.

35. (1) Юридическая сила действий, совершенных компанией, не может быть оспорена на основании недостаточной правоспособности по причине каких-либо положений, содержащихся в учредительном договоре компании.

(2) Участник компании может обратиться в суд с требованием [к компании] воздержаться от действия, которое, если бы не п. (1), было бы за пределами правоспособности компании; но такое требование не может быть предъявлено в отношении действия, совершаемого во исполнение юридических обязательств, происходящих из предшествующего действия компании.

Итак, правило ultra vires, хотя формально и не отмененное, почти утратило область применимости. На него может сослаться в суде лишь участник компании, да и то лишь для предотвращения неких будущих сделок. Далее в данной статье Закона речь идет о том, что директора все же обязаны соблюдать ограничения, установленные учредительными документами; если они этого не сделали, они могут понести за это ответственность, но при желании участники могут одобрить их действия специальной резолюцией. Следующая статья посвящена превышению директорами своих полномочий.

35A. (1) В пользу лица, добросовестно имеющего дело с компанией, полномочия совета директоров связывать компанию обязательствами или уполномочивать на это других лиц считаются свободными от каких-либо ограничений, предусмотренных уставными документами компании.

Итак, ограничения на полномочия директоров в отношении добросовестных (!) третьих лиц также не работают. Далее следует разъяснение терминов. Так, выражение «иметь дело» трактуется широко, как включающее любые (а не только коммерческие) действия компании; ранее аналогичное выражение в версии закона от 1972 г., данное без разъяснений, привело к тому, что у компаний возникли проблемы с благотворительными пожертвованиями. Затем поясняется (пожалуй, в некотором противоречии со здравым смыслом), что лицо не может считаться недобросовестным лишь по причине своего знания о том, что действие выходит за рамки полномочий директоров по уставным документам; а также что лицо считается добросовестным, пока не доказано обратное. Таким образом, мы остаемся без какого-либо позитивного определения недобросовестности; решение этого вопроса тем самым передано на усмотрение судов.

Отметим, что данная статья по смыслу довольно близка к нормам общего (прецедентного) права об агентировании, упоминавшимся ранее, но не тождественна им, а юридически писанный закон имеет большую силу. Соответственно, при определении ответственности компании по сделкам, совершенным ее органами, применяется (после ее вступления в силу) прежде всего именно эта статья, а не положения общего права. Ввиду этого мы не будем рассматривать английское право об агентировании более подробно, оставив эту тему для раздела о США (где корпоративное законодательство не содержит норм, подобных § 35A(1) CA).

(4) Подраздел (1) не ограничивает право участника компании обратиться в суд с требованием воздержаться от действия, находящегося за пределами полномочий директоров; но такое требование не может быть предъявлено в отношении действия, совершаемого во исполнение юридических обязательств, происходящих из предшествующего действия компании.

(5) Указанный подраздел также не ограничивает ответственность директоров или других лиц, происходящую из превышения директорами своих полномочий.

Как видим, в отношении превышения директорами их полномочий применяются, по существу, те же принципы, что при превышении компанией своей правоспособности. Однако если сторона сделки – не третье лицо, а директор компании или связанные с ним лица, то сделка, совершенная с превышением уставных полномочий совета директоров, может быть признана недействительной по иску компании (§ 322A CA).

Следующая статья Закона фактически вообще снимает необходимость для участников сделок с компанией читать ее учредительные документы.

35 (B). Сторона сделки с компанией не обязана осведомляться о том, разрешена ли она [сделка] учредительным договором компании или о каких-либо ограничениях полномочий совета директоров связывать компанию обязательствами или уполномочивать на это других лиц.

Таким образом, в отношении ограничений, установленных учредительными документами компании была упразднена так называемая «доктрина конструктивного уведомления» (действовавшая ранее), предполагающая, что тот, кто имеет дело с компанией, знает содержание ее учредительных документов (ведь их копию всегда можно запросить в регистрирующем органе).

Существенно, однако, что это не отменяет, вообще говоря, необходимости изучить *доверенность* лица, заключающего сделку от имени компании: другая сторона сделки должна разумным образом убедиться, что это лицо действительно уполномочено советом директоров на совершение сделки!

Отметим несколько характерных разночтений в формулировках между британским Законом о компаниях и Первой директивой ЕЭС (на территории Великобритании прямым действием обладает, естественно, лишь Закон). Во-первых, там, где Директива упоминает об «органах» компании, Закон говорит о «совете директоров» (board of directors). Дело в том, что по британскому корпоративному праву директора (вместе составляющие совет директоров) понимаются как своего рода единый коллективный орган, ответственный за управление компанией; они, впрочем, могут назначить управляющего директора (managing director), передав ему часть полномочий совета. Что же будет, если, например, сделка с третьим лицом совершена директором (одним из нескольких), не уполномоченным на это советом директоров в целом? Из буквального прочтения Директивы можно, казалось бы, сделать вывод, что, считая директора является органом компании, сделку следует признать действительной. Однако из формулировки Закона видим, что британские законодатели придерживаются иной позиции: факт превышения полномочий директором в подобном случае не основан на ограничениях на полномочия совета директоров в целом, а потому сделка может быть признана недействительной.

Далее, Директива допускает принципиальную возможность признания недействительными сделок, выходящих за пределы правоспособности компании (если другая сторона сделки знала об этом), но не делает подобной оговорки в отношении действий, выходящих за пределы полномочий органов. Закон, напротив, не делает подобных исключений в случае превышения правоспособности, но зато неявно допускает возможность признания недействительными сделок, выходящих за пределы полномочий директоров, если другая сторона сделки признана недобросовестной (при этом знание о выходе за пределы полномочий не обязательно означает недобросовестность).

Все рассмотренные положения Закона имеют дело лишь с ограничениями, установленными учредительными документами компании, а не нормами закона. Таким образом, все вышесказанное не препятствует признанию той или иной сделки недействительной, если она совершена в превышение пределов правоспособности юридического лица или полномочий его органов, установленных законом.

В заключение отметим, что в ноябре 2005 г. был опубликован законопроект, имеющий целью новую реформу английского корпоративного права. Он вносит некоторые изменения в рассмотренные нормы. Наиболее существенны из их следующие.

1. Раздел о целях деятельности компании перенесен из учредительного договора (Memorandum of Association) в устав (Articles of Association), с соответствующими возможностями внесения изменений в них.
2. Если устав не ограничивает явно цели компании, они считаются неограниченными.
3. Оставлено без изменений положение § 35(1) (уставные ограничения не влияют на действительность сделок компании, см. выше), но сняты оговорки § 35(2), позволяющие участнику оспаривать подобные сделки.
4. Оставлены без изменений (за исключением некоторой перестановки) положения относительно полномочий директоров §§ 35A-35B.

Если законопроект будет принят в таком виде, доктрина *ultra vires* в английском корпоративном праве будет, по существу, окончательно упразднена. Корпоративное законодательство в данном отношении будет приведено в полное соответствие с «континентальными стандартами» (см. ниже).

США

Несмотря на родство правовых систем, корпоративное право США развивалось совершенно независимо от британского: начало его интенсивного развития приходится на 19 век. Тем более примечателен тот факт, что в интересующем нас вопросе США во многом повторили путь, пройденный Великобританией.⁶

В начале 19 века корпорации в США создавались отдельными законодательными актами и обладали ограниченной правоспособностью (определенной таким актом): так, корпорация, целью которой было строительство железной дороги, не могла возводить дома. В подобном случае заключенный корпорацией договор на строительство дома мог быть признан недействительным, в том числе по инициативе самой корпорации и вопреки интересам второй стороны договора. Суды (во всяком случае, начиная с 1900-х годов) по возможности смягчали ситуацию, на различных юридических основаниях (чтобы не сказать «под всяческими предлогами») допуская совершение транзакций, не предусмотренных явно учредительными документами, но юридическая неопределенность оставалась.

По мере развития корпоративного права значение правила *ultra vires* постепенно снижалось в силу изменения не только судебной практики, но и законов (начиная примерно с 1930-х годов). В настоящее время можно сказать, что его роль в корпоративном праве незначительна. **Корпорации могут создаваться с самыми широкими формулировками цели деятельности. Эти**

цели могут быть ограничены учредительными документами, но закон, как правило, не допускает использования правила ultra vires против третьих лиц. Тем не менее в определенных ситуациях правило остается применимым. Так, на его основе могут быть оспорены чрезмерные благотворительные пожертвования и вообще необоснованные выплаты корпорацией в пользу третьих лиц.

Следует иметь в виду, что в США вопросы корпоративного права находятся в ведении отдельных штатов. Поэтому в каждом штате действует свое корпоративное законодательство, причем положения закона серьезно варьируются от штата к штату. Вместе с тем существует и своеобразный единый стандарт корпоративного законодательства – Модельный закон о коммерческих корпорациях (Revised Model Business Corporation Act 1984 – RMBCA), разработанный Ассоциацией американских юристов (American Bar Association). Эта модель не имеет силы закона, но пользуется большим авторитетом: значительная доля штатов приняла законы о корпорациях, основанные на Модельном законе в той или иной редакции (его текст постоянно совершенствуется); другие штаты позаимствовали из Модельного закона отдельные статьи или формулировки. С другой стороны, сам Модельный закон был разработан на основе существующей в США законодательной и судебной практики. Поэтому здесь мы для экономии места подробно рассмотрим формулировки лишь Модельного закона.

Что касается целей корпорации, Модельный закон предлагает следующую норму (§ 3.01(a) RMBCA).

Каждая корпорация, инкорпорированная в соответствии с настоящим Законом, имеет своей целью участие в любой законной коммерческой деятельности, если более ограниченная цель не предусмотрена статьями инкорпорации.

Добавление определения «коммерческой» (деятельности) указывает на то, что корпорациям все же не придается общей правоспособности (для ведения некоммерческой деятельности предполагается иная организационно-правовая форма). Для определения правоспособности корпорации предлагается следующая формулировка (§ 3.02 RMBCA).

Если статьи инкорпорации не предусматривают иного, каждая корпорация (...) имеет те же права, что и физическое лицо, на совершение любых действий, необходимых или желательных для ведения ее коммерции и дел, включая, следующее, но не ограничиваясь им: (...)

Далее следует длинный список явно разрешенных операций, включая покупку и продажу имущества, заключение договоров и т.п. Итак, ограничения на правоспособность корпорации могут быть установлены ее учредительными документами (статьями инкорпорации). Каковы последствия выхода за рамки этих ограничений? Применмости правила ultra vires посвящена отдельная статья Модельного закона (§ 3.04 RMBCA).

(a) За исключением случаев, предусмотренных подразделом (b), действительность действия корпорации не может быть оспорена на основе того, что корпорация не имеет или не имела достаточных прав для совершения действия.

(b) Права корпорации на совершение действия могут быть оспорены:

- (1) акционером в судебном процессе против корпорации с требованием воздержаться от действия;
- (2) корпорацией (...) в судебном процесс против действующего или бывшего директора, должностного лица, сотрудника или агента корпорации, или
- (3) главным прокурором в судебном процессе против корпорации в соответствии с разделом 14.30.

В упомянутом разделе речь идет о ликвидации корпорации судом по требованию главного прокурора (данного штата) в связи с мошенничеством или злоупотреблениями. Далее в статье уточняются условия, при которых (длящееся или будущее) действие корпорации может быть запрещено судом по иску акционера. Таким образом, при определенных обстоятельствах сделка может быть оспорена самой корпорацией (в иске против сотрудника и т.п.), ее акционером или государственным органом, но, при этом корпорация не может оспорить свою сделку с третьим лицом на основании собственной недостаточной правоспособности.

Что касается полномочий директоров, Модельный закон гласит следующее (§ 8.01(b) RMBCA).

Все корпоративные полномочия осуществляются советом директоров корпорации или по его санкции, вся коммерция и дела корпорации управляются ее советом директоров или под его руководством, с учетом ограничений, установленных статьями инкорпорации или соглашением [акционеров] в соответствии с разделом 7.32.

В упомянутом разделе говорится (в частности) о том, что акционеры могут своим соглашением упразднить совет директоров или ограничить его полномочия. Полномочия и обязанности должностных лиц корпорации (например, ее президента), согласно Модельному закону, определяются ее уставом и советом директоров (§ 8.41 RMBCA).

Многие штаты воспроизводят в своем корпоративном законодательстве (текстуально или близко по смыслу) упоминавшиеся положения Модельного закона. В том числе это относится к штату Делавэр: он не принял Модельный закон в целом, но интересующие нас положения в законодательстве штата близки к положениям Модельного закона. Именно в Делавэре инкорпорирована - хотя и не обязательно фактически ведут там деятельность - примерно половина крупнейших корпораций США (согласно рейтингу Fortune 500) и более 40% корпораций, котируемых на Нью-йоркской фондовой бирже. Такая популярность Делавэра объясняется прежде всего особой гибкостью и вообще тщательной проработанностью его корпоративного законодательства. Подобные же положения можно обнаружить в корпоративном законодательстве штата Нью-Йорк, Округа Колумбия и др.

Модельный закон не содержит явных указаний на последствия превышения директорами или должностными лицами корпорации своих полномочий. Конечно, корпорация может, при определенных условиях, взыскать свои убытки с превысивших полномочия директоров (должностных лиц) на основании нарушения ими своих обязанностей. Однако может ли быть признана не имеющей последствий сама сделка, совершенная от имени корпорации с превышением полномочий? Модельный закон не дает на это ответа, оставляя решение вопроса другим нормативным актам и судам. Это не случайно, так как современная идеология корпоративного законодательства предполагает регулирование им отношений прежде всего между акционерами и менеджментом

юридического лица, предоставляя регулирование отношений с коммерческими контрагентами, клиентами, сотрудниками и т.д. другим разделам права.

Поскольку в рассматриваемой ситуации речь идет о заключении сделки от имени корпорации другим лицом (в данном случае - не уполномоченным ею должным образом), отношения с другой стороной сделки регулируются нормами права об агентировании (agency). В частности, президент корпорации, заключающий сделку от ее имени, рассматривается именно как ее агент (agent). Отметим отличие от континентально-европейской традиции, в которой генеральный директор общества – это прежде всего исполнительный орган общества, подчиненный корпоративному праву. Как уже обсуждалось в разделе о Великобритании, в ее закон о компаниях для унификации с европейским законодательством также были введены некоторые относящиеся к данному вопросу нормы, имеющие приоритет над нормами общего права. В США, однако, ничего подобного не произошло, и общие нормы права об агентировании по-прежнему полностью применимы к отношениям между корпорациями и их должностными лицами.

Право об агентировании в США, как и в Великобритании, основано на судебном прецеденте и судебной традиции, берущей свое начало в британском средневековье. Тем не менее в США соответствующие нормы сформулированы письменно в виде свода права об агентировании (Restatement of the Law (Second) of Agency (1958)) Американским институтом права (American Law Institute). (Далее в тексте ссылки на Свод.) Этот документ не имеет силы нормативного акта, но пользуется большим авторитетом, и на него нередко ссылаются американские суды. Отметим, что в отличие от рассматривавшегося ранее Модельного закона о коммерческих корпорациях и подобных ему документов, Свод права об агентировании (и другие аналогичные ему) не рассматривается как потенциальная основа для принятия нормативных актов, а лишь как неформальный компендиум и без того действующих норм.

Согласно данным нормам, полномочия агента могут быть не только «актуальными» (actual) (в том числе явными или неявными), но и «видимыми» (apparent, британский термин - ostensible). «Видимое» агентирование, говоря в общем, означает, что принципал хотя в действительности и не уполномочивал агента на некоторые действия, но тем не менее дал третьему лицу основания полагать, что такие полномочия даны. В этом случае принципал отвечает по действиям агента перед третьим лицом (§8 Rest. 2nd Agen.). Очень близкая, хотя и (по мнению теоретиков права) не идентичная доктрина, применимая в подобной ситуации, – полномочия агента, вытекающие из «лишения права возражения» (estoppel) (§8B Rest. 2nd Agen.). Имеется в виду, что принципал не имеет права ссылаться на то, что он не давал полномочий агенту (не подписывал доверенности и т.п.), если по вине принципала третье лицо ошибочно полагает, что некто является его агентом, ввиду чего оно тем или иным образом изменяет свою юридическую позицию (например, платит деньги). Данная концепция основана на принципе справедливости (equity), имеющем большое значение для американского права (и стран системы общего права в целом). Можно сказать, что все «право справедливости» (весьма сложная система правил, действующая параллельно, а иногда и конкурентно, с нормами общего права) – это чрезвычайно продвинутый вариант принципа, который в российском Гражданском кодексе лапидарно сформулирован в нескольких строках ст. 10: недобросовестное лицо лишается судебной защиты, даже если формально оно действует в рамках закона.

Применительно к интересующей нас ситуации: если достаточно высокопоставленное (в разумном смысле) должностное лицо корпорации заключает от ее имени сделку с третьим лицом, суд, скорее всего, признает сделку состоявшейся, несмотря даже на

превышение этим лицом своих полномочий (неважно, уставных, по доверенности или иных), если только это третье лицо не знало и не имело оснований полагать, что полномочия превышены.

Основанием будет именно «видимое агентирование» или «лишение права возражения». Отметим, что это правило не носит жесткого характера: в каждом конкретном случае будет исследоваться, насколько должностная позиция лица соответствует тому договору, которое оно заключило от имени корпорации (Например, продавец универсама имеет «видимые полномочия» на заключение договора о продаже пакета молока, но не здания универсама).

Так, в одном из недавних решений Апелляционный суд штата Миннесота (с дальнейшим подтверждением Верховным Судом штата) подтвердил, что президент корпорации имеет «подразумеваемые» полномочия на заключение большинства договоров.⁷ В данном случае президент корпорации уволил руководителя дочерней организации, пообещав в качестве компенсации выкупить принадлежавшие руководителю акции за 3,5 млн. долл., что было гораздо дороже их рыночной стоимости. Однако и сам президент вскоре был уволен, а корпорация отказалась выполнять его обещание (платить деньги), мотивируя свои действия превышением президентом его полномочий. Обманутый экс-руководитель предъявил иск к корпорации и выиграл дело как в первой, так и в апелляционной инстанции. Апелляционный суд, в частности, указал:

если нет доказательств обратного, договоры, заключенные президентом корпорации в рамках обычной деятельности, предполагаются заключенными в пределах полномочий президента.

Отметим, что директор корпорации (если это не единственный директор, а лишь член совета директоров) не имеет, вообще говоря, полномочий на совершение сделок от имени корпорации и, соответственно, не обладает «подразумеваемыми» полномочиями, подобно ее президенту.

Некоторые другие юрисдикции общего права

Изначально все юрисдикции общего права (бывшие и настоящие британские колонии) следовали традиционной британской корпоративной модели, исповедующей доктрину ultra vires. Однако в последнее время, следуя общемировой тенденции, большинство из них (например, Канада и Австралия) отказались от этой доктрины полностью или существенно ограничили ее действие. Некоторые поступили гораздо радикальнее, чем Великобритания, наделив юридические лица всеми правами физических лиц, то есть полностью исключив из корпоративного права понятие превышения правоспособности компании.

Так, в Законе о компаниях Гонконга (Companies Ordinance 1997 as amended) читаем: «Компания имеет правоспособность и права, полномочия и привилегии физического лица» (§ 5A.(1)). Далее следует пассаж о том, что компания обязана (перед своими акционерами) соблюдать ограничения, установленные уставом, но если она их не соблюла, действие не может быть признано недействительным лишь на данном основании (§ 5B). Кроме того, закон явно упраздняет доктрину «конструктивного уведомления», упоминавшуюся выше, что может иметь значение для применения положений права об агентировании (§ 5C).

Закон о компаниях Джерси (Companies (Jersey) Law 1991 as amended) недвусмысленно сообщает (§ 18): «Доктрина ultra vires в отношении компаний упраздняется, и, соответственно, правоспособность компании не ограничена чем-либо, содержащимся в ее учредительном договоре или ус-

таве, или какими-либо действиями ее участников». Упраздняется и доктрина конструктивного уведомления (§ 19). Закон Гернси (Companies (Guernsey) Law 1994 as amended), несмотря на территориальную и правовую близость юрисдикций (обе являются зависимыми территориями Соединенного Королевства, не будучи его частью или колонией), использует совсем иные формулировки (§ 11), близкие скорее к американскому аналогу (RMBCA). (Строго говоря, и Джерси, и Гернси принадлежат не к общему, а скорее к смешанному праву.)

Положения Закона о компаниях международного бизнеса Британских Виргинских островов (BVI International Business Companies Act 1984 as amended), касающиеся правоспособности (§ 10), почти текстуально совпадают с американским аналогом, хотя БВО и являются заморской территорией Великобритании. Однако в новом корпоративном законодательстве БВО (BVI Business Companies Act 2004), полностью заменяющем старое с 2007 г., вопрос освещен гораздо более кратко (§ 29): *«никакое действие компании (...) не является недействительным лишь по той причине, что компания не имеет правоспособности, права или полномочий на совершение действия (...)»*. При этом все оговорки относительно возможности исков со стороны акционеров к компании и со стороны компании к ее руководству законодателями БВО были сняты. (Это, конечно, не означает, что такие иски невозможны.)

Гибралтар – заморская территория Великобритании, вошедшая (в отличие, например, от БВО) в ЕС вместе с метрополией. Ввиду этого его корпоративное право, как и британское, регулируется Первой директивой ЕЭС. Хотя гибралтарский Закон о компаниях (Companies Ordinance 1930 as amended) в настоящее время довольно заметно отличается от английского аналога, в данном вопросе гибралтарские законодатели воспользовались методом «вырежи и вклей», практически дословно воспроизведя обсуждавшиеся выше положения английского Закона о компаниях в редакции 1989 г.

Кипр (в прошлом английская колония), как известно, в 2004 г. тоже вошел в ЕС, ввиду чего его корпоративное законодательство (Companies Law Cap. 113) (базирующееся, кстати, на английском Законе о компаниях в редакции 1948 г.) было заблаговременно приведено в соответствии с Первой директивой. В частности, вопрос действительности сделок компаний был урегулирован поправками в Закон от 2000 г. (N 151 (I) 2000).

Следует иметь в виду, что во всех странах общего права действуют неписанные нормы права об агентировании (в основном совпадающие с теми, что обсуждались в разделе о США), которые имеют значение для решения вопроса о правовых последствиях превышения полномочий руководством общества.

Германия

Большинству стран континентально-европейской системы права концепция ultra vires в той форме, что присуща системе общего права, совершенно чужда. Коммерческие организации мыслятся как имеющие неограниченную правоспособность, а органы компании – как имеющие все (в рамках закона) права представлять организацию перед третьими лицами. Полномочия и правоспособность могут быть ограничены учредительными и внутренними документами организации, но третьих лиц эти ограничения, как правило, не касаются, регулируя лишь отношения руководства и участников организации. Как мы видели, именно такой подход и был закреплен Первой директивой ЕЭС в качестве обязательного для всех стран-участниц.

В Германии деятельность акционерных обществ регулируется Законом об акционерных организациях (Aktiengesetz 1965 - AktG), а обществ с ограниченной ответственностью – Законом об обществах с ограниченной ответственностью (Das Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung 1892 – GmbHG). Существуют и другие организационно-правовые формы, но мы для краткости остановимся лишь на акционерных обществах.

Закон обязывает включать в устав общества положение о предмете ее деятельности (Gegenstand) (§ 23(3) AktG), но никак не оговаривает последствия выхода деятельности общества за рамки этого предмета. Закон устанавливает двухуровневую систему управления обществом: помимо общего собрания акционеров (Hauptversammlung), органами общества являются правление (Vorstand) и наблюдательный совет (Aufsichtsrat). Правление, в частности, может состоять и из одного человека (§ 76(2) AktG). Вся полнота ответственности за управление обществом лежит на правлении (§ 76(1) AktG). Правление, однако, отчитывается о своей деятельности перед наблюдательным советом (§ 90 AktG). Полномочия общего собрания включают такие кардинальные вопросы как изменение устава, ликвидация общества и др. (§ 119(1) AktG). Список полномочий может быть расширен уставом. Однако по вопросам управления обществом общее собрание может принимать решения только в том случае, когда само правление просит этого (§ 119(2) AktG). Права правления представлять общество не могут быть ограничены; однако в отношениях членов правления с обществом они обязаны соблюдать ограничения, установленные уставом, наблюдательным советом и общим собранием (§ 82 AktG).

Таким образом, правление (или единоличный исполнительный орган) акционерного общества обладают, по существу, неограниченными полномочиями в смысле представления общества перед третьими лицами. Вместе с тем в случае грубого злоупотребления правлением своими полномочиями (Mißbrauch der Vertretungsmacht), которое очевидно и для третьих лиц, совершенная правлением сделка может быть признанной недействительной. Последнее правило следует не из корпоративного законодательства, а из правовых норм, относящихся к представительству (Vertretung), установленных германским Гражданским уложением (Bürgerliches Gesetzbuch - BGB) (§ 177 et seq. BGB), а также из судебной практики (несмотря на то, что формально в континентально-европейской системе прецедент не является источником права).

Например, в одном из дел⁸ Апелляционного суда Наумбурга (земля Саксония-Анхальт), рассматривался иск коммунального предприятия к банку о возмещении убытков, нанесенных неправильной инвестиционной рекомендацией. (Отметим, что предприятие являлось обществом с ограниченной ответственностью, причем его единственным участником был муниципалитет, но аналогичная аргументация применима и к акционерным обществам.) Банк предложил предприятию осуществить так называемый валютный своп на десять лет, то есть деноминировать задолженность перед банком не в немецких марках (как изначально предполагалось), а в швейцарских франках, указав на то, что ставка процента по швейцарскому франку значительно ниже. При этом банк предупредил, что существует риск роста курса франка к марке, и в таком случае вся экономия может свестись к нулю или отрицательной величине. Предприятие (в лице управляющего директора) тем не менее решило взять кредит во франках, которые были сразу же конвертированы в марки. Франк впоследствии и в самом деле вырос, в результате предприятие потерпело убытки (через два года позиция была досрочно закрыта). Предприятие обратилось к банку с иском о возмещении убытков. Иск был частично удовлетворен в двух инстанциях с аргументацией, излагаемой ниже.

Что касается темы настоящей статьи, суд, помимо прочего, исследовал вопрос о том, не являлось ли заключение соответствующего договора директором без согласия участника (т.е. муниципалитета) основанием для признания сделки недействительной. Как обсуждалось выше, полномочия директора считаются неограниченными, даже если в силу внутренних правил компании сделка требовала одобрения участника. Этот принцип не применяется, если другая сторона сделки знала или должна была знать о нарушении таких правил. В данном случае, по заключению суда, банк мог положиться на полномочия директора, поскольку не было очевидно, что он действует без согласия участника. Другой важный вопрос – не вносит ли каких-либо особенностей то, что участником является муниципалитет. По немецкому законодательству, к публичным органам доктрина *ultra vires* применима, то есть они не имеют права выходить за пределы своих полномочий, а совершенные за пределами полномочий сделки недействительны. В частности, осуществление рискованных валютных операций муниципалитетам (во всяком случае, данной земли) не разрешается. Вместе с тем в рассматриваемом деле речь шла не о самом муниципалитете, а о принадлежащем ему предприятии, поэтому, как указал суд, данное правило не действует, а применимы общие нормы корпоративного права. Таким образом, заключенная между обществом и банком сделка была признана действительной.

Несмотря на вышесказанное, решение суда было принято в пользу общества, а не банка. Дело в том, что своп является финансовым инструментом в смысле Закона о торговле ценными бумагами (*Wertpapierhandelsgesetz*). При реализации финансовых инструментов банк обязан воздержаться от рекомендации продуктов, которые не в интересах клиента. Кроме того, банк должен был осознавать, что фактическое принятие на себя муниципалитетом спекулятивных валютных рисков противоречит государственным правилам. Как минимум, банк должен был гораздо более подробно обсудить с директором вопрос о том, насколько осуществление свопа выгодно или невыгодно муниципалитету. В результате суд удовлетворил иск общества к банку в размере двух третей убытка. Поскольку директор также внес свой вклад в ущерб, одна треть убытков была оставлена на обществе.

Как мы видели, закон весьма недвусмысленно разграничивает полномочия правления и общего собрания акционерного общества. По существу, все полномочия по управлению обществом находятся в руках правления. Однако в этот вопрос несколько неожиданно вмешался Федеральный Верховный суд (*Bundesgerichtshof – BGH*).⁹ **В 1982 г. было принято нашумевшее решение по делу, известному под сокращенным наименованием «Хольцмюллер», которое фактически ввело понятие «неписаных полномочий» общего собрания.**¹⁰ Формулировки суда были в дальнейшем несколько уточнены в деле, известном как «Желатин»¹¹.

Речь шла о том, что правление акционерного общества передало крупнейшую и наиболее прибыльную часть бизнеса общества (управление портом) стопроцентному дочернему предприятию общества. В принципе такого рода действия были предусмотрены уставом в качестве предмета деятельности общества (незадолго до передачи общим собранием была специально утверждена новая редакция устава). Несмотря на это, один из миноритарных акционеров (7,8%) общества подал иск о признании передачи бизнеса недействительной. (Альтернативный вариант решения, предложенный истцом – обязательное участие общего собрания материнского АО в решении вопросов, находящихся в компетенции общего собрания дочернего общества.) Истец указал на то, что портовый бизнес в последнее время был основным видом деятельности общества (80% активов). По мнению истца, выделение бизнеса было осуществлено с целью последующего увеличения капитала дочернего общества, в ущерб интересам миноритарных акционеров материнского общества.

Формально действия правления полностью соответствовали как закону, так и уставу. Суд подтвердил, что Закон (AktG) не содержит прямого требования передавать решение о выделении на рассмотрение общего собрания. Однако суд пришел к выводу, что одобрение общего собрания требуется в определенных случаях, не предусмотренных Законом явно. **Согласно суду, правление обязано испросить разрешения общего собрания на свои действия, если они вступают в «существенное противоречие с правами акционеров в обществе и экономических интересах, воплощенными в их акциях».** В данном случае такая коллизия, по указанию суда, имела место, так как передача бизнеса затрагивала *«ядро коммерческой деятельности общества»*. После подобного обращения правления общее собрание получило бы право принять решение по вопросу управления (в силу § 119(2) AktG), а правление обязано было это решение исполнить

Таким образом, согласно решению суда, правление действовало в нарушение «неписаных полномочий» общего собрания. Каковы же последствия такого нарушения? Если правление предпримет какие-либо действия, отнесенные законом к компетенции общего собрания (например, попытается изменить устав), такие действия, разумеется, не будут иметь юридических последствий. Если правление нарушит какие-либо ограничения, установленные документами самого общества, совершенная им сделка будет иметь юридические последствия в отношении третьих лиц. А как быть в случае нарушения «неписаных полномочий»?

Согласно решению суда, в данном случае сделка по передаче бизнеса являлась действительной, поскольку нарушена была «внутренняя» обязанность правления (испросить разрешение общего собрания), что не отменяет «внешней» действительности передачи (согласно § 82 AktG). При этом было учтено, что в данном случае превышение полномочий правлением не было очевидно для третьих лиц. Помимо прочего, суд принял во внимание то, что истец подал свой иск примерно через три года после факта передачи, что, по мнению суда, являлось неоправданной задержкой. (Возможно, иск имел бы большой успех, если бы он был предъявлен не обществу, а правлению, нарушившему свои обязанности.)

Данное решение Федерального Верховного суда вызвало шквал критики со стороны теоретиков права, как вносящее серьезную неопределенность в вопрос разграничения полномочий между общим собранием и правлением, но было успешно воспринято нижестоящими судами в качестве модели для подражания. В настоящее время эта неписаная (и, пожалуй, даже не сформулированная судом сколько-нибудь недвусмысленно) норма прочно вошла в немецкое корпоративное право. Установление факта «существенности» противоречия между решением правления и интересами акционеров было предоставлено судам - в духе скорее общего, чем континентального права.

Франция

В настоящем разделе кратко рассматриваются основные положения французского корпоративного права, относящиеся к ограничению правоспособности организаций и полномочий их органов.¹² Они вполне соответствуют общему континентально-европейскому подходу, изложенному выше, а также Первой директиве ЕЭС.

Деятельность юридических лиц во Франции регулируется Гражданским кодексом (Code civil— C.Civ.) (самые общие положения) и Коммерческим кодексом (Code de commerce - C.Com.), а также различными подзаконными актами. Доктрина *ultra vires*, ограничивающая правоспособность общества лишь его уставными видами деятельности, во французском праве отсутствует.

Акционерные общества во Франции организованы по одной из двух моделей, предусмотренных Кодексом. Разумеется, в обеих моделях последнее слово остается за общим собранием акционеров (*assemblée générale*). Однако структура управления обществом в них довольно существенно различается. «Классическая» модель (§ L225-17 et seq. C.com.) возлагает обязанности по управлению обществом на совет директоров (*conseil d'administration*), возглавляемый его председателем (*président*). На практике обычно именно председатель аккумулирует в своих руках управленческие функции, оставляя самому совету лишь общее руководство. Альтернативно, совет директоров может назначить любое другое лицо генеральным директором (*directeur général*) для выполнения таких управленческих функций. Другая, более новая модель – акционерное общество с правлением и наблюдательным советом (§ L225-57 et seq. C.com.). В этой модели наблюдательный совет (*conseil de surveillance*) осуществляет лишь контроль над управлением, а собственно управление обществом возложено на правление (*directoire*) во главе со своим председателем (*président*). Если капитал общества не превышает 150 тыс. евро, функции правления может исполнять единоличный исполнительный орган (*directeur général unique*). Можно сказать, что первая из французских корпоративных моделей ближе к английскому аналогу, а вторая – к немецкому.

Определяя полномочия возможных исполнительных органов (совета директоров - § L225-35 C.com., генерального директора - § L225-56 C.com., правления - § L225-64 C.com.), Кодекс неизменно воспроизводит (хотя и с некоторыми вариациями) формулировки, знакомые нам по Первой директиве ЕЭС. Приведем лишь одну из них, относящуюся к полномочиям генерального директора акционерного общества, устроенного по «классической» модели (§ L225-56(I) C.com.).

Генеральный директор наделен широчайшими полномочиями действовать от имени общества при любых обстоятельствах. Он осуществляет эти полномочия в пределах целей деятельности общества и за исключением тех, которые закон явно относит к полномочиям собраний акционеров и совета директоров.

Он представляет общество в его отношениях с третьими лицами. Общество связано даже теми действиями генерального директора, которые не соответствуют целям деятельности общества, если только оно не докажет, что третье лицо знало о том, что действие выходит за рамки этих целей, или не могло не знать с учетом обстоятельств, при этом публикация устава не является сама по себе таким доказательством.

Положения устава или решения совета директоров, ограничивающие права генерального директора, не являются обязывающими в отношении третьих лиц.

Как видим, в отличие от Англии и Германии, французский закон (данная статья которого датируется 2001 г.) в интересующем нас аспекте почти текстуально совпадает с нормами, предложенными Первой директивой. Подобные же формулировки можно обнаружить в разделе, относящемся к обществу с ограниченной ответственностью (§ L223-18 C.com.). Отметим, что в данном случае корпоративное законодательство напрямую регулирует некоторые из отношений, которые в других странах (США, Германия) считаются, как мы видели, подчиненными праву об агентировании (представительстве).

Россия

Россия относится к странам с континентальной системой права. Соответственно, к ее коммерческим организациям доктрина *ultra vires*, как правило, неприменима (есть, однако, исключения, см.

далее). А вот сделки, совершенные за пределами полномочий директоров, могут быть оспорены самой организацией, что делает права третьих лиц гораздо хуже защищенными, чем в Европе.

В социалистический период организации создавались государством для выполнения определенных целей. Ввиду этого они обладали лишь специальной правоспособностью. Возможно, именно отсюда происходит до сих пор существующая традиция включения в устав длиннейших списков видов деятельности обществ. Однако юридическая ситуация радикально изменилась с момента вступления в силу первой части ГК РФ в 1994 г.

Деятельность юридических лиц в России регулируется Гражданским кодексом и специализированными законами (такими как Закон «Об акционерных обществах»¹³ или Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью»¹⁴). Однако основные положения о действительности или недействительности сделок, совершенных с превышением полномочий или правоспособности, мы находим именно в ГК РФ. Кроме того, решения судебных органов, не будучи формально источником права, тем не менее, как мы увидим далее, нередко фактически устанавливают нормы, отсутствующие в текстах законов.

Пункт 1 статьи 49 «Правоспособность юридического лица» ГК РФ гласит следующее.

Юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Здесь возникает тот же вопрос, что и в Великобритании в 1862 г.: означает ли выражение «соответствующие целям деятельности» все то, что не запрещено уставом, или только то, что им прямо разрешено? Ввиду некоторой неоднозначности самой нормы, на этот вопрос, как и в Англии, пришлось отвечать высшим судебным инстанциям. Однако ответ (во всяком случае, в отношении коммерческих организаций) был дан противоположный тому, что предложила в свое время Палата лордов.

Совместный Пленум Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ в 1996 г. решил вопрос следующим образом¹⁵.

18. При разрешении споров необходимо учитывать, что коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных организаций, предусмотренных законом, наделены общей правоспособностью (статья 49) и могут осуществлять любые виды предпринимательской деятельности, не запрещенные законом, если в учредительных документах таких коммерческих организаций не содержится исчерпывающий (законченный) перечень видов деятельности, которыми соответствующая организация вправе заниматься. (...)

Унитарные предприятия, а также другие коммерческие организации, в отношении которых законом предусмотрена специальная правоспособность (банки, страховые организации и некоторые другие), не вправе совершать сделки, противоречащие целям и предмету их деятельности, определенным законом или иными правовыми актами. Такие сделки являются ничтожными на основании статьи 168.

Сделки, совершенные иными коммерческими организациями в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в их учредительных документах, могут быть признаны судом недействительными в случаях, предусмотренных статьей 173.

Итак, коммерческие организации, по общему правилу, обладают общей правоспособностью, но устав может ограничить список видов их деятельности. Тогда сделки за пределами этого списка оспоримы (могут быть признаны судом недействительными). Некоммерческие организации, а также некоторые виды коммерческих, обладают специальной правоспособностью, то есть имеют право лишь на то, что им прямо разрешено законом. Их сделки за пределами правоспособности ничтожны (недействительны безо всякого судебного решения).¹⁶

В одном из дел¹⁷ ФАС Московского округа рассматривался вопрос выхода за пределы правоспособности некоммерческой организации. Это было Федеральное государственное учреждение (ФГУ) «Государственный академический Большой театр России». Театр заключил с банком (ОАО «Элбим-банк») договор поручительства, приняв на себя солидарную с заемщиком - физическим лицом Р. - ответственность по кредитному договору между банком и Р. Поскольку Р. кредит не погасил, конкурсный управляющий банка обратился с иском к театру. Театр, однако, предъявил встречный иск о признании договора поручительства недействительным. Суд в трех инстанциях удовлетворил встречный иск, признав договор недействительным в силу ничтожности. Мотивировка: ФГУ является некоммерческой организацией, осуществляющей профессиональную деятельность в области театрального и музыкального искусства, в связи с чем обладает специальной (целевой) правоспособностью. Договор поручительства противоречит указанным целям и заключен без согласия собственника имущества ФГУ (Российской Федерации), поэтому он ничтожен по ст. 168 ГК РФ.

Статья 173 ГК РФ «Недействительность сделки юридического лица, выходящей за пределы его правоспособности», устанавливает следующие критерии признания недействительной сделки юридического лица (а согласно Пленуму, только коммерческой организации).

Сделка, совершенная юридическим лицом в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в его учредительных документах, либо юридическим лицом, не имеющим лицензию на занятие соответствующей деятельностью, может быть признана судом недействительной по иску этого юридического лица, его учредителя (участника) или государственного органа, осуществляющего контроль или надзор за деятельностью юридического лица, если доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности.

Последняя фраза, по-видимому, приводит это положение в соответствие с европейскими стандартами, выраженными Первой директивой (п. 1 ст. 9). Однако, напомним, согласно Директиве, даже «предоставление» третьему лицу устава не означает, что лицо «знало» о его содержании. Как мы увидим далее, в России суды придерживаются иных взглядов на этот вопрос.

Проблема «внеуставных» сделок носит несколько теоретический характер, поскольку уставы коммерческих организаций почти никогда не ограничивают их виды деятельности закрытым списком. Зато весьма актуальна проблема «безлицензионных» сделок, регулируемая той же статьей. Как видим, чтобы можно было оспорить сделку, необходимо доказать, что другая сторона ее знала об отсутствии необходимой лицензии у данной организации. Причем сама другая сторона эту сделку оспорить не может – это право самой компании, ее участников и государственных органов. Таким образом, если, предположим, организация застраховала кого-либо, не имея на это лицензии, она в принципе может оспорить сделку, а застрахованное лицо – нет.

В одном из дел¹⁸ ФАС Московского округа рассматривалась следующая ситуация. Авиакомпания (ООО «АК «АЭРИНН-АВИА») заключила с вертолетным заводом (ОАО «МВЗ им. М.Л. Миля») договор, предусматривающий хранение, техническое обслуживание и обеспечение стоянки вертолета, принадлежащего авиакомпании. Через год, ввиду неисполнения договора заводом, авиакомпания расторгла договор. Завод, однако, обратился с иском к авиакомпании о взыскании долга по договору и процентов. Авиакомпания предъявила встречный иск о взыскании убытков, вызванных повреждением вертолета из-за ненадлежащего обслуживания и хранения, а также утратой части имущества. Суд в двух инстанциях удовлетворил иск завода в части стоимости стоянки (3 млн. руб.), но не стоимости работ, а встречный иск авиакомпании – в размере убытков (200 млн. руб.). Завод подал кассационную жалобу, ссылаясь, в частности, на то, что исходный договор ничтожен в части технического обслуживания, поскольку у завода не было лицензии на данный вид деятельности. Однако, как указал суд, «[в] силу ст. 173 ГК РФ сделка, совершенная юридическим лицом, не имеющим лицензии на занятие соответствующей деятельностью, является оспоримой, между тем доказательств признания спорной сделки недействительной [заводом] не представлено». Решения нижестоящих судов были оставлены без изменения.

Вопросы превышения органами юридического лица своих полномочий регулируются следующей статьей, «Последствия ограничения полномочий на совершение сделки» (ст. 174 ГК РФ).

Если полномочия лица на совершение сделки ограничены договором либо полномочия органа юридического лица - его учредительными документами (...), и при ее совершении такое лицо или орган вышли за пределы этих ограничений, сделка может быть признана судом недействительной по иску лица, в интересах которого установлены ограничения, лишь в случаях, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанных ограничениях.

Здесь сразу возникает ряд вопросов. Во-первых, что это за лицо, «в интересах которого установлены ограничения» полномочий органа? Во-вторых, что в данном контексте означает «заведомо должна была знать»?

Ответы (отчасти неожиданные) на эти вопросы мы вновь находим в актах судебных инстанций. Поскольку превышение своих полномочий руководством организации никак нельзя назвать теоретической проблемой, Пленум ВАС принял отдельное постановление¹⁹ по статье 174 ГК РФ. Согласно Пленуму, уставные ограничения полномочий органа юридического лица устанавливаются в интересах (кого бы вы думали?) этого самого юридического лица (п. 4 Постановления). Соответственно, только оно и имеет право предъявить иск. Другие лица, в том числе участник общества, могут предъявить данный иск лишь в случаях, прямо предусмотренных тем или иным законом.

Что касается второго вопроса, Пленум дает несколько туманное пояснение: «указанное обстоятельство входит в предмет доказывания по данным делам», причем «бремя доказывания этого

обстоятельства возлагается на истца» (п. 5 Постановления). На практике суды нередко придерживаются очень простого (и очень спорного) правила: считается, что любой коммерческий контрагент юридического лица «заведомо должен был знать» содержание устава этого юридического лица (предположительно затребовав его копию до заключения договора). Это неписаное правило (подобие «доктрины конструктивного уведомления», обсуждавшейся выше), как видим, находится в разительном противоречии с европейскими стандартами, предполагающими, что даже фактическое обладание копией устава не обязательно означает осознания заложенных в нем ограничений.

Наконец, Пленум указывает (п. 1 Постановления), что статья относится лишь к ограничениям полномочий, установленным учредительными документами; если же превышены полномочия, установленные законом (например, главный бухгалтер подписал договор вместо директора), то сделка ничтожна по ст. 168 ГК РФ.

Таким образом, сделки с превышением уставных полномочий органов оспоримы по иску самой организации, а сделки с превышением законных полномочий органов ничтожны (если иное не установлено самим этим законом).

В одном из дел²⁰ ФАС Московского округа рассматривалась следующая ситуация. Устав ООО «Столица» предусматривал, что распоряжение имуществом общества находится в компетенции общего собрания учредителей (в некотором противоречии с этим, устав также предусматривал, что генеральный директор общества совершает сделки от его имени без доверенности). Однако генеральный директор, не спросив согласия учредителей, продал принадлежавшую обществу недвижимость другой организации (ООО «Теллада»), причем, по мнению учредителей, по заниженной цене. Та, в свою очередь, продала недвижимость третьему лицу, после чего была ликвидирована. Учредители ООО «Столица» предъявили иск к обоим обществам. Суд первой инстанции 1) прекратил производство в отношении ООО «Теллада» ввиду его ликвидации, но 2) удовлетворил иск о признании договора недействительным на основании ст. 174. ГК РФ ввиду превышения уставных полномочий генеральным директором. Однако апелляция отменила вторую часть решения, указав, что по ст. 174 ГК РФ иск имело право предъявить только само ООО «Столица», а не его учредители. Кассация, согласившись с этим выводом, тем не менее отменила акты обоих нижестоящих судов, указав на то, что сделка могла являться недействительной ввиду того что она – крупная. Для исследования этих доводов дело было возвращено в первую инстанцию.

В отличие, скажем, от американского права, российский закон разграничивает превышение полномочий (уставных) органом юридического лица и превышение полномочий (из доверенности) представителем юридического лица. Последний случай регулируется статьей 183 ГК РФ «Заключение сделки неуполномоченным лицом».

1. При отсутствии полномочий действовать от имени другого лица или при превышении таких полномочий сделка считается заключенной от имени и в интересах совершившего ее лица, если только другое лицо (представляемый) впоследствии прямо не одобрит данную сделку.

2. Последующее одобрение сделки представляемым создает, изменяет и прекращает для него гражданские права и обязанности по данной сделке с момента ее совершения.

Как видим, сделка, заключенная неуполномоченным представителем организации, действительна! Однако стороной в ней является не организация (представляемый), а сам

неуполномоченный представитель. Впрочем, организация (представляемый) при желании может (путем одобрения) все же сделаться стороной сделки вместо представителя. Одобрением считается, в частности, принятие исполнения по сделке (например, оплаты).

В одном из дел²¹ ФАС Московского округа рассматривался иск оператора мобильной связи (ОАО «МТС») к организации (ЗАО «Кэт Бизнес Телеком ЛТД») о взыскании задолженности и неустойки по договору оказания услуг связи. Суды в трех инстанциях отказали в удовлетворении иска. Мотивировка: договор от имени ЗАО был подписан абонентом Ч., причем истцом не предоставлено доказательств, что Ч. заключила договор от имени и в интересах ЗАО. Также не было предоставлено доказательств полномочий лиц, подписавших от имени ЗАО гарантийное письмо к договору. Ввиду этого ЗАО является ненадлежащим ответчиком. Истцу было предложено заменить ненадлежащего ответчика на саму Ч., но он отказался – надо полагать, не веря в успех этого предприятия.

Отметим, что Кодекс не предусматривает (во всяком случае, явно) возможности одобрения юридическим лицом внесудебных действий его органа. Это не случайность. Как мы видели, такие сделки недействительны (оспоримы), а авторы Кодекса довольно последовательно избегают ситуаций, в которых изначально недействительная сделка в последующем становится действительной (в том числе путем одобрения). (Единственное исключение связано с одобрением сделок несовершеннолетних, ст. 26 ГК РФ.) Позиция авторов Кодекса понятна: поскольку одобренная сделка становится действительной с момента заключения, а не одобрения, такая ситуация чревата парадоксами (связанность условиями договора зависит от факта одобрения, который случится – или не случится - в будущем).

Вместе с тем суды, исходя из нужд скорее экономического оборота, чем теоретической чистоты формулировок, довольно последовательно допускают возможность последующего одобрения оспоримых сделок организаций, совершенных с превышением полномочий (в частности, в отношении крупных сделок хозяйственных обществ²²). Что касается превышения уставных полномочий (установленных уставом, а не законом), эта позиция была явно сформулирована упомянутым Постановлением о применении ст. 174 (п. 7).

Лицо, в интересах которого установлены ограничения, вправе впоследствии одобрить сделку, совершенную с пороками, упомянутыми в статье 174 ГК РФ. Поскольку данная норма не содержит положений об одобрении сделок, в силу статьи 6 ГК РФ к таким отношениям следует применять пункт 2 статьи 183 ГК РФ, регулирующий сходные отношения (аналогия закона).

Итак, сделки с превышением уставных полномочий органов могут быть в дальнейшем одобрены организацией. Вопрос о применимости метода аналогии закона в данном случае может показаться спорным. Однако постановления Пленума ВАС по вопросам судебной практики обязательны для арбитражных судов²³, так что фактически речь идет о введении ВАС императивной правовой нормы, действующей (в системе арбитражных судов) наравне с Кодексом и не подлежащей дальнейшему обсуждению.

В заключение заметим, что вопрос разграничения случаев 1) превышения законных полномочий органа, 2) превышения уставных полномочий органа и 3) превышения полномочий представителя не так прост, как может показаться. В одном из дел, рассмотренных Президиумом ВАС²⁴ в порядке протеста, истец (ТОО «Риф») обратилось с иском к ответчику (ООО «Фирма «Игорь») о приме-

нении последствий недействительности ничтожной сделки. Речь шла о договоре купли-продажи квартиры и об обязанности ответчика возвратить помещение истцу. Как выяснилось, подпись директора ТОО в договоре и акте приема-передачи была подделана главным бухгалтером ТОО. Вопрос в том, является ли данный договор ничтожным (по ст. 168 ГК РФ), недействительным (по ст. 174 ГК РФ) или незаключенным данной организацией (по ст. 183 ГК РФ)? Юридические последствия в каждом случае существенно отличаются друг от друга (в частности, касательно сроков исковой давности)²⁵.

После серии противоречивых судебных решений дело дошло до высшей инстанции. Президиум ВАС решил вопрос следующим образом: при совершении сделки от имени юридического лица лицом, которое не имело на это полномочий в силу закона (а главный бухгалтер по закону не имеет права на заключение сделок от имени общества), статья 174 Кодекса не применяется. В указанных случаях следует руководствоваться статьей 168 Кодекса. При этом п. 1 ст. 183 ГК в подобной ситуации также применяться не может. В результате сделка была признана ничтожной, с удовлетворением исковых требований.

Заключение

Доктрина *ultra vires*, запрещающая компании вести деятельность, не предусмотренную явно учредительными документами, характерна для стран общего права, но не для стран гражданского права. Однако и в странах общего права эта доктрина, некогда общепринятая, практически прекратила свое действие. Всемирная тенденция – непризнание подобных запретов с целью защиты третьих лиц, имеющих дело с компанией.

Что касается ограничений на полномочия исполнительных органов компании, вводимых учредительными документами, действенность таких ограничений также весьма ограничена в большинстве стран мира. Как правило, если третье лицо не знает о таких ограничениях, то в отношении него они не действуют.

Россия, будучи страной гражданского права, в целом следует континентальной традиции в указанных вопросах. Однако судебное истолкование соответствующих норм ГК РФ отличается от принятого в Европе (не в лучшую для третьих лиц сторону).

Материал подготовлен компанией Roche & Duffay

тел. (095) 790-2660; 924-1300

1 First Council Directive of 9 March 1968, 68/151/EEC, 1968 OJ L 65.

2 См., напр., Stephen Griffin, *The Rise and Fall of the Ultra Vires Rule in Corporate Law*, <http://www.solent.ac.uk/law/mjls/papers/griffen.htm> (last visited 2005).

3 *Ashbury Railway Carriage and Iron Co. Ltd v. Riche*, (1875) L.R. 7 H.L. 653, [1874-80] All ER Rep Ext 2219 (1875).

4 *Attorney-General v Great Eastern Railway Company*, (1880) 5 App. Cas 473, [1874-1880] All ER Rep Ext 1459.

5 *Charterbridge Corp Ltd v Lloyds Bank Ltd*, [1970] Ch 62, [1969] 2 All ER 1185.

6 См., напр., Arthur R. Pinto & Douglas M. Branson, *Understanding Corporate Law* 15 (Matthew Bender, 1999).

7 *Powell v. MVE Holdings, Inc.*, 626 N.W.2d 451 (Ct. App., Minn., 2001), 2001 Minn. LEXIS 443 (Minn. 2001).

8 Hengeler Mueller, *Bank Held Liable for Improper Risk Advice in Relation to Currency Swap*, International Law Office (August 10 2005),

http://www.internationallawoffice.com/ld.cfm?Newsletters_Ref=11339 (last visited 2005), citing OLG Naumburg 24.03.2005 - 2 U 111/04.

-
- 9 Marc Löbbe, *Corporate Groups: Competences of the shareholders' meeting and minority protection – the BGH's recent Gelatine and Macrotron cases redefine the Holz Müller doctrine*, 5 German Law Journal No. 9 1057 (2004), <http://www.germanlawjournal.com/article.php?id=491> (last visited 2005).
- 10 Marc Löbbe, *supra* note 9 and note 1 herein, *citing* BGHZ 83, 122 (“Holz Müller”).
- 11 Marc Löbbe, *supra* note 9 and note 4 herein, *citing* BGH ZIP 2004, 993 and BGH ZIP 2004, 1001 (“Gelatine”).
- 12 *См., напр.*, Michael Brosemer and Dr. Christoph Seseke, *European Legal and Tax Guide. French Corporate Law*, <http://perso.wanadoo.fr/brs-associes/legtax/corfre02.htm> (last visited 2005).
- 13 ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 26.12.1995 N 208-ФЗ «ОБ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ».
- 14 ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 08.02.1998 N 14-ФЗ «ОБ ОБЩЕСТВАХ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ».
- 15 ПОСТАНОВЛЕНИЕ Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 «О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ, СВЯЗАННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЧАСТИ ПЕРВОЙ ГРАЖДАНСКОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ».
- 16 *См. также* «КОММЕНТАРИЙ К ГРАЖДАНСКОМУ КОДЕКСУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЧАСТИ ПЕРВОЙ» (под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина). Издательство «Юрайт», 2004. Комментарий к ст. 49.
- 17 ПОСТАНОВЛЕНИЕ ФАС МОСКОВСКОГО ОКРУГА от 16.12.2003 N КГ-А40/9898-03.
- 18 ПОСТАНОВЛЕНИЕ ФАС МОСКОВСКОГО ОКРУГА от 23.12.2004 N КГ-А40/11887-04.
- 19 ПОСТАНОВЛЕНИЕ Пленума ВАС РФ от 14.05.1998 N 9 «О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ПРИМЕНЕНИЯ СТАТЬИ 174 ГРАЖДАНСКОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПОЛНОМОЧИЙ НА СОВЕРШЕНИЕ СДЕЛОК».
- 20 ПОСТАНОВЛЕНИЕ ФАС МОСКОВСКОГО ОКРУГА от 28.04.2004 N КГ-А40/2801-04.
- 21 ПОСТАНОВЛЕНИЕ ФАС МОСКОВСКОГО ОКРУГА от 17.06.2005, 09.06.2005 N КГ-А40/4894-05.
- 22 Будылин С.Л. Крупные сделки хозяйственных обществ // АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА № 02 (47) 2005. С. 3.
- 23 Федеральный конституционный закон от 28 апреля 1995 г. N 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации». Ст. 13.
- 24 Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 10 января 2003 г. N 6498/02.
- 25 Будылин С.Л. Оспоримость или ничтожность? Проблемы недействительности сделок // АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА № 10 (43) 2004. С. 15.