

ПОЧТИ КАК ЛЮДИ (ДОКТРИНА *ULTRA VIRES* В ЗАРУБЕЖНОМ И РОССИЙСКОМ ПРАВЕ)



Сергей Будилин
консультант компании
Roche & Duffay

ВВЕДЕНИЕ

Правоспособность организации, т.е. ее право на совершение тех или иных юридических действий, может быть ограничена законом или уставными документами данной организации; в этом отличие организации от человека, всегда наделенного общей (неограниченной) правоспособностью. Так, российские некоммерческие организации обладают лишь специальной правоспособностью, поскольку имеют право заниматься только той деятельностью, которая соответствует их уставным целям. В противном случае действия организации могут быть признаны не имеющими юридических последствий (но возможен и иной вариант решения, в зависимости от конкретных положений закона). В западной юридической литературе подобный выход за пределы правоспособности юридического лица обычно обозначается латинским термином *ultra vires* (за пределами полномочий). Полномочия определенного органа юридического лица также могут быть ограничены законом, или учредительными документами организации, либо ее внутренними должностными инструкциями и т.п. Например, устав акционерного общества может предусматривать, что генеральный директор общества не имеет права отчуждать принадлежащую обществу недвижимость

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. ВОЗНИКАЕТ ВОПРОС: ВСЕГДА ЛИ СОВЕРШЕНИЕ НЕКОТОРОГО ДЕЙСТВИЯ ОРГАНОМ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ОЗНАЧАЕТ НАСТУПЛЕНИЕ СООТВЕТСТВУЮЩИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ САМОГО ЭТОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА? ОКАЗЫВАЕТСЯ, НЕ ВСЕГДА...

без согласия совета директоров. Такие положения нередко используются в российской практике для ограничения полномочий менеджмента в интересах акционеров. При превышении органом своих полномочий его действия в некоторых случаях могут быть признаны не имеющими юридических последствий. Для характеристики данной ситуации тоже часто применяют термин *ultra vires*, хотя некоторые авторы употребляют его лишь для обозначения выхода за пределы правоспособности юридического лица. Наконец, возможны (и, увы, довольно широко распространены) случаи, когда совершенные операции недействительны по причинам, не связанным с правоспособностью организации или полномочиями ее органов (например, сделка заключена с нарушением валютного законодательства), но рассмотрение таких случаев выходит за рамки этой статьи.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС

За последние 150 лет, т.е. со времени появления понятия юридического лица, корпоративное право и правоприменительная практика зарубежных стран претерпели весьма серьезные изменения. В период становления корпоративного права во многих странах (прежде всего системы общего права) правоспособность компании ограничивалась лишь теми видами деятельности, которые явно предусматривались в ее учредительных документах; сделки, совершенные за пределами правоспособности компании, признавались недействительными (в этом и заключается

суть доктрины *ultra vires*). Смысл столь жесткой позиции состоял в защите интересов акционеров и кредиторов компании от недобросовестных или некомпетентных действий ее менеджмента. Считалось, что каждый вкладчик (или заемщик) должен быть уверен, что его деньги пойдут именно на те цели, которые предусмотрены в предварительно изученном им уставе. Ограничение правоспособности компании расценивалось как своего рода плата за привилегию ограниченной ответственности ее участников.

Однако в дальнейшем, по мере развития экономических отношений и корпоративного права, ситуация постепенно смягчалась за счет изменения законодательства и судебной практики. В современной экономике представляется крайне неэффективным заранее «связывать руки» менеджменту компании положениями устава. В настоящее время в большинстве стран правило *ultra vires* либо отменено, либо его действие серьезно ограничено. Теперь акцент делается на защите 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 для международной коммерции, ввиду многообразия языков и правовых систем.

В 1968 г. была принята Первая Директива (68/151/ЕЕС)¹ Совета Европейских сообществ (ныне Европейский Союз, далее – Директива), фактически упразднившая в рамках ЕС доктрину *ultra vires* в отношении третьих лиц (т.е. прежде всего коммерческих контрагентов компании). В соответствии с Директивой компания, оспаривающая свою сделку с третьим лицом, как правило, лишена возможности ссылаться на ограничения, заложенные в ее уставе. Это относится к ограничениям как правоспособности компании, так и полномочий ее органов. В настоящее время данные нормы стали, по сути, международным стандартом корпоративного права: им следуют не только страны ЕС, но и другие, включая даже США. Это отчасти относится и к России, что неудивительно, так как положения Гражданского кодекса РФ были в основном смоделированы по западноевропейским образцам. Однако существует довольно серьезная разница в формулировках, а также в судебном толковании сходных законодательных норм в России и других странах.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

В Великобритании корпоративное законодательство сформировалось в середине XIX века. Его основными чертами стали: регистрационный порядок создания компаний (без необходимости получения особого государственного разрешения); дифференциация функций менеджмента и владения; ограниченная ответственность участников. Закон о компаниях от 1856 г. стал первым шагом на пути к ограничению правоспособности юридического лица, будучи логическим следствием введенной годом ранее ограниченной ответственности участников компании. До этого компания мыслилась как образование, сходное с товариществом, и, подобно ему, обладала неограниченной «договороспособностью». Согласно Закону о компаниях 1856 г., каждая компания обязана была включить в учредительный договор пункт о целях своей деятельности, который и был призван определить ее правоспособность. 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, в которых, помимо писаных законов, важнейшим источником права является судебный прецедент. Таким прецедентом стало дело, известное под сокращенным названием «Эшбери»². В нем Палата лордов избрала ограничительный вариант толкования закона. Согласно материалу 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». 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.

В СООТВЕТСТВИИ С ДИРЕКТИВОЙ, КОМПАНИЯ, ОСПАРИВАЮЩАЯ СВОЮ СДЕЛКУ С ТРЕТЬИМ ЛИЦОМ, КАК ПРАВИЛО, ЛИШЕНА ВОЗМОЖНОСТИ ССЫЛАТЬСЯ НА ОГРАНИЧЕНИЯ, ЗАЛОЖЕННЫЕ В ЕЕ УСТАВЕ.

Поскольку компания в дальнейшем не выполнила условий договора, 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.

В дальнейшем этот подход к определению правоспособности компании эволюционировал в результате изменений как Закона о компаниях, так и судебной практики. И только в 1972 г., после вступления Великобритании в Европейское Сообщество, в Закон о компаниях были внесены изменения, приводящие его в соответствие с Директивой (отмена правила *ultra vires* в отношении третьих лиц), которые без каких-либо исправлений перешли и в Закон о компаниях от 1985 г. (*Companies Act* 1985). Однако затем эти нормы, наряду со многими другими, подверглись довольно серьезной переработке в рамках реформы корпоративного законодательства 1989 г. (*Companies Act* 1989), хотя, впрочем, и остались соответствующими Ди-

рективе. Закон о компаниях 1989 г. предусматривал возможность указания целей компании в учредительном договоре следующим образом: ведение бизнеса в качестве коммерческой компании общего характера, т.е. ведение любого бизнеса, а также любой деятельности, с ним связанной. Это предоставило возможность отказаться от объемных учредительных договоров, включающих различные виды деятельности. Отметим, что данное положение все же не означает придания компании общей правоспособности. Так, совершение благотворительных пожертвований не является бизнесом и, следовательно, выходит за пределы правоспособности при данной формулировке целей деятельности.

В результате изменения закона правило *ultra vires*, хотя формально и не отмененное, почти утратило область применимости. Участник компании может сослаться на него в суде лишь для предотвращения неких будущих сделок.

В заключение отметим, что в ноябре 2005 г. был опубликован законопроект, имеющий целью проведение реформы английского корпоративного права. Он вносит некоторые изменения в рассмотренные нормы. В частности, устанавливается, что если устав не ограничивает явно цели компании, они считаются неограниченными. В случае принятия законопроекта в таком виде доктрина *ultra vires* в английском корпоративном праве будет, по существу, окончательно упразднена, а законодательство приведено в полное соответствие с континентальными стандартами.

США

Несмотря на родство правовых систем, корпоративное право США развивалось совершенно независимо от британского, но параллельно с ним. В начале XIX века корпорации в США создавались отдельными законодательными актами и обладали ограниченной правоспособностью.

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

² *Ashbury Railway Carriage and Iron Co. Ltd v. Riche*, (1875) L.R. 7 H.L. 653, [1874-80] All ER Rep Ext 2219 (1875).

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.

В настоящее время роль правила *ultra vires* в корпоративном праве США незначительна. Корпорации могут создаваться с самыми широкими формулировками целей деятельности, которые могут быть ограничены учредительными документами, но закон, как правило, не допускает использования доктрины *ultra vires* против третьих лиц. Тем не менее в определенных ситуациях правило остается применимым. На его основе могут быть оспорены чрезмерные благотворительные пожертвования и необоснованные выплаты корпорацией в пользу третьих лиц³.

Следует иметь в виду, что в США вопросы корпоративного права находятся в ведении отдельных штатов. Вместе с тем существует и своеобразный единый стандарт такого законодательства – Модельный закон о коммерческих корпорациях (*Revised Model Business Corporation Act 1984*, далее – Модельный закон), разработанный Ассоциацией американских юристов (*American Bar Association*), который не имеет силы закона, но пользуется большим авторитетом в качестве модели для законодательства штатов. Модельный закон не содержит явных указаний на последствия превышения директорами или должностными лицами корпорации своих полномочий. Конечно, корпорация может, при определенных условиях, взыскать убытки с превысивших полномочия директоров (должностных лиц) на основании нарушения ими 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.

Поскольку в рассматриваемой ситуации речь идет о заключении сделки от имени корпорации лицом, в данном случае не уполномоченным ею должным образом, отношения с другой стороной сделки регулируются нормами права об агентировании. В частности, президент корпорации, заключающий сделку от ее имени, рассматривается именно как ее агент. А в континентально-европейской системе права генеральный

директор общества – это, прежде всего, его исполнительный орган, на который распространяется корпоративное законодательство.

Право об агентировании в США, как и в Великобритании, относится к системе общего права, т.е. основано на судебном прецеденте и судебной традиции, берущей свое начало в британском средневековье. Тем не менее в США соответствующие нормы сформулированы в Своде законодательства об агентировании (*Restatement of the Law (Second) of Agency 1958*, далее – Свод) Американским институтом права (*American Law Institute*). Этот документ не имеет силы нормативного акта, но также пользуется большим авторитетом, и на него нередко ссылаются американские суды. В отличие от Модельного закона и подобных ему документов, Свод рассматривается не как потенциальная основа для принятия нормативных актов, а лишь как неформальный компендиум и без того действующих норм. Согласно данному своду, полномочия агента могут быть не только «актуальными»

лица соответствует тому договору, которое оно заключило от имени корпорации (например, продавец универмага имеет «видимые полномочия» на заключение договора о продаже пакета молока, но не здания универмага).

ГЕРМАНИЯ

Большинству стран континентально-европейской системы права концепция *ultra vires* в той форме, что присуща системе общего права, совершенно чужда. Коммерческие организации имеют неограниченную правоспособность, а органы компании обладают (в рамках закона) правами 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. Именно такой подход и был закреплен Директивой в качестве обязательного для всех стран – участниц ЕС.

В США ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ МОЖЕТ БЫТЬ ОГРАНИЧЕНА УЧРЕДИТЕЛЬНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ, НО ЗАКОН, КАК ПРАВИЛО, НЕ ДОПУСКАЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОКТРИНЫ *ULTRA VIRES* ПРОТИВ ТРЕТЬИХ ЛИЦ.

(в том числе явными или неявными), но и «видимыми». «Видимое» агентирование, в общем, означает, что хотя принципал в действительности не уполномочивал агента на некоторые действия, но, тем не менее, дал третьему лицу основания полагать, что такие полномочия существуют. В этом случае принципал отвечает по действиям агента перед третьим лицом (раздел 8 Свода).

Применительно к интересующей нас ситуации: если высокопоставленное должностное лицо корпорации заключает от ее имени сделку с третьим лицом, суд, скорее всего, признает сделку состоявшейся, даже несмотря на превышение этим лицом своих полномочий (уставных, по доверенности или иных), если только третье лицо не знало и не имело оснований полагать, что полномочия превышены. Данное решение будет принято именно в связи с «видимым агентированием» или «лишением права возражения». Отметим, что это правило не носит жесткого характера: в каждом конкретном случае будет исследоваться, насколько должностная позиция

В Германии правление (или единственный исполнительный орган) акционерного общества обладает, по существу, неограниченными полномочиями в смысле представления общества перед третьими лицами. Аналогичные положения применимы и к обществу с ограниченной ответственностью. Вместе с тем в случае грубого злоупотребления полномочиями, которое очевидно и для третьих лиц, совершенная правлением сделка может быть признана недействительной. Последнее правило следует не из корпоративного законодательства, а из правовых норм, относящихся к представительству (установленных Германским Гражданским уложением), а также из судебной практики (несмотря на то что формально в континентально-европейской системе прецедент не является источником права).

Например, в одном из дел Апелляционного суда Наумбурга (земля Саксония-Анхальт) рассматривался

³ См., например: Pinto A., Branson D. Understanding Corporate Law. 2004.

иск коммунального предприятия (далее – Предприятие) к Банку о возмещении убытков, нанесенных неправильной инвестиционной рекомендацией⁴. Банк предложил Предприятию осуществить так называемый валютный своп на десять лет, т.е. деноминировать задолженность перед Банком не в немецких марках, 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 вырос, в результате Предприятие потерпело убытки. Оно обратилось к Банку с иском о возмещении убытков, который был частично удовлетворен в двух инстанциях. Суд, помимо прочего, исследовал вопрос о том, не являлось ли заключение соответствующего договора директором без согласия участника основанием для признания сделки недействительной. Как указывалось 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. Таким образом, заключенная между Предприятием и Банком сделка была признана действительной.

Однако, несмотря на это, решение суда было принято в пользу Предприятия, а не Банка (иск был частично удовлетворен). Дело в том, что в соответствии с Законом о торговле ценными бумагами своп является финансовым инструментом, при реализации которого Банк обязан воздержаться от рекомендации продуктов, не отвечающих интересам клиента. Кроме того, Банк должен был осознавать, что фактическое принятие на себя участником 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 участнику.

Россия

Россия относится к странам с континентальной системой права. Соответственно, к ее коммерческим организациям доктрина *ultra vires*, как правило, неприменима. А вот сделки, совершенные за пределами полномочий директоров, могут быть оспорены самой организацией, поэтому права третьих лиц здесь гораздо хуже защищены, чем в Европе.

Деятельность юридических лиц в России регулируется ГК РФ и специализированными законами. Кроме того, решения судебных органов, не будучи формально источником права, нередко фактически устанавливают нормы, отсутствующие в текстах законов.

Пункт 1 ст. 49 ГК РФ «Правоспособность юридического лица» 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 вопрос: означает ли выражение «соответствующие целям деятельности» все то, что не запрещено уставом, или только то, что им прямо разрешено? Вследствие 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. (далее – Пленум) следующим образом решил этот вопрос в постановлении о применении ГК РФ⁵.

Коммерческие организации обладают общей правоспособностью, но устав может ограничить список ви-

дов их деятельности. Тогда сделки за пределами этого списка оспоримы (могут быть признаны судом недействительными). Некоммерческие организации, а также некоторые виды коммерческих обладают специальной правоспособностью, т.е. имеют право лишь на то, что им прямо разрешено законом. Их сделки за пределами правоспособности ничтожны (недействительны без судебного решения).

В одном из дел ФАС Московского округа рассматривался вопрос выхода за пределы правоспособности некоммерческой организации⁶. Федеральное государственное учреждение (далее – ФГУ) заключило с Банком 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 ФГУ. Однако ФГУ предъявило встречный иск о признании договора поручительства недействительным. Суд в трех инстанциях удовлетворил встречный иск, признав договор недействительным в силу ничтожности, в связи с тем, что ФГУ является некоммерческой организацией, осуществляющей профессиональную деятельность в области театрального и музыкального искусства, а потому обладает специальной (целевой) правоспособностью. Договор поручительства противоречит указанным целям и заключен без согласия собственника имущества ФГУ (Российской Федерации), следовательно, он ничтожен по ст. 168 ГК РФ.

Статья 173 ГК РФ «Недействительность сделки юридического лица, выходящей за пределы его правоспособности», устанавливает следующие критерии признания недействительности 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 юри-

⁴ OLG Naumburg, Urteil vom 24.03.2005, Az. 2 U 111/04. Доступно на сайте:

<http://jurion.de/docdetail.jsp?docid=1-106901>

⁵ Постановление Пленума ВС РФ № 6, Пленума ВАС РФ № 8 от 01.07.1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

⁶ Постановление ФАС Московского округа от 16.12.2003 г. по делу № КГ-А40/9898-03.

дического 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, должна приводить это положение в соответствие с европейскими стандартами, выраженными в обсуждавшейся выше Директиве (п. 1 ст. 9). Однако, согласно ее положениям, даже «предоставление» третьему лицу устава не означает, что лицо «знало» о его содержании. Российские же суды склонны считать, что любой коммерческий контрагент общества должен знать о содержании устава общества.

Проблема «внеуставных» сделок носит несколько теоретический характер, поскольку уставы коммерческих организаций почти никогда не ограничивают виды их деятельности закрытым списком. Весьма актуальна проблема «безлицензионных» сделок, регулируемая той же статьей. Как видим, для возможности оспорить сделку необходимо доказать, что другая сторона сделки знала об отсутствии необходимой лицензии у данной организации. Причем от своего имени другая сторона эту сделку оспорить не может. Это право принадлежит компании, ее участникам и государственным органам. 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 дел ФАС Московского округа рассматривалась следующая ситуация⁷. Авиакомпания заключила с вертолетным заводом (далее – Завод) договор, предусматривающий хранение, техническое обслуживание и обеспечение стоянки вертолета, принадлежащего Авиакомпании. Через год, вследствие неисполнения договора Заводом, Авиакомпания его расторгла. Завод, однако, обратился к ней с иском 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, но не стоимости работ, а встречный иск Авиакомпания – в размере убытков. 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 соответствующим видом деятельности, является оспоримой (а не ничтожной), 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 ст. 174 ГК РФ «Последствия ограничения полномочий на совершение сделки».

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.

ДЕЛКИ С ПРЕВЫШЕНИЕМ УСТАВНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ ОСПОРИМЫ ПО ИСКУ САМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, А ДЕЛКИ С ПРЕВЫШЕНИЕМ ЗАКОННЫХ ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ НИЧТОЖНЫ (ЕСЛИ ИНОЕ НЕ УСТАНОВЛЕНО ЗАКОНОМ).

Здесь сразу возникает ряд вопросов. Во-первых, кто является лицом, «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 полномочий руководством организации никак нельзя назвать теоретической проблемой, Пленум ВАС РФ принял отдельное Постановление по ст. 174 ГК РФ⁸, согласно которому уставные ограничения полномочий органа юридического лица устанавливаются в интересах самого юридического лица (п. 4). Соответственно, только оно и имеет право предъявить иск. Другое лицо, в том числе участник общества, может предъявить данный иск лишь

в случаях, прямо предусмотренных тем или иным законом.

Что касается второго вопроса, Пленум ВАС РФ дает несколько туманное пояснение: «указанное обстоятельство входит в предмет доказывания по данным делам», причем «бремя доказывания этого обстоятельства возлагается на истца» (п. 5). На практике суды нередко придерживаются очень простого, но 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 находится в разительном противоречии с европейскими стандартами, предполагающими, что даже фактическое обладание копией устава не обязательно означает осознание заложенных в нем ограничений.

Наконец, Пленум ВАС РФ указывает (п. 1), что положения ст. 174 ГК РФ относятся лишь к ограничениям полномочий, установленных учредительными документами; если же превышены полномочия, установленные законом (например, главный бухгалтер подписал договор вместо директора), то сделка является ничтожной 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 законом).

В одном из дел ФАС Московского округа рассматривалась следующая ситуация⁹. Устав Общества предусматривал, что распоряжение его имуществом находится в компетенции общего собрания учредителей (в некотором противоречии с этим устав также предусматривал, что генеральный директор Общества мо-

⁷ Постановление ФАС Московского округа от 23.12.2004 г. по делу № КГ-А40/11887-04.

⁸ Постановление Пленума ВАС РФ от 14.05.1998 г. № 9 «О некоторых вопросах применения статьи 174 Гражданского кодекса Российской Федерации при реализации органами юридических лиц полномочий на совершение сделок».

⁹ Постановление ФАС Московского округа от 28.04.2004 г. по делу № КГ-А40/2801-04.

жет совершать сделки от его имени без доверенности). Однако генеральный директор, не спросив согласия учредителей, продал принадлежавшую Обществу недвижимость Организации, причем, по мнению учредителей, по заниженной цене. Та, в свою очередь, продала недвижимость третьему лицу, после чего была ликвидирована. Учредители Общества предъявили иск к Обществу и к Организации. Суд первой инстанции прекратил производство в отношении Организации по причине ее ликвидации, но удовлетворил иск о признании договора недействительным на основании ст. 174 ГК РФ в связи с превышением уставных полномочий генеральным директором. Однако суд апелляционной инстанции отменил решение в части признания договора недействительным, указав, что по ст. 174 ГК РФ иск имело право предъявить только само Общество, а не его учредители.

В отличие, скажем, от американского права, российский закон разграничивает превышение полномочий (уставных) органом юридического лица и превышение полномочий (по доверенности) представителем юридического лица. Последний случай регулируется ст. 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 стать стороной сделки вместо представителя. Одобрением считается, в частности, принятие исполнения по сделке (например, оплаты).

ФАС Московского округа рассматривал иск оператора мобильной связи к Организации о взыскании задолженности и неустойки по договору оказания услуг связи¹⁰. Суды в трех

инстанциях отказали в удовлетворении иска, поскольку договор от имени Организации был подписан абонентом Ч., причем истцом не представлено доказательств, что Ч. заключила договор от имени и в интересах Организации. Также не подтверждены полномочия лиц, подписавших от имени Организации гарантийное письмо к договору. Таким образом, Организация является ненадлежащим ответчиком. Истцу было предложено заменить ненадлежащего ответчика абонентом Ч.

Отметим, что ГК РФ не предусматривает (во всяком случае, явно) возможность одобрения юридическим лицом внеуставных действий его органа. Это не случайность. Как мы видели, такие сделки недействительны (оспоримы), а ГК РФ не содержит положений, в которых изначально

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 РФ по вопросам судебной практики обязательны для арбитражных судов, так что фактически речь идет о введении императивной правовой нормы, действующей (в системе арбитражных судов) наравне с ГК РФ и не подлежащей дальнейшему обжалованию.

Суды допускают возможность последующего одобрения оспоримых сделок организаций, совершенных с превышением полномочий (в частности, в отношении крупных сделок хозяйственных обществ).

недействительная сделка в последующем становится действительной (в том числе путем одобрения). (Единственное исключение связано с одобрением сделок несовершеннолетних; ст. 26 ГК РФ.) Позиция авторов ГК РФ объясняется следующим: 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 исходят, скорее, из нужд экономического оборота, нежели теоретической чистоты формулировок, а потому допускают возможность последующего одобрения оспоримых сделок организаций, совершенных с превышением полномочий (в частности, в отношении крупных сделок хозяйственных обществ¹¹). Что касается превышения уставных полномочий, эта позиция была явно сформулирована упомянутым Постановлением ВАС РФ о применении ст. 174 ГК РФ (п. 7).

Лицо, в интересах которого установлены ограничения, вправе впоследствии одобрить сделку, совершенную с пороками, упомянутыми

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доктрина *ultra vires*, запрещающая компании вести деятельность, не предусмотренную явно учредительными документами, характерна для стран общего права, но не для стран континентального права. Однако и в странах общего права эта доктрина, некогда общепринятая, практически прекратила свое действие. В настоящее время прослеживается всемирная тенденция непризнания подобных запретов с целью защиты третьих лиц, имеющих дело с компанией. Ограничения полномочий исполнительных органов компании, вводимые учредительными документами, также могут оказаться неэффективными в большинстве стран мира. Как правило, если третье лицо не знает о таких ограничениях, то в отношении него они не действуют. Россия, будучи страной континентального права, в целом следует его традиции в указанных вопросах. Однако судебное толкование соответствующих норм ГК РФ отличается от принятого в Европе (не в пользу третьих лиц). ▮

¹⁰ Постановление ФАС Московского округа от 17.06.2005 г. по делу № КГ-А40/4894-05.

¹¹ См.: Будылин С. Л. Крупные сделки хозяйственных обществ // Арбитражная практика. 2005. № 2 (47). С. 3.