Право. Журнал Высшей школы экономики. 2024. Том 17. № 4.
Law. Journal of the Higher School of Economics 2024. Vol. 17, no 4.

Научная статья
УДК: 347.1
JEL: K1, K15
DOI:10.17323/2072-8166.2024.4.110.135

Корпоративные сделки с превышением полномочий директора и доктрина ultra vires

Виктор Александрович Филипенко
Юридическая компания «L1», Россия 107045, Москва, Луков переулок, 8,
viktoraf@bk.ru, https://orcid.org/0000-0002-7148-4810

Аннотация

Статья предлагает авторский взгляд на понимание и применение положений отечественного закона о недействительности корпоративных сделок, совершенных в противоречии с представительскими полномочиями директоров. Целью исследования является рассмотрение способов совершенствования законодательства и правоприменительной практики по данному вопросу с опорой на зарубежную доктрину и ключевые судебные прецеденты; согласование релевантных правовых решений с российской правовой системой. В первой части статьи отмечается, что действующая редакция ст. 174 Гражданского кодекса препятствует успешному оспариванию сделок, совершенных с нарушением условий осуществления полномочий или интересов юридического лица, поскольку на практике доказать субъективную недобросовестность контрагента, наличие сговора или причинение обществу явного ущерба зачастую крайне трудно. Ситуация усугубляется судебной практикой и разъяснениями Верховного Суда, которые автору статьи кажутся спорными. Во второй части статьи автор показывает, что юрисдикции общего права разработали и модернизировали доктрину, применение которой происходит с учетом объективной добросовестности директора, совершающего сделку от имени корпорации. Избранные прецеденты англо-американских судов демонстрируют, что превышение полномочий директором — это частный случай нарушения фидуциарной обязанности лояльности по отношению к корпорации и ее участникам. Сделка, совершенная директором с явным нарушением данной обязанности в зарубежном праве может быть признана недействительной как совершенная с нарушением предоставленных полномочий. Зарубежная доктрина и практика подходят к оспариванию корпоративных сделок более функционально и с осознанием формального состава фидуциарной ответственности. Российское право, напротив, дистанцируется от выяснения вопроса о недобросовестности директора,

© Филипенко В.А., 2024
Данная публикация лицензируется соответственно условиям лицензии Creative Commons Attribution-Sharealike 4.0 International https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.ru

придавая больше значения неосмотрительности контрагента и формальным критериям причинения ущерба юридическому лицу. Автор делает вывод о недостаточном соответствии данного подхода идее защиты интересов корпорации и ее участников и концепции фидуциарных обязанностей, а также о целесообразности заимствования некоторых решений из зарубежного опыта.

Ключевые слова

оспаривание сделок корпорации; превышение полномочий директором; ущерб интересам юридического лица; фидуциарные обязанности; лояльность; принцип добросовестности; доктрина ненадлежащей цели.

Для цитирования: Филипенко В.А. Корпоративные сделки с превышением полномочий директора и доктрина ultra vires //Право. Журнал Высшей школы экономики. 2024. Том 17. № 4. С. 110–135. DOI:10.17323/2072-8166.2024.4.110.135

Research article

The Corporate Transactions with Director's Exceeding Authorities and the Doctrine ultra vires

Viktor A. Filipenko

Law firm L1, 8 Lukov Lane, Moscow 107045, Russia,

viktoraf@bk.ru, https://orcid.org/0000-0002-7148-4810

Abstract

The article suggests an alternative view on understanding and application of the provisions of Russian law regarding nullification of the corporate transactions committed in conflict with representational powers of directors. The purpose of the research is to consider ways to improve legislation and judicial practice on this issue, drawing on foreign doctrine and key judicial cases; to harmonize relevant legal solutions with the Russian legal system. The first part of the article notes that the current wording of Article 174 of the Civil Code of the Russian Federation creates difficulties for challenging of transactions committed in violation of powers or interests of a legal entity, so far as in practice it is often extremely difficult to prove bad faith and negligence of the counterparty, presence of collusion or causing apparent damage to the company. The situation is aggravated by judicial practice and explanations of the Supreme Court of the Russian Federation. In the second part of the article the author shows that common law jurisdictions have developed the doctrine applied with consideration of the objective good faith of the director. Selected Anglo-American cases demonstrate that director's exceeding of the authorities is a special case of breach of fiduciary duty of loyalty. In foreign law, transaction performed by a director in evident breach of this duty may be invalidated. So it is important to understand that foreign doctrine and practice approach the challenge of corporate transactions more functionally and with recognition of the formal structure of fiduciary responsibility. Russian law, on the contrary, distances

from clarification of the issue of director's bad faith, attaching more importance to the negligence of the counterparty and rather formal criteria of causing damage to a legal entity. Based on the results of the study, the author concludes that this approach is not sufficiently correspond to the idea of protecting interests of the corporation and its participants and the concept of fiduciary duties, as well as in necessary to borrow some solutions from foreign experience.

Keywords

challenging of corporate transactions; exceeding of director's authorities; damage to the interests of a legal entity; fiduciary duties; duty of loyalty; principle of good faith; improper purpose doctrine.

For citation: Filipenko V.A. (2024) Corporate Transactions with Director's Exceeding Authorities and Doctrine ultra vires. *Law. Journal of the Higher School of Economics,* vol. 17, no. 4, pp. 110–135 (in Russ.) DOI:10.17323/2072-8166.2023.4.110.135

Введение

Проблема оспаривания сделок корпорации на основании общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ; ГК; Кодекс) о недействительных сделках (ст. 173, 173.1. и 174) освещена в литературе лишь фрагментарно. Имеющиеся на данный момент научные и прикладные публикации либо утратили актуальность в связи с реформой Кодекса, либо охватывают только наиболее общие вопросы признания недействительными корпоративных сделок, не являющихся экстраординарными.

Между тем в условиях усложнения оспаривания крупных сделок и сделок с заинтересованностью и неудачных попыток взыскания убытков с недобросовестных директоров участникам корпораций зачастую остается обращаться только к механизму, предусмотренному §2 Главы 9 Кодекса. Однако этот механизм почти не работает по ряду причин. Проблемные аспекты применения указанных положений о недействительности сделок рассматриваются изолированно от других концептов, которые при функциональном подходе являются смежными и с политико-правовой точки зрения очень важными для решения проблемы. Одним из таких концептов является доктрина общего права ultra vires (в переводе с лат. «сверх власти», иначе говоря, сверх полномочий, вне полномочий), тесным образом связанная с фидуциарными обязанностями в корпоративном праве и принципом добросовестности.

Доктрина ultra vires не характерна для гражданского (частного) права, поскольку участники гражданских правоотношений в силу принципов автономии воли, диспозитивности и равноправия не обладают

полномочиями или компетенцией, а осуществляют свои субъективные гражданские права и несут обязанности. В свою очередь субъекты административного, конституционного и международного публичного права (государства, их органы, должностные лица) обладают компетенцией и полномочиями в силу закона или подзаконного акта, их свобода усмотрения не безгранична. Нижестоящий орган отвечает перед вышестоящим, любое должностное лицо подчиняется нормативным актам, регламентирующим его деятельность, государство в целом несет ответственность перед обществом за нарушение своих полномочий, выход за их пределы. Таким образом, доктрина ultra vires, с одной стороны, более всего подходит для публичных правоотношений, защищая права и законные интересы граждан и общества в целом от злоупотреблений со стороны органов власти и должностных лиц[1].

Например, в феврале 2022 года Апелляционный суд Квебека (Канада) в ходе конституционного оспаривания (constitutional challenge) признал ultra vires (в терминологии суда — ничтожными, не имеющими силы, фр. invalides, nuls et sans effet le) ряд пунктов Положения о патентованных лекарственных средствах, которые были введены в ходе поправок в данное Положение[2]. Поправки, по мнению данного Суда, выходили за пределы юрисдикции федерального правительства и относились к компетенции провинциального правительства.

С другой стороны, доктрина нашла место в корпоративном праве. Это объясняется тем, что корпоративные правоотношения отличаются от иных гражданско-правовых наличием ясно выраженного элемента управления [Ломакин Д.В., 2008: 123–130] и особыми взаимодействиями частно-правовой субординации [Гутников О.В., 2019], которые ярче всего проявляют себя в деятельности генеральных директоров, а также членов коллегиальных органов управления корпорацией. Органы корпорации обязаны реализовывать свои полномочия в интересах корпорации (ст. 53 ГК) и несут перед ней ответственность, в том числе в ситуациях выхода за пределы полномочий. На этом основании применение к директорам и другим менеджерам идеи ultra vires обосновано и целесообразно.

Концепция ultra vires в корпоративном праве со временем превратилась в разноплановое явление. Изначально ее применение касалось по большей части ограничения правоспособности юридического лица.

---

[1] Данные тезисы были сформулированы в делах, известных в юрисдикциях общего права, см.: Hazell v. Hammersmith and Fulham LBC [1992] 2 AC 1 (1991); United States v. Lopez, 514 U.S. 549, 567 (1995); Woolwich Equitable Building Society v. IRC [1993] AC 70.

[2] Merck Canada inc. c. Procureur général du Canada, 2022 QCCA 240 (CanLII).

Если закон или учредительный документ ограничивал юридическое лицо в осуществлении определенных видов деятельности, то сделка, совершенная с нарушением этих условий, признавалась совершенной «сверх силы» и признавалась ничтожной [Spencer R., 2004: 6][3]. Ограничения правоспособности налагались на коммерческие корпорации актами Парламента Великобритании еще в XIX веке [Griffin S., 1998: 5–6]. Ограничению подвергались железнодорожные компании и иные корпорации, созданные для нужд общества [Sealy L.S., 1971: 128]. Такого рода патернализм в рамках господствовавшей тогда концессионной теории корпорации объяснялся активным развертыванием экономической деятельности, от негативных экстерналий которой необходимо было защищать не только общество, но и самих субъектов предпринимательства (и их акционеров) [Griffin S., 1998: 30]. Сделки, совершенные с выходом за пределы правоспособности, неизбежно становились недействительными, даже несмотря на единогласное одобрение данных сделок акционерами.

Широко применяемая в странах общего права, доктрина была закреплена и в системе советского права[4], однако ко второй половине XX в. она была подвержена существенной лимитации, как и во многих европейских государствах [Шиткина И.С. и др., 2019: 82].

Юрисдикции англо-американского права путем прецедентов модернизировали концепцию: с определенного исторического момента она стала подразумевать оценку действий менеджмента с точки зрения пределов полномочий и идеи добросовестности (good faith) [Smith T.E., 1885: 52–55][5]. Генеральный директор и другие менеджеры наделены уставом и внутренними документами компании определенным набором полномочий. Выход за пределы этих полномочий, заведомое их превышение, свидетельствуют о противоправности сделки, что позволяет аннулировать ее или взыскать с менеджера убытки.

---

[3] Также см.: Ashbury Railway Carriage and Iron Co Ltd v. Riche [1875] LR 7 HL 653 (1875).

[4] По ст. 26 Гражданского кодекса РСФСР правоспособность юридического лица возникает с момента утверждения его устава или положения, а в случаях, когда оно должно действовать на основании общего положения об организации данного вида, — с момента издания компетентным органом постановления о его образовании.

[5] Так, уже во второй половине XIX века английский правовед Т.Ю. Смит рассматривал такие примеры недопустимого поведения директоров, как мошенничество и принятие решений ultra vires. Примечательно, что распространенные сегодня примеры нарушения фидуциарной обязанности (duty of loyalty) и обязанностей по общему праву (duty of care, duty to exercise reasonable skill and diligence) не упоминались, что говорит об отсутствии сложившейся доктрины фидуциарных обязанностей менеджмента на тот момент. В то же время автор мимоходом упоминал возможность директора избежать ответственности за ошибочное суждение, если оно было принято добросовестно и в наилучших интересах компании.

Между тем встречаются ситуации, когда менеджер на первый взгляд не превышает полномочий, но его действия вызывают возражения. Для этих ситуаций зарубежная судебная практика сформировала интересный подход[6], совмещающий идеи добросовестности и превышения полномочий. Цель данного исследования состоит в том, чтобы не только описать доктрину ultra vires и ее применение за рубежом, но и попытаться согласовать применение доктрины в Российской Федерации в условиях теоретических и практических проблем общих положений о недействительности сделок. Предполагается рассмотреть, в каком виде доктрина нашла отражение в российском праве, и каковы основные проблемы, связанные с действующим регулированием недействительности корпоративных сделок (в первую очередь сделок, совершенных директором с превышением полномочий).

1. Проявление доктрины в российском частном праве

В российском праве и законодательстве доктрина ultra vires не получила проработки. Некоторые элементы доктрины mutatis mutandis можно обнаружить в главах общей части ГК, посвященных сделкам, решениям собраний и представительству (Главы 9, 9.1. и 10). Схематично субинститут превышения полномочий в Общей части ГК выглядит следующим образом:

отсутствие или превышение представительских полномочий, выраженных во внешних отношениях с контрагентом (заключение сделки неуполномоченным лицом — ст. 183 ГК);

нарушение ограничений, установленных учредительными документами юридического лица в отношении целей его деятельности (ст. 173);

неполучение согласия третьего лица, органа юридического лица или государственного органа либо органа местного самоуправления на совершение сделки, если согласие на ее совершение должно быть получено в соответствии с законом (ст. 173.1.);

нарушение представителем условий осуществления полномочий, ограниченных во внутренних отношениях с представляемым (в том числе выход за пределы этих ограничений) [Карапетов А.Г., 2018: 620–622], либо действие представителя в ущерб интересам представляемого (ст. 174);

выход собрания гражданско-правового сообщества за пределы компетенции (ст. 181.5.).

[6] См. одно из первых дел, положивших начало «тесту ultra vires»: Re Lee Behrens & Co. [1932] 2 Ch. 46 (1932).

Системный анализ позволяет выделить и другие нормы, посвященные превышению полномочий в гражданском праве. Имеет смысл остановиться подробнее на превышении полномочий единоличным исполнительным органом в корпоративных правоотношениях, если более точно — в хозяйственных обществах.

1.1. «Превышение» полномочий генеральным директором (п. 1 ст. 174 ГК)

Как следует из п. 1 данной статьи, сделка юридического лица, совершенная действующим от имени юридического лица без доверенности органом[7] с превышением полномочий, ограниченных учредительными документами или иными организационными документами, может быть признана недействительной по иску лица, в интересах которого установлены ограничения.

Правовая природа полномочий генерального директора в российской доктрине до сих пор является предметом дискуссий. Хотя ГК провозглашает органическую теорию (т.е. директор является лишь частью юридического лица)[8], на наш взгляд, полномочия директора вытекают из цивилистической доктрины представительства в корпоративных правоотношениях [Кузнецов А.А., 2017: 52–67]. Юридическое лицо, не способное самостоятельно вступать в правоотношения, нуждается в представителях, которыми и являются органы юридического лица [Шершеневич Г.Ф., 1907: 124]. Соответственно, в отношениях с третьими лицами единоличный исполнительный орган выступает представителем корпорации.

Понимание этого факта позволяет определять последствия нарушения представительских полномочий директором[9], ставить вопросы о том, в чьих интересах осуществляется представительство и перед кем представитель-агент несет ответственность; когда можно говорить о конфликте интересов директора-представителя и какими правовыми (а также поведенческо-экономическими) средствами этот конфликт смяг-

---

[7] Далее для удобства изложения данное лицо именуется генеральным директором или директором.

[8] Пункт 1 ст. 53 ГК РФ.

[9] В связи с этим стоит поддержать правовую позицию ВС РФ, который в п. 122 Постановления Пленума от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» (Бюллетень Верховного Суда РФ. 2015. № 8) (далее — Постановление Пленума ВС № 25) указал, что в некоторых случаях сделка, совершенная от имени организации лицом без полномочий, производит эффект согласно нормам ст. 183 ГК (т.е. по правилам о «классическом» представительстве).

чать. Помимо этого, о представительстве юристам известно гораздо больше, чем об органах юридического лица как таковых, в связи с чем к спорным ситуациям могут быть применены как теоретические, так и практические наработки, и нормы о представительстве.

Специфика представительства единоличного исполнительного органа в том, что в отношении полномочий генерального директора может устанавливаться ряд «внутренних» ограничений, далеко не очевидных для третьих лиц. Эти ограничения находят отражение в уставе хозяйственного общества, положении о деятельности генерального директора, положении о филиале организации (если речь идет о руководителе филиала) и т.д. К примеру, в уставе может содержаться условие, согласно которому генеральный директор вправе совершать сделки с недвижимым имуществом общества только после получения согласия общего собрания участников (акционеров) общества или совета директоров (наблюдательного совета).

Важно, что сделка, совершенная с превышением полномочий согласно п. 1 ст. 174 ГК может быть признана недействительной только если контрагент по сделке знал или должен был знать о наличии внутренних ограничений. Данное положение защищает субъективно добросовестных контрагентов, проявляющих должную осмотрительность.

Условие о субъективной недобросовестности (неосмотрительности) контрагента серьезно ограничивает возможности оспаривания сделок с превышением полномочий. Ситуация усугубляется тем, что суды с течением времени постепенно понижали стандарт добросовестного поведения контрагентов [Карапетов А.Г., 2018: 625–630]. Так, в п. 22 Постановления Пленума Верховного Суда № 25 указано, что контрагент юридического лица по общему правилу не обязан проверять содержание учредительного документа с целью выявления ограничений полномочий директора. Контрагенты по умолчанию признаются субъективно добросовестными; иное должны доказывать лица, в чьих интересах установлены внутренние ограничения. Контрагенты вправе исходить из неограниченности полномочий директора на основании информации из ЕГРЮЛ. Зарубежные коллеги при этом отмечают, что, наделяя директора неограниченными полномочиями (по общему правилу), законодатель минимизирует риски контрагентов по признанию соответствующих сделок недействительными [Cahn A., Donald D.C., 2010: 313–315].

Таким образом, доказать субъективную недобросовестность рядового контрагента в современных реалиях довольно проблематично. Хотя ознакомление с уставом является распространенной деловой практикой, это не гарантирует успешное оспаривание сделки с контрагентом, который не запросил устав. Кроме того, ограничения полномочий могут

быть зафиксированы в положении о директоре общества, которое далеко не всегда запрашивается контрагентами, в связи с чем контрагент не будет признан недобросовестным.

С одной стороны, подобная конфигурация по оспариванию корпоративных сделок способствуют стабильности имущественного оборота [Егоров А.В., Папченкова Е.А., Ширвиндт А.М., 2016: 281].

С другой стороны, пониженный стандарт добросовестности приводит к нарушению прав и интересов участников корпораций и нанесению ущерба имущественному состоянию самих корпораций. Не имея возможности оспорить сделку, в ряде случаев участники хозяйственных обществ и стейкхолдеры также не в состоянии привлечь нарушителя фидуциарных обязанностей к ответственности, что в глобальном аспекте может привести к ухудшению «корпоративной дисциплины» менеджмента. А.Г. Карапетов справедливо отмечает, что иной путь, т.е. повышение стандарта субъективной добросовестности контрагента, с точки зрения политики права уменьшает риск нарушения менеджментом своих обязанностей и защищает участников корпорации [Карапетов А.Г., 2018: 630–631].

Если директор совершил сделку с превышением полномочий (а такая сделка зачастую нарушает имущественные или иные интересы корпорации), но контрагент оказался субъективно добросовестным, сделку оспорить не удастся. Об этом свидетельствует и актуальная арбитражная практика кассационных судов различных округов[10]. Данное положение вещей создает дополнительные возможности для нарушения директорами обязанности действовать в интересах корпорации (риск безответственного поведения — moral hazard), нарушает права и интересы юридического лица.

Далее будет показано, что и остальные составы недействительности сделок, совершенных с нарушением внутренних представительских ограничений, далеко не всегда приводят к восстановлению нарушенных интересов представляемого (юридического лица).

1.2. Совершение сделок директором, находящимся в состоянии сговора с контрагентом

Пункт 2 ст. 174 содержит еще два состава недействительности сделок. Прежде всего нужно рассмотреть наиболее экстраординарный состав.

[10] См., например: Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 14.04.2022 № Ф07-3983/2022 по делу № А56-49811/2019; Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 02.12.2021 № Ф01-6963/2021 по делу № А28-15533/2020; Постановление Арбитражного суда Московского округа от 11.03.2021 № Ф05-2098/2021 по делу № А40-127701/2020 // СПС КонсультантПлюс.

Так, сделка корпорации может быть признана недействительной, если директор при ее совершении находился в сговоре с контрагентом, либо иным образом действовал совместно с ним в ущерб интересам общества.

Указанный состав является ярким примером доктрины ultra vires в том смысле, который вкладывают в доктрину правопорядки общего права. Директор, будучи руководителем корпорации, несет фидуциарные обязанности лояльного и осмотрительного поведения в интересах общества [Eisenberg M.A., 2006: 5]. Находясь в состоянии сговора, директор нарушает ключевую обязанность лояльного отношения и недопустимости конфликта интересов, что предполагает выход за пределы своей компетенции как особого субъекта, которому доверили управление чужим бизнесом.

Признать сделку недействительной по данному основанию еще труднее, чем по п. 1 ст. 174. Для этого необходимо доказать не только причинение какого-либо ущерба юридическому лицу, но и установить наличие сговора или иных согласованных действий директора и второй стороны по сделке. Если речь не идет о приговоре по уголовному делу, аффилированности директора с контрагентом или очевидной ситуации конфликта интересов, то доказательство сговора крайне затруднено [Карапетов А.Г., 2018: 658].

Кроме того, отсутствие какого-либо ущерба интересам общества даже при наличии сговора не позволит заинтересованным лицам оспорить сделку [Витрянский В.В., 2018], аномальную с точки зрения доктрины ultra vires. Таким образом, и данный состав недействительности сделок в подавляющем большинстве случаев не найдет применения и не в состоянии будет восстановить нарушенные интересы корпорации и ее участников (акционеров).

1.3. Сделка, совершенная директором в противоречие интересам корпорации и с причинением явного ущерба

Второй состав недействительности, предусмотренный п. 2 ст. 174, описывает ситуацию, в которой директор совершает явно невыгодную для общества сделку. Данный состав недействительности появился в ГК в ходе реформы гражданского законодательства, и его цель заключается в компенсировании трудно доказуемого сговора между директором и контрагентом[11].

[11] Проект Концепции совершенствования общих положений ГК (рекомендован Президиумом Совета при Президенте по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства к опубликованию в целях обсуждения протоколом от 11.03.2009 № 2). С. 112–113 // СПС КонсультантПлюс.

На первый взгляд, рассматриваемый состав может являться отличным отечественным эквивалентом зарубежной доктрины ultra vires. В тех случаях, когда сговор или иные согласованные действия директора и второй стороны по сделке доказать невозможно, лица, чьи интересы нарушены совершением невыгодной сделки, получают возможность восстановить свои права в связи с тем, что директор нарушил обязанности лояльного поведения. Однако применение этого состава также вызывает большие проблемы, поскольку: 1) заинтересованному в оспаривании лицу необходимо доказать причинение явного ущерба; 2) необходимо доказать, что контрагент знал или должен был знать о том, что сделка причиняет юридическому лицу явный ущерб.

Верховный Суд Российской Федерации (далее — ВС; Суд) в контексте оспаривания невыгодных сделок несколько снизил стандарт субъективно добросовестного поведения контрагентов, указав, что распознавание явного ущерба происходит с точки зрения любого участника сделки. Однако Суд допустил спорные формулировки, касающиеся сущностной квалификации явного ущерба (неравноценность предоставления в несколько раз (критерий кратности), экономическая целесообразность сделки, наличие равноценных уступок в отношениях с контрагентом и т.д.)[12].

Можно встретить примеры дел, в которых суды квалифицируют сделку с причинением явного ущерба довольно удачно[13]. Но и в данных делах доводы заинтересованных лиц подкреплялись нормами о сделках с заинтересованностью (презюмирование ущерба для корпорации, отсутствие согласия или последующего одобрения сделки, не предоставление информации о сделке). В подавляющем большинстве остальных дел лицам, требующим признать сделку недействительной, отказывают в удовлетворении требований на основании недоказанности явного ущерба и (или) субъективной недобросовестности контрагента[14].

У рассмотренных составов недействительности есть еще одно «слабое место»: если сделка иным образом нарушает интересы корпорации, но при этом отсутствует сговор (иные согласованные действия), компании не причиняется явный ущерб, сделку также трудно оспорить. Между тем речь может идти о ситуациях, в которых корпорация не несет убытков и не получает масштабного ущерба (в сугубо финансо-

[12] П. 93 Постановления Пленума ВС № 25.

[13] См.: Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 22.06.2022 № Ф01-2053/2022 по делу № А79-6042/2021 // СПС КонсультантПлюс.

[14] См., напр.: Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 18.03.2022 № Ф01-136/2022 по делу № А11-2836/2020; Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 12.08.2022 № Ф03-3327/2022 по делу № А37-2643/2018 // КонсультантПлюс.

во-хозяйственном смысле), но при этом страдает деловая репутация общества, открываются перспективы для конкурентов. С точки зрения права оставлять интересы компании, ее участников (акционеров) и других заинтересованных лиц без должной правовой защиты едва ли оправданно.

Обобщая все вышесказанное, полагаем, что существующие механизмы института недействительности сделок, призванные обеспечить реализацию доктрины ultra vires в случае нарушения условий осуществления директорами полномочий («превышение» полномочий) либо действия в состоянии сговора (или против интересов корпорации с причинением явного ущерба) имеют больше проблем, чем позитивного правоприменительного потенциала.

2. Развитие доктрины ultra vires в юрисдикциях англо-американского права

Концепция ultra vires применительно к корпоративному праву получила развитие в прецедентах англо-американских судов. Системы общего права и системы континентального права (в том числе России) по-разному отвечают на вопросы о последствиях выхода директора за пределы своих полномочий [Budylin S., 2008: 128]. Важно отметить, что смысловое наполнение концепции благодаря прецедентам имеет отпечаток политико-правовой методологии и функционального подхода. Много внимания в связи с этим уделяется фидуциарным обязанностям директоров и их объективной добросовестности (т.е. лояльного отношения).

Одним из первых дел, в которых английские суды рассмотрели вопрос о применении доктрины ultra vires в отношении директоров, является дело Re Lee Behrens & Co.[15] В этом кейсе директор компании принял решение о выплате пенсии в двойном размере после смерти своей вдове. Директора в соответствии с уставом корпорации имели подразумеваемые полномочия по выплате данных пенсий и других денежных сумм в пользу работников корпорации (в том числе директоров), а также иных лиц. Такого рода полномочия были у директоров многих зарубежных корпораций [Hicks A., Goo S.H., 2008: 175][16], поэтому вывод о наличии в их деянии ultra vires не мог быть сделан с однозначностью.

[15] Re Lee Behrens & Co. [1932] 2 Ch. 46 (1932).

[16] В зарубежных практикумах по корпоративному праву отмечается, что «безвозмездные транзакции» — обычное дело для компаний англо-американского права. В ряд «безвозмездных транзакций» ставят уже упомянутые пенсии (пособия), выдачу гарантий, страхование, поручительства за другую компании группы или третье лицо.

Сделку попытались признать недействительной со ссылкой на превышение полномочий и выход за пределы правоспособности корпорации (ultra vires). Не имея бесспорных доказательств наличия ultra vires, судья Ив применила тест из трех тезисов, призванных решить вопрос о добросовестности директора и превышении им полномочий:

является ли сделка второстепенной (не значимой) для деятельности компании?

является ли сделка добросовестной?

совершена ли сделка для выгоды компании и для ее процветания?

Эти три вопроса в результате стали именоваться «тестом извлечения выгоды» (value test) и в качестве прецедента применялись во многих последующих корпоративных спорах [Wedderburn K.W., 1962: 144–145]. Судья постановила, что директор, формально не выходя за пределы своих полномочий и не нарушая уставные цели деятельности корпорации, поступил недобросовестно, поскольку подобные безвозмездные транзакции не способствуют благосостоянию компании. В этом смысле совершенная директором сделка является проявлением ultra vires.

По результатам рассмотрения череды судебных споров стала складываться концепция превышения директорами их полномочий в виде нарушения фидуциарных обязанностей, что фактически приравнивалось к доктрине ultra vires. Подход усложнялся и дополнялся, возникали все новые и новые интерпретации. В одном из дел суд штата Делавэр постановил, что пенсионные выплаты могут быть правомерными, но должны иметь определенную разумную связь со стоимостью услуг, оказанных работниками (директорами)[17]. После рассмотрения других дел юридическое сообщество было уже уверено, что безвозмездные трансакции сами по себе (per se) не являются ultra vires [Hicks A., Goo S.H., 2008: 175][18], в связи с чем для аннулирования сделок необходимо устанавливать явную недобросовестность директора и причинение вреда интересам корпорации.

Во втором также известном деле[19] ситуация обстояла следующим образом. Г-н Ройт владел 2/3 долей в уставном капитале компании «Ройт лимитед». Остальными акциями владели его жена и г-н Лоусон. Все трое были директорами компании, но именно Ройт не имел с компанией соглашения, т.е. не являлся ее сотрудником. Посоветовавшись с адвокатом и приняв во внимание свое неважное здоровье, Ройт заключил с компа-

[17] Nemser v. Aviation Corp. 47 F. Supp. 515 (D. Del. 1942).

[18] Также см.: Re Horsley & Weight Ltd. [1982]. Ch 442; Rolled Steel Products (Holdings) Ltd. v. British Steel Corporation [1986]. Ch 246.

[19] Re W & M Roith Ltd. [1967]. 1 WLR 432.

нией соглашение об оказании управленческих услуг, по условиям которого компания обязана была после смерти Ройта осуществлять пенсионные выплаты его вдове. Перед этим также было проведено внеочередное собрание участников, которое постановило внести в устав компании изменения, в соответствии с которыми она могла выплачивать «пенсии, вознаграждения или благотворительную помощь любому лицу, которое служило компании или ее предшественникам, а равно… женам, детям или другим родственникам…».

Через несколько лет после кончины Ройта названная компания подверглась процессу ликвидации по иску кредиторов. Ликвидатор настаивал, что выплаты, подлежащие перечислению вдове бывшего директора, не имеют под собой оснований.

Судья определил следующее. С одной стороны, такой способ вознаграждения директора в целом является разумным и сопутствующим ведению бизнеса. С другой стороны, ликвидатор компании своими утверждениями снял с себя бремя доказывания того, что сделка является «подозрительной». Сделка действительно не должна быть сохранена в силе, поскольку:

единственным мотивом заключения данного соглашения является финансовое обеспечение вдовы;

Ройт и так контролировал компанию, которая, как выяснилось, в дальнейшем не могла извлекать выгоду из заключенного соглашения;

пункт соглашения о том, что Ройт намеревался посвящать компании все свое время и способности, является фикцией;

Ройту было неважно (это было подтверждено беседой с его адвокатом), какая из группы компаний будет выплачивать пенсии;

нет ни одного свидетельства других директоров, объясняющего разумную цель заключения данного соглашения.

В доктрине справедливо отмечается, что в мотивировке судьи по данному делу мы не находим признания сделки как совершенной ultra vires в классическом понимании. Фактически речь шла о нарушении директором своих фидуциарных обязанностей. Судья, разрешив дело таким образом, установил недобросовестность бывшего директора и его действие против интересов других участников и, как подчеркнул У. Веддерберн, против интересов компании [Wedderburn K.W., 1967: 569, 570], чего оказалось достаточно для констатации порочности сделки. Но о проявлении доктрины ultra vires в ее классическом понимании говорить трудно, поскольку уставные ограничения нарушены не были.

Другие зарубежные ученые-юристы также обращают внимание на некоторую путаницу в терминологии. Так, по мнению С. Гриффина, разумные и справедливые в сущности выводы английского суда в деле

Re David Payne & Co., Ltd. v. Young[20] стали основанием для смешивания категории ultra vires и других случаев нарушения «корпоративных полномочий» [Griffin S., 1998: 12–13]. Ученый считает, что ultra vires относится именно к ограничению правоспособности корпорации, но не к анализу поведения директоров на предмет недобросовестности. В деле Re Lee Behrens & Co. «подразумеваемая» правоспособность компании позволяла генеральному директору осуществить выплаты в пользу вдовы, но эти выплаты были недопустимы именно вследствие направленности против интересов компании и недобросовестности директора.

Проводя аналогии с отечественным законодательством, можно сказать, что ultra vires в классическом понимании (с точки зрения С. Гриффина и других зарубежных ученых) — это сделка, совершенная в нарушение ограничений, установленных учредительными документами юридического лица в отношении целей его деятельности (ст. 173 ГК), а казус Re Lee Behrens & Co. — это нарушение директором фидуциарных обязанностей (ст. 53.1. ГК). Сделка ultra vires, совершенная недобросовестным директором, — это некий аналог п. 2 ст. 174 вкупе со ст. 53.1. ГК.

Однако если по английскому праву сделка может быть признана недействительной в случае доказанной недобросовестности директора [Gower, 2021: §§ 10–022, 10–099, 10–102]; [O'Sullivan J., 2000: 509–543][21], то в России аналогичного инструмента нет. Составы недействительности, предусмотренные ст. 174 ГК, не охватывают рассмотренные случаи из английской судебной практики и относятся к недобросовестности или неразумности директора безразлично.

«Некорректная» практика, порожденная решением по делу Re Lee Behrens & Co. и продолженная решением по спору Re W & M Roith Ltd, продержалась до конца 1960-х годов, когда судья Pennycuick сформировал иную позицию в деле Charterbridge Corporation v. Lloyds Bank[22]. В данном деле речь также шла о применении доктрины ultra vires и нарушении директором своих фидуциарных обязанностей. Судья постановил, что если ограничения, установленные учредительными документами

[20] Re David Payne & Co., Ltd. v. Young (1904). 2 Ch. 608 [1902 D. 455].

[21] Аннулирование сделки (avoidance of contract, rescission), совершенной директором в нарушение фидуциарных обязанностей, признается наиболее традиционным способом защиты в английском корпоративном праве. В спектр нарушений, позволяющих требовать аннулирования сделки, попадают сделки с заинтересованностью, совершенные без раскрытия информации о заинтересованности и без получения согласия (секция 177 британского Companies Act (2006)), коммерческий подкуп (секция 176 Companies Act (2006)) и решения ultra vires (171 Companies Act (2006)). Подробнее см. указанные выше ссылки и дело Transvaal Lands Co v. New Belgium (Transvaal) Lands & Development CO [1914] 2 Ch 488.

[22] Charterbridge Corp v. Lloyds Bank Ltd [1970] Ch. 62.

корпорации, не нарушены, оснований нуллификации сделки в соответствии с доктриной ultra vires нет. Но недобросовестное использование директором активов компании является основанием для отдельного иска о признании сделки недействительной. Это вытекает из «обычного закона агентирования» и не касается правоспособности компании.

Английская судебная практика по данной категории споров не продолжила движение в едином направлении. В некоторых делах с целью оспаривания сделки также применялся «тест извлечения выгоды», сформированный в Re Lee Behrens & Co[23].

Не вдаваясь в подробное изложение череды судебных и академических споров, посвященных демаркации правила ultra vires и случаев нарушения директором фидуциарных обязанностей, отметим, что в конечном итоге реформы законодательства существенным образом смягчили концепцию ultra vires и ограничили ее применение [Griffin S., 1998: 17–18]. Гораздо важнее, что обе концепции касаются нарушения обязанности директора действовать в интересах корпорации и используют одни и те же инструменты правового воздействия, в частности, возмещение убытков и признание сделки недействительной. Ключевые примеры судебной практики демонстрируют не столько проблему правоспособности юридического лица, сколько проблему недобросовестного превышения полномочий директоров. Тот же прецедент, на который позитивно ссылается С. Гриффин (Re David Payne & Co., Ltd. v. Young), касался именно превышения полномочий директора и недобросовестного умолчания о фактах, которое способствовало выдаче контрагенту экономически необоснованного облигационного займа в условиях финансового кризиса контрагента.

В дополнение к этому и У. Уэддерберн, акцентируя внимание на необходимости разграничения доктрин ultra vires и breach of fiduciary duties, тем не менее указывает, что решения по спорам Re Lee Behrens & Co. и Re W & M Roith Ltd могут быть применены в ситуациях, когда необходимо обеспечить известный контроль за деятельностью недобросовестного менеджмента, в том числе в интересах кредиторов [Wedderburn K.W., 1967: 570–571].

Доктрина ultra vires, утратив свои позиции в контексте ограничения правоспособности корпораций, получила новое воплощение в виде доктрины ненадлежащей цели (improper purpose)[24]. Принцип предписывает директорам: 1) действовать в пределах своих полномочий, регламентированных уставом и 2) осуществлять полномочия исключительно в це-

[23] Например, в деле International Sales & Agencies Ltd V Marcus (1982) судья Лоусон положил в основу своего решения судебный акт по делу Re Lee Behrens & Co., указав, что выплаты со стороны компании являлись сделкой ultra vires.

[24] См. секцию 171 британского Companies Act (2006).

лях, для которых они даны. Первое положение принципа в целом не вызывает больших вопросов: так же, как в России, директора английских компаний обязаны соблюдать условия осуществления полномочий, зафиксированные в уставе и внутренних документах (п. 1 ст. 174).

Наиболее интересен второй аспект принципа, касающийся надлежащей цели (proper purpose). Устав корпорации может прямо разрешать или подразумевать в силу свободы договора в корпоративном праве допустимость совершения директором тех или иных действий. Например, в уставе может быть указано, что директор вправе самостоятельно определять размер и условия начисления стимулирующих выплат, премий и выходных пособий. Именно такая ситуация сложилась в делах Re Lee Behrens & Co. и Re W & M Roith Ltd.

В то же время на директоров распространяются обязанности действовать добросовестно в наилучших интересах корпорации (генеральный принцип, закрепленный в секции 172 Companies Act), не допускать действий в состоянии конфликта интересов (секция 175) и раскрывать заинтересованность в предполагаемых сделках (секция 177). Соответственно, даже формально допустимое действие должно оцениваться с точки зрения данных принципов, являющихся вспомогательными средствами для ответа на вопрос, является ли действие совершенным с надлежащей целью (секция 171) [Gower, 2021: § 10–018]. Сделки (действия) по выплате самому себе или аффилированным лицам премий или «пенсий», вне всяких сомнений, подпадают под определение конфликта интересов и сделок с заинтересованностью. Поэтому директор прежде всего обязан раскрыть свою заинтересованность в совершении данной сделки, донести необходимую информацию до незаинтересованных членов совета директоров и участников (акционеров). Если по результатам изучения предоставленной информации эти лица сочтут, что сделка не отвечает интересам корпорации и критериям надлежащей цели, они вправе обратиться к директору и контрагентам по сделке с иском об аннулировании сделки или с требованием о взыскании убытков с директора.

Данный подход, закрепленный в британском статуте, фактически отражает усовершенствованный элемент доктрины ultra vires, акцентируя внимание на фидуциарных обязанностях директоров, а не на устаревшем дискурсе ограничения правоспособности корпорации.

3. Какие положения зарубежного права могут быть позитивно восприняты российским правом

Полезно выделить правовые решения, найденные зарубежными судами применительно к нарушению директорами их обязанностей, и рас-

смотреть их в ракурсе проблемам российского «корпоративного представительства».

Во-первых, английская судебная практика показывает, что большое значение для оспаривания сделок, совершенных с превышением полномочий (в широком смысле, в том числе с причинением ущерба интересам корпорации), имеет вопрос объективной добросовестности директоров. Данный вопрос был одним из элементов «теста извлечения выгоды», использованного в деле Re Lee Behrens & Co.

Субъективная добросовестность контрагента по сделке в англо-американском праве также учитывается. Условие об учете должной осмотрительности контрагента было отмечено в уже упомянутом деле Re David Payne & Co., Ltd. v. Young в начале XX века. Член правления компании-кредитора знал, что облигационный заем, выданный должнику, является нецелесообразной сделкой и имеет черты ultra vires по причине наличия ограничений в уставе должника. Член правления выписал должнику чек, который потом подлежал обмену на облигацию с выплатой денег. Но член правления действовал без санкции правления и не уведомил руководство своей организации о наличии уставных ограничений должника. Судья Бакли решил, что сам кредитор в этом случае не может быть признан недобросовестным контрагентом, поскольку не обязан изучать устав должника и толковать его положения.

Данный спор является отличным примером того, как сложно установить недобросовестность контрагента по сделке, если истец заявляет о признании ее недействительной. Впоследствии множество похожих дел было рассмотрено с апелляцией к Re David Payne & Co., Ltd. v. Young, и во многих из них судьи либо подвергали сомнению предложенный судьей Бакли подход, либо настаивали на соблюдении контрагентами некого стандарта должной осмотрительности. Однако в том же судебном акте Бакли отметил: при совершении сделки ultra vires для корпорации вопрос о выяснении осведомленности контрагента становится неуместным.

Исходя из этого, установление явной недобросовестности директора при субъективной добросовестности контрагента все же позволяет признать сделку недействительной, что позитивно сказывается на законных интересах участников и кредиторов корпорации, иных стейкхолдеров.

Интересно отметить, что и в интеграционном пространстве Европы существуют аналогичные нормы о добросовестности контрагента. Так, Первая директива 68/151/ЕЭС Совета от 9 марта 1968 года регламентирует: действия, совершенные органами компании, обязательны для компании, даже если эти действия непосредственно не входят в предмет ее деятельности, за исключением случаев превышения полномочий, закрепленных законом или предоставленных в соответствии с ним. При этом

государства ЕС вправе установить, что такие действия (с превышением полномочий) не являются юридически обязывающими, если доказано, что третье лицо знало о выходе за пределы полномочий или не могло в силу обстоятельств не знать об этом[25].

Таким образом, клаузула об учете субъективной добросовестности другой стороны по сделке прослеживается не только в российском законодательстве, доктрине и практике стран общего права, но и в европейском праве. Тем не менее, аргумент о наличии подобного условия в законодательстве зарубежных юрисдикций не должен иметь решающего значения (с точки зрения политики права) для выяснения вопроса о регулировании аналогичных правоотношений в отечественном праве и законодательстве de lege ferenda. Важно видеть и контекст принятия тех или иных положений закона в конкретных правопорядках. На наш взгляд, норма ст. 9 Директивы ЕС имеет значение, поскольку она направлена на стабильность оборота в рамках ЕС, в географическом, экономическом и правовом поле которого действует огромное количество корпораций из разных стран. Данная мотивировка в России может оказаться неподходящей.

Во-вторых, крайне важно анализировать экономическую целесообразность сделки и ее направленность на достижение целей компании. Следуя нормам отечественного законодательства, можно сказать, что сделка на относительно невыгодных условиях (п. 2 ст. 174) не может быть признана недействительной, если не установлен сговор директора с контрагентом либо отсутствует явный ущерб. Англо-американская судебная практика является в этом отношении более гибкой, и это необходимо приветствовать. Недобросовестности директора и направленности совершенной сделки против интересов корпорации должно быть достаточно для признания ее недействительной, независимо от должной осмотрительности контрагента или видимого prima facie отсутствия явного ущерба (однако с учетом конкретных обстоятельств).

В-третьих, говоря о взаимодействии критериев субъективной добросовестности контрагента и экономической целесообразности сделки для целей п. 2 ст. 174, стоит отметить, что многие ситуации, связанные с оспариванием невыгодных сделок, фактически вовсе не предполагают исследования добросовестности контрагента либо сводят изучение данного обстоятельства к минимуму. Это связано с тем, что многие потенциально невыгодные сделки в действительности являются сделками с заинтересованностью, в которых на противоположной стороне участву-

[25] См. Art. 9 (1) of the First Council Directive 68/151 of 9 March, 1968. Official Journal of the European Communities, Ed. 41 (EEC).

ет сам директор или его аффилированные лица. Странно в этом контексте защищать от оспаривания сделку по выплате от имени корпорации ничем не оправданных бонусов, если супруг (а равно другие аффилированные лица) не знали и не могли знать, что эта сделка может противоречить интересам юридического лица и подлежит согласованию на уровне совета директоров или общего собрания участников (акционеров). Определяющее значение здесь должен иметь критерий экономической нецелесообразности сделки и ее направленности против интересов юридического лица.

Заключение

Превышение полномочий директором в контексте корпоративных сделок понимают в узком и широком смыслах.

В узком смысле превышение полномочий — это нарушение директором условий осуществления полномочий, ограниченных учредительным документом или иными документами корпорации, влекущее последствия, установленные п. 1 ст. 174.

В широком смысле [Sealy L.S., 1985: 40] превышение полномочий подразумевает нарушение фидуциарной обязанности по лояльному поведению в интересах корпорации и ее участников, если это нарушение не связано с выходом за формальные ограничения полномочий, но противоречит идее добросовестности. Ближайший аналог в российском законодательстве — п. 2 ст. 174 (оба состава недействительности).

Какие выводы можно сделать из настоящего исследования для совершенствования отечественного законодательства и правоприменения?

С точки зрения функционального подхода любой выход директора за пределы полномочий, а равно использование этих полномочий в ущерб интересам корпорации под прикрытием соблюдения формальных требований устава и внутренних документов является проявлением доктрины ultra vires.

Англо-американское право выработало ряд критериев и полноценных тестов, помогающих ответить на вопрос о совершении сделки с превышением полномочий. Основной акцент в рассмотренной судебной практике делается на объективной недобросовестности директора (нелояльное поведение и конфликт интересов), что фактически превращает ultra vires в частный случай доктрины фидуциарных обязанностей. Есть основания считать, что сближение обеих концепций произошло не из-за незнания или неквалифицированности английских судей. Скорее это произошло по причине трудности доказывания ряда условий, необходимых для признания сделки недействительной.

Вероятно, отечественному правопорядку в этой сфере следует ответить на ряд принципиальных вопросов.

Прежде всего необходимо с привлечением политико-правовой методологии ответить: чьи интересы должны быть «более защищенными» в контексте применения п. 1 ст. 174? Если мы стремимся защитить интересы корпорации, ее участников (акционеров), работников и кредиторов, то учет субъективной добросовестности контрагента должен быть минимизирован (либо стандарт осмотрительности контрагента должен быть повышен), а выяснение объективной недобросовестности директора, напротив, активизировано. Если же защищать следует только интересы контрагентов и «хозяйственный оборот», то нынешнее положение вещей можно оставить неизменным.

Второй еще более важный аспект — это принятие сущности нарушения фидуциарных обязанностей. В юрисдикциях общего права содержание фидуциарных обязанностей заключается в «служении интересам других лиц и обеспечении лояльного поведения при несении этой службы». Для рассмотрения дела о привлечении к ответственности за нарушение фидуциарных обязанностей не имеет значения, понес ли истец (корпорация, участник, иное лицо) убытки. Достаточно доказать, что на ответчике (директоре) лежали соответствующие фидуциарные обязанности, ответчик нарушил данные обязанности тем или иным образом и получил абстрактную выгоду [Vann V., 2006: 87, 91–92][26].

За нарушение фидуциарных обязанностей следует фидуциарная ответственность, имеющая штрафной характер [Langbein J.H., 1995: 665]; [Ломакин Д.В., 2019]. Состав нарушения фидуциарных обязанностей является формальным, т.е. не требует доказывания убытков на стороне принципала (бенефициара). Применительно к оспариванию корпоративных сделок, совершенных нелояльным (недобросовестным) директором это означает, что такие сделки могут быть признаны недействительными в случае установления явной недобросовестности директора, без причинения ущерба корпорации и даже, полагаем, при субъективной добросовестности контрагента. Именно данное обстоятельство, в сущности, имел в виду судья Бакли, высказываясь в деле Re David Payne & Co., Ltd. v. Young о смысле ultra vires.

Такой подход обусловлен деликтной природой ответственности фидуциара, влекущей срабатывание штрафного механизма, затрагивающего порой даже третьих лиц (особенно в случае применения сверхком-

[26] См. также основополагающее дело, в котором было указано на недопустимость действий в состоянии любого конфликта интересов со стороны фидуциара (формальный состав): Keech v. Sandford (1726) Sel. Cas. T. King 61. 25 E.R. 223.

пенсационных способов защиты по праву справедливости: account of profits и constructive trust).

Однако российское законодательство признает ответственность директоров только в случае причинения убытков, что следует из ст. 53.1. ГК. Не ответственность, но возможность признания сделки недействительной по правилам п. 2 ст. 174 также исходит из наличия убытков (иного ущерба). Между тем совершение сделки ultra vires может не предполагать явного ущерба, но интересы корпорации и ее участников будут нарушаться. В таких ситуациях необходимо изменить нормативную матрицу, заложенную в п. 2 данной статьи.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Верховный Суд России в 2019 году отметил, что сделка может быть признана недействительной в соответствии с п. 2 ст. 174, если она хоть и не причиняет явный ущерб, но не является разумно необходимой, совершена в интересах только некоторых участников и причиняет неоправданный вред другим участникам[27]. Данный пункт Обзора хотя и является дискуссионным [Глазунов А.Ю., Горчаков Д.С., Чупрунов И.С., 2020], но демонстрирует во многом функциональный подход к проблеме и закладывает основу для более активного применения доктрин ultra vires и improper purpose.

Не так давно Суд также окончательно решил давнюю проблему взыскания убытков с директора, назначающего себе премии и увеличивающего собственное вознаграждение. Суд закрепил, что директор в силу наличия фидуциарных обязанностей не вправе самостоятельно устанавливать себе вознаграждение, определять или пересматривать его размер без согласия вышестоящего органа управления (общего собрания или совета директоров). Иное означало бы очевидный конфликт интересов и неправомерное уменьшение имущества общества[28]. Хотя в данном деле заявители требовали взыскать с директора убытки, фактические обстоятельства и мотивировка ВС позволяют сформировать фундамент и для успешного оспаривания сделок по назначению премий в нарушение фидуциарных обязанностей и при умолчании устава и внутренних документов корпорации о недопустимости назначения премий без получения согласия вышестоящих органов. Встречаются и другие судебные акты, в которых суды анализируют поведение директора на

[27] П. 17 Обзора судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25.12.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2020. № 5.

[28] См.: п. 12 Обзора судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 1 (2023) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26.04.2023) и Определение Верховного Суда РФ № 305-ЭС22-11727 от 16.12.2022 по делу № А40-121758/2021 // СПС КонсультантПлюс.

предмет соблюдения фидуциарных обязанностей в делах об оспаривании корпоративных сделок[29].

Важно, что предлагаемый вариант применения п. 2 ст. 174 в некоторой мере угрожает стабильности оборота и влияет на интересы третьих лиц (которые действительно могут быть субъективно добросовестными). В связи с этим применение данной нормы de lege ferenda должно происходить аккуратно и лишь в нетривиальных ситуациях, в свете всех фактических обстоятельств дела и взвешиванием разнонаправленных интересов участников спора.

Небесспорной альтернативой расширенному применению ст. 174 может быть связка ст. 10 и 168 ГК. Указанные решения англо-американских судов демонстрируют схожий подход в отсутствие нормативно закрепленного и систематизированного принципа добросовестности. Однако данное средство по своей телеологии рассчитано на применение крайне редко, когда у суда и участников процесса нет других (специальных корпоративно-правовых) способов признать сделку недействительной. Иной подход неизбежно приведет к тому, что эти статьи будут использоваться в корпоративных спорах так же неоправданно часто, как в делах об оспаривании сделок по основаниям банкротства, что не является позитивным выходом из ситуации. Более того, на ст. 10 и 168 ГК и сейчас ссылаются одновременно с другими «ординарными» составами недействительности, в том числе п. 2 ст. 174[30].

Наконец, еще один момент, обсуждаемый в доктрине, — это применение к нарушению внутренних корпоративных ограничений правил о нарушении полномочий представителя (ст. 183 ГК). При данном подходе совершенная с нарушением внутренних ограничений сделка (п. 1 ст. 174) останется действительной, но свяжет обязательством совершившее ее лицо (генерального директора) и контрагента, что более всего соответствует «классическому» превышению представительских полномочий [Карапетов А.Г., 2018]. Однако в отечественном праве данный подход не реализован: сделка, совершенная с превышением внутренних представительских полномочий может быть только оспорена в суде по правилам п. 1 ст. 174.

---

[29] Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 20.06.2022 по делу № А57-32272/2020 // СПС Консультант Плюс.

[30] Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 28.01.2019 № Ф09-2444/17 по делу № А71-10877/2015. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.07.2021 по делу № А41-44299/2020 // СПС Консультант Плюс.

Список источников

1. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. М.: Статут, 2018. 528 с.

2. Глазунов А.Ю., Горчаков Д.С., Чупрунов И.С. Комментарий к Обзору судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2020. № 10. С. 79–134; № 11. С. 101–171.

3. Гутников О.В. Корпоративная ответственность в гражданском праве: монография. М.: КОНТРАКТ, 2019. 488 с.

4. Егоров А.В., Папченкова Е.А., Ширвиндт А.М. Представительство: исследование судебной практики. М.: Статут, 2016. 383 с.

5. Карапетов А.Г. (отв. ред.) Сделки, представительство, исковая давность: постатейный комментарий к статьям 153-208 Гражданского кодекса Российской Федерации. М.: Логос, 2018. 1264 с.

6. Карапетов А.Г. Проблемные вопросы применения ст. 174 ГК РФ // Вестник гражданского права. 2018. № 1. С. 86–147.

7. Кузнецов А.А. Пределы автономии воли в корпоративном праве: краткий очерк. М: Статут, 2017. 160 с.

8. Ломакин Д.В. Корпоративные правоотношения: общая теория и практика ее применения в хозяйственных обществах. М.: Статут, 2008. 511 с.

9. Ломакин Д.В. Фидуциарные обязанности участников корпоративных отношений: за и против // Гражданское право. 2019. № 4. С. 3–8.

10. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. СПб.: Издание Бр. Башмаковых, 1907. 815 с.

11. Шиткина И.С. (отв. ред.) Корпоративное право. М.: Статут, 2019. 735 с.

12. Budylin S. Going Beyond: The Ultra Vires Problem in Russian Corporate Law. Columbia Journal of East European Law, 2008, vol. 2, no. 1, pp. 128–141.

13. Cahn A., Donald D.C. Comparative Company Law: Text and Cases on the Laws Governing Corporations in Germany, the UK and the USA. Cambridge: University Press, 2010, 956 p.

14. Eisenberg M.A. The Duty of Good Faith in Corporate Law. Delaware Journal of Corporate Law, 2006, vol. 31, no. 5, pp. 1–75.

15. Gower: Principles of Modern Company Law. Davies P., Worthington S., Hare C. 11th ed. Sweet & Maxwell, 2021, 2134 p.

16. Griffin S. The Rise and Fall of the Ultra Vires Rule in Corporate Law. Mountbatten Journal of Legal Studies, 1998, vol. 2, no. 1, pp. 5–31.

17. Hicks A., Goo S.H. Cases and Material on Company Law. 6th ed. Oxford: University Press, 2008, 688 p.

18. Langbein J.H. The Contractarian Basis of the Law of Trusts. Yale Law Journal, 1995, vol. 105, pp. 627–675.

19. O'Sullivan J. Rescission as a Self-Help Remedy: A Critical Analysis. The Cambridge Law Journal, 2000, vol. 59, no. 3, pp. 509–543.

20. Sealy L.S. Cases and Materials in Company Law. Cambridge: University Press, 1971, 879 p.

21. Sealy L.S. Ultra Vires and Agency Untwined. The Cambridge Law Journal, 1985, vol. 44, no. 1, pp. 39–41.

22. Smith T.E. A Summary of the Law of Companies. 3rd ed. London: Stevens and Haynes, 1885, 207 p.

23. Spencer R. Corporate Law and Structures: Exposing the Roots of the Problem. Oxford: Corporate Watch Press, 2004, 32 p.

24. Vann V. Causation and Breach of Fiduciary Duty. Singapore Journal of Legal Studies, 2006, pp. 86–107.

25. Wedderburn K.W. Ultra Vires and Redundancy. The Cambridge Law Journal, 1962, vol. 20, no. 2, pp. 141–146.

26. Wedderburn K.W. Ultra Vires or Directors' Bona Fides? The Modern Law Review, 1967, vol. 30, no. 5, pp. 566–571.

References

1. Budylin S. (2008) Going Beyond: The Ultra Vires Problem in Russian Corporate Law. *Columbia Journal of East European Law*, vol. 2, no. 1, pp. 128–141.

2. Cahn A., Donald D.C. (2010) Comparative Company Law: Text and Cases on the Laws Governing Corporations in Germany, the UK and the USA. Cambridge: University Press, 956 p.

3. Egorov A.V., Papchenkova E.A., Shirvindt A.M. (2016) Representation: a Study of Judicial Practice. Moscow: Statut, 383 p. (in Russ.).

4. Eisenberg M.A. (2006) The Duty of Good Faith in Corporate Law. *Delaware Journal of Corporate Law*, vol. 31, no. 5, pp. 1–75.

5. Glazunov A.Yu., Gorchakov D.S., Chuprunov I.S. (2020) Commentary to Courts Practice on Applying Legislation on Business Companies. *Vestnik ekonomicheskogo pravosudiya Rossiiskoi Federatsii*=Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation, no. 10, pp. 79–134; no. 11, pp. 101–171 (in Russ.)

6. Gower (2021) Principles of Modern Company Law. Davies P., Worthington S., Hare C. (eds.)11th ed. London: Sweet and Maxwell, 2134 p.

7. Griffin S. (1998) The Rise and Fall of the Ultra Vires Rule in Corporate Law. *Mountbatten Journal of Legal Studies,* vol. 2, no. 1, pp. 5–31.

8. Gutnikov O.V. (2019) *Corporate Liability in Civil Law.* Moscow: KONTRAKT, 488 p. (in Russ.)

9. Hicks A., Goo S.H. (2008) Cases and Material on Company Law. 6th ed. Oxford: University Press, 688 p.

10. Karapetov A.G. (2018) Application of Article 174 of the Civil Code. *Vestnik grazhdanskogo prava*=Civil Law Review, no. 1, pp. 86–147 (in Russ.)

11. Karapetov A.G. et al. (2018) Transactions, Representation, Limits of Actions: a Commentary to Articles 153–208 of the Civil Code. Moscow: Logos, 1264 p. (in Russ.)

12. Kuznetsov A.A. (2017) Limits of the Autonomy of Will in Corporate Law: a sketch. Moscow: Statut, 160 p. (in Russ.)

13. Langbein J.H. (1995) The Contractarian Basis of the Law of Trusts. *Yale Law Journal,* vol. 105, pp. 627–675.

14. Lomakin D.V. (2008) *Corporate Legal Relations: General Theory and practice of Applying*. Moscow: Statut, 511 p. (in Russ.)

15. Lomakin D.V. (2019) Fiduciary Obligations in Corporate Relationships. *Grazhdanskoe pravo*=Civil Law, no. 4, pp. 3–8 (in Russ.)

16. O'Sullivan J. (2000) Rescission as a Self-Help Remedy: A Critical Analysis. *The Cambridge Law Journal*, vol. 59, no. 3, pp. 509–543.

17. Sealy L.S. (1971) Cases and Materials in Company Law. Cambridge: University Press, 879 p.

18. Sealy L.S. (1985) Ultra Vires and Agency Untwined. *The Cambridge Law Journal,* vol. 44, no. 1, pp. 39–41.

19. Shershenevich G.F. (1907) Russian Civil Law: a textbook. Saint Petersburg: Bashmakovykhs Print, 815 p. (in Russ.).

20. Shitkina I.S. et al. (2019) Corporate Law: a textbook. Moscow: Statut, 735 p. (in Russ.).

21. Smith T.E. (1885) A Summary of the Law of Companies. London: Stevens and Haynes, 207 p.

22. Spencer R. (2004) Corporate Law and Structures: Exposing the Roots of the Problem. Oxford: Corporate Watch Press, 32 p.

23. Vann V. (2006) Causation and Breach of Fiduciary Duty. *Singapore Journal of Legal Studies*, pp. 86–107.

24. Vitryanskiy V.V. (2018) Reform of Russian civil legislation: interim results. Moscow: Statut, 528 p. (in Russ.).

25.Wedderburn K.W. (1962) Ultra Vires and Redundancy. *The Cambridge Law Journal,* vol. 20, no. 2, pp. 141–146.

26.Wedderburn K.W. (1967) Ultra Vires or Directors' Bona Fides? *The Modern Law Review,* vol. 30, no. 5, pp. 566–571.

Информация об авторе:

В.А. Филипенко — аспирант.

Information about the author:

V.A. Filipenko — Postgraduate Student.

Статья поступила в редакцию 22.03.2024; одобрена после рецензирования 15.05.2023; принята к публикации 17.09.2023.

The article was submitted to editorial office 22.03.2024; approved after reviewing 15.05.2023; accepted for publication 17.09.2023.