

УДК 347.5

DOI <https://doi.org/10.51989/NUL.2024.1.5>

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПРИРОДИ ФІДУЦІАРНИХ ПРАВОВІДНОСИН

Трубаков Євген Олександрович,

orcid.org/0009-0006-1005-0046

кандидат юридичних наук,

в.о. старшого наукового співробітника

відділу приватноправових досліджень

Інституту правотворчості та науково-правових експертиз

Національної академії наук України



Проблематика фідучіарних правовідносини полягає в тому, що це складна юридична конструкція, стосовно якої й досі не склалися єдині підходи щодо її розуміння. У країнах загального права історично склалися декілька сфер застосування фідучіарних правовідносин, наприклад, трастове право, корпоративне право, агентські правовідносини, відносини, що виникають між лікарем і пацієнтом, юристом і клієнтом, опікуном та підопічним тощо. Названі сфери застосування фідучіарних відносин є настільки різними, що й досі вчені-юристи працюють над тим, щоб віднайти спільні ознаки, які б їх об'єднували, та виробити єдину теорію фідучіарного права. Актуальність дослідження цього юридичного явища є прикладною в аспекті проведення рекодифікації цивільного законодавства України та нормативного регулювання фідучіарної відповідальності. Метою цього дослідження є вивчення юридичної природи фідучіарних правовідносин шляхом аналізу теорій їх виникнення. Проаналізовані як теорії, що базуються на одній чи декількох ознаках фідучіарних відносин (майнова теорія, теорія довіри, теорія нерівності та інші), так і комплексні теорії виникнення фідучіарних відносин, як-от теорія повноважень і дискреції, економічна теорія. За результатами дослідження зроблено висновок, що метою фідучіарних відносин є делегація бенефіціаром частини своєї дієздатності на користь фідучіарія, внаслідок чого в останнього виникають права щодо делегованих йому повноважень. Використання делегованих прав усупереч меті встановлених правовідносин є зловживанням правом. Фідучіарні обов'язки покликані запобігти зловживання фідучіарієм переданими йому правами, а в разі їх порушення – стати підставою для відшкодування збитків. З погляду економічної теорії фідучіарні обов'язки знижують трансакційні витрати, і саме цим можна пояснити різноманіття сфер суспільних відносин, у яких функціонують фідучіарні правовідносини.

Ключові слова: фідучіарні правовідносини, рекодифікація цивільного права України, теорії фідучіарного права, фідучіарні обов'язки, зловживання правом, теорема Коуза, трансакційні витрати.

Trubakov Yevhen. Theoretical approaches to understanding the nature of fiduciary relations

The problem with fiduciary legal relations is that it is a complex legal construct with respect to which there are still no unified approaches to its understanding. In common law countries, several areas of application for fiduciary relationships have historically developed, such as trust law, corporate law, agency relationships, relationships between doctor and patient, lawyer and client, guardian and ward, etc. These areas of application of fiduciary relations are so diverse that legal scholars continue to work on finding common features that would unite them and develop a unified theory of fiduciary law. The relevance of studying this legal phenomenon is practical in the context of the recodification of Ukraine's civil legislation and the normative regulation of fiduciary responsibility. The purpose of this research is to study the legal nature of fiduciary relations through the analysis of the theories of their origin. Both theories based on one or several characteristics of fiduciary relations (property theory, trust theory, inequality theory, and others) and comprehensive theories of the emergence of fiduciary relations, such as the theory of powers and discretion, economic theory, have been analyzed. The research concludes that the purpose of fiduciary relationships is the delegation of beneficiary's part of his /

her / its legal capacity in favor of the fiduciary, resulting in the latter acquiring rights regarding the delegated powers. The use of delegated rights contrary to the purpose of the established legal relationship constitutes an abuse of right. Fiduciary duties are intended to prevent the fiduciary from abusing the rights transferred to him, and in the case of the breach, it becomes the basis for compensation of damages. From the perspective of economic theory, fiduciary duties reduce transaction costs, and this man explain the diversity of societal relationships in which fiduciary legal relations function.

Key words: fiduciary relations, recodification of civil law of Ukraine, theories of fiduciary law, fiduciary duties, abuse of right, Coase theorem, transaction costs.

У юридичній літературі та судовій практиці терміни «фідуціарні правовідносини», «фідуціарний характер правовідносин» використовують у різних значеннях, а отже, першочергово необхідно визначити, які саме фідуціарні правовідносини є предметом цього дослідження.

Так, наприклад, у судовій практиці зазначається, що «частина третя статті 559 ЦК України, підкреслюючи ознаку *фідуціарності договору* (курсив – *Є. Т.*) поруки, регламентує, що переведення боргу призводить до припинення поруки» [1]. У цьому разі термін «фідуціарний» використовується як синонім слова «довірчий». Жодної додаткової специфіки «фідуціарні правовідносини», що описані в цьому разі, не мають, а отже, і не є предметом цього дослідження.

Професор Р. А. Майданик також відзначав змішування різних категорій при використанні терміна «фідуціарні правовідносини»: «в літературі і правозастосовній практиці фідуціарні правовідносини досить часто називають довірчими правовідносинами і навпаки, що є результатом юридично некоректного змішування різних правових понять» [2, с. 38]. Досліджуючи фідуціарні відносини, автор писав, що «залежно від направленості інтересу фідуціарія можна виділити довірчі відносини у власному інтересі (фідуціарний заклад), за рахунок третьої особи (управління майном; представницьке управління майном), у власному та чужому інтересі (право повного господарського відання і право оперативного управління) й порівняльні довірчі відносини (управління майном арбітражним керуючим), покликане об'єднати інтереси різних осіб, наприклад, довірителя – дебітора і його кредиторів» [2, с. 49]. Отже, автор розглядав фідуціарні правовідносини, здебільшого, як майнові (а точніше – речові, як право фідуціарія на річ), що виникають через

певну специфіку довіри, яка має місце між бенефіціаром і фідуціарієм. Такі відносини також не є предметом цього дослідження.

Третій підхід до розуміння терміна «фідуціарні правовідносини» відносно нещодавно з'явився в судовій практиці через розкриття поняття «фідуціарні обов'язки» посадових осіб юридичної особи: так в одній із постанов Касаційного господарського суду в складі Верховного Суду було зазначено, що «принципи корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку закріплюють такі основні фідуціарні обов'язки директорів підприємства: 1) обов'язок дбайливого ставлення (*duty of care*), що передбачає обов'язок діяти добросовісно на користь розвитку підприємства, приділяючи достатньо часу, зусиль і професійних навичок управлінню ним; 2) обов'язок лояльності (*duty of loyalty*), що націлений на уникнення конфлікту інтересів і дії директора під час ухвалення рішень щодо діяльності підприємства лише в інтересах останнього» [3]. Незважаючи на те що запропонований Верховним Судом підхід до визначення фідуціарних правовідносин відсилає до т. зв. *soft law* («м'якого права»), що має рекомендаційний характер, саме такий підхід до розуміння фідуціарних правовідносин є панівним у західній літературі. І саме ця юридична конструкція є предметом дослідження статті.

В іноземній літературі також відзначається, що «суди і законодавство рідко наводять загальне визначення фідуціарних відносин» [4, с. 1]. На відсутності загального підходу до розуміння фідуціарних відносин наголошує і професор Дебора ДеМотт, починаючи свою статтю «За межами метафори: аналіз фідуціарних зобов'язань» такими словами: «фідуціарне зобов'язання є одним із найбільш невловимих понять в англо-американському праві» [5, с. 879]. Професор Пол

Міллер також писав, що «твердження про те, що фідучіарні відносини є невизначеною конструкцією, може здатися дивним [...]». Однак це загальноприйнята думка серед провідних науковців у галузі фідучіарного права» [6, с. 64].

Зазначена проблематика пояснюється тим, що фідучіарне право – це «дитя» права справедливості (equity law) [7, с. 139] (якщо говорити в сучасному розумінні цієї юридичної категорії, адже окремі елементи фідучіарних принципів та відносин дослідники знаходили в римському [8, с. 505–523] та католицькому канонічному праві [9, с. 491–504], класичному ісламському праві [10, с. 525–543] тощо), тобто судової практики англійських судів справедливості.

Історично (через судовий прецедент) склалося, що фідучіарні відносини в країнах загального права виникли в трастовому праві (праві довірчого управління), корпоративному праві, агентських правовідносинах, а також відносинах, що виникають між лікарем і пацієнтом, адвокатом і клієнтом, опікуном та підопічним, а також в інших галузях. У Сполучених Штатах Америки, наприклад, додатково законодавчо встановлено, що фідучіарні відносини виникають у приватних управителів пенсійних фондів [11, с. 167–186]. Указані сфери є різними, об'єднати їх єдиними доктринальними принципами виявилось складним завданням.

Водночас таке завдання має велике прикладне значення, адже на відміну від України, де суд при кваліфікації фідучіарних правовідносин пов'язує їх з нормами матеріального права (наприклад, шляхом посилання на положення ст. 63 вже не чинного Закону України «Про акціонерні товариства» [12] (аналогічні положення наразі містяться в ст. 89 нової редакції Закону України «Про акціонерні товариства» [13]) та ст. 92 Цивільного кодексу України [14])¹, у країнах загального права, зазвичай, прив'язки до законодавства немає, натомість є посилання або на статус особи (наприклад, як на директора або члена виконавчого органу юридичної особи), або

на набір певних фактів [17, с. 277]. Такими фактами, наприклад, є констатація «невідного або вразливого становища однієї зі сторін», з якого «впливає вимога, що особа, яка має фідучіарне зобов'язання, не повинна ставити себе в ситуацію, коли її інтереси та обов'язки суперечать одне одному» [6, с. 68].

У контексті проведення рекодифікації та гармонізації цивільного законодавства України з правом ЄС видається актуальним вивчення правової природи фідучіарних відносин з метою їх законодавчого регулювання в майбутньому. У статті це питання буде досліджено крізь призму наявних теорій виникнення фідучіарних відносин.

Так, однією з найпростіших для розуміння теорій виникнення фідучіарних правовідносин є майнова (property theory), яка засновується на тому, що такі правовідносини виникають тільки в тих випадках, коли одна особа де-факто або де-юре контролює майно іншої особи. Зародилася ця теорія в межах трастового (довірчого) права, у якому предмет трасту, тобто майно, є передумовою виникнення вказаних правовідносин. Зміст теорії полягає в тому, що траст породжує юридичне зобов'язання, у якому трасті (довірчий керівник) контролює майно в інтересах іншої особи, бенефіціара трасту, а не у власних інтересах, а тому на траст поширюються ті ж самі обов'язки, що і на фідучіарія. Очевидним недоліком цієї теорії, на який у літературі звертається увага, є наголошення на майновому компоненті, який у фідучіарних правовідносинах може бути і відсутній [18, с. 839–841].

Теорія довіри (reliance theory) ґрунтується на тому, що фідучіарні правовідносини виникають у тих випадках, коли одна особа ввіряє свою довіру іншій особі. Як приклад таких відносин часто називають відносини між інвестором і брокером, лікарем і пацієнтом, дитиною і батьками. Зміст цього підходу полягає в тому, що, якщо одна особа ввіряє свою довіру іншій, то вона у відповідь покладається на те, що фідучіарій, з огляду на його чесність, порядність, вірність та добросовісність, не порушить таку довіру. І хоч цей підхід є доволі популярним, зрештою, він піддається критиці через те, що довіра не

¹ Див., наприклад, постанову Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 20.10.2022 у справі № 910/3782/21 [15], постанову Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 07.09.2022 у справі № 904/3867/21 [16].

є визначальним елементом фидуціарних правовідносин. Так, наприклад, між сторонами договірних відносин також є певний рівень довіри один до одного, однак договірні відносини ніколи не розглядалися як фидуціарні [18, с. 841–842].

Теорія нерівності (*inequality theory*) базується на уявленні про те, що бенефіціари, як правило, мають нижчу владу порівняно зі своїми фидуціаріями, а завданням фидуціарних правовідносин є зменшення цієї нерівності шляхом накладення на фидуціаріїв обов'язку діяти в найкращих інтересах своїх бенефіціарів. Відзначимо, що йдеться не про нерівність самих суб'єктів фидуціарних відносин, адже фидуціарні відносини можуть виникати і між відносно рівними за статусом суб'єктами – між подружжям або співзасновниками юридичної особи. Значення має лише обсяг повноважень: так, професор Л. Ротман пропонує розглядати фидуціарні правовідносини як передачу бенефіціаром певної частини своїх повноважень фидуціарію, а тому між сторонами фидуціарних правовідносин завжди є нерівність, адже обсяг повноважень фидуціарія збільшився рівно на кількість делегованих повноважень, які він має використовувати як і бенефіціар, якщо останній не ввів будь-яких обмежень у їх використанні [18, с. 842–844].

Договірна (контрактна) теорія (*contract theory*) розглядає фидуціарні правовідносини як квазіконтрактні, тобто такі, у яких одна сторона бере на себе зобов'язання діяти в найкращих інтересах іншої. Бенефіціар у цих правовідносинах передає певну частину своїх повноважень фидуціарію замість обіцянки бути вірним його (бенефіціара) найкращим інтересам. Прихильники цієї теорії зазначають, що фидуціарні правовідносини – це не що інше, ніж договірні відносини, які характеризуються незвичайно високою вартістю специфікації та моніторингу. Під високою вартістю специфікації необхідно розуміти недоцільність детальної конкретизації прав та обов'язків сторін, найчастіше пов'язаних або з бажанням наділити бенефіціара більшою дискрецією, або відсутністю в бенефіціара необхідного обсягу знань для деталізації прав та обов'язків сторін. Під терміном «висока вартість моніторингу» розуміється недоцільність покладання на

бенефіціара надмірного обов'язку контролю за діями фидуціарія, що пояснюється, зазвичай, або великою втратою часу, або відсутністю належних знань і навичок у бенефіціара для того, щоб адекватно оцінити дії фидуціарія. Також зазначається, що підґрунтям цієї теорії є бажання поширити на фидуціарні відносини більш зрозумілі та розроблені в теорії цивільного права договірні принципи. Водночас цей підхід піддається критиці через те, що договір завжди є двостороннім правовичном, тобто волевиявленням двох сторін, водночас фидуціарні відносини в країнах загального права можуть виникати як з односторонніх дій майбутнього фидуціарія, так і двосторонньої домовленості або внаслідок рішення суду. Крім того, якщо сторони договірних відносин можуть урегулювати взаємні права та обов'язки за допомогою свободи договору, а його поширення й охорона є однією з головних цілей договірного права, то фидуціарні правовідносини, навпаки, направлені на обмеження дискреції фидуціарія та відшкодування завданих ним бенефіціару збитків. У зв'язку зі значною різницею між фидуціарними та договірними принципами, у юридичній літературі висловлюються заклики заборонити використання договірних принципів у фидуціарних відносинах навіть за аналогією [18, с. 845–847].

Теорія безпідставного збагачення (*unjust enrichment theory*) ґрунтується на тому, що бенефіціари отримують юридичний спосіб захисту від своїх фидуціаріїв, коли останні використовують надані їм повноваження на свою користь, а не в інтересах бенефіціара. У таких випадках фидуціарії порушують свої зобов'язання перед бенефіціарами та повинні відшкодувати безпідставне збагачення, яке отримали або вони особисто, або треті особи, внаслідок їхніх дій. Особливістю цього підходу, як відзначається у літературі, є те, що наголос робиться не на обов'язку, а на способі правового захисту. Недоліком цієї теорії є те, що вона жодним чином не допомагає ідентифікувати фидуціарні відносини, а лише пропонує спосіб правового захисту. Ба більше, такий підхід провокує логічну проблему, яка полягає в тому, що пропонується спосіб правового захисту використовується одночасно і для визна-

чення характеру правовідносин, і як наслідок цих самих правовідносин. Теорія безпідставного збагачення також призводить до змішування із цивільним інститутом набуття, збереження майна без достатньої правової підстави: якщо у фідучіарних правовідносинах «безпідставне збагачення» виникає внаслідок порушення фідучіарних обов'язків, то в класичному цивільному інституті безпідставного збагачення достатньо наявності факту набуття або збереження однієї особою майна іншої особи без достатньої правової підстави [18, с. 847–848]. Отже, порушення фідучіарного обов'язку, з огляду на запропоновану теорію, може призвести до безпідставного збагачення, однак безпідставне збагачення не у всіх випадках є наслідком порушення фідучіарного обов'язку.

Зміст теорії повноважень та дискреції (*power and discretion theory*) полягає в тому, що фідучіарні відносини існують тільки в тому випадку, коли одна особа володіє повноваженнями та дискрецією над інтересами іншої. Метою фідучіарних відносин є здійснення контролю над дискрецією фідучіарія. Серед притаманних рис цього виду правовідносин відзначається перебування майна в управлінні або зайнятті посади, яка може бути використана фідучіарієм у його корисливих мотивах, або правовідносини містять елемент значних повноважень чи впливу фідучіарія на інтереси бенефіціара. Загалом, ця теорія є певним симбіозом теорії довіри, у частині підкреслення особливого роду довірчих відносин між фідучіарієм та бенефіціаром, їх нерівність у правовідносинах, та майнової теорії, адже наголошується на контролі фідучіарія над майном або інтересами бенефіціара. Цей підхід піддається критиці через те, що не всі відносини, які характеризуються повноваженнями та дискрецією, є фідучіарними. Як приклад наводять відносини, що виникають між суддею та сторонами під час здійснення судочинства: суддя має і повноваження щодо сторін, і здійснює дискрецію при розгляді справи, однак наділення судді такою дискрецією та повноваженнями не призводить до виникнення між ним і сторонами справи фідучіарних правовідносин [18, с. 849–850]. Крім того, спростовується, що дискреція фідучіа-

рія є обов'язковим елементом фідучіарних правовідносин. Професор Джуліан Веласко на прикладі агентського договору (договору представництва) доводить, що не кожен агент (представник) володіє дискрецією: є випадки коли принципал звертається до агента за експертизою з певного питання, але є випадки, коли експертиза принципалу не потрібна, він просто фізично не має можливості робити певний обсяг роботи і просто потребує допомоги [19, с. 81–90]. Автор також наголошує на тому, що «[...] агент може мати повноваження вчиняти дії, навіть якщо в нього немає права їх робити (*вочевидь, ідеться про перевищення агентом (представником) своїх повноважень* – Є. Т.). Отже, в агента є повноваження над практичними інтересами принципала, але не обов'язково дискреційні» [19, с. 85].

Водночас комплексне (з погляду юриспруденції, економіки, психології) пояснення концепції фідучіарного права пропонує економічна теорія фідучіарних відносин. Концептуально згадана теорія є наслідком застосування до фідучіарних відносин нових методологічних підходів, які отримали назву право та економіка (*law and economics*). Вони базуються на роботах нобелівського лауреата з економіки Роберта Коуза, автора теореми Коуза, терміна «транзакційні витрати» та дослідника агентської проблеми [20, с. 6–12].

Основою цієї теорії є так звана агентська проблема, яка полягає в тому, що одна особа, принципал, залучає іншу особу, агента, для здійснення певних дискреційних дій, які впливатимуть на майнове становище принципала. Агентська проблема базується на об'єктивному факті, що людина не може все робити сама з достатнім рівнем професійності, а тому виникає необхідність у делегуванні певної частини своїх повноважень з метою вивільнити себе для зайняття іншими видами діяльності. Так, наприклад, залучення професійного ріелтора на ринку нерухомості є одним із прикладів такого делегування: принципал дає завдання ріелтору підшукати покупця його нерухомості, яку він має намір продати за певною ціною, тим самим вивільнивши час, наприклад, для своєї роботи (або бізнесу), піклування за дітьми тощо. Очевидно, що інтереси агента-ріелтора

і принципала можуть суперечити один одному: ріелтор, працюючи за сталу ціну з продажу, зацікавлений продати нерухомість якнайшвидше, щоб приступити до роботи з іншими об'єктами нерухомості, а для принципала важлива ціна, за якою буде продане його майно. Будь-які втрати, які мають місце через конфлікт інтересів агента та принципала, мають назву *агентські витрати* [21, с. 198–199]. У літературі зазначається, що зменшення агентських витрат шляхом зменшення обсягу дискреції агента або активного моніторингу його діяльності, зазвичай, не матиме позитивного ефекту (з тих самих мотивів, що викладені довірній теорії, у частині недоцільності посилення специфікації та моніторингу).

Здійснення оцінки діяльності агента лише за результатами також не призводить до мінімізації агентських витрат. Так, невдачу агента у виконанні його завдання принципал може пояснити недостатньою старанністю агента (хоч така оцінка є суб'єктивною), або ж можуть мати місце обставини, що перебувають поза контролем агента, наприклад, надмірно завищена (не ринкова) первісна ціна нерухомості, негативна кон'юнктура ринку нерухомості тощо. Неможливість принципала знайти причину невдачі агента є формою постдоговірної інформаційної асиметрії², яка в літературі отримала назву «прихована дія» або «моральний збиток».

Ще одним пропонованим вирішенням агентської проблеми є заохочувальна винагорода агента. Вона полягає в тому, щоб фінансово заохотити агента під час виконання делегованих повноважень з метою досягнення найкращих для принципала показників. У випадку з ріелтором це, наприклад, збільшення ціни продажу. Однак навіть установлення для агента рівня винагороди у відсотковому значенні від суми продажу нерухомості не

є виходом. Якщо об'єкт коштує умовно 1 000 000 грн, а комісія ріелтора становить 5%, то його винагорода становитиме 50 000 грн. Збільшення винагороди агента на 5 000 грн навряд чи кардинально змінило його ставлення до принципала та його нерухомості. Водночас якщо б ріелтор проінвестував указані 5 000 грн у нерухомість, що призвело б до збільшення ціни з 1 000 000 грн до, наприклад, 1 050 000 грн, то це, вочевидь, було б вигідно для принципала, однак було б малопомітним для агента – приріст комісії становив би лише 2 500 грн (5% з додаткових 50 000 грн). Отже, можна дійти висновку, що пік ефективності цього підходу досягається шляхом або продажу нерухомості агенту, який здійснить поліпшення на свій розсуд, або наділення останнього певним бюджетом з метою збільшення ціни (як і будь-які додаткові повноваження, це супроводжувалося б збільшення обсягу відповідальності агента). Навряд чи пересічний ріелтор погодився б на такі умови через те, що він не бажає брати участі в розподілі ризиків продажу нерухомості разом з принципалом (т. зв. *проблема поділу ризиків*) [21, с. 199–200].

Основними фідучіарними обов'язками є дбайливе ставлення (*duty of care*) та обов'язок лояльності (*duty of loyalty*). Метою обов'язку лояльності є запобігання розтраті ввіреного агенту майна, що досягається регулюванням конфлікту його інтересів та інтересів принципала шляхом установлення вимоги про здійснення фідучіарієм своїх повноважень у «найкращих» або навіть «виключних» інтересах принципала. Фідучіарій може отримати від принципала згоду на вчинення певних дій під час конфлікту інтересів (наприклад, директор товариства видає наказ про збільшення власної заробітної плати або заробітної плати інших членів правління чи своїх заступників), однак тільки згідно з певною процедурою та правовими запобіжниками, головним з яких є «повне та чесне розкриття інформації» («*full and fair disclosure*»). Обов'язок дбайливого ставлення встановлює для фідучіарія такий рівень поведінки, що характеризується «розумністю» і «розсудливістю» («*reasonableness*» and «*prudence*») у межах стандартної поведінки відповідно

² Довідково: «Інформація не однаково доступна для всіх економічних агентів, наслідком чого є виникнення так званої теорії асиметрії інформації (АІ). Деякі економічні агенти отримують більше користі від інформації, ніж інші, готові понести більш високі витрати на її пошук і тому знають більше, проте вони також можуть витратити менше ресурсів на пошук інформації та мати простіший доступ до неї. Так, в умовах ринку, продавці, як правило, мають більше інформації про товар, ніж покупці. АІ – це дисбаланс у якості чи кількості інформації, якою володіють два або більше агентів». Див. А. С. Магдич, Е. М. Лимонова. Асиметрія інформації: сфери виникнення та ефекти. Нобелівський вісник. 2019. № 1 (12). С. 51 [22].

до практики або норм галузі (сфери економічної діяльності). Іншими словами, перед судом під час розгляду справи постає питання чи діяв фідуціарій розумно та розсудливо в певній ситуації. У зв'язку з тим, що агентська проблема виникає через неможливість закріплення в договорі (або іншому акті) всіх ускладнень та конфліктних випадків (Роберт Сіткофф використовує більш лаконічний термін «incomplete contracting» («неповне наповнення контракту [в контексті прав та обов'язків сторін (примітка – Є. Т.)]»), фідуціарні обов'язки лояльності та дбайливого ставлення сформовані в загальних термінах. Це дозволяє суду залежно від конкретних обставин справи та поведінки фідуціарія оцінити, чи діяв останній відповідно до домовленостей сторін (якби вони мали змогу передбачити такі обставини). У результаті це призводить до того, що зазначені стандарти надають суду повноваження завершити договір після його укладення [21, с. 201–202]. Так, професор Р. Сіткофф дійшов висновку, що фідуціарне право зменшує *транзакційні витрати*, адже сторони можуть в контракті (або іншому акті) передбачити правила поведінки щодо певних типових для себе ситуацій, а прогалини заповнять фідуціарні обов'язки.

Окремо слід зазначити, що «загальне [англійське. Доповнення – Є. Т.] право, як відомо, має одну зі своїх «відмінних рис ... що воно не має доктрини зловживання правами (курси мій – Є.Т.): якщо особа має право на вчинення певної дії, то вона може, загалом, вчинити її з будь-якої причини, яку вона забажає» [23, с. 216].

Ураховуючи наведену ремарку, аналіз зазначених теорій виникнення фідуціарних відносин дає змогу дійти таких висновків: по-перше, фідуціарні правовідносини виникають у разі делегації бенефіціаром частини своєї дієздатності на користь фідуціарія (це можуть бути повноваження щодо вступу в правовідносини (представництво), щодо управління належним бенефіціару майном, щодо персональних майнових та немайнових прав (опіка та піклування) тощо); по-друге, внаслідок зазначеної делегації у фідуціарія виникають певні права щодо

делегованих повноважень, які останній може використовувати на свою користь чи на користь третіх осіб; по-третє, використання права на свою користь чи на користь третіх осіб, усупереч меті встановлених правовідносин, відомі в українській доктрині цивільного права як зловживання правом. Зловживання правом, згідно з положеннями ч. 3 ст. 16 Цивільного кодексу України [14], має наслідком відмову суду в захисті цивільного права або інтересу. Однак тоді як суди справедливості створювали доктрину фідуціарних правовідносин, їм не була відома категорія «зловживання правом», тому правова природа фідуціарних відносин, на нашу думку, полягає саме в запобіганні зловживанню фідуціарієм делегованими йому правами або у відшкодуванні збитків; по-четверте, запобігання зловживанню правом відбувається шляхом покладення на фідуціарія додаткової низки обов'язків, а саме фідуціарних обов'язків, головними з яких є обов'язок дбайливого ставлення та обов'язок лояльності; по-п'яте, порушення фідуціарних обов'язків становить самостійний склад цивільного правопорушення, коли бенефіціару (потерпілому) достатньо підтвердити причинно-наслідковий зв'язок між порушенням фідуціарного обов'язку і збитками, що значно спрощує механізм відшкодування завданої йому шкоди. Навіть сучасне українське нормативне регулювання наслідків зловживання правом, викладене в ст. 16 Цивільного кодексу України [14], не надає аналогічних способів захисту; по-шосте, фідуціарні обов'язки сприяють зменшенню транзакційних витрат. Саме цим можна пояснити сфери застосування фідуціарних обов'язків: у часи формування фідуціарного права – це суспільні відносини, які потребували судового захисту і яким такий захист не надавався загальним правом (через обов'язковість судового прецедента ці правила діють і досі), наразі ж визначальну роль відіграє законодавець, який прямо встановлює існування фідуціарних відносин у певних сферах, яким він вважає за необхідне надати додатковий захист (згаданий вище приклад із пенсійними фондами в США).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ухвала Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду від 14.04.2021 у справі № 585/2836/16-ц. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/96544695> (дата звернення: 11.03.2024).
2. Майданик Р. А. Проблеми регулювання довірчих відносин у цивільному праві : дис. ... докт. юр. наук. Київ, 2003. 526 с.
3. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 06.07.2022 у справі № 909/276/21. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/105301090> (дата звернення: 11.03.2024).
4. Tamar Frankel. *Fiduciary law*. Oxford University Press, Inc., 2011. 313 с.
5. Deborah A. DeMott, *Beyond Metaphor: An Analysis of Fiduciary Obligation*, 37 *Duke Law Journal* (1988). С. 879–924. URL: https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1284&context=faculty_scholarship (дата звернення: 11.03.2024).
6. Paul B Miller. *The Fiduciary relationship*. Andrew S. Gold & Paul B. Miller, eds., *Philosophical Foundations of Fiduciary Law* (Oxford: Oxford University Press, 2014). С. 63–90.
7. Irit Samet. *Fiduciary Law as Equity's Child*. Paul B. Miller & Andrew S. Gold, eds., *Contract, Status, and Fiduciary Law* (Oxford: Oxford University Press, 2016). С. 139–166.
8. David Johnston. *Fiduciary Principles in Roman Law*. Criddle, Evan J. and Miller, Paul B. and Sitkoff, Robert H. *The Oxford Handbook of Fiduciary Law*. Oxford University Press, 2019. С. 505–523.
9. Richard H. Helmholz. *Fiduciary Principles in the Canon Law*. Criddle, Evan J. and Miller, Paul B. and Sitkoff, Robert H. *The Oxford Handbook of Fiduciary Law*. Oxford University Press, 2019. С. 491–504.
10. Mohammad Fadel. *Fiduciary Principles in Classical Islamic Law Systems*. Criddle, Evan J. and Miller, Paul B. and Sitkoff, Robert H. *The Oxford Handbook of Fiduciary Law*. Oxford University Press, 2019. С. 525–543.
11. Dana M. Muir. *Fiduciary Principles in Pension Law*. Criddle, Evan J. and Miller, Paul B. and Sitkoff, Robert H. *The Oxford Handbook of Fiduciary Law*. Oxford University Press, 2019. С. 167–186.
12. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text> (дата звернення: 11.03.2024).
13. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.07.2022 № 2465-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text> (дата звернення: 11.03.2024).
14. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 11.03.2024).
15. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 20.10.2022 у справі № 910/3782/21. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/107137332> (дата звернення: 11.03.2024).
16. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 07.09.2022 у справі № 904/3867/21. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/106304039> (дата звернення: 11.03.2024).
17. Henry E Smith. *Why Fiduciary Law is Equitable*. Andrew S. Gold & Paul B. Miller, eds., *Philosophical Foundations of Fiduciary Law* (Oxford: Oxford University Press, 2014). С. 261–284.
18. Leonard I. Rotman. *Fiduciary Doctrine: A Concept In A Need Of Understanding*. *Alberta Law Review*. Volume 34-4. 1996. С. 821–852. URL: <https://albertalawreview.com/index.php/ALR/article/view/1074/1064> (дата звернення: 11.03.2024).
19. Julian Velasco. *Delimiting fiduciary status*. *Research Handbook on Fiduciary Law*. Edited by D. Gordon Smith and Andrew S. Gold. Cheltenham and Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2018. С. 76–94.
20. Chapter 2. *Property rights and the Coase Theorem*. Thomas J. Miceli. *Contemporary Issues in Law and Economics*. Abingdon, Oxon [UK]; New York: Routledge, 2018. С. 6–12.
21. Robert H Sitkoff. *An Economic Theory of Fiduciary Law*. Gold, Andrew S. & Miller, Paul B. (eds.) (2014). *Philosophical Foundations of Fiduciary Law*. Oxford University Press UK. С. 197–208.

22. А. С. Магдич, Е. М. Лимонова. Асиметрія інформації: сфери виникнення та ефекти. *Нобелівський вісник*. 2019. № 1 (12). С. 50–56. URL: <https://econforum.duan.edu.ua/images/PDF/2019/8.pdf> (дата звернення: 11.03.2024).

23. Цитування з Jack Beatson, "Public Law Influences in Contract Law," in Jack Beatson and Daniel Friedmann (eds), *Good Faith and Fault in Contract Law* (1995) 263–88, 266–7 за Daniel Markovits. *Sharing Ex Ante and Sharing Ex Post: The Non-Contractual Basis of Fiduciary Relations*. Gold, Andrew S. & Miller, Paul B. (eds.) (2014). *Philosophical Foundations of Fiduciary Law*. Oxford University Press UK. С. 216.