Submit Date: 24 July 2026
Revise Date: 04 November 2026
Accept Date: 11 November 2026
Initial Publish: 16 November 2026
Final Publish: 20 April 2028

The Encyclopedia of Comparative Jurisprudence and Law

© 2028 the authors. This is an open access article under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0) License.

The Powers of the CEO of a Joint-Stock Company vis-à-vis Good-Faith Third Parties: From Delegated Agency to Organic Representation

Hamid Tohidlou[1], Hasan Badini[2]*

1. Department of Private Law, Kish International Campus, University of Tehran, Tehran, Iran
2. Associate Professor, Faculty of Law and Political Science, University of Tehran, Tehran, Iran

* Corresponding Author's Email: hbadini@ut.ac.ir

ABSTRACT

Determining the scope of the chief executive officer's powers in relation to third parties is one of the most significant issues in company law because the CEO occupies a dual position within the corporate structure. Internally, the CEO is subject to the decisions, policies, and restrictions imposed by the board of directors; externally, however, the CEO appears as the principal executive authority and representative of the company. The central question of this study is whether internal limitations on the CEO's powers may be invoked against good-faith third parties or whether the CEO's external position should instead be analyzed on the basis of organic representation. Using a descriptive-analytical method and focusing on the legal rules governing joint-stock companies, relevant doctrinal approaches, and the principles underlying transactional security, this study examines the two principal theories of delegated agency and organic representation. The findings indicate that the delegated-agency model appropriately explains the internal relationship between the CEO and the board of directors, since the board may determine the scope of executive authority, establish approval procedures, and impose operational limitations. Nevertheless, extending such internal restrictions automatically to external relations would undermine transactional stability, increase transaction costs, and transfer the risks of ineffective internal supervision to third parties. Accordingly, the most appropriate solution is a dual model of "internal delegation and external organic representation." Under this model, internal restrictions remain valid within the company, and their violation may give rise to the CEO's liability, but they should generally not be enforceable against a good-faith third party. Protection should remain available unless the third party knew of the lack of authority or participated in collusion or abuse. This approach preserves internal corporate control while strengthening legal certainty, predictability, and trust in the commercial relations of joint-stock companies.

Keywords: *Chief Executive Officer, Joint-Stock Company, Third Parties, Good Faith, Delegated Agency, Organic Representation, Scope of Authority.*

How to cite: Tohidlou, H. & Badini, H. (2028). The Powers of the CEO of a Joint-Stock Company vis-à-vis Good-Faith Third Parties: From Delegated Agency to Organic Representation. *The Encyclopedia of Comparative Jurisprudence and Law*, *6*(1), 1-23.

تاریخ ارسال: ۲ مرداد ۱۴۰۵
تاریخ بازنگری: ۱۳ آبان ۱۴۰۵
تاریخ پذیرش: ۲۰ آبان ۱۴۰۵
تاریخ چاپ اولیه: ۲۵ آبان ۱۴۰۵
تاریخ چاپ نهایی: ۱ اردیبهشت ۱۴۰۷

دانشنامه فقه و حقوق تطبیقی

اختیارات مدیرعامل شرکت سهامی در برابر اشخاص ثالث با حسن‌نیت؛ از نمایندگی تفویضی تا نمایندگی ارگانیک

حمید توحیدلو[۱]، حسن بادینی[۲*]

۱. گروه حقوق خصوصی، پردیس بین‌المللی کیش، دانشگاه تهران، تهران، ایران
۲. دانشیار، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، تهران، ایران
* پست الکترونیک نویسنده مسئول: hbadini@ut.ac.ir

چکیده

تعیین حدود اختیارات مدیرعامل شرکت سهامی در برابر اشخاص ثالث، از مهم‌ترین مسائل حقوق شرکت‌هاست؛ زیرا از یک سو مدیرعامل در ساختار داخلی شرکت تابع تصمیمات و محدودیت‌های مقرر از سوی هیأت‌مدیره است و از سوی دیگر، در روابط خارجی به‌عنوان مهم‌ترین مقام اجرایی و نماینده شرکت ظاهر می‌شود. مسئله اصلی این پژوهش آن است که آیا محدودیت‌های داخلی اختیارات مدیرعامل می‌تواند در برابر اشخاص ثالث با حسن‌نیت مورد استناد قرار گیرد یا آنکه جایگاه مدیرعامل در روابط خارجی باید بر مبنای نمایندگی ارگانیک تحلیل شود. پژوهش حاضر با روش توصیفی ـ تحلیلی و با تمرکز بر مقررات حاکم بر شرکت‌های سهامی، دیدگاه‌های حقوقی و مبانی حمایت از امنیت معاملات، دو رویکرد اصلی نمایندگی تفویضی و نمایندگی ارگانیک را بررسی می‌کند. یافته‌ها نشان می‌دهد که نظریه نمایندگی تفویضی برای تبیین رابطه داخلی مدیرعامل با هیأت‌مدیره مناسب است، زیرا هیأت‌مدیره می‌تواند حدود اختیارات، تشریفات تصمیم‌گیری و الزامات اجرایی مدیرعامل را تعیین کند. با این حال، تسری مطلق این محدودیت‌ها به روابط خارجی، موجب تزلزل امنیت معاملات، افزایش هزینه‌های مبادله و انتقال ریسک ناکارآمدی نظارت داخلی شرکت به اشخاص ثالث خواهد شد. بر این اساس، مناسب‌ترین راه‌حل، پذیرش الگوی دوگانه «تفویض داخلی و رکنیت خارجی» است. در این الگو، محدودیت‌های مقرر از سوی هیأت‌مدیره در روابط داخلی معتبر و تخلف از آن‌ها می‌تواند موجب مسئولیت مدیرعامل شود، اما این محدودیت‌ها اصولاً در برابر شخص ثالث با حسن‌نیت قابل استناد نیستند. حمایت از ثالث تا زمانی توجیه دارد که وی از فقدان اختیار مدیرعامل آگاه نباشد و در سوءاستفاده یا تبانی مشارکت نداشته باشد. این رویکرد ضمن حفظ کنترل داخلی بر مدیریت، موجب افزایش ثبات، پیش‌بینی‌پذیری و اعتماد در روابط تجاری شرکت سهامی می‌شود.

کلیدواژگان: *مدیرعامل، شرکت سهامی، اشخاص ثالث، حسن‌نیت، نمایندگی تفویضی، نمایندگی ارگانیک، حدود اختیارات.*

© ۱۴۰۷ تمامی حقوق انتشار این مقاله متعلق به نویسنده است. انتشار این مقاله به‌صورت دسترسی آزاد مطابق با گواهی (CC BY-NC 4.0) صورت گرفته است.

نحوه استناددهی: توحیدلو، حمید.، و بادینی، حسن. (۱۴۰۷). اختیارات مدیرعامل شرکت سهامی در برابر اشخاص ثالث با حسن‌نیت؛ از نمایندگی تفویضی تا نمایندگی ارگانیک. *دانشنامه فقه و حقوق تطبیقی*، ۶(۱)، ۲۳-۱.

مقدمه

شرکت سهامی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین قالب‌های سازمان‌دهی فعالیت اقتصادی، بر تفکیک شخصیت حقوقی شرکت از اشخاص تشکیل‌دهنده آن و نیز بر توزیع صلاحیت میان ارکان مختلف استوار است. در چنین ساختاری، مجمع عمومی، هیأت‌مدیره و مدیرعامل هر یک در چارچوب خاصی از صلاحیت، وظیفه و مسئولیت قرار می‌گیرند، اما جایگاه مدیرعامل از این جهت اهمیت ویژه‌ای دارد که بخش قابل توجهی از ارتباط عملی شرکت با محیط بیرونی از طریق او شکل می‌گیرد. مدیرعامل صرفاً یک مقام درون‌سازمانی نیست که اجرای تصمیمات هیأت‌مدیره را بر عهده داشته باشد، بلکه در بسیاری از روابط تجاری، قراردادی، اداری و قضایی، همان شخصی است که اراده شرکت را در برابر اشخاص ثالث عینیت می‌بخشد. حقوق شرکت‌های تجاری هنگامی می‌تواند پاسخگوی نیازهای تجارت باشد که از یک سو امکان کنترل مدیرعامل و جلوگیری از تجاوز او از حدود صلاحیت داخلی را فراهم سازد و از سوی دیگر، اشخاص ثالثی را که با اعتماد متعارف به ظاهر اختیارات مدیرعامل با شرکت وارد رابطه شده‌اند، در معرض آثار اختلافات داخلی شرکت قرار ندهد. همین دو ضرورت، یعنی کنترل درونی مدیریت و تأمین امنیت بیرونی معاملات، مبنای اصلی مناقشه درباره ماهیت و حدود اختیارات مدیرعامل را تشکیل می‌دهد. در ادبیات حقوقی ایران، این مسئله عمدتاً با دو برداشت متفاوت تحلیل شده است. بر پایه برداشت نخست، مدیرعامل نماینده‌ای است که اختیار خود را از هیأت‌مدیره دریافت می‌کند و بنابراین تنها در محدوده‌ای که به او تفویض شده است می‌تواند شرکت را متعهد سازد. این نگرش با تکیه بر ظاهر ماده ۱۲۵ لایحه اصلاحی قانون تجارت، رابطه مدیرعامل با شرکت را نوعی نمایندگی مبتنی بر تفویض تلقی می‌کند (Mohseni & Robati, 2019). در برابر، برداشت دوم بر جایگاه سازمانی و ارگانیک مدیرعامل تأکید می‌کند و معتقد است نمی‌توان آثار صلاحیت او در برابر اشخاص ثالث را صرفاً تابع تصمیم هیأت‌مدیره دانست، زیرا مدیرعامل در ساختار شرکت سهامی یکی از مجاری قانونی ظهور اراده شخص حقوقی است و صلاحیت خارجی او باید با نیازهای امنیت تجاری و اعتماد مشروع اشخاص ثالث سازگار باشد (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023a). این دو برداشت، در ظاهر اختلافی نظری درباره ماهیت نمایندگی مدیرعامل هستند، اما در عمل آثار بسیار متفاوتی بر اعتبار قراردادها، مسئولیت شرکت، حدود قابلیت استناد مصوبات داخلی و موقعیت اشخاص ثالث دارند.

مسئله زمانی پیچیده‌تر می‌شود که میان اختیارات مدیرعامل در روابط داخلی شرکت و اختیارات او در روابط خارجی تفکیک شود. هیأت‌مدیره، به‌عنوان رکن اداره‌کننده شرکت سهامی، ممکن است برای مدیرعامل حدود معینی تعیین کند، انجام برخی معاملات را منوط به اخذ اجازه قبلی سازد، سقف مالی برای امضای قراردادها مقرر کند، انعقاد قراردادهای خاص را از صلاحیت او خارج بداند یا اعمال برخی اختیارات را به تصویب هیأت‌مدیره وابسته نماید. از منظر روابط داخلی، چنین محدودیت‌هایی کارکرد مهمی در انتظام‌بخشی به اداره شرکت و پاسخگو ساختن مدیرعامل دارند و نمی‌توان ضرورت آن‌ها را انکار کرد. بررسی محدودیت اختیارات مدیران نیز نشان می‌دهد که تعیین حدود صلاحیت داخلی، یکی از ابزارهای اساسی کنترل و نظارت بر مدیریت شرکت است (Heydarpour, 2025). با این حال، مسئله اصلی این است که آیا شرکت می‌تواند همان محدودیت‌ها را در برابر شخص ثالثی که از آن‌ها اطلاع نداشته و بر اساس وضعیت ظاهری مدیرعامل وارد معامله شده است نیز مطرح کند. اگر پاسخ مثبت باشد، هر شخصی که قصد معامله با شرکت سهامی دارد باید پیش از انعقاد قرارداد، نه تنها آگهی‌های ثبتی، بلکه اساسنامه، صورت‌جلسات هیأت‌مدیره، مصوبات مجامع، محدودیت‌های مالی، تفویض‌نامه‌ها و حتی تغییرات داخلی صلاحیت مدیرعامل

را بررسی کند. چنین الزامی هزینه مبادله را افزایش می‌دهد، سرعت روابط تجاری را کاهش می‌دهد و ثبات معاملات را به اختلافات درونی شرکت وابسته می‌سازد. بحث اعتبار محدودیت‌های اختیارات مدیران و مدیرعامل نیز دقیقاً از همین تعارض میان خودمختاری سازمانی شرکت و حمایت از اعتماد اشخاص ثالث شکل گرفته است (Sadeghi Neshat & Shabani Kandsari, 2016). در مقابل، اگر محدودیت‌های داخلی اصولاً در برابر ثالث با حسن‌نیت غیرقابل استناد تلقی شوند، شرکت باید آثار اقدام مدیرعامل را در برابر ثالث تحمل کند و سپس، در روابط داخلی، مسئولیت مدیرعامل متخلف را پیگیری نماید. این راه‌حل با انتقال ریسک تخلف داخلی به شخصی که امکان کنترل بیشتری بر مدیرعامل دارد، سازگاری بیشتری با منطق سازمانی شرکت دارد. در نظام حقوقی شرکت‌های سهامی، مواد مختلف لایحه اصلاحی قانون تجارت تصویری کاملاً یکدست از صلاحیت مدیرعامل ارائه نمی‌کنند. ماده ۱۱۸ درباره هیأت‌مدیره از اختیارات گسترده مدیران برای اداره امور شرکت سخن می‌گوید و محدودیت‌های اساسنامه یا مصوبات مجمع عمومی را در برابر اشخاص ثالث بی‌اثر می‌داند. در مقابل، ماده ۱۲۵ مدیرعامل را در حدود اختیاراتی که هیأت‌مدیره به او تفویض کرده است نماینده شرکت معرفی می‌کند. همین تفاوت در بیان قانونی، زمینه شکل‌گیری دو قرائت را فراهم کرده است. گروهی بر لفظ «تفویض» و «حدود اختیارات» تکیه کرده و نتیجه می‌گیرند که اصل بر محدود بودن صلاحیت مدیرعامل به اراده هیأت‌مدیره است (Demirchili et al., 2022). گروه دیگر با توجه به جایگاه مدیرعامل در ساختار شرکت سهامی، مقررات ناظر بر اعتبار اعمال مدیران و ضرورت حمایت از اشخاص ثالث، معتقدند نمی‌توان مفهوم تفویض را به‌گونه‌ای تفسیر کرد که تمام آثار صلاحیت مدیرعامل در برابر ثالث تابع قیود پنهان داخلی باشد (Pour Rashid, 2019). تحلیل حقوق شرکت‌های سهامی ایران و فرانسه نیز نشان داده است که فلسفه اصلی محدود ساختن قابلیت استناد قیود درونی، جلوگیری از بی‌ثباتی روابط خارجی شرکت است (Ali Kazem, 2025). بنابراین، تعارض ظاهری میان مواد قانونی باید در پرتو تفکیک روابط داخلی و خارجی حل شود، نه با ترجیح مطلق یکی از دو مفهوم اختیار تفویضی یا صلاحیت قانونی.

اهمیت حسن‌نیت شخص ثالث در همین نقطه آشکار می‌شود. منظور از ثالث با حسن‌نیت در این بحث، شخصی است که هنگام ورود به رابطه حقوقی با شرکت، از تجاوز مدیرعامل از محدودیت‌های داخلی آگاهی نداشته و بر اساس اوضاع و احوال متعارف نیز ملزم به آگاهی از آن نبوده است. حسن‌نیت در اینجا صرفاً یک وضعیت روانی نیست، بلکه با مفهوم اعتماد مشروع، ظاهر قابل اتکای ناشی از ساختار شرکت و توقع متعارف فعالان اقتصادی ارتباط دارد. نظام ثبت شرکت‌ها، انتشار آگهی‌ها و معرفی مدیرعامل و صاحبان امضای مجاز نیز در اصل برای ایجاد یک ظاهر قابل اعتماد در روابط بیرونی طراحی شده‌اند. تحلیل اقتصادی رابطه دسترسی به اطلاعات و کارکرد نظام ثبت نشان می‌دهد که انتشار اطلاعات باید عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش دهد، اما نمی‌توان انتظار داشت همه اطلاعات داخلی و دائماً متغیر شرکت به همان میزان برای اشخاص بیرونی قابل دسترس باشد (Tabatabaei Hessari & Safizadeh, 2020). بنابراین، ثبت سمت مدیرعامل و اعلام اختیار امضای او باید بتواند حدی از اعتماد را برای ثالث ایجاد کند؛ در غیر این صورت، کارکرد حقوقی ثبت و اعلان عمومی به نحو محسوسی تضعیف خواهد شد. همچنین، در حقوق سازمان‌های تجاری، حمایت از اتکای معقول اشخاص بیرونی یکی از ابزارهای کاهش هزینه معاملات و تثبیت اعتبار شخصیت حقوقی است (Cox & Hazen, 2020). مسئله دیگری که در تحلیل اختیارات مدیرعامل باید از آن پرهیز شود، خلط میان نمایندگی حقوقی و نظریه نمایندگی در ادبیات حاکمیت شرکتی است. در نظریه نمایندگی اقتصادی، مدیران

به‌عنوان عاملانی در برابر مالکان یا سهامداران تحلیل می‌شوند و بحث اصلی حول تعارض منافع، عدم تقارن اطلاعاتی و هزینه‌های نظارت شکل می‌گیرد (Asadi et al., 2022). این برداشت برای توضیح مسائل حاکمیت شرکتی مفید است، اما نمی‌تواند به‌تنهایی ماهیت حقوقی رابطه مدیرعامل با شخص حقوقی را تعیین کند. مطالعات حاکمیت شرکتی بر پاسخگویی مدیریت، نظارت هیأت‌مدیره و تنظیم روابط میان مدیران، سهامداران و سایر ذی‌نفعان تمرکز دارند (Sohrabi, 2023) و قدرت مدیرعامل نیز می‌تواند بر نحوه عملکرد شرکت، افشا و تصمیم‌گیری اثرگذار باشد (Zimon et al., 2022). بااین‌حال، آنچه در رابطه با ثالث اهمیت دارد این است که آیا عمل مدیرعامل از لحاظ حقوقی به شرکت منتسب می‌شود یا خیر. این انتساب را باید بر مبنای قواعد شخصیت حقوقی، سازمان شرکت، ظاهر قانونی سمت و قلمرو صلاحیت خارجی مدیرعامل تحلیل کرد، نه صرفاً بر اساس الگوی اقتصادی اصیل و عامل.

از منظر عملی، پذیرش نظریه تفویضی به صورت مطلق ممکن است اشخاص ثالث را در موقعیتی نامتوازن قرار دهد. شرکت و اعضای هیأت‌مدیره بیش از هر شخص بیرونی به اطلاعات مربوط به محدودیت‌های مدیرعامل دسترسی دارند و ابزارهای لازم برای نظارت، عزل، تغییر اختیارات یا طرح دعوای مسئولیت علیه او را نیز در اختیار دارند. مسئولیت مدنی مدیران شرکت‌ها دقیقاً یکی از سازوکارهایی است که برای جبران آثار تخلف آنان در روابط داخلی پیش‌بینی می‌شود (Ahmadi, 2019). در مقابل، ثالث معمولاً چنین دسترسی و قدرت کنترلی ندارد. اگر آثار تخلف مدیرعامل مستقیماً بر ثالث تحمیل شود، شرکت می‌تواند با استناد به ترتیبات داخلی خود از تعهدی که ظاهر قانونی سازمان آن ایجاد کرده است رهایی یابد. چنین نتیجه‌ای از لحاظ توزیع ریسک نیز قابل دفاع نیست. مطالعه وظایف عمومی مدیران نشان می‌دهد که نظام حقوقی شرکت‌ها میان صلاحیت سازمانی مدیران و مسئولیت آنان در صورت تخلف تمایز قائل می‌شود (Ali-Khajavi et al., 2025). بنابراین ممکن است عمل مدیرعامل در برابر ثالث معتبر و برای شرکت الزام‌آور باشد، اما همان عمل در رابطه داخلی، نقض وظیفه و موجب مسئولیت شخصی مدیرعامل تلقی شود. این تفکیک نه تناقض، بلکه نتیجه طبیعی استقلال روابط داخلی و خارجی شرکت است.

پژوهش حاضر با تمرکز انحصاری بر شرکت سهامی در پی پاسخ به این پرسش است که آیا اختیارات مدیرعامل در برابر اشخاص ثالث با حسن‌نیت باید صرفاً ناشی از تفویض هیأت‌مدیره تلقی شود یا اینکه جایگاه او در روابط خارجی، ماهیتی قانونی و ارگانیک دارد که محدودیت‌های داخلی را در برابر ثالث غیرقابل استناد می‌سازد. هدف اصلی پژوهش ارائه تفسیری منسجم از قواعد پراکنده حقوق شرکت‌هاست که ضمن حفظ صلاحیت هیأت‌مدیره برای تنظیم روابط داخلی، امنیت و ثبات روابط خارجی شرکت را نیز تضمین کند. بر این اساس، فرضیه محوری آن است که مفهوم «تفویض اختیار» عمدتاً باید ناظر بر رابطه درونی مدیرعامل و هیأت‌مدیره فهم شود، در حالی که در برابر اشخاص ثالث با حسن‌نیت، مدیرعامل به اعتبار جایگاه سازمانی خود نماینده ارگانیک شرکت محسوب می‌شود و اصل بر قابلیت انتساب اعمال او به شرکت است. این رویکرد می‌تواند تعارض ظاهری میان مقررات مربوط به مدیرعامل را کاهش دهد و میان ضرورت کنترل مدیریتی و حمایت از اعتماد تجاری توازن برقرار سازد.

مبانی حقوقی اختیارات مدیرعامل؛ از نمایندگی تفویضی تا نمایندگی ارگانیک

نقطه آغاز تحلیل حقوقی اختیارات مدیرعامل، تعیین منشأ صلاحیت اوست. در ساده‌ترین برداشت، مدیرعامل شخصی است که هیأت‌مدیره او را انتخاب می‌کند و بخشی از اختیارات اجرایی خود را به وی می‌سپارد؛ از این منظر، مدیرعامل نه صاحب یک

صلاحیت مستقل، بلکه دارنده اختیاراتی مشتق از صلاحیت هیأت‌مدیره است. ماده ۱۲۴ لایحه اصلاحی قانون تجارت انتخاب مدیرعامل را در صلاحیت هیأت‌مدیره قرار داده و ماده ۱۲۵ نیز او را در حدود اختیاراتی که از سوی هیأت‌مدیره به وی تفویض شده، نماینده شرکت و دارای حق امضا معرفی می‌کند. برداشت سنتی از این مواد آن است که صلاحیت مدیرعامل تابع تصمیم هیأت‌مدیره است و هرجا هیأت‌مدیره اختیار مشخصی را تفویض نکرده باشد، مدیرعامل حق اقدام ندارد. در آثار کلاسیک حقوق شرکت‌ها نیز این دیدگاه جایگاه قابل توجهی داشته و مدیرعامل به‌عنوان نماینده اجرایی معرفی شده است که باید در چارچوب حدود تعیین‌شده فعالیت کند (Soghra, 2022). تحلیل حقوقی اختیارات مدیرعامل نیز نشان داده است که زبان ماده ۱۲۵ زمینه‌ای جدی برای پذیرش ماهیت تفویضی اختیارات فراهم می‌کند (Mohseni & Robati, 2019). با این حال، همین برداشت هنگامی که از روابط داخلی به روابط خارجی منتقل می‌شود با دشواری‌های جدی روبه‌رو خواهد شد.

نمایندگی تفویضی از لحاظ ساختار حقوقی مبتنی بر این فرض است که نماینده تنها در حدود اختیاری که اصیل به او داده است می‌تواند برای اصیل اثر حقوقی ایجاد کند. اگر این منطق بدون تعدیل به شرکت سهامی اعمال شود، شرکت فقط زمانی از عمل مدیرعامل متعهد خواهد شد که ثالث بتواند وجود اختیار و انطباق اقدام مدیرعامل با محدوده تفویض را اثبات کند. چنین رویکردی مدیرعامل را به وکیلی نزدیک می‌کند که باید در حدود اذن موکل اقدام کند. اما شرکت سهامی با رابطه خصوصی ساده میان موکل و وکیل تفاوت اساسی دارد. مدیرعامل در یک ساختار سازمانی رسمی، بر اساس تصمیم رکن قانونی شرکت منصوب می‌شود، سمت او در موارد مقرر اعلام و ثبت می‌گردد و در عمل به‌عنوان مقام اجرایی شرکت در برابر محیط بیرونی ظاهر می‌شود. حقوق تجارت مدرن نیز نمی‌تواند روابط سازمانی را صرفاً با قالب‌های سنتی وکالت خصوصی توضیح دهد. پژوهش درباره نظریه ارگان مدیران شرکت نشان می‌دهد که عمل ارکان شخص حقوقی در بسیاری موارد نه عمل شخصی مستقل به نیابت از دیگری، بلکه نحوه ظهور اراده خود شخص حقوقی تلقی می‌شود (Beigi Habibabadi et al., 2020). همین تحلیل در بررسی تطبیقی نظریه رکن نیز مورد تأکید قرار گرفته است (Shahbazi Nia et al., 2020).

نظریه ارگان بر این مبنا استوار است که شخص حقوقی برای شکل‌دادن و اعلام اراده خود ناگزیر از استفاده از اشخاص طبیعی است. این اشخاص، در صورتی که در جایگاه قانونی و سازمانی مقرر عمل کنند، صرفاً نماینده قراردادی شخص حقوقی نیستند، بلکه عملکرد آنان در چهارچوب سازمان شرکت به خود شخص حقوقی منتسب می‌شود. در این چارچوب، هیأت‌مدیره در حوزه اداره و مدیرعامل در حوزه اجرا و نمایندگی بیرونی می‌توانند به‌عنوان اجزای سازمان حقوقی شرکت تحلیل شوند. پذیرش این نظریه به معنای نفی هرگونه محدودیت بر مدیرعامل نیست، بلکه محل اثر محدودیت را تغییر می‌دهد. شرکت می‌تواند در روابط داخلی برای مدیرعامل چارچوب، سقف مالی، تشریفات تصویب و الزامات گزارش‌دهی تعیین کند، اما این قیود لزوماً ماهیت سازمانی سمت او را در برابر ثالث از میان نمی‌برند. مطالعات مربوط به توازن اختیارات مدیریت در شرکت‌های سهامی نیز نشان می‌دهد که حقوق شرکت باید میان تمرکز قدرت اجرایی و کنترل داخلی تعادل برقرار کند، بدون آنکه قابلیت اتکای روابط بیرونی قربانی این کنترل شود (Pour Rashid, 2015). این نکته در بررسی جدیدتر محدودیت‌های مدیران نیز مشاهده می‌شود؛ محدودیت داخلی یک ابزار حاکمیت شرکتی است، اما قابلیت استناد خارجی آن مسئله‌ای مستقل است (Heydarpour, 2025).

اختلاف میان نمایندگی تفویضی و نمایندگی ارگانیک را نباید به‌صورت انتخابی مطلق میان دو نظریه فهمید. ساختار واقعی شرکت سهامی امکان تلفیق این دو را فراهم می‌سازد. رابطه مدیرعامل با هیأت‌مدیره از حیث تعیین سیاست، نحوه اداره، حدود مجاز تصمیم‌گیری و پاسخگویی، به‌طور قابل توجهی تفویضی است. مدیرعامل باید مصوبات هیأت‌مدیره را اجرا کند و نمی‌تواند در روابط داخلی خود را مستقل از آن رکن بداند. نقش مدیرعامل در حاکمیت شرکتی نیز معمولاً در تعامل با هیأت‌مدیره تعریف می‌شود و تفکیک وظایف نظارتی و اجرایی برای کاهش تعارض منافع اهمیت دارد (Clarke, 2021). در مقابل، هنگامی که مدیرعامل با شخص ثالث وارد معامله می‌شود، پرسش دیگری مطرح است: آیا محدودیت‌هایی که برای انتظام داخلی وضع شده‌اند باید بتوانند اعتبار معامله خارجی را نیز از میان ببرند؟ پاسخ مثبت به این پرسش در عمل به معنای آن است که ماهیت داخلی تفویض بر تمام روابط بیرونی نیز حاکم شود. نظریه ارگانیک دقیقاً برای جلوگیری از چنین سرایتی اهمیت پیدا می‌کند.

از منظر شخصیت حقوقی نیز تحلیل ارگانیک با ساختار شرکت سازگارتر است. شرکت سهامی شخصیتی مستقل از سهامداران دارد و دارایی، تعهدات و اراده حقوقی آن به خود شرکت منتسب می‌شود. مدیرعامل و اعضای هیأت‌مدیره نمایندگان شخصی سهامداران نیستند؛ آنان در چارچوب سازمان شرکت فعالیت می‌کنند. تحلیل تطبیقی نقش مدیران شرکت‌های سهامی نیز بر استقلال سمت مدیریتی از اراده فردی صاحبان سرمایه تأکید دارد (Salehi et al., 2024). بنابراین، حتی اگر هیأت‌مدیره مدیرعامل را انتخاب کند، نباید چنین نتیجه گرفت که مدیرعامل صرفاً وکیل هیأت‌مدیره است. هیأت‌مدیره خود رکن شرکت است و هنگام انتخاب مدیرعامل نیز صلاحیتی را اعمال می‌کند که قانون برای اداره سازمان شرکت به آن داده است. انتخاب مدیرعامل، ایجاد یک رابطه خصوصی میان اشخاص اعضای هیأت‌مدیره و مدیرعامل نیست، بلکه تکمیل ساختار اجرایی شخص حقوقی است. به همین دلیل، سمت مدیرعامل پس از ایجاد، واجد آثار قانونی نسبت به اشخاص خارج از شرکت نیز خواهد بود.

نظریه ارگان از حیث مسئولیت نیز پیامدهای مهمی دارد. اگر مدیرعامل در مقام رکن یا نماینده سازمانی عمل کند، اصل بر انتساب اعمال او به شرکت است و مسئولیت شخصی او در برابر شرکت یا اشخاص ثالث مسئله‌ای جداگانه خواهد بود. در حقوق مسئولیت مدنی، امکان انتساب فعل شخص به سازمان یا دیگری در قالب‌های مختلف پذیرفته شده و نظریه مسئولیت نیابتی یکی از ابزارهای تحلیل این وضعیت است (Soleimani Karahrudi, 2023). با این حال، مسئولیت شرکت در قبال عمل مدیرعامل الزاماً همان مسئولیت نیابتی کلاسیک کارفرما در برابر کارگر نیست، زیرا مدیرعامل در رأس ساختار اجرایی قرار دارد و عمل او در بسیاری موارد مستقیماً عمل سازمانی شرکت محسوب می‌شود. تحلیل مسئولیت مدنی مدیران شرکت نیز نشان می‌دهد که باید میان مسئولیت مدیر در برابر شرکت، مسئولیت در برابر سهامداران و مسئولیت در برابر اشخاص ثالث تمایز گذاشت (Ahmadi, 2019). این تفکیک به ما اجازه می‌دهد که اعتبار معامله برای شرکت را بپذیریم و همزمان، در صورت نقض محدودیت داخلی، مدیرعامل را در برابر شرکت مسئول بدانیم.

اصل ظاهر نیز نظریه ارگانیک را در روابط خارجی تقویت می‌کند. وقتی شرکت شخصی را در سمت مدیرعامل قرار می‌دهد و او را در معرض تعامل با مشتریان، بانک‌ها، تأمین‌کنندگان، نهادهای عمومی و سایر اشخاص قرار می‌دهد، ظاهر حقوقی معینی ایجاد می‌کند. ثالثی که به این ظاهر اعتماد می‌کند نباید الزاماً متحمل پیامدهای ترتیباتی شود که شرکت در سطح داخلی برای کنترل مدیرعامل مقرر کرده است. محدودیت اختیارات اگر پنهان و صرفاً در صورت‌جلسه داخلی باشد، با محدودیتی که به‌صورت مؤثر و قابل اتکا به ثالث اعلام شده تفاوت دارد. موضوع دسترسی

اشخاص ذی‌نفع به اطلاعات شرکت نیز نشان می‌دهد که محدودیت‌های واقعی در دسترسی به اطلاعات سازمانی وجود دارد (Azizadeh et al., 2023). بنابراین فرض اطلاع عمومی از همه تصمیمات داخلی نه با واقعیت تجاری سازگار است و نه با نظام اطلاعات شرکت‌ها. وظیفه حقوق آن است که تعیین کند کدام اطلاعات باید بر ثالث تحمیل شود و کدام ریسک بر عهده خود شرکت باقی بماند.

از سوی دیگر، نمی‌توان نظریه ارگانیک را به معنای اعطای قدرت مطلق و کنترل‌ناپذیر به مدیرعامل دانست. حاکمیت شرکتی بر ایجاد سازوکارهایی برای کنترل قدرت مدیریت تأکید دارد و مطالعات تجربی نیز نشان داده‌اند که قدرت مدیرعامل می‌تواند بر سیاست‌های شرکت و پاسخگویی آن اثر معنادار داشته باشد (Morani et al., 2021). دوگانگی سمت‌ها و تمرکز قدرت نیز ممکن است کیفیت نظارت را تغییر دهد (Osta et al., 2020). همین امر ضرورت وجود محدودیت‌های داخلی را تأیید می‌کند. اما پاسخ درست به خطر قدرت مدیرعامل آن نیست که امنیت اشخاص ثالث را تضعیف کنیم؛ بلکه باید نظام مسئولیت داخلی، نظارت هیأت‌مدیره، افشا، کنترل‌های مالی و ضمانت اجراهای مدیریتی تقویت شود. مطالعات حاکمیت شرکتی در ایران نیز نقش ساختار هیأت‌مدیره در کیفیت عملکرد و نظارت را برجسته کرده‌اند (Rahmani et al., 2021). در نتیجه، کنترل قدرت و حمایت از ثالث دو هدف متعارض نیستند، به شرط آنکه محل اعمال هر کدام به‌درستی تعیین شود.

در حقوق ایران، بررسی آرای قضایی نیز نشان می‌دهد که مسئله تجاوز مدیرعامل از حدود اختیار به‌طور مستقیم با بحث انتساب عمل او به شرکت مرتبط شده است. نقد آرای مربوط به تجاوز مدیرعامل از حدود اختیار نشان داده که محاکم گاه میان مفهوم نمایندگی، حدود اختیار و آثار سازمانی سمت مدیرعامل تفکیک روشنی برقرار نکرده‌اند (Ghanavati & Fathi, 2019). بخشی از ناهمگونی رویه ناشی از همان دوگانگی نظری در مقررات است. اگر مدیرعامل فقط وکیل تفویضی تلقی شود، تجاوز از اختیار می‌تواند به عدم انتساب معامله منتهی شود؛ اما اگر او در روابط بیرونی رکن اجرایی شرکت محسوب شود، تجاوز داخلی لزوماً مانع انتساب نیست. تحلیل اختیارات ذاتی مدیرعامل در شرکت سهامی نیز از ضرورت حرکت به سوی برداشت دوم حمایت کرده است (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023b). خصوصاً در حقوق فرانسه، تحول قواعد شرکت‌ها به‌سمت حمایت گسترده‌تر از ثالث و کاهش قابلیت استناد محدودیت‌های داخلی حرکت کرده و همین تجربه در تحلیل حقوق ایران مورد استفاده قرار گرفته است (Khoshnoudi & Yaghoubi, 2023).

بنابراین، می‌توان از ساختاری دو سطحی سخن گفت. در سطح نخست، یعنی روابط داخلی، اختیارات مدیرعامل تفویضی، سازمان‌یافته و قابل تحدید است. هیأت‌مدیره می‌تواند قلمرو عملکرد او را تعیین کند و تخلف از آن قلمرو ممکن است مسئولیت قراردادی، مدنی، مدیریتی یا در موارد خاص کیفری ایجاد کند؛ جرایم مرتبط با اداره شرکت نیز نشان می‌دهد که سمت مدیریتی مصون از ضمانت اجرای قانونی نیست (Sadegh Nejad Naeini, 2024). در سطح دوم، یعنی روابط خارجی، صلاحیت مدیرعامل باید به سمت ماهیت ارگانیک و قانونی متمایل شود. شخص ثالث با حسن‌نیت حق دارد در حدود متعارف به ظاهر سمت مدیرعامل اعتماد کند و شرکت نمی‌تواند با استناد به ترتیبات داخلی که ثالث از آن بی‌اطلاع بوده، آثار عمل مدیرعامل را از خود دفع کند. چنین تفسیری تعارض میان ماده ۱۲۵ و منطق حمایت از ثالث را نیز تعدیل می‌کند: ماده ۱۲۵ حدود داخلی اختیار را تعیین می‌کند، اما از آن نباید نتیجه گرفت که هر تخلف داخلی در برابر ثالث نیز مؤثر است. این تفکیک مبنای تحلیل قلمرو اختیارات مدیرعامل در بخش بعدی است.

قلمرو اختیارات مدیرعامل شرکت سهامی در برابر اشخاص ثالث

تعیین قلمرو اختیارات مدیرعامل در برابر اشخاص ثالث مستلزم تمایز میان سه مفهوم است: صلاحیت شرکت، صلاحیت ارکان شرکت و محدودیت‌های داخلی اعمال‌شده بر مدیرعامل. در سطح نخست، شرکت سهامی در حدود شخصیت حقوقی و موضوع فعالیت خود وارد روابط حقوقی می‌شود. در سطح دوم، قانون میان مجمع عمومی، هیأت‌مدیره و مدیرعامل تقسیم صلاحیت می‌کند. در سطح سوم، هیأت‌مدیره ممکن است در چارچوب ساختار شرکت برای مدیرعامل محدودیت‌هایی اضافی مقرر کند. بخش مهمی از اختلافات زمانی ایجاد می‌شود که این سه سطح در هم آمیخته شوند و هر نوع تجاوز از محدودیت به‌عنوان فقدان صلاحیت در برابر ثالث تلقی گردد. حقوق شرکت‌ها نیازمند تفکیکی دقیق میان «فقدان صلاحیت قانونی» و «نقض محدودیت داخلی» است. آثار این دو نباید یکسان باشد. محدودیت قانونی مربوط به صلاحیت ذاتی یک رکن، از حیث مبنا با دستوری که هیأت‌مدیره برای نحوه استفاده مدیرعامل از اختیارات اجرایی صادر می‌کند متفاوت است. آثار حقوقی هر یک نیز باید با توجه به منشأ آن تعیین شود.

ماده ۱۱۸ لایحه اصلاحی قانون تجارت نقطه مهمی در فهم فلسفه حقوق شرکت سهامی است. این ماده برای مدیران شرکت، جز در اموری که در صلاحیت خاص مجامع عمومی است، اختیارات لازم برای اداره امور شرکت را شناسایی می‌کند و محدودیت‌های اساسنامه یا تصمیمات مجامع را در برابر اشخاص ثالث فاقد اثر می‌داند. هرچند متن ماده مستقیماً درباره هیأت‌مدیره است، منطق آن واجد اهمیت گسترده‌تری است: شخص ثالث نباید درگیر تقسیمات و محدودیت‌هایی شود که شرکت در سطح داخلی برای اداره خود ایجاد کرده است. پژوهش درباره توازن اختیارات مدیریت نشان داده است که حمایت از ثالث یکی از دلایل اصلی عدم قابلیت استناد محدودیت‌های درونی در شرکت سهامی است (Pour Rashid, 2019). از سوی دیگر، ماده ۱۲۵ با بیان اینکه مدیرعامل در حدود اختیارات تفویضی نماینده شرکت است، ظاهراً قلمروی محدودتر ایجاد می‌کند. این تفاوت سبب شده برخی نویسندگان میان مدیران و مدیرعامل از حیث قابلیت استناد محدودیت‌ها تمایز قائل شوند (Demirchili et al., 2022). با این حال، چنین تفسیری اگر بدون توجه به جایگاه خارجی مدیرعامل پذیرفته شود، نتیجه‌ای نامتوازن ایجاد می‌کند: هیأت‌مدیره‌ای که عملاً کمتر از مدیرعامل طرف مستقیم معاملات روزمره است از حمایت گسترده ماده ۱۱۸ برخوردار می‌شود، اما مدیرعاملی که چهره اجرایی و نماینده عملی شرکت است با محدودیت‌های پنهان داخلی مواجه خواهد بود.

ماده ۱۳۵ نیز در تحلیل این مسئله اهمیت دارد، زیرا اعتبار اعمال مدیران و مدیرعامل را در برابر اشخاص ثالث حتی در موارد نقص تشریفات مربوط به انتخاب آنان مورد حمایت قرار می‌دهد. فلسفه چنین حکمی روشن است: ثالث نباید مسئول کنترل کامل صحت فرآیندهای داخلی انتصاب مقامات شرکت باشد. اگر نقص در انتخاب، که از بنیادی‌ترین مسائل مربوط به سمت مدیر است، لزوماً اعتبار اعمال خارجی را از میان نمی‌برد، دشوار است پذیرفته شود که هر محدودیت داخلی جزئی در تفویض اختیار بتواند معامله ثالث با مدیرعامل را بی‌اعتبار کند. تحلیل نظریه ارگان مدیران نیز بر همین پیوند میان ظاهر سازمانی و انتساب عمل به شرکت تکیه می‌کند (Shahbazi Nia et al., 2020). در واقع، حقوق شرکت در این موارد آگاهانه میان صحت داخلی وضعیت مدیریت و حمایت خارجی از اعتماد اشخاص ثالث تفکیک می‌کند.

ماده ۱۲۸ نیز از جهت ثبت و اعلان نام و مشخصات و حدود اختیارات مدیرعامل اهمیت دارد. ممکن است استدلال شود که چون حدود اختیارات مدیرعامل باید ثبت و آگهی شود، اشخاص ثالث مکلف به آگاهی از محدودیت‌های اعلام‌شده‌اند. اما چنین

برداشتی نیازمند احتیاط است. نخست آنکه باید میان اطلاعاتی که واقعاً موضوع ثبت و اعلان عمومی قرار گرفته‌اند و تصمیمات داخلی بعدی که تنها در اسناد شرکت باقی مانده‌اند فرق گذاشت. دوم آنکه حتی در فرض اعلان، باید روشن شود که اثر اعلان چیست و آیا هر محدودیت ثبت‌شده می‌تواند اصل حمایت از ثالث را کنار بزند. کارکرد اقتصادی ثبت شرکت‌ها، ایجاد شفافیت و کاهش هزینه کسب اطلاعات است (Tabatabaei Hessari & Safizadeh, 2020)، اما ثبت نباید به ابزاری برای انتقال همه ریسک‌های مدیریت داخلی به اشخاص بیرونی تبدیل شود. اگر شرکت بتواند با درج مجموعه‌ای پیچیده از محدودیت‌ها در اسناد ثبتی، همزمان مدیرعامل را به‌عنوان نماینده اجرایی معرفی و سپس تقریباً هر اقدام او را در برابر ثالث قابل انکار سازد، اصل ثبات معاملات تضعیف خواهد شد.

در این زمینه باید میان اختیارات مربوط به «اداره» و اختیارات مربوط به «نمایندگی» نیز تفکیک کرد. اداره ناظر بر فرآیند تصمیم‌گیری داخلی و تعیین سیاست است، در حالی که نمایندگی ناظر بر ابراز اراده شرکت در برابر بیرون است. هیأت‌مدیره ممکن است تصمیم بگیرد که معامله‌ای خاص انجام شود و مدیرعامل آن را امضا کند؛ همچنین ممکن است مدیرعامل در چارچوب اختیارات اجرایی خود رأساً درباره برخی معاملات تصمیم‌گیری و آن‌ها را منعقد نماید. پژوهش‌های مربوط به جایگاه مدیران در شرکت سهامی بر این تفاوت میان وظیفه سیاست‌گذاری هیأت‌مدیره و نقش اجرایی مدیرعامل تأکید کرده‌اند (Salehi et al., 2024). در روابط روزمره بازار، اشخاص ثالث غالباً با مدیرعامل روبه‌رو هستند نه با هیأت‌مدیره به‌عنوان یک رکن جمعی. ازاین‌رو، اگر حق نمایندگی خارجی مدیرعامل صرفاً تصویری شکننده از تصمیمات لحظه‌ای هیأت‌مدیره باشد، کارایی تجاری این نهاد کاهش می‌یابد.

محدودیت‌های داخلی ممکن است اشکال مختلفی داشته باشند. هیأت‌مدیره می‌تواند مقرر کند مدیرعامل قراردادهایی بیش از مبلغ معینی را بدون تصویب آن رکن امضا نکند؛ خرید یا فروش دارایی‌های خاص را منوط به اجازه قبلی سازد؛ اخذ تسهیلات، تضمین تعهدات دیگران، انعقاد قرارداد با اشخاص وابسته یا مصالحه دعاوی را محدود کند. چنین قیودی از حیث روابط درون‌شرکتی کاملاً قابل فهم‌اند. مدیرعامل مکلف است آن‌ها را رعایت کند و نقضشان ممکن است موجب مسئولیت او شود. وظایف عمومی مدیران نیز ایجاب می‌کند آنان در چارچوب منافع شرکت، قواعد قانونی و تصمیمات معتبر ارکان عمل کنند (Ali-Khajavi et al., 2025). اما فرض کنیم مدیرعامل برخلاف محدودیت مالی داخلی، قراردادی با ثالث منعقد کرده است و ثالث هیچ اطلاعی از سقف تعیین‌شده ندارد. اگر شرکت بتواند صرفاً با ارائه صورت‌جلسه داخلی از تعهد خود رهایی یابد، شخص ثالث عملاً ضامن اجرای نظام کنترل داخلی شرکت خواهد شد. چنین نتیجه‌ای با توزیع منطقی ریسک سازگار نیست.

اصل بر این باید باشد که ریسک ضعف کنترل داخلی بر عهده خود شرکت قرار گیرد. شرکت هیأت‌مدیره را در اختیار دارد، مدیرعامل را انتخاب می‌کند، می‌تواند اختیارات او را از طریق سازوکارهای مؤثر کنترل کند، نحوه امضا را سامان دهد، فرآیند تصویب قراردادهای مهم را طراحی کند و در صورت تخلف مدیرعامل، او را عزل یا مسئول سازد. مطالعات حاکمیت شرکتی نیز نشان می‌دهند که اثربخشی نظارت هیأت‌مدیره یکی از عوامل مهم در کنترل مدیریت است (Ayazi et al., 2024). ساختار و ترکیب هیأت‌مدیره نیز می‌تواند بر کیفیت نظارت و عملکرد اثر بگذارد (Askarany et al., 2025). بنابراین، اگر نظارت داخلی ناکارآمد باشد، انتقال نتیجه آن به ثالثی که هیچ نقشی در ایجاد این ناکارآمدی نداشته است قابل دفاع نیست. این همان جایی است که

نظریه ارگانیک، علاوه بر توجیه حقوقی، از حیث سیاست حقوقی نیز بر نظریه تفویضی صرف برتری پیدا می‌کند.

مسئله خروج از موضوع شرکت با محدودیت‌های داخلی تفاوت دارد. در حقوق سنتی شرکت‌ها، موضوع شرکت حد خارجی ظرفیت فعالیت محسوب می‌شد و اقدام خارج از موضوع می‌توانست با مسئله عدم اعتبار مواجه شود. با این حال، تحول حقوق شرکت‌ها در بسیاری از نظام‌ها به سمت کاهش آثار نظریه «خارج از موضوع» و حمایت بیشتر از ثالث حرکت کرده است. در حقوق ایران نیز موضوع شرکت هنوز در تحلیل اختیارات مدیران اهمیت دارد، اما نباید هر محدودیت هیأت‌مدیره را با خروج از موضوع یکسان دانست. پژوهش درباره اختیارات ذاتی مدیرعامل نشان داده است که یکی از مسائل اصلی، تفکیک حدود موضوع شرکت از محدودیت‌های قراردادی یا سازمانی مدیرعامل است (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023a). اگر معامله در چارچوب موضوع شرکت قرار دارد اما مدیرعامل برخلاف دستور داخلی اقدام کرده است، زمینه حمایت از ثالث به‌مراتب قوی‌تر خواهد بود. در مقابل، اگر معامله اساساً بی‌ارتباط با موضوع اعلامی و فعالیت قابل انتظار شرکت باشد، بررسی حسن‌نیت ثالث و قابلیت اعتماد او به ظاهر اختیار مدیرعامل پیچیده‌تر می‌شود.

حسن‌نیت در چنین مواردی نقشی تعدیل‌کننده دارد. شخص ثالثی که واقعاً می‌داند مدیرعامل فاقد اجازه لازم است، نمی‌تواند همانند ثالث ناآگاه مورد حمایت قرار گیرد. اگر ثالث و مدیرعامل آگاهانه برای دور زدن تصمیم هیأت‌مدیره همکاری کنند، حمایت از ظاهر اختیار توجیه خود را از دست می‌دهد. حسن‌نیت باید در پیوند با علم واقعی یا آگاهی متعارف تحلیل شود و صرف امکان نظری دسترسی به برخی اسناد نباید به‌طور خودکار سوءنیت ایجاد کند. مفهوم ذی‌نفع و جایگاه او در حقوق جدید نیز نشان می‌دهد که سطح انتظار از اشخاص مختلف می‌تواند با توجه به نوع رابطه آنان با سازمان متفاوت باشد (Alizadeh & Zamani, 2024). یک بانک حرفه‌ای که در معامله‌ای بسیار بزرگ تأمین مالی می‌کند ممکن است سطح بیشتری از بررسی را انجام دهد، اما حتی چنین شخصی نیز نمی‌تواند مکلف باشد همه اختلافات و محدودیت‌های درونی شرکت را پیش‌بینی کند. معیار باید رفتار متعارف در نوع معامله باشد، نه فرض علم مطلق.

از حیث رویه قضایی، مسئله تجاوز از حدود اختیار مدیرعامل نشان داده است که تعیین آثار عمل او همیشه روشن نیست. نقد پرونده‌های مرتبط با تجاوز مدیرعامل از حدود اختیار، ابهام در مرز میان دفاع شرکت در برابر ثالث و مسئولیت داخلی مدیرعامل را آشکار کرده است (Ghanavati & Fathi, 2019). دادگاه در چنین مواردی باید ابتدا مشخص کند محدودیت مورد استناد از چه نوعی است، آیا ماهیتی قانونی دارد یا صرفاً داخلی، آیا ثالث از آن آگاهی داشته، آیا شرکت با رفتار خود ظاهر اختیار ایجاد کرده و آیا معامله در چارچوب فعالیت متعارف شرکت قرار داشته است. اتخاذ رویکردی که صرفاً به عبارت «در حدود اختیارات تفویض‌شده» استناد کند و از سایر عناصر چشم بپوشد، خطر بی‌ثباتی معاملات را افزایش می‌دهد.

قواعد جدیدتر مورد بررسی در ادبیات حقوق تجارت نیز تمایل بیشتری به تصریح اصل عدم قابلیت استناد محدودیت داخلی در برابر ثالث نشان می‌دهند. این تحول را می‌توان نشانه‌ای از حرکت تدریجی قانون‌گذاری از تصور صرفاً تفویضی به سوی درک سازمانی‌تر از نمایندگی مدیرعامل دانست. آثار جدید حقوق تجارت نیز ضرورت بازخوانی قواعد سنتی با توجه به پیچیدگی شرکت‌های امروزی را مورد توجه قرار داده‌اند (Pasban, 2025). ساختار سرمایه، روابط مالی و حجم تعاملات شرکت‌های سهامی نیز بسیار پیچیده‌تر از آن است که هر معامله خارجی به بازسازی سلسله کامل تصمیمات داخلی وابسته باشد. حتی در موضوعاتی مانند تغییر سرمایه، ساختار حقوقی شرکت سهامی

نشان می‌دهد که تفکیک دقیق صلاحیت ارکان برای امنیت حقوقی اهمیت دارد (Mohammadi Darvishvand et al., 2023). همین منطق باید در حوزه نمایندگی خارجی نیز رعایت شود.

در نتیجه تحلیل قلمرو اختیارات مدیرعامل، مناسب‌ترین راه‌حل آن است که سه دسته از محدودیت‌ها از یکدیگر جدا شوند: محدودیت‌هایی که مستقیماً از قواعد آمره قانونی و تقسیم صلاحیت میان ارکان ناشی می‌شوند؛ محدودیت‌هایی که به موضوع و ظرفیت فعالیت شرکت مربوط‌اند؛ و محدودیت‌هایی که صرفاً در سطح داخلی از سوی اساسنامه، مجامع یا هیأت‌مدیره وضع شده‌اند. گروه سوم نباید اصولاً در برابر ثالث با حسن‌نیت قابل استناد باشد. در مورد گروه دوم، باید با توجه به تحول نظریه موضوع شرکت و میزان قابل تشخیص بودن خروج از فعالیت متعارف شرکت تصمیم گرفت. در گروه نخست نیز رعایت صلاحیت‌های انحصاری قانونی اهمیت بیشتری دارد. چنین تفکیکی هم ساختار قانون را منسجم‌تر می‌سازد و هم به جای یک پاسخ مطلق، معیارهایی قابل اعمال برای دعاوی واقعی فراهم می‌آورد.

حمایت از شخص ثالث با حسن‌نیت و گذار به الگوی نمایندگی ارگانیک

حمایت از شخص ثالث با حسن‌نیت در حقوق شرکت‌ها مبتنی بر این واقعیت است که تجارت بدون اعتماد به ظواهر سازمانی امکان عملکرد مؤثر ندارد. شرکت سهامی یک شخصیت انتزاعی است و اشخاص بیرونی نمی‌توانند مستقیماً با اراده آن مواجه شوند؛ آنان ناگزیر با اشخاصی تعامل می‌کنند که شرکت آنان را به‌عنوان مدیر، مدیرعامل، صاحب امضا یا نماینده معرفی کرده است. بنابراین نظام حقوقی باید تعیین کند در چه شرایطی ظاهر ایجادشده توسط شرکت برای خود شرکت الزام‌آور است. اگر هر شخص ثالث مجبور باشد پیش از هر معامله تمام فرآیندهای داخلی شرکت را بررسی کند، مزیت سازمانی شخصیت حقوقی کاهش خواهد یافت و هزینه اطمینان از اعتبار معاملات به نحو چشمگیری افزایش می‌یابد. حقوق شرکت‌های مدرن به همین دلیل میان مسئولیت شرکت نسبت به ظاهر ایجادشده و مسئولیت مدیر نسبت به نقض قواعد داخلی تفکیک می‌کند. در حقوق سازمان‌های تجاری نیز اتکای معقول به مقام ظاهراً صالح یکی از مبانی مهم ثبات معاملات شناخته می‌شود (Cox & Hazen, 2020).

حسن‌نیت در این چارچوب باید به معنای نبود علم به عدم اختیار و نبود مشارکت در سوءاستفاده از سمت مدیرعامل تلقی شود. ثالثی که نمی‌داند مدیرعامل از محدودیت داخلی خود تجاوز کرده و بر اساس وضعیت عادی شرکت به اختیار او اعتماد می‌کند، در موقعیت متفاوتی از شخصی قرار دارد که از ممنوعیت آگاه است. بااین‌حال، نباید حسن‌نیت را با تکلیف نامحدود به تحقیق مخدوش کرد. اگر صرف درج محدودیت در یک صورت‌جلسه یا سند شرکتی برای فرض علم ثالث کافی باشد، عملاً اصل حمایت از حسن‌نیت بی‌اثر می‌شود. بحث دسترسی به اطلاعات شرکت نشان داده که میان شفافیت مطلوب و امکان واقعی دستیابی به اطلاعات تفاوت وجود دارد (Azizadeh et al., 2023). همچنین از منظر اقتصادی، نظام ثبت زمانی کارآمد است که اطلاعات کلیدی قابل اعتماد را در اختیار بازار قرار دهد و هزینه دستیابی به اطلاعات ضروری را کاهش دهد (Tabatabaei Hessari & Safizadeh, 2020). بنابراین تنها اطلاعاتی که قانون صریحاً اثر خارجی برای آن‌ها مقرر کرده یا به نحوی روشن و قابل استناد به ثالث اعلام شده‌اند باید بتوانند بر ارزیابی حسن‌نیت او اثر جدی بگذارند.

اصل ظاهر در این بحث نقش بنیادین دارد. وقتی شخصی در سمت مدیرعامل ثبت و معرفی می‌شود، در دفتر شرکت حضور دارد، مکاتبات رسمی را امضا می‌کند، در مذاکرات شرکت شرکت می‌کند و قراردادها را به نام شرکت منعقد می‌سازد، مجموعه‌ای از

نشانه‌ها یک ظاهر سازمانی قوی ایجاد می‌کند. شرکت از مزایای این ظاهر برای تسهیل فعالیت تجاری خود بهره می‌برد؛ بنابراین نمی‌تواند تنها زمانی که نتیجه یک معامله نامطلوب است همان ظاهر را انکار کند. تحلیل اختیارات ذاتی مدیرعامل در شرکت سهامی نیز بر این نکته تأکید می‌کند که سمت مدیرعامل باید در برابر ثالث واجد یک حداقل قابل اتکا از صلاحیت باشد (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023b). اگر این حداقل وجود نداشته باشد، عنوان «مدیرعامل» از لحاظ حقوقی در روابط بیرونی به سمتی مبهم تبدیل می‌شود که ثالث برای هر اقدام باید اختیار ویژه‌ای مطالبه کند. چنین ساختاری با نیازهای تجارت سریع و حرفه‌ای سازگار نیست.

امنیت معاملات نیز یکی دیگر از مبانی حمایت از ثالث است. اعتبار قرارداد نباید به اختلافاتی وابسته باشد که ثالث در ایجاد آن‌ها نقشی نداشته و معمولاً امکان شناسایی آن‌ها را نیز ندارد. اگر هیأت‌مدیره و مدیرعامل درباره حدود اختیار اختلاف داشته باشند، حل این اختلاف باید در درجه نخست در درون شرکت صورت گیرد. شرکت می‌تواند علیه مدیرعامل طرح مسئولیت کند یا از سایر ضمانت اجراها استفاده نماید. مسئولیت مدنی مدیران سازوکاری برای جبران خسارت ناشی از نقض وظایف آنان فراهم می‌آورد (Ahmadi, 2019). در نتیجه، پذیرش اعتبار معامله با ثالث به معنای مصونیت مدیرعامل نیست. این نکته برای جلوگیری از یک سوءبرداشت مهم است: حمایت از ثالث، قدرت مدیرعامل را در روابط داخلی گسترش نمی‌دهد؛ بلکه تنها مانع انتقال پیامد تخلف داخلی به شخص بی‌اطلاع می‌شود.

از منظر عدالت توزیعی نیز شرکت معمولاً باید ریسک رفتار مدیرعامل خود را تحمل کند. شرکت مقام اجرایی را انتخاب کرده، او را در موقعیت ایجاد ظاهر قرار داده و ابزارهای کنترل او را در اختیار دارد. ثالث چنین امکانی ندارد. نظریه‌های حاکمیت شرکتی دقیقاً برای حل مشکل کنترل مدیران و کاهش هزینه‌های ناشی از جدایی مالکیت و مدیریت توسعه یافته‌اند (Sohrabi, 2023). ساختار هیأت‌مدیره، کنترل‌های داخلی، حسابرسی، افشا و نظام پاداش همگی سازوکارهایی هستند که شرکت برای کنترل مدیران به کار می‌گیرد. مطالعات مربوط به قدرت مدیرعامل نیز نشان داده‌اند که میزان تمرکز قدرت در دست مدیر اجرایی می‌تواند بر رفتار سازمانی و گزارشگری اثرگذار باشد (Zimon et al., 2022). اما ضعف احتمالی این سازوکارها نباید به ثالث تحمیل شود. اگر شرکت در کنترل مدیرعامل کوتاهی کرده، منطقی‌تر است که ابتدا خود شرکت آثار خارجی رفتار او را بپذیرد و سپس مسئولیت داخلی را اعمال کند.

اعتماد مشروع شخص ثالث به مدیرعامل همچنین با اعتبار و شهرت شرکت در بازار ارتباط دارد. شرکت برای فعالیت اقتصادی نیازمند آن است که طرف‌های تجاری بتوانند به امضاها، سمت‌ها و اظهارات رسمی آن اعتماد کنند. بی‌ثباتی در انتساب اعمال مدیرعامل می‌تواند هزینه تأمین مالی، انعقاد قرارداد و ارزیابی ریسک را افزایش دهد. بررسی نقش ساختارهای حاکمیت شرکتی در عملکرد شرکت نیز نشان می‌دهد که اعتماد بازار به کیفیت اداره شرکت اهمیت اقتصادی قابل توجهی دارد (Asadi et al., 2022). قدرت و رفتار مدیرعامل نیز می‌تواند با شهرت سازمان ارتباط پیدا کند (Morani et al., 2021). بنابراین، حمایت حقوقی از ثالث تنها یک امتیاز فردی نیست؛ بلکه بخشی از زیرساخت اعتماد به شرکت سهامی به‌عنوان نهاد اقتصادی است.

در مقابل، حمایت از ثالث نباید به ابزاری برای تقلب یا تبانی تبدیل شود. جایی که ثالث از تجاوز مدیرعامل آگاهی واقعی دارد یا با او برای اضرار به شرکت همکاری می‌کند، مبنای حمایت از میان می‌رود. سوءنیت می‌تواند از طریق دلایل مستقیم یا قرائن قوی اثبات شود، اما صرف بزرگی معامله یا غیرعادی بودن آن به تنهایی نباید همیشه به معنای سوءنیت باشد. معیار مناسب، مجموع اوضاع و احوال و رفتار متعارف یک طرف حرفه‌ای در همان نوع معامله

است. برای مثال، اگر مدیرعامل دارایی اصلی شرکت را بدون هیچ تشریفات متعارفی منتقل کند و طرف معامله از اختلاف شدید او با هیأت‌مدیره مطلع باشد، بررسی دقیق‌تر اختیار قابل انتظار است. در مقابل، در خرید و فروش عادی کالا یا خدمات مرتبط با فعالیت شرکت، انتظار بررسی مصوبات داخلی بسیار کمتر خواهد بود. قواعد حقوقی باید این انعطاف را حفظ کنند تا حسن‌نیت به یک فرض غیرواقعی یا تکلیف تحقیق نامحدود تبدیل نشود.

بحث ذی‌نفعان نیز به‌طور غیرمستقیم اهمیت حمایت از اعتماد را نشان می‌دهد. شرکت امروزی فقط با سهامداران در ارتباط نیست؛ مجموعه‌ای از مشتریان، اعتباردهندگان، کارکنان، تأمین‌کنندگان و نهادهای عمومی با آن تعامل دارند. نظریه ذی‌نفعان بر گستردگی دایره اشخاصی که از عملکرد شرکت متأثر می‌شوند تأکید می‌کند (Bazoukar et al., 2022). جایگاه حقوقی ذی‌نفع نیز در مطالعات جدید از مفهوم محدود سهامدار فراتر رفته است (Alizadeh & Zamani, 2024). البته مقاله حاضر بر «شخص ثالث» در معنای حقوق معاملات تمرکز دارد، اما همین گسترش روابط شرکت نشان می‌دهد که قابلیت اعتماد به نمایندگان سازمانی چه اهمیتی در اقتصاد معاصر دارد. هرچه شبکه روابط شرکت پیچیده‌تر باشد، وابستگی اعتبار معاملات به ترتیبات درونی کمتر قابل دفاع خواهد بود.

گذار به نمایندگی ارگانیک به این معنا نیست که اصطلاح نمایندگی تفویضی کاملاً کنار گذاشته شود. بلکه باید آن را در سطح مناسب خود قرار داد. هیأت‌مدیره در داخل شرکت می‌تواند تعیین کند مدیرعامل چه تصمیم‌هایی بگیرد، چه گزارش‌هایی ارائه دهد و برای چه اقداماتی مجوز قبلی کسب کند. مطالعات نقش مدیرعامل در حاکمیت شرکتی نیز بر پاسخگویی او در برابر هیأت‌مدیره تأکید دارند (Clarke, 2021). اما در خارج شرکت، مدیرعامل به‌عنوان نقطه اصلی اتصال شخصیت حقوقی با بازار عمل می‌کند. در این سطح، صلاحیت او باید از خود ساختار قانونی شرکت ناشی شود و تفویض داخلی صرفاً بر مسئولیت میان او و شرکت اثر بگذارد. این همان الگوی دوگانه‌ای است که می‌توان از آن با عنوان «تفویض داخلی ـ رکنیت خارجی» یاد کرد.

این مدل با نظریه رکن در حقوق تطبیقی نیز هماهنگ است. بررسی نظریه ارگان در حقوق آلمان، انگلیس و ایران نشان داده است که یکی از دلایل پیدایش این نظریه، ناکافی بودن قالب وکالت برای تبیین اعمال اشخاص حقوقی است (Beigi Habibabadi et al., 2020). شخص حقوقی بدون ارکان خود توان شکل‌دهی و ابراز اراده ندارد، در حالی که موکل در رابطه وکالت مستقل از وکیل وجود و اراده کامل دارد. از این منظر، مدیرعامل در حدود نقش سازمانی خود صرفاً حامل اراده شخصی هیأت‌مدیره نیست، بلکه یکی از مجاری عملکرد شرکت است. تحلیل مشابهی نیز در مطالعه نظریه رکن مدیران تأیید شده است (Shahbazi Nia et al., 2020). این تحلیل به‌ویژه در برابر اشخاص ثالث اهمیت دارد، زیرا اجازه می‌دهد انتساب عمل مدیرعامل به شرکت بر پایه جایگاه سازمانی او صورت گیرد نه بر پایه اثبات موردبه‌مورد اذن. تجربه حقوق فرانسه نیز برای حقوق ایران آموزنده است. مطالعات تطبیقی شرکت‌های سهامی ایران و فرانسه نشان می‌دهند که حقوق فرانسه در حمایت از اشخاص ثالث و کاهش آثار محدودیت‌های داخلی رویکردی توسعه‌یافته‌تر دارد (Ali Kazem, 2025). پژوهش درباره اختیارات ذاتی مدیرعامل با تکیه بر حقوق فرانسه نیز نتیجه گرفته است که حمایت از امنیت معاملات اقتضا می‌کند اختیارات خارجی مدیر اجرایی گسترده‌تر از محدودیت‌های روابط داخلی در نظر گرفته شود (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023a). البته انتقال مستقیم قواعد نظام دیگر بدون توجه به ساختار قانون ایران صحیح نیست، اما تجربه تطبیقی می‌تواند نشان دهد که جدایی میان کنترل داخلی و اعتبار خارجی، راه‌حلی شناخته‌شده برای حل همین تعارض است.

در ارزیابی مقررات ایران نیز باید به سمت همین تفکیک حرکت کرد. ماده ۱۲۵ را می‌توان به‌گونه‌ای تفسیر کرد که تفویض هیأت‌مدیره مبنای تنظیم رابطه داخلی و تعیین مسئولیت مدیرعامل باشد، در حالی که مواد مربوط به حمایت از ثالث و اعتبار اعمال مدیران مبنای تعیین آثار خارجی قرار گیرند. اعتبار محدودیت‌های اختیارات مدیرعامل نیز در ادبیات حقوقی ایران محل بحث بوده و استدلال‌های قابل توجهی در حمایت از عدم اثر خارجی این محدودیت‌ها مطرح شده است (Sadeghi Neshat & Shabani Kandsari, 2016). در عین حال، آثار جدید حقوق شرکت‌ها بر ضرورت بازنگری در برداشت‌های سنتی از جایگاه مدیرعامل تأکید دارند (Pasban, 2025). این تفسیر هماهنگ، بدون نیاز به نادیده گرفتن متن ماده ۱۲۵، می‌تواند دوگانگی قانون را کاهش دهد.

مسئولیت داخلی مدیرعامل مکمل این الگوست. اگر مدیرعامل برخلاف مصوبه هیأت‌مدیره قراردادی منعقد کند و شرکت در برابر ثالث متعهد شناخته شود، شرکت می‌تواند در صورت تحقق شرایط مسئولیت از مدیرعامل جبران خسارت بخواهد. علاوه بر مسئولیت مدنی، در صورت وجود عناصر قانونی، ممکن است ضمانت اجراهای کیفری یا انتظامی نیز مطرح شود (Sadegh Nejad Naeini, 2024). این سازوکار نشان می‌دهد که حمایت از ثالث به معنای حذف مرزهای قدرت نیست. برعکس، مرزها حفظ می‌شوند اما اثر نقض آن‌ها در جای درست اعمال می‌گردد. ثالث از معامله خود مطمئن می‌ماند و شرکت نیز ابزار پاسخگویی مدیر متخلف را از دست نمی‌دهد.

در نهایت، الگوی نمایندگی ارگانیک بیش از هر چیز پاسخی به مسئله انتساب است. پرسش اصلی این نیست که آیا مدیرعامل حق داشت در داخل شرکت چنین تصمیمی بگیرد، بلکه این است که آیا شرکت باید در برابر شخص ثالث با حسن‌نیت آثار عملی را که مدیرعامل در ظاهر سمت قانونی خود انجام داده بپذیرد. پاسخ مثبت در اغلب معاملات متعارف، با امنیت حقوقی، اصل ظاهر، توزیع مناسب ریسک و ساختار شخصیت حقوقی سازگارتر است. تنها در مواردی که ثالث سوءنیت دارد، با مدیرعامل تبانی کرده، از فقدان اختیار آگاه بوده یا اقدام به نحوی آشکار خارج از قلمرو قابل انتظار شرکت است، می‌توان حمایت را محدود کرد. از این منظر، گذار از نمایندگی تفویضی به نمایندگی ارگانیک به معنای کنار گذاشتن کنترل نیست؛ بلکه به معنای تفکیک دقیق قلمرو کنترل داخلی از اعتبار خارجی است.

نتیجه‌گیری

تحلیل جایگاه مدیرعامل شرکت سهامی نشان می‌دهد که مسئله حدود اختیارات او را نمی‌توان صرفاً با تکیه بر مفهوم سنتی نمایندگی و تفویض اختیار حل کرد. ساختار شرکت سهامی، استقلال شخصیت حقوقی، تقسیم وظایف میان ارکان، نیاز به استمرار فعالیت تجاری و ضرورت اعتماد اشخاص بیرونی به ظواهر سازمانی اقتضا می‌کند که میان رابطه داخلی مدیرعامل با شرکت و رابطه خارجی او با اشخاص ثالث تمایز نهاده شود. مهم‌ترین منشأ ابهام در حقوق ایران از آنجا ناشی می‌شود که برخی مقررات بر تفویض اختیار از هیأت‌مدیره به مدیرعامل تأکید دارند، در حالی که برخی دیگر با حمایت از اعتبار اعمال مدیران و ثبات روابط شرکت، منطقی نزدیک به رکنیت و نمایندگی سازمانی را دنبال می‌کنند. این دو دسته مقررات لزوماً متناقض نیستند و می‌توان آن‌ها را ناظر بر دو سطح متفاوت از روابط شرکت دانست.

در روابط داخلی، هیأت‌مدیره باید همچنان از اختیار تعیین حدود فعالیت مدیرعامل برخوردار باشد. لازمه اداره منظم شرکت آن است که مدیرعامل در برابر هیأت‌مدیره پاسخگو باشد، مصوبات آن را اجرا کند، از سیاست‌های تعیین‌شده عدول نکند و در مواردی که انجام معامله یا اقدام خاص به تصویب قبلی وابسته شده است، تشریفات مقرر را رعایت کند. در این سطح، تعبیر «تفویض اختیار» کاملاً معنا دارد. مدیرعامل نمی‌تواند با استناد به سمت خود،

محدودیت‌های معتبر داخلی را نادیده بگیرد و در صورت تخلف، ممکن است مسئول جبران زیان شرکت یا مشمول دیگر ضمانت اجراهای قانونی شود. بنابراین، نظریه ارگانیک نباید به حذف کنترل درون‌شرکتی یا تبدیل مدیرعامل به مقام مستقل از هیأت‌مدیره منتهی شود.

در روابط خارجی، وضعیت متفاوت است. مدیرعامل شخصی است که شرکت او را در رأس ساختار اجرایی قرار داده، به‌عنوان نماینده خود معرفی کرده و امکان تعامل با بازار را در اختیار او گذاشته است. اشخاص ثالث با مشاهده این سمت، ثبت آن، امضاهای رسمی و رفتار مستمر شرکت، به ظاهر صلاحیت مدیرعامل اعتماد می‌کنند. اگر این اعتماد با هر مصوبه داخلی و اعلام‌نشده‌ای قابل بی‌اثر شدن باشد، عنوان مدیرعامل از لحاظ تجاری ارزش اطمینان‌بخش خود را از دست خواهد داد. نتیجه منطقی آن است که محدودیت‌های داخلی، هرچند در رابطه میان مدیرعامل و شرکت معتبرند، اصولاً نباید علیه شخص ثالث با حسن‌نیت قابل استناد باشند.

بر این اساس، مناسب‌ترین توصیف از وضعیت حقوقی مدیرعامل شرکت سهامی، الگوی «تفویض داخلی و رکنیت خارجی» است. در این الگو، هیأت‌مدیره همچنان مقام تعیین‌کننده سیاست‌ها و حدود عملکرد داخلی مدیرعامل است، اما هنگامی که مدیرعامل در مقام رسمی خود با ثالث وارد رابطه می‌شود، صلاحیت او از حیث انتساب آثار عمل به شرکت ماهیتی سازمانی و قانونی پیدا می‌کند. به عبارت دیگر، تفویض تعیین می‌کند مدیرعامل در برابر شرکت چه کاری مجاز بوده انجام دهد، اما رکنیت تعیین می‌کند اقدام ظاهراً سازمانی او در برابر ثالث به چه شخصی منتسب شود. این دو پرسش متفاوت‌اند و پاسخ آن‌ها نیز نباید لزوماً یکسان باشد. شخص ثالث با حسن‌نیت در این چارچوب کسی است که از تجاوز مدیرعامل از محدودیت داخلی آگاهی ندارد و با توجه به شرایط معامله نیز نمی‌توان انتظار داشت از آن آگاه باشد. حمایت از چنین شخصی بر چند مبنا استوار است: شرکت ظاهر صلاحیت را ایجاد کرده است؛ شرکت ابزار بیشتری برای کنترل مدیرعامل دارد؛ ثالث نقشی در وضع یا نقض محدودیت داخلی نداشته است؛ امنیت معاملات نیازمند قابلیت اتکا به سمت‌های رسمی است؛ و انتقال ریسک اداره داخلی شرکت به طرف بیرونی هزینه مبادلات و بی‌ثباتی حقوقی را افزایش می‌دهد. بنابراین، اصل باید بر انتساب عمل مدیرعامل به شرکت و استثنا بر عدم انتساب باشد.

این اصل البته مطلق نیست. حمایت از ثالث در صورتی توجیه دارد که اعتماد او واقعی و مشروع باشد. اگر ثابت شود شخص ثالث از فقدان اختیار مدیرعامل آگاهی داشته یا با او برای دور زدن تصمیم هیأت‌مدیره تبانی کرده است، دیگر نمی‌تواند به ظاهر صلاحیت استناد کند. همچنین در مواردی که اقدام مدیرعامل به‌طور آشکار خارج از فعالیت قابل انتظار شرکت است یا در حوزه‌ای قرار دارد که قانون آن را منحصراً در صلاحیت رکن دیگری نهاده، باید با احتیاط بیشتری درباره انتساب عمل تصمیم گرفت. بنابراین حسن‌نیت، ماهیت محدودیت و نوع صلاحیت نقض‌شده سه عنصر اصلی ارزیابی هستند.

در تعیین آثار تجاوز مدیرعامل از اختیار باید میان محدودیت قانونی، محدودیت ناشی از موضوع شرکت و محدودیت صرفاً داخلی تفکیک شود. محدودیت‌های ناشی از قواعد آمره و صلاحیت انحصاری ارکان را نمی‌توان همیشه همانند یک دستور داخلی ساده تلقی کرد. در مقابل، محدودیت‌های مالی، تشریفاتی و مدیریتی که هیأت‌مدیره برای کنترل مدیرعامل وضع می‌کند، اصولاً باید در همان قلمرو داخلی باقی بمانند. این تفکیک از توسعه بیش از حد حمایت از ثالث جلوگیری می‌کند و در عین حال مانع آن می‌شود که شرکت با استناد به ترتیبات داخلی از تعهدات عادی خود فرار کند.

یکی از نتایج مهم این تحلیل آن است که اعتبار معامله خارجی و مسئولیت داخلی مدیرعامل باید از یکدیگر جدا شوند. ممکن است

قراردادی که مدیرعامل برخلاف دستور هیأت‌مدیره منعقد کرده در برابر ثالث معتبر و برای شرکت الزام‌آور باشد، اما همان رفتار در رابطه داخلی تخلف محسوب شود و مدیرعامل مکلف به جبران خسارت باشد. این وضعیت هیچ تناقضی ندارد؛ زیرا هر یک از دو حکم از رابطه حقوقی متفاوتی ناشی می‌شود. اعتبار معامله برای حفظ امنیت بیرونی و مسئولیت مدیرعامل برای حفظ نظم درونی شرکت است. حقوق شرکت موفق باید هر دو هدف را همزمان تأمین کند.

در حوزه رویه قضایی نیز اتخاذ این تفکیک می‌تواند به وحدت و پیش‌بینی‌پذیری بیشتر آرا کمک کند. دادگاه‌ها در دعاوی مربوط به تجاوز مدیرعامل از حدود اختیار نباید صرفاً با مشاهده یک محدودیت در اساسنامه یا صورت‌جلسه هیأت‌مدیره، عدم تعهد شرکت را نتیجه بگیرند. لازم است ابتدا منشأ محدودیت، میزان قابلیت اطلاع ثالث، نوع معامله، وضعیت ظاهری مدیرعامل، رفتار پیشین شرکت و وجود یا فقدان سوءنیت بررسی شود. اصل حمایت از ثالث باید نقطه آغاز تحلیل باشد و شرکت در صورتی بتواند از آثار عمل مدیرعامل رهایی یابد که دلیل کافی بر وجود یکی از استثناهای معتبر ارائه کند.

از منظر قانون‌گذاری نیز شایسته است مقررات مربوط به مدیرعامل با صراحت بیشتری میان آثار داخلی و خارجی محدودیت اختیار تفکیک کنند. عباراتی که از یک سو مدیرعامل را نماینده شرکت و از سوی دیگر اختیارات او را مطلقاً تابع تفویض معرفی می‌کنند، زمینه برداشت‌های متعارض را فراهم می‌سازند. قانون می‌تواند صریحاً مقرر سازد که تحدید اختیارات مدیرعامل از طریق اساسنامه، تصمیم مجمع یا مصوبه هیأت‌مدیره، در روابط داخلی معتبر است ولی در برابر شخص ثالث با حسن‌نیت قابل استناد نیست، مگر در مواردی که محدودیت مستقیماً از قانون ناشی شده یا سوءنیت ثالث اثبات شود. چنین قاعده‌ای هم جایگاه هیأت‌مدیره را حفظ می‌کند و هم امنیت معاملات را افزایش می‌دهد.

همچنین لازم است مفهوم حسن‌نیت در این حوزه با معیارهای روشن‌تر قضایی همراه شود. صرف امکان دسترسی نظری به اطلاعات شرکت نباید به منزله علم ثالث تلقی شود. معیار باید بر آگاهی واقعی، اوضاع و احوال خاص معامله و سطح مراقبتی استوار باشد که عرفاً از شخصی در موقعیت مشابه انتظار می‌رود. معاملات عادی شرکت نباید به تحقیق گسترده درباره مصوبات داخلی وابسته شوند، در حالی که در معاملات فوق‌العاده و غیرمتعارف می‌توان سطح بیشتری از بررسی را از طرف حرفه‌ای انتظار داشت. این رویکرد انعطاف لازم برای مقابله با سوءاستفاده را بدون نابود کردن امنیت تجاری فراهم می‌کند.

در جمع‌بندی نهایی، مدیرعامل شرکت سهامی را نمی‌توان در برابر اشخاص ثالث صرفاً وکیل یا نماینده تفویضی هیأت‌مدیره دانست. انتخاب او به‌وسیله هیأت‌مدیره آغاز شکل‌گیری سمت است، اما آثار این سمت پس از ایجاد، فراتر از یک رابطه خصوصی میان تفویض‌کننده و نماینده می‌رود. مدیرعامل در روابط خارجی یکی از مجاری اصلی ظهور اراده شرکت و رکن اجرایی آن است. ازاین‌رو، محدودیت‌های داخلی باید اصولاً در داخل شرکت اثر کنند و شرکت نتواند آن‌ها را علیه اشخاص ثالث با حسن‌نیت به کار گیرد. گذار از نظریه نمایندگی تفویضی به نظریه نمایندگی ارگانیک در حقیقت گذار از نگاه قراردادی محدود به نگاه سازمانی به شرکت است؛ نگاهی که هم شخصیت مستقل شرکت را جدی می‌گیرد، هم کنترل داخلی مدیریت را حفظ می‌کند و هم امنیت و اعتماد در روابط تجاری را در مرکز توجه قرار می‌دهد.

مشارکت نویسندگان

در نگارش این مقاله تمامی نویسندگان نقش یکسانی ایفا کردند.

تعارض منافع

در انجام مطالعه حاضر، هیچ‌گونه تضاد منافعی وجود ندارد.

EXTENDED ABSTRACT

The legal status and scope of authority of the chief executive officer in joint-stock companies constitute one of the most controversial issues in contemporary company law, particularly where the CEO enters into legal relations with third parties who act in good faith. The problem originates from the coexistence of two conceptually different approaches to the source of the CEO's powers. Under the first approach, the CEO is regarded as a delegated representative whose authority derives from the board of directors and whose capacity to bind the company is consequently restricted to the powers expressly or implicitly delegated to him or her. This interpretation is generally associated with a formal reading of Article 125 of the 1968 Amendment to the Iranian Commercial Code, which defines the CEO as the representative of the company within the limits of the authority delegated by the board of directors (Mohseni & Robati, 2019). A second approach, however, considers the CEO as an organizational organ through which the legal personality of the company expresses and implements its will in external relations. From this perspective, the CEO's powers cannot be reduced to a conventional contractual mandate because the office of CEO is embedded in the statutory structure of the joint-stock company and performs a distinct institutional function in relations with outsiders (Beigi Habibabadi et al., 2020). Comparative analyses of the organ theory similarly demonstrate that the acts of corporate directors and executives may be attributable directly to the legal person rather than merely being understood as acts of independent agents acting on behalf of another person (Shahbazi Nia et al., 2020). The tension between these approaches becomes particularly important where the board of directors has internally restricted the CEO's authority while a third party, unaware of those restrictions, enters into a transaction relying on the CEO's apparent and official position. The central issue of this study is therefore whether internal limitations on the CEO's authority may be invoked against a good-faith third party or whether the external authority of the CEO should instead be interpreted as institutional, statutory, and organizational in nature. The objective of the study is to develop a coherent interpretation that distinguishes internal delegation from external representation while simultaneously preserving corporate control and transactional security.

The delegated-agency model derives its principal strength from the formal organizational superiority of the board of directors over the CEO. The board appoints the CEO, determines the scope of executive authority, may impose financial or substantive limitations, and retains supervisory authority over managerial performance. Traditional interpretations of Iranian company law have therefore tended to regard the CEO as a representative whose powers are derivative rather than original (Demirchili et al., 2022). This understanding also corresponds to the general logic of agency, according to which a representative may bind the principal only within the limits of conferred authority. However, applying this logic without modification to a modern joint-stock company produces serious difficulties. Unlike an ordinary private agent, the CEO occupies a legally recognized organizational office, acts as the principal executive authority of the company, signs documents and contracts in the company's name, and routinely serves as the principal point of contact between the company and banks, suppliers, customers, public institutions, and other market actors. Studies of the inherent powers of CEOs in joint-stock companies have accordingly questioned whether the traditional delegated-agency model adequately explains the external legal effects of managerial conduct (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023a). The

inadequacy becomes clearer when one considers that third parties generally have no practical access to all internal resolutions, board minutes, limitations, approvals, or subsequent amendments governing the CEO's internal authority. Research on access to corporate information confirms that information asymmetry remains a significant obstacle for persons dealing with companies, even where formal disclosure mechanisms exist (Azizadeh et al., 2023). The economic function of corporate registration is to reduce uncertainty and information costs, not to require outsiders to reconstruct the entire internal decision-making structure of the company before every transaction (Tabatabaei Hessari & Safizadeh, 2020). For this reason, the more persuasive interpretation is that delegation determines the CEO's duties and accountability within the company, whereas the external legal consequences of the CEO's acts must be assessed by reference to the organizational position publicly attributed to that office.

The distinction between internal authority and external representation is also necessary to reconcile the relevant provisions of Iranian corporate law. Article 118 of the Amendment to the Commercial Code adopts a broad approach to managerial powers by providing that directors possess all powers necessary for managing the company, except for matters falling within the exclusive jurisdiction of general meetings, and further provides that internal restrictions cannot ordinarily be invoked against third parties. Article 125, in contrast, expressly refers to the powers delegated to the CEO by the board, thereby creating an apparent tension between broad external corporate authority and narrow delegated executive authority. Iranian scholarship has long identified the resulting ambiguity concerning the enforceability of restrictions on managerial and executive powers (Sadeghi Neshat & Shabani Kandsari, 2016). Comparative studies of management powers in Iranian and French joint-stock companies similarly demonstrate that the problem cannot be resolved satisfactorily by applying a purely literal interpretation to a single provision (Pour Rashid, 2019). The better approach is to distinguish between the source of internal decision-making authority and the effect of managerial acts on outsiders. Within the company, the CEO remains subject to board resolutions, internal financial thresholds, prior-approval requirements, corporate policies, and other valid organizational restrictions. Violation of these limitations may constitute misconduct and may expose the CEO to civil or managerial liability (Ahmadi, 2019). In external relations, however, a different inquiry is required: whether the third party was entitled to rely on the CEO's organizational appearance and whether the act could reasonably be attributed to the company. The legal duties of company directors are not exhausted by internal obedience to organizational instructions; they must also be understood within the broader institutional framework of corporate legal personality and responsibility (Ali-Khajavi et al., 2025). The approach adopted in French corporate law is particularly instructive because it places greater emphasis on transactional security and significantly limits the ability of companies to rely on internal restrictions against outsiders acting in good faith (Ali Kazem, 2025). This comparative orientation supports a functional interpretation under which the CEO possesses delegated powers internally but exercises an organic form of representation externally.

Protection of good-faith third parties constitutes the principal normative justification for this transition from delegated agency to organic representation. A company that appoints and publicly presents a person as its CEO creates an organizational appearance on which market participants are reasonably

expected to rely. The company benefits from that appearance because it enables rapid contracting, continuous commercial operations, and the centralized execution of corporate decisions. It would therefore be inconsistent to permit the company to rely upon that appearance when advantageous while denying its legal consequences whenever the CEO has internally exceeded a limitation unknown to the counterparty. Modern business organization law recognizes that reasonable reliance on persons who occupy formal corporate offices is essential to the stability of market transactions (Cox & Hazen, 2020). The principle of appearance is especially important where internal limitations are not publicly accessible or where their significance cannot reasonably be assessed by outsiders. At the same time, good faith must function as a substantive limitation on third-party protection. A person who actually knows that the CEO lacks authority, or who knowingly cooperates with the CEO in circumventing a board decision, cannot legitimately invoke the protection accorded to an innocent counterparty. Accordingly, the appropriate test should focus on actual knowledge, collusion, and circumstances demonstrating that reliance on the CEO's authority was unreasonable, rather than automatically imputing knowledge merely because an internal restriction existed. Judicial controversies concerning the CEO's excess of authority have shown the practical difficulties created when courts fail to distinguish clearly between internal authority and external attribution (Ghanavati & Fathi, 2019). The corporate-governance literature likewise reinforces the importance of assigning the risk of managerial misconduct to the party best positioned to monitor it. Boards possess formal supervisory powers and organizational mechanisms for controlling executives, and stronger board structures may enhance managerial oversight (Ayazi et al., 2024). Internal governance mechanisms should therefore be used to control managerial power rather than shifting the consequences of supervisory failure to an outsider who reasonably relied on the CEO's official position.

The proposed model may be described as "internal delegation and external organic representation." Under this approach, the board of directors retains full authority to regulate the CEO's internal conduct, define approval procedures, impose financial limits, supervise performance, demand reporting, and pursue remedies where internal obligations are breached. Such restrictions remain legally meaningful because they define the internal allocation of authority and establish standards for managerial responsibility. Corporate-governance research confirms that the concentration of executive power may affect reporting, accountability, corporate reputation, and strategic decision-making, which justifies effective internal supervisory mechanisms (Zimon et al., 2022). Similarly, studies concerning CEO power and organizational outcomes demonstrate that managerial influence must be balanced through institutional checks and effective board oversight (Morani et al., 2021). Nevertheless, internal governance objectives should not determine the validity of transactions with innocent outsiders. The external legal position of the CEO should instead derive from the statutory and organizational status of that office. The organ approach provides the most persuasive doctrinal basis for such attribution because it recognizes that a legal person must necessarily act through natural persons occupying legally defined positions within its organizational structure (Beigi Habibabadi et al., 2020). This model also permits a coherent separation between transactional validity and managerial liability: a contract entered into by the CEO in excess of an internal limitation may remain

binding upon the company in relation to a good-faith third party, while the CEO may simultaneously incur liability toward the company for violating internal instructions. This distinction avoids the false assumption that validating the external act necessarily legitimizes the internal misconduct. It also supports a more efficient allocation of risk, because the company is better positioned than the outsider to select, supervise, restrict, remove, and pursue remedies against its CEO. Recent Iranian scholarship has increasingly emphasized the need to understand the CEO's powers as having an inherent and institutional dimension in external corporate relations (Khoshnoudi & Yaghoubi Nader, 2023b), while contemporary analyses of corporate law likewise indicate a broader movement away from purely contractual conceptions of managerial authority (Pasban, 2025).

In conclusion, the powers of the CEO of a joint-stock company should not be analyzed through a single undifferentiated theory of representation. The legal relationship has two distinct dimensions that must be separated if the law is to reconcile effective corporate governance with the security of commercial transactions. Internally, the CEO remains subordinate to the organizational framework of the company and to the authority of the board of directors. The board may determine the limits of executive discretion, require prior approval for particular transactions, establish financial thresholds, and hold the CEO responsible for violating those restrictions. Externally, however, the CEO performs a fundamentally different function. The CEO is the principal executive manifestation of the company's legal personality and one of the primary channels through which the company participates in legal and commercial relations. Consequently, internal restrictions should not ordinarily be enforceable against a third party who, without knowledge of those restrictions, reasonably relies on the CEO's official position and apparent authority. The most coherent doctrinal model is therefore one that combines delegated authority in internal relations with organic representation in external relations. This model preserves the board's power to control corporate management without making outsiders responsible for monitoring internal governance. It also separates the validity of the company's external obligations from the personal responsibility of the CEO for internal misconduct. Protection should cease where the third party acts in bad faith, possesses actual knowledge of the lack of authority, colludes with the CEO, or seeks to exploit an obviously irregular transaction. Apart from such circumstances, the risk arising from deficiencies in internal control should remain with the company that created the organizational appearance and possessed the means to supervise its executive officer. Adopting this distinction would provide greater doctrinal coherence, enhance predictability in judicial decision-making, reduce transaction costs, strengthen legitimate reliance on corporate offices, and establish a more balanced relationship between managerial accountability and the stability of commercial transactions.

References

Ahmadi, M. (2019). *Civil liability of commercial company directors*. Mizan.

Ali-Khajavi, A., Saadati Cheshmeghan, M. H., & Darai. (2025). A comparative study of the general duties of commercial company directors in Iranian and English law. *Legal Research Quarterly*, *28*(1).

Ali Kazem, R. (2025). *Public and private joint-stock companies in Iranian and French law* Urmia University].

Alizadeh, S., & Zamani, S. G. (2024). Revisiting the concept of stakeholder in light of the case law of the European Court of Human Rights. *Public Law Research*.

Asadi, M., Khaksar, E., & Cherati, Z. (2022). Ownership, Corporate Governance, and Bank Performance in Iran. *Discrete Dynamics in Nature and Society*.

Askarany, D., Pourmozafar, M., & Yazdifar, H. (2025). Gender Diversity on Corporate Boards

and Financial Performance: Evidence from Iran. *Gender in Management*.

Ayazi, E., Salehi, M., & Rezaei, F. (2024). The Impact of Women Directors on Board Effectiveness in Iranian Companies. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.

Azizadeh, F., Rezaei, A., & Mobin, H. (2023). Challenges and obstacles to stakeholders' access to information about commercial companies. *Majles and Rahbord*, *30*(113).

Bazoukar, F., Tabatabaei, R. S., & Karami Moghadam, R. (2022). Identifying corporate stakeholders and stakeholder theory in the legal system of the Islamic Republic of Iran. *New Research in Islamic Studies*, *1*(2).

Beigi Habibabadi, M., Isaee Tafreshi, M., & Shahbazi Nia, M. (2020). Analyzing the organ theory of corporate directors in German, English and Iranian law. *Comparative Research*, *24*(4).

Clarke, T. (2021). The Role and Legal Responsibilities of CEOs in Corporate Governance. *International Journal of Business Law*, *63*(2).

Cox, J. D., & Hazen, T. L. (2020). *Business Organizations Law* (11th ed.). Wolters Kluwer.

Demirchili, M., Hatami, A., & Gharaei, M. (2022). *Commercial law in the current legal order* (29th ed.). Dadsetan.

Ghanavati, J., & Fathi, B. (2019). A critique of judgment no. 9609970227200111 of Branch 12 of the Tehran civil court and the concepts of unity of origin, defense, representation, and excess of the CEO's authority. *Ghazaavat*(98).

Heydarpour, A. (2025). *Limitations on Directors of Joint-Stock Companies in Conducting Transactions under Iranian and English Law* [Master's thesis, Faculty of Law, Shahid Beheshti University].

Khoshnoudi, R., & Yaghoubi Nader, M. (2023a). Analysis of the Inherent Powers of the Chief Executive Officer in Joint-Stock Companies: With a Look at French Law and Emphasis on Judicial Practice. *Journal of Economic and Commercial Law Research*, *1*, 157-192.

Khoshnoudi, R., & Yaghoubi Nader, M. (2023b). Analysis of the inherent powers of the managing director in joint-stock companies: With reference to French law and emphasis on judicial practice. *Economic and Commercial Law Research*, *1*(1), 157-192.

Khoshnoudi, R., & Yaghoubi, N. M. (2023). Analyzing the inherent powers of the CEO in joint-stock companies: French law and judicial practice. *Economic and Commercial Law Research*(1).

Mohammadi Darvishvand, R., Zare, A., Montazer, M., & Zeraatkish, S. Y. (2023). Designing a Financial-Legal Model for Capital Changes in Public Joint-Stock Companies in Iranian and English Law. *Financial Knowledge of Securities Analysis*(60), 33-47.

Mohseni, S., & Robati, M. (2019). Legal analysis of the powers of the managing director of a joint-stock company. *Encyclopedia of Economic Law*, *26*(16).

Morani, F., Salehi, E., Jarjarzadeh, A., & Kaab Omar, A. (2021). CEO power, political connections and social responsibility in relation to investment-cash flow sensitivity among Tehran Stock Exchange companies. *Financial Economics*, *15*(4).

Osta, S., Sheikhi, H., & Sabzalipour, F. (2020). The effect of CEO duality on the relationship between disclosure quality and cost of capital in Tehran Stock Exchange companies. *Financial Accounting Research*(45).

Pasban, M. R. (2025). *Commercial law: Legal persons and commercial companies* (3rd ed.). Ganj-e Danesh.

Pour Rashid, S. Z. (2015). *Balance in the Powers of Management of Joint-Stock Companies: A Comparative Study of Iranian and French Law* (1st ed.). Majd Publications.

Pour Rashid, S. Z. (2019). *Balance in Management Powers of Joint-Stock Companies: A Comparative Study of Iranian and French Law*. Majd.

Rahmani, A., Mashayekhi, B., & Bashiri Manesh, N. (2021). Corporate Governance and Earnings Management: Evidence from Iran. *International Journal of Productivity and Performance Management*.

Sadegh Nejad Naeini, M. (2024). *Criminology: Crimes of commercial companies* (3rd ed.). Judiciary Research Institute.

Sadeghi Neshat, A., & Shabani Kandsari, H. (2016). Validity of restrictions on the powers of directors and managing directors of joint-stock companies. *Commercial Surveys*, *20*(80).

Salehi, N., Mehregan, B., & Rezaei Fumani, A. (2024). A comparative study of the role and position of directors in joint-stock companies in Iranian and English law. *Comparative Research in Jurisprudence, Law, and Politics*, *6*(5), 250-268.

Shahbazi Nia, M., Isaee Tafreshi, M., & Beigi Habibabadi, M. (2020). Analyzing the organ theory of corporate directors in German, English and Iranian law. *Comparative Law Research*.

Soghra, M. (2022). *Commercial law: Companies* (1st ed.). Majd.

Sohrabi, M. (2023). A review of concepts and the theoretical framework of corporate governance. *Accounting Strategies*, *1*(1).

Soleimani Karahrudi, M. (2023). Civil liability of third parties (vicarious liability) in Iranian and French law. *Social Science Studies*, *9*(1(1)).

Tabatabaei Hessari, N., & Safizadeh, S. (2020). Economic analysis of the interaction between access to information and confidentiality in the information function of the company registry. *Private Law Studies*, *50*(4).

Zimon, G., Tarighi, H., Salehi, M., & Sadegi, B. (2022). The Role of CEO Power on Non-Financial Sustainability Reporting and Corporate Reputation. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*.