

ЭКОЛОГИЯ, ЭКОНОМИКА И ПРАВО



В. Г. ГОВЗИЧ

ПРАВОВОЙ ГЕНЕЗИС ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье обозначены сильные и слабые стороны действующих нормативно-правовых актов, влияющих на реализацию финансирования под уступку денежного требования (факторинг), предпринимательских проектов и привлечения иностранных инвесторов в Республику Беларусь. Обосновывается целесообразность более активной государственной и частной поддержки факторинга, его использование в международной торговле, банковской деятельности.

Ключевые слова: факторинг; экономико-правовая природа факторинга; целесообразность поддержки факторинга.

УДК 346.6 (476)

Финансирование под уступку денежного требования (факторинг) является эффективным финансовым инструментом, позволяющим организации быстро восполнить временный дефицит оборотных средств и одновременно ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, а также значительно увеличить оборотный капитал и избежать при этом роста кредиторской задолженности.

Использование факторинга выгодно тем, что клиент имеет возможность использовать полученные финансовые ресурсы по своему усмотрению, кроме того, проведение операции факторинга улучшает структуру баланса клиента и финансовые показатели организации.

В практике международной торговли факторинг осуществляется, как правило, с целью финансирования одной организацией (фактором) экспорта другого лица (производителя продукции) при условии передачи последним фактору права на получение денежных сумм от импортера-должника.

Правовые отношения кредитора и банка могут оформляться: договором факторинга, который предусматривает разовое предоставление финансирования под уступку одного или нескольких денежных требований к должнику (должникам);

Валерий Георгиевич ГОВЗИЧ (Valera.govzich@mail.ru), кандидат юридических наук, доцент кафедры экономики предпринимательства и права Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

генеральным договором на факторинговое обслуживание, предусматривающим общий порядок и условия предоставления финансирования под уступку денежных требований в рамках установленного лимита. При этом предоставление финансирования под уступку денежного требования в рамках генерального договора оформляется отдельным соглашением.

По договору финансирования под уступку денежного требования (далее — договор факторинга) одна сторона (фактор) — банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом [1]. Под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору.

Денежное требование к должнику может быть уступлено кредитором фактору также в целях обеспечения исполнения обязательств кредитора перед фактором [2].

Размер дисконта, способ его расчета и порядок уплаты определяются в договоре факторинга. Условиями договора факторинга дополнительно могут быть предусмотрены иные виды вознаграждения, взимаемого фактором, за предоставление кредитору других финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Предметом уступки по договору факторинга может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее денежное требование), так и денежное требование, срок платежа по которому наступит в будущем (будущее денежное требование).

В случае уступки будущего денежного требования фактор вправе требовать его исполнения только после наступления срока платежа по такому требованию. При этом, если наступление срока платежа обусловлено наступлением определенного обстоятельства (события), фактор вправе требовать исполнения уступленного денежного требования только после наступления такого обстоятельства (события).

Одним из главных достоинств факторинга является то, что поставщик, который произвел отгрузку продукции потребителю, может сразу получить от фактора оплату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. В большинстве случаев поставщика не беспокоит то, что покупатель может по каким-либо причинам задержать оплату или вообще не исполнить свое обязательство. Кроме того, используя факторинг, поставщик может избежать некоторых достаточно больших расходов, связанных с взысканием платы с покупателя, ведением учета по экспортным операциям, проведением маркетинга, определением стратегии развития предприятия и освоением новых рынков сбыта продукции.

Услуги факторинга включают в себя: финансирование под уступку дебиторской задолженности, проверку покупателей (риск-менеджмент), контроль над дебиторской задолженностью, возникающей при сделках с отсрочкой платежа, работу с покупателями по улучшению их платежной дисциплины, гарантии получения выручки по отгрузкам [3].

Упрощенно в проведении факторинговых операций участвуют три действующих лица — Кредитор (Поставщик), Фактор и Должник (Покупатель):

- 1) Кредитор и Фактор заключают договор факторинга;
- 2) Фактор оценивает покупателей клиента, задолженность которых планируется к передаче на факторинг. Результатом оценки является лимит, установленный на покупателей;
- 3) Кредитор и Должник подписывают Уведомление об уступке;

4) Кредитор отгружает продукцию Должникам, одобренным Фактором, и передает комплект отгрузочных документов Фактору;

5) Фактор переводит до 100 % суммы переданной поставки Кредитору на расчетный счет;

6) по истечении отсрочки платежа Дебитор расплачивается с Фактором;

7) в случае если Дебитор не оплачивает поставку, Фактор ведет с ним работу по взысканию долга (факторинг без регресса).

Классификацию договоров факторинга определяет ст. 154 Банковского кодекса Республики Беларусь (далее — БК).

По договору факторинга:

– факторинг открытый предполагает, что покупатель ставится в известность о том, что в сделке участвует третье лицо — фактор, на счет которого покупатель перечисляет денежные средства, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки;

– факторинг скрытый подразумевает, что продавец не информирует покупателя о наличии договора факторинга. Продавец получает платежи от покупателя на свой счет и самостоятельно направляет их в пользу фактора.

По условиям платежа между фактором и кредитором:

– факторинг с регрессом — вид факторинга, при котором продавец уступает фактору денежные требования к покупателю и получает финансирование в объеме до 90 % суммы долга. Фактор берет на себя риск несвоевременного платежа, однако кредитный риск остается на продавце. Это означает, что по истечении дополнительного периода фактор вправе предъявить регрессные требования к продавцу и потребовать вернуть весь объем выплаченного финансирования, а также уплатить комиссию фактора;

– факторинг без регресса — вид факторинга, при котором фактор, выкупая денежные требования продавца, принимает на себя не только риск несвоевременного платежа, но и кредитный риск. В случае если покупатель нарушает сроки по погашению денежных требований, фактор не вправе предъявить регрессные требования продавцу.

По месту осуществления факторинговой сделки:

– факторинг внутренний — все участники являются резидентами одного государства;

– факторинг внешний (международный) — участники являются резидентами разных государств.

Факторинг без регресса обычно бывает открытым. Факторинг с регрессом — как открытым, так и закрытым.

Широкое использование факторинга в международной торговле привело к необходимости унификации данных отношений, в связи с чем в 1988 г. в Оттаве (Канада) была подписана Конвенция о международном факторинге, подготовленная Международным институтом по унификации международного частного права (УНИДРУА) [4]. Дату ее подписания можно считать началом истории использования факторинга в Республике Беларусь, так как до 1988 г. нормативного регулирования данного вида деятельности не существовало.

В Соответствии с Конвенцией о международном факторинге операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум двум из четырех признаков:

1) наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;

2) ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета реализации;

3) инкассирование задолженности поставщика;

4) страхование поставщика от кредитного риска.

Факторинговые операции в Республике Беларусь начали осуществляться в середине 90-х гг. XX в. В 1995 г. вступил в силу разработанный Национальным банком Порядок проведения факторинговых операций в Республике Беларусь от 18 сентября 1995 г. № 605 [5].

Под факторингом понималось кредитование оборотного капитала предприятия-поставщика, связанное с уступкой другому лицу (фактору) неоплаченных плательщиком (покупателем) долговых требований и передачей фактору права получения платежа по ним. В Порядке проведения факторинговых операций в Республике Беларусь было закреплено, что в роли факторов могли выступать банки и другие финансово-кредитные организации, осуществляющие банковские операции.

Для занятия факторинговой деятельностью фактор должен был в письменной форме обратиться в Национальный банк и получить его согласие.

Изначально факторинг рассматривался отечественными банками и предприятиями как краткосрочный банковский кредит. Поскольку белорусские банки не имели опыта в проведении факторинговых операций и относили их к высокорискованному виду деятельности, стоимость факторинговых услуг была значительно выше стоимости краткосрочного банковского кредита. Эти обстоятельства не могли способствовать заинтересованности банков в оказании факторинговых услуг и спросу на них со стороны предприятий. К значительному росту спроса на факторинговые услуги в Республике Беларусь привел временный запрет на кредитование в иностранной валюте (постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 20 апреля 1996 г. (протокол № 6)). Данное ограничение было снято лишь 3 марта 1997 г. (письмо Национального банка Республики Беларусь от 3 марта 1997 г. № 04013/70 «Об отмене ограничений при кредитовании в иностранной валюте») [6].

Затем постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 8 января 1998 г. № 6 был утвержден Порядок проведения банками и иными кредитными организациями факторинга в Республике Беларусь (далее — Порядок № 6) [7]. Этот документ отличался от предыдущего более детальной проработкой и определял факторинг как торгово-комиссионную операцию, сочетающуюся с финансированием оборотного капитала поставщика и связанную с переуступкой поставщиком фактору неоплаченных плательщиком денежных требований поставщика за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги, а соответственно права получения по ним. Финансирование рассматривалось как кредитование только в случае предоставления факторинга с правом регресса.

Впервые на уровне закона отношения факторинга на территории страны урегулировал Гражданский кодекс Республики Беларусь. Закрепление факторинга как самостоятельной юридической сделки вызвало необходимость внести некоторые изменения в действующий Порядок № 6, так как определение, данное в Гражданском кодексе Республики Беларусь, входило в прямое противоречие с определением, представленным в Порядке № 6. В результате принятия дополнения № 1 к Порядку № 6 данные расхождения были устранены [8].

В январе 2000 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь № 7 «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» (далее — Указ № 7), согласно которому поступление денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) осуществляется только на счета экспортеров в полном объеме. Так, при осуществлении факторинговой операции на счет экспортера от банка-фактора поступает выручка не в полном объеме (за вычетом дисконта), Указ № 7 грозил экспортеру-поставщику уплатой

штрафных санкций за неполное поступление валютной выручки. Это привело к резкому сокращению объемов факторинга в иностранной валюте [9].

Данное противоречие было разрешено совместным постановлением Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь от 25 сентября 2000 г. № 1476/49 «О проведении расчетов при осуществлении внешнеторговых операций» [10]. В связи с отменой в мае 2000 г. Порядка № 6 и до вступления в силу с 1 января 2001 г. БК факторинговые операции регулировались только ст. 772 Гражданского кодекса Республики Беларусь. Это привело к потере экономической привлекательности факторинга как для банков, так и для их клиентов.

Несмотря на то, что с 2001 г. вступили в действие БК и Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга), утвержденные постановлением Правления Национального Банка Республики Беларусь от 30 августа 2001 г. № 229, а также устранен ряд разногласий в законодательных актах (особенно касающихся международного факторинга), должного оживления факторингового бизнеса в 2001 г. не произошло [11].

В настоящее время факторинговые операции банков Республики Беларусь, по сути, представляют собой краткосрочное банковское кредитование (в виде отдельных кредитов или кредитной линии), которое кроме залога обеспечивается еще и уступкой требования. Белорусские банки пока не рассматривают факторинг как самостоятельный продукт, предлагая клиентам только финансирование в рамках отдельных его видов. Из-за сложности в оценке рисков наибольшее распространение получил факторинг без права регресса. В свою очередь отечественные предприятия используют факторинговые услуги в качестве дополнительного источника финансирования оборотных средств, как правило, при исчерпании лимитов банковского кредитования. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. № 137 устанавливает, что кредитный риск при открытом факторинге рассчитывается в отношении должника. Поскольку сумма финансирования, полученная от банка-фактора, не увеличивает кредиторскую задолженность клиента, он получает дополнительные кредитные средства без превышения норматива максимального размера кредитного риска на одного должника [12].

Развитию факторинга в Республике Беларусь препятствуют:

- проблемы, связанные с правовым регулированием факторинговых операций. Банковские специалисты, непосредственно занимающиеся факторингом, отмечают, что в стране наблюдается почти полное отсутствие регламентации данных правоотношений на уровне подзаконных актов, что иногда очень затрудняет работу;
- проблемы, связанные с функционированием отечественных предприятий. Значительная часть белорусских субъектов хозяйствования обладает неустойчивым финансовым положением, в связи с этим существенно увеличивается риск неплатежа со стороны дебиторов. В расчетах отечественных предприятий преобладают предоплата и оплата по факту, что исключает возможность факторингового обслуживания данных поставок;
- проблемы, связанные с тем, что белорусские банки недостаточно активны в продвижении факторинговых услуг по ряду причин: во-первых, они не готовы к инвестициям, необходимым для постановки факторингового бизнеса (покупка соответствующего программного обеспечения, подготовка кадров, разработка и внедрение современных технологий факторингового обслуживания клиентов и т. д.), во-вторых, отсутствуют системы оценки рисков при

осуществлении факторинговых операций, а также методики анализа и оценки дебиторской задолженности клиентов.

Однако постепенно в Республике Беларусь создаются условия для развития факторинга.

Указ Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2015 г. № 471 «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», вступивший в силу 26 мая 2016 г. (далее — Указ № 471), принят в целях расширения спектра инструментов финансирования внешнеторговых операций. Он вводит две инновационные техники факторинга: реверсивный и импортный. Они широко распространены в зарубежной банковской практике. В нашей стране их использованию препятствуют законодательные ограничения [13].

Реверсивный факторинг. В соответствии с Указом № 471 стороной в договоре факторинга может стать не только кредитор, как это закреплено в определении факторинга в БК, но также кредитор и должник. Алгоритм сделки будет такой:

- 1) поставщик и покупатель заключают договор поставки без отсрочки или с небольшой отсрочкой оплаты;
- 2) покупатель, поставщик и фактор заключают договор реверсивного факторинга;
- 3) поставщик поставяет покупателю товар;
- 4) фактор выплачивает поставщику всю или часть суммы договора поставки;
- 5) требование поставщика к покупателю переходит к фактору;
- 6) покупатель погашает перешедшее к фактору требование с отсрочкой, если договор поставки в принципе не предусматривал отсрочку, или с более долгой отсрочкой по сравнению с установленной договором поставки, а также выплачивает фактору вознаграждение.

Главное отличие реверсивного факторинга от классического заключается в том, что инициатором факторинговой сделки выступает не поставщик, а покупатель. В классическом факторинге заинтересован поставщик: благодаря факторингу он рефинансирует предоставленный покупателю в виде отсрочки или рассрочки платежа товарный кредит. Реверсивный же факторинг привлекает в первую очередь покупателя, который видит в нем способ получить от фактора отсрочку оплаты, которую поставщик предоставить не готов. Мотив для участия в сделке реверсивного факторинга может иметь и поставщик, когда сам стремится помочь покупателю профинансировать у фактора приобретение товара и, возможно, готов взять на себя часть связанных с этим расходов.

В международной практике реверсивный факторинг не требует обязательного участия в нем и должника, и кредитора. Указ № 471 определяет, что договор факторинга должен быть непременно трехсторонним.

В отношении вознаграждения фактору Указ № 471 решает проблему, которая заключается в том, что исходя из положений ст. 153 БК вознаграждение фактора могло иметь только форму дисконта. Это значит, что фактор мог получать доход от факторинга только путем выплаты кредитору финансирования в сумме меньшей, чем сумма уступаемого ему денежного требования. Теперь же Указ № 471 прямо разрешает облакать вознаграждение фактора в любую другую форму (фиксированное комиссионное вознаграждение, начисление процентов на сумму финансирования и т. д.). Данное положение касается как реверсивного, так и классического факторинга.

К сожалению, в отношении договоров реверсивного факторинга невозможно применить большое количество норм главы 19 БК. В частности, часть первая ст. 154 БК о разделении факторинга на скрытый и открытый (в сделке реверсивного факторинга обязательно должен участвовать и кредитор, и должник — факторинг может быть только открытым); часть первая ст. 156 БК об уведомлении должника об уступке (в реверсивном факторинге должник знает об уступке ввиду своего участия в договоре факторинга); ст. 157 БК о последствиях уступки требования вопреки запрету на уступку, закрепленному в основном договоре (обоюдное согласие двух сторон на уступку требования фактору). Следовательно, нововведения в области правового регулирования факторинга целесообразно систематизировать путем переработки главы 19 БК.

Импортный факторинг. Алгоритм импортного факторинга следующий:

- 1) отечественный покупатель и иностранный поставщик заключают договор поставки с отсрочкой оплаты;
- 2) поставщик поставяет покупателю товар;
- 3) иностранный фактор (экспорт-фактор), действующий в стране поставщика, приобретает у него денежное требование к покупателю и в последующем перепродает белорусскому фактору (импорт-фактору);
- 4) при наступлении срока платежа покупатель исполняет обязательство перед импорт-фактором, а также уплачивает вознаграждение.

Главное преимущество импортного факторинга — в возможности резидентов получать отсрочку оплаты импорта за счет ресурсов экспорт-фактора, цена которых может быть существенно меньше цены аналогичных ресурсов на внутреннем белорусском рынке. Иностранной факторинговой компании затруднительно самостоятельно изучить платежеспособность белорусского импортера и адекватно оценить риски. В результате импортер изучает импорт-фактор, так как действует с ним в одной стране, а экспорт-фактор полагается уже на него. Готовность экспорт-фактора выкупить требование у экспортера позволяет последнему предоставить отсрочку оплаты импортеру. Такое распределение рисков делает возможным финансирование иностранным фактором отсрочки, предоставляемой импортеру [14].

Таким образом, анализ отечественного и международного рынков факторинговых услуг показывает, что степень развития факторинга в отдельной стране определяется не столько уровнем ее экономического развития и совершенствования нормативно-правовой базы, сколько качеством предлагаемых факторинговых продуктов и активностью финансово-кредитных организаций. На рынке отдельной страны, как правило, функционирует лидер (банк-фактор или факторинговая компания), который формирует некую модель построения факторингового бизнеса, делая его привлекательным для других финансово-кредитных организаций. В свою очередь уровень востребованности факторинга в стране зависит от того, насколько качество предлагаемых факторинговых продуктов соответствует потребностям субъектов хозяйствования в решении их текущих задач.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: с изм. и доп. от 30 дек. 2015 г. № 343-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.
2. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : с изм. и доп.

от 4 июня 2015 г. № 268-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

3. *Ivasenko, A. G.* Факторинг / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. — М. : КНОРУС, 2009. — 219 с.

Ivasenko, A. G. Faktoring [Factoring] / A. G. Ivasenko, Ya. I. Nikonova. — M. : KNORUS, 2009. — 219 p.

4. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге [Электронный ресурс] : [Оттава, 28 мая 1988 г.]. — Режим доступа: <http://www.smartfactor.ru/>. — Дата доступа: 20.09.2016.

5. Порядок проведения факторинговых операций в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Порядок Национального банка Республики Беларусь № 605 от 18 сент. 1995 г. : с изм. и доп. от 28 дек. 1995 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

6. Об отмене ограничений при кредитовании в иностранной валюте [Электронный ресурс] : письмо Нац. банка Респ. Беларусь, 3 марта 1997 г., № 04013/70 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

7. Проведения банками и иными кредитными организациями факторинга в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : порядок Нац. банка Респ. Беларусь от 08 янв. 1998 г. № 6 : в ред. от 15 июля 1999 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

8. Об утверждении дополнения 1 к Порядку проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь от 08.01. 1998 г. № 6 [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 24 июня 1999 г. № 9.9 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

9. О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 04 янв. 2000 г., № 7 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2000. — № 1/915.

10. О проведении расчетов при осуществлении внешнеторговых операций [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь, 25 сент. 2000 г., № 1476/49 : в ред. от 05 апр. 2006 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2006. — № 57, 5/22144.

11. Об утверждении Правил проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга) [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 30 авг. 2001 г., № 229 : в ред. от 20.11. 2002 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

12. Об утверждении инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 28 сент. 2006 г., № 137 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2006. — № 8/15213.

13. О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга) : Указ Президента Респ. Беларусь, 23 нояб. 2015 г., № 471 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2015. — № 1/16119.

14. *Tarasov, A. V.* Новые техники факторинга для банков и их клиентов / А. В. Тарасов // Промышленно-торговое право. — 2016. — № 3. — С. 34–37.

Tarasov, A. V. Novyie tehniki faktoringa dlya bankov i ih klientov [New techniques of factoring for banks and their customers] / A. V. Tarasov // Promyshlennno-torgovoe pravo. — 2016. — N 3. — P. 34–37.

VALERY HOUZICH

**LEGAL GENESIS OF FACTORING IN THE REPUBLIC
OF BELARUS: STATE AND PROSPECTS**

Author affiliation. Valery HOUZICH (Valera.govzich@mail.ru), Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus).

Abstract. The article outlines strengths and weaknesses of the legal acts in force having an impact on financing based on the assignment of accounts receivable (factoring), entrepreneurial projects and attracting foreign investors to the Republic of Belarus. The expediency is substantiated of more active government and private support of factoring, as well as its application in international trade and banking activity.

Keywords: factoring; economic and legal nature of factoring; expediency of supporting factoring.

UDC 346.6 (476)

*Статья поступила
в редакцию 16.11. 2016 г.*

Д. С. УЗДЯКИН

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СОЮЗОВ БЕЛАРУСИ

В статье сформулированы понятия конституционных прав и обязанностей профессиональных союзов, проведена их классификация. На основании анализа действующего законодательства раскрыто содержание конституционных прав и обязанностей профессиональных союзов в Республике Беларусь. Выявлено, что профессиональные союзы реализуют принадлежащие им права, являющиеся одновременно их обязанностями.

Ключевые слова: конституционно-правовой статус; конституционные права; конституционные обязанности.

УДК 342

Согласно ч.1 ст. 36 Конституции Республики Беларусь каждый гражданин имеет право на свободу объединений [1]. Право на объединение является одним из основных прав человека, позволяющих ему активно участвовать в управлении делами общества и государства. Формирование правового государства в Республике Беларусь невозможно без функционирования самостоятельного и независимого от государства гражданского общества, составным элементом которого являются общественные объединения [2, 83].

Центральное место среди общественных объединений занимают профсоюзы, что обуславливается как их численным составом, так и значимостью решаемых ими задач [3, 75]. Главная задача, которую призваны решать данные общественные объединения, — защита интересов работников наемного труда. И действительно, именно профсоюзы стоят на страже социально-трудовых прав наемных работников, достойно представляют их интересы, являясь базовым элементом гражданского общества [4, 3].

Дмитрий Степанович УЗДЯКИН (uzdmity@tut.by), аспирант кафедры теории и истории права Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).