



#9(61), 2020 część 5

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Ukraina, Kijów)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

#9(61), 2020 part 5

East European Scientific Journal
(Ukraine, Kiev)

The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

**Wydrukowano w Ukraina, Kijów,
Pobedy Avenu, 56/1, Biuro 115**

**Sp. z o.o."Grupa Konsultingowa
"Образование и наука"**

**Ukraina, Kijów, Pobedy Avenu, 56/1,
Biuro 115**

E-mail: info@eesa-journal.com,

<http://eesa-journal.com/>

**Reprezentacja czasopisma naukowego
w krajach afrykańskich.**

Republika Angoli.

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

**Printed in the Ukraine, Kiev, Pobedy
Avenue, 56/1, office 115**

**LLC "Consulting group
"Образование и наука"**

**Ukraine, Kiev, Pobedy Avenue, 56/1,
office 115**

E-mail: info@eesa-journal.com,

<http://eesa-journal.com/>

**Representation of a scientific journal in
African countries:**

Republic of Angola

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Апарова V.V. SPECIALIZED NEWS AGENCIES IN THE MARKET SYSTEM: AN EXAMPLE OF THE METALLURGICAL INDUSTRY	4
Bachkir I.H. MANAGEMENT OF THE ENGINEERING INDUSTRY IN THE FACE OF A SOLVENCY CRISIS AND AN INCREASED RISK OF BANKRUPTCY	8
Shakhovskaya L.S., Goncharova E.V., Morozova I.A. USE OF THE CLUSTER APPROACH TO IMPROVE ENERGY EFFICIENCY IN THE REGIONS OF RUSSIA.....	14
Гурина Е.В., Даник Н.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФИНАНСИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО И МЕСТНОГО РАЗВИТИЯ	17

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бережняк Н. СООТНОШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ИЗ ПРИОБРЕТЕНИЯ, СБЕРЕЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА БЕЗ ДОСТАТОЧНЫХ ПРАВОВЫХ ОСНОВАНИЙ С ВИНДИКАЦИЕЙ.....	24
Бурханхаджаева Х.В. ПРАВО ГРАЖДАН НА ТРУД И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	29
Плетенець В.М. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СЕМІОТИКИ У ВИЯВЛЕННІ ТА ПОДОЛАННІ ПРОЯВІВ ПРОТИДІЇ ДОСУДОВОМУ РОЗСЛІДУВАННЮ	32

UDC 339.13:050

Ahapova V.V.*PhD Student, Department of Economics and
Social-Labour Relations
University of Customs and Finance***SPECIALIZED NEWS AGENCIES IN THE MARKET SYSTEM:
AN EXAMPLE OF THE METALLURGICAL INDUSTRY****Агапова В.В.***аспирантка кафедры экономики и
социально-трудовых отношений
Университет таможенного дела и финансов***СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ АГЕНТСТВА В СИСТЕМЕ РЫНКА:
ПРИМЕР МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Summary. The article presents the results of an ethnographic analysis of market participants in the practice of the metallurgical industry. In particular, the mediational and the determining roles of information agencies (price reporting agencies) have been studied in the system of information flows between sellers and buyers in the metallurgical industry. The author conceptualizes the influence of price reporting agencies on the price formation and, accordingly, on the behaviour of market participants through the performative theory.

Owing to the interviews with representatives of the price reporting agency, the real conditions of the market players' activities are determined, which makes it possible to study specific real examples of their interaction.

Аннотация. В статье представлены результаты этнографического анализа участников рынка на примере металлургической отрасли. В частности, были изучены посредническая и детерминирующая роли информационных агентств (ценовых агентств) в системе информационных потоков между продавцами и покупателями в металлургической отрасли. Автор концептуализирует влияние информационных агентств на ценообразование и, соответственно, на поведение участников рынка сквозь перспективу перформативной теории.

Благодаря интервьюированию представителей ценового агентства, а также наблюдению на ними, определены реальные условия деятельности участников рынка, что дает возможность изучить конкретные реальные примеры их взаимодействия.

Key words: information activity; information flow; metallurgical industry; performative; market; price reporting agency; journalist.

Ключевые слова: информационная деятельность; поток информации; металлургическая промышленность; перформатив; рынок; информационное агентства, журналист.

Introduction. A number of information-analytical agencies, whose activities were devoted to the study of specific sectors of the economy or regional markets and whose information coverage was limited to specifically motivated readers, gradually entered the global level and to some extent not only collect, process and share economic information but also determine the vector of the development of events. Moreover, not so long ago, 10 years ago, the American media conglomerate S&P Global not only launched the production of its new information product but also changed the long-term pricing system in iron ore market. Despite the fact that price reporting agencies have existed for many years, 2008 was an important year for the metallurgical market, when S&P Global Platts began publishing the IODEX – daily iron ore index, resulting in the changes in patterns of global pricing in the iron ore market [1]. Indeed, the market experienced the transition from long-term contracts, the prices of which were formed during long-lasting

negotiations behind closed doors, to formula-based contracts, which is based on industry benchmarks – benchmarks published by these specialized press agencies. As a benchmark, we mean an assessment of prices for commodities by an information agency in the relevant market that has developed as a result of concluded contracts for the relevant commodity.

The metallurgical industry is one of the basic spheres of the world's economy, which is processing iron ore and/or ferrous scrap into a range of products, that is sold with a total annual value of about \$2.5 trillion. In addition, for every \$1 of added value is the steel industry is about \$ 2.5 of value added in other sectors of the global economy as a result of purchasing raw materials, commodities, energy and services [2]. The main material for the production of almost 1.9 billion t of steel in 2019 was iron ore [3]. The largest top-5 producers of iron ore in the world in 2019 were Australia, Brazil, China, India and Russia [4], while the largest consumer of iron ore and steel producers was

China. The general trend in the global metallurgical industry depends to a greater extent on the political and economic situation and demand in this country. Moreover, the rapid growth of Chinese demand for iron ore in the 2000s marked the beginning of a change in the structure of the global iron ore market, which resulted in the formation of a large spot segment and raised the role of news agencies to a new level.

Another important market that has a determining role in the metallurgical industry is Turkey. Turkey is among the top-10 steel producers in the world – ranked 8th, and 5th in the list of world EAF steel producers in 2018 [5] (EAF – electric arc furnaces, along with oxygen steelmaking, is the second most used technology since it has a less negative impact on the environment). For both technologies of steel production ferrous scrap is used, but for EAF it accounts for 60% to 90%. The share of EAF steel production in the total volume of Turkish crude steel output is about 70%, and therefore consumption and prices for scrap are important indicators and have become a kind of benchmark for the global market along with import prices for iron ore in China. Scrap contract prices in the Turkish metallurgical market further determine prices for finished products, primarily long products, which are the country's key export products. In both of these markets, the media play an important role not only as a mediator between market players but also as participants themselves, influencing the behaviour of entities.

Main body. In their daily activity, journalists of price reporting agencies receive information by means of communication with those market participants who provide them with this information. Of course, some news is obtained indirectly. For example, news agencies could rely on the publication of press releases by steel companies on their official websites or receive them by e-mail. But in order to obtain real market insider information, i.e. exclusive information about signed contracts, concluded agreements, which are in fact commercial information and is not freely circulated neither announced for the public, it is necessary to make a “payment”. However, payment is not in broad sense. According to price reporting agencies, they receive market information from traders, manufacturers and buyers on a voluntary basis, there is no obligation to report to journalists their arrangements and sales [6, p.15]. Here is a possibility for both manipulation and performance. On the one hand, the information agencies can obtain information on prices of competitors of steel companies in “without names” format. Or they share their forecast and understanding of the market situation, which can influence the situation related to estimates. Here it is, a classic performative. Journalists either share their assessment/create independent channels in personal professional communication with market participants, or publish news and forecasts based on their own assessments. Subscribers (producers, buyers), in their

turn, make use of such published data in their operations. At the output, we get a new reality, constructed by various actions and verbalized products.

On the other hand, market participants themselves can manipulate by providing journalists with information that significantly changes the balance of power. *"After some time of communication with them [market participants], you just perfectly well understand that they sometimes intentionally tell you fake or partial information in order to win certain bonuses. Strictly speaking, I remember several times when the information really changed the market situation. Iron ore market in Russia. A small company was negotiating with one of the largest holdings [on the purchase of raw materials for its production] and achieved a solid discount. And they told us about it, we wrote news. Other companies had appealed to the supplier and said, that they also wanted discounts. In that period, negotiations for contracts were held every month, so this mining company was forced to provide with discounts everyone. They were very offended by us, then even called us and said that "please, next time we would approve what you write about us". It was a small enterprise, a small volume, but everything changed."* (4J-4). The coding of interviewees has the following meaning: the first digit is an encrypted designation of belonging to a specific unit, based on the geographical distribution of markets for the responsibilities of the employee of the news agency; the second letter – position (J - journalist, E – editor); the last digit is the ordinal number in the sequence of interviews).

Information and analytical agencies act as intermediaries between buyers and sellers of goods (raw materials, semi-finished products and finished products) (fig. 1). They receive and exchange information flows, which are accompanied by information noise from market participants, and return information in aggregate and filtered either as a finished information product (publications, indices, prices) or as a commodity exchanged for new information. These information signals have effects on prices. Thus, information flows take place not only directly between the parties of the transaction, but also could be indirect.

Information at all stages of production is interrelated. For example, taking into account the prices for raw materials and comparing them with the cost of semi-finished products, Turkish steelmakers decide on the economic feasibility of their own production or whether it is more efficient to purchase in the domestic market from integrated metallurgical companies or import. The comparison is made with the prices of finished products, such as reinforcing bar (rebar): understanding their own costs for the rebar production from ferrous scrap or reolling costs from semi-finished products, the company compares the difference in the sales margin of these options.

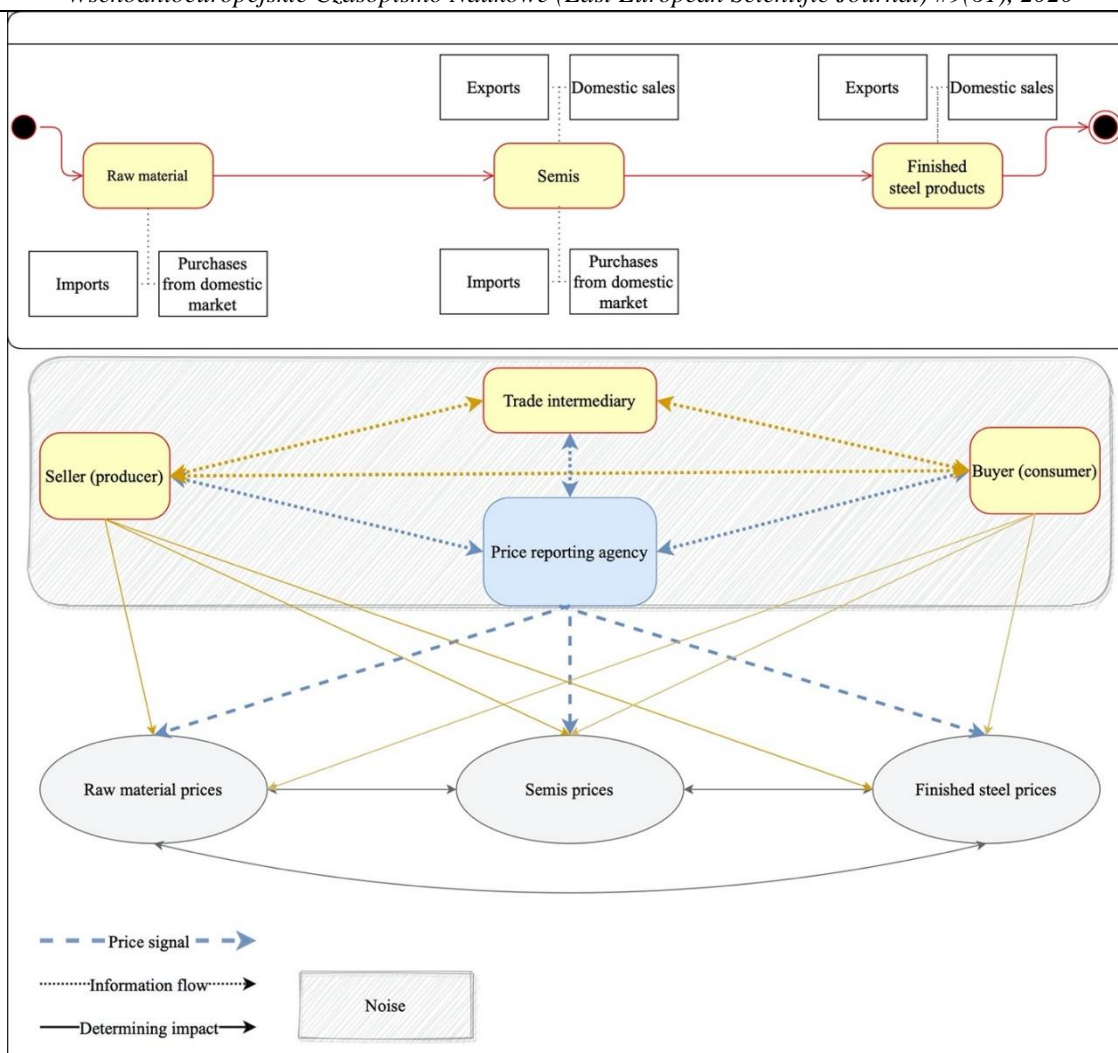


Figure 1. Production and sales chain and information flows in the steel market.

Source: author's own elaboration.

Let's take a specific example: according to estimates of Kallanish (price reporting agency), in mid-July 2020, the cost of rebar production from scrap of Turkish steelmakers was \$423.75 per t, and the cost of production of square billets was \$415 per t [7]. The export price of finished products, rebar, at that time was some \$415-425 per t based on FOB. Thus, we can conclude that specifically in mid-July, it was more economically feasible to purchase and manufacture rebar from semi-finished products. This is why it is important for producers and buyers to know the "freshest" price information. If supply prices and contract prices for imported scrap increase, Turkish steel manufacturers automatically increase prices for finished products. But how does the market get this information?

There are several channels for this. First, mills send a formal inquiry to scrap collectors; secondly, having reached an agreement, the companies send the main details of contracts to other market participants through messengers, primarily WhatsApp, and these messages reach news agencies. These messages in broad and narrow meanings simultaneously serve as information signals of what price trend is taking place: price stability, their increase or decrease.

«These messages are in most cases distributed by the sellers or buyers themselves. Sometimes third parties who got known with details of the agreements also might share information. Of course, they do not admit that they "spill" the information, but they, producers or sellers, may confirm journalists the fact of agreement: whether it done or not, or are mentioned terms of the contract, volume, prices relevant. The market reacts immediately. The deal details had been sent out at night, in the morning producers have already announced an increase in rebar prices. Sometimes such messages are made up and sent out to shake up the market. This is especially true for mills that do not communicate with the press because it is impossible to confirm whether the agreement is true. Then journalists themselves decide whether to publish such news or not. Such actions of market participants are like a game. There are periods when factories do not buy anything, believing that the offers [offer price] are overpriced. In such a case, the price of the first deal determines the trend. There are some "hysterical" mills. Someone deliberately launches a fake deal in which mill N seems to have agreed on a price increase, then the "hysterical mill" in fact agrees to a new higher price level. Then we write news, since, of course, the

information is important, after so many days of silence, an agreement was signed, although we understand that the mill just was overcome with panic and took fake as a truth. And as for the domino effect, other manufacturers also started to buy before the next stage of price increase reached» (2J-9).

As the diagram shows (fig. 1), news agencies act not only as intermediaries between market participants, they also influence prices themselves. On the one hand, this happens at the level of communication with sellers and buyers, and on the other hand, at the level of information products that they produce.

As mentioned above, after receiving, news agencies process market information into news and price data. But here lies the question: who is responsible for this information? Who checks it? On the one hand, price reporting agencies are not under direct government control, i.e. agencies are not controlled by government in matters of the product of their activities, and do not conduct their activities in accordance with mandatory standards. That is, the reliability of the data remains on the conscience of the “news-producers”. On the other hand, in the international information market in the segment of commodity markets, i.e. among price reporting agencies, the level of competition is quite tight [8], so it encourages companies to seek new ways to prove their reputation. One such option is the certification/accreditation/compliance procedure with the principles of the International Organization of Securities Commissions (IOSCO). First of all, this type of compliance with international standards has been reached by international credit rating agencies (S&P Global Ratings, Moody’s, Fitch), which operate in accordance with the Code of Conduct Fundamentals for Credit Rating Agencies [9]. For price reporting agencies that are primarily in the media, such a document is the Principles for Oil Price Reporting Agencies [10]. Initially, some regulation was made for benchmark oil prices, which follows from the title of the document, and in response to the growing role of benchmarks for the commodity derivatives market, but later the scope has expanded to other commodities, such as lithium, for example [11]. It is clear that it was important for IOSCO not to control the activities of price reporting agencies in general, but rather those areas of their presence and information coverage of agencies related to the financial markets because such benchmarks are base for indices and terms of derivative contracts. Thus, the question of full compliance of the price reporting agencies with the principles could be somehow contradictory: not all information, not all prices, not all news and analytical materials published by specialized media are used for decision-making in the securities markets.

Although the audit procedure for compliance with the above-mentioned principles is not mandatory, it becomes an additional competitive advantage. First of all, the principles concern methodological issues, although they are not limited to them: transparency of procedures, clear definition and disclosure of approaches, procedures for collecting, analyzing and evaluating market information based on which prices

are assessed [10]. In order to confirm compliance with their own principles (which comply with IOSCO principles), news companies must undergo an external audit. For example, in December 2019, S&P Global Platts announced that Ernst & Young had completed its sixth annual audit, a comprehensive review of S&P Global Platts' documentation on pricing processes used for oil and non-oil contracts, and compliance with this practice in Houston, London, and Singapore [12].

Conclusions. Owing to the interviews with representatives of a specialized information agency (price reporting agency), we were able to study not just an ideal image of the theoretical framework of interaction between market participants and the media but to observe their real activities and present a scheme of information flows and their impact on prices. News agencies act not only as intermediaries between market participants, they also influence prices themselves. On the one hand, this happens at the level of communication with sellers and buyers. In particular, in order to obtain real market insider information, journalists provide their dialogue partner with other information or data, in which counterpart is interested. On the other hand, at the level of information products that information agency produces, the impact is laying in the news content, assessments, benchmarks, forecasts.

Commodity sellers and buyers rely on information from business news to varying degrees. The question of the relevance, truthfulness and validity of such information lies in the plane of the integrity of the media since there are no bodies that would track these issues. The only thing that is regulated in some way is the compliance of price information that is used in financial markets with the standards developed by the International Organization of Securities Commissions. At the same time, price reporting agencies may conduct an external audit to assess compliance with such principles, namely the transparency of the methodology and the process of price assessments, in order to gain an additional competitive advantage.

References

1. Ahapova V. The influence of price reporting agencies on economic systems: changes in pricing in the global iron ore market // International Scientific Journal “Internauka”. Series: “Economic Sciences,”. 2020;(9):1-28. (In Ukrainian). <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-9-6285>.
2. World Steel Association. The role of steel manufacturing in the global economy. 2019. URL: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:fd44918-de3b-455b-9083-f770afa4a214/OE%2520Executive%2520Summary.pdf>.
3. World Steel Association. World Steel in Figures. 2020. URL: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:f7982217-cfde-4fdc-8ba0-795ed807f513/World%2520Steel%2520in%2520Figures%25202020i.pdf>.
4. Tuck C. A. Mineral Commodity Summaries.

2020. URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2020/mcs2020-iron-ore.pdf>.
5. World Steel Association. Steel statistical yearbook 2019. 2019. URL: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:7aa2a95d-448d-4c56-b62b-b2457f067cd9/SSY19%2520concise%2520version.pdf>.
6. IOSCO. Functioning and Oversight of Oil Price Reporting Agencies. 2012. URL: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD375.pdf>.
7. Kallanish. Scrap & iron ore markets focus June 2020. 2020. 31 P.
8. Argus Media. Argus Media's response to the IOSCO Consultation Report on Financial Benchmarks. 2013. URL: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD375.pdf>.
9. IOSCO. Code of Conduct Fundamentals for Credit Rating Agencies. 2014. URL: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD437.pdf>.
10. IOSCO. Principles for Oil Price Reporting Agencies Final Report. 2012. URL: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD391.pdf>.
11. Benchmark Mineral Intelligence. Ernst & Young Awards Highest IOSCO Assurance for Benchmark Minerals' Lithium Prices. 2019. URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/08/21/1904731/0/en/Ernst-Young-Awards-Highest-IOSCO-Assurance-for-Benchmark-Minerals-Lithium-Prices.html>.
12. Standard&Poor's. S&P Global Platts Aligns With IOSCO Principles for 6th Successive Year. 2019. URL: <https://www.spglobal.com/platts/en/about-platts/media-center/press-releases/2019/23-12-2019-iosco>.

УДК [621:658.012]:343.535

JEL Classification: G33

Bachkir I. H.

*Assistant of Department of Management,
Faculty of Economics and Management,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

MANAGEMENT OF THE ENGINEERING INDUSTRY IN THE FACE OF A SOLVENCY CRISIS AND AN INCREASED RISK OF BANKRUPTCY

Бачкір І.Г.,

*асистент кафедри менеджменту,
факультет економіки і управління,
Кременчуцький національний університет
ім. М. Остроградського*

Abstract. There is an increase in the risks of crisis in the industrial sector and especially engineering in the conditions of the 2020 solvency crisis and the strengthening of the impact of the crisis on the activities of all sectors of the economy of Ukraine. The purpose of the article is to substantiate the solvency of industrial and machine-building enterprises of Ukraine on the basis of statistical quantitative analysis of enterprises in the industry.

The following signs of reduced solvency were identified being based on the statistical analysis of macroeconomic indicators: the decrease in delivery in foreign markets; reduction of the share of mechanical engineering in the volume of sales of industrial products; reducing the growth rate of the industry; reduction of the current liquidity level; a high level of dependence on external sources and a higher level of bankruptcy risk in the long run.

The main management methods in such conditions are: cost reduction, enterprise restructuring, re-equipment, modernization of production, innovative development, debt restructuring.

Key words: bankruptcy of machine - building enterprises, crisis of machine - building industry, solvency crisis of machine - building enterprises, machine - building.

A problem statement. There is an increase in the risks of crisis in the industrial sector and especially engineering in the conditions of the 2020 solvency crisis and the strengthening of the impact of the crisis on the activities of all sectors of the economy of Ukraine. In addition, machine-building enterprises face problems of attracting additional financial and material resources and increasing competitiveness in

international markets in the context of European integration.

The instability of the market economy, the growth of crisis phenomena causes an increase in the level of insolvency of machine-building enterprises. So, machine-building enterprises face the challenge of maintaining market positions, increasing competitiveness, stabilizing the financial situation.

Analysis of the latest research and publications.

Kavtysh O. P. and Pogrebnyak, A. Y. [6], Lisnichuk, O.A. [7], Mishchenko V.A., Shapran E.M., Kubrak M.O. and Mindra K.G. [8], Pakhomova I.G. and Mamonova O.I. [9-10], Pokrovskaya N.M. [11], Solomyanova-Kirilchuk K.O. [12], Solomyanova-Kirilchuk K.O. and Grebenikova O.V. [13], Trots I.V. [14], Shvets Y. [15] are devoted to the study of bankruptcy of machine-building enterprises and their adaptation to the conditions of crisis.

However, researchers are investigating the risks of insolvency at the micro level, studying the financial condition of enterprises based on the analysis of ratios. This means a lack of researches and macro-levels to assess solvency and bankruptcy risk. It is necessary in

order to formulate governance recommendations at the national level.

This article aims to substantiate the current condition of solvency of industrial and machine-building enterprises of Ukraine on the basis of statistical quantitative analysis of enterprises in the industry.

The main part. In general, the volumes of sold industrial products and machine building in Ukraine are growing (Table 1). The share of machine building products remains at the same level in 2014-2019, but the growth rate decreased in 2019. Sales growth occurred in 2015-2018 during the period of economic growth. It means that the industry depends on economic stability and market conditions.

Table 1

Dynamics of volumes of sold industrial products and machine building in Ukraine in 2014-2019 [2]

Indicator	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Absolute deviation (2019-2014), +/-
Industry, UAH million	1195592	1496013	1767093	2153031	2508580	2480804	1285211,8
Mechanical engineering, UAH million	94088,4	103708,1	116367,3	150417	182103,1	188082,3	93993,9
Specific weight of mechanical engineering, %	7,87	6,93	6,59	6,99	7,26	7,58	-0,29
Growth rate of mechanical engineering, %	-	10,22	12,21	29,26	21,07	3,28	-

Twice less machine-building products were sold outside Ukraine than within Ukraine (Table 2). So, the ratio of sales to products sold outside Ukraine was 0.54, in 2015 - 0.49 in 2014, in 2016 - 0.44, in 2017 - 0.34, in 2018 - 0.28, in 2019 - 0.27. We can conclude that the domestic market of Ukraine is the main market in the global economic downturn. Therefore, companies are more vulnerable to the risk of insolvency and crisis situations during periods of economic downturn.

As it was noted by Pakhomov I.G., Mamonov O.I. [10] "the state does not have a well-funded development strategy, so the vast majority of machine-building enterprises are forced just to survive. The result was the loss of existing market positions, the bankruptcy of many enterprises, the serious the obsolescence of technology and equipment.

Table 2

Dynamics of industrial production and machine building in Ukraine in 2014-2019 that was sold outside the country [2]

Indicator	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Absolute deviation (2019-2014), +/-
Industry, UAH million	323085	418791	466752	596313	682022	649212	326127,1
Mechanical engineering, UAH million	50861,1	57608,6	55125	68810,2	79212,9	78408,8	27547,7
Specific weight of mechanical engineering, %	15,74	13,76	11,81	11,54	11,61	12,08	-3,66
Growth rate of mechanical engineering, %	-	13,27	-4,31	24,83	15,12	-1,02	-

At the same time, enterprises sold a higher share of machine-building products outside Ukraine than in industry as a whole (12.08% in 2019). The growth rate

of sales decreased in 2019 after a long growth in 2015, 2017-2018.

Tendencies in the machine-building industry in Poltava region are similar to the general trends in the

Ukrainian market: sales are growing, the share in total sales is declining due to the economic downturn and growth rates are declining in 2019 compared to 2016-2018 (Table 3).

Table 3

Dynamics of volumes of sold mechanical engineering products in Poltava region in 2014-2019 [1]

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Absolute deviation (2019-2014), +/-
Industry, thousand UAH	86730247	111375144	144233254	193298613	212813635	193160967	106430719
Mechanical engineering, thousand UAH	8114777	6830533	7153463	10506839	13501277	14549334	6434556
Specific weight of mechanical engineering, %	9,36	6,13	4,96	5,44	6,34	7,53	-1,82
Growth rate of mechanical engineering, %	-	-15,83	4,73	46,88	28,50	7,76	-
The share of mechanical engineering of Poltava region as a whole in the industry, %	8,62	6,59	6,15	6,99	7,41	7,74	-0,89

The share of mechanical engineering in the industry in Poltava region decreased by 0.89% in 2014-2019. These tendencies indicate that mechanical engineering in Poltava region is one of the leading industries that depends on the external world and domestic markets. Therefore, companies in the economic downturn are exposed to the risks of insolvency, reduced liquidity and bankruptcy.

The main factors reducing the sales of machine-building enterprises are: reduction of demand in the domestic and foreign markets and this situation is associated with a decrease in the purchasing power of consumers; lack of working capital to develop production; reduction of world investment activity, and therefore a decrease in external demand for Ukrainian

engineering products which led to the loss of foreign markets [6].

Demand began to fall in the country in 2012–2013. Russia was the main consumer of mechanical engineering products. This situation had a negative impact on the price level. This also led to a negative impact on sales in 2014-2019. The largest losses were suffered by factories - manufacturers of cars and car equipment. It was a consequence of the aggravation of political relations and the general oversaturation of the car market [8].

The reduction in sales affected the level of solvency of industrial enterprises, which began to decline in early 2019 (Table 4).

Table 4

Dynamics of indicators of the balance of Ukrainian industrial enterprises in 2019-2020 [3]

Balance sheet account	on January 1, 2019.	on 30 September	on January 1, 2019	on June 30, 2020	Absolute deviation (01.01.2020-01.01.2019), +/-	Growth rate (6/2),%
1	2	3	4	5	6	7
Non-current (fixed) assets, UAH million	1454926,9	1518163,8	1549542,8	1545540,1	94615,9	6,50
Current assets, UAH million	1562720,5	1567096,0	1532133,0	1574933,2	-30587,5	-1,96
Non-current assets and disposal groups, UAH million	1000,6	775,7	646,5	1257,7	-354,1	-35,39
Equity, UAH million	791108,7	864621,2	859977,5	779366,4	68868,8	8,71
Long-term liabilities and collateral, UAH million	480836,1	464403,1	456301,9	485462,9	-24534,2	-5,10
Current liabilities and collateral, UAH million	1746698,5	1757009,6	1766033,9	1856893,3	19335,4	1,11
Liabilities related to non-current assets and disposal groups and net asset value of non-state pension fund, UAH million.	4,7	1,6	9,0	8,4	4,3	91,49
Balance sheet, UAH million	3018648,0	3086035,5	3082322,3	3121731,0	63674,3	2,11
Current ratio	0,89	0,89	0,87	0,85	-0,03	-3,03
Coefficient of financial stability	0,42	0,43	0,43	0,41	0,01	1,35

The current liquidity ratio directly indicates an increase in the risk of bankruptcy of industrial enterprises of Ukraine: on January 1, 2019 the indicator was less than 1 - 0.89, as of June 30, 2020 - 0.85 (Table 5). A value less than 1 indicates solvency problems. As a result, current assets do not cover 100% of current liabilities, so businesses may face a lack of funds to

finance accounts payable. As Pokrovskaya N.M. notes, [11] "The consequences of low liquidity are reduced competitiveness of enterprises, their inability to pay current debts and liabilities, which leads to the mandatory sale of long-term investments and assets. And the worst thing - reduction of profitability and bankruptcy."

Table 5

Dynamics of solvency indicators of Ukrainian machine-building enterprises in 2014-2020 [4]

Indicator	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 (на 30.06)	Absolute deviation (2019-2014), +/-
Industry								
Current ratio	0,98	0,93	0,89	0,89	0,88	0,87	0,85	-0,11
Coefficient of financial stability	0,52	0,45	0,39	0,36	0,36	0,43	0,41	-0,09
Engineering								
Current ratio	1,11	1,00	1,00	1,04	1,00	0,94	0,93	-0,17
Coefficient of financial stability	0,43	0,32	0,31	0,32	0,29	-	-	-

Industrial enterprises are characterized by a significant risk of loss of solvency in the long run, as it is evidenced by the coefficient of financial stability of 0.41-0.43 during 2019-2020. This means insufficient financial stability and high risks of bankruptcy. This

requires attracting long-term borrowed resources, reinvesting profits, obtaining loans from banks or other enterprises. So, in January-June 2020, industrial enterprises suffered a loss of -45928.7 million UAH, in

particular in the mechanical engineering - -7558.7 million UAH (Fig. 1).

This means that there is no possibility of reinvesting profits. As a result, innovative activities based on self-financing are available only to some enterprises in the industry. Due to the high cost of credit

resources and the low level of investment climate, machine-building enterprises refuse to implement innovative strategies and development programs. In fact, production potential and competitive positions in foreign and domestic markets are lost.

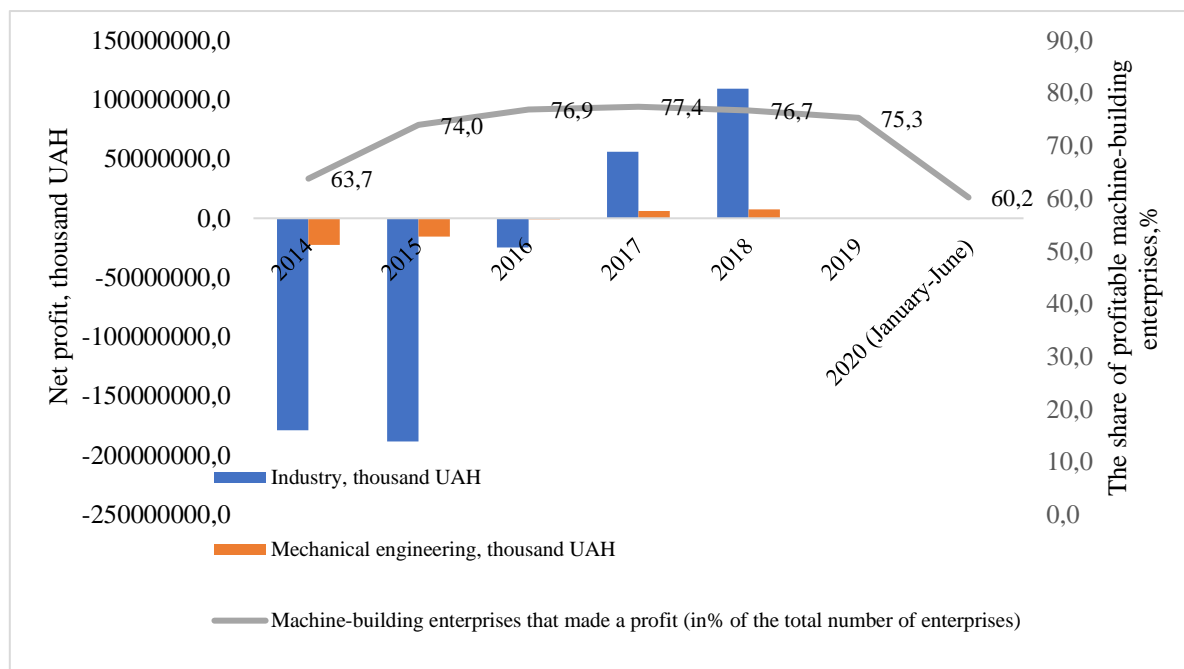


Figure 1. Dynamics of net profit (loss) of industrial and mechanical engineering enterprises in 2014-2020, thousand UAH [5]

The structure of the balance sheet of industrial enterprises as of June 30, 2020 is following: non-current (fixed) and current assets occupy 49.51% and 50.45% of the balance sheet, equity - 24.97%, long-term liabilities and collateral - 15.55%, current liabilities and collateral - 54.48%. This means a high level of dependence on external sources and a higher level of bankruptcy risk in the long run.

Resource management in the context of aggravation the solvency problems of machine-building enterprises should include: optimization of human resources in accordance with the planned volumes of production and sales; optimization of material and technical resources and their operation in accordance with the planned volumes of orders; emphasis on key and stable customers. "Machine-building enterprise and its management should be aimed at increasing the inflow of financial resources and reducing current costs in a crisis [10]".

Shvets Y. [15] provides the following measures to improve the management of operational activities of machine-building enterprises: improving the efficiency of operational staff; rational usage of resources; rationalization of the usage of operating assets; improving the quality of materials; intensification of production and economic activity; introduction of modern technologies; expansion of sales channels; production of a new type of product; automation and mechanization of production; optimization of operating costs; improving the quality of products and services; improving relations with suppliers and customers;

creating safe working conditions; strengthening competitive positions; increasing the competitiveness of products; application of motivation methods in order to reduce operational risks; increase in operating profit.

The most effective management measures, systematized by Mishchenko V.A., Shapran, E.M., Kubrak M.O. and Mindra K.G. [8] are the creation of a total production cycle; consolidation of shares and assets; placement of shares of additional issue of enterprises; creation of a coordination committee with representatives of the largest creditor banks of Ukraine; approval of the loan repayment plan; restructuring; cost reduction due to the abolition of certain positions; steps to reduce illiquid products; introduction of the "Lean Production" methodology.

For example, the main methods used by "Azovmash", "Dniprovagonmash" and "Luhanskteplovoz" during the crisis of 2008-2009 were cost reduction, enterprise restructuring, re-equipment, modernization of production, innovative development and debt restructuring. Simultaneous usage of strategic (re-equipment of production, innovative development) and tactical methods (cost reduction due to reduction of internal production structures, staff, restructuring of the enterprise and debt) of anti-crisis management was called "Protective tactics".

Its use has allowed companies to overcome the risk of bankruptcy and to take a leading position in the market. Innovative development, as a result of which "Azovmash" and "Luhanskteplovoz" provided diversification of production, leveled the reduction of

orders for major products and prevented the second wave of the crisis [8].

OJSC "Karlovysk Machine-Building Plant" (KMZ Industries) is a leading manufacturer of equipment for grain processing in Ukraine. It offers design, development, production and installation of a range of equipment for the elevator industry. The company supplies equipment, performs commissioning work, conducts staff training and provides after-sales service.

The positive dynamics of the company's development in recent years is confirmed by the growth of income (revenue) from sales of 2.5 times for the period 2016-2018. However, in 2019 the dynamics of revenue growth slowed down (264 753 thousand UAH in 2017, 395 181 thousand UAH in 2018 and 293 329 thousand UAH in 2019). As of December 31, 2019, KMZ Industries had long-term and current liabilities in

the amount of 4,156.6 thousand UAH and 32,956.00 thousand UAH.

To obtain loans, the company secures obligations and claims against creditors through the pledge of land and buildings (32,234.00 thousand UAH without VAT at appraised value), production equipment (27,193.00 thousand UAH) and vehicles (741.70 thousand UAH). Therefore, at the beginning of 2019 the coverage ratio was 1.44, at the end - 1.17; term liquidity ratio - 0.34 and 0.21, respectively; absolute liquidity ratio - 0.07 and 0.03 [16]. Liquidity risk is one of the most controlled in a crisis (Table 6).

Risk concentration arises when several counterparties carry out similar economic activities in one geographical region. Additional risk is the similar geographical characteristics of counterparties that determine their ability to meet debt obligations.

Table 6

Risk management methods in OJSC "Karlovysk Machine-Building Plant" [16]

Risk	Management methods
Credit risk	"To reduce credit risks, the company pursues a policy according to which all counterparties are thoroughly analyzed for creditworthiness" [16].
Liquidity risk	"The company usually ensures that cash is available on demand in an amount sufficient to cover the expected operating costs within 30 days. This does not take into account the potential impact of exceptional circumstances. The occurrence of these circumstances could not reasonably be predicted. It might be natural disasters, military action or creditworthiness" [16].
Market risk	"Market risk may be caused by changes in foreign exchange rates if receivables and payables are denominated in a currency other than the functional currency, which is hryvnia in Ukraine, or the liability has a variable interest rate creditworthiness" [16].
Capital management risk	"Maintaining sufficient creditworthiness and own funds in order to maintain the company's ability to continue its activities. Capital risk management mainly concerns compliance with the requirements of Ukrainian creditworthiness legislation" [16].

Risk reduction occurs due to constant innovation activity. Every year about 40 studies are conducted in order to improve the existing products of the plant, the release of new developments. 2 innovative developments were implemented in 2019:

1. Use of KMZ Industries coated material "zinc + magnesium" for the manufacture of silo roofs - an innovative metal coating to provide long-term protection against deterioration. This provided a higher corrosion resistance of the material by 7 times compared to galvanized steel.

2. Production of a new drum separator with five sieves. Its productivity is 200 t / h after preliminary cleaning. At the end of 2019, KMZ Industries extended the warranty period of manufactured equipment due to confidence in the high quality of manufactured products. KMZ Industries made the emphasis on professional installation of elevator equipment.

Conclusion

The study shows the following signs of reduced solvency and increased risk of bankruptcy of machine-building enterprises: reduced sales in foreign markets; reduction of the share of mechanical engineering in the volume of sales of industrial products; reducing the growth rate of the industry; reduction of the current liquidity level.

Industrial enterprises are characterized by a significant risk of loss of solvency in the long run,

which indicates the presence of insufficient financial stability and high risks of bankruptcy. This requires attracting long-term borrowed resources, reinvesting profits, obtaining loans from banks or other enterprises. However, the lack of opportunity to reinvest profits leads to a low level of innovation due to the inability of self-financing in the industry.

Due to the high cost of credit resources and the low level of investment climate, machine-building enterprises do not implement innovative strategies and development programs. In fact, production potential and competitive positions in foreign and domestic markets are lost. This means a high level of dependence on external sources and a higher level of bankruptcy risk in the long run. The main management methods in such conditions should be: cost reduction, enterprise restructuring, re-equipment, production modernization, innovative development, debt restructuring.

References

1. Kavtish, OP, & Pogrebnyak, A. Yu. (2016). Analysis of the dynamics of crisis phenomena at machine-building enterprises. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine, Kyiv Polytechnic Institute, (13), 180-187.
 2. Lisnichuk, O. A. (2017). Financial management of rehabilitation capacity of machine-

building enterprises of Ukraine. *Business Inform*, (2 (469)).

3. Main Department of Statistics in Poltava region (2020). The volume of sold industrial products (goods, services) by type of economic activity. Available from <http://pl.ukrstat.gov.ua>

4. Mishchenko, V. A., Shapran, E. M., Kubrak, M. O., & Mindra, K. G. (2017). Improving the mechanism of crisis management in machine-building enterprises. *Bulletin of the National Technical University "KhPI". Series: Actual problems of development of the Ukrainian society*, 29, 108-113.

5. Pakhomova, I. G., & Mamonova, O. I. (2016). Anti-crisis financial management of machine-building enterprises of Ukraine. *Efficient economy*, (7).

6. Pakhomova, I. G., Mamonova, O. I., (2017). Research of the current state of anti-crisis financial management of machine-building enterprises of Ukraine. 179-192. Available from <http://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/5659/1/Pakhomova.pdf>

7. Pokrovska, N. M. Analysis of the financial condition of machine-building enterprises. Interregional cooperation in the national and international dimensions: Tenth anniversary regional and municipal readings, 18-19. Available from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6975/1/Покровська.pdf>

8. Shvets, Yu. (2020). Bankruptcy probability diagnostics as a basis for crisis management of operational activity of machine-building enterprises. *Ekonomika ta derzhava*, 3, 82-87. DOI: 10.32702 / 2306-6806.2020.3.82

9. Solomyanova-Kirilchuk, K. O, & Grebenikova, O. V (2019). Formation of a system of indicators for diagnosing the risk of bankruptcy of machine-building enterprises. *Journal of Economic Reforms*, (1), 67-75.

10. Solomyanova-Kirilchuk, KO (2019). Model for diagnosing the risk of bankruptcy of mechanical engineering enterprises. *Problems of a systems approach in economics*, (3 (2)), 26-33.

11. State Statistics Service of Ukraine (2020). Net profit (loss) of large and medium-sized enterprises by type of economic activity of industry. Available from <http://www.ukrstat.gov.ua>

12. State Statistics Service of Ukraine (2020). Economic statistics. Economic activity. Activities of enterprises. Available from <http://www.ukrstat.gov.ua>

13. State Statistics Service of Ukraine (2020). Indicators of the balance of enterprises by type of economic activity. Available from <http://www.ukrstat.gov.ua>

14. State Statistics Service of Ukraine (2020). Indicators of the balance of enterprises by type of economic activity with a division into large, medium, small and micro enterprises (2013-2018). Available from <http://www.ukrstat.gov.ua>

15. Trotz, IV (2016). Analysis and assessment of the crisis level of activity of machine-building enterprises of Khmelnytsky region. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, (1), 230-235.

16. KMZ Industries (2019). Management report. Available from https://kmzindustries.ua/wp-content/uploads/2020/05/zvit-pro-upravlinnya_2019.pdf

УДК 332.143
ГРНТИ 066143

Shakhovskaya L.S.

Dr.Econ.Sci., professor,

*FGBOOU WAUGH Volgogradsky state technical university,
Volgograd, Russian Federation*

Goncharova E.V.

PhD Econ., associate professor,

*Volzhsy polytechnical institute (branch)
of the Volgograd state technical university,
Volzhsy, Volgograd Region, Russian Federation*

Morozova I.A.

Dr.Econ.Sci., professor,

*FGBOOU WAUGH Volgogradsky state technical university,
Volgograd, Russian Federation*

USE OF THE CLUSTER APPROACH TO IMPROVE ENERGY EFFICIENCY IN THE REGIONS OF RUSSIA

Шаховская Л.С.

д.э.н., профессор,

*ФГБОУ ВПО ВолГТУ Волгоградский государственный технический университет,
Волгоград, Россия*

Гончарова Е.В.

к.э.н., доцент,

Волжский политехнический институт (филиал) ВолГТУ,

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Abstract. The article deals with issues of a cluster approach in relation to the conditions of the Russian economy at the current stage of development. The importance of the existence of cluster structures for improving energy efficiency in the Russian regions is emphasized. The authors present a terminological analysis of the development of the concept of cluster itself, from the ancestor Michael Porter to the modern interpretation. The main factors of the internal infrastructure of the cluster, determining the efficiency of its existence, are described in detail. Organizational and functional features of innovative clusters as one of the most promising types of cluster structures are separately highlighted. Clusters as new centers of economic growth can have a multiplier effect on the development of the Russian economy as a whole, and help attract investment in the region.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы кластерного подхода в условиях российской экономики на текущем этапе развития. Подчеркивается важность существования кластерных структур для повышения энергоэффективности в российских регионах. Авторы представляют терминологический анализ развития самой концепции кластера, от основателя Майкла Портера до современной интерпретации. Подробно описаны основные факторы внутренней инфраструктуры кластера, определяющие эффективность его существования. Отдельно выделены организационные и функциональные особенности инновационных кластеров как одного из наиболее перспективных типов кластерных структур. Кластеры как новые центры экономического роста могут оказать мультипликативный эффект на развитие экономики в целом, помочь привлечь инвестиции в регион.

Keywords: Cluster approach, innovation clusters, territory development, energy efficiency

Ключевые слова: Кластерный подход, инновационные кластеры, развитие территорий, энергоэффективность

Introduction

From the viewpoint of organizing management processes and increasing energy efficiency in Russian regions, any cluster can be considered as an innovative basic institution for the creation of innovative technologies, products and services by different-level business entities in order to ensure the optimal use of energy resources.

The concept "cluster" is used in various fields of activity and is one of the most common and, at the same time, polysemantic terms. In the most extensive sense, a cluster is an amalgamation or community of several elements that becomes a relatively independent unit with certain characteristic properties [1]. In economics, a cluster is defined as a group of interconnected organizations concentrated on a certain territory, in a product area or in a functional direction.

The originator of the concept of cluster in modern economic theory, namely, in the theory of competition, is Professor M. Porter (Harvard business school, HBS), who in the 80-ies of the XX century in a number of his works justified the role of economic clusters in increasing the competitiveness of large companies, industries and countries [2]. His approach, which later became classic, fixed the formation of economic clusters, mainly as a territorial concentration of private companies. The M. Porter cluster assumes the presence of geographical borders, a relatively permanent composition of participants and temporary stability, history, and evolution [3].

The modern interpretation of the concept of cluster considers the unification of geographically localized

companies interconnected on the supply of equipment and components, the provision of specialized services, the interaction of infrastructure, research organizations, universities and industrial enterprises, which complement each other and thereby strengthen the competitive advantages of individual companies and the cluster as a whole.

Contents

One of the conditions for the successful creation and further functioning of regional clusters in Russia is their internal infrastructure, in which the interaction of their participants takes place - business entities, on whose activities within the cluster the efficiency of innovation processes depends at all levels of the national economy: global, mega-, macro, meso and micro levels. This new infrastructure of regional clusters is being created simultaneously with the mechanism for managing them, both by the state and regional authorities, moreover, these control mechanisms at the macro and meso levels must be coordinated with each other and must take into account the natural, climatic and resource capabilities of not only everyone region, but also the territories included in it. Internal factors that form the infrastructure of regional clusters and determine energy efficiency depend on the natural resource characteristics of each region and its territories, which determine the basic socio-economic level of development of the regional economy. The specifics of the infrastructure of the regional clusters being formed also depends on the traditions and methods of managing science in both the country and in the Russian regions, on the level of

education - from general to professional, as well as on the connection of cluster members with business and on the territorial distribution of all participants innovation processes within the cluster. Small and medium businesses, as the main consumer of innovations in the regions, have a great influence on the consolidation of innovative resources. In its absence, there is little chance of ensuring market demand (as opposed to institutional) for the products of innovative clusters.

Innovation clusters represent a group of enterprises formed for a specific purpose, operating on the basis of centers for generating scientific knowledge and business ideas, training highly qualified specialists.

The essence of the modern cluster approach to economic development is that various stakeholders - the business community, public, scientific and educational institutions, authorities, financial organizations - could consolidate their efforts to cooperate a large number of competing enterprises into a cluster [4]. Successful cooperation of competitors, in the future, stimulates economic growth and social development, both in individual regions and the country as a whole. Cooperation can be carried out through the organization of various joint projects (infrastructure, scientific, social, marketing), or in the process of mergers and acquisitions, or through the development of public-private partnership programs for cluster members.

Clusters are created from a group of organizations and a specific infrastructure to reduce costs, increase the level of competitiveness by combining and more optimal use of resources. The most effective clusters combine scientific, educational and production potential, as well as the innovation and production component, educational, scientific and production structures.

Clusters, which are innovative in nature, have become an important object of attention on the part of government authorities at the macrolevel of economic activity in connection with the increasing role of innovation in competition for global sales markets. This type of clusters is especially relevant for Russia, which has embarked on a course towards modernizing the national economy based on the priority development of knowledge-intensive and high-tech industries, at first as a basis for import substitution, and then to conquer new sales markets for finished products and services with high added value.

Considering the activity of clusters of various types, a number of characteristic functions can be distinguished:

- increasing the productivity of enterprises through the specialization and interaction of cluster members;
- improving the quality of the workforce;
- increasing the level of well-being of the population;
- Facilitating the access of enterprises to available resources;
- increasing the efficiency of sales activities;
- intensification of economic development;
- reduction in the size of transaction costs;

- ensuring the interaction of small and medium-sized businesses;

- the possibility of information exchange about needs, technology and technology between industries and cluster members;

- assistance in harmonizing the interests of producers, consumers and regional authorities.

At the regional level, the existence of a cluster allows regional authorities to move from supporting specific enterprises to systematic support for target groups. This may well lead to a multiplier effect on the regional economy and ensure the innovative development of the region.

The formation of a cluster should be considered in dynamics: initially, there should be preconditions for creating a cluster: its infrastructure and institutional environment that stimulates innovation, and a special "ecosystem" that accelerates the successful interaction of cluster organizations, which leads to a synergistic effect, making the cluster a self-sufficient economic institution [4]. The framework conditions for the successful implementation of the clustering process are as follows:

1) The provision of the cluster with market and institutional demand for final products - as in any other commercial project, the work of cluster organizations should be closely linked to the conditions of work in the market and focused on the customer. The presence of a demand for a specific type of product from the market as a whole or the possibility of its initiation is a key requirement. In addition, the identified areas of activity should be attractive for each enterprise participating in the cluster.

2) Compliance of the specialization of the cluster and its management system with the promising trends of the global market - the development of the cluster should take place as a result of close interaction with world global markets. Advanced foreign and domestic experience is currently practically the only source of relevant information on the development of innovative industries.

3) Management of a predominantly complete innovation cycle - a full-scale cluster manages the entire innovation cycle: training - research - development - production - implementation - service.

4) Coordination by a special governing body and / or institutional framework that sets the rules for interaction between cluster members - such coordination of the activities of the participants is possible on the basis of the largest NGO of the cluster with a strong reputation (vertically integrated model) or a special organization (LLC or CJSC), endowed with the functions of a manager organizations (horizontally integrated cluster model).

5) Localization in a developed territorial infrastructure - the required level of infrastructure determines very stringent requirements for the territory where the cluster is located

6) Stimulating development using a special competitive environment - a fundamental feature of clusters as a development tool is their ability to form goals harmonized with the goals of all participants

7) Provision of legal regulation, as well as economic support at the stage of creation - for the development of cluster initiatives at the federal and regional levels, a system of regulatory and economic measures should be provided.

8) Cross-cultural approach to interaction within the cluster - for innovation clusters, cross-cultural aspects are becoming more and more relevant for the following reasons.

The advantages of having clusters in the territory include:

- lowering the barriers to innovation;
- the possibility of increasing the level of wages of employees of companies that are part of the cluster;
- stimulating the development of the economy at the regional level;
- improving the trade balance of the region;
- ensuring the increase in employment of the population;
- growth in budget contributions;
- the possibility of using a variety of sources of technological connections and knowledge;
- increasing the level of competitiveness of territories at the level of the economy of the region and the country as a whole.

Conclusion

Considering the effectiveness of the use of the cluster approach in a broad sense, we can conclude that

as a mechanism for the development and increase of the competitiveness of the territory is based on the fact that the cluster provides a number of synergistic effects that positively affect the economy of the region.

Clusters as new centers of economic growth can have a multiplier effect on the development of the Russian economy as a whole, help to attract investment to the region, because unite at their site scientific, educational and production potential in order to increase the competitiveness of industrial enterprises, research organizations and educational institutions.

References

1. Azoyev G. L. Innovatsionnyye klasteri nanoindustrii/ G.L. Azoyev [i dr.]; pod red. G.L. Azoyeva. – M.: OOO «Info-magazin.ru», 2014. – 267 s.
2. Porter M. Konkurentnoye preimushchestvo. – M.: OOO «Alpina Publisher», 2016. – 1020 s.
3. Porter M. Konkurentnaya strategiya. – M.: OOO «Alpina Publisher», 2015. – 660 s.
4. Goncharova YE.V., Dzhindzholiya A.F., Medvedeva L.N., Morozova I.A., Shahovskaya L. S. Zelenaya ekonomika kak osnova formirovaniya innovatsionnyh klasterov v regionah Rossii /pod obschey redaktsiyey professorov SHahovskoy L.S. i Medvedevoy L.N. // Izdatelstvo «RUSAYNS», 2019. – 228 s.

УДК 336.14:353

ГРНТИ 06.73.15

Hurina O.V.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Finance and Accounting,
V.A. Sukhomlinsky Nikolaev National University*

Danik N.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate professor at the Department of Finance and Accounting,
V.A. Sukhomlinsky Nikolaev National University*

MODERN APPROACHES FOR FINANCING REGIONAL AND LOCAL DEVELOPMENT

Гурина Елена Валентиновна

*доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой финансов и учета,
Николаевский национальный университет
имени В.А. Сухомлинского*

Даник Наталья Вадимовна

*кандидат экономических наук, доцент,
Николаевский национальный университет
имени В.А. Сухомлинского*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФИНАНСИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО И МЕСТНОГО РАЗВИТИЯ

Summary. The article deals with study modern approaches for financing of regional and local development, the roles of the main sources of financing have been identified, and changes in financing in the context of decentralization of power have been assessed. The recommendations proposed for the united territorial communities and regions help to optimize their financing and provide the gradual acquisition in financial autonomy.

Аннотация. В статье изучены современные подходы к финансированию регионального и местного развития, определены роли основных источников финансирования и проведена оценка изменений в финансировании в условиях децентрализации власти. Предложенные для объединенных территориальных общин и регионов рекомендации способствуют оптимизации их финансирования и предусматривают постепенное обретение финансовой автономии.

Key words: united territorial communities, region, regional development, financing, financial decentralization, financial mechanisms, financial autonomy.

Ключевые слова: объединенные территориальные общины, регион, региональное развитие, финансирование, финансовая децентрализация, финансовые механизмы, финансовая автономия.

Постановка проблемы. Одним из наиболее значимых барьеров на пути регионального и местного является недостаточный уровень финансового обеспечения, что в сочетании с неэффективным механизмом формирования и распределения финансовых ресурсов приводит к негативным последствиям.

Регионы Украины функционируют в современной рыночной среде, которая требует высокого уровня социализации, стимулирования региональных инициатив развития, формирования региональной конкурентоспособности и демонстрации экономических преимуществ. Обеспечению эффективного регионального и местного развития способствует формирование оптимальной модели их финансирования. В этих условиях особенно тщательно следует подходить к разработке и реализации финансовых механизмов обеспечения процессов экономического и социального развития регионов, включая объединенные территориальные общины (ОТО).

Анализ последних исследований и публикаций. Являясь актуальными, вопросы децентрализации, включая её финансовую часть, находятся в поле зрения финансовых аналитиков, экономистов, менеджеров, общественных деятелей и организаций.

Теоретические аспекты формирования финансовой политики регионального и местного развития, бюджетной децентрализации, реформирования межбюджетных взаимоотношений, риски и проблемы, как на общегосударственном, так и на региональном уровне освещены в работах В. Андрущенко, Т. Безверхнюк, Е. Бобровской, А. Гальчинского, Ю. Глущенко, А. Даневича, Я. Жалило, В. Зайчиковой, Н. Карлина, О. Кириленко, Т. Крушельницкой, В. Лозицкого, И. Луниной, А. Сунцовой, В. Стоян, М. Трещова, С. Юрия и многих других.

Механизмы имплементации международного опыта финансовой децентрализации описаны в трудах Б. Данилишина, О. Россоляк, Т. Сало, С. Юрия и других.

Несмотря на значительное количество публикаций, рассматривающих вопросы финансовой децентрализации, учитывая перманентный характер развития ее процессов, вопросы оценки финансовой автономии местных бюджетов остаются недостаточно изученными и требуют более глубокого рассмотрения.

Цель статьи. Целью данного исследования является анализ источников финансирования

регионального и местного развития, определение факторов, влияющих на усиление финансовой автономии и разработка рекомендаций по повышению эффективности их дальнейшего развития и обретения финансовой независимости.

Изложение основного материала. Среди ряда инструментов государственной региональной политики важнейшими считаются финансовые рычаги. Размер финансирования регионального развития коррелирует с наличием средств, выделяемых на развитие территорий и общин, а его эффективность зависит от способности регионов рационально распределять и потреблять выделенные денежные средства.

Во время процессов децентрализации власти в Украине, которая началась в 2014 г., произошли существенные изменения в законодательном поле, в том числе, относительно определения ответственности за развитие регионов. Согласно новым условиям, власть на местах несет ответственность за мобилизацию и аккумуляцию средств необходимых для развития и удовлетворения потребностей на региональном и местном уровне. С учетом таких изменений, только от высокого уровня квалификации местных властей, от их способности и воли к управленческим сдвигам, от умения организации и реализации проектной деятельности, зависят возможности привлечения финансовых ресурсов на локальный и региональный уровни. Мы поддерживаем мнение М. Небавы о том, что «региональное развитие стимулирует экономически незащищенные общины к улучшению своего экономического, социального, культурного и экологического благополучия, реализуя весь потенциал ресурсов региона и его жителей» [1].

Обретению финансовой автономии на региональном и местном уровне способствует бюджетная децентрализация, особенно в части передачи источников бюджетных поступлений. К финансовым ресурсам местного и регионального развития относятся: денежные средства, формируемые за счет местных бюджетов; денежные средства, которые перераспределяются между бюджетами (межбюджетные трансферты); денежные средства, выделяемые Государственным фондом регионального развития (ГФРР); денежные средства международных финансовых доноров (проектное финансирование), выделяемые на финансирование заявленных проектов в социальной и экономической сферах; субвенции,

выделяемые на формирование и развитие инфраструктуры территориальных общин.

Следует отметить, что в современных условиях пассивное отношение регионов к собственному развитию ставит их в прямую зависимость от государственного финансирования, и как следствие, приводит к риску недофинансирования или несвоевременного финансирования. Сегодня государственная поддержка регионального развития должна быть построена на принципах стимулирования регионов, а не на полном их содержании.

Усиление бюджетной автономии не гарантирует достаточность денежных средств, а наоборот, актуализирует необходимость привлечения финансовых ресурсов из всех возможных источников финансирования. Учитывая это территориальные общины и регионы должны повысить свою активность по самоорганизации и самодостаточности финансирования. По нашему мнению, на местных и региональных уровнях должны создаваться локальные и региональные фонды развития, денежные средства в которых могут привлекаться как за счет предприятий, так и за счет инвестиционных доноров. Только многогранность финансового механизма регионального экономического развития может способствовать преодолению диспропорций в развитии и способна обеспечить конкурентоспособность местных общин и регионов.

Роль местных бюджетов и межбюджетных трансфертов в финансировании регионального развития. Финансовая независимость и автономия

является основой самостоятельности региона. Уровень сформированности местного и регионального бюджета определяет способность выполнять функции местного самоуправления. Универсальным показателем уровня самостоятельности местных бюджетов и их независимости от источников финансирования центральной властью из государственного бюджета является показатель удельного веса собственных доходов в доходах государственного бюджета. Количественный показатель финансовой автономии характеризует степень зависимости источников дохода на местном уровне от эффективности деятельности и принятия собственных решений. Оценочным индикатором финансовой независимости локальных бюджетов в условиях децентрализации является уровень доходов местных бюджетов в перераспределении ВВП, а критерием оптимальности – их наибольший удельный вес.

Несмотря на стремительно реализуемую с 2014 г. реформу децентрализации, особенно в части финансовых полномочий, при распределении бюджетных средств, всё еще сохраняется тенденция централизации средств на уровне государственного бюджета и наблюдаются колебания удельного веса собственных доходов местных бюджетов в доходах сводного бюджета и перераспределении ВВП (рис. 1).

Согласно приведенным данным, за анализируемый период, с учетом колебательной динамики изучаемых показателей, по нашему мнению, еще рано говорить о финансовой устойчивости и автономии местных бюджетов.

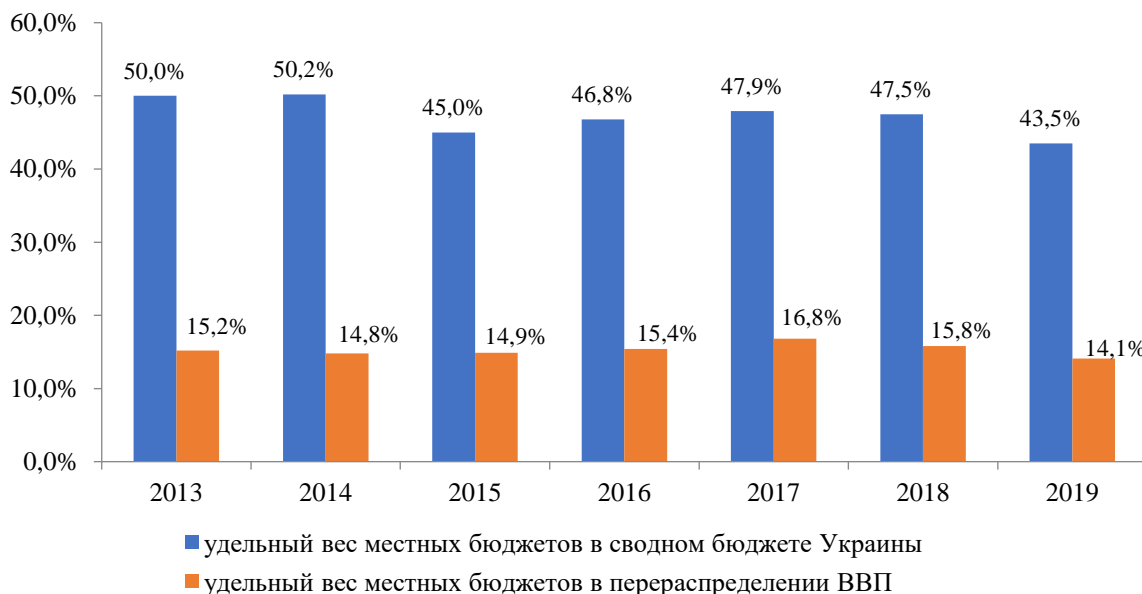


Рис. 1. Динамика уровня местных бюджетов в доходах сводного бюджета и перераспределении ВВП.
Источник: [2; 3; 4]

Анализируя опыт европейских стран в части перераспределения ВВП через местный уровень, следует отметить, что Украина по приведенным показателям находится наряду с такими странами

как Польша (14%), Италия (13,9%), Хорватия, Чехия (12,6%), Латвия (11,5%), Франция (11,1%) с уровнем характеризуемого показателя в среднем в пределах 11-14% [5].

Согласно данным официальной отчетности Государственной казначейской службы, за 2019 г. общий объем поступлений в местные бюджеты (с учетом всех видов трансфертов) составил 560,53 млрд. грн., что на 194,49 млрд. грн. больше, чем за 2016 г. и на 328,8 млрд. грн. больше показателей 2014 г. Из этой суммы доходы общего фонда составляют 519,53 млрд. грн. (+178,17 млрд. грн. относительно 2016 г. и +322,5 млрд. грн. относительно 2014 г.), специального – 41,0 млрд. грн. (+16,32 млрд. грн. относительно 2016 г. и +6,3 млрд. грн. относительно 2014 г.). На протяжении 2019 г. поступления в общий фонд местных бюджетов Украины (без учета межбюджетных трансфертов) составили 275,17 млрд. грн., что на 104,52 млрд. грн. больше по сравнению с 2016 г. и в 4 раза выше показателей 2014 г. Данная позитивная динамика, безусловно, свидетельствует о преимуществах финансовой децентрализации. Об усилении платежеспособности местных бюджетов так же можно судить по сокращению в 25 раз объема кредитов, выданных за счет средств единого казначейского счета, на погашение временных кассовых разрывов местных бюджетов в 2020 г. по сравнению с 2014 г. [4].

За анализируемый период также наблюдается незначительное снижение зависимости местных бюджетов от межбюджетных трансфертов. Так, на протяжении 2014-2015 гг. более 60% поступлений общего фонда местных бюджетов составляли

трансферты, начиная с 2016 г. их удельный вес постепенно снижался и в 2019 г. составил 47% [2].

В 2019 г. прямые межбюджетные отношения с государственным бюджетом имели 806 объединенных территориальных общин (с учетом 27 городов областного значения, в которых произошло присоединение). За 2019 г. доходы общего фонда объединенных территориальных общин (без учета трансфертов из государственного бюджета) составили 39,4 млрд. грн., что в пересчете на одного жителя по всем объединенным территориальным общинам (ОТО) составляет в среднем 4737,7 грн. Из 806 ОТО в 266 (33% от общего количества) показатель доходов на одного жителя превышает средний показатель по всем ОТО.

В результате принятия Бюджетного кодекса Украины, бюджетная классификация доходов была изменена. Так, доходы местных бюджетов состоят из: налоговых и неналоговых поступлений, доходов от операций с капиталом и официальных трансфертов. В структуре доходов местных бюджетов наибольший удельный вес соответствует налоговым поступлениям. Следует отметить рост данного показателя за исследуемый период с 37,7% в 2014 г. до 48,3% в 2019 г. Неналоговые поступления имеют колебательную динамику; 4у и за исследуемый период демонстрируют общую тенденцию к снижению с 5,3% в 2014 г. до 4,7% в 2019 г. (табл. 1)

Таблица 1

Структура доходов местных бюджетов Украины за 2013-2019 гг., %

Год	Налоговые поступления	Неналоговые поступления	Доходы от операций с капиталом	Целевые фонды	Всего (собственные доходы)	Официальные трансферты
2013	41,3	5,5	0,6	0,2	47,6	52,4
2014	37,7	5,3	0,5	0,1	43,6	56,4
2015	33,4	6,8	0,5	0,2	40,9	59,1
2016	40,1	6,0	0,4	0,1	46,6	53,4
2017	40,0	5,2	0,4	0,1	45,7	54,3
2018	41,3	5,0	0,4	0,1	46,8	53,2
2019	46,8	5,4	0,5	0,1	52,8	47,2

Источник: [2; 3; 4]

Согласно данным таблицы 1 в структуре доходов местных бюджетов среди собственных доходов наибольший удельный вес имеют налоговые поступления. Наименьшее значение данный показатель имел в 2014 и 2015 гг., а наибольшее – в 2019 г. Неналоговые поступления в целом имеют устойчивую тенденцию к сохранению значения показателя в пределах 5-6,8%. Следует отметить, что только в 2019 г. удельный вес официальных трансфертов в доходах местных бюджетов был ниже удельного веса собственных доходов, что свидетельствует об укреплении финансовой автономии местных бюджетов и снижении уровня их зависимости от государственного бюджета.

Рост удельного веса местных налогов и сборов в местных бюджетах является наиболее значимым результатом децентрализации. Тот факт, что

выравнивание бюджетов осуществляется по оценке доходов, а не расходов, конечно, указывает на стимулирующую роль бюджета и побуждает территориальные общины развивать местную инфраструктуру и поощрять предпринимательский сектор.

Роль Государственного фонда регионального развития (ГФРР) в финансировании регионального развития. На сегодняшний день регионам, территориям и общинам предоставляется значительная финансовая поддержка за счет средств Государственного фонда регионального развития. Согласно статье 24-1 Бюджетного кодекса Украины, ежегодный объем ГФРР должен составлять не менее 1% от доходов общего фонда Государственного бюджета. Однако, в 2016-2019 гг., вследствие внесенных изменений, действие этой нормы было приостановлено. При

формировании Государственного бюджета-2020, 1% финансирования на проекты ГФРР был сохранен, но внесенные изменения в связи с пандемией COVID-19, скорректировали действие данной нормы. В целом, за период 2014-2020 гг. результатом деятельности фонда является рост показателей финансирования. В частности, с 1,65 млрд. грн. в 2014 г. до 6,6 млрд. грн. в 2020 г. (с учетом изменений, внесенных в Государственный бюджет-2020 в связи с пандемией COVID-19 – 4,9 млрд. грн. на финансирование фонда и 1,7 млрд. грн. на социально-экономическое развитие отдельных территорий). Также, на уровне Правительства за указанный период было поддержано всего 3730 проектов и программ регионального развития общей стоимостью 18,689 млрд. грн. [6].

На протяжении 2015-2019 гг. больше всего средств было направлено в Донецкую область (2,33 млрд. грн., профинансировано 313 объектов), Луганскую область (1,242 млрд. грн., профинансировано 268 объектов), Днепропетровскую область (1,178 млрд. грн.) и в г. Киев (1,29 млрд. грн., профинансировано 26 объектов). Наименьший объем средств получили Черкасская область (487 млн. грн.), Кировоградская и Николаевская область (по 388 млн. грн.) [6].

Финансирование инициатив за счет ГФРР открывает огромные возможности для регионов и территориальных общин, предоставляет им широкие полномочия и обеспечивает финансовую автономию. Направлениями использования средств могут быть реконструкция или строительство объектов социальной инфраструктуры, учреждений образования и здравоохранения, центров предоставления административных услуг и тому подобное.

Согласно приведенным статистическим данным, на протяжении 2015-2019 гг. в общей структуре финансирования, на образование было выделено 44,8%, на ЖКХ и инфраструктуру – 22,5%, на медицинские заведения – 16,2%, на ремонт дорог – 7,9%, на социально-культурную сферу – 5,5%, на детские и спортивные площадки – 3,2% [6].

На финансирование за счет средств ГФРР могут быть поданы проекты, которые имеют сметную стоимость от 1 до 5 млн. грн. С целью упорядочения процедур представления, отбора и финансирования проектов были внесены некоторые изменения, касающиеся сроков отбора проектов, порядка их регистрации и рассмотрения. Результатом внесенных изменений можно считать введенные рамочные условия для реализации проектов, четкие требования к тем, кто подает проекты, условия и критерии соответствия проектов критериям «проект развития» и другие.

Разработанные возможности финансирования проектов и программ за счет средств ГФРР способствуют повышению темпов развития депрессивных регионов, количество которых на сегодняшний день, к сожалению, растет.

Предпосылкой достижения весомых результатов является последовательность действий, скоординированность, системность, комплексность и поддержка тесных взаимосвязей между институтами на уровне государства, региона или территориальной общины.

Роль международных финансовых доноров в финансировании регионального развития. В 2014 г. между Украиной и Европейским союзом была начата реализация Программы поддержки секторальной политики, целью которой является содействие социальной, экономической и территориальной сплоченности Украины и повышению благосостояния граждан. Заключенное Соглашение направлено на достижение целей Государственной стратегии регионального развития Украины.

В соответствии с проектным и программным подходом, методикой и практикой ЕС в Украине введено пять программ регионального развития, направленных на привлечение инвестиций и развитие региональной инфраструктуры:

1. Программа регионального развития «Инновационная экономика и инвестиции».
2. Программа регионального развития «Сельское развитие».
3. Программа регионального развития «Развитие человеческого потенциала».
4. Программа регионального развития «Развитие туризма».
5. Программа регионального развития «Всеукраинская солидарность».

Общий объем финансирования, предусмотренный ЕС на выполнение этих программ (в рамках выполнения Дополнительного соглашения 1 «О финансировании программы поддержки секторальной политики – Поддержка региональной политики Украины», подписанное 19 июля 2016 г.) – 55 млн. евро (50 млн. евро – бюджетная поддержка и 5 млн. евро – дополнительная поддержка) [7].

Роль государственно-частного партнерства в финансировании регионального развития. На сегодняшний день значительное торможение регионального развития вызывает неразвитость инфраструктуры. По моему мнению, к эффективным рычагам, которые способны обеспечить региональное развитие, следует отнести механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП).

Чукаева И.К. проанализировала и обобщила мировую практику по внедрению механизмов ГЧП и определила следующие их формы:

1. Контракты, как административный договор, заключаемый между государством и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности.
2. Аренда в ее традиционной форме (договор аренды) и в форме лизинга.
3. Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между

государством и частным партнером, особенность которой заключается в том, что государство в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, являющегося предметом концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока функции, которые оговариваются в соглашении и наделяет его с этой целью соответствующими правами, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии.

4. Соглашения о разделе продукции. Эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом напоминает традиционную концессию, но все же отличается от нее. Различия заключаются, прежде всего, в различной конфигурации отношений собственности между государством и частным партнером. Если в концессии, как уже упоминалось, концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру государства принадлежит только ее часть. Условия и порядок распределения продукции между государством и инвестором определяются в специальном соглашении.

5. Совместные предприятия – распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала они могут быть либо акционерными обществами, или совместными предприятиями с долевым участием сторон. Держателями акций в АО могут быть государственные органы и частные инвесторы.

6. Контракты жизненного цикла. Западные страны рассматривают контракты жизненного цикла (Life Cycle Contracts / LCC) как разновидность концессий. Бизнес-партнер получает ежегодный доход только в том случае, если он поддерживает инфраструктурный объект на определенном уровне. Контрактная модель КЖЦ позволяет государственным заказчикам перевести все проектные, строительные и эксплуатационные риски на сторону частного бизнеса, сконцентрироваться только на основных параметрах объекта и контроле достижения заданных параметров [8].

По приоритетности отраслей для заключения договора о ГЧП, следует отметить, что каждая страна по своему усмотрению формирует перечень первоочередного реагирования. В качестве примера – в США приоритеты отдаются автодорогам, в Германии – образованию, в Великобритании – здравоохранению и образованию, в Канаде, Франции и Италии – здравоохранению. Наиболее успешными проектами ГЧП в зарубежных странах на местном уровне являются проекты водоснабжения и водоотведения (Чили, Армения), управление твердыми бытовыми отходами (Канада), строительство жилья (Польша и Великобритания),

уличное освещение (Великобритания). Страны с переходной экономикой, как правило, отдают преимущества автодорогам, строительству мостов, тоннелей, подземного сообщения (метро) и аэропортов.

Проекты, которые разрабатываются должны отвечать определенным требованиям: во-первых, результатом проекта должен быть положительный социально-экономический эффект для местной общины, который может проявляться в уменьшении фискального воздействия на местный бюджет или предусматривать незначительное софинансирование. Во-вторых, проект должен быть инвестиционно привлекательным, в нем следует предусмотреть приемлемые показатели экономической и финансовой эффективности. К проекту должно быть разработано технико-экономическое обоснование, до введения проекта должны быть разработаны механизмы преодоления барьеров для выхода частного партнера на рынок (отсутствие необходимости получения большого количества лицензий, разрешений и т.д.), срок реализации проекта не должен превышать 2-3 года. В-третьих, возврат средств, внесенных частным партнером в качестве инвестиций, должен быть обеспечен в форме платы за потребление / пользования услугами. В-четвертых, в проекте не должны присутствовать масштабные строительные работы, которые требуют значительного инвестирования в смежную отрасль.

Следовательно, с учетом выше изложенного, по нашему мнению, к наиболее привлекательным сферам, в которых могут реализовываться проекты ГЧП на местных уровнях, можно отнести: организацию производств, проекты водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения и транспортировки тепла, развитие альтернативных источников электроэнергии; развитие туризма, организацию отдыха, рекреацию, духовное и физическое развитие; управление недвижимым и коммунальным имуществом; оборудование парковочных мест.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что основным источником финансирования местного и регионального развития являются средства государственного и местного бюджетов. Средства, полученные из посторонних источников, считаются дополнительными. Анализ доходной части сводных бюджетов свидетельствует о том, что местные бюджеты в подавляющем большинстве являются дотационными, они финансово зависят от бюджетов вышестоящих уровней.

При таком состоянии, территориальные общины превращаются в пассивных участников бюджетного процесса, теряют самостоятельность и волю к преодолению депрессивных последствий в экономической, социальной, демографической, экологической и других сферах. Практика хозяйствования сегодня свидетельствует о необходимости оптимизации источников наполнения местных бюджетов, расширения

дополнительных источников финансирования, поиска частных финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей сбалансированного регионального развития.

Выводы и предложения. Преимущественное большинство проблем эффективного развития лежит в плоскости финансовых вызовов, преодоление которых возможно только при условии объединения всех усилий на разных уровнях законодательной и исполнительной власти. Считаю, что достижению целей финансовой автономии и урегулированию вопросов финансовой независимости местных бюджетов способствует укрепление и расширение собственных источников дохода через ряд мероприятий:

- активизации работы, направленной на мобилизацию собственных ресурсов и поиск дополнительных источников финансирования с целью обеспечения эффективного функционирования и дальнейшего развития;

- разработки и внедрения стратегического плана активизации внутреннего производственного потенциала, создания новых рабочих мест;

- реализации мер по стимулированию развития предпринимательской деятельности и повышению предпринимательской активности;

- снижения уровня зависимости местных бюджетов от государственного финансирования путем развития собственных источников стабильного дохода;

- разработки и внедрения стратегического плана расширения и укрепления налоговой базы, с целью обеспечения роста доходной части местных бюджетов;

- разработки механизмов, направленных на детенизацию региональной экономики и способствующих противодействию теневой экономической деятельности путем привлечения теневых капиталов в легальную экономику;

- активизации усилий, направленных на поиск потенциальных инвесторов, финансовых доноров, привлечение дополнительных кредитных и инвестиционных ресурсов, обеспечение инвестиционной привлекательности региона.

Выводы. В условиях финансовой децентрализации на сегодняшний день важным заданием остается переориентация функций государства в бюджетном процессе, а именно – переход от функции управления к функции регулирования и контроля. Успех финансовой децентрализации коррелирует с качеством совершенствования местного самоуправления, и зависит от способности местных органов власти обеспечить финансовую автономию. Эффективное финансовое обеспечение регионального и местного развития предусматривает консолидацию средств Государственного и местного бюджета, активизацию внутреннего потенциала территорий,

с целью самостоятельного формирования источников финансирования местного развития.

Дальнейшие исследования в сфере децентрализации, а именно в части её финансовой составляющей, будут направлены на изучение и внедрение предложений по таким направлениям: изучение роли местных бюджетов в решении проблем социально ориентированного экономического развития, совершенствования механизма финансового обеспечения регионального развития в условиях социализации экономики.

Список литературы:

1. Небава М. І., Квачук Л.М. Управління регіональним розвитком. Електронний навчальний посібник URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/25nebava_upravlennya_regionalnym_rozvytkom/01.html
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>
5. Government revenue, expenditure and main aggregates // EUROSTAT. URL: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
6. Моніторинги використання коштів ДФРР. Електронний ресурс. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України. URL: <http://dfr.minregion.gov.ua/Projects-list>
7. Посипанко Д. Секторальна бюджетна підтримка ЄС: напрями, фінансування, підготовка проектів / Д. Посипанко; ГО «Європейський діалог». URL: <http://dialog.lviv.ua/sektoralna-byudzhetna-pidtrimka-yes/>
8. Чукаєва І. К. Державно-приватне партнерство – сучасний механізм залучення інвестицій до інфраструктурних галузей. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. Вип. 2(2). С. 145-148. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29_33
9. Гуріна О.В., Іртищева І.О., Стегней М.І. Financial mechanism of the socio-oriented economic development of the Black Sea region. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 4, No. 4, 2018. p. 202-208. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-202-208>. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/500>
10. Фінансовий механізм управління економікою України в умовах глобалізації: монографія / Н.О. Корнева, Н.В. Данік, О.В. Гуріна та ін. – Миколаїв: Іліон, 2019. – 236 с.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.551

ГРНТИ 10.27.61: ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННОЕ ПРАВО

Berezhniak Natalia

Postgraduate Student of the V. M. Koretsky
Institute of State and Law of National Academy of Sciences of Ukraine;
Assistant Judge of the Kyiv Court of Appeal;

CORRELATION OF OBLIGATIONS FROM ACQUISITION, PRESERVATION PROPERTY WITHOUT SUFFICIENT LEGAL GROUND WITH VINDICATION

Бережняк Наталия

аспирант Института государства и права
имени В. М. Корецкого
Национальной академии наук Украины,
помощник судьи Киевского апелляционного суда
ORCID: 0000-0002-0592-2149

СООТНОШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ИЗ ПРИОБРЕТЕНИЯ, СБЕРЕЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА БЕЗ ДОСТАТОЧНЫХ ПРАВОВЫХ ОСНОВАНИЙ С ВИНДИКАЦИЕЙ

Summary. The scientific article analyzes the correlation between the obligations of the acquisition, preservation of property without sufficient legal grounds with the requirements for the reclamation of property by the owner from another's illegal possession.

The author analyzes various criteria regarding the distinction between condiction and vindication.

It was established that in both, case of unjust enrichment and in the case of recovering property from someone else's illegal possession, the actions of the acquirer of the property can be both bona fide and unscrupulous.

The conclusion is made that the condiction lawsuit applies to the requirement to recover property from another's illegal possession only if there are insufficient grounds for filing a vindication claim.

Cases have been singled out in which the condiction lawsuit is applied to the demand for the recovery of property from another's illegal possession.

Аннотация. В научной статье осуществлен анализ соотношения обязательств из приобретения, сбережения имущества без достаточных правовых оснований с требованиями об истребовании имущества собственником из чужого незаконного владения.

Автором рассматриваются различные критерии относительно разграничения кондикции и виндикации.

Установлено, что как при неосновательном обогащении, так и в случае истребования имущества из чужого незаконного владения, действия приобретателя имущества могут быть как добросовестными так и недобросовестными.

Аргументируется вывод о том, что кондикционный иск применяется к требованию об истребовании имущества из чужого незаконного владения только в том случае, если недостаточно оснований для предъявления виндикационного иска.

Выделены случаи, при которых кондикционный иск применяется к требованию об истребовании имущества из чужого незаконного владения.

Keywords: obligations, acquisitions, preservation of property without sufficient legal grounds, condiction, vindication, requirements for the reclamation of property by the owner from another's illegal possession.

Ключевые слова: обязательства, приобретения, сбережение имущества без достаточных правовых оснований, кондикция, виндикация, требования об истребовании имущества собственником из чужого незаконного владения.

Постановка проблемы. В Гражданском кодексе Украины закреплено субсидиарное применение обязательств из приобретения, сбережения имущества без достаточных правовых оснований, в частности к требованиям об истребовании имущества собственником из чужого незаконного владения.

Существует немало противоречивых взглядов, касающихся соотношения виндикации и кондикции.

Действующее законодательство в ближайшее время не позволяет однозначно ответить на данный вопрос, поэтому остается проблема конкуренции, требований касающихся соотношения указанных гражданско-правовых институтов.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время отсутствует решение указанного вопроса на доктринальном уровне. Соотношение виндикации и кондикции исследовали ученые такие как: И.Е. Берестова [1], И.Н. Гончаров [2], Я.М. Романюк [3], В.А. Рясенцев [4], Е.А. Флейшиц [5], В.И. Чернышев [6] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Вопрос соотношения институтов виндикации и кондикции недостаточно исследован и существуют различные взгляды ученых относительно указанной проблемы. Отсутствие критериев четкого разграничения данных обязательств, в значительной степени влияет на защиту прав истца и разрешение спора на практике.

Целью статьи является исследование проблемы соотношения обязательств из приобретения, сбережения имущества без достаточных правовых оснований с требованиями об истребовании имущества собственником из чужого незаконного владения. Решение теоретических и практических вопросов.

Изложение основного материала. В ч. 3, ст. 1212 ГК Украины закреплено положение соотношения требований о возврате неосновательного обогащения с другими требованиями защиты гражданских прав.

Нормы гл. 83 ГК Украины относительно приобретения и сбережения имущества без достаточного правового основания применяются в отношении виндикации (истребования имущества собственником из чужого незаконного владения) дополнительно.

Согласно устоявшейся точки зрения, под виндикационным иском в юридической литературе понимают требование не владеющего собственника к незаконному владельцу об истребовании своего имущества в натуре.

ГК Украины содержит закрепленное определение виндикационного иска о том, что собственник вправе истребовать свое имущество от лица, которое незаконно, без соответствующего правового основания завладело им (ст. 387) [7].

Виндикационный иск, как и кондикционный, носит внедоговорной характер и основанием его предъявления является защита прав собственника на имущество.

При наличии договорных или иных обязательственных отношений между собственником и фактическим владельцем в отношении имущества, виндикация не возникает, а право подлежит защите путем предъявления иска, вытекающего из договорных отношений.

Кондикция имеет обязывающий способ защиты права собственности, а виндикация относится к вещественно-правовому способу защиты права собственности.

Вышеуказанные отличия данных требований нашли свое подтверждение в работах большинства ученых таких, как: А.А. Шамшов [8], В. А. Рясенцев [4], Е. А. Флейшиц [5], В.С. Ем [9] и др.

Указанное поддерживается и нами, учитывая толкование положений ГК Украины.

Данные правоотношения отличаются своим субъектным составом, что не вызывает сомнения и находит свое отражение в трудах большинства цивилистов.

Сторонами виндикационного иска выступают собственник вещи, который не только лишен возможности пользоваться и распоряжаться вещью, но уже и фактически ею не владеет, и незаконный фактический владелец вещи (как добросовестный, так и недобросовестный).

Наряду с владельцем стороной в иске может быть также лицо, которое хоть и не является собственником, но владеет имуществом в силу закона или договора. Таким лицом, титульным владельцем имущества, может быть арендатор, комиссионер и т.п., а также лицо, которому принадлежит право на чужое имущество.

В то же время, правом предъявления кондикционного иска обладает лицо, за счет которого другая сторона получила или сберегла имущество без достаточного правового основания. Это может быть не только собственник имущества, но и иное лицо, которое на законных основаниях владеет и пользуется им.

Заслуживает внимания субъективная сторона правоотношения (добросовестность, так и недобросовестность) в действиях приобретателя.

Некоторые ученые отмечают, что отличительной чертой данных правоотношений является то, что обязательства по возврату неосновательно приобретенного имущества предусматривают добросовестность со стороны приобретателя.

Напротив, фактический владелец имущества, подлежащего истребованию по виндикации может получить в свое незаконное владение имущество в результате как добросовестных, так и недобросовестных действий с его стороны.

Другие отмечают, что виндикационный иск, и иск по приобретению, сбережению имущества без достаточного правового основания может быть предъявлен к лицу, которое оказалось в статусе ответчика в результате как добросовестного, так и недобросовестного поведения.

Необходимым является установление незаконного владения вещью ответчиком по виндикационному иску вещью при отсутствии правового основания.

Добросовестным приобретателем является лицо, которое не знало и не могло знать о том, что имущество приобретено у лица, не имеющего права на его отчуждение.

Недобросовестный приобретатель, на момент совершения сделки об отчуждении спорного имущества знал или мог знать, что вещь отчуждается лицом, которому она не принадлежит и который на ее отчуждение не имеет права.

При виндикации от недобросовестного приобретателя имущество может быть истребовано в любом случае.

Однако в соответствии с положениями ст. 388 ГК Украины от добросовестного приобретателя имущество может быть истребовано только при определенных условиях по платному договору в случае, если имущество:

- 1) было утеряно собственником или лицом, которому он передал имущество во владение;
- 2) было похищено у собственника или лица, которому он передал имущество во владение;
- 3) выбыло из владения собственника или лица, которому он передал имущество во владение, не по их воле, другим путем.

Если имущество было приобретено бесплатно у лица, которое не имело права на его отчуждение, собственник вправе истребовать его от добросовестного приобретателя во всех случаях.

Недобросовестный владелец обязан возратить или возместить собственнику все доходы, которые он получил или должен был получить за все время владения вещью.

Добросовестный владелец должен это сделать с момента, когда он узнал о неправомерности своего владения (ч. ч. 1, 2 ст. 390 ГК) [7].

Учитывая положения ст. 388 ГК Украины следует отметить, что владелец или титульный владелец не имеет права на истребование имущества от добросовестного приобретателя, если последнее выбыло из владения по его воле.

Указанный запрет также касается имущества при предъявлении кондикционного иска и не должен игнорироваться.

Лицо, которое приобрело имущество или сохранила его у себя без достаточного правового основания, как и при виндикации может получить возмещение необходимых расходов, которые улучшают имущество, повышают его качество и доходность и размер возмещения может быть уменьшен путем зачета полученных приобретателем имущественных выгод (дохода) от использования имущества.

Следовательно, при неосновательном обогащении, так и в случае истребования имущества из чужого незаконного владения действия приобретателя имущества могут быть как добросовестными так и недобросовестными.

Однако, при виндикации подлежит истребованию имущество в определенных случаях, учитывая добросовестность или недобросовестность стороны приобретателя, когда в отношениях с неосновательным обогащением не предусмотрены такие случаи.

Е.А. Флейшиц отмечала, что виндикация есть иск собственника об истребовании своей вещи из чужого противоправного владения. Истец по виндикации доказывает свое право собственности на истребуемую вещь. Ответчик — не собственник вещи. Требование направлено на выдачу вещи в натуре. Оно носит, как говорят, вещный характер.

Требование о возврате неосновательного обогащения предполагает, - если обогащение выразилось в приобретении вещи, — что эта вещь перешла в собственность обогатившегося.

Следовательно, виндикация ее стала невозможной. Обогатившийся не обязан к выдаче, вещи. Но поскольку его право собственности возникло за счет потерпевшего без достаточного основания, обогатившийся должен выдать свое неосновательное обогащение, т. е. стоимость вещи. Требование потерпевшего направлено здесь на получение денежной суммы. Оно носит обязательственный характер. Таким образом, выбора между виндикацией и иском из неосновательного обогащения нет никогда. Если возможна виндикация, то невозможен иск о возврате неосновательного обогащения. Если возможен иск о возврате неосновательного обогащения, то невозможна виндикация [5, с. 232].

Вышеуказанную мысль о том, что во всех случаях неосновательного приобретения (сбережения) имущества речь должна идти именно о получении приобретателем тех или иных имущественных прав, в частности, права собственности поддерживают и В.А. Рясенцев [4], В.И. Чернышев [6] и др.

Действующее законодательство исключает переход титула собственника от потерпевшего к приобретателю в результате неосновательного обогащения. При необоснованном переходе имущества ни владелец не теряет титула собственника, ни законный владелец - титула законного владения, поскольку в результате неосновательного обогащения происходит поступление имущества только в фактическое владение лица, которое не имеет на это правовых оснований. В противном случае неосновательное обогащение стоило бы толковать как еще одно основание возникновения права собственности, что противоречит действующему законодательству [2, с.101-102].

Учитывая приведенное, нельзя считать правильным разграничения неосновательного обогащения и виндикации по критерию наличия права собственности на стороне приобретателя, поскольку при приобретении и сохранении имущества без достаточного правового основания исключается получения права собственности на имущество у должника, которое получено вопреки закону, а только происходит фактическое обладание последним.

При виндикации истец доказывает свое право собственности на имущество, которое подлежит истребованию, а обращаясь с кондикционный иском не подлежит доказательству права собственности у истца, а только потери им владения без достаточного правового основания или на основании, которое впоследствии отпало.

Для истребования имущества из чужого незаконного владения важен предмет, которым является конкретное имущество, а значит, им может быть только индивидуально- определенное имущество. Это объективно понятно, потому что вещи, определенные родовыми признаками, заменимы, таких вещей существует юридически неопределенное количество, и они не представляют

сами по себе как таковые какой-то незаменимой ценности. В случае гибели индивидуально-определенной вещи (или смешивания родовых вещей с вещами такого же рода), виндикационный иск не подлежит удовлетворению [10, с. 59-61].

Е.А. Суханов отмечает, что предметом виндикационного иска может быть только индивидуально-определенная вещь. Но такая вещь не может быть истребована по нормам об обязательствах из неосновательного обогащения, ибо сама конструкция современного кондикционного обязательства возникла в качестве правового средства защиты интересов субъектов гражданского оборота, не имевших или лишившихся возможности виндцировать вещь. В связи с этим в конструкцию обязательства из неосновательного обогащения не вводились условия о добросовестности или недобросовестности приобретателя [11, с.722].

Если индивидуально-определенное имущество, находясь в чужом владении приобретателя ухудшилось, испортилось, видоизменилось, то есть утратило свои индивидуальные свойства, применяются обязательно-правовые способы защиты права собственности в соответствии с положениями гл. 83 ГК Украины.

Требования виндикационного иска всегда связаны с возвращением собственнику или титульному владельцу только индивидуально-определенного имущества.

Требования кондикционного иска не ставятся в зависимость относительно нахождения имущества в натуральном виде во владении лица, которое его безосновательно получило или нет.

Для применения виндикации не имеет самостоятельного правового значения наличие «цепочки» сделок, по которым вещь последовательно передавалась от одного лица к другому, что в конечном итоге привело к нахождению вещи во владении приобретателя. Признание недействительными всех сделок по отчуждению вещи не требуется.

Правовыми последствиями отсутствия вещи у приобретателя могут стать: 1) кондикционные требования потерпевшего к приобретателю или третьего лица о возвращении объекта, в который превратилась вещь (если она была переработана, видоизмененная) 2) требование потерпевшего о возмещении стоимости вещи по ценам, существующим на момент возмещения (если вещь была уничтожена приобретателем или третьим лицом).

Кондикционные требования могут применяться субсидиарно к виндикационным в случае, если потерпевший требует возвращения вместе с вещью также другого объекта права собственности, образовавшегося в результате и в течение времени владения вещью приобретателем и связан с вещью (был с ней добытый, произведенный, полученный) [3, с.29-30].

Итак, по виндикационному иску собственник может требовать возврата своего имущества только в том случае, если другое лицо владеет его имуществом незаконно. В случае предъявления требования к лицу, из владения которого имущество выбыло данных отношений не возникает и возникает возможность предъявления кондикционного иска.

Выводы и предложения. Таким образом, кондикционный иск применяется к требованию об истребовании имущества из чужого незаконного владения только в случае, если недостаточно оснований для предъявления виндикационного иска при таких условиях, если:

- имущество не сохранено в натуре или состоялась потеря его индивидуализирующих признаков;
- выбыло имущество из незаконного владения лица (приобретателя);
- потерпевшим выступает лицо, не являющееся собственником или титульным владельцем спорного имущества (наличие судебных споров, предметом рассмотрения которых является обжалование титула собственника истца);
- имеет право на приобретение права собственности или законного владения, но не получило его в результате действий должника;
- выбыло имущество из собственности по его воле.

Неосновательное обогащение в отношении виндикации имеет самостоятельное юридическое значение.

Наличие оснований для истребования имущества из чужого незаконного владения не исключает возможности применения норм о неосновательном обогащении.

Учитывая вышеизложенное следует прийти к выводу о том, что применение положений гл. 83 ГК Украины о получении и сохранение имущества без достаточного правового основания являются более широкими по отношению к ст. 388 ГК Украины об истребовании имущества из чужого незаконного владения и применяются дополнительно к последнему.

Список литературы:

1. Берестова І. Е. Зобов'язання з набуття, збереження майна без достатньої правової підстави: дис. ... канд. юрид. наук.: 12.00.03 / Ірина Еріївна Берестова. – К., 2004. – 202 с. [Berestova I. E. Zobov'jazannja z nabuttja, zberezhennja majna bez dostatn'oi' pravovoi' pidstavu: dys. ... kand. juryd. nauk.: 12.00.03 / Iryna Eriivna Berestova. – Kyiv. 2004; 202 (In Ukr).]
2. Гончаров І. В. Цивільно-правові зобов'язання, що виникають внаслідок безпідставного збагачення (порівняльно-правове дослідження за законодавством України та країн Європейського Союзу): дис. ... канд. юрид. наук. – Київ, 2016. – 212 с. [Honcharov, I.V. Tsyvilno-pravovi zoboviazannia, shcho vynykaiut vnaslidok]

bezpidstavnoho zbahachennia (porivnialno-pravove doslidzhennia za zakonodavstvom Ukrainy ta krain Yevropeiskoho Soiuzu). Candidate's thesis. Kyiv. 2016; 212 (In Ukr).].

3. Романюк Я. М. Реституція, відшкодування, відшкодування шкоди: окремі аспекти співвідношення та розмежування / Романюк Я. М., Майстренко Л. О. // Вісник Верховного Суду України. – 2014. – №10 (170). – С. 22-31. [Romanjuk Ja. M. Restytucija, vindykacija, kondykcija, vidshkoduvannja shkody: okremi aspekty spivvidnoshennja ta rozmezhuwannja / Romanjuk Ja. M., Majstrenko L. O. // Visnyk Verhovnogo Sudu Ukrainy. 2014; 10 (170): 22-31 (In Ukr).].

4. Рясенцев В.А. Обязательства из так называемого неосновательного обогащения в советском гражданском праве / В.А. Рясенцев // Ученые записки МГУ. – М., 1949. – Вып. 114. – С. 85 – 106. [Rjasencev V.A. Objazatel'stva iz tak nazyvajemogo neosnovatel'nogo obogashhenija v sovetskom grazhdanskom prave / V.A. Rjasencev // Uchenye zapiski MGU. – M., 1949; (114): 85 – 106. (In Russ)].

5. Флейшиц Е.А. Обязательства из причинения вреда и из неосновательного обогащения / Е.А. Флейшиц. – М.: Госюриздат, 1951. – 239 с. [Flejshic E.A. Objazatel'stva iz prichinenija vreda i iz neosnovatel'nogo obogashhenija / E.A. Flejshic. – M.: Gosjurizdat, 1951: 239 (In Russ)].

6. Чернышев В. И. Обязательства из неосновательного приобретения или сбережения имущества: Учебное пособие / В. И. Чернышев. – Ярославль: Ярославский государственный университет, 1977. – 100 с. [Chernyshev V. I. Objazatel'stva iz neosnovatel'nogo priobretenija ili sberezenija imushhestva: Uchebnoe posobie / V. I. Chernyshev. – Jaroslavl': Jaroslavskij gosudarstvennyj universitet, 1977: 100 (In Russ)].

7. Цивільний кодекс України від 12.08.2015 № 435-IV / Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [Svivil'nyj kodeks Ukrainy vid 12.08.2015 № 435-IV / Oficijnyj portal Verhovnoi' Rady Ukrainy. Retrieved

from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (In Ukr)].

8. Шамшов А. А. Обязательства из неосновательного приобретения или сбережения: учебное пособие / А. А. Шамшов. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1975. – 50 с. [Shamshov A. A. Objazatel'stva iz neosnovatel'nogo priobretenija ili sberezenija: uchebnoe posobie / A. A. Shamshov. – Saratov: Izd-vo Saratovskogo un-ta, 1975: 50. (In Russ)].

9. Ем В. С. Обязательства вследствие неосновательного обогащения в современном российском гражданском праве / В. С. Ем // Законодательство. – 1999. – № 7. – С. 466-468. [Em V. S. Objazatel'stva vsledstvie neosnovatel'nogo obogashhenija v sovremennom rossijskom grazhdanskom prave / V. S. Em // Zakonodatel'stvo. – 1999; (7): 466-468 (In Russ)].

10. Гнатів О.Б. Захист права власності в цивільному праві: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / О.Б. Гнатів; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Л. – 2014. – с. 202. [Gnativ O.B. Zahyst prava vlasnosti v svivil'nomu pravi: dys. ... kand. juryd. nauk: spec. 12.00.03 / O.B. Gnativ; L'vivs'kyj nacional'nyj universytet imeni Ivana Franka. – L. – 2014: 202 (In Ukr)].

11. Гражданское право: В 4 т. Том 4: Обязательственное право: Учебник. 3-е издание, переработанное и дополненное. Под ред. Е.А.Суханова. М. Волтерс Клувер, 2006. — 816 с. [Grazhdanskoe pravo: V 4 t. Tom 4: Objazatel'stvennoe pravo: Uchebnik. 3-e izdanie, pererabotannoe i dopolnennoe. Pod red. E.A.Suhanova. M. Volters Kluver, 2006: 816 (In Russ)].

Информация об авторе

Бережняк Наталия Валерьевна - аспирант Института государства и права имени В. М. Корецкого Национальной академии наук Украины, помощник судьи Киевского апелляционного суда;

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Berezniak Nataliia Valerievna – Postgraduate Student of the V. M. Koretsky Institute of State and Law of National Academy of Sciences of Ukraine; Assistant Judge of the Kyiv Court of Appeal;

*Бурханхаджаева Хуршида Вахдатовна**кандидат юридических наук,**доцент ташкентского государственного юридического университета***ПРАВО ГРАЖДАН НА ТРУД И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ***Burkhanhadjaeva Khurshida Vakhdatovna**candidate of legal Sciences,**associate Professor of law of the Tashkent State University***THE RIGHT OF CITIZENS TO WORK AND ITS SIGNIFICANCE IN MODERN CONDITIONS**

Аннотация. В статье рассматриваются первое за период пандемии комплексное исследование проблем, связанных с понятием, природой и порядком реализации трудовправовой ответственности работников в условиях карантина. Автором уделены внимания на дистанционный труд и его правовые основы. Изучены Конституция Республики Узбекистан, а также законодательство страны: трудовое, конституционное, гражданское, уголовное, административное право.

Annotation. The article deals with the first comprehensive study of the problems related to the concept, nature and procedure for the implementation of labor law responsibility of employees in quarantine conditions during the period of the pandemic. The author pays attention to remote work and its legal basis. The article examines the Constitution of the Republic of Uzbekistan, as well as the country's legislation: labor, constitutional, civil, criminal, and administrative law.

Ключевые слова: труд, удаленная работа, отпуск, зарплата, закон, право

Keywords: labor, remote work, vacation, salary, law

В сфере трудовых отношений в условиях пандемии в Узбекистане происходят сложные, порой неоднозначные процессы. Они требуют нового теоретического осмысления, корректировки некоторых норм, включенных в Трудовой кодекс Республики Узбекистан. Так как, люди, всегда и во всех странах как правило, зависимы от труда, как источника средств к существованию, также от размера заработной платы за свой труд. Стоит человеку потерять работу как одновременно он теряет не только источник заработка, но и возможность быть субъектом ряда социальных отношений, становится менее социально защищенным. Защита прав человека на труд нашли свое отражение в нормах национального законодательства. Не стала исключением и Конституция Республики Узбекистан. Являясь полноправным членом мирового содружества, множества международных организаций, в частности Международной организации труда, Республика Узбекистан в преамбуле Конституции указала на приоритет общепризнанных норм международного права. При разработке Основного Закона Республики Узбекистан положения статьи 23 Всеобщей Декларации прав человека о праве на труд, на свободный выбор работы, справедливые условия труда и защиту от безработицы были включены в конституционные нормы.

А также согласно статье 37 Конституции Республики Узбекистан, каждый имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые условия труда и на защиту от безработицы в порядке, установленном законом. Данные положения статьи нашли свое дальнейшее развитие и обеспечение в действующем Трудовом кодексе и таких законах Республики Узбекистан как «О занятости», «Об охране труда», «О социальной

защищенности инвалидов», в соответствующих актах правительства, министерств и ведомств. В указанные законодательные и нормативно-правовые акты по мере становления и развития социально-экономических отношений последовательно вносились необходимые изменения и дополнения, направленные на усиление трудовых гарантий населения и его отдельных групп (инвалиды, молодежь и т.п.), нуждающихся в дополнительной государственной помощи в трудоустройстве.

Но как видим, и сами свидетели как в настоящее время для нашего поколения впервые появились дистанционный труд, удаленный труд, карантин и период пандемии характерно то, что возможности выживания одних находится в руках других? В этом необходимо проанализировать каким стремиться стать Узбекистан, предоставить, гарантировать и защитить права и законные интересы своих граждан, в том числе и трудовые. Забота государства о своих гражданах стимулирует последних к социальной активности на благо развития и процветания общества, укрепляет их стремление к творчеству, воспроизводству, развитию личности каждого члена общества, способствует повышению образованности, увеличивает их общественную самоотдачу. Общество, состоящее из благополучных, защищенных людей, станет более толерантным, запрограммированным на экономический прогресс, гуманность, цивилизованность. В связи с происходящими в Узбекистане а также во всех странах на современном этапе экономическими и иными преобразованиями имеются тенденции к ослаблению защитной роли трудового права. Многие гарантии трудовых прав граждан, закрепленные в трудовом законодательстве, в

современных условиях а именно в период пандемии стали формальностью, так как одни из них устарели и пришли в противоречие с вновь возникшими отношениями в сфере труда, другие не обеспечены надежным механизмом защиты, а в результате права граждан в трудовых отношениях систематически нарушаются или ставятся под сомнение. При усилении элементов произвола в трудовых отношениях обусловлены изменениями отношений собственности, которые в значительной степени определяют интересы участников трудовых отношений и влияют на защищенность работника.

В современных условиях как в период пандемии в связи с мировой пандемией коронавируса (COVID-19) работодатели переходят на дистанционную (удаленную) работу. Какие документы необходимо оформить и нужно ли вносить изменения в трудовые договоры с работниками. Если работодатель в целях противодействия угрозе распространения коронавирусной инфекции (COVID-19) принимает решение перевести всех своих работников или часть из них на дистанционную (удаленную) форму работы, то он должен учитывать, что на дистанционных (удаленных) работников распространяется действие трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права. Если особенности дистанционной (удаленной) работы, включая порядок принятия работника, оформления необходимых документов, организации труда и т. п. Перевод на дистанционную (удаленную) работу должен проходить с учетом производственных возможностей, т.е. работодатель должен убедиться, что у работника есть ресурсы для выполнения определенного вида работ либо работодатель предоставляет работнику необходимую технику/материалы. Если работодатель изберет такой путь оформления трудовых отношений с работником в условиях коронавируса, то он должен предусмотреть возможность о закреплении в дополнительном соглашении определенных положений – в частности, о: новом формате работы (дистанционной работе) и ее сроках;• режиме труда и отдыха;• размере оплаты труда (если объем трудовых обязанностей не уменьшился, то не должен снижаться и размер оплаты труда, однако по договоренности работника с работодателем оплата удаленной работы может производиться на иных условиях); порядке обмена служебной документацией;• порядке обеспечения работника средствами, необходимыми для выполнения• трудовой функции; размере компенсации работнику расходов за использование личного имущества в• рабочих целях (оплата электроэнергии, Интернета, эксплуатации компьютера и т. д.); порядке обеспечения работнику безопасных условий и охраны труда;• правилах и формах контроля работодателя за работником на время удаленной• работы и т. п.

Труд — одна из важнейших сфер в жизни человека, определяющая его материальное положение, статус в обществе, и в значительной степени, человеческое достоинство как личности. Поэтому введение ограничений, нацеленных на предотвращения распространения коронавирусной инфекции отражается на всех бизнес процессах, включая трудовые отношения работодателей с сотрудниками. В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по смягчению негативного воздействия на отрасли экономики коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений» № УП-5969 от 19 марта 2020 года, образована Специальная республиканская комиссия по подготовке Программы мер по предупреждению завоза и распространения коронавируса в Республике Узбекистан во главе с Премьер-министром Республики Узбекистан которая называется «Республиканской комиссией», чья деятельность нацелена на смягчение негативного воздействия коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений на отрасли экономики. В соответствии с решением Республиканской комиссии, с 23 марта 2020 года, все предприятия и учреждения Ташкента независимо от формы собственности обеспечили выход сотрудников в трудовой отпуск, в соответствии с законодательством, или перевод оставшейся, максимально возможной части, в режим удаленной работы. Также, в соответствии с Трудовым кодексом Республики Узбекистан трудовые отпуска могут быть, как оплачиваемыми, так и без сохранения заработной платы. Важно отметить, что отпуск без сохранения заработной платы предоставляется только на основании письменного заявления работника. Как нам известно, что Трудовой кодекс не предусматривает приостановление трудовых договоров на время карантина, а исчерпывающий список оснований для прекращения трудового договора по инициативе работодателя (без получения согласия сотрудника) установлены статьёй 100 Трудового кодекса. В части получения трудовых разрешений для трудоустройства иностранных граждан не были введены никакие ограничения. Однако, в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении положения о порядке привлечения и использования иностранной рабочей силы в Республике Узбекистан» № 244 от 25 марта 2019 года, в перечне документов, прилагаемых к заявлению на получение подтверждения на право трудовой деятельности на территории Республики Узбекистан, указан сертификат об отсутствии ВИЧ-инфекции, выданный медицинскими учреждениями Республики Узбекистан. По законодательству Республики Узбекистан ежегодный отпуск или отпуск за свой счет предоставляется по заявлению или запросу сотрудника. В условиях ситуации с распространением коронавируса, с которой мы

столкнулись сейчас, работодатель может предложить сотруднику написать подобное заявление, но отправлять сотрудника в отпуск без письменного заявления он не может. Согласно законодательству Республики Узбекистан, основанием для прекращения трудового договора может служить исключительно нарушение трудового договора, ПВТР, а также сокращение штата либо ликвидация предприятия.

При сокращении работодатель обязан предупредить сотрудника в сроки, обозначенные в законодательстве, и выплатить выходное пособие и компенсацию. Пособие по временной нетрудоспособности в связи с карантином по коронавирусу выплачивается в размере от 60 до 100 процентов заработка в зависимости от общего стажа работы, числа несовершеннолетних детей и других обстоятельств. Минимальный размер пособия по временной нетрудоспособности не может быть меньше 35.2% минимального размера оплаты труда и не должен превышать заработка, из которого исчисляется пособие.

Согласно пункту 16 Указа Президента РУз №5969 от 19 марта 2020 года родителям (лицам, их заменяющим, опекунам, попечителям), помещенным в карантин в связи с заражением коронавирусной инфекцией или подозрением на заражение, а также лицам, осуществляющим уход за их ребенком в возрасте до 14 лет, выплачиваются пособия по временной нетрудоспособности в размере 100% от средней заработной платы.

Тем, кто попал на принудительный карантин или проходит лечение от коронавирусной инфекции оплачивается больничный в размере 100% от заработной платы. Был принят целый ряд нормативно-правовых актов законодательства, направленных на борьбу с COVID-19. Затронут большой пласт общественных отношений, в том числе и трудовых в том числе. Указом президента РУз №5969 от 19 марта 2020 года «**О первоочередных мерах по смягчению негативного воздействия на отрасли экономики коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений**» определено, что работодатели в период действия карантинных мер могут переводить работников, особенно беременных женщин, пожилых людей, лиц с ограниченными возможностями и страдающих хроническими заболеваниями на дистанционный метод работы, гибкий рабочий график или на работу на дому. Приказом Министра занятости и трудовых отношений РУз рег. №3228 МЮ от 28 марта 2020 года принято Положение «**О временном порядке перевода работников на дистанционный метод работы, гибкий рабочий график или работу на дому в период действия карантинных мер**».

Данное Положение является основным нормативным источником для применения новых форм занятости. Нужно отметить, что Положение определяет условие об использовании новых форм занятости только в период действия карантинных

мер. **То есть, после окончания карантина необходимо будет возвратиться к прежнему порядку регулирования труда и предложенный порядок без согласия работника и работодателя использоваться в дальнейшем не должен.**

Еще одной общей особенностью новых форм занятости является обязательное согласие на это двух сторон трудового договора: и работника, и работодателя. Положение определяет дистанционный метод работы, гибкий рабочий график или работу на дому как перевод. **В соответствии с требованиями статьи 96 Трудового кодекса РУз, перевод на другую постоянную работу оформляется приказом работодателя.** Основанием для издания приказа о переводе на другую постоянную работу являются изменения, внесенные в трудовой договор, заключенный с работником. Согласно статье 88 ТК РУз, изменения условий труда производятся в том порядке, в каком они были установлены.

Таким образом, для установления на период карантина дистанционного метода работы, гибкого рабочего графика или на работу на дому требуется дополнительное соглашение к трудовому договору, а также приказ, изданный на основании внесенных изменений.

При всех видах занятости за работником сохраняется право на трудовой отпуск в соответствии с графиком отпусков, на получение пособия по временной нетрудоспособности, а также иные права, предусмотренные законодательством и коллективным договором.

Поэтому важно изучить и проанализировать обращение к проблеме ответственности работника в условиях реформы трудового законодательства обусловлено поисками наиболее адекватных современным условиям правовых средств управления трудом работников. С этой точки зрения в науке трудового права обращается внимание на то, что при любых вариантах реформы трудового права правовые акты, определяющие содержание обязанностей работника по обеспечению внутреннего трудового распорядка и сохранности имущества работодателя, а также основания и условия, виды и пределы дисциплинарной и материальной ответственности работников должны регулироваться в централизованно-нормативном порядке. Проблема правового обеспечения прав граждан на труд и ответственности в трудовых отношениях по своей теоретической и практической значимости всегда являлась и сегодня она является весьма актуальной.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по смягчению негативного воздействия на отрасли экономики коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений» № УП-5969 от 19 марта 2020 года.
2. Трудовой кодекс Республики Узбекистан.
3. Приказ Министра занятости и трудовых отношений РУз рег. №3228 МЮ от 28 марта 2020

УДК 43.98

ГРНТИ 10.85.01 Загальні питання криміналістики

*Pletenets V.M.**candidate of law, associate professor,
associate professor of the department of criminalistics,
forensic medicine and psychiatry of Dnepropetrovsk state
university of internal affairs
(Dnipro, Ukraine)***POSSIBILITIES OF USING SEMIOTICS IN DETECTING AND OVERCOMING MANIFESTATIONS OF OPPOSITION TO A PRE-TRIAL INVESTIGATION***Віктор Миколайович Плетенець**кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри криміналістики, судової медицини та психіатрії
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ***МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СЕМІОТИКИ У ВИЯВЛЕННІ ТА ПОДОЛАННІ ПРОЯВІВ ПРОТИДІЇ ДОСУДОВОМУ РОЗСЛІДУВАННЮ**

Summary. The article examines the possibilities of using semiotics in the activities of law enforcement agencies in general and in overcoming manifestations of resistance to pre-trial investigation, in particular. It is noted that semiotics, to a certain extent, was considered to have been developed in medieval philosophy, but was not properly introduced in the practice of combating socially dangerous acts.

An analysis is being made of the main activities carried out in connection with semiotics and the possibility of using it in diagnosing signs of opposition to pre-trial investigations.

A list is given of the manifestations of opposition to pre-trial investigation in three types of signs: signs and symbols, symbols and symbols.

Emphasis is placed on semiotic knowledge, which should be considered from the point of view of the possibility of structuring the circumstances of reality. The analytical and organizational activities carried out by the investigator are beginning to show signs of systematization and planning, which rules out the chaotic search and decision-making.

The conclusions state that the use of Semiotics will necessarily improve the quality of the investigation, minimize the expenditure of resources such as time, resources and resources, and will have an impact on the improvement of the crime situation in Ukraine.

Аннотация. В статье рассматриваются возможности использования семиотики в деятельности правоохранительных органов вообще и в преодолении проявлений противодействия досудебному расследованию, в частности. Отмечается, что семиотика, в известной степени, считалась развитым направлением в средневековой философии, однако не получила надлежащего внедрения в практике борьбы с общественно опасными деяниями.

Проводится анализ основных работ по семиотике и определяется возможности ее использования в диагностике проявлений противодействия досудебному расследованию.

Приводится перечень проявлений противодействия досудебному расследованию по трем видам знаков: знаки-индексы, знаки-образы и знаки-символы.

Акцентируется внимание на знаниях семиотики, которые целесообразно рассматривать с позиции возможности структуризации обстоятельств действительности. Осуществляемая следователем аналитическая и организационная деятельность приобретает признаки системности и плановости, что исключает хаотичность в поиске и принятии решения.

В выводах отмечается, что использование семиотики непременно улучшит качество расследования, сведет к минимуму расходы таких ресурсов как время, силы и средства, не сможет не отразиться на улучшении криминогенной обстановки в Украине.

Ключевые слова: противодействие досудебному расследованию, заинтересованные лица, правоохранители, интерпретация знаков, получение информации.

Key words: countering pre-trial investigation, interested persons, law enforcement, interpretation of signs, obtaining information.

Постановка проблеми. Сучасний необхідність використання правоохоронцями криминогенний стан у нашій державі обумовлює різноманітних знань, методів та засобів у реалізації

завдань кримінального провадження, визначених ст. 2 КПК України [1].

Увесь процес розслідування побудований на отриманні відомостей про обставини вчиненого в минулому кримінального правопорушення, що, здебільшого, здійснюється із використанням як вербальної, так і знакової мови. Проте недостатній рівень знань та їх застосування впливає на результативність розслідування кримінальних проваджень. Так, згідно зі статистичними даними Генеральної прокуратури, за 10 місяців 2020 року було зареєстровано 312 507 кримінальних правопорушень, за якими лише в 129 398 фактів, тобто в 41 %, вручено повідомлення про підозру [2]. Наведені відомості демонструють неналежний стан розслідування, на який можуть впливати такі прояви протидії розслідуванню, як тиск на його учасників. Зміна ситуації нам вбачається у належному застосуванні знань різних наук, зокрема й криміналістики. Криміналістика своїми рекомендаціями, специфічними методами та засобами виявлення, фіксації, дослідження і використання доказів сприяє правоохоронній діяльності, підвищує її ефективність у боротьбі зі злочинністю і тим самим допомагає виконувати загальне завдання, що стоїть перед правоохоронними державними структурами [3, с. 19].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням загальних аспектів даної теми займалися такі вчені, як: Г. М. Андрєєва, Т. О. Анохіна, О. М. Балинська, Ф. С. Бацевич, Л. С. Виготський, З. Є. Дмитровський, Ю. Н. Ємельянов, Т. Ю. Ковалевська, Г. Є. Крейдлін, Дж. Локк, Дж. С. Мілль, Ч. У. Моріс, Є. Пельц, Е. А. Петрова, А. Піз, Ч. С. Пірс, І. Пуцята, Г. М. Сагач, Ю. С. Степанов, Ж. Д. Удалова, Н. І. Формановська, Н. Якименко та інші науковці.

Можливість виявлення знаків передбачає спроможність співробітників правоохоронних органів уловлювати ці прояви. Тобто вміння бачити, а не просто дивитися, та правильна інтерпретація знаків реалізується уповноваженою особою в ході розслідування кримінальних проваджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми Незважаючи на те, що семіотика певною мірою вважалася розвиненим напрямком у середньовічній філософії, проте вона не набула належного впровадження в практиці боротьби із суспільно-небезпечними діями взагалі та в подоланні проявів протидії розслідуванню зокрема. Це обумовлює необхідність приділення належної уваги даному питанню.

Ціль статті полягає у висвітленні можливостей використання семіотики у виявленні та подоланні проявів протидії досудовому розслідуванню.

Виклад основного матеріалу. Аналіз логіки символів відбувається спільно з вербальною мовою. За деякими даними, у процесі спілкування

65 % інформації передається з використанням невербальних засобів [4].

Поширеним є факт того, що вербальна та символна (знакова) інформація може суперечити одна одній, що викликати у правоохоронців труднощі з визначенням того, яка складова отриманої інформації не відповідає дійсності. Спілкування за допомогою вербаліки, котра формується протягом усього життя, відповідним чином контролюється та коригується, обумовлює можливість її свідомого використання у спотворенні свідчень, наданні їх у потрібному, вигідному для зацікавлених осіб світлі, що потребує врахування та визначення необхідності приділення більшої уваги знаковому компоненту повідомлень. Невербальна комунікація для більшості правоохоронців може бути визначена як спеціальні знання, що демонструє потребу в інтерпретації її фахівцями відповідного профілю. Виявлення зазначених невідповідностей може реалізовуватися шляхом, наприклад, залучення фахівця до проведення допиту або перегляду відеозапису проведеної слідчої (розшукової) дії. Цим можуть бути розширені можливості правоохоронців у діагностуванні неправдивих свідчень взагалі та факту тиску зокрема, якому піддалися учасники розслідування.

Існуюча наука про знаки та знакові системи **семіотика** (грец. *sema* – знак), може наповнити новим змістом знаки, які фіксують правоохоронці, однак через ряд обставин не в змозі правильно їх інтерпретувати.

Засновником науки **семіотики** (виділ. автором – В. М.) вважають Дж. Локка (1632–1704), який першим сформулював поняття семіотики як вчення про знаки [5, с. 199]. Проте істотного розповсюдження та використання в сучасних умовах боротьби з протиправною діяльністю взагалі та проявами протидії розслідуванню правоохоронцями не набула належного рівня.

У роботі «Елементи логіки. *Grammatica speculativa*» [6, с. 165–226], опублікованій в антології Ю. С. Степановим, були впорядковані дослідження Ч. С. Пірса, котрий зробив вагомий внесок у формування сучасної теорії знаків. Він розглядав семіотику як вчення про природу та основні різновиди знакових процесів із позиції трьох частин, що складається з власне представника [знака] (*Representamen*), об'єкта і посередницького елемента - інтерпретанта (*Interpretant*), який пов'язує об'єкт з його поданням до чиеїсь свідомості [7].

На дуалістичному змісті семіотики наголошує Ч. У. Моріс: дуалізм з одного боку є рівноцінним іншим наукам, а з іншого – виступає інструментом наук [8, с. 45–97]. Це надає можливості використовувати не тільки загальні принципи означування, а й простежити закономірності, що є суттєвими у відношеннях знаків.

К. С. Серажим поділяє знаки на три види: знаки-індекси, знаки-образи та знаки-символи. *Знаками-індексами* називають такі, що

безпосередньо вказують на позначуваний ними предмет. Між знаком і предметом існує зв'язок, аналогічний до наслідку з причиною. *Знаки-образи* мають певну подібність до відповідних предметів. *Знаки-символи* – це знаки, які фізично не пов'язані з предметами, котрі вони позначають; їхнє значення встановлюється за взаємною згодою [9].

Аналіз та накладення запропонованої К. С. Серажим структури на процес розслідування взагалі та виявлення проявів протидії цій діяльності з боку зацікавлених осіб дозволяє отримати наступні відомості. Так *знаками-індексами* в розглядуваних проявах можуть бути зміна свідчень, виїзд за межі місця мешкання учасника розслідування, реакція на викриття відповідної особи в причетності до вчиненого кримінального правопорушення, давання неправдивих свідчень тощо. *Знаки-образи* можуть використовуватися, наприклад, при застосуванні такого тактичного прийому, як «демонстрація поінформованості», «допит на місці події», де обставини відповідного місця формують образи та сприяють більшій інформативності слідчої (розшукової) дії, вихід на місце події слідчого до проведення експериментальних дій як для рекогносцировки, так і аналізу змісту та послідовності подій, що відбулись під час вчинення кримінального правопорушення, оцінки на відповідність свідчень відповідних учасників місцю події тощо. *Знаки-символи* варто розглядати, у першу чергу, як слова та знаки, що становлять основу мови. Причому спілкування між, наприклад, співучасниками кримінального правопорушення має аналізуватися на предмет передачі інформації завуальованими символами, знаками, жестами. Ці ж знаки-символи можуть використовувати й правоохоронці, коли в чітко визначений момент (з проголошенням якогось ключового слова, подачі жесту) учасник розслідування виконує якусь дію та провокує, наприклад, недобросовісного учасника до прояву емоцій та викриття причетності до події. Таким чином, знання *семіотики* доцільно розглядати з позиції можливості структуризації обставин дійсності. Ними можуть виступати обставини встановленого кримінального правопорушення, свідчення учасників різних категорій та зайняті ними позиції, сукупність сформованої в кримінальному провадженні доказової бази тощо.

З цієї причини семіотичний аналіз дає розгорнуту картину того, як людина сприймає об'єкти оточуючого її світу, що особливо важливо для випадків об'єктів, створених самою людиною. Семіотика може трактуватися як тип універсального аналізу об'єктів різної природи, притому єдиний метод аналізу дозволяє більш чітко побачити загальне та відмінне в їх структурі [10].

Окрім зазначеного, можливості правоохоронців у використанні семіотики визначаються їхніми знаннями та досвідом. Здебільшого, слідчі з достатнім практичним досвідом, використовуючи знання вербальної та знакової форм спілкування, досить легко

виявляють невідповідності в них. Приділяючи даним розбіжностям увагу, з'ясовуються нові факти та обставини, що обумовили подібне сприйняття. Причому правоохоронці можуть з'ясувати як помилковий характер інтерпретації, так і ті маркери, які дозволяють вивалити нові обставини, здійснюючи тиск на недобросовісного учасника та допомогти усунути хибне сприйняття добросовісному. Зокрема, правоохоронці можуть більш чітко визначити зайняту відповідним учасником позицію, на підставі чого визначатиметься, наприклад, лінія поведінки. Так добросовісному учаснику буде надано допомога в з'ясуванні помилкового сприйняття якоїсь обставини, а недобросовісному учаснику демонструватиметься недоцільність зайнятої лінії поведінки та невідповідність наданих ним свідчень іншим матеріалам провадження. Завдяки цьому виявлятимуться факти тиску на учасників розслідування, отримуватиметься додаткова інформація, котру допитуваний намагався приховати чи спотворити тощо. Це також впливатиме й на здійснювані слідчим організаційно-тактичні заходи під час проведення слідчих (розшукових) дій за участю відповідних учасників. Причому чим раніше відбувається усвідомлення смислового навантаження діагностованих знаків, тим швидше може бути розпочато реагування на них. Це, своєю чергою, відіб'ється на результативності подолання проявів протидії досудовому розслідуванню. Як наслідок, менша кількість учасників провадження піддається впливу з боку зацікавлених осіб, а ступінь його інтенсивності буде зведена до мінімуму в часовому проміжку, тобто виключений такий фактор, як систематичність тиску.

Отже, наведене демонструє можливості структуризації явищ дійсності. Тобто аналізуючи те, що відбувається в ході розслідування, за наявності подібних знань слідчий має здійснити переоцінку знаків, що надаються йому різними категоріями учасників розслідування. У цьому випадку більш аргументовано застосовуватимуться тактичні прийоми, визначатимуться перелік та послідовність питань, отримуватиметься підґрунтя для оцінки причини тієї чи іншої зайнятої відповідним учасником позиції, наданих ним свідчень тощо. Здійснювана слідчим аналітична та організаційна діяльність набуватиме ознак системності та плановості, що виключатиме хаотичність у пошуку та прийнятті рішення. Як наслідок, витрати часу сил та засобів, як основних ресурсів у діяльності з подолання проявів протидії досудовому розслідуванню буде зведена до мінімуму.

Висновки. Проведене нами дослідження визначає можливості використання семіотики в діяльності слідчих взагалі та діагностуванні проявів протидії розслідуванню зокрема. Це неодмінно покращить якість розслідування, зведе до мінімуму витрати таких ресурсів, як час, сили та засоби, що

не зможе не відзеркалитися на покращенні криміногенної обстановки в Україні.

Тож подальші наші дослідження спрямовуватимуться на дослідження можливостей використання симіотики при проведенні окремих слідчих (розшукових) дій.

Список літератури:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Кримінального процесуального кодексу України». Х.: Одіссей, 2012. 360 с. [Kryminalnyi protsesualnyi kodeks Ukrainy. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy u zv'язku z pryiniattiam Kryminalnoho protsesualnoho kodeksu Ukrainy». Kh.: Odissei, 2012. (in Ukr.)].

2. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення України. [Yedynyi zvit pro kryminalni pravoporushennia Ukrainy (in Ukr.)]. URL:https://old.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=114140&libid=100820&c=edit&_c=fo.

3. Салтевський М. В. Криміналістика (у сучасному викладі): Підручник. К.: Кондор, 2006. 588 с. [Saltevskiy M. V. Kryminalistyka (u suchasnomu vykladі): Pidruchnyk. K.: Kondor, 2006. (in Ukr.)].

4. Зейкан Я. П. Методика перехресного допиту в суді / Я. П. Зейкан. Х.: Фактор, 2016. 192 с. [Zeikan Ya. P. Metodyka perekhresnoho dopytu v sudi / Ya. P. Zeikan. Kh.: Faktor, 2016. (in Ukr.)].

5. Локк Дж. Опыт о человеческом разумении / Дж. Локк; пер. с англ. А. Н. Савина / собр. соч.: в 3-

х т. Т. 1. М.: Мысль, 1985. 621 с. С. 78–582. [Lokk Dzh. Opyt o chelovecheskom razumeniy / Dzh. Lokk; per. s anhl. A. N. Savyna / sobr. soch.: v 3-kh t. T. 1. M.: Mysl, 1985. 78–582. (in Russ.)]

6. Степанов Ю. С. В трехмерном пространстве языка: Семиотические проблемы лингвистики, философии, искусства / Ю. С. Степанов; отв. ред. В. Н. Нерознак. Изд. 2-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. 336 с. [Stepanov Yu. S. V trekhmernom prostranstve yazyka: Semyotycheskiye problemy linyhvystyky, fylosofyy, yskusstva / Yu. S. Stepanov; otv. red. V. N. Neroznak. Yzd. 2-e. M.: Knuzhnyi dom «LYBROKOM», 2010. (in Russ.)]

7. Пирс Ч. С. Логические основания теории знаков / Ч. С. Пирс. СПб.: Алетейя, 2000. 352 с. [Pyrс Ch. S. Lohycheskiye osnovaniya teoryy znakov / Ch. S. Pyrs. SPb.: Aleteiia, 2000. (in Russ.)]

8. Семиотика: Антология / Сост. Ю. С. Степанов. [Изд. 2-е, испр. и доп.]. М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2001. 702 с. [Semyotyka: Antolohiya / Sost. Yu. S. Stepanov. [Yzd. 2-e, yspr. y dop.]. M.: Akademicheskyi proekt; Ekaterynburh: Delovaia knyha, 2001. (in Russ.)]

9. Серажим К. С. Семиотичний аспект аналізу тексту. [Serazhym K. S. Semyotychnyi aspekt analizu tekstu (in Ukr.)]. URL:<http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1813>.

10. Почепцов Г. Г. Семиотика. [Pocheptsov H. H. Semyotyka (in Ukr.)]. URL:<https://www.twirpx.com/file/262782/>.

#9(61), 2020 część 5

Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe
(Ukraina, Kijów)

Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce. W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

Zespół redakcyjny

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

Rada naukowa

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

#9(61), 2020 part 5

East European Scientific Journal
(Ukraine, Kiev)

The journal is registered and published in Poland. The journal is registered and published in Poland. Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

Editorial

Editor in chief - Adam Barczuk

Mikołaj Wiśniewski

Szymon Andrzejewski

Dominik Makowski

Paweł Lewandowski

The scientific council

Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)

Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Peter Cohan (Princeton University)

Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)

Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)

Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)

Kolub Frennen (University of Tübingen)

Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)

Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)

Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Redaktor naczelny - Adam Barczuk

1000 kopii.

**Wydrukowano w Ukraina, Kijów,
Pobedy Avenu, 56/1, Biuro 115**

**Sp. z o.o."Grupa Konsultingowa
"Образование и наука"**

**Ukraina, Kijów, Pobedy Avenu, 56/1,
Biuro 115**

E-mail: info@eesa-journal.com,

<http://eesa-journal.com/>

**Reprezentacja czasopisma naukowego
w krajach afrykańskich.**

Republika Angoli.

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658

**Dawid Kowalik (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College
London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia
Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet
Jagielloński)**

Kehan Schreiner(Hebrew University)

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika
Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan
University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet
Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet
Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia
Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut
Stosunków Międzynarodowych)**

Editor in chief - Adam Barczuk

1000 copies.

**Printed in the Ukraine, Kiev, Pobedy
Avenue, 56/1, office 115**

**LLC "Consulting group
"Образование и наука"**

**Ukraine, Kiev, Pobedy Avenue, 56/1,
office 115**

E-mail: info@eesa-journal.com,

<http://eesa-journal.com/>

**Representation of a scientific journal in
African countries:**

Republic of Angola

ADAMSMAT_SU_LDA,

**Sede: Rio Longa_ prédio Z11 Quarteirão Z,
N*23, Município: BELAS, província: LUANDA**

E_mail: Adamsmat@mail.ru

Contribuinte n* 5417331007

Tel:+244-929527658