

DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2308-8834/2020.1.29>

УДК: 332.1

Шарій В'ячеслав Іванович

завідувач кафедри державної служби, публічного адміністрування та політології
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького,
доктор наук з державного управління

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПРИКЛАДІ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Світовий досвід показує, що рівень, ефективність і стабільність соціально-економічного розвитку країн значною мірою зумовлені ефективністю управління майном і не залежать від їх соціально-політичної структури. Будучи специфічним, цей тип управління потребує всебічного правового та державного регулювання, особливо в країнах, де панує державний сектор економіки.

Заниження значущості державної власності при розробленні та реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення державного управління загалом, а також його елементів зокрема вважається однією з головних причин економічної кризи. Вивчення досвіду провідних європейських країн у цій галузі (а саме Великої Британії) особливо актуальне для сучасної України.

Вивчено механізми управління державною власністю Великої Британії та розроблено пропозиції щодо можливості їх реалізації в сучасній Україні.

Процеси приватизації та націоналізації, централізації та децентралізації з різною динамікою в управлінні економікою, а також чинники впливу, властиві Великій Британії, поки що недостатньо проаналізовані українськими дослідниками. Досвід Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії особливо актуальний для вивчення в сучасній Україні.

Ринок має обов'язково поєднуватися з активною участю держави в економіці. Лише держава, доповнюючи ринок, може забезпечити національний інтерес і стати інструментом досягнення загального добробуту.

Об'єкти власності держави та інших власників вважаються одним з основних ресурсів у системах управління вищого рівня, включаючи державне управління. Об'єкти функціонують належним чином відповідно до цілей, показників, лімітів та критеріїв, установлених для вищих рівнів. Відповідно вони стосуються державного та іншого управління майном стосовно цілей та завдань, критеріїв та обмежень вищих рівнів ієрархії державного управління. Слід урахувати обов'язковість виконання державних функцій, включаючи надання якісних послуг населенню, а також суб'єктам господарювання.

***Ключові слова:** державна власність, державне управління, регулювання, механізм управління, націоналізація, приватизація.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. Світовий досвід переконує, що рівень, ефективність і стабільність соціально-економічного розвитку країн незалежно від їх суспільно-політичного устрою суттєво зумовлений ефективністю управління власністю. Цей вид управління має

певну специфіку, потребує детальної правової регламентації та державного регулювання, особливо в країнах із превалюванням публічного сектору економіки.

Недооцінка значущості державної власності під час вироблення та реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення державного управління загалом та його окремих елементів, може стати однією з основних причин виникнення кризових явищ в економіці.

Вивчення досвіду провідних європейських країн у цій сфері (у цьому дослідженні – Великої Британії) є особливо актуальним для сучасної України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням механізмів управління державною власністю присвячено праці зарубіжних учених Е. Альмірая, Касадес-Масанея, Л. Ту, М. Харві, Е. Ту, Алана Вайта. Вивчення британського досвіду приватизації та націоналізації в Україні частково здійснювалося в межах наукових досліджень О. Білявської, В. Мойсієнка, О. Черевка, В. Шарого та інших науковців. Здебільшого їхні праці присвячені вивченню проблем державно-приватного партнерства, адміністративним реформам у Великій Британії та відповідно механізмам трансформації державної власності, а також технологіям управління економічним ризиком.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими вітчизняною наукою та обійденими увагою українських дослідників, на нашу думку, є процеси приватизації та націоналізації, централізації й децентралізації в адмініструванні економікою з різною динамікою, а також чинниками впливу, що притаманне саме Великій Британії. Саме досвід Об'єднаного Королівства Великої Британії та Північної Ірландії є особливо актуальним для вивчення в сучасній Україні, особливо в її стратегічній перспективі.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є дослідження приватизаційних процесів у Великій Британії, що стосуються найбільш

значущих за структурою та обсягом активів державної власності загалом, які відбивають рівень і розмаїття досягнення результатів, а також вказують на потенціал і можливості їх конструктивного використання у вітчизняній практиці управління державною власністю.

Виклад основного матеріалу. У процесі управління державною власністю слід забезпечити виконання багатьох соціальних зобов'язань, які суспільство покладає на державу. Без державної власності це важливе завдання, на нашу думку, вирішити дуже складно. Так, для процесів соціально-економічного розвитку світової спільноти притаманними є процеси приватизації й націоналізації, що змінюють одне одного, послаблення й посилення заходів державного регулювання бізнесу приватного сектору. Механізми та форми поведінки, що зумовлюють ці зміни, вирізняються розмаїттям, яке ускладнює встановлення чітких функціональних чи інших кількісних взаємозв'язків. Водночас чітко проглядається стратегія державної політики щодо взаємодії з приватним сектором.

Власність як економічна категорія відбиває абсолютну приналежність певних видів матеріальних (майнових) і духовних (інтелектуальних) благ, що здатні приносити бажаний результат (ефект). Це об'єкти власності держави, територіальних громад (сільських, селищних, міських рад), юридичних і фізичних осіб – суб'єктів власності, що мають право володіти, користуватися й розпоряджатися майновою та інтелектуальною власністю в рамках законодавчо встановлених обмежень і при цьому нести відповідальність за її належний стан.

До складу державної власності та компетенції державного управління можуть входити: речі, включаючи нерухомість, зокрема земельну й іншу (земельні ділянки, приміщення, споруди), ділянки надр, об'єкти незавершеного будівництва, майнові комплекси підприємств, а також, як виняток, морські, річкові та повітряні судна, космічні об'єкти; рухомі речі,

зокрема обладнання, об'єкти залізничного та автомобільного транспорту, пакети цінних паперів, частки в акціонерному капіталі господарських товариств, грошові ресурси та ін.; інформація, роботи та послуги, що напряду пов'язані та становлять важливий компонент обов'язкових функцій держави, а також послуг, що надаються нею; результати інтелектуальної діяльності та нематеріальні блага.

Об'єкти власності, здебільшого нерухоме та рухоме майно, не належать певному власнику постійно. Залежно від політичних, економічних і соціальних умов виникає певне ставлення до об'єктів власності, а також із партнерами в період використання майна (експлуатації, продажу, оренди, концесії, лізингу та ін.).

Держава, володіючи власністю та реальним впливом на параметри нормативного й законодавчого регулювання правових відносин власності, може достатньо активно й цілеспрямовано визначати межі правомочності, обмежень і обов'язків власників. Так, хвилі приватизації та націоналізації, централізації й децентралізації в системі управління економікою з різною динамікою, а також чинниками впливу постійно змінювалися в провідних економіках світу. Зазначимо, що в 1930-х роках минулого століття процеси одержавлення зумовлювалися глибокою світовою економічною кризою, а після Другої світової війни відновлення європейської економіки гостро потребувало централізації державних зусиль. Упродовж періодів націоналізації держава активно здійснювала придбання приватних компаній.

Так, лейбористський уряд Великої Британії здійснив націоналізацію цілих галузей, до яких належали: вугільна, ливарна, газова, дорожня, електроенергетика, охорона здоров'я. Уряд викупував підприємства в приватних фірм і місцевих органів влади. Уважалося, що цілком можливо ефективно управляти змішаною економікою й при цьому не давати вказівок приватним компаніям, проте залишаючи за собою командні позиції в провідних галузях [5, с. 235]. Слід зазначити, що процеси націоналізації

здійснювалися й у наступні періоди економічних спадів. Так, збанкрутілі кораблебудівні й автомобілебудівні фірми були націоналізовані в 1970-х роках. Саме в той час до державної власності перейшли компанії British Leyland (пізніше – група Rover), а також Rolls-Royce [3, с. 27].

Із часом, у 1980-ті роки, консервативний уряд Великої Британії став реалізовувати політику всезагальної приватизації. Унаслідок цього основні галузі економіки перейшли від держави до приватної власності [2, с. 138].

Водночас у Франції уряд активно націоналізував провідні галузі економіки й банківської системи. Так, згідно із Законом про націоналізацію 1982 року до державної власності перейшли 5 великих промислових груп, 2 фінансові компанії та 36 банків. У державному секторі здійснювалося виробництво близько 1/3 доданої вартості, 1/6 валового внутрішнього продукту. Частка держави в експорті й товарообігу зросла вдвічі. Наприклад, зросла частка державної власності в галузях нових технологій – базовій хімії з 23 до 54%, виробництві зброї – з 58 до 75%, авіабудуванні й ракетобудуванні – з 50 до 84% [2, с. 149].

Загалом Європі 1980-х років були притаманні процеси всезагальної приватизації, а до кінця 1990-х років (відповідно до Маастрихтського договору) для конкуренції було відкрито всі основні сектори європейського ринку [1, с. 194]. Отже, сучасна економічна політика країн Європейського Союзу суттєво інтенсифікувала процеси приватизації підприємств державного сектору.

Фінансова криза, що розгорнулася в 2008 – 2009 роках, спровокувала глибокий спад в економіках провідних країн світу. Це потребувало активних дій держав щодо надання термінової масштабної допомоги фінансовому й промислому секторам цих країн. Застосування державою викупу боргів приватних компаній і пакетів цінних паперів аж до встановлення цілковитого державного контролю за діяльністю банків й інших суб'єктів господарювання дає підстави гіпотетично інтерпретувати відповідні процеси

як притаманні для націоналізації [1, с. 54, 195-196]. Такі заходи держав, на нашу думку, були зумовлені доцільністю підтримки фінансово-економічної системи приватного сектору розвинених економік. Їм властиве превалювання децентралізованих механізмів господарювання. Водночас суттєва активізація заходів державного регулювання та підтримки приватного сектору може розглядатися і як об'єктивно потрібний, а також ефективний засіб відновлення й подальшого стабільного соціально-економічного розвитку окремих країн і світової спільноти загалом із новими підйомами активності приватного сектору.

Повернувшись до британського досвіду зазначимо, що основна хвиля націоналізації в цій країні відбулася ще в 1940-х роках. Вона сформувала новий тип підприємств, відомих як громадські або державні корпорації, що належали державі як власнику пакету акцій. Так, держава як повновладний акціонер призначала директорів і встановлювала основні напрямки політики корпорацій. Рада директорів керувала громадськими (державними) корпораціями за дорученням і під прямим контролем держави. Основна ідея полягала в тому, що громадська (державна) корпорація функціонує як комерційне підприємство, яким управляє держава. Тобто це була форма пошуку забезпечення централізованого контролю за командними рівнями в системі економіки країни.

Громадські корпорації утворювалися рішенням Парламенту Великої Британії, кожна з них була юридичною особою, а її куратором був відповідний урядовий департамент [6, с. 9]. До його функцій належали такі: призначення та звільнення директорів; затвердження структури й обсягів капіталовкладень і способів фінансування, фінансових показників, а також плану розвитку корпорацій; визначення цінової стратегії та політики щодо оплати праці; установлення норми прибутковості на капітал, згідно з якою здійснювалися виплати акціонерам. Зазначимо, що єдиним акціонером був Уряд.

До обов'язків громадських (державних) корпорацій належали такі: ефективне функціонування й забезпечення неприйнятності втрат за підсумками року порівняно з результатами попереднього року; керівництво корпорацій несло відповідальність за оперативну діяльність.

До відання урядових департаментів, що здійснювали кураторство громадських (державних) корпорацій, належали лише стратегічні аспекти політики корпорацій, а не їхня поточна діяльність. Водночас річні звіти й бухгалтерська звітність надавалися громадськими (державними) корпораціями до Парламенту для вивчення та ухвалення рішень щодо затвердження обсягів запозичень для підтримання й розвитку їх діяльності.

До чинників, що знижували ефективність громадських (державних) корпорацій, відносимо такі: політичне втручання держави в їх діяльність, зокрема до виробничих аспектів на кшталт визначення видів робіт і послуг; централізований контроль держави щодо інвестицій і позик, який обмежував автономію й ініціативи; неефективність через цілковиту монополію держави; дефіцит стимулів для менеджменту та працівників громадських (державних) корпорацій, а також відповідних урядових департаментів.

У певній аналогії розвивалися відповідні організаційні схеми управління й у Франції. Унаслідок проведеної в 1980-х роках націоналізації тут виникло три сектори. Їх очолили великі державні групи: інформатика (інформація, телекомунікації та зв'язок, радіо та виробництво електронної техніки); енергетика та ядерна промисловість; біоіндустрія (хімія, біологія, фармацевтика, медичне обладнання та агропромисловість) [2, с. 149-150].

Наступний етап активної приватизації охопив практично всі країни Європи. Він виявив розмаїття форм і механізмів її здійснення, а також особливості вирішення основної проблеми – ефективного управління та використання ресурсів державної власності в інтересах стабільного соціально-економічного розвитку суспільства.

Серед основних схем приватизації, що застосовувалися в Великій Британії, доцільно зазначити продаж активів приватному сектору з установами первинного продажу акцій, коли їх уперше продають на біржі. Зважаючи на доходи, отримані шляхом реалізації цієї схеми, найбільш результативними для країни були 1988 – 1989 та 1991 – 1993 роки. Так, у процесі приватизації враховувався досвід щодо методів розпізнавання заявок великих інвесторів, які видавали себе за групу дрібних інвесторів.

Наприклад, це відбувалося в галузях транспорту (Компанія ВАА – власник найбільших аеропортів), телекомунікації (British Telecom), паливно-енергетичного комплексу (British Gas, British Petroleum), промисловості (British Steel – у ливарній промисловості, Jaguar – у автомобілебудуванні) [3, с. 27-28]. Слід зазначити, що процеси первинного продажу акцій адмініструвалися урядом, а не компаніями чи їхнім керівництвом. Способи, якими здійснювалися платежі, мали гарантувати таку ситуацію, щоб відповідна кількість акцій резервувалася для дрібних інвесторів і працівників компаній. Акції, що залишалися, пропонувалися великим інвесторам на умовах аукціону. Водночас, щоб довше утримати масу акцій у більшій кількості дрібних інвесторів і фізичних осіб, застосовувалися спеціальні механізми. Наприклад, якщо первинні власники акцій не продавали їх упродовж певного проміжку часу, то вони одержували додаткові пільги у вигляді скидки на продукцію відповідної компанії (на кшталт оплати за газ, електроенергії чи телефонних послуг). Такі бонуси разом із дивідендами означали, що дрібні інвестори отримували більш високий дохід від своїх акцій. Для запобігання швидкого продажу всіх акцій великим інвесторам держава здійснювала масштабні рекламні кампанії, що закликали дрібних інвесторів купувати акції підприємств, які приватизувалися.

Отже, керівництво компаній не мало можливості (змоги) маніпулювати процесами й наслідками приватизації у власних інтересах.

Досвід приватизації довів, що акції великих компаній доцільно продавати в декілька етапів, оскільки так не знижуватиметься ціна за рахунок надлишку пропозиції на біржі. Наприклад, акції великої телекомунікаційної компанії British Telecom були продані в три етапи: 1984, 1991 та 1993 рр. При цьому ефективність продажу суттєво зростала [5, с. 235].

Оскільки багато з великих компаній були або збитковими, або мали незначні прибутки, їх готували до приватизації упродовж декількох років для трансформації у прибуткові підприємства. Первинне розміщення їх акцій здійснювали лише за умови, якщо вони починали одержувати суттєві прибутки. В окремих випадках (для привабливості) з компаній списували минулі борги, збиткові активи відокремлювали від прибуткових. Наприклад, атомні електростанції відокремлювали від компаній із іншими електрогенерувальними потужностями. Окремі компанії потребували кардинальних трансформацій. Наприклад, перед приватизацією компанії British Steel окремі з її ливарних заводів було закрито. В інших випадках, навпаки, до активів компанії додавали інші – більш цінні активи.

На етапі реалізації схеми субпідряду, після приватизаційних процесів держава продовжувала фінансування послуг, що надавалися приватною компанією. Так, фірма, що перемогла на конкурсі, здобувала гарантований контракт у вигляді державного замовлення. При цьому урядова структура відповідає за технічне завдання й форму контракту; своєчасне фінансування послуг і оплату контракту; контроль реалізації.

Через видання відповідних нормативних актів держава стимулювала виконання контрактів. Відповідна місцева влада не мала права ухвалювати рішення на некомерційній основі. Наприклад, на конкурсне обрання фірми-підрядника не мали впливати місце реєстрації фірми (на кшталт як у країні, з якою в правлячій партії не достатньо добрі відносини) чи залученість фірми до тієї діяльності, що не схвалюється правлячою партією (на зразок приналежності фірми-підрядника до атомної промисловості).

Установлювалися правила проведення реклами, процедури обрання переможця та порядку публікації результатів. Слід зазначити, що на сучасному етапі цей процес регулюється не лише законами країни – організаторки конкурсу, а й законодавчими актами Європейського Союзу, загальноновизнаними учасниками.

Наприклад, у Великій Британії відповідні контракти розподіляються на конкурсній основі з 1980-го року, а з 1988 року місцева влада зобов'язана розподіляти контракти з прибирання сміття, громадського харчування в школі, земляних робіт, ремонту транспортних засобів, відпочинку й спорту лише через тендери [2, с. 139-140].

Для виробництва продукції масового вжитку, надання послуг населенню та здійснення іншої діяльності органи місцевого самоврядування багатьох європейських країн можуть створювати муніципальні організації в формі підприємств і установ. Установи виконують управлінські, соціально-культурні або інші функції некомерційного спрямування. Муніципальні організації надають населенню життєво необхідні матеріальні та духовні блага, щільно пов'язані в процесі функціонування, що дозволяє з позицій управління власністю об'єднати їх у єдиний майновий комплекс соціально-побутової сфери територіальної громади.

Часто монополія державних підприємств існує тому, що конкурувальні приватні фірми не можуть вийти на ринок через певні положення чинного законодавства. Наприклад, для цього необхідна ліцензія, а держава відмовляється її видавати. Зважаючи на це, зміна законодавства щодо допуску приватних фірм на раніше монополізований державними підприємствами ринок також є своєрідною приватизаційною процедурою. Вона відкриває шлях приватному сектору на протипагу державній монополії.

На етапі реалізації схеми трансформації безкоштовних послуг на платні – спочатку часткової оплати, а згодом із поступовим підвищенням до певного нормативного рівня, перевага щодо надання якісних послуг переходить до

приватних компаній. Відповідно до такої схеми у Великій Британії вводилася поетапна оплата за офтальмологічні та стоматологічні медичні послуги, музеї, художні галереї, університети. Так, у низці випадків платня за раніше безкоштовні послуги була настільки значною, що приватні компанії могли успішно конкурувати з державними підприємствами.

Водночас багато урядових служб не можуть бути приватизованими, проте можливе формування структур, що надають послуги, які підконтрольні споживачам. Так, утворюються спеціальні урядові підрозділи, в яких заробітну плату керівника та персоналу ставлять у пряму залежність від результатів діяльності структури.

Часто уряд намагається зберегти контроль за перепродажем акцій і акціонерних товариств після приватизації. Наприклад, установлюється обмеження на продаж акцій іноземним особам упродовж 5 років чи більше 15% від статутного капіталу. Уряд також може залишати за собою золоту акцію, що створює вирішальну перевагу під час голосування [5, с. 240-241]. Однак, незважаючи на це, багато компаній переходять у володіння іноземних осіб. Наприклад, група автомобільних заводів Rover і Jaguar, а також більша частина компаній з постачання води й електроенергії перейшли до американських, німецьких, японських й інших (небританських) компаній.

Зазначимо, що в США та Великій Британії й після приватизації триває контроль за фірмами, що надають комунальні послуги. Здебільшого створюються спеціальні регулювальні органи, що відповідають за дотримання ліцензійної дисципліни та встановлення цін. У Великій Британії контроль здійснюють саме за цінами, а не за прибутком, оскільки вважається, що з контролем цін у компаній залишаються стимули для того, щоб бути ефективними. Якщо контролювати прибуток, то компанії збільшуватимуть витрати. Органи регулювання слідкують ще й за тим, щоб компанії не витрачали доходів від монопольного становища на інші сфери діяльності

(наприклад, в електроенергетиці – на розвиток власної комерційної діяльності в роздрібній торгівлі).

Отже, у Великій Британії державна власність є суворо співвідпорядкованим компонентом системи державного (публічного) управління (регулювання). Об'єкти державної власності є одним із ресурсів цієї системи вищого рівня, забезпечуючи її функціонування відповідно до установлених показників, обмежень і критеріїв в інтересах суспільства.

Цілі та завдання управління державною власністю визначаються інтересами суспільства, цілями й завданнями державного управління, зокрема виходячи з вимог виконання обов'язкових функцій державного управління, надання послуг населенню. Слід зазначити, що цілі та завдання державного управління можуть змінюватися в часі з корегуваннями державної політики, розвитком суспільства, змінами, що виникають у зовнішньому середовищі.

Поставлені цілі та завдання управління, процес їх реалізації мають бути придатні для вимірювання щодо кожного виду державної власності у відповідній сфері державного управління. Поряд із цим серед найбільш значущих завдань, від успішного вирішення яких залежить ефективне функціонування системи управління державною власністю, доцільно виокремити забезпечення зростання вартості окремих об'єктів власності; максимізацію доходів власників від користування, володіння та розпорядження активами, що їм належать; збільшення обсягів і підвищення якості послуг, що надаються, покупцям і орендарям; позитивну взаємодію з органами державної влади; роз'яснення потреби наявності державної власності на певні (відповідні) види активів та підтримання її привабливого іміджу в окремих соціальних групах.

Об'єкти власності державного та інших власників є одним із базових ресурсів у системах управління вищого рівня, зокрема в системі державного управління. Вони підтримують їх якісне функціонування відповідно до

установлених для вищих рівнів цілей, показників, обмежень і критеріїв. Відповідно їх визначають щодо управління державною та іншою власністю відповідно до цілей і завдань, критеріїв та обмежень вищих рівнів ієрархії державного управління, зокрема ґрунтуючись на міркуваннях виконання обов'язкових функцій держави, включаючи надання якісних послуг населенню, а також суб'єктам господарювання.

Отже, слушною є думка Д. Менделєєва, який зазначав, що ринок має обов'язково поєднуватися з активною роллю держави в економіці, й лише держава, доповнюючи ринок, може забезпечити загальнонаціональний інтерес, стати інструментом досягнення загального добробуту.

Висновки з даного дослідження. Дослідивши механізми управління державною власністю на прикладі Великої Британії, можемо сформулювати низку висновків (пропозицій), що, на нашу думку, можуть бути актуальними у вітчизняній практиці.

Оскільки автор схиляється до державницьких позицій щодо управління державною власністю, то виокремимо механізми зміни суб'єктів власності: з цілковитим переходом майнових прав до державного чи приватного власника; держава залишається власником майна, а механізми, що застосовуються, можуть бути спрямовані на партнерські взаємодії з приватним сектором, забезпечуючи подальше досягнення цілей держави в сферах її відповідальності.

В умовах переходу прав від приватного власника до держави може застосовуватися націоналізація та примусовий викуп, що в партнерських відносинах можуть становити пріоритетний інтерес.

Націоналізація може здійснюватися в рамках державної політики й програм, що реалізуються, через відповідні законодавчі акти й нормативні документи. Новим власником можуть ставати державні або муніципальні структури. Щодо колишнього власника може здійснюватися оплатне відчуження відповідно до чинного чи спеціального законодавства.

Примусовий викуп може реалізовуватися для державних або муніципальних потреб з ініціативи державного органу, за взаємною згодою сторін або відповідно до рішення відповідного суду. Водночас обов'язково має здійснюватися справедлива компенсація з урахуванням утраченої вигоди.

Застосування цих механізмів може бути прийнятним для проектів приватно-державного партнерства через виникнення в приватному секторі ускладнень. У таких умовах приватний партнер може бути налаштований на передання своїх виключних майнових прав для вмотивованого залучення державного власника.

Водночас у процесах реалізації проектів державно-приватного партнерства можливі такі ситуації зміни власника:

По-перше, після завершення проекту, коли узгоджено умови передання об'єкту партнерства до власності держави. При цьому, якщо положення про націоналізацію або примусовий викуп через певні обставини не відповідають раніше узгодженій партнерами процедурі планового переходу прав власності, то може поставати питання про розроблення та введення відповідних правових норм.

По-друге, всередині періоду реалізації проекту, коли незадовільними й безперспективними виявляться фінансові результати для приватного партнера або соціальні та інші значущі результати для державного учасника. При цьому доцільною може стати дострокова передача об'єкта партнерства до державної власності. Ініціатором може бути кожен з учасників незалежно від типу проекту, що реалізовується.

В умовах регулювання майнових відносин, за яких об'єкти завжди залишаються у власності держави, лише частково й тимчасово змінюється їх правовий статус – наприклад, у різних схемах орендних відносин і довірчого управління.

У розширеному розумінні для досліджень і розроблення партнерських проектів механізмів оренди й довірчого управління (крім розмаїття форм і

умов орендних договорів) слід зазначити концесійні та лізингові угоди, а також послуги й роботи, що виконуються за схемами аутсорсингу. Ці механізми можуть бути актуальними як упродовж періоду реалізації партнерських проектів, так і особливо після їх завершення. Наприклад, держава, одержавши після закінчення проекту об'єкт партнерства у власність, може бути зацікавлена у продовженні взаємодії з приватними структурами відповідно до схем довірчого управління або іншого надання послуг приватним сектором за схемами аутсорсингу.

Перспективи подальших розвідок можуть полягати в широкому вивченні зарубіжного досвіду приватизації державного майна для вирішення проблеми ефективного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Реалізація антикризової державної політики стрижневими країнами світу в умовах ризиків: монографія / авт. кол. : В. І. Шарий, О. В. Черевко [та ін.]; за заг. ред. В.І. Шарого, О.В. Черевка, В.М. Мойсієнка. – Черкаси : видавець Чабаненко Ю.А., 2017. – 300 с.
2. Теорії, технології та особливості реалізації адміністративних реформ у стрижневих країнах світу : монографія / авт. кол. : В. І. Шарий, О. В. Черевко, В. М. Мойсієнка. Черкаси : видавець Чабаненко Ю.А., 2017. – 316 с.
3. Almirall E., Casadesus-Masanell R. Open versus closed innovation: a model of discovery and divergence / E. Almirall, R. Casadesus-Masanell // *Academy of Management Review*. – 2010. – № 35 (1). – С. 26 – 32.
4. *International Valuation Standards 2011*. – London. IVSC. – 2011. – 128 p.
5. Too L., Harvey M., Too E. Globalization and corporate real estate strategies / L. Too, M. Harvey, E. Too // *Journal of Corporate Real Estate*. – Vol. 12.10. – No. 4. – P. 234 – 248.
6. White Alan D. A review of UK public sector real estate asset management / Alan D. White // *Journal of Corporate Real Estate*. Vol. 13. – 2011. No. 1. P. – 6 – 15.

ANNOTATION

Sharyi Viacheslav. Head of the Department of Civil Service, Public Administration and Political Science, Bogdan Khmelnytsky Cherkasy National University, Doctor of Science in Public Administration

STATE PROPERTY ADMINISTRATION MECHANISMS IN THE UK

Global experience has shown that the level, efficiency and stability of socio-economic development of countries is significantly due to the effectiveness of property administration and doesn't depend on their socio-political structure. Being of a specific nature, this type of administration requires comprehensive legal and state regulation, especially in countries where the public economy sector prevails.

The undervaluation of state property significance while developing and implementing the measures aimed at improving state administration as a whole, as well as its elements is considered to be one of the main causes of economic crisis. Studying the experience of the leading European countries in this field (namely, the UK) is especially relevant for contemporary Ukraine.

To study the state property administration mechanisms of Great Britain and draft proposals on the possibility of their realization in contemporary Ukraine.

Privatization and nationalisation, centralization and decentralization processes with different dynamics in the administration of the economy, as well as the factors of influence peculiar to the UK have been analysed inadequately by the Ukrainian researchers so far. The experience of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland is especially relevant to study in contemporary Ukraine.

The market should be necessarily combined with active state involvement into economy. Only the state, by complementing the market, can provide national interest and become an instrument for achieving the general welfare.

State and the other owners' property objects are considered to be one of the basic resources in top-level administration systems, including public administration. The objects are functioning properly in accordance with the goals, indicators, limits and criteria set for the higher levels. Accordingly, they are determined as relating to the state and other property administration with respect to the goals and objectives, criteria and limitations of the higher levels of public

administration hierarchy. The mandatory state functions performance, including the provision of quality services to the population, as well as to business entities should be taken into considerations.

Key words: state property, public administration, regulation, administration mechanism, nationalisation, privatization.

References:

1. Realizatsiya antykryzovoyi derzhavnoyi polityky stryzhnevymy krayinamy svitu v umovakh ryzykiv: monohrafiya / avt. kol. : V. I. Sharyy, O. V. Cherevko [ta in.]; za zah. red. V.I. Sharoho, O.V. Cherevka, V.M. Moysiyenka. – Cherkasy : vydavets' Chabanenko YU.A., 2017. – 300 s.

2. Teoriyi, tekhnolohiyi ta osoblyvosti realizatsiyi administratyvnykh reform u stryzhnevnykh krayinakh svitu : monohrafiya / avt. kol. : V. I. Sharyy, O. V. Cherevko, V. M. Moysiyenko. Cherkasy : vydavets' Chabanenko YU.A., 2017. – 316 s.

3. Almirall E., Casadesus-Masanell R. Open versus closed innovation: a model of discovery and divergence / E. Almirall, R. Casadesus-Masanell // Academy of Management Review. – 2010. – № 35 (1). – S. 26 – 32.

4. International Valuation Standards 2011. – London. IVSC. – 2011. – 128 p.

5. Too L., Harvey M., Too E. Globalization and corporate real estate strategies / L. Too, M. Harvey, E. Too // Journal of Corporate Real Estate. – Vol. 12.10. – No. 4. – P. 234 – 248.

6. White Alan D. A review of UK public sector real estate asset management / Alan D. White // Journal of Corporate Real Estate. Vol. 13. – 2011. No. 1. P. – 6 – 15.