

# АРХІТЕКТУРА БУДІВЕЛЬ І СПОРУД

УДК 72.009

**І. П. Гнесь, В. І. Книш\*, І. О. Іщенко\***

Національний університет “Львівська політехніка”,  
кафедра архітектурного проектування,

\*Київський національний університет будівництва і архітектури,  
кафедра теорії архітектури

## **ЗАМОВНИЧО-АРХІТЕКТУРНА ДИНАМІКА ПАРТНЕРСТВА НА СУЧАСНОМУ РИНКУ СТВОРЕННЯ БАГАТОКВАРТИРНОГО ЖИТЛА**

© Гнесь І. П., Книш В. І., Іщенко І. О., 2015

У статті розглянуто тенденції до погіршення відносин між проектними організаціями та службами замовників у ретроспективі сучасної кризової ситуації на вітчизняному ринку створення багатоквартирного житла. З власного досвіду в архітектурній діяльності в статті наведено приклади участі автора в тендерних перегонах та проведено аналіз щодо виявлення суб'єктивних важелів впливу на визначення переможця; також надано пропозиції для вдосконалення співпраці проектувальника та замовника.

**Ключові слова:** партнерські відносини, проектувальник, служба замовника, архітектурні конкурси, тендерні перегони, людський фактор.

### **Постановка проблеми**

Важко не погодитись з поширеною серед сучасних підприємців на ринку надання послуг (зокрема і серед архітекторів-проектувальників) думкою про те, що “замовник завжди правий”. У будь-якому сенсі розробка проекту є інтелектуальною послугою для створення необхідної у будівництві документації, за виконання якої замовник сплачує відповідні кошти.

На ринку створення нового багатоквартирного житла, який на сучасному етапі ведення будівельного бізнесу набув найбільших об'ємів порівняно з будівництвом будь-яких інших об'єктів, серед проектних і будівельних організацій формується надприродне конкурентне середовище. При цьому значна конкуренція поміж гравцями, що намагаються отримати замовлення та надати відповідні послуги, природно відбувається на полях інвесторів та замовників, які безпосередньо встановлюють власні правила гри задля досягнення наміченої ними мети – будівництва багатоквартирного житла. На власний розсуд компанії забудовника, за підтримки інвестора, створюють потужні аналітичні структури, створюючи маркетингове, девелоперне, рекрутингове, юридичне та фінансове їх забезпечення. Інколи частково або повністю, виконання наведених функцій об'єднується у структуру так званої служби замовника, на плечі якої покладаються обов'язки визначення майбутнього проектного бюро, замовлення проекту, збору вихідних даних, отримання дозвільної документації, організації будівництва, здачі об'єкта під ключ та інші організаційно-технічні обов'язки.

Користуючись значними повноваженнями, служба замовника безпосередньо займається підготовкою об'єкта до його проектування не тільки на стадії отримання необхідної для цього дозвільної документації, але й у визначенні основних параметрів і вимог щодо майбутнього будівництва. Якщо забрати варіанти залучення до проектування так званих “перевіраних” архітектурних майстерень, попередня співпраця з якими повною мірою задовольняє замовника, для

визначення майбутнього проектувальника на практиці використовується проведення архітектурних тендерів. Подібна практика у вигляді відкритих і замовних конкурсів широко використовувалася ще за радянських часів з метою визначити кращу ідею щодо будівництва того чи іншого знакового об'єкта або навіть забудови значної території. Після проголошення незалежності України в умовах першої економічної кризи до появи на ринку великих інвестиційно-будівельних компаній проведення конкурсів було майже призупинено, але на початку третього тисячоліття поступово відновлено.

### **Аналіз останніх досліджень та публікацій**

У дослідженні ринку створення багатоквартирного житла розглянуто багато різних аспектів у працях таких архітекторів-науковців як: В. В. Товбич, О. С. Слепцов, І. П. Гнесь та інших. Але враховуючи сучасний його стан і зміни, що відбулися за останній період, деякі питання залишаються нерозкритими. Одним з таких актуальних питань є замовничо-архітектурна динаміка партнерства, що не знайшло свого детального відображення у наукових роботах вчених. Дослідження цієї теми ґрунтується на реальному авторському досвіді зазначених вище взаємовідносин, зокрема участі у тендерних перегонах, що є дуже корисним з практичного погляду, а також автори проаналізували сучасні українські нормативно-правові документи та законодавство в сфері будівництва та архітектури. Цього дослідження стосуються також деякі публікації авторів, а саме стаття “Житлове будівництво в центрі: надприбутки, збереження екології і комфорт у протиріччі інтересів” [7], доповідь на I Міжнародній науково-практичній конференції “Перезавантаження будівництва: економіка, організація, менеджмент” (03–06 листопада 2015 р.) “Динамічно-парадоксальна конкуренція та сформований симбіоз на ринку багатоквартирного житла” та ін.

### **Мета та завдання публікації**

Мета авторського дослідження – виявляти закономірності відносин між проектними організаціями та службами замовників, а також тенденції до їх погіршення в ретроспективі сучасної кризової ситуації на вітчизняному ринку створення багатоквартирного житла. В контексті розгляду двох прикладів участі архітектора В. І. Книша в тендерних перегонах автори мають за мету виявити суб'єктивні важелі впливу на визначення переможця, а також надати пропозиції для вдосконалення співпраці проектувальника та замовника. Завдання цієї публікації – ознайомити широке коло наукового товариства, а також архітекторів-практиків, з проблемами в динаміці взаємодій служби замовника і проектних організацій, що безпосередньо негативно впливають на матеріальну зацікавленість проектувальника у розробці креативних архітектурних ідей та на якість новостворюваного багатоквартирного житла загалом. А також запропоновано звернути увагу керівництва інвестиційно-будівельних корпорацій на порушені в цій статті проблеми.

### **Виклад основного матеріалу**

#### **Архітектурні конкурси в контексті створення багатоквартирного житла**

За останні 15 років архітектурні конкурси, які перетворилися в тендери, поступово змінювали призначення їх проведення [1]. Якщо у докризовий період 2008 р. основним завданням проведення тендерів було визначити найкращих “виконавців”-архітекторів та їхніх компаній, здатних якісно та швидко розробити новий проект або запропонувати замовникові найсучасніше об'ємно-просторове рішення майбутнього об'єкта, то в умовах погіршення економічної ситуації до цих чинників було додано декілька специфічних вимог. У відносинах замовника і проектувальника відбулося зміщення пріоритетів. Подачі креативу й ексклюзивності у певному розумінні від проектувальника вже було замало. Замість цього на тендерах більш значною перевагою почали вважатися особисті зв'язки архітектора-проектувальника з органами місцевого самоврядування, охорони історичної спадщини, держекспертизи та іншими дозвільними структурами, від яких залежить успішне проходження проекту.

Майже повне призупинення проектування багатоквартирного житла та всієї іншої нерухомості у 2009 р., із незначним його відновленням упродовж наступних 2–3-х років, призвело до значних матеріально-технічних втрат багатьох архітектурних майстерень та навіть потужніших структур, створених на базі пострадянських проектних інститутів. Задля виживання на ринку проектування структури, що збереглися, вимушені були значно зменшити вартість надання послуг, тобто демпінгувати заради отримання замовлення. Як наслідок, миттєва реакція потенційних замовників була спрямована на природне ще більш інтенсивне зниження вартості за рахунок впровадження у тендерні процедури відповідної вимоги щодо визначення переможця. Простіше кажучи, основний сенс цієї процедури полягав у тому, що очікуване замовлення дістанеться тій архітектурній майстерні, яка запропонує найнижчу вартість виконання робіт.

Зважаючи на високу рентабельність будівництва багатоквартирного житла та значний кругообіг інвестицій у підготовці до чемпіонату Європи з футболу 2012, в Україні частково відновилось проектування, але за заниженою ціною за виконання проектних робіт. Поступово вартість проектування багатопверхового житла у 2015 р. знизилась у 4–5 разів порівняно з докризовим станом, і досягла рівня майже нульової рентабельності. Для проектування відносно невеликих за розміром об'єктів таке значне зниження вартості виконання проектних робіт, як правило, призводить до мізерної загальної вартості проектування на тлі необхідності забезпечити певний креатив архітектурно-планувальних та об'ємно-просторових рішень. Недооплата послуг архітектора у будь-якому разі знижує якість наданих ним послуг і на рівні прийняття концепції майбутнього об'єкта, і на стадії виготовлення необхідної для будівництва документації. Така цінова політика на ринку проектування змушує архітекторів та спеціалістів суміжних професій повторно використовувати застарілі інженерно-технічні та архітектурно-планувальні рішення замість впроваджувати у розробку проектів новітні ідеї і технологічні вдосконалення. Врешті-решт відбувається компіляція та перемальовування минулих проектів на фоні загальної стагнації творчого процесу створення сучасної архітектури житлової забудови великих міст та столиці зокрема, не кажучи вже про забудову інших населених пунктів взагалі.

Але для більш значних за “розміром” об'єктів багатоквартирного житла, тобто для проектування цілих житлових кварталів або групи з декількох розташованих поруч будинків чи багатофункціональних житлових комплексів, істотне зниження вартості оплати хоча і мало негативні наслідки (з огляду на появу факторів, що стримують розвиток архітектурної справи), але не призвело до критичного стану падіння якості проектування. Навіть звертаючись до низки об'єктів, будівництво яких не так давно завершилося, принаймні у столиці, або перебуває на стадії завершення, є сенс визнати наявність певного прогресу на ниві створення багатоквартирного житла з огляду на здобуту архітектурну креативність та оригінальність новостворених комплексів. Деякою мірою фінансова можливість для цього початково була забезпечена чинними принципами ціноутворення, а саме: вартість проектування об'єктів у цьому напрямі залежить від загальної площі квартир і офісних приміщень під реалізацію. При цьому проектування об'єктів, загальна площа яких перевищує десятитисячну відмітку, дещо нівелює занижену вартість проектування кожного м<sup>2</sup>, створюючи передумови до креативної відповідальності авторів новостворюваного об'єкта. Втім, мало позитивного є в тому, що за масштабний проект житлового комплексу є шанс отримати кошти, які дозволять забезпечити виконання технологічних циклів його реалізації на достойному рівні, але за рахунок все ж таки вимушеного зменшення фонду оплати праці спеціалістів, відшкодування на розвиток виробництва та втрати прибутку тощо.

Вартість надання послуг у сфері проектування житлової нерухомості на сучасному ринку, як наголошувалось вище, майже у 5 разів нижча за регламентовану вартість за розрахунками, які запропонувала держава (Мінрегіонбуд) [2, 3]. Фактично ринок сформував демпінгову вартість та надав замовникам інструмент здобуття додаткового прибутку за рахунок проектувальників. Під природно сформований дует односторонніх, тобто осіб, об'єднаних навколо вирішення задачі будівництва новостворюваного об'єкта, сучасний ринок заклав поки що слабо відчутне протиріччя, що має тенденцію до поступового руйнування партнерських відносин. Теза про те, що це не так, бо криза торкнулася всіх на ринку нерухомості і замовник теж втрачає, реалізуючи житло населенню

за меншу вартість, не відповідає дійсності. Бо навіть якщо прийняти до уваги те, що житло десь продається трохи дешевше – по-перше: це одиничні випадки – вартість продажу залишилася майже на попередньому рівні, а по-друге: навіть якщо вона десь і знизилась, то не у 5 разів (на кшталт зниження вартості проектування). Тим паче, якщо зважати на доволі низьку загальну вартість проектних робіт навіть у докризовий період (на рівні 3–5 % від собівартості будівництва та здачі об'єкта під ключ), істотне додаткове падіння вартості послуг нівелює основного партнера служби замовника в особі архітектора-творця майбутнього (у широкому розумінні фахового призначення).

Якщо проектувальники за інерцією ще розраховують на повернення кращих часів, розглядаючи замовника як партнера, який не тільки забезпечує фінансування наданих послуг, але і є найбільш зацікавленою особою у реалізації намічених архітектурних ідей, – прагматично налаштовані замовники вже зробили власний вибір. Цікавим є те, що і в докризові часи об'єми фінансування служби замовника, як правило, були набагато більші, ніж проектувальника. При цьому у складі цієї служби (особливо у керівництві) здебільшого знаходив місце будь-хто за фахом, окрім архітекторів та навіть інженерів-конструкторів. Поряд з відставниками у керівництві працювала молодь, яка свій поступовий досвід здобувала, “витягуючи” фахові навички з архітекторів та інших інженерів – розробників кожного нового проекту. Більш відповідальні структури разом із наведеним вище контингентом до складу служби замовника також залучали досвідчених інженерів майже усіх будівельних спеціальностей, співпраця проектувальників з якими завжди мала позитивний результат. Утім, незважаючи на склад служби замовника та його фаховий рівень, завжди основною передумовою успішного виконання величезного комплексу робіт із проектування майбутнього об'єкта та його погодження і затвердження, а також супроводу на всіх стадіях до здачі в експлуатацію, була плідна співпраця замовника і проектувальника на зрозумілих засадах за визначеним пріоритетом.

Ринкове знецінення проектування та часткова втрата престижу архітектурної діяльності у деяких інвестиційно-будівельних структурах спричинили істотне розширення функцій служби замовника. Можливість економити на проектуванні призвело до необхідності розширити штати служб замовників, бо суттєва недооплата послуг архітектурних майстерень урешті-решт могла призвести до розробки недостатньо кондиційної документації. Проектувати за значно зменшену оплату, як не дивно, можна. Але за рахунок чого? Тільки шляхом скорочення термінів розробки проекту, зменшення кількості фахівців, збільшення навантаження на кожній окремій ділянці виготовлення та узгодження або затвердження документації. Найтоншим місцем у довготривалому технологічному ланцюзі проектного процесу є творче осмислення концепції майбутньої забудови, створення проектних пропозицій, розробка варіантів майбутнього житла на об'єкті загалом і в кожній квартирі зокрема. Згідно зі загальновідомою сентенцією про те, що “час є гроші”, мінімізація терміну в цій частині процесу проектування, з одного боку, дозволяє використати шанс на значну економію коштів, але з іншого – піддатись компромісу не завжди на користь якості або креативному рішення поставленої задачі. Проте така альтернатива не повною мірою відповідає намірам замовника щодо бажання отримати високо-кондиційне проектне рішення для будівництва багатоквартирного житла на продаж. Тому, щоб унеможливити за власні гроші отримати щось недоопрацьоване, замовник вимушений активізувати співпрацю з проектувальником та посилити контроль кожного його кроку, намагаючись досягти прийнятного для нього “ідеалу”. Такі дії для проектної організації, замість вирішення проблеми зі скорочення терміну (економії коштів), ще більше погіршують процес, затримуючи динаміку проектування, та збільшують витрати матеріальних коштів. За іншими позиціями у ланцюгу створення проектної документації безпосереднє втручання служб замовника, на його думку, покращує кінцевий результат, але зумовлює необхідність переробки окремих частин проекту в разі заміни передбачених на початку тих чи інших будівельних матеріалів, обладнання або конструкцій. Не так погано, коли внесення змін до проектної документації відбувається з ініціативи замовника за відповідну доплату. Але якщо безоплатно, то це ще більше знижує рентабельність проектної діяльності. Таким чином, значне зниження вартості проектування (в сукупності з перерозподілом частини недоплачених коштів між наглядовими і допоміжними структур служби замовника) призводить

до трансформації партнерських відносин зацікавлених у будівництві сторін, які під час його створення ще не так давно діяли в унісон.

Природне використання запропонованих ринком нових умов ціноутворення на користь замовника створило додаткові можливості для обмеження самостійності прийняття рішень проектувальником. Немає нічого дивного в тому, що в останні часи у містах з'являються все нові й нові багатоквартирні будівлі, об'ємно-просторове та композиційно-художнє рішення яких паплюжить навіть місце їх будівництва. Під диктатом замовника та загрозою втрати хоча і зменшеної, але все ж таки реальної оплати за проектування, подекуди проектувальник змушений відмовлятися від творчого розуміння та фахової гідності щодо високохудожнього вирішення композиції забудови. Диктат одних породжує "гнучке" виживання інших, але за рахунок не тільки сучасної громади міста, але і багатьох наступних поколінь його мешканців. Багатоповерхова нерухомість, що створюється в містах зараз, щонайменше протягом наступного століття буде його "прикрашати" у майбутньому.

На захист замовників, які діють на сучасному ринку створення житлової нерухомості, необхідно підкреслити, що (як і скрізь) у колі осіб, які займаються інвестиційно-будівельним бізнесом, існують порядні керівники, не байдужі до міських проблем. Деякі з них навіть фахово розбираються у проектуванні, мають певний художній смак, повагу до архітекторів і власний погляд на необхідність гуманного підходу до майбутньої житлової забудови. Зазвичай, це менеджери високого рівня, які мають у власному розпорядженні великі за потенціалом компанії, що здатні реалізовувати значні за розміром та функціональним навантаженням проекти. Але, незважаючи на розуміння того, що для розробки так необхідного для них креативного проекту потрібно коштів стільки, скільки потрібно, а не в межах ринкової доцільності, для реалізації власних бажань керівництво потужних компаній тримає при собі у складі служби замовника ще і структури, головною задачею яких є організація проектних тендерів. Ідеологічно це дуже розумно, бо навіщо спиратися на якогось, хай навіть славнозвісного, майстра, коли можна за допомогою конкурсу знайти найкраще містобудівне рішення тієї чи іншої проблеми. Воно то так, але на сучасному ринку проектування навіть цю прогресивну технологію винаходу найліпшого проектного рішення також не обійшли хитромудрощі діяльності служби замовника. Нічого дивного в цьому немає, з огляду на суб'єктивність впливу людського чинника та наявну різноманітність мотивацій у діяльності різних ланок служби замовника з питання визначення переможця тендерних перегонів.

Але перед цим важливо виявити основні причини необхідності проведення тендерів на проектування. Як уже наголошено вище: по-перше, це необхідно забудовникові для того, щоб визначитись з ідеєю майбутньої забудови через порівняння декількох проектних пропозицій від учасників перегонів, а по-друге – при нагоді обрати виконавця робіт у контексті запропонованої ним ідеї. Подвійне завдання забудовника відповідно до умов проведення тендерних процедур може бути розділене окремо на складові або доповнене додатковими вимогами.

На перший погляд, запропонована схема достатньо прозора і могла би бути доволі ефективною, якби з обох боків у ній не брали участь служба замовника та декілька конкуруючих структур проектувальників, які звичайно ж складаються зі живих людей. Але, якщо серед конкуруючих організацій на всіх етапах перегонів беруть участь перші особи, або щонайменше головні архітектори запропонованих на тендер проектів, то з боку служби замовника, особливо на початкових стадіях, лише відповідальні, призначені для цього, особи. Для перших природною мотивацією є здобуття перемоги, а для других (оскільки вони, переважно, наймані працівники), окрім зобов'язань щодо об'єктивного розгляду проектів існують штучні мотивації у виборі переможця.

Не беручи до уваги наявні можливості щодо неформального маніпулювання при виборі переможця (справа іншого дослідження), визначимо лише декілька сторонніх мотивацій, які всупереч необхідності об'єктивного визначення переможця спонукають службу замовника прийняти недостатньо обґрунтоване рішення, або направити хід перегонів під зручний для

забудовника варіант вибору. Наведемо лише два приклади з власної фахової діяльності та участі в тендерних перегонах, які не так давно відбулися у місті Києві.

### **Тендерні перегони з досвіду авторів**

З досить зрозумілих причин не розголошуючи назву компанії забудовника та повну адресу одного з майданчиків, для забудови якого розроблялась проектна пропозиція на тендер, розглянемо перебіг перегонів щодо визначення переможця – фірми проектувальника. Тендер організувала одна з шанованих компаній м. Києва для забудови ділянки по вулиці Глибочицькій на Подолі. Місце прив'язки до цієї вулиці надано лише для розуміння надвисокої складності визначеної у тендері задачі стосовно забудови багатоквартирним житлом виділеної ділянки, що розташована на крутому схилі яру на рельєфі з перепадом висот від червоної лінії вулиці до верхньої межі (в параметрах природного перевищення) більш ніж 12 м. Для перемоги у тендерних перегонах учасникам, окрім розробки комфортабельного житла та створення непересічного архітектурно-художнього вигляду майбутнього комплексу, необхідно було запропонувати ідею конструктивної і водночас економічної “посадки” майбутніх будівель на крутому рельєфі з влаштуванням багатопверхового паркінгу. Така ідея була знайдена, елегантне об'ємно-просторове рішення якої спроможне було надати замовникові можливість істотно скоротити витрати на будівництво – порівняно з прийнятим ним варіантом – особливо якщо зважати на достатньо високу, але зіставлювану якість архітектури надземної частини комплексу в уподобаних пропозиціях від усіх учасників. Мабуть, для організаторів тендеру питання значної економії коштів при освоєнні ділянки та створенні зручних в експлуатації паркінгів – з природним їх “завантаженням” транспортними засобами ззовні, через подвір'я прилеглої території, без використання будь-яких внутрішніх пандусів та інших штучно побудованих “равликів” у тілі комплексу – не було головною мотивацією у визначенні переможця. У такому разі, що ж повинно було мотивувати службу замовника? Як не дивно – це вартість проектування. Замість запропонованих тендерним комітетом \$10 за 1 м<sup>2</sup> проектування, з чим погодились майже всі учасники перегонів, переможець запропонував ціну у \$7 за 1 м<sup>2</sup>. Так служба замовника начебто зуміла понизити загальну вартість проектування усього комплексу десь на \$200'000, що в перерахунку на той час становило 1'600'000 грн. Але що від цього втратило керівництво інвестиційно-будівельного холдингу? Згідно з результатами проведеного аналізу причин програшу на тендері, за узагальненими показниками ціноутворення на влаштування додаткових внутрішніх інженерних споруд – пандусів і різних “равликів”, які, до речі, не продаються окремо, але значно збільшують вартість кожного парко-місця – за умови реалізації проекту переможця тільки на цьому замовник повинен був втратити понад \$2'500'000. Але ця сума може бути ще більшою, бо в ній відсутня вартість улаштування додаткових фундаментів з урахуванням запропонованої переможцем посадки будівель на рельєф. Не можна навіть уявити, що фахово досвідчена служба замовника не побачила переваг запропонованого нами на рівні ноу-хау рішення, а лише керувалася миттєвою вигодою у визначенні питання ціни проектування. Але, на жаль, це не так, бо для організаторів тендерних змагань головним мотиваційним результатом перед керівництвом холдингу була демонстрація користі від власної діяльності, яка дала змогу дещо понизити вартість проектування. Спрацював загальновідомий людський фактор, що дозволив трохи заробити службі замовника на процентах від заощаджених \$200'000, але таке заощадження обумовило в перспективі отримання значно більших витрат на стадії будівництва. Залишимо на совісті служби замовника високошанованого у м. Києві холдингу якість організаційно-технічного стилю ведення справ та наважимося запропонувати необхідність переглянути заангажоване ставлення служби замовника до архітектурно-проектної спільноти з метою відновлення паритетних відносин ведення бізнесу, що втрачені за останні декілька років.

Значною помилкою крупних інвестиційно-будівельних компаній сучасності можна вважати перебір до власного менеджменту деяких додаткових функцій, а також невиправдане надання службам замовника майже необмежених повноважень щодо ведення справ, особливо на стадіях організації та проведення тендерних процедур.

Для ілюстрації запропонованої сентенції наведемо ще один приклад нашої участі в конкурентних змаганнях (з програшним результатом), де через небажання втратити відносну комфортність просування запропонованої ідеї через експертизу в майбутньому та задля збереження “честі мундиру” служба замовника іншого вельмишановного холдингу навіть знайшла можливість подовжити для деяких учасників терміни проведення тендеру. Не опускаючись до того, щоб привести назву цієї компанії забудовника, бо деякою мірою нижченаведене є його внутрішньою справою, лише означимо місце розташування ділянки, для якої у 2015 році за участю декількох проектних організацій відбулися тендерні перегони. Ця ділянка розташована на лівому березі Дніпра в районі перехрестя бульвару Перова і проспекту Алішера Навої. До речі, поблизу цього майданчика ще у 2012 році за моєї безпосередньої участі в якості ГАПу була побудована група багатопверхових житлових будинків з підземним дворівневим паркінгом. Відповідно до розташування на перехресті один із будинків отримав адресу просп. Алішера Навої, 69, а другий – бул-р Перова, 10.

На відміну від цих уже давно зданих до експлуатації будинків, відповідно до умов тендеру, необхідно було запропонувати житловий комплекс, який складається з п’яти 25-поверхових точкових будівель, виконавши низку спеціальних вимог, сформульованих службою замовника. Порівняно нескладні для фахового виконання умови направили майже всіх учасників перегонів на здобуття перемоги в контексті чіткої відповідності ретельно виписаним вимогам замовника, що з самого початку звужували можливості конкурентів для досягнення максимального показника квадратури запроєктованого на продаж житла. Але на разі міг перемогти лише той, хто запропонує найбільше квартир у визначеній пропорції за кількісними показниками та загальною площею житла.

На відміну від усіх інших, наш творчий колектив запропонував нову універсальну систему формування двосекційних багатоквартирних житлових будинків (рис. 1), але зблокованих не по одному з торців (як це традиційно прийнято), а шляхом блокування двох житлових секцій (по 5 квартир на поверсі у кожній секції) навколо сходово-ліфтового вузла як елемента для блокування. Таким чином, у кожному з чотирьох будинків, замість передбачених тендерними вимогами семи квартир на поверсі, авторам вдалося навколо сходово-ліфтового вузла розмістити по десять квартир. При цьому для досягнення найвищого рівня ефективності розробленого багатоквартирного житла запропоновано розмістити у двосекційних будівлях замість двох сходових кліток лише одну з виходами на неї через повітряну зону з кожної секції окремо, за умови їх розділення пожежостійкою стіною, яка капітально роз’єднувала будівлю навпіл. Фактично на розгляд тендерної комісії було запропоновано рішення на рівні винаходу у сфері архітектурної типології житла, оригінальність якого донині не мала жодного відомого аналогу на пострадянському просторі проектування та будівництва багатоквартирного житла.

У разі визнання тендерною комісією суттєвих переваг запропонованого на розгляд ноу-хау (завдяки якому автори досягли збільшення загальної площі квартир на 30 % на кожному з типових поверхів зокрема і в кожному будинку загалом), забудовник мав би перспективу отримати більший прибуток від продажу, порівняно з очікуваним на початку. Чому більше очікуваного? Бо, згідно з чинними ДБН [4], максимальна загальна площа квартир на типовому поверсі з однією сходовою кліткою не може перевищувати 500 м<sup>2</sup> у точкових будинках або в окремих секціях у складі багатосекційних житлових будівель. На відміну від цього вигаданий прийом надав можливість – шляхом блокування двох секцій навколо сходово-ліфтового вузла – розмістити квартири з різною кількістю кімнат, загальна площа яких, залежно від демографії, становила 620–670 м<sup>2</sup>. Але, не всупереч сучасним вимогам ДБН, запропоноване рішення забезпечувало передбачені умови евакуації з обох секцій, загальна площа кожної з яких за проектом була набагато меншою, ніж максимально допустима. Для цієї містобудівної ситуації, при збільшенні майже на третину кількості квартир та їхньої загальної площі, ущільнення кварталу було цілком обґрунтовано

можливістю збереження комфортності помешкання громади в разі реалізації проекту. Для цього у розробленому (в складі проектної пропозиції на тендер) генеральному плані передбачено органічне використання прилеглих до майданчика лісопаркових смуг як загальноміської зони для відпочинку, а також прийнятна для забезпечення життєздатності території транспортно-пішохідна схема.

### Секція типу А Типовий поверх

Загальна площа поверху 749.1 м.кв.  
Загальна площа квартир на поверсі 587.6 м.кв.  
Житлова площа квартир на поверсі 302.3 м.кв.  
Площа літніх приміщень квартир на поверсі 21.9 м.кв.

КІЛЬКІСТЬ КВАРТИР НА ПОВЕРСІ:  
однокімнатні - 4  
двокімнатні - 4  
трикімнатні - 2



### Секція типу Б Типовий поверх

Загальна площа поверху 712.2 м.кв.  
Загальна площа квартир на поверсі 555.2 м.кв.  
Житлова площа квартир на поверсі 274.8 м.кв.  
Площа літніх приміщень квартир на поверсі 22.8 м.кв.

КІЛЬКІСТЬ КВАРТИР НА ПОВЕРСІ:  
однокімнатні - 6  
двокімнатні - 2  
трикімнатні - 2



Рис. 1. Проектна пропозиція житлового комплексу для ділянки на пр-кті Алішера Навої, арх. В. І. Книш, 2015 (ілюстрація автора)



Звичайно, можна зробити припущення, що недооцінка запропонованої ідеї будівництва багатоквартирного житла збільшених об'ємів відбулась через розбіжність художніх смаків служби замовника і архітектурних уподобань авторського колективу. Організаторам тендера не сподобалось кольорове трактування фасадів, або об'ємно-просторове їх вирішення чи запропоновані інтер'єри вхідних груп будинків, або занадто вишукана простота запропонованого комплексу. Можливо і так, але тоді смак перемиг здоровий глузд. Не виключено, що для забудовника визначення кольорової гами майбутнього комплексу та ефемерні красоти його архітектури, запропоновані на попередній стадії, на рівні створення ідеї майбутньої забудови є більш головним, ніж можливість здобуття більш ефективного вирішення поставленої задачі.

Все це можливо, але якщо не враховувати подальший перебіг подій після передачі авторської документації для розгляду на тендер. Неочікувана оригінальність пропозиції підштовхнула організаторів до спрацювання суб'єктивного, але дієвого, людського фактора, про який наголошено вище. Зважаючи на те, що у випадку забудови по вул. Глибочицькій (у негативному сенсі) він спрацював задля штучного зменшення вартості проектних робіт, то у випадку цієї забудови – через небажання замовника “погіршити” власне життя необхідністю додаткових зусиль при проходженні у майбутньому розробленого проекту через органи Держекспертизи. Навіщо шукати додаткових “пригод”, якщо можна рухатись торованим та мотивовано обґрунтованим шляхом? Тим паче наявна недолугість сформованої в сучасному суспільстві система взаємодій щонайменше змушує до неформального вирішення питання або пошуку інших можливостей для визнання обґрунтовано допустимого – очевидним.

Але, як наслідок, несприйняття авторської ідеї по суб'єктивних причинах у будь-якому випадку призводить до об'єктивної втрати значного зиску та можливості додаткового заробітку вельмишановною інвестиційно-будівельною компанією. Зрозуміло, що забудовник на такий перебіг подій не міг погодитись і вимушений був шукати “достойний” вихід. У нашому випадку, з “невідомих” причин для всіх учасників перегонів, що подали пропозиції вчасно, терміни подачі пропозиції для майбутнього переможця були значно подовжені – більш ніж на півтора місяця (для порівняння, на підготовку пропозицій на конкурс було виділено одномісячний термін, але переможець працював більш ніж два місяці). За цей час майбутній переможець (з декількох обраних замовником претендентів) продовжував проектування, але по уточненому завданню, для здобуття ТЕП, схожих з нашим варіантом. Конспірологічно, але не виключена навіть можливість надання авторських матеріалів на сторону, комусь з фаворитів, щоб хоча б одним оком подивитись на вчасно запроповану ідею. Такі надлюдські складності заради збереження налагодженої системи взаємодій з Держекспертизою, але тільки б не витрати додаткового зиску (зиску навіть неочікуваного до моменту нашої подачі проекту на тендер).

Переможцем тендерних змагань, підведення результатів яких відбулося на 1,5 місяця пізніше, був визнаний проект, що деякою мірою нагадував авторський: мав у запропонованих житлових будинках по 10 квартир на поверсі, але по дві сходові клітини, наявність яких повинні були зняти можливі зауваження Держекспертизи.

Залишимо на сумлінні служби замовника та організаторів тендерних перегонів оцінку впливовості людського фактору на їх фахову діяльність та необхідність у маніпулюванні. Але в будь-якому сенсі такі дії є шкідливими, бо стримують розвиток будівельної галузі в цілому і проектної практики зокрема. Незначним виправданням цього може бути лише недовіра проектувальникам, які по причині глобального знецінення вартості їх послуг, на думку багатьох служб замовників, втратили потенційні можливості щодо захисту власних ідей на всіх рівнях проходження розробленої документації, зокрема і через Держекспертизу. В нашому випадку не була сприйнята навіть запропонована авторами замовнику ідея самостійного вирішення питання стосовно проходження експертизи в разі надання відповідних повноважень з його боку. Краще маніпулювати, ніж довіряти.

## Висновки

Розглянувши низку проблем у динаміці взаємодій служби замовника і проектних організацій, слід визнати існування тенденцій до підсилення перших і послаблення других та до перерозподілу повноважень у процесі створення, погодження, затвердження проекту та документації супроводження будівництва багатоквартирного житла. З-поміж іншого наявні тенденції щодо функціонального перерозподілу не повною мірою відповідають фінансовій мотивації надання послуг при підготовці об'єкта до будівництва та його супроводу, значно знижуючи матеріальну зацікавленість проектувальника у розробці креативних архітектурних ідей, що потребують додаткових витрат на їх погодження та затвердження. Доцільно було б керівництву інвестиційно-будівельних корпорацій переглянути власне довірливе ставлення до створених в їхніх структурах служб замовника на предмет впливовості людського фактору у визначенні стратегії майбутнього будівництва при виконанні підготовчих та проектних робіт. Головною мотивацією служби замовника при цьому є достойна оцінка фахової зацікавленості в обґрунтованому здобутті додаткового прибутку компанії будь-якою ціною, навіть якщо це потребує додаткових зусиль у тандемі з проектувальником. Витрати на якісне проектування в контексті розробки креативної архітектурної ідеї, на жаль у нашій країні незначні, у порівнянні з потенційно можливим зиском від продажу побудованого за якісно виваженим проектом житла. Поки вартість проектування в Україні, у порівнянні з цивілізованими країнами світу, буде набагато нижча, основним для замовника є збереження відносно невибагливих щодо оплати проектних організацій в режимі стриманого їх стимулювання, а не знищення архітектурного цеху, заміна якого на іноземний значно підвищить від'ємну долю на проектування в межах собівартості новостворюваного багатоквартирного житла.

1. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 25.11.1999 № 2137 Про затвердження Порядку проведення архітектурних та містобудівних конкурсів. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2137-99-%D0%BF> 2. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/> 3. ДСТУ Б Д.1.1-7:2013 Правила визначення вартості проектних робіт та експертизи проектів будівництва. 4. ДБН В.2.2-15-2005 Будинки і споруди. Житлові будинки. Основні положення (зі змінами) 5. Книш В. І. Архітектурне проектування житла. Нотатки з досвіду архітектора-практика [Текст] // Навчальний посібник / В. І. Книш. – К. : КНУБА; А+С, 2012. – 176 с.: іл. 6. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Наказ 16.05.2011 № 45 Про затвердження Порядку розроблення проектної документації на будівництво об'єктів. 7. Книш, В. І. Житлове будівництво в центрі: надбприбутки, збереження екології і комфорт у протиріччі інтересів / В. І. Книш // Сучасні проблеми архітектури та містобудування: Наук.-техн. збірник / відпов. ред. М. М. Дьомін. – К. : КНУБА, 2015. – Вип. 40. – С. 370 – 377.

## OWNER`S & ARCHITECT`S PARTNERSHIP DYNAMICS IN THE MARKET OF APARTMENT HOUSING CREATION

© Hnes I., Knysh V., Ishchenko I., 2015

In the article 'Owner`s & Architect`s Partnership Dynamics in the Market of Apartment Housing Creation' authors consider the trend towards worsening of the relations between design organizations and owner`s services in retrospect of current crisis in the domestic market of apartment housing creation. In reliance on author`s own experience in architectural activity in the article are given examples of the author's participation in the architectural design competition and analysis is carried out in order to identify subjective factors which have influence on the election of winner; also authors submit proposals for the improvement of cooperation among the designer and the owner.

The goal of this research is revealing the trends of the relations between owner`s services and design organizations, and also the tendency towards worsening of these relations in retrospect of current crisis in the domestic market of apartment housing creation. Within the context of two examples of architect V.I. Knysh`s participation in a tender races authors are aimed at identifying the subjective factors which have influence on the election of winner and also giving the offers for improving the cooperation of the Designer and the Owner. The task of this publication is to familiarize a wide range of scientists and architects with issues in the Owner`s & Architect`s partnership dynamics which has a direct say in the quality of the apartment housing creation in general and in the designer`s financial interest in the creative architectural ideas developing. Also authors invite to turn the investment & construction corporations leaders` attention to issues which are raised in this article.

In this paper two examples in the author's practice of participation in architectural tenders are presented.

1. First example is the design of a residential complex for a building site which is situated on Hlybochytska St. (Kyiv, Ukraine).

2. Another example is design of a residential complex for a building site which is situated on Alisher Navoi Avenue (Kyiv, Ukraine).

The authors also consider the issues of the construction of apartment buildings in central districts of Kyiv, the problem of violation of town planning and building norms and limitations by building owners. The authors analyze the current negative situation of the apartment building construction in Kyiv and propose the alternative design of high-rise residential complexes for the given sites. This conception provides a solution for preserving the urban ecology, ensuring high living standard of apartments in particular and the whole city center through the rational usage of building lot and creating a complete transport, social and ecological infrastructure within the complex.

According to a number of problems that have been reviewed in the dynamics of the relations between design organizations and owner`s services, they are given the conclusions regarding the trends that gain the first ones and weaken the second ones, the redistribution of powers in the creation, approval and assent of design and documentation of supporting of apartment housing construction. Besides there are trends of the functional redistribution that do not fully comply financial motivation of service provision during a preparation the object for construction and its support. It considerably weakens designer`s financial interests in the developing of creative architectural ideas that require additional spends for their approval and assent.

**Key words: partnership relations, designer, owner`s service, architectural design competition, tender, human factor.**