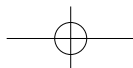
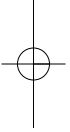
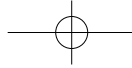


Академія мистецтв України  
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОГО МИСТЕЦТВА





Академія мистецтв України  
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОГО МИСТЕЦТВА

ІСТОРІЯ АРХІТЕКТУРИ — ЯВИЩЕ ІСТОРІЇ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО СТВОРЕННЯ  
АРХІТЕКТУРНИХ ФОРМ

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА «БУДІВЕЛЬНОГО БУМУ»

ЗАЛЕЖНІСТЬ ФОРМ АРХІТЕКТУРИ ВІД ІНВЕСТИЦІЙ:  
СУБ'ЄКТИВНЕ Й ОБ'ЄКТИВНЕ

ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНІ УМОВИ ВИНИКНЕННЯ  
АРХІТЕКТУРНО-МІСТОБУДІВНИХ ОБМЕЖЕНЬ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОБМЕЖЕННЯ АРХІТЕКТУРИ  
ТА МІСТОБУДУВАННЯ

ПРАКТИКО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОСТІ  
АРХІТЕКТУРИ

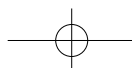
ЕКОНОМІЧНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ  
АРХІТЕКТУРНИХ РІШЕНЬ

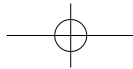
ОПТИМІЗАЦІЯ АРХІТЕКТУРИ Й ОЦІНКА ЯКОСТІ  
АРХІТЕКТУРНИХ РІШЕНЬ

АРХІТЕКТУРНА ТВОРЧІСТЬ І АРХІТЕКТУРНЕ ПРОЕКТУВАННЯ:  
ЕКОНОМІЧНИЙ СЕНС

МАТЕРІАЛЬНІ УМОВИ АРХІТЕКТУРНОЇ ТВОРЧОСТІ,  
ЇЇ КАПІТАЛОЄМНІСТЬ

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ



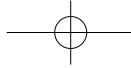


А. Б. БЕЛОМЕСЯЦЕВ

Е К О Н О М І Ч Н І  
О С Н О В И А Р Х І Т Е К Т У Р И



Київ  
«ФЕНІКС»  
2008



УДК 71.11; 72.01  
ББК 85.1 (4 Укр)  
Б 43

Б 43 **БЕЛОМЕСЯЦЕВ А. Б.**

Економічні основи архітектури / Інститут проблем сучасного мистецтва Академії мистецтв України. — К.: Фенікс, 2008. — 400 с.

ISBN 978-966-651-689-6

ББК 85.1 (4 Укр)

Книга є продовженням студій автора, розпочатих монографіями «Філософські основи архітектури» (К., 2005) та «Правові основи архітектури» (К., 2006), підготовлених та виданих в Інституті проблем сучасного мистецтва АМУ. В цій монографії зроблено спробу розглянути стан і розвиток економічних підвалин архітектури України як форми суспільного буття у чотирьох базових основах: народне господарство як матерія архітектурного розвитку, історико-політичні та соціально-економічні обмеження архітектури й містобудування, економічність архітектури, економіка архітектурної творчості.

Монографія розрахована на фахівців у галузі економічних відносин в архітектурно-будівній сфері, студентів ВНЗ і факультетів, котрі вивчають відповідний цикл дисциплін, архітектурознавців, а також буде цікавою широкому загалу читачів, які не байдужі до економічних проблем архітектури.

Бібліограф.: 330 поз.

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Інституту проблем сучасного мистецтва Академії мистецтв України*

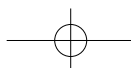
*Рецензенти*

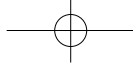
*член-кореспондент Академії мистецтв України,  
доктор архітектури, професор М. М. Дьомін  
доктор архітектури, професор В. Й. Кравець  
доктор архітектури, професор Г. Й. Фільваров*

В оформленні обкладинки використаний офорт Дж. Б. Піранезі (1720–1778)  
«Старий Марсовий цирк. Видя з Аппієвої дороги», 1765 р. (аркуш із серії «Римські старожитності»)

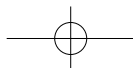
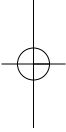
ISBN 978-966-651-689-6

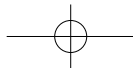
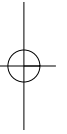
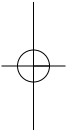
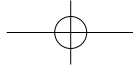
© А. Б. Беломесяцев, 2008  
© Інститут проблем сучасного мистецтва АМУ, 2008  
© Видавництво «Фенікс», 2008





## ΠΕΡΕΔΗΕ ΣΛΟΒΟ





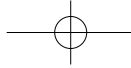


Ця книга у першу чергу може розглядатися як самостійне дослідження проблеми розвитку архітектури з точки зору її економічних передумов і обґрунтувань. Наскільки відомо, під таким кутом зору обране нами питання в комплексному виді у вітчизняній науковій літературі не розглядалося.

У наступну чергу ця праця може розглядатися як заключний том трилогії, присвяченої найважливішим сторонам існування архітектури як форми суспільного буття, як суспільно-людської практики, без якої важко уявити не тільки онтологічне буття людини, але й матерію її історичного становлення. Перша книга, що вийшла 2005-го року, була присвячена філософським основам архітектури, друга, що з'явилася друком 2006-го, — правовим основам архітектури. Логічним завершенням цієї тріади виявляються саме економічні основи архітектури, розкриттю природи й сутності яких присвячена дана праця.

Як і попередні мої роботи, цей твір підпорядкований розв'язанню питання у комплексі його складових. Не можна сказати, що метод дослідження зазнав змін, що стилістика викладу на догоду різним читацьким відзивам (частіше позитивним, аніж негативним) стала іншою. І те, й інше залишилися тими саме: спираються на предметну область документа, на державні регламентації, на загальносвітоглядні підстави, які побудовано на ґрунті здорового глузду, максимально віддалені від емоційних міркувань і публіцистичного розжарення. Я писав монографію, а не газетну замітку чи белетристичний твір. Якщо й не завжди вдалося витримати таку чистоту жанру, ця обставина свідчить про те, щоб книга, незважаючи на її наукову орієнтованість, була цікава читачеві сама по собі, як власне «книга для читання».

Як і в попередніх двох монографіях, у цій книзі основний упор зроблений на з'ясування головних мотивів, які дозволяють простежити зміну практики архітектури від вимог планового господарювання, характерного для радянського (більшовицького) режиму, до зародження ринкових відносин, конкурентоспроможності архітектурного процесу в родині інших суспільних питань, а у зв'язку із цим — зміну вектора розвитку теорії архітектури за нових умов. Виявилось можливим показати, наскільки теоретичні дослідження українських теоретиків і практиків архітектури останніх п'ятнадцяти років («часу незалежності») указують на необхідність живого підходу до архітектурного процесу, на вимоги перегляду колишніх поглядів на організацію роботи, міру відповідальності за якість результатів праці, і в остаточному підсумку — до того, що виходить за рамки теоретичних розробок, — увазі до організації середовища для перебування людини, якій усі ці



теоретичні розробки можуть виявитися нецікавими. Ця книга присвячена значною мірою з'ясуванню протиріч між архітектурською працею й капіталом, що дозволяє уречевлювати результати такої праці; змінам у зазначеній області в пострадянський час.

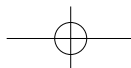
Чим наш час відрізняється від попередньої історії економічного розвитку архітектури?

Якщо поглянути навколо, в архітектурі України останніх двадцяти років у цілому падає сірість, пересічність. Існують лише деякі окремі об'єкти, якість проектів яких, гострота архітектурської думки, якість виконання викликають позитивні емоції. Небагато й архітекторів, які можуть рухатися у рідше світових зразків. І це відбувається не через їх безталанність, а з об'єктивних причин. Здавалося б, наявні достатні технічні можливості для створення зразкових архітектурних творів, значного розвитку здобули будівельні технології, матеріали та конструкції, але якісних, дотепних архітектурних форм все одно бракує. Скажімо, в архітектурній практиці давнього Єгипту, давньої Греції та Риму, середньовіччя та Відродження не було таких розвинутих технологій, якими архітектор може скористатися сьогодні, значно спрощуючи свої практичні задачі (що потребує від нього ускладнення постановки задач розумових, ідейних), але ж архітектурні форми цих країн, які репрезентують цілі історичні періоди, існують дотепер і створюють той матеріальний шар історії, який спричинив до розвитку світового туризму. Але ж чомусь ми не спостерігаємо — принаймні в Україні — появи тих архітектурних форм, які б у майбутньому могли становити інтерес для туристів, для ретельного дослідження, для створення книг про їх авторів, як це має місце стосовно Філіппо Брунеллескі, Андреа Палладіо, Антоніо Гауді, Костянтина Мельнікова, Якова Черніхова, Людвіга Міс ван дер Роє, Френка Лойда Райта, Ле Корбюзьє, ультрасучасних митців — Нормана Фостера, Фенка О. Гері, Захі Хадіда, Данієля Лібескінда чи Сантьяго Калатрави? Відповідь на це запитання, яке може увиятися риторичним, лежить в іншій площині, ніж та, що для декого може вважатися близькою до правди: мовляв, таланту в наших архітекторів не вистачає. Річ не у тому. Має йтися не про талановитість або неталановитість — це матерії увявні, — а про умови, в яких талант може проявити себе або не може. Недаремно в художників і композиторів їх творчі долі загалом склалися більш вдало, ніж долі архітекторів, оскільки для цього існували належні умови, які меншою мірою, ніж в архітекторів, залежали від економічного чинника.

На нашу думку, принаймні, слід розрізняти чотири типи аспектів, чотири агенти будівельного процесу: замовник, архітектор, чиновник, споживач. (Погодьтеся, стосовно мистецтва ці типи, як правило, можуть бути зведені до двох: мистець та споживач.) На сучасному етапі розвитку архітектурно-будівного цеху України зазначені типи агентів мають доволі специфічний окрас.

Інтерес замовника ще десятиліття тому містився лише у тому, аби вдало придбати земельну ділянку (бажано у самому центрі міста), на якій можна вирити котлован, звести якусь будівлю за якимсь не дуже коштовним проектом, і потім вдало ж продати.

Роль архітектора зводилася до задоволення передовсім бажань замовника, котрому була байдужа естетична якість архітектурної форми, — людини ощадливої й або зовсім позбавленої смакових уподобань, або ж схильної до помпезності та вульгарних «палацових елементів». Архітектор же, який виріс у звичайних хрущовках, навчався часто-густо у пересічних вузівських викладачів (які не були спроможні працювати практично, і тому узя-





лися викладати), сформувався в період повального типового будівництва, а отже і мав відповідну фахову ментальність, — такий архітектор якщо і може побудувати палац, то це буде більш-менш функціональна споруда з усіма рисами «хрущовського» мислення.

Інтереси державного чиновника, який часто не має відповідної фахової підготовки, також лежать у площині, далекій від справжнього опікування розвитком міського середовища, спрямований на отримання «лівого» прибутку. Особливо за останні роки контингент чиновників у затверджуючих і погоджуючих інстанціях архітектурно-будівної галузі з усією очевидністю показав свою фахову неспроможність, оскільки професіонали опинилися за краєм державного інтересу як такого.

Споживач, якщо він не завзятий діяч Товариства охорони пам'яток і не «фахівець» з ведення «забудовних воєн», взагалі не звертає уваги на формування міського простору, лише подекуди може обуритися, коли будівельні майданчики перетинають тротуари, якими він крокує на роботу та з роботи.

Отже, менталітет городян — серед яких замовник, архітектор і чиновник складають найменший відсоток, — сформований десятиліттями типологічного мислення та панування певної ідеології, спрямований більше на матеріальне, ніж на духовне й естетичне сприйняття дійсності, панує в сучасному суспільстві, і на його зміну у бік більш «надземного» ставлення до життя і до самого себе у найближчий час сподіватися немає підстав.

Безперечно, такий стан і такі умови архітектурного процесу супроводжувати історію архітектури і містобудування протягом усього розвитку людства, пересічні люди були й у давніх Афінах, і в ренесансній Флоренції, але ж прагнення «тих, хто приймає рішення» (ЛПР) до більшої естетизації середовища життєдіяльності людини у кожній історичній період брали гору над байдужістю більшості народонаселення. Стосовно нашого часу вже існує певне покращення такого стану: хоча б замовнику вже не все одно, якою буде створена ним споруда, наскільки вона буде відрізнятися від інших, якими саме художніми якостями вона буде передувати у фаховому процесі сьогодення; про самі «котловани» на земельних ділянках вже не йдеться. Та й архітектор, який має змогу подорожувати світом, бачити, усвідомлювати та враховувати на українських теренах новітні тенденції розвитку архітектурних форм ХХІ ст., теж поступово вивільнює зашкарублі матриці свого професійного виховання для більш «надземного» уявлення про сутність архітектури, її роль у суспільстві та духовному вихованні нових поколінь.

До речі, слід зазначити, що сучасне прагнення «покращити» житлові мікрорайони 1960–1970-х рр. за допомогою зведення в них нових споруд, які б навіть у кращий художній бік відрізнялися від «сірості» хрущовок і брежнєвок, — не на користь цим житловим утворенням. Це твердження може здатися парадоксальним лише подекуди. В цих мікрорайонах вже існує десятиліттями сформована своя «мікроаура», усталені стосунки між поколіннями мешканців, усталена інфраструктура, форми організації доквілля тощо. І внесення у цей середовищний мікроклімат нової незвичної (сучасної) архітектурної форми не тільки не сприятиме його покращанню, а й ризикує значно спаплюжити містобудівну і соціально складену форму. До речі, так і відбувається, коли у «радянські мікрорайони» теперішні забудовники, не рахуючись з точкою зору мешканців, прагнуть «втюхати» оригінальну за формою новобудову (саму по собі й непогану за функцією), тим самим про-

воюючи «забудовну війну» між мешканцями мікрорайону, районною та міською владою, в якій, як правило, перемагають мешканці.

Отже, умови створення якісних, ошатних, зручних архітектурних форм, про які йдеться, це не тільки обладнання, матеріали, конструктивні винаходи або власне кошти, хоча саме кошти, як ми розуміємо, — у першу чергу. Тому йдеться не про відсутність талановитих архітекторів — талановиті люди у всі часи були приблизно рівномірно розпорешені у суспільстві, — а у відсутності умов, які базуються не в останню чергу на коштах, на принципах їх розподілу та функціонування у державі.

Ці принципи, що вироблені століттями досвіду існування економічних стосунків, підпорядковані двом основним циклічним тенденціям. По-перше, — пасіонарній циклічності (у тлумаченні Л. М. Гумільова), себто соціально-політичним зрушенням у державно-му ладі, пов'язаним з появою людей енергонадмірного типу, які мають вроджену здатність абсорбувати із зовнішнього середовища енергії більше, ніж це потрібно для особистісного й видового самозбереження, і видавати цю енергію у вигляді цілеспрямованої роботи з видозмінення оточуючого їх довкілля; по-друге, — циклічності «від кризи до кризи», що має економічний ґрунт і викликаються зрушеннями у системі ринкових відносин. І в першому, і в другому випадках має місце певне перетворення існуючої системи соціальних, політичних й економічних основ функціонування суспільства, іноді навіть не «певне», а кардинальне і принципове (як, скажімо, нещодавня т. зв. «іпотечна криза» в США, наслідки якої не зможуть не відбитися на світовій фінансовій системі). Йдеться передовсім про те, щоб створити ідеальну форму для певної реальної сутності. Вибір форми це «дорослий» стан держави або конкретної людини, оскільки форма для кожного існує лише одна (з невеликим люфтом), і саме ця форма проявляє раз у раз сутність явища. Так, можна говорити, що рівень виконавця визначається рівнем замовника, і якщо у нас довгий час замовником виступала держава, уособлена у чиновницьких примхах людей, часто далеких від суті справи, то має пройти деякий час, аби сформувався справжній попит на фахівця-архітектора, а через цей попит сформується і самий фахівець. Покращання у галузі архітектури мають прийти, коли будівництво з об'єкта обороту капіталу перетвориться на об'єкт вкладання прибутку, тобто коли почнуть створювати будівлі і споруди (скажімо, палаци і офіси) через те, що і вигода, й естетичні уподобання суспільства не суперечать інтересам і цінностям найкрупніших підприємців.

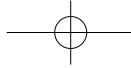
Часто приходиться потрапляти на запитання стосовно вартості сучасного житла, т. зв. «первісного» і «вторинного», що, мовляв, воно не за кишенею сучасному робітникові. Дійсно, не за кишенею. За радянського часу розподіл житла відбувався за розвинутою і часто дуже пролонгованою соціальною схемою, адже зауважимо: не купівля, а саме розподіл. Це відбувалося через те, що до прибавочної вартості виробленого робочим товару входила вартість його житла. І держава брала на себе обов'язок розподіляти житло серед населення безкоштовно з мінімальною оплатою за комунальні послуги. За теперішнього часу ситуація виглядає зовсім інакше, а ментальність лишилася тією самою, і ця обставина провокує на подібні запитання. Якщо радянська держава фінансувала будівництво житла з прибавочного продукту, то капіталіст робити цього не зобов'язаний. За нормальних ринкових стосунків витрати на житло входять у вартість робочої сили. Але в результаті масової при-

ватизації квартир виявилось, що ціна робочої сили може формуватися і поза цим компонентом. Він став фактично одним з джерел первісного накопичення капіталу. Як виглядає така ситуація?

Остап Бендер слушно зазначав, що якщо країною бродять грошові знаки, мають існувати люди, в яких їх багато. І покупець, котрий має достатню кількість грошей, перебуваючи у ринкових обставинах, спочатку скуповує квадратні метри житла, поступово тим самим піднімаючи вартість квартир до надлогічної межі, і тоді «серійному покупцеві» нецікаво придбавати житло, оскільки його нема кому буде продати; починає спостерігатися стагнація на ринку житла, його вартість знижується, і тоді вже «несерійні покупці» не хочуть його купувати, оскільки житло щодня дешевшає, і вони чекають, коли його вартість знизиться до логічно обґрунтованої. Як показує практика, цей процес відбувається з певними коливаннями, і з часом вартість житла (скажімо, вторинного, яке залежить від первинного) виходить на рівень об'єктивної, зумовленої вартістю експлуатації, матеріалів і виконаних робіт. Адже ніколи не збігається з реальною, оскільки жодний продавець житла не бажає позбутися прибутку.

Отже, архітектура — це штучне середовище, яке сприяє проходженню життєдіяльних процесів, а відтак, питання управління її розвитком (і власне нею самою) слід розглядати з позиції процесів життєдіяльних, що протікають у штучному середовищі (експлуатація), і створення штучного середовища (планування, розпланування та будівництво), які базуються на економічних чинниках. Властивість архітектури сприяти біологічній життєдіяльності людини в умовах впливу зовнішнього середовища визначається вимогами її фізіології, які є відносно стабільними (температура, об'єм, швидкість руху, вологість повітря тощо). Вони визначають статичність архітектурних форм і динамічність самої архітектури як системи ставлення людини до оточуючого світу, а тим самим — і стабілізацію основних її параметрів. Отже, основна властивість архітектури — забезпечення нормальних життєдіяльних процесів людини за рахунок адаптації основних її параметрів. Задоволення фізіологічних вимог забезпечується властивістю стабілізації, соціальні ж вимоги, ґрунтуючись на економічних засадах, — є динамічними. Через це архітектура повинна мати властивість адаптації (приспосовання) до динамічних вимог. При адаптації стійкість архітектури як системи зберігається за рахунок перебудови внутрішньої структури та функцій окремих її елементів. Адаптацію можна розглядати стосовно взаємодії людини (суспільства) й архітектури як середовища для протікання процесів життєдіяльності. Врахування цієї обставини приводить до того, що вдосконалення штучного середовища зменшує час на виконання процесів життєдіяльності людини та збільшує її активність за рахунок надання можливості здійснення більшого числа процесів.

У такій властивості архітектури як довговічності віддзеркалюються прагнення людини до продовження роду та її піклування про нащадків. Ця властивість не суперечить тому, що суспільство при створенні архітектури як штучного середовища прагне мінімізувати витрати, передовсім фінансові. Традиційним прийомом виконання цієї умови є створення об'єктів у довговічних матеріалах. Отже, довговічність — історично складена властивість архітектури, хоча й нестійка за часом. Сучасні конструкції у будинках забезпечують термін їх дії на 100 років і більше. Парною до довговічності є також нерухомість архітектурних



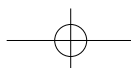
форм. Отже, архітектурою можна вважати нерухоме середовище, створюване людиною для порівняно довготривалого здійснення соціальних і фізіологічних процесів життєдіяльності за максимального забезпечення умов, що сприяють його штучній адаптації. З такої точки зору і в попередніх книгах, й у цій ми розглядаємо питання філософських, правових й економічних основ архітектури.

Що витікає з цих спостережень, які в нашій книзі у той чи інший спосіб зазнали розроблення як у соціально-політичному, так і власне економічному розрізі? Тут знову прийдеться зазирнути у недалеке минуле.

На відміну од буржуазної революції, для якої основна мета — розірвати пута феодальних відносин, зруйнувати феодальні інституції й тим самим забезпечити стрибкоподібне зростання капіталізму, вивільнення головної й напрямної його сили — ринку, — головним у соціалістичній революції була «позитивна й творча робота», як стверджували такі адепти соціалізму як Ленін.

Оскільки рівень «среднеслабкого» розвитку капіталізму в Росії злам у XIX–XX ст. був явно недостатній, аби після експропріації буржуазії й централізації створених нею фінансово-господарських механізмів побудувати базу соціалізму, — усупільнення виробництва насправді припускало як головну, визначальну всю господарську політику радянської влади, усілякий підйом продуктивних сил. У процесі «зміцнення» революції замість нормальних ринкових структур, забезпечення саморозвитку шляхом конкуренції (єдності й боротьби протилежностей) було утворено адміністративно-розпорядницькі структури забезпечення централізовано-регульованого розвитку народного господарства, у рамках яких товар перетворюється на продукт, що йде на суспільне споживання не через ринок, — тобто створюються структури, спрямовані на відсікання однієї з протилежностей (здаємо так звані спецрозповсюджувачі для «властей предержажих»; київський гастроном на розі Великої Житомирської й Володимирської називався «Недогризки», там можна було купити те, що не змогли відвезти на чорних «Волгах» дружини радянських чиновників). Так, замість різноманіття форм власності (економічного змагання між ними) ставиться мета впровадження безроздільного панування державної власності. Замість властивого капіталізму здорового сполучення великих монополій у промисловості й дрібних фермерських господарствах у сільському господарстві проводилася лінія на повну націоналізацію промисловості (включаючи дрібні підприємства) і колективізацію (шляхом створення максимально великих об'єднань) сільськогосподарського виробництва. Якщо соціалізм — це капіталізм навпаки, «державний капіталізм навиворіт», то такий соціалізм важко відокремити від капіталізму, хоча дуже хочеться. Пальто, вивернуте навиворіт, — те саме пальто; примітивний атеїзм, що ґрунтувався на одному лише запереченні існування Бога, — «релігія навиворіт», тобто атеїзм, що перебуває у межах релігійної форми свідомості; державний соціалізм як «державний капіталізм навиворіт» — соціалізм, що не усвідомив «собі позитивної сутності приватної власності», соціалізм, що «ще перебуває у полоні приватної власності й заражений нею». Але ж інших форм соціалізму не існувало й не могло існувати навіть у період холодної війни, проголошеної 1946-го У. Черчіллем.

Разом зі зміцненням сталінського варіанту казарменого соціалізму в країні ствердився командно-адміністративний тип розвитку й розв'язання протиріч, дуже схожий



на більшовизм перших років перевороту. Адміністративно-командній системі властива не опора на ті, що убачають себе у своїй цілісності (включаючи суперечливість особистості) явища й процеси, а метання між двома сторонами суперечливої сутності процесів і явищ, селекція позитивних і усікновення негативних сторін. Неявна боротьба зі сталінським типом мислення триває донині, у другій половині 1950-х — середині 1980-х економічні питання вирішуються менш кривавим шляхом, але зате й більше розбавтаним.

Стосовно архітектурного процесу, виявленню економічних основ якого присвячено нашу книгу, слід сказати, що протягом останніх майже двох десятиліть після руйнації тоталітарної системи СРСР відбувається процес переходу від економічно хворобливого, колапсного стану суспільства до економічно оздоровлюваного, заснованого на справжній (а не гасловій) ініціативності людей праці, справжній відповідальності за її результати, а відтак — і за майбутнє суспільства. Очевидно, що перехід з планової схеми управління архітектурно-будівельною галуззю в Україні до ринкової форми відносин здійснився, показавши, як насправді слід працювати, аби отримувати достойні результати.

У кінокартині «Ленін у Жовтні» М. Ромма (1937 р.) був епізод, коли більшовицький лідер на кухні розмовляє з «кулаком», «мироїдом»: кулак каже, що по-вашому, товаришу Ленін, неїмуща людина це бідняк, а по-нашому — ледацюга, по-вашому багатій це кулак, а по-нашому людина працююча. Ленін обурився, назвав розумні селянські спостереження лівоесерівськими гаслами, і через цю політичну обставину в нього збігло на плиті молоко. Сучасне ставлення до архітектурного процесу в Україні нагадує той яскравий епізод, коли люди, що звикли до того, що держава їм щось повинна надавати, не здатні зрозуміти, що насправді жодна держава щось дає лише через велику неохоту, а от бере відчайдушно, хоча б у вигляді податків. Фінансові обставини теперішнього часу, сучасних умов економічної політики й економічного законодавства безперечно несуть на собі відбиток суб'єктивних дій певних соціальних стратів суспільства або окремих груп людей, або навіть окремих політичних персон. Це відбувається через те, що «вони пов'язані з процесом прийняття рішень у галузі політики, економіки, фінансів і соціальної сфері. Тому фінансова політика зумовлена передусім розстановкою політичних сил, а також тим, які партії, з якою метою її проводять... Оскільки ринкове господарство само по собі не може забезпечити справедливий розподіл доходів та власності таким чином, щоб задовольнити соціальні потреби усього населення, проводиться активна фінансова політика щодо перерозподілу новоствореної вартості. Фінансова політика, яку здійснюють соціал-демократичні партії, має переважно соціальну спрямованість, і саме в цьому полягає її привабливість»<sup>1</sup>. Таке спостереження українських економістів, висловлене 15 років тому, на світанку незалежної України, має законну силу й нині, коли ринкові відносини у різних сферах людської діяльності мають більш-менш усталений характер.

Україна як держава, що утворилася на теренах колишньої УРСР, нині намагається подолати наслідки утиску громадянського суспільства, що утруднює консолідацію демократичних засад і розвиток економічного підприємництва. З іншого боку, як відомо,

<sup>1</sup> Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник. — К., 1993. — С. 5–6.

у центрі ідеології вільного ринку лежать поняття егоїзму та корисливості: від Адама Сміта постійно висловлювалася думка, що нестримне прагнення до досягнення особистого прибутку або прибутку будь-якої організації повинно сприяти постійному зростанню економіки, від якого виграють усі, незалежно від соціального статусу або багатства. Адже наявними є не лише індивідуальні розбіжності у досягненнях, але й суттєві розбіжності між країнами в їх економічному розвитку. Більше того, цикл ділової активності — невід'ємна приналежність ринкової економіки — не тільки сприяє зростанню, але й передбачає тимчасові спадання — періоди збільшення безробіття, зросту інфляції, а іноді й того й іншого разом. Ці речі об'єктивні, і як би ми не оцінювали їх, іншого облаштування економічних засад держави ще не вигадано.

Більшовицька модель і справжній соціалізм — речі різні. В СРСР логіка певних навіть галасливо гуманістичних зрушень, а також і економічних підстав була доведена до логічного ж завершення, завдяки чому й перетворилася на свою протилежність. Саме через те у зарубіжних країнах з історично планомірним капіталістичним розвитком значно більше елементів справжнього (марксівського) соціалізму, ніж було у країнах колишнього СРСР, який виник на руїні Першої світової війни. Місце повсюдного радянського планування економіки посів повсюдний економічний, політичний і соціальний хаос, про який не говорить тільки ледащий. Але очевидно, що доти, доки цьому хаосу не буде покладено край у який завгодно спосіб, важко сподіватися на покращання стану й архітектурно-будівельної галузі.

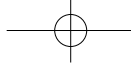
Ця книга присвячена саме такому — критично виваженому — погляду на переформування архітектурно-будівної бази України, котра перебуває на шляху до цивілізованої форми капіталістичних відносин.

В книзі чотири частини і дванадцять розділів: «Народне господарство як матерія архітектурного розвитку», «Історико-політичні та соціально-економічні обмеження архітектури й містобудування», «Економічність архітектури», «Економіка архітектурної творчості». Не всі питання, сколихнуті у цих частинах, мають вичерпну глибину аналізу та синтезу, не всі однаково широко освітлюють проблему, не всі рівноцінні в науковому сенсі (у деяких розділах можна спостерігати більшу компліятивність, у деяких — занадто велику абстрактність). Але такий стан дослідження був продиктований самою природою викриття економічних обставин, в яких перебуває архітектурно-будівельна галузь країни.

Наостанок скажу, що, мабуть, єдине, чого не до кінця вдалося вчинити за радянського ладу, — відучити людей мислити самостійно, навіть надаючи безкоштовні медичне обслуговування та вищу освіту, хоча й напхану ідеологічними штампами, нині міцно забутих самостійно мислячою людиною. Практика осмислення архітектури і будівництва України з позицій їх економічного статусу підтверджує наявність могутнього науково-аналітичного доробку сучасних вчених у різних галузях технічного і гуманітарного знання, без яких ця книга б не могла відбутися.

Андрій БЕЛОМЕСЯЦЕВ

Київ, серпень 2008 р



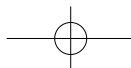
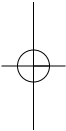
**Частина перша**

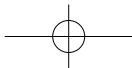
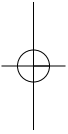
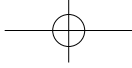
**НАРОДНЕ ГОСПОДАРСТВО  
ЯК МАТЕРІЯ  
АРХІТЕКТУРНОГО РОЗВИТКУ**

---

**Розділ перший**

**ІСТОРІЯ АРХІТЕКТУРИ —  
ЯВИЩЕ ІСТОРІЇ ГОСПОДАРЮВАННЯ**









спираючись на основоположну для архітектурознавчого лексикону метафору римського архітектора Вітрувія «корисність, міцність, краса», історію архітектури можна розглядати у трьох названих аспектах. З огляду на тему цієї книги, могло б здаватися, що лише перше поняття класичної тріади найбільше пасує для аналізу. Адже саме в економічному аспекті ця тріада «включається» у поле нашої студії, оскільки усі три поняття не можуть існувати в економічному плані відокремлено одне від одного. Якщо б ми здійснювали мистецтвознавчий аналіз історії архітектури (як це робиться протягом останніх півтора століття), то переважно йшлося б про поняття «краси». Якщо б ми здійснювали огляд архітектурних творів у їх появі та технологічному розвитку, переважно йшлося б про категорію «міцність». Якщо б ми взяли для дослідження онтологічний, людинознавчий аспект розвитку архітектури як особливості сфери людського буття у світі, то могли б скористатися переважно категорією «корисність». Безперечно, усі три категорії були б задіяні у кожному з трьох названих аспектів.

Але саме тоді, коли ми кладемо в основу нашої студії питання економічного розвитку архітектури й архітектурного процесу протягом відомої нам історії, ми маємо працювати з усією вітрувіанською тріадою як такою, застосовуючи або коло питань, які охоплюються першим поняттям, або аналогічні кола питань, пов'язані з другим або третім поняттями тріади. Себто, досліджуючи економічні основи архітектури, ми вимушеним чином маємо спиратися на увесь «космос» архітектури: і ментальний, і матеріальний.

Такий стан може бути пояснений тим, що як «зняти» (в режимі гегелівської категорії), вивести категорію «економічне» з дійового поля архітектури як матеріального свідчення про світобудову (її історію, її практику, її теорію), нам нема про що буде говорити, не побоюючись впасти в «архітектурознавчий агностицизм». Якщо в образотворчому мистецтві можна говорити про саме мистецтво та його твори, забуваючи про майстрів, що їх створили, про напівголодну смерть Рембрандта або Ван Гога, то в архітектурі це неможливо. В мистецтві існує «соціальне замовлення» на рівні власних уподобань митця, в архітектурі це соціальне замовлення — результат державного або приватного, повною мірою конкретного, позбавленого художницьких абстракцій товарно-грошового обміну між різними представниками суспільства: замовником, інвестором, вико-

пробом, будівельником, архітектором, користувачем та ін., суворо регламентованим і зумовленим найпрагматичнішим чинником: грошима. Можливо, саме економічна складова наочно відрізняє архітектуру від мистецтва (див. концепцію А. П. Мардера<sup>1</sup>).

Студіюючи історію архітектури, завжди було варто понятійно розмежовувати питання будівельного процесу і питання архітектурного процесу, а історію архітектури відрізнити від історії будівництва. Очевидно, що в наявних архітектурних формах співіснують і будівельні, і художні моменти, тобто моменти будівництва і моменти так званої «художньої архітектури» (А. П. Мардер). Але «чистота експерименту» вимагає такого розрізнення: що саме у дослідженому матеріалі стосується питань будівництва, технології та організації будівельного процесу — і що саме стосується художніх моментів. Від того, наскільки чітко буде здійснене таке розрізнення, залежить чіткість загальної структури дослідження. Стосовно ж економічних основ архітектури, ми просто зобов'язані провести таку демаркацію якомога щільніше.

Зрозуміло, що прогрес у формах організації архітектурно-будівельного процесу сприяє прогресу у будівництві й архітектурній творчості і, навпаки, будівельні новації впливають на форми такої організації. Головним двигуном у цьому взаємодоповнюваному процесі є економічний «двигун», фінансовий чинник. І тому власне історія архітектури — історія створення матеріальних архітектурно-будівельних форм — є історією змін форм організації архітектурно-будівельного процесу протягом існування людства, який базується на економічному чиннику більшою мірою, ніж на соціальному замовленні, котре кожного разу є доволі й абстрактним, і прагматичним водночас.

Варто нагадати, що вік штучного житла, яке зводилося людиною, нараховує близько двох мільйонів років. Виходячи з цього застереження, читач має уявити, що в одній книзі не можна охопити весь комплекс питань, пов'язаних з економічними чинниками, які ініціювали появу тих або інших форм не лише житла, а й розмаїття типів громадських і промислових споруд. Це робота не для однієї людини, а для низки наукових співробітників. Тим більше ця заувага стосується цієї, першої частини монографії, присвяченої історії архітектури як явищу народного господарства. Тому наш виклад буде принципово конспективним.

Які методологічні засади ми висуваємо до здійснення цієї історіографічно-економічної студії?

По-перше, має бути дотримане розрізнення економічних чинників, які сприяли розвитку архітектури з боку замовника і з боку виконавця.

По-друге, дещо окремо слід прослідкувати форми оплати процесу будівництва з боку самого акту будівництва і з боку оплати праці виконавців (що, безумовно, є єдиним процесом), тобто форм оплати матеріалів і форм оплати праці.

По-третє, слід відокремлювати прагматичні й художні аспекти створення архітектурно-будівельної форми.

По-четверте, не варто випускати з уваги, що при будівництві будь-якої споруди має місце заощадження коштів, пошук мінімального кошторису витрат, зведення економіки процесу до оптимуму з боку замовника, і прагнення заробити якомога більше — з боку виконавця.

І, нарешті, по-п'яте, обоюдне прагнення замовника і виконавця зробити такий об'єкт, який би міг якнайшліпніше відповідати Вітрувіанській тріаді, тобто споруду (або комплекс споруд), яка б мала виразні художні якості й відрізнялася від інших. Очевидно, що самий рух розвитку архітектури і будівельної справи не міг би бути здійсненим, якщо б не існувало цього — близького до художності — чинника, і архітектура не мала б історії, не мала б того розвитку, який може бути простежений як історичний, тобто послідовний і діалектично змінюваний.

**Давнина.** Наявність свідчень щодо економічних аспектів архітектури слід відлічувати від того часу, від якого залишилися писемні свідчення. Зрозуміло, що зі зазначених вище двох мільйонів років існування людського житла писемні свідчення збереглися — дуже фрагментарно — лише від останніх двох з половиною століть, тобто починаючи з давньогрецької доби.

Зауважимо, що свідчення про більш ранні епохи, наприклад давньоєгипетську архітектурну практику, містяться у тих самих давньогрецьких істориків: Геродота (490 — бл. 525 рр. до н. е.), Гекатея (IV—III ст. до н. е.), Діодора (I ст. до н. е.), Плутарха Херонейського (46—120 рр.), Манефона (IV—III ст. до н. е.) та ін. Багаті відомості дають пам'ятки матеріальної культури й нечисленні збережені писемні джерела.

Наприклад, таку цінність має Палермський камінь — давній літопис, що відноситься до часу Давнього царства у стародавньому Єгипті. Для вивчення історії Давнього царства дослідники так само використовують збережені давньоєгипетські юридичні документи, акти судових процесів, тексти заповітів, угод, договорів, жалуваних грамот на землю тощо. Для істориків цікаві збережені приватні листи, автобіографії вельмож, тексти яких в основному збереглися на рельєфах гробниць.

Історія економічної думки починається з писемних джерел теократичних держав стародавнього миру, в економіці яких відбувалися явища, якоюсь мірою подібні до тих, які відбуваються у наш час, і проблеми, що виникали, вирішувалися в основному так само: завжди йдеться про певний взаємостосунок між людиною і людиною, а в цій галузі важко віднайти щось нове.

Історія власне економічного аналізу починається лише з давніх греків. У давньому Єгипті існувала певного типу планова економіка, побудована навколо іригаційної системи. В ассірійській і вавилонській теократіях були величезні військові й бюрократичні організації та розвинені правові системи; вони здійснювали активну зовнішню політику, розвили грошові інститути до високої міри досконалості, знали кредит і банківську справу. Священні книги Ізраїлю, особливо їхні законодавчі розділи, виявляють чудове розуміння практичних економічних

проблем єврейської держави: але тут немає сліду спроб якоїсь рефлексії ситуації, якогось аналізу. Більше, ніж будь-де, ми могли б розраховувати знайти подібні сліди в давньому Китаї, на батьківщині найдавнішої з відомих нам писемних культур. Тут ми виявляємо високорозвинене державне управління, що повсякденно займається аграрними, комерційними й фінансовими питаннями.

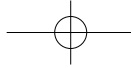
Мабуть, не варто нагадувати, що свідчення про економічний стан давніх суспільств майже збігається з економічним станом давніх форм архітектури і будівництва як найбільш стійких форм матеріальної організації довкілля, тобто з самою матеріальною історією давніх цивілізацій.

Економіка давнього Єгипту базувалася на рабській праці, землеробстві та розлинництві, що було зумовлено новими для первісного суспільства методами управління значними масами рабів, і тому була порівняно з первісним укладом новим типом економічних відносин. Давньоєгипетська економіка проіснувала без змін протягом трьох тисячоліть; суспільство мало цілком розвинуту економіку натурального обміну, що було нехай не довершеною, але, мабуть, найбільш зручною економічною моделлю «капіталістичної» держави (з сучасного погляду).

Особливості господарства давнього Єгипту полягали у наступному: по-перше, раби не становили головну продуктивну силу суспільства, тобто — виробництвом матеріальних благ, сільським господарством і ремеслом займалися в основному люди, які вважалися вільними; по-друге, земля перебувала не в приватній, а в державній або у державно-общинній власності; по-третє, держави на Сході поступово здобували форму «східної деспотії», тобто спостерігалось повне безправ'я жителів перед державою.

Так, єгипетська мікроекономічна грошова одиниця називалася *кдт* (спіраль із мідного дроту): це досить значна сума, у більше дрібних грошах у той час потреби не виникало. Цей еталон отримав настільки широке поширення, що спіраль стала ієрогліфічним знаком, який позначає *кдт*. Це не означало, що мідна спіраль переходила з рук у руки при здійсненні товарно-грошових відносин, крім випадків, імовірно, коли виникала необхідність компенсувати невелику різницю у вартості. Але ціна товарів у більшості випадків порівнювалася саме з нею. На одному із зображень у храмі Тота служитель Тутмос був намальований з фіскальним списком, у якому вартість кожного предмета оцінена саме у такий спосіб. Макроекономічна одиниця називалася *штт*. Спочатку це слово означало «кільце», але згодом воно стало означати не сам предмет, а його вагу або вартість.

Подібні одиниці вартості існували й в інших країнах. Так, халдеї протягом певного часу використовували для цієї мети злитки металу<sup>2</sup>. Отже, наприклад, трапеза, гідна номарха у Півному будинку, коштує 2 *кдт*, трапеза, гідна переписувача або купця, — 1 *кдт*, пиятика на компанію з трьох—п'яти стражників, — 1 *кдт*, гарна рабня (баку) для служби в будинку — 5–20 *кдт*, переправа через р. Ніл — один рейс човна (у човні до 4 чоловік) — 1 *кдт*. Ці напівюмористичні «розцінки» можна експлікувати на сучасний побут, і дуже приблизно зрозуміти аналогію вартостей послуг.

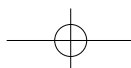


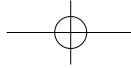
Кожний пам'ятає, як Ленін зазначав, що двома головними аспектами соціалізму мають бути «облік і контроль». Отже, перші сліди розвинених систем обліку були знайдені на Сході, у долині рік Ніл, Тигр і Євфрат. Для виникнення письмового обліку, для ведення первинних документів і реєстрів («облік») необхідні були певні умови. По-перше, — існування досить розвинутого господарства. Облікова система давнього Єгипту була частиною механізму централізованого управління економікою; господарства виробляли продукти, а державні органи збирали їх, зберігали на складах і перерозподіляли. По-друге, наявність писемності й уміння вести лік. Кілька тисяч років тому люди навчилися робити папірус, і до цього часу відносять початок обліку й реєстрації фактів (актів) господарського життя (господарські операції). Інвентарі складали передовсім на сувоях папірису (вільних аркушах), і перепис усього майна призвів до виникнення інвентаризаційного опису як особливої форми звіту всередині ієрархічного контролю.

Отже, основним обліковим прийомом була інвентаризація. Слід зазначити, що в інвентарі відбивався запас майна на певний обліковий момент. Інвентаризаційні описи забезпечували облік стану й віддзеркалення змісту об'єктів обліку: це допомагало точно фіксувати наявність предметів, їх кількість та обсяг. Навіть у цей час, у частині перевірки наявності предметів, подібний облік важко перевершити за точністю й ефективністю результату. Однак в інвентарному рахунку-описі не було обліку самих господарських операцій. Щоденні інвентаризації або перевірки за записами на ярликах вимагали значних витрат часу й сил, особливо штату досвідчених чиновників. Звісно, що інвентарний облік не дозволяв динамічно керувати господарством, але давні «бухгалтери» блискуче вирішили цю проблему за допомогою прибутково-видаткового обліку, а складські операції стали основою розвитку цієї давньої форми обліку, що є зворотнім боком контролю. Наприклад, при I і II династіях фараонів (3450–2980 рр. до н. е.) кожні два роки здійснювалася інвентаризація рухомого й нерухомого майна. При IV династії переривана інвентаризація була замінена поточним обліком.

Оскільки ми не ставимо за мету дотепний аналіз давньоєгипетського господарювання, зупинимось лише на взаємодії між архітектурно-будівельним процесом та його економічними рушійними силами, звернувшись до класичних праць єгиптолога Ю. Я. Перепьолкіна<sup>3</sup>.

Відчуження землі за плату шляхом скупки однією особою в багатьох і у великій кількості засвідчено вже для початку IV династії. Так, у життєписі сановника *Mtn* з Саккара двічі сказано: «Дістав він за винагороду ріллі 200 сотень у *sw.tj.w* багатьох». «Дістати за винагороду» — звичайний вираз для «купити» уже у Давньому царстві, але суспільний стан *sw.tj.w*, яких кілька разів згадують у давньоєгипетських написах, неясний. У тексті «заповіту» якогось вельможі з гробниці у Гізі, що забороняє заупокійним жерцям («рабам двійника») відчужувати землю, яка надана їм для несення заупокійної служби, читаємо: «Не даю я можливості рабу двійника якого-небудь заупокійного володіння мого віддати рілля, люд, речі які-небудь, створені мною, аби виголошувати по мені за винагороду людям яким-





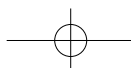
небудь». «Віддати за винагороду» — стійкий вираз для «продати». Заборона продавати відведену землю припускає можливість такого продажу. Подібна заборона існує в другій половині Давнього царства у гробниці судді й жерця. У ній не перераховується склад виділеного майна: «Не даю я можливості їм (заупокійним жерцям) віддати за винагороду або за заповітом людям яким-небудь» і т. ін., однак, слід вважати, що й тут малася на увазі насамперед земля.

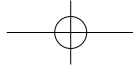
До другої половини Давнього царства належить кам'яний список купчої на дім з царського цвинтаря в Гізі. Верх плити ушкоджений, звання покушця не встановлено, але він, звісно, був рядовим представником цвинтарного середовища, судячи зі злиденності (дешевини) будинку, скромного суспільного стану свідків, з яких багато хто, якщо не всі, були пов'язані зі цвинтарем, а також судячи зі складання угоди у цвинтарному управлінні. Продавець будинку названий переписувачем. Купча складена за встановленими правилами, з дотриманням установленого правового обряду, що свідчить про частоту й давнину таких угод. Будинок оцінений в «грошах» — в 10 *se.tj*, але оплачувався не ними, а трьома предметами побуту, ціни яких, зазначені для кожного окремо в тих самих *se.tj*, разом становлять ціну будинку (3+4+3 = 10). «Такий-то вказує: дістав я будинок цей за винагороду в переписувача *Tntj*. Дав я 10 *se.tj* за нього: четверне полотно, ліжко, подвійне полотно. ... Віддзеркалено в угоді, що ставиться до *ht*, перед пірамідою Хеопса, перед багатьма свідками: різником *Tntj*, будівельниками (мулярами) *Inj* і *R-br-tp*, наглядачами жрецької низки *Nh.wtj* і *K-m-ipw*, цвинтарним каменотесом *Sb*, рабом двійника *Nj-nh-br...*» Додамо, що з Палермського каменю відомо, що наприкінці Пдинастії кожні два роки в країні вироблявся — у фіскальних цілях — переоблік не тільки полів, але й золота, причому золото назване першим: «раз 7 рахунку золота й полів» і через рік: «раз 8 рахунку золота й полів». Очевидно, що золото вже тоді набуло особливого господарського значення, а наявність його — певну плинність.

Інший випадок покупки будівлі — усипальниці — засвідчений «уявними дверима» сановника *Rdj-nj-ptb* у Гізі. Можна, щоправда, при бажанні витлумачити «покупку» («дістати за винагороду») як оплату праці виготовлювачів, але для цього немає достатніх підстав. Немає їх і для відомості покупки до придбання однієї «уявної двері». — «Дістав я це на цвинтарі за винагороду. Ніколи не створив я кривди там».

У гробницях Давнього царства мрець нерідко завіряє відвідувачів, що за спорудження гробниці майстрам було сповна заплачено, попереджаючи тим самим усяке зазіхання на його «праведне» надбання. Досталь подібних заяв побічно свідчить про звичку до мінових справ, хоча гроші, як водиться, ніде не згадуються, і є тільки згадки про оплату речами, а хазяї гробниць висловлюються як справдешні покушці: «створити за винагороду», «створити за що-небудь», «дати винагороду», «дати відшкодування», «бути задоволеним винагородою», «бути задоволеним угодою».

Ю. Я. Перепьолкін наводить безліч текстових прикладів, у яких обмовляється плата майстрам за спорудження гробниці, плата за виготовлення гробничної



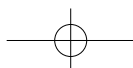


двері, плата за виготовлення статуї. Існує навіть зображення одноразової роботи за плату (у гробниці *Tjj* у Саккара, V династія): скраю ринкового зображення показані двоє чоловіків із сумками через плече. Той, хто стоїть, злегка нагнувшись, дивиться, як сидячий продірявлює печатку. Над майстром напис: «Прорізування печатки печатником». Що цей печатник не випадковий прибулець на ринок, а прийшов ґрунтовно поторгувати своїм ремеслом, доводить плетінка, на якій він зі зручністю влаштувався.

Деякі з текстових прикладів оплати одноразових будівельних послуг такі: «Створив я цю гробницю з мого праведного надбання: ніколи не брав я речі якої-небудь людини. Що до яких-небудь людей, які створили мені що-небудь, створили вони... цю гробницю за рясні хліб, пиво, за одяг, за умащення, за ячмінь і полбу...» (гробниця судді й жерця *Htp-br-h.tj*, друга половина Давнього царства). «Створив я цю гробницю за хліб і пиво, дані мною всім майстрам..., причому також я їм дав відшкодування у великій кількості всяким добром, яке вони вимагали, так що вони за це славили заради мене бога» (гробниця *Nj-wj-k-r* у Гізі). Заклинатель і воєначальник *Sn-stj* пише на своїй гробниці: «Далі умиротворив я всіх майстрів, що створили мені роботу в цій гробниці, хлібом, пивом, ячменем, полбою, міддю, одягом, умащенням, медом, усякою доброю річчю». В іншому місці той самий сановник пише: «Умиротворив я їх хлібом, пивом, нижньоєгипетським ячменем, полбою, міддю, одягом». Домоправитель *Sn-ndswj* пише: «умиротворив я їх хлібом, пивом, ячменем, полбою, міддю, одягом, умащенням, медом». Мідь як винагорода згадується й у написі з гробниці воєначальника веслярів у Курне: «...у відшкодування за створення мені ріллі, аби нести жрецтво на ній, і дачу мені кращого полотна, умащення, меду, міді». Цікаво відзначити, що в написах, в яких перераховують склад майна, нічого не сказано про вживаність міді як міри вартості й засобу обігу, зокрема, засобу сплати за виконання будівельних робіт. Однак якщо зіставити ці написи з тими, що говорять про платежі міді, стане ймовірним, що й мідь майнових переліків могла знаходити таке вживання. І в тих, і в інших написах мідь згадується в оточенні тих самих матеріальних цінностей у найближчому зв'язку із зерном і одягами. Якщо допустити, що під «міддю», яка входила до складу майна, розумілися також мідні предмети побуту, то можна сказати, що міддю, якою платили за роботу, бували іноді мідні предмети: майстрові можна було заплатити мідним горщиком, тазом, ножем, різцем. Але важливо, що й тоді цими речами платили не просто як предметами побуту, а саме як міддю: в міді головною була її речовина.

Із цих прикладів видно, що як ні малогрошовими були мінові відносини в давньоєгипетському суспільстві, вони були досить складними й розвиненими і мали велике суспільне значення. Головними «платіжними засобами» були зерно й мідь (*кдт*), а додатковими могли бути будь-які інші предмети, корисні в господарстві.

Новий щабель у розвитку економічних відносин у контексті архітектурно-будівельної діяльності ми спостерігаємо в давніх Греції й Римі.



**Античний світ. Давня Греція і давній Рим.** Наскільки можна судити, зачатки економічного аналізу становлять незначну частину тієї спадщини, що залишили нам стародавні греки. Так само, як давньогрецькі математика й геометрія, астрономія, механіка, оптика, так давньогрецька економічна наука є ключем до всіх наступних моделей аналізу. Однак на відміну від результатів в інших областях, давньогрецька економічна наука не змогла досягти незалежного статусу й не одержала навіть власної назви: давньогрецька «економіка» (від грецьк. *oikon* — будинок і *nomos* — закон або правило) означає лише практичну мудрість у керуванні домашнім господарством. «Хрематистика» Арістотеля (*khrematos* — володіння або багатство), що ближче всього до економічної науки в сучасному смислі, звертається в основному до фінансових аспектів господарської діяльності.

Економічні міркування стародавніх греків зливалися з їхньою загальною філософією держави й суспільства, і греки рідко розглядали якесь економічне питання заради нього самого. Цим, очевидно, і пояснюється, що їхні досягнення в цій області були настільки скромними — особливо у порівнянні з досягненнями в інших наукових сферах. Антикознавці, а також ті економісти, які дають давньогрецьким ученим більш високу оцінку, мають на увазі їх загальну філософію, а не «політекономічну наснагу». На наш погляд, антикознавці також схильні помилятися, проголошуючи відкриттям все, що передбачає подальший розвиток, але забуваючи, що в економічній науці, так само як і всюди, більшість тверджень і фундаментальних фактів здобувають значення лише завдяки тій споруді, яка будується на їх основі.

Доступні нам крупніші наукових знань, створених грецькою економічною думкою, можна виявити у працях Платона (427–347 рр. до н. е.) й Арістотеля (384–322 рр. до н. е.). Навіть там, де грецька думка ставала найбільш абстрактною, вона завжди оберталася навколо конкретних проблем людського буття. У центрі цих життєвих проблем у свою чергу завжди стояла ідея грецького міста-держави, полісу, який для греків був єдиною можливою формою цивілізованого існування. Грецький філософ був передовсім політичним філософом, а відтак — у знятому вигляді — економістом: тим, хто займається з'ясуванням матеріальної світобудови буття. Античний мудрець дивився на Всесвіт (Космос) з рівня і господарського, і світоглядного облаштування полісу, і Всесвіт для нього — всесвіт думки, так само як і «всесвіт» всіх інших буттєвих і господарських турбот. Цей Всесвіт і відбивався для нього в політичному й економічному улаштуванні полісу. Софісти, мабуть, були першими, хто аналізував цей Всесвіт багато в чому так само, як аналізуємо зараз і ми: у дійсності вони є прабатьками наших методів мислення, включаючи і прагматичний, економічний позитивізм ставлення до світобудови.

Так, мета Платона полягала аж ніяк не в аналізі, а в надемпіричному баченні ідеального полісу або в художньому створенні такого полісу. Нарисована ним картина ідеальної держави у трактаті «Республіка» є аналізом економічного стану не більшою мірою, ніж зображення античного божества античним скульптором



є прикладом наукової анатомії людини (виключаючи «Канон» Поліклета). Очевидно, що в цій площині протиставлення того, що є, тому, що має бути, втрачає смисл. Аналітичні за природою міркування відіграють ще більшу роль у більш пізньому трактаті Платона «Законои». Але вони ніде не є самоціллю. Відповідно, вони ніде не заходять досить далеко. Ідеальна держава Платона була містом-державою, в якому передбачалося невелике й по можливості постійне число мешканців. Таким саме стаціонарним, як і населення, має бути багатство, добробут мешканців цього міста-держави і, отже, самого міста.

Вся економічна й неекономічна діяльність жорстко регулювалася: воїни, хлібороби, ремісники організовувалися у постійні касты, ставлення до чоловіків і жінок було однаковим. Одній із цих каст — касті стражів або правителів, які повинні були жити разом і не мати особистої власності або сімейних уз, — довірялося управління державою. Теоретично запропонована Платоном в «Законах» так звана «конституція» не виключає приватної власності, може, окрім самої вершини недосяжного ідеалу; у той же час вона встановлює суворі правила життя індивіда, включаючи припустимі межі особистого багатства і тверді обмеження на свободу слова; по суті, вона є «корпоративною конституцією»: власне, таким корпоративним політичним утворенням і було давньогрецьке місто-держава.

Контроль за виконанням умов життєдіяльності в місті-державі Платон зазначає у «Законах», коли говорить про посадових осіб Афін: про астиномів та агораномів. «Шістдесяті агораномам відповідають троє астиномів, які розділять на три райони дванадцять частин міста; астиноми будуть наслідувати агораномам у піклуванні як про міські вулиці, так і про великі дороги, які ведуть з країни в місто, про будівлі, аби всі вони зводилися відповідно до законів... Також і ці астиноми повинні мати дозволя, аби мати можливість піклуватися про загальне добро» (*Законои VI 10, 763c—763e*). Власне, ми бачимо чітку ієрархію демократично вибудованого устрою обліку і контролю за безперервністю нормального існування давньогрецького суспільства.

Арістотель приділяє увагу іншим аспектам. Так, переважно сільськогосподарський прибуток людини шляхетного походження, мабуть, не являв з точки зору Арістотеля цікавої проблеми: вільний трудівник був аномалією в рабовласницькій економіці, і його розглядали досить поверхово; доля ремісника була не кращою, окрім тих випадків, коли розглядалася справедлива ціна виготовленої ним продукції; торговець (і судновласник), крамар, позикодавець розглядалися переважно з погляду етичної й політичної оцінки їх діяльності та їх доходів, причому ані те, ані інше, здавалося, не має потреби в спеціальних економічних коментарях. Отже, Арістотель в «Політиці» доповнює вищенаведене повідомлення Платона, говорячи, що коло обов'язків агораномів (і, отже, астиномів) розпадається на кілька окремих галузей, кожна з яких перебуває у віданні особливих осіб: наглядачів за міськими стінами, піклувальниками за джерелами, охоронців гаваней (*Політика VI 5, 3*). Інші висловлювання Арістотеля щодо архітектурно-економічних аспектів підкреслюються, наприклад, згадуванням про податки

(фіскальні відносини). В «Економіці» він пише, що якийсь Гіппій Афінський (VI ст. до н. е.) оподаткував балкони, які виступають у верхніх поверхах вулиці, а також сходи, бар'єри й двері, що відкриваються назовні (*Економіка* II 2, 4, 1347a, 14–17). Давньогрецькі архітектори як люди вільної професії перебували на державній службі. Так, у Вітрувія читаємо про родоського архітектора Діогнета, якому щорічно з державної скарбниці виплачувалася почесна платня «за його чудове мистецтво». «У цей час (304 р. до н. е.) якийсь архітектор з Арада, на ім'я Каллій, приїхав у Родос, прочитав лекцію й показав модель стіни із установленим на ній обертовим краном, яким він захопив гелеполь, що наближався до укріплень, і перетягнув його по цю сторону стіни. Родосці, побачивши цю модель і, будучи у захваті, відняли в Діогнета призначене йому щорічне утримання і передали цю частину Каллію» (*Про архітектуру* X 16, 3). Власне, це — прадавня модель сучасного заміщення муніципальної посади.

Гонорари й заробітна плата архітекторів і будівельників становлять цікавий аспект давньогрецької економіки архітектури і будівництва. Уже Сократ (вустами Платона) вважав, що подавати за гроші якісь поради стосовно будівництва й інших мистецтв анітрошки не ганебно (*Горгій* 520d). Вустами Псевдо-Платона той самий Сократ у «Суперниках» говорив, що відмінного теслю можна найняти за п'ять або за шість драхм, а архітектора не наймеш і за десять тисяч драхм: їх небагато у всій Елладі (135b-c). Нижче, на конкретних документах ми побачимо розмір цієї платні відповідно до сьогоденних аналогів (безперечно, умовних).

Епідаврський напис початку IV ст. до н. е., що являє собою якийсь прообраз сучасного будівельного договору, свідчить про наступне: «Євтерпід-коринфянин підрядився нарубати, доставити й скласти гіпс для майстерні за 882 драхми 3 оболи, поручитель — Епістрат. Клеандрід-коринфянин підрядився відполірувати внутрішні стіни храму за 550 драхм, поручитель — Кладик. Доркон-коринфянин підрядився покрити енкаустикою храм за 440 драхм, поручитель — Клеанор. ... Дамохой підрядився наслати балки в майстерні за 294 драхми 5 оболов, поручитель — Тимодам. Лісікрат підрядився нарубати камені, що служили підстилкою для лежачих плит, привезти їх і скласти за 843 драхми 2 оболи, поручителі — Євдамід, Лакріт. ... Тимофій підрядився зробити моделі й доставити їх за 900 драхм, поручитель — Піфокл. Архестрат підрядився зробити двері в майстерні за 219 драхм, поручитель — Аристарх. Саміон підрядився отинькувати й офарбити майстерню за 78 драхм, поручитель — Епістрат»<sup>4</sup>. Якщо спробувати перевести античні грошові міри на курс сучасної валюти, отримаємо приблизно наступне.

В основу грошово-монетних одиниць лягли майже для всіх греків вагові одиниці й їхні назви: талант, міна, статер, драхма, обол. 1 талант дорівнював 60 мінам; 1 міна = 50 статерам = 100 драхмам; 1 статер = 2 драхмам; 1 драхма = 6 оболам; 1 обол = 8 халкам. Талант (аттичний) містив 26,196 кг грошового металу; міна — 436,6 г; драхма — 4,37 г, обол — 0,73 г. Талант і міна відігравали роль рахункових одиниць, а засобами обігу (монетами) стали статер, драхма, обол і кратні їм мо-

нети не вище 10 драхм. Варто розрізнати два типи грецьких монетних систем: засновані на статері й засновані на драхмі. Монетні системи, для яких основним металом було золото або електр, переважно базувалися на статері, а «срібні» монетні системи, як правило, — на драхмі. Якщо врахувати, що 1 з срібла коштує близько \$0,25, а 1 з золота близько \$10–15, приблизно одержимо, що 1 срібна драхма = \$1,09, 1 обол = \$0,2. Отже, Євтерпід-коринфянин у IV ст. до н. е. підрядився нарубати, доставити й скласти гіпс для майстерні за \$962, Дамохой підрядився наслати балки в майстерні за \$321, Архестрат підрядився зробити двері в майстерні за \$329, а Саміон підрядився оштукатурити й офарбити майстерню за \$85. Навіть для сучасного найпростішого ремонту суми виходять значні, хоча той, хто зіштовхувався з ремонтом, приблизно може судити про пропорційну вартість давньогрецьких робіт. Безумовно, покушна здатність драхми відрізнялася від покупної здатності долара, адже цифри все одне виглядають зворушливо. Треба, звичайно, враховувати й вартість срібла, співвідношення якої із сучасною вартістю не піддається порівнянню за відсутністю виразних критеріїв.

Одне з перших згадок про вартість будівництва у давній Греції міститься в «Історії» Геродота. Він писав: «Коли амфіктіони віддали у підряд спорудження дельфійського храму за триста талантів, — попередній храм випадково згорів (у 548 р. до н. е.), — то на долю дельфійців випало доставити четверту частину підрядної суми. Під час подорожування по містах за збиранням пожертв дельфійці отримали чимало в Єгипті: Амазис пожертвував їм тисячу талантів квасців, а еліни, що мешкали в Єгипті, пожертвували двадцять мін» (*Історія II 180*). Можна практично пересвідчитися в тому, скільки коштувало дельфійцям створення храму Аполлона: 1 міна приблизно дорівнює \$6540, а один талант \$392400; отже будівництво храму обійшлося у \$1962000. На той час це була величезна сума.

Вглянемо на ще один документ, який також стосується будівництва храму Аполлона, але на острові Делос. Це так званий Делоський напис 279 року до н. е., складений від імені народних зборів о. Делос. «У храмі Аполлона (на о. Делос), у передній частині перистилю, зробити п'ятнадцять кесонів на стелі взяли з підряду Фаней, син Канка, і Пісібул з Пароса, за кожний кесон 300 драхм (\$327; тобто \$327 x 15 кесонів = \$4905), за умови, що вони самі доставлять все потрібне для робіт, окрім дерева. Їм ми видали, за вказівкою архітектора й піклувальників, першу видачу грошей у розмірі 2250 драхм (тобто аванс — \$2452,5); по виконанні половини роботи, на підставі договору, ми дали їм другу видачу, 1800 драхм (\$1962); коли вони закінчили роботу й здали її в повному порядку за угодою, ми віддали їм, за вказівкою архітектора й піклувальників, десятку частину — 450 драхм (\$490,5). Никону, що підрівняв верхню частину стіни храму Аполлона, винагорода 5 драхм (\$5,5). Лінократу, що зробив полицку на верхній частині стіни, — 38 драхм (\$41,4). У «Туфовому» храмі виконати й поставити весь дах на умові доставки ними всього потрібного для робіт, крім дерева й черепиць, взяли з підряду Динократ, син Леофанта, Ксенофан із Сіроса, Феофант із Каріста за 1300 драхм (\$1417)... У «Туфовому» храмі виїняти прогони, вичистити поглиблення в камені

й вставити нові прогони взяли з підряду, причому здавав архітектор, Никон і Арістокл — за 24 драхми (\$26). Феофанту й Ксенофану, що зняли цегельну прибудову в «Туфовому» храмі, що забрали туф і землю й вирівняли ґрунт, — 40 драхм (\$43,6). Відновити підпірну стінку на священному острові Артеміди й насипати землю на відстань у 50 оргій взяли з підряду Никон із Сіроса, Алексіл із Серіфа й Демофіл — за 500 драхм (\$545)... За будівлю обертової театральної машини Антигону, синові Канка, — все, що стосується до роботи, окрім дерева, було поставлено ним, — винагорода 70 драхм (\$76). За лагодження зламаних дверей у Пропілей і установку косяків фіванцю Амінонику й Федеону — 130 драхм (\$142)... Тим, хто вичистив у театрі оркестру й місця для сидіння, найманим робітникам, які забрали сміття, — роботу було зроблено архітектором, — винагорода 7 драхм (\$7,6). Крім того, ми сплатили: архітекторові 720 драхм (\$785); рабині на продовольство 120 драхм (\$130); підручному Дору 156 драхм (\$170); Лептину й Вакхію, мулярам, на продовольство 480 драхм і на одяг 44 драхми (усього \$571); секретареві 80 драхм (\$87); глашатаєві 60 драхм (\$65); ... стражу джерела 90 драхм (\$98); флейтистці, що на флейті грає при жіночому хорі, 120 драхм (\$131). Загальний підсумок витрат 12720 драхм (\$13865)<sup>5</sup>. Отже, з Делоського напису ми бачимо як загальну суму витрат на суспільне будівництво, що здається по нинішніх мірках не такими вже й значними, так і оплату окремих видів праці. Вражає сумірність оплати праці архітектора й праці охоронця колодязя (в 10 разів), архітектора й двох мулярів, і особливо — оплата праці «рабині на продовольство» і підручного Дора. Якби було відомо, за який термін здійснювалися ці виплати, можна було б більш об'єктивно судити про розміри винагороди за працю. Єдине, про що можна судити більш-менш точно, це про те, скільки коштували матеріали для будівництва. У тому самому написі читаємо, що пара черепиць для «Туфового» храму коштувала 5 драхм (\$5,5), а дошка для креслення плану Пропілей — 12 драхм (\$13), за перевезення цієї дошки було сплачено 2 драхми, а за фарбування її із двох сторін білою фарбою ще 3 драхми (усього \$5,5). Якщо пригадати, що сьогодні в Україні вартість черепичного покриття коливається в межах 6,1–9,0 за 1 квадратний метр (\$5–8), то пара античних черепиць, які були приблизно порівнянні з парою нинішніх, була значною. «Заспокоює», що черепиця на покриття скатів храму йшла найкращої якості, а в приватному будівництві її могли дозволити собі лише деякі заможні хазяї.

Надалі ми ще будемо звертатися до аналогічних документів, а зараз звернемося до деяких матеріалів, пов'язаних з будівництвом Парфенону в Афінах за часів Перикла у 447–438 рр. до н. е. Зі звітів про роботи на Акрополі збереглися написи про будівництво головного храму Аттики — Парфенону, Ерехтейону, Пропілей та спорудженні статуй Афіни. Усі звіти про будівництво на Акрополі можна розділити на дві групи: до першої відносяться написи про спорудження Парфенону, Пропілей та статуй Афіни, до другої — звіт про Ерехтейон. В. Д. Кузнецов наводить приклад найбільш збереженого звіту Парфенону за 434–433 рр. (14-й рік будівництва).

«Щорічний прибуток (доход) епістатів, у яких секретарем був Антикл, при чотирнадцятій Раді, у якого першим секретарем був Метаген, при архонті афінян Кратесі такий: 1470 драхм залишилося від попереднього року; 74 — золоті лампсакські статери; 271/6 — золоті кізикські статери; 25000 драхм — від скарбників богині, у яких секретарем був Кратес з дема Лампри; 1372 драхми — ціна продажу золота вагою 98 драхм; 1305 драхм — ціна продажу слонової кісти вагою 3 таланти 60 драхм 4 оболі; витрати: 202 драхми — покупки; 1926 драхм — заробітна плата чорноробам, які працювали у каменоломнях на Пентеліконі і тим, хто вантажив камені на візки; 16392 драхми — плата скульпторам за скульптури фронтонів; 1811 драхм — тим, хто отримує місячну зарплату»<sup>6</sup>. Приблизно знаючи розміри співвідношення давньогрецьких та сучасних грошових мір, неважко здійснити приблизний підрахунок вартості робіт на Парфеноні у 434–433 рр. до н. е. Уважний читач може це зробити самостійно. Для нас же цікаво, що, як видно з передостанньої відомості, на додаток до вищенаведених слів Сократа, що однією з найважливіших особливостей давньогрецької будівельної економіки був постійний нестаток висококваліфікованих майстрів. Архітектор обирався зазвичай особливими голосуванням народного зібрання та оформлялося у вигляді рішення (псефісми). У відповідності до будівельної практики архітектор мусив був представити *suggraphi*: цей термін можна перекласти як *специфікація*, тобто детальний опис будівлі зі вказівкою розмірів не лише його складових елементів, але навіть й дрібних деталей, а також технічні вказівки до виконання робіт для ремісників. Ця специфікація, котра водночас репрезентувала список контрактів, які здавалися підрядникам, була основним проектним документом, а не детальні кресленники або модель, як це прийнято у сучасній архітектурній практиці.

Отже, будівельний звіт одного лише Парфенону дає важливий матеріал для судження про економічну «організацію» робіт по ньому. Головна роль належала афінській казни, крім того, від казначеїв казни Афінського союзу (еллінотаміїв) надходила 1/60 частина внесків кожного з міст і певні суми з військової частини цієї казни; кошти надходили також комісії ксенодиків, будівничих трієр, комісії, яка відповідала за будівництво стін, з доходів від Лавріонських рудників, від здачі у найом будинків, що належали святилищу, і навіть з податків на громадські лазні. Суми, витрачені на будівельні роботи на Акрополі, включаючи Парфенон, були, як ми бачили, досить значними, хоча точні цифри нам невідомі. На думку Р. С. Станьєра (1953 р.), будівництво Парфенону обійшлося приблизно у 470 талантів (\$184428000); згідно з іншою версією, цю суму слід збільшити до 700–800 талантів (\$274,7–\$313,9 млн.), враховуючи, що правда, вартість Пропілей та статуї Афінської Воїтельниці. Е. Стюарт вважає, що вартість будівлі Парфенону дорівнювала приблизно 1500 талантам (\$589 млн.). На виготовлення статуї Афінської Воїтельниці пішло не менше 44 талантів золота, значну частину якого було отримано з монет, що надішли у вигляді дані від афінських союзників<sup>7</sup>. Той, хто знайомий з вартістю сучасних репрезентативних архітектурних об'єктів, зрозуміє, що будівництво Парфенону коштувало астрономічну суму — приблизно від 184 до 589 мільйонів доларів.

Пізніше, за доби еллінізму (IV — початок III ст. до н. е.) висококваліфікованих майстрів-архітекторів все одно було порівняно небагато, їхній заробіток коливався. В. З. Черняк наводить таблицю річної платні архітекторів о. Делос.

Рік до н. е.	Сума, драхми	Рік до н. е.	Сума, драхми
283	506	250	540
282	1266 (двом архітекторам)	246	585
279	720	201	540
278	1170	близько 190	780
269	720	180	720

Навіть якщо взяти до уваги, що за 75–100 років IV–III ст. до н. е. грошовий курс зазнав змін і тому реальний зміст номінально однакового заробітку в IV, III й особливо у II століттях до н. е. розрізнявся дуже сильно, все одне слід наголосити, що платня архітектора як людини вільної професії залежала від наявності замовлень. І тому, аби зрозуміти, чого саме 278 р. до н. е. архітектор отримував 1170 драхм, а 250 року — усього 720 драхм, слід більш уважно подивитись на делоську будівельну практику: що там було збудовано протягом 278 року, а що — протягом 250-го. Але такі задачі виходять за межі нашої роботи.

Для нас важливо, що давня Греція відчувала потребу у висококваліфікованих архітекторах і будівничих тою самою мірою, як і сучасна доба. Вартість значних репрезентативних об'єктів була досить порівняною з сучасною вартістю громадських споруд, а оплата праці майстрів-ремісників також не дуже відрізнялася від сучасною. Це можна пояснити не лише тим, що самий процес зведення будівель, який базується на переважно ручній праці, не зазнав (та й не міг зазнати!) значних змін протягом століть, але й тим, що вартість деяких матеріалів (пентелійський мармур) не може бути порівняна з вартістю сучасних, які мають штучний характер (бетон). Взагалі, в історії будівельної техніки вартість робіт та матеріалів коливалася у розумних межах.

Приклад давнього Рима дозволяє перевірити теорію, відповідно до якої практичні потреби, а не прагнення до інтелектуальних відкриттів, є основною рушійною силою наукових пошуків. Навіть у найраніші часи, коли Рим являв собою по суті селянську громаду, існували економічні проблеми першорядної важливості, які й викликали жорстоку класову боротьбу. За часів Першої Пунічної війни (264–242 рр. до н. е.) отримали розвиток важливі торговельні інтереси.

Ближче до кінця Республіки торгівля, гроші й фінанси, керування колоніями, важкий стан італійського сільського господарства, забезпечення столиці продовольством, зріст латифундій, рабська праця і т. ін. являли собою проблеми, які в умовах штучної політичної конструкції, на формування якої вплинули військові завоювання й наслідки війн, що не припиняються, могли б забезпечити роботою цілий легіон економістів. На вершині суспільно-культурних досягнень в епоху Адріана й Антоніна Пія, коли деякі з цих труднощів тимчасово були відсутні й мир і процвітання ненадовго запанували на просторах імперії, гідні правителі й плеяда блискучих генералів і адміністраторів навколо них могли б знайти застосування своїм розумовим здатностям. Але цього не сталося — нічого, крім стогонів про поганий торговельний баланс імперії або про те, що *latifundia perdidere Italiam* (латифундії погубили Італію). На думку М. І. Ростовцева<sup>8</sup>, який прискіпливо дослідив економічний аспект давньоримського господарського життя, це неважко зрозуміти: в соціальній структурі Рима не було природного місця для суто інтелектуальних інтересів. Хоча складність цієї структури згодом збільшувалася, її можна виразити конспективно, сказавши, що її становили селяни, міський плебс (у який входили також торговці й ремісники) і раби. І над усіма стояло «суспільство», в якому безсумнівно існував свій діловий прошарок (більш-менш представлений вершницьким станом), але яке складалося в основному з аристократії.

Римська аристократія (на відміну від афінської аристократії часів Перикла) лише у пізніші часи імперії прагнула витонченого дозвольного життя. Цей впливовий шар суспільства цілеспрямовано віддавалася саме суспільним справам — і цивільним, і військовим. *Res publica* — світ вітчизни — являла собою центр її існування й всіх галузей її діяльності. Розширюючи обрії й розвиваючи власну витонченість, давньоримська аристократія культивувала інтерес до грецької філософії й мистецтва й створювала свою власну літературу (переважно вторинну). Як видно з характерних для епохи творів Цицерона (106–43 р. до н. е.), у римських аристократів не залишалося енергії для серйозної роботи в якій-небудь науковій області. Цю нестачу не в силах були заповнити ані іноземці, ані вільновідпущеники, яких використовували переважно для практичних потреб. Звичайно, суспільство з такою структурою неминуче повинна була цікавити власна історія: характерно, що цей інтерес обмежувався політичною й військовою історією, а соціологічні й економічні передумови розглядалися побіжно, і про суспільні перевороти розповідалося з максимальним заощадженням загальних міркувань (єдине найбільше виключення становить «Германія» Тацита (58–117 рр.). Тому так само, як ми вище розглянули економічні аспекти архітектурно-будівельної справи у давніх греків, зараз звернемося до аналогічних питань у давніх римлян: суто прагматичних.

Показовий і цікавий в цьому аспекті документ відноситься до початку IV ст. н. е. Це едикт імператора Діоклеціана про ціни на предмети продажу. «Поденна плата за виготовлення двох цеглин для випалу розміром сторін у два фути, за умови, що майстер сам дістає весь інший матеріал, на хазяйських харчах — 2 денарії».

Та сама плата за виготовлення восьми не випалених цеглин. Денарій (лат. *denarius* — десятерик) у Римській Імперії — основна срібна монета в 10 асів, впроваджена приблизно у 213–210 рр. до н. е. Знайдені денарії імператора Олександра Севера (срібло, 3,4 г) і імператора Септимія Севера (срібло, 2,4 г) на підставі наведених нами вище приблизних розрахунків дозволяють судити про «сучасну» вартість денарія. За виготовлення двох обпалених цеглин або за виготовлення восьми необпалених цеглин майстрові на початку IV ст. слід було сплатити наші від \$1 до \$1,7. Вартість сучасної звичайної «червоної» цегли від 39 до 42 коп. за штуку або 12 шт. за \$1 (1 кубометр цегли, у якому приблизно 480 штук (СБК), отже, коштує \$40). Це, як ми бачимо, неспіврозмірно менше, ніж це було у Римі. Такий стан зрозумілий: ручна праця тим і відрізняється від конвеєрної, що і цінується дорожче, й оплачується вище.

У тому-таки документі перераховуються й інші види робіт із вказівкою на розмір їхньої оплати. Муляр одержував за день роботи 25 денаріїв (\$12,5), столярів й тому, хто випалює вапно, сплачували 50 денаріїв (\$25), мармурник і майстер по мозаїчних роботах одержували по 60 денаріїв (\$30) на день, штукатур — від 40 до 50 денаріїв (\$20–25), маляр одержував 70 денаріїв на день (\$35), а живописець, що розписує стіни, одержував у день 150 денаріїв (\$75). Нам представляється, що зазначені суми цілком порівнянні із сучасними розцінками на аналогічні види робіт. Варто нагадати, що протягом довгого часу в Росії майстру, який встановлював заклепки, прийнято було платити по 1 рублю за заклепку. Така сума залишалася незмінною протягом XIX–XX ст., за часів бурхливого будівництва мостів, і навіть коли в СРСР 1961 року було здійснено грошову реформу, установка однієї заклепки коштувала, як і раніше, 1 рубль. Тоді, до речі, і виникла приказка: «копійка рубль береже». Поступово необхідність у професії заклепочника відпала, і сама професія, здається, самоліквідувалася: їй на зміну прийшло електрозварювання.

Вказана вище співрозмірність в оплаті праці різних ремісників-будівельників давньоримської доби і сучасної доби, сама по собі парадоксальна і цікава (може становити окремий предмет історико-економічного дослідження), у першому наближенні може пояснюватися таким саме чином, як і аналогічна принципова співрозмірність давньогрецької доби, як ми про те зазначали вище. Власне кажучи, протягом століть ми будемо спостерігати ту саму ситуацію.

**Візантійський приклад.** Подивимось лише на найвизначніші об'єкти. 23 лютого 523 року візантійський імператор Юстиніан Великий, на сороковий день після нищівної пожежі, яка згубила невелику церкву св. Софії в Константинополі, заклав фундамент нового храму — майбутнього величного храму св. Софії (Айя-Софія). Вже з придбанням землі під будівництво були пов'язані фінансові й юридичні труднощі. Унаслідок великих розмірів майбутнього храму було необхідно розширити займану спорудженням площу й придбати земельні ділянки, які прилягали до старої споруди. Одна така ділянка, що належала якійсь удові Ганні, була



оцінена царськими комісарами у 86 фунтів золота. Але господарка не погодилася продати ділянку за таку суму й оголосила, що найменша ціна, за якою вона продасть будинок, — 5000 фунтів золота. Довелося втрутитися самому імператорові Юстиніану. Він відправився до вдови. Уражена цим візитом жінка не тільки уступила свою ділянку, але і відмовилася від будь-якої грошової винагороди. Друга ділянка, що належала євнухові Антіохи, була оцінена у 35 фунтів золота, але хазяїн теж запросив набагато більше. Тоді його забрали у в'язницю: не буде ж сам Юстиніан займатися такими питаннями щоразу! Але не це похитнуло Антіоха, а тільки те, що, знаходячись у в'язниці, він пропустив би ігри на іподромі, жагучим прихильником яких він був. Угода відбулася при всьому народі під час початку ігор, куди з в'язниці привезли євнуха. Ще одна ділянка — крихітна комірочка — належала шевцеві Ксенофонту. Йому запропонували ціну більш ніж гарну. Він не заперечував, тільки зажадав, аби на іподромі його вітали як імператора. Юстиніан погодився, але під час вітання велів поставити шевця спиною до арени<sup>9</sup>. Звичайно, ці приклади — з області напівгумористичної: зараз би назвали це само-піаром. Але за часів візантійського IV в. за такий PR випливало платити значні суми: аж до втрати майна.

У будівлі храму св. Софії в Константинополі взяли участь 10 тис. робітників. Крім головних авторів — Анфімія з Тралл і Ісідора з Мілета — у роботі брали участь більше 100 архітекторів. Транспортування матеріалів — порфірові колони з Авреліанського храму Сонця в Римі, зелено-мармурові колони храму Артеміди з Ефеса, мармур з Фессалії, Лаконії, Фрігії, Крії, Нумідії та ін. — зажадало величезних витрат. Коли стіни собору були зведені лише на два лікті від поверхні землі, уже було витрачено 45 тис. фунтів золота. На один амвон пішли річні доходи з Єгипту — 40 тис. фунтів золота. Найбагатші матеріали — золото, срібло, слонова кістка, чорне дерево, дорогоцінні камені — були ужиті в неймовірній кількості. Аби впоратися з витратами, які поглинали все багатство імперії, Юстиніан вдався до різних засобів «видобування» грошей: податі, вимагання, відрахування з доходів префектів (мерів міст), платні суддів і професорів. Заради прикраси собору була розплавлена срібна кінна статуя імператора Феодосія. Загальний розмір витрат на спорудження храму св. Софії визначався, як і у випадку з Парфеноном, по-різному. Прокопій Кесарійський називає 320 тис. фунтів (золота або срібла?), пізні автори, як французький візантиніст Шарль Діль, перерахували ці 320 тис. фунтів у золоті і перевели на курс кінця XIX століття. Сума склала 13 млн. фунтів стерлінгів<sup>10</sup>, або близько 130 млн. рублів Російської імперії. Храм будувався 5 років, 11 місяців і 10 днів. У день його освячення столичним мешканцям було роздано 1000 биків, 1000 баранів, 600 сарн, 10 тисяч різної дрібної живності і 30 тисяч мір хліба. Грошові подарунки теж досягли значних сум.

**Західноєвропейське середньовіччя.** Виникнення феодальних міст за доби середньовіччя тісно пов'язане з етапами появи суспільного поділу праці та сформованої на його основі соціальної диференціації населення. З однорідної маси се-

лян виокремлюються ремісники, купці, вояки. Однією з найважливіших функцій стародавніх міст була оборонна функція щодо сільського населення, яке мешкає поряд. Саме тому більшість перших міст були містами-фортецями. На зручному для ведення оборони та відбиття можливої облоги місці (місцевість оточена природними перепонами у вигляді берега річки чи прірви) будувалася фортеця, яка була оточена кріпосною стіною з брамою. Навколо фортеці утворювалася зона передмістя з населенням, яке в разі небезпеки мало змогу схватись за кріпосною стіною та тримати оборону.

Побут і життя городян феодального міста регламентують офіційні документи, що відносяться до того часу. У цих документах можна виділити окремі положення, що відносяться до питань будівництва й утримання міських споруд. Скажімо, до кінця XII ст. було створено найдавніше міське право міста Страсбурга. У документі, що регламентує його, зокрема, йдеться: «80. Хто зашкодить міські стіни або вал, платить бургграфові штраф у 40 солідів. 81. Хто забудує вулицю, сплатить той самий штраф бургграфові. Він нікому не повинний давати дозволу. 82. Ніхто не повинний вивалювати гній або покидьки перед своїм будинком, якщо тільки він не бажає негайно вивезти них, за винятком призначених для цього місць. ... 105... Ковалі зобов'язані робити усе, що знадобиться єпископу в його палаці, а саме по частині дверей, вікон і різних речей, що робляться з заліза: при цьому дається їм матеріал і відпускається продовольство на увесь час роботи. ... 118... Теслі зобов'язані щопонеділка виходити на роботу до єпископа за його рахунок...»<sup>11</sup>.

До 1182 року відноситься хартія, дарована єпископом Реймським городянам Бомона в Аргонні: «Ми постановляємо і даруємо вам на вічні часи, що городянин, у якого в місті будинок або за стінами міста город, буде платити нам щорічно 12 деньє, а саме: 6 деньє в день Різдва Христового і 6 деньє в день св. Іоана Хрестителя; а хто не заплатить шести деньє через три дні після зазначеного терміну, той повинний буде заплатити два су штрафу... З усіх штрафів, що ми і спадкоємці наші, архієпископи Реймські, візьмемо з міста Бомона, городяни одержать половину для підтримки міських укріплень, для чого вони оберуть двох вірних присяжних, а ми призначимо нашого сержанта в якості третього»<sup>12</sup>. В. З. Черняк пише, що важко віднайти сучасний еквівалент старовинній французькій монеті — деньє, — оскільки «неспіввимірно змінилася купівельна спроможність грошей»<sup>13</sup>. На наш погляд, це не зовсім так. Деньє — одиниця маси, яка дорівнювала 0,05 г золота; це те саме, що й текст — еквівалент позасистемної одиниці лінійної щільності волокон або ниток, тобто відношення їхньої маси до довжини. Так, 1 текс дорівнював 1 г/км або 1 мг/м. Якщо скористатися нашими попередніми розрахунками стосовно сучасної вартості 1 г золота (приймаємо середнє значення \$12) для давніх систем мір, можна отримати приблизну вартість 1 деньє — \$0,6. Відповідно, городяни Бомона повинні були сплачувати єпископу Реймському податок зі свого нерухомого майна 7,2 долара на рік. Напевно, на той час це були досить великі гроші.

Незважаючи на всі ці регламентації, навіть цілком демократичні, як це видно з останнього документу, неупорядженість міст була разючою. Про це свідчить один документ, що наводиться М. П. Граціанським: «Приходиться ходити на ходулях і в дерев'яних башмаках; і майже всі члени думи ходили в думу в дерев'яних башмаках. І коли сиділи в залі ради, дерев'яні башмаки стояли за дверима: отут можна було прекрасно порахувати, скільки чоловік з'явилося в засідання»<sup>14</sup>.

Стосовно середньовіччя збереглося дуже мало відомостей щодо економічних аспектів архітектурно-будівельної справи, і тому можна лише зазначити, що незначні розміри феодальних міст сполучалися з досить високою поверховістю (до 4-х поверхів) та надмірно щільною забудовою всередині кріпосних стін. Один історик відзначає, що спорудження стін коштувало величезних грошей, тому будівельники скорочували їх довжину, вщент забудовуючи кожний шматок землі, а коли усе було забудовано, місто починало зростати вгору, за рахунок підвищення поверховості. Така тенденція мала місце майже в усіх європейських містах доби середньовіччя і була зумовлена не лише фортифікаційними міркуваннями, але — як бачимо — й економічними.

Відомо, що у найкрупніших європейських містах доби середньовіччя, наприклад у Парижі, підсобні робітники отримували у XIII ст. 6–7 деньє на день, тобто \$3,6–4,2. Якщо зіставити цей прибуток підсобного робочого з сьогоднішнім — близько \$5, то тезу В. З. Черняка щодо неспівставності середньовічного та сучасного розміру оплати праці ми вимушено спростовуємо.

Так, відомо, що каменотеси отримували 20–22 деньє на день (\$12–13,2). Найбільшу плату отримували на будівництві муляри — до 25 деньє на день (\$15). Їхня задача складалася винятково в укладанні і закладенні каменю відповідно до планів майстра (архітектора). Муляри, як і в наші дні, користувалися кельнею, рівнем, схилом. Розчин їм готували мішальники, а замовник або канонік храму, що будується, забезпечували муляра рукавичками для запобігання рук від опіків вапном (початок «техніки безпеки в будівництві»). При завершенні робіт або при укладанні замкового каменю муляр, окрім свого заробітку, одержував додаткову винагороду.

Камінь коштував дорого, і з ним приходилося поводитися як з дорогоцінним матеріалом. Великі зусилля замовників були спрямовані на скорочення його вживання. Вишукувалися шляхи будівництва з можливо меншою витратою матеріалів, комбінація мас замінялася митецькою конструкцією. Можливо, саме дорожнеча каменю і відносна дешевина ремісничої праці привели до виникнення ажурних елементів конструкції і декору готичного собору. Це, так би мовити, ще один привід розототожнити художнє й матеріальне в архітектурній формі: економіка будівництва диктувала необхідність більш ощадливого використання кам'яної маси.

Для нашої теми важливо зазначити, що саме в містах з'являються: контракт особистого найму, який встановлює винагороду за працю; зароджується та розвивається майновий найом, і перш за все найом житлових приміщень: будинків та квартир; підприємницький прибуток.

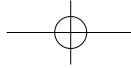
**Доба Ренесансу: приклад Брунеллескі.** За доби італійського Ренесансу ми стикаємося з новим явищем в розвитку архітектурного фаху: призабутий й майже безіменний зодчих доби середньовіччя знову отримує ім'я і коло професійних зобов'язань. Тепер обов'язковим елементом роботи була дерев'яна модель майбутньої будівлі, виконана архітектором власноруч або ж замовлена столяру. Так, наприклад, видатний італійський зодчий Філіппо Брунеллескі за одну свою модель отримав 312 лір 9 сольдів, а його колега скульптор Лоренцо Гіберті за дві моделі — лише 300 лір. Біограф Брунеллескі і Гіберті, перший європейський мистецтвознавець Джорджо Вазарі, симпатії якого були явно на боці Брунеллескі, пише, що модель Брунеллескі була сплачена лише у 50 лір 15 сольдів. Як вважає О. Г. Габричевський, Вазарі не знав, що виплата Брунеллескі, як це витікає з розпорядження в книзі казначея попечительства собору Санта Марія дель Фіоре М. ді Томазо, була додатковою<sup>15</sup>. З березня 1426 р. Гіберті відійшов від будівництва собору, оскільки відповідно до постанови попечительства утримання Брунеллескі було підвищено до 100 золотих (флоринів?) на рік, а Гіберті продовжував отримувати 3 золотих на місяць і був зобов'язаний щоденно лише годину бути присутнім на будівництві. Лише 1433 р. Філіппо Брунеллескі обирається єдиноосібним керманічем будівництва. Але ж випадок з такими визначними майстрами як Брунеллескі та Гіберті — не виключення: дивно, що навіть в циклі біографій Дж. Вазарі на економічних питаннях будівництва наголошується лише тоді, коли йдеться про якийсь конфлікт або між майстрами, або між майстром та замовником.

**Франція доби абсолютизму.** Перехід від феодалних відносин до капіталістичних був зумовлений загостренням класових протиріч, що й стали причиною утворення великих феодалних монархій у Західній Європі. Замкнене натуральне господарство феодалізму було зруйноване зростанням міського ремісничого виробництва та зміцненням торговельних зв'язків. Уже в XVI ст., коли серед західноєвропейських країн провідну роль відіграє абсолютистська Франція, головним замовником будівництва стає держава. У XVII ст., за доби правління кардинала Рішельє та Людовіка XIV, «короля-сонця», французьке містобудівне мистецтво досягло апогею<sup>16</sup>. В процесі становлення капіталізму змінюється роль міст в суспільному житті. В них концентруються основні засоби промислового виробництва — підвалини нового політичного й суспільного устрою, а також й основна стратифікація суспільства.

В. З. Черняк наводить задачу французького математика Ж. Озанфана, котра стосується економіки будівельної справи й має суто практичне значення: «Троє бажають придбати будинок за 26.000 ліврів. Вони домовилися, що перший дасть половину, другий — одну третину, а третій — одну чверть. Скільки дасть кожний?» З тексту цієї економічної задачі можна винести свідчення про сумісне (кооперативне) будівництво, й про подільну (неоднакову) участь у фінансуванні будівництва. З архітектурної точки зору цікаво лише, яким саме був

будинок, що коштував 26 тисяч ліврів. Зважаючи на те, що 1799 р. лівр був замінений франком, що становив 100 сантимів, і за курсом Держбанку СРСР на травень 1982 р. мав еквівалент: 100 франків = 11 руб. 63 коп., — можна зробити приблизний перерахунок 26 тисяч ліврів на радянські рублі. Отже, в задачі Озанфана йшлося про будинок у 3 тисячі радянських рублів, або, якщо прийняти \$1 за 5 руб., — у \$600. Безперечно, таке переведення одних грошових мір в інші, вміщення одних епох в контекст інших, які є відмінними і за структурою економічного устрою, і за політичним ладом, — справа невдячна і доволі сумнівна, але, аби зрозуміти ситуацію, ми вимушені йти саме таким шляхом. Якщо давньогрецькі кошторисні конотації не викликали заперечень, оскільки відштовхувалися від вартості золота (які можна відтворити за сьогоdnішніх умов), то ці співставлення викликають певні сумніви, оскільки і лівр, і франк зазнали неодноразової девальвації. Адже оскільки нас в цій роботі цікавить архітектурно-будівельний аспект, а не суто банківський, такі аналогії не викликають хоча б внутрішньо-авторського обурення.

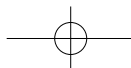
Найзначнішою пам'яткою французького класицизму XVII ст. є резиденція короля — грандіозний за масштабами ансамбль Версаля, створений поблизу Парижа: приміщення палацу відрізнялися розкішшю та розмаїттям оздоблення. Лише штучні насипні тераси та водоймища величезного парку відняли від королівської казни мільйони ліврів. Загальні витрати на спорудження грандіозного палацу Версаля склали приблизно стільки само, скільки б коштувала уся реконструкція Парижа, яка була здійснена у другій половині XIX ст. під проводом префекта Ж.-Е. Османа. З цього приводу Вольтер зазначав, що якби Людовик XIV витратив на Париж одну п'яту того, чого йому коштувала перемога над природою у Версалі, то Париж би був на всьому своєму протязі так само вишуканий, яким він є поблизу Тюльєри та Пале-Рояля. У зведенні ансамблю Версалю брали участь найкращі інженери й техніки, тисячі робітників й ремісників. Видавець «Journal» Д. Філіпп писав у той час, що у Версалі було 38 тисяч робітників. Однак сучасний французький історик архітектури Жак Леврон бере це до сумніву: «Можливо, 38 тисяч й було зайнято у Версалі протягом сорока років важкої праці, але не більше 5–6 тисяч робочих одночасно»<sup>17</sup>. Заробітна платня цих робочих була відносно малою. 1698 року різноробочий отримував 1 су на годину. Але ж він працює по дванадцять годин на день весь будівельний сезон й, відповідно, заробляє три ліври на тиждень. Квартира була безкоштовною, а їжа майже нічого не коштувала. Звідси зрозуміло, що робочий люд так поспішав у Версаль. Траплялися, звісно, й нещасні випадки. Той самий Ж. Леврон наводить такі відомості. Королівська адміністрація влаштувала щось подібне до розрахункових таблиць винагороди за зазане пошкодження. Воно сягало від 30 до 40 ліврів за поламану руку або поламану ногу та до 70 або 80 ліврів за нещасний випадок, який потягнув за собою більш довгу непрацездатність. Різниця у таксі є значною й пояснюється, передовсім, різним сімейним станом робітників. Удови робітників, які загинули на будівництві, також отримували грошову допомогу,



яка сягала 100 ліврів. Таку саме суму отримує 1672 року одна удова, чоловік якої загинув, впавши з будівельних лісів.

Скільки ж коштував Версаль? Відповісти на це запитання доволі просто, оскільки усі рахунки королівських будівель збережені у Національному архіві Франції. Відповідно, можна дослідити статистику щорічних витрат, які виділялися Людовиком XIV на будівництво палацу та парку у Версалі. Ці витрати варіюються у широких межах: вони сягають від 300 до 600 тисяч ліврів між 1664 та 1668 рр., потім перебільшують 10 мільйонів ліврів на момент найвищого розквіту будівництва й знову спадають до 300 або 400 тисяч ліврів між 1700 та 1710 рр. В середньому це становило близько двох мільйонів ліврів на рік, цілком — 80 мільйонів ліврів. Жак Леврон запитує: «Але чому відповідає за сучасними поняттями ця сума, котра може здаватися надзвичайною? Дуже важко встановити сучасний еквівалент унаслідок коливання курсу лівра і його купівельної спроможності. Один історик за допомогою економіста Ж. Фурастьє зайнявся цим на прохання П'єра Верле. Узявши як еталон для порівняння заробітну плату різнороба в другій половині XVII ст. і заробітну плату різнороба наших днів, він зробив деякі висновки. Але якщо взяти для порівняння не зарплату різнороба, а доход головного управляючого у XVII в. і теперішній оклад значного чиновника, то приходимо до зовсім інших цифр, оскільки оклад останнього за три століття збільшився набагато менше, ніж платня різнороба. Отже, потрібно зробити виправлення. Розрахунки Фурастьє приводять до висновку, що вартість Версаля рівноцінна сумі 1,5–2 млрд. франків, що відповідає 150–200 млрд. старих франків. Сума може показатися величезною. Але не треба забувати, що вона повинна бути розподілена на сорок років, так що в кінцевому рахунку це становить лише від 40 до 50 млн. нинішніх франків на рік, що тотожно шістдесятій частці державного бюджету. Говорять, і це, можливо, справедливо, що Людовик XIV створив для Франції дійсний капітал, що згодом не знецінюється, а дорожчає»<sup>18</sup>. Ця довга цитата позбавляє нас необхідності втручатися у дальші фінансові деталі, і перевести розмову на інший щабель: французький король створив капітал, який дійсно з часом лише дорожчає за рахунок сучасного туристичного використання Версаля. Людовик XIV створював його для себе, але «користування» ним як об'єктом архітектури далеко виходить за рамки XVII ст., і становить безцінне матеріальне надбання Франції навіть у XXI столітті.

Можна порівняти витрати Людовика XIV на спорудження Версаля з витратами його сина Людовика XV на спорудження доріг: з 1683 по 1700 рр. щорічні витрати на мости та шосе становили 771 тис. ліврів, з яких на долю королівської казни приходилося 368 тисяч. При Людовіку XV на спорудження мостів та доріг щорічно витрачалося три-чотири мільйони франків. У той же час уряд прибігав до шляхових та натуральних повинностей. Ці повинності — зрозуміло — відкривали широке поле для зловживання адміністрації, тягарем падали на народ і викликали загальний протест. 1787 року вони були замінені грошовим збором.



**Новий час.** Наприкінці січня 1791 р. у Франції був встановлений податок на нерухомість. На той час Франція безперервно вела війну з коаліціями європейських держав, потрібні були гроші, а між тим стара система оподаткування була скасована, нова ж — поземельний податок — не давала достатніх коштів для задоволення усіх державних потреб. У бюджеті бракувало 60 млн. франків. Цю суму розподілили по департаментах з тим, аби вона в цих департаментах підпадала подальшій розкладці на окремих платників податків, у відповідності з доходами. Для оцінки доходів використовувався розмір квартирної плати, причому було встановлено, що чим біднішою є особа, тим більшу частину її бюджету становить витрата на квартиру: цей принцип, до речі, ймовірно, діє й до сьогодні. Так, наприклад, при витраті 100 франків весь доход платника вираховується у 200 франків: квартирна плата помножувалася на два; з підвищенням ціни квартири загальний доход особи визначався шляхом помноження на 3, 4, 5 і т. ін.; при витратах у 12 тисяч франків передбачалося, що на квартиру витрачається лише 1/12 частини усього доходу і, відповідно, цифру цього доходу отримували помноженням квартплати на 12. Віднімаючи звідси суму сплачуваного громадянином поземельного збору, брали 5% з залишеної частини доходу. До цього основного податку приєднували ще декілька, серед яких головне місце посідали, по-перше, спеціальний податок на квартири у розмірі 1/300 вираховуваного вказаним шляхом доходу особи і, по-друге, податок особистий, який брався у розмірі триденної праці зі всіх, окрім найбільш бідних. 1798 року, коли були перетворені особистий та квартирний податки, був впроваджений іще особливий податок з вікон та дверей, які виходили на вулиці у житлових приміщеннях. Для збору цього податку усі міста поділялися за числом мешканців на шість класів: так, у першому класі були міста з населенням менше 5 тис. чоловік, у шостому — міста, які мали понад 100 тис. мешканців. Володарі усіх будинків, в яких було більше 5 вікон, сплачували певний податок у відповідності до числа вікон і класу місцевості. Бажання зменшити цей податок призвело до того, що багато хто обмежувалися найнеобхіднішим числом віконних отворів. В результаті сталося так, що близько 350 тисяч селянських будинків мало лише один отвір — дверний, а близько 2 мільйонів квартир — усього по одному вікну. Крім того, існував поземельний податок на будь-яке житло відповідно до розміру займаної ним ділянки землі<sup>19</sup>.

Якщо ці обмеження розглядати з точки зору архітектурної, тобто до певної міри художньої, то можна спостерігати значне збіднення виразності і міських, і сільських будинків. Але цей самий аспект має ще один вектор — економічний, який був зумовлений політичними та юридичними особливостями розвитку й був спонукований (наприклад, у розглянутій Франції) об'єктивною необхідністю вирішення питання поповнення державного бюджету.

**Найновіша доба.** Хотілося б написати, що доба «промислової революції» ХІХ ст. внесла значні корективи до економіки архітектурно-будівельної галузі країн Європи, але фактичний матеріал саме в цій галузі свідчить про інше: ситу-

ація в будівництві загалом лишалася тією самою, якою вона була протягом попереднього розвитку (чи не з давніх-давен), і лише зазнавала змін, які вносилися завдяки впровадженню новітніх матеріалів і технологій, які вимагали вже власної системи розрахунків, що ніяк не могла бути відомою у попередні часи.

Отже, індустріальне суспільство призвело до значного зростання кількості та населення міст. Це було наслідком подальшого розповсюдження суспільного поділу праці та пов'язаного з цим процесу концентрації виробництва та капіталу в пунктах з максимально вигідним географічним розташуванням. Як правило, такі пункти займали великі міста й особливо столиці європейських держав. Кумулятивний ефект концентрації капіталу, виробництва та населення як виробника та споживача призводить до домінування низки міст на фоні інших. Все це стало результатом промислового перевороту в межах процесу індустріалізації, орієнтованого на локалізацію у міських поселеннях. Як наслідок урбанізація наприкінці XIX — на початку XX століття призвела до поступового домінування городян в населенні індустріального суспільства. Урбанізація має лінійну залежність від міри зрілості економіки та суспільства кожної конкретної країни<sup>20</sup>. Тому нерівномірність капіталістичного та цивілізаційного розвитку кожного суспільства безпосередньо визначає нерівномірний характер розвитку урбанізації. За зразком урбанізації можна робити висновок щодо міри зрілості даного конкретного суспільства та конкретної держави.

Зростання населення міст за капіталістичної доби відбувалося не лише на фоні власної демографічної основи. А й за рахунок припливу в міста переселенців з селищ. В містах Нового світу значним джерелом їхнього поповнення слугувала імміграція з Європи. Некероване розширення міст-гігантів супроводжувалось виникненням низки специфічних проблем, які включали житлове питання, проблему транспортного забезпечення, екології, водопостачання, локалізації епідемічних захворювань, безробіття. Доволі часто вирішувати їх доводилося за допомогою архітектури та будівництва.

Таким чином, можна переконатися, що історію розвитку економіки та зростання міст не можна відокремити від історії розвитку суспільства. Перші міста з'явилися на ранній стадії рабовласницького суспільства, в період формування феодалного суспільства вони пережили занепад з наступним відродженням, темпи їхнього розвитку значно зросли у період індустріального суспільства, а при переході в постіндустріальне суспільство якісне зростання їх розвитку припинилося й перейшло у якісне зростання в поєднанні з процесом субурбанізації. Зрозуміло, що за цих умов розміри квартирної плати, як і ціни на усі інші товари, у період вільної конкуренції встановлювалися у залежності від попиту та пропозиції. Зі швидким зростанням міст скорочувалося число ділянок для житлового та промислового будівництва, попит на міські ділянки різко зростав. Як слідство, зростали ціни на міські землі, які ставали об'єктом надійних та вигідних капіталовкладень. Цим широко користувалися спекулянти незабудованими земельними ділянками в містах Європи й Америки. Так, вартість міських земель Берліна усього за три десяти-



тиліття — з 1870-го до 1900-го рр. — зросла у чотири рази, а вартість земель у Чикаго після нищівної пожежі 1871 р. до початку ХХ ст. — більш ніж у вісім разів порівняно з серединою ХІХ ст. В останньому випадку саме пожежа стала причиною перетворення економічно передового міста Сполучених Штатів на репрезентативний центр: саме після пожежі зусиллями знаних нині американських архітекторів Луїса Генрі Саллівена та його колег виникла традиція так званої Чикагської школи будівництва хмарочосів (спочатку — 12–13-поверхових). Це були перші хмарочоси Америки. Адаже і вони виникли завдяки економічним засадам: дорожня земля спонукувала замовників споруджувати будівлі з чималим числом поверхів, аби кошти, витрачені на цю споруду, окупалися більш швидко, та й сама споруда в своїй архітектурній формі несла таку міру художньої виразності, яка б дозволяла їй вирізнятися серед інших — і малоповерхових, і менш масштабністю. «Один квадратний метр на Бродвеї коштує більше, ніж великий маєток у глухому штаті: це найдорожча земля у всьому світі», — писав Ілля Еренбург<sup>21</sup>. Коли зведення хмарочосів набуло характеру будівельного буму, художня проблема ще більше вийшла на перший план, оскільки технічно (інженерно) питання створення значних вертикальних об'ємів вже відпала, оскільки була вирішена.

Аби перейти до наступного розділу, в якому ми маємо розглянути інвестиційну активність як джерело архітектури, загадаємо аспект державного створення крупномасштабних житлових програм у різних країнах Європи у добу після закінчення Першої світової війни.

Природно, що здійснення великих будівельних програм вимагало значних фінансових витрат і цілої армії будівельних робочих. Але ані тим, ані іншим країни, що пережили війну, не володіли. Наприклад, в Німеччині у 1919–1921 рр. будівництво житлових будинків у порівнянні з передвоєнним рівнем подорожчало на 250–270%, але 1922 р. ціни почали знижуватися, і 1924-го вони були приблизно на 150% вище передвоєнного рівня. Те саме можна було спостерігати у Франції, Бельгії, Італії та у Скандинавських країнах. Важливою причиною такої дорожнечі була висока вартість будівельних матеріалів. У Великій Британії, наприклад, 1921 р. ціни на ліс у порівнянні з 1914 р. зросли у три рази; на санітарне устаткування — у 2,8; на черепицю — у 2,3; на глину — у 2 рази. З урахуванням також й зростання вартості робочої сили на 170% виходить, що зведення будинку 1921 року обходилося у 2,5 рази дорожче, ніж 1914 р. Вартість будівельних матеріалів зростала, але заробітна плата населення зростала меншою мірою. У європейських країнах до того ж відчувалася гостра нестача робочих будівельних спеціальностей. Якщо 1901 р. у Великій Британії було 116 тисяч мулярів, 1914-го — 74 тисячі, то 1920-го — усього 53 тисячі. Якщо 1919 р. середня ціна житлового будинку, визначена за шістьма тисячами будинків, становила 704 фунта стерлінгів (без землі, доріг, інженерної мережі) й піднімалася у 1920–1921 рр., то до кінця 1930-х рр. ця ціна приблизно удвічі менша без помітного зросту індустріалізації у житловому будівництві. Як відзначає В. З. Черняк слідом за Р. Б. Уайтом, це відбувалося, головним чином, під впливом світової економіки, але по-

декуди через жорстку комерційну конкуренцію та загальне падіння рівня якості. Вартість будинку у середині 30-х рр. була значно нижчою її рівня 1911 р.<sup>22</sup>.

Взагалі проблема підвищення вартості й, відповідно, підвищення ефективності використання міської землі стає усе більше актуальною після Другої світової війни. Так, наприклад, збанкрутілі володарі нью-йоркського супермаркету «Best & Company» продали землю, на якій він стоїть, грецькому мільярдеру Арістотелю Онассісу за ціною \$500 за квадратний фут. Один журналіст підрахував, що у футі трохи більше 30 см, офіційна ціна унції золота \$35, в унції — трохи більше 30 г. Відповідно, кожний квадратний сантиметр землі обійшовся А.Онассісу майже у 15 разів дорожче від ціни 1 з золота. Але ж ця історія потрапила у газети, зайвий раз підкресливши, з одного боку, заможність Онассіса, з іншої — стохастичність ціноутворення на об'єкти нерухомості.

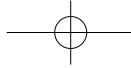
Отже, масштаби, характер і темпи будівництва завжди перебувають в економічній залежності у свого часу. Час диктує й форми власності на засоби виробництва, і визначає соціальні відносини у суспільстві, розподіл матеріальних і фінансових ресурсів, і поряд з масовими будівлями створюються унікальні споруди, місце яких — в туристичному захопленні та історичному дослідженні. Саме вони віддзеркалюють стиль епохи, а соціально-економічні умови передбачають ті або інші задачі економіки будівництва й засоби їх розв'язання; саме вони становлять стрижень дослідження економічного чинника розвитку архітектурно-будівельного процесу.

Читач помітив, що вище ми ніде не розглядали художній бік тих або інших визначних споруд — це задача іншої роботи. Головну увагу було приділено питанням вартості споруд, форм і розмірів оплати праці архітекторів та будівничих, робилися спроби наблизити тодішні розцінки до теперішніх, тобто — формам інвестиційної активності у будівництві. Якщо цей виклад був переконливим і перспективним, автор буде вважати свою задачу виконаною.

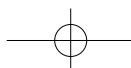
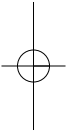
Тепер, аби перейти до наступного, слід зрозуміти, який саме чинник робив можливим ініціювання будь-якого матеріального втілення архітектурної ідеї — від її соціального визрівання, зародження у свідомості замовника та розвитку в голові архітектора до конкретного процесу втілення абстрактної ідеї в конкретність будівельного матеріалу. Безперечно, оскільки в цій книзі йдеться саме про економіку архітектури, головним чинником слід визнати той момент, коли згаданий вище перехід — від ідеї до форми — практично уможлиблюється. Цей момент — виникнення інвестиційної активності у процесі тісного спілкування між замовником і архітектором, який ініціюється у переважній більшості випадків саме замовником. Тому подальший матеріал цього розділу буде містити міркування щодо інвестиційної активності як матеріального джерела створення архітектурних форм, структури інвестицій, економічної природи так званих будівельних бумів та залежності архітектури від волі інвесторів.

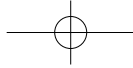
Маємо зазначити, що далі викладення матеріалу — і не лише в цьому розділі — буде базуватися на практиці розвитку архітектурно-будівельного процесу в Україні.

1. *Мардер А. П.* Эстетика архитектуры: Теоретические проблемы архитектурного творчества. — М., 1988; *Беломесяцев А. Б.* Філософські основи архітектури. — Київ, 2005. — С. 57–58.
2. У наші дні в деяких африканських та інших примітивних племенах у такий самий спосіб використовуються намисто або предмети зручного розміру.
3. Див.: *Переїлкін Ю. Я.* Меновые отношения в староегипетском обществе // Советское востоковедение. — Л.; М., 1949. — Т. 4. — С. 302–311; *Переїлкін Ю. Я.* Оденгах в древнейшем Египте // Древний Египет: Сб. ст. — М., 1960. — С. 162–171; *Переїлкін Ю. Я.* Хозяйство староегипетских вельмож. — М., 1988; *Переїлкін Ю. Я.* История древнего Египта / Общ. ред., вступит. ст. и коммент. А. Л. Вассоевича. — СПб, 2000.
4. Архитектура античного мира / Сост. В. П. Зубов и Ф. А. Петровский. — М., 1940. — С. 304–305.
5. Там само. — С. 305–306.
6. *Кузнецов В. Д.* Организация общественного строительства в древней Греции. — М., 2000. — С. 40–41.
7. *Маринович Л. П., Кошеленко Г. А.* Судьба Парфенона. — М., 2000. — С. 101–102.
8. *Ростовцев М. И.* Общество и хозяйство в Римской империи / Пер. с нем. — СПб, 2000. — Т. 1. — С. 57–72.
9. *Кулаковский Ю. А.* История Византии: В 3 т. — 3-е изд. — СПб, 2003. — Т. 2. — С. 75–83.
10. *Диль Ш.* Основные проблемы византийской истории / Пер. с фр. — М., 1947. — С. 148–152.
11. Средневековье в его памятниках / Под ред. Д. Н. Егорова. — М., 1913. — С. 124–133.
12. Социальная история средневековья / Под ред. Е. А. Косминского, А. Д. Удальцова. — М.; Л., 1927. — Т. 2. — С. 246–247.
13. *Черняк В. З.* Уроки старых мастеров (Из истории экономики строительного дела). — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 1989. — С. 93.
14. *Грацианский Н. П.* Средние века. — М., 1939. — С. 40.
15. *Вазари Дж.* Жизнь Филиппо Брунеллеско // *Вазари Дж.* Жизнеописания наиболее знаменитых живописцев, ваятелей и зодчих / Пер. с ит. А. Г. Габричевского. — М.; Л., 1933. — Т. 1. — С. 288, 328–329.
16. *Бунин А. В., Круглова М. Г.* Архитектурная композиция городов. — М., 1940; Градостроительство / А. В. Бунин, Н. Х. Поляков, Л. А. Ильин, В. А. Шкварикив; Под ред. В. А. Шкварикива. — М., 1945; *Бунин А. В.* История градостроительного искусства. — Т. 1. — М., 1953; *Саваренская Т. Ф.* Западноевропейское градостроительство XVII–XIX веков. — М., 1987.
17. *Леврон Ж.* Лучшие произведения французских архитекторов прошлого / Пер. с фр. — М., 1986. — С. 59.
18. Там само. — С. 60.
19. *Бродель Ф.* Структуры повседневности: возможное и невозможное / Пер. с фр. — М., 1986. — С. 356–358; *Марков Г. Е.* История хозяйства и материальной культуры. — М., 1979. — С. 256–268.



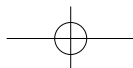
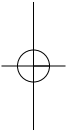
20. Экономика градостроительства. — М.; Ростов-на-Дону, 2003. — С.34.
21. Эренбург И. Г. Собр. соч.: В 9 т. — М., 1965. — Т. 5. — С. 154. Ціни на земельному ринку Нью-Йорка коливалися у залежності від місцезонашування ділянки: якщо на незабудованих приміських територіях вартість 1 га землі становила \$125–1250, то у центрі міста й особливо на Манхеттені ділянки оцінювалися у середньому у \$250 тис. за 1 га (у цінах 1923 р.). Максимальні ж ціни були баснословними: вздовж Уолл-стріт, П'ятої авеню та в декотрих інших районах 1 погонний фут землі коштував більше \$5 тис. (Черняк В. З. Уроки старых мастеров... — С. 172).
22. Черняк В. З. Уроки старых мастеров... — С. 172.

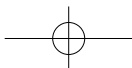
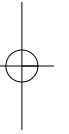
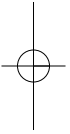
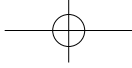


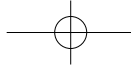


Розділ другий

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ  
ЯК ДЖЕРЕЛО СТВОРЕННЯ  
АРХІТЕКТУРНИХ ФОРМ







ерш ніж перейти від історії будівельного інвестування до питань інвестиційної активності як такої, слід з'ясувати, що собою являє інвестиційна діяльність.

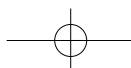
**Загальні положення.** Інвестиційна діяльність в архітектурно-будівельному процесі — це вкладення інвестицій в матеріалізацію архітектурної ідеї, (інвестування), та сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій<sup>1</sup>. Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори (замовники); виконавці робіт (підрядники); користувачі об'єктів інвестиційної діяльності; постачальники матеріальних цінностей, обладнання та проектної продукції; юридичні особи (банківські, страховальні, посередницькі організації, інвестиційні біржі); громадяни; іноземні юридичні та фізичні особи, держави та міжнародні організації. Об'єктами інвестиційної діяльності є капітальне будівництво; інновації; фінансовий капітал; реалізація майнових прав. Об'єктами інвестиційної діяльності також є новостворені та модернізовані основні фонди та оборотні капітали в усіх галузях, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, а також майнові права, в тому числі на інтелектуальну власність.

Стан інвестиційної діяльності в Україні характеризує динаміка наступних показників<sup>2</sup>: загальний обсяг інвестицій; частка інвестицій у валовому внутрішньому продукті (ВВП); частка реальних інвестицій в загальному обсязі інвестицій; частка реальних інвестицій, які спрямовані в основний капітал.

Інвестиційна діяльність, являє собою об'єктивну єдність процесів вкладення ресурсів та отримання прибутку й може здійснюватись на основі співпадання інвестиційного попиту та пропозицій за допомогою інвестиційного ринку. Стан інвестиційного ринку в цілому і його окремих сегментів характеризують такі елементи як попит, пропозиція, ціна та конкуренція.

Одною з провідних задач інвестора є вибір об'єктів інвестування, які мають найкращі перспективи розвитку та забезпечують найбільшу ефективність інвестицій. Основою для вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної перспективності галузей економіки.

У процесі оцінки й прогнозування інвестиційної перспективності та продуктивності галузей слід враховувати їхній життєвий цикл. Загальний період життєвого циклу галузей складається з наступних стадій: «зародження та зростання», «розширення», «зрілість», «занепад».



При розробці прогнозів інвестиційної перспективності та продуктивності галузей враховується перспективність розвитку галузей; співвідношення показників прибутковості та ризику; напрями, темпи й форми приватизації; експортний потенціал продукції, що виробляється; цінова захищеність від імпорту; рівень державної підтримки (політика оподаткування); інфляційна складова. Підставою для оцінки є статистичні дані. Оцінка та прогнозування інвестиційної перспективності та продуктивності окремих підгалузей здійснюються на основі розгалуженої системи агрегованих показників.

Кожний інвестиційний проект має конкретну спрямованість, і з найбільшою ефективністю має бути реалізований у тих регіонах, де для цього наявні відповідні умови. Останнім етапом вивчення інвестиційного ринку є аналіз інвестиційної привабливості окремих елементів інвестування. Така оцінка здійснюється інвестором при визначенні доцільності здійснення капітальних вкладень у розширення чи технічне переоснащення діючих підприємств, а також виборі при придбанні акції окремих компаній.

У ринкових умовах період розробки і реалізації інвестиційного проекту — від зародження ідеї до випуску продукції (завершення будівництва та здачі його в експлуатацію) — становить цикл інвестиційного проекту (інвестиційний цикл).

Інвестиційний цикл охоплює три фази: *передінвестиційну* (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення); *інвестиційну* (проекування, договір, підряд, будівництво); *виробничу* (фаза господарської діяльності підприємства). Ці фази розподіляються на етапи у відповідності до поставленої задачі, а також на методи та механізми реалізації.

**Етапи інвестування.** *Першим етапом* є визначення інвестиційних можливостей наданих для розгляду проектів на основі агрегованих оцінок, отриманих після вивчення та аналізу інформації. Підготовка інформації, яка включається до аналізу можливостей проекту, не вимагає суттєвих витрат, оскільки цей аналіз спрямований перш за все на виділення принципових інвестиційних аспектів можливої промислової пропозиції.

*Другим етапом* є аналіз загальних можливостей, чи «макропідхід», який здійснюється шляхом аналізу трьох типів: регіональним — з метою визначення можливостей конкретного регіону; галузевим — з метою виявлення можливостей обмеженого сектору економіки; ресурсним — з метою виявлення можливостей пов'язаних з використанням природних ресурсів, сільськогосподарської чи промислової продукції. Загальна мета цього етапу полягає у залученні уваги до конкретних інвестиційних пропозицій.

*Третій етап* полягає в аналізі можливостей конкретного проекту — «мікропідхід». Його мета — стимулювання реакції інвестора для втілення ідеї проекту в яскраво, привабливо відображену інвестиційну пропозицію.

Центральне місце в інвестиційній активності посідають основні виробничі фонди будівництва, які є важливою складовою його матеріально-технічної бази.



Вони характеризують економічні та виробничі можливості галузі, визначають темпи та масштаби її розвитку. Від їх величини, якісного складу, ефективності відтворення та використання залежить розвиток продуктивних сил будь-якої галузі, особливо будівельної, а також формування народно-господарчих витратних «пропорцій». Інвестиційна активність безпосередньо залежить від використання інвестиційного капіталу.

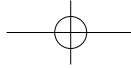
Інвестиційний капітал становлять<sup>3</sup>, з одного боку, власні кошти разом з прибутками та витратами на амортизацію, з іншого боку, — залучені кошти: бюджетні, кредити банків, позикові кошти інших організацій, кошти позабюджетного фонду. Головну частину власних коштів підприємств та організацій (до 60%), спрямованих на інвестування, становить амортизація.

**Амортизація.** Амортизація — це поступове перенесення вартості основних виробничих фондів по мірі їхнього фізичного та морального зносу на продукцію, що виробляється, та використання цієї вартості для її наступного відтворення<sup>4</sup>. При наявному відставанні балансової вартості фондів від реальної, запізненні проведення їхньої переоцінки, розриві часу між нарахуванням амортизації та її використанням, випереджені росту ринкової вартості устаткування у порівнянні з темпами інфляції, амортизаційні кошти підприємств дозволяють здійснювати реновацію основних виробничих фондів будівництва (тобто просте відтворення) лише на 40–60%<sup>5</sup>. У зв'язку з цим важливо встановити відповідність чинної системи, методів нарахування та використання амортизаційних відрахувань на відтворення основних фондів будівництва сучасним вимогам розвитку будівельної галузі.

Практика свідчить, що на сьогодні більшість будівельних підприємств застосовує лінійний (рівномірний) метод нарахування амортизації, тобто по кожному об'єкту амортизаційні відрахування щорічно нараховуються відповідно до встановлених норм і рівномірно списуються на витрати виробництва. Але, як доводить та сама практика, такий порядок з одного боку, призводить до значної недоамортизації окремих видів основних фондів, а з іншого — не сприяє створенню фінансових можливостей для їх прискореного оновлення.

Як відомо з закордонної практики, в більшості країн діє порядок, відповідно до якого власники основних фондів мають право здійснювати прискорене нарахування амортизації, тобто у збільшеному розмірі по відношенню до встановлених норм згідно з нормативними фізичними термінам слугування основних фондів. Прискорена амортизація значною мірою встановлюється для активної частини основних фондів: обладнання, транспортних засобів.

Прискорена амортизація, як доводить закордонна та вітчизняна практика, найбільшою мірою відповідає принципам ринкової економіки, створює умови для своєчасного відновлення основних фондів, покращання структури та пропорцій їх відтворення. Вона дозволяє також значно підвищити інвестиційні можливості галузі та підприємств щодо створення нових потужностей, реконструкції діючих та оновленню застарілих фондів.



Важливою задачею в умовах економічної та фінансової нестабільності більшості будівельних підприємств є збереження амортизаційних коштів від інфляції. Вирішення цієї задачі слід здійснювати за двома напрямками.

Перший напрям полягає в асоційованому плануванні основних фондів групою підприємств та організацій, яка утворює загальний амортизаційний фонд та використовує його за договірною черговістю щодо інвестування технічного переозброєння того чи іншого виробництва, його вдосконалення та розвиток. В результаті підприємства нібито безвідсотково кредитують одне одного.

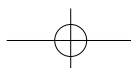
Другий напрям пропонує збереження амортизаційного фонду на спеціальних рахунках у банках під депозитними відсотками. При цьому вільні амортизаційні кошти, які використовуються банками, повинні зберігатися під гарантований відсоток, не менший за ставку Національного банку України.

**Прибуток.** Іншим важливим джерелом інвестування є прибуток, частка якого в загальному обсязі інвестицій в основний капітал за останні роки коливається в середньому в межах 15–23%<sup>6</sup>. Одним з головних шляхів його збільшення є вдосконалення податкової політики. Науковці та практики вже неодноразово зазначали невиправдано високі податки, через які у розпорядженні товаровиробників залишається лише незначна частина прибутку.

Вдосконалення податкової політики стосовно будівельних організацій, а також підприємств будівельної промисловості, як доводять дослідження, має відбуватися у кількох напрямках. По-перше, є необхідним загальне зниження розміру ставки податку на прибуток та ставки податку на додану вартість. По-друге, розміри податкових ставок на прибуток та додану вартість повинні бути диференційованими.

Важливим джерелом інвестування розвитку будівельної промисловості мають стати також кредити банків зі зниженими відсотками ставок. В усіх країнах з розвинутою економікою важливим джерелом фінансового забезпечення інвестицій виступають позичкові кошти (кредити) у банків (фінансово-кредитних установ). Частка таких коштів в країнах із стійкою ринковою економікою коливається, як правило, у межах 45–55%<sup>7</sup>.

Важливим засобом підвищення інвестиційної активності, оновлення виробничих фондів будівництва є також залучення зовнішніх джерел інвестування і, перш за все, іноземних інвестицій. При цьому іноземні інвестиції мають розглядатися не лише як гроші. Разом з ними надходять передове обладнання та технології, інтелектуальний потенціал, досвід управління роботами. Добре відомо, що будівельний комплекс України потребує не лише будівельного устаткування для виконання будівельно-монтажних робіт, але й технологічного обладнання і технологічних ліній для промисловості будівельних матеріалів, особливо для обробки каміння, виробництва сучасних стінових, підлогових та інших матеріалів та конструкцій. Потреби галузі в обладнанні, а відповідно й в інвестиціях на його придбання, будуть зростати ще й тому, що старіння (знос) основних фондів



підприємств будівельної індустрії досягає доволі високого рівня — понад 50% — і має тенденцію до зростання.

Не менш перспективною та практично не задіяною сферою для іноземних інвесторів є обсяги інженерного та соціального облаштування селищ: засоби зв'язку, внутрішньогосподарські шляхи, мережі електро-, газо-, тепlopостачання, впровадження інженерних комунікацій, об'єкти з охорони здоров'я, торгівлі, побутового обслуговування. Чудові перспективи для вкладання іноземних інвестицій зі швидким терміном повернення також мають на низці підприємств агропромислового комплексу в аспектах реконструкції, розширення чи завершення будівництва окремих об'єктів, цехів та технологічних ліній. Саме тому розробка та прийняття необхідних законодавчо-нормативних актів щодо покращення інвестиційного клімату, забезпечення гарантій внутрішніх та зовнішніх інвестицій та укріплення прямого закордонного інвестування, а також щодо створення пільгового режиму для закордонних інвесторів в пріоритетні галузі економіки з включенням до них будівельної промисловості та промисловості будівельних матеріалів, подальша конкретизація прав власності, зниження рівня корупційності, економічної злочинності, створення нормального цивілізованого бізнес-середовища та низки інших сприятливих та звичних для іноземців умов, — усе це має значно покращити інвестиційний клімат, стати запорукою підвищення інвестиційної активності в Україні.

Важливим напрямом підвищення інвестиційної активності відтворення та оновлення основних виробничих фондів було і залишається покращення використання діючих засобів праці. Інтенсифікація їхнього використання дозволяє швидше перенести їх вартість на знову створений продукт, скоротити відносні затрати упередженої та живої праці; створити додаткові фінансові можливості для прискорення колаобігу вартості основних фондів, більш швидкої їх заміни та оновлення. Здійснені науковцями розрахунки доводять, що покращення використання основних фондів дозволяє збільшити інвестиційні можливості будівельних організацій до 10–12%, що призведе до суттєвого зниження потреби у фондах. Таким чином, покращення використання існуючих засобів праці рівноцінно заощадженню капітальних капіталовкладень, але з важливою перевагою, оскільки майже не потребує ані додаткових витрат, ані часу.

Суттєвим резервом підвищення інвестиційної активності оновлення основних фондів є також залучення до господарського обігу хоча б частини об'єктів незавершеного будівництва. Вирішення проблеми скорочення обсягів незавершеного будівництва має стати розробка самостійної цільової галузевої програми, яка б передбачала, по-перше, проведення суцільної інвентаризації об'єктів незавершеного будівництва та оцінку їхнього стану і, по-друге, умови реалізації кожного об'єкту. При цьому головним завданням такої програми має стати безперервне самофінансування та прибутковість процесу.

Доволі слабо використовуються як джерела інвестування й кошти населення, а також кошти приватних юридичних та фізичних осіб. Зрозуміло, що на сьо-

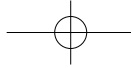
годні у населення зосереджено значну суму валюти у доларах та євро. Доволі ефективним було б задіяти хоча б частину цих коштів для розвитку підприємств будівельної індустрії, терміни завершення, технічного переозброєння та реконструкції яких є доволі незначними. У зв'язку з цим отримання дивідендів стає у будівництві можливим значно швидше, ніж в інших галузях господарювання.

Для вирішення цієї задачі доречним є створення державних позабюджетних інвестиційних фондів, які на основі державних гарантій щодо сплати дивідендів у фіксованому розмірі у чітко визначені терміни, змогли б залучити кошти населення та залучити до фінансування найбільш важливих та рентабельних для галузі виробничих інвестиційних проектів.

Разом з тим негативно відображається на інвестиційному кліматі й низка інших чинників: непродуманої політики ринкових перетворень; відсутності системи державного регулювання основних сфер економіки та виробництва; доволі неефективно здійснюваної приватизації, в процесі якої основний прибуток досить часто має не держава, а вузьке коло осіб; знецінення власних ресурсів підприємств; поява більш цікавих та вигідних напрямів фінансових капіталовкладень.

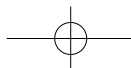
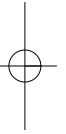
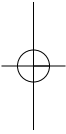
Важливими чинниками інвестиційної кризи були такі чинники: зростання вивезення капіталу за кордон; вплив коштів до «тіньової» економіки; зміщення пріоритетів щодо використання коштів на користь споживання; різке уповільнення інноваційного циклу в зв'язку з застоєм (омертвінням) капіталу на раніше розпочатому будівництві (особливо промислового призначення); порушення балансу «збереження (кошти) — інвестиції — споживання»; скорочення попиту на виробничі товари в зв'язку зі злидотою основної частини населення та підприємств. Саме тому, вирішуючи проблему фінансового забезпечення інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази будівництва, слід мати на увазі, що лише силами будівельних організацій та їхніх промислових підприємств вона вирішена бути не може. Це зумовлено як специфікою економіки будівельної галузі, так і виробничо-економічними умовами її функціонування, відповідно до яких вона не може бути самодостатньою. Тому в державному бюджеті має бути обов'язково передбачено виділення коштів на підтримку потенціалу діючих будівельних підприємств.

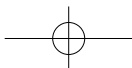
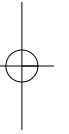
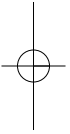
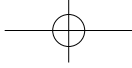
1. Толмачёв Е. А., Монахов Б. Е. Экономика строительства. — М., 2003. — С. 77.
2. Там само. — С. 78.
3. Панкратов Е. П. Проблемы повышения инвестиционной активности обновления основных фондов строительства // Развитие инвестиционно-строительной деятельности в современных условиях экономики России. — М., 2003. — С. 84.
4. Универсальный экономический словарь. — Киев, 1999. — С. 22.
5. Панкратов Е. П. Проблемы повышения инвестиционной активности... — С. 85.
6. Там само. — С. 88.
7. Там само.



Розділ третій

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА  
«БУДІВЕЛЬНОГО БУМУ»







Ізольований розгляд архітектури й економіки як сфер людської діяльності неминуче призводить до суб'єктивізму у відображенні навколишньої дійсності. В історичному огляді, що вміщений на початку цього розділу, ми намагалися простежити кореляцію цих сфер у взаємодії. Прагнення до домінування духовного над матеріальним породжує недооцінку співвідношення рівня інтелектуальних і фінансових витрат у процесі втілення ідеї архітектурного об'єкту. Виникає помилкове відчуття, що архітектурна діяльність може бути здійснена без відповідної матеріальної підтримки, що економічні проблеми не відображаються у сфері архітектурної практики.

Якщо економіку образно називають концентрованою політикою, то архітектуру можна з повним правом назвати натхненною економікою.

Визначальною вимогою до архітектури у всіх випадках повинно бути повноцінне функціональне рішення. При цьому конструкції й увесь тектонічний лад будівлі вимагається вибирати з урахуванням передовсім функціональних, а наразі й художніх вимог. Крім того, архітектор повинен неодмінно враховувати вимоги індустріального будівництва, які, врешті-решт, відносяться до економічних.

Рівень розвитку архітектури значною мірою залежить від форми і міри розвиненості економічної системи, окремо взятої країни або соціально-економічної формації в цілому. Так, наприклад, з часом одні будівельні ділянки можуть зростати в ціні, інші навпаки — дешевшати. Таким чином, архітектурна діяльність у певному регіоні або на певній ділянці упирається в проблему економічної рентабельності архітектурного об'єкту, унаслідок тиску економічних чинників. Відповідно збільшуються і витрати капіталу.

У зв'язку з цим необхідно звернути особливу увагу на цикл інвестиційної активності, яка виявляється і в архітектурі.

Інвестиційна активність в архітектурі залежить від безлічі обставин і чинників. Більш того, певні комбінації чинників, які впливають на циклічність інвестиційної активності, збільшують продуктивність, якість архітектурного об'єкту і — відповідно — рівень прибутків.

Можна перерахувати чинники, які впливають на рівень інвестиційної активності в архітектурі. Це: форма соціально-економічного устрою регіону; рівень розвитку економіки; домінуючий спосіб господарювання; перспективи

подальшого розвитку об'єкту, що інвестується, або регіону; час, витрачений на отримання прибутку; рівень розвитку інфраструктури (торгівля, міжнародні зв'язки); конкуренція; клімат; регіональні особливості (форма управління, вплив релігії, національна самобутність); гарантії безпеки об'єктів, що інвестуються; практичність, доцільність і раціональність використання інвестицій, що виділяються; спеціалізація об'єктів, що інвестуються; рівень державних гарантій і підтримки; стабільність розвитку економіки даного регіону в процесі інвестиційної активності.

Емпіричні дослідження в останні десятиліття недвозначно показують, що зростання вкладень традиційних чинників, які впливають на рівень інвестиційної активності в архітектурі, невеликою мірою пояснюють збільшення якості побудови архітектурних об'єктів в економічно розвинених країнах. Інакше кажучи, інвестиційна активність у сфері архітектури значно зросла. Найважливішими причинами цього процесу є прогресивні технології, вдосконалення економічної організації на макро- і мікрорівні (включаючи так звану «економію на масштабах виробництва») і особливо збільшені інвестиції в людський капітал. Особливо чітко це твердження простежується на процесі інвестиційної активності в архітектурі, оскільки існує безпосередня залежність кількості капіталовкладень в архітектуру залежно від рівня розвиненості економіки певного окремо взятого регіону.

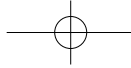
Таким чином, ми бачимо, що бінарність розвитку архітектури й народного господарства значною мірою залежить від взаємозв'язку ланцюжка: цикл — інвестиційна активність.

**Інвестиційна активність.** Інвестиційна активність, що виявляється в архітектурі, — це довгострокові вкладення капіталу в архітектурно-будівельну галузь з метою отримання прибутку.

Інвесторами можуть бути як держава, так і приватні особи. Державна інвестиційна активність фінансується за рахунок податків, прибутків державних підприємств, емісії нових грошей або шляхом випуску внутрішніх і зовнішніх позик уряду. Джерелами інвестиційної активності приватних осіб в архітектуру є їх власні кошти: перерозподілений прибуток, амортизаційні й інші фонди, а також зовнішнє залучення коштів у вигляді довгострокових кредитів, продажу акцій, отримання позик через продаж облігацій та інших цінних паперів<sup>1</sup>.

Цикли розвитку архітектури віддзеркалюють циклічність розвитку не лише архітектури як цілокупної сфери людської продуктивної діяльності, але й економіки окремо взятого регіону. Важливим показником бінарності розвитку архітектури і народного господарства є якісне поліпшення рівня архітектури за допомогою економічного стимулювання архітектурної діяльності. Більш коштовні будинки стали приносити більше прибутку, стають економічно рентабельними і вигідними. Залучення нових додаткових засобів дозволяє вдосконалювати архітектурний об'єкт у бік зручності і вишуканості, не звертаючи особливої уваги





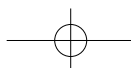
на проблему фінансування. Відповідно зростає і поле діяльності для творчості архітектора, який одержав необхідні гарантії для кінцевої реалізації ідеї архітектурного об'єкту у відповідності до всіх споживацьких вимог.

Оскільки людське суспільство поступово підпорядковує собі розвиток всієї решти природи, залученої в його активну виробничу дію, ця дія здійснюється в межах, встановлених законами самої природи, які людина не може змінити. Проте, свідомо використовуючи ці закони, людина може змінити вірогідність тих або інших природних процесів, замінюючи тим самим природний хід подій штучним чином, природний відбір природних форм — штучним відбором, природне формоутворення — штучним, тобто створюючи такі умови, які найбільше сприяють затвердженню її родової суті. І в цьому аспекті архітектурна діяльність людини — є не що інше, як одна з вищих форм самоперетворення, саморозвитку природи.

Історія архітектури свідчить, що всі досягнення окремих народів з часом освоювалися іншими народами, принаймні, у межах великих регіонів, скажімо, Європи або Азії. При цьому досягнення не тільки втрачали новизну і ставали традиційними, але значною мірою переставали бути національними для подальших етапів розвитку народів, яким належали ці досягнення. Не можна говорити про давньогрецьку або давньоримську архітектуру як про національну архітектуру сучасної Греції й Італії. Ренесанс, бароко, класицизм виникали в одній країні (в період економічної кризи) як нові, національні напрями розвитку архітектури, а потім охоплювали архітектуру всіх європейських народів і перетворювалися на міжнародні традиційні напрями розвитку. Зрозуміло, сприйняття народом «чужого» нового супроводжується модифікацією сприйнятих форм, яка приводить це нове у відповідність зі сталим, звичним, традиційним саме для цього народу. Це дуже важливо для історії, оскільки ці модифікації — теж інновації, які сприяли загальному оновленню не тільки архітектури, але й економіки.

Своєрідність архітектури й економічних відносин на кожному етапі їх розвитку — це новизна форм у зіставленні з формами минулого і оригінальність їх у зіставленні з іншими архітектурними формами і економічними тенденціями дійсності. Джерело своєрідності бінарності розвитку сучасної і майбутньої архітектури й економіки — не в архітектурних формах і економічних тенденціях минулого, а в сьогоdnішньому житті суспільства, його духовних і матеріальних потребах. — Хочеш побудувати будинок, необхідно заробити капітал, а капітал — це економіка. До того ж, бінарність розвитку є функцією трьох незалежних змінних — соціального змісту, місця і часу.

Через давню традицію явища архітектури прийнято трактувати в категоріях розквіту і занепаду, але нас цікавить одна якість архітектури — здібність до інновації, творчий потенціал. З такої точки зору не виявляється ані розквіт, ані занепад — є лише ланцюг метаморфоз, еволюція, що розгортається в часі і просторі історії, яку потім і пишуть у вигляді історичних досліджень історики архітектури



або містобудування. Отже, проблема бінарності розвитку значною мірою зводиться до пошуку головної ланки взаємодії архітектури і економіки.

Закономірності розвитку архітектури тісно стикаються з економічними, політичними й ідеологічними умовами розвитку держави. Економічні умови розвитку архітектури пов'язані з наявністю державних надприбутків, необхідних для будівництва. Ця умова досягається, перш за все, успіхами в торгівлі, військовими діями або грабунком (сусідніх народів, колоній, залежних країн). Зростання промислового виробництва і розвиток зовнішньоекономічних зв'язків також стимулюють продуктивне будівництво. На протилежність цьому, репрезентативний (ідеологічний) тип так званого «будівельного буму», який час від часу виникав в історії людства, частіше відбувається в умовах промислової стагнації, коли інвестиції спрямовуються не на розвиток, а на споживання.

Особливу роль необхідно відвести участі в будівельній діяльності приватного капіталу і громадських (комунальних) засобів. Тільки у виняткових випадках будівельний бум продуктивного (економічного) типу може бути забезпечений за рахунок держави. В той же час, репрезентативне будівництво з більшою вірогідністю може забезпечуватися державою, проте потрібне об'єднання інвестицій з різних джерел. У земельних відносинах необхідною умовою стимуляції будівельної діяльності є приватне землеволодіння.

Політичні умови також роблять помітний вплив на процес розвитку архітектури. При тоталітарних режимах сильна влада з більшою вірогідністю, ніж слабка, може забезпечити високий рівень будівельної активності продуктивного (економічного) і репрезентативного (ідеологічного) типу. При демократичних режимах державна політика повинна забезпечити свободу економічної діяльності членів суспільства. Крім того, державна економічна політика може стимулювати накопичення засобів населенням з їх подальшим використанням для цілей приватного продуктивного виробництва. І, нарешті, найважливішою функцією держави є розпорядження земельними ресурсами, що є могутнім засобом управління активністю будівництва.

Ідеологічні умови, ідейний і етичний клімат в суспільстві також значною мірою визначають напрям інвестицій і способи використання людських ресурсів. Релігійність суспільства робить значний вплив на стимулювання репрезентативного будівництва. У той же час, і ідеологія, спрямована на заохочення приватних пожертвувань на суспільні потреби, сприяє активізації продуктивного і репрезентативного будівництва.

У тоталітарній державі часто спостерігаються ідеологічні передумови будівельного буму, що мають на меті зримо репрезентувати єдність держави і потужність державної влади. З другого боку, в демократичному суспільстві активізації будівництва більше сприяє ідеологія конкуренції, індивідуалізму, прагнення до збагачення, а при репрезентативному будівництві — до комфорту і престижу. Також слід відзначити, що питання відносин між ідеологією й активністю будівництва має безліч відтінків, котрі залежать від індивідуальних особливостей суспільства.

Таким чином, ланцюжок, який виникає: *архітектура — економіка — політика — ідеологія*, в процесі цивілізаційного розвитку і взаємного впливу об'єднується за допомогою поняття *цикл*.

**Будівельний цикл.** Цикл — це сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, яка створює закінчене коло розвитку протягом певного проміжку часу. Класичний цикл має три послідовні фази: зародження і поступовий, послідовний розвиток; розквіт, пік розвитку; криза, депресія. Вирішальними моментами цих фаз є криза і розквіт. Перехід від однієї фази до іншої відбувається автоматично унаслідок діяльності історичних законів розвитку економічних і культурних процесів. Цикл є складовим компонентом історичного процесу. Оскільки історія — це безперервний розвиток, тобто постійний ланцюг змін і оновлень, які відбуваються в усіх областях, то і цикл приречений на постійне вдосконалення в ході діалектичного взаємного розвитку архітектури й економіки.

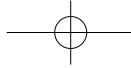
Як показує історія, не дивлячись на те, що будівництво є для людини життєвою необхідністю, для суспільства воно не завжди є пріоритетним видом діяльності. Періоди підвищеної будівельної активності змінюються часом, коли населення віддає перевагу іншим заняттям: воює, відкриває нові землі або просто виживає, не прагнучи до творчості або комфорту. Будівельна діяльність, особливо пов'язана із створенням архітектури високої якості, активізується на певних не дуже довгих історичних проміжках часу.

Активна будівельна діяльність є виразом певних ідей і прагнень, властивих суспільству в певні періоди. Крім того, на будівництво, на творення штучного середовища, належного людини, потрібні не тільки фінансові витрати, але і витрата фізичної і розумової енергії окремих осіб і суспільства в цілому. Необхідно мати значні вільні людські ресурси, аби створити грандіозні ансамблі пірамід давнього Єгипту, храмових комплексів Греції, палаців Парижа або хмарочосів Нью-Йорка.

**Будівельна активність у світлі теорії пасіонарності.** З'ясувати питання відповідності рівня будівельної активності розгортанню етнічних процесів покликана загальна історія. Значний внесок в розробку даної проблематики зробив російський учений Л. М. Гумільов, який висунув концепцію теорії етногенезу.

Згідно з теорією Л. М. Гумільова, людство має мозаїчну структуру, що складається з окремих етносів. Етнос — форма існування людини як біологічного виду, обумовлена схожістю психічних якостей і культурно-соціальних норм поведінки людей<sup>2</sup>.

Особливість етносів полягає у тому, що вони не вічні, а зароджуються, розвиваються, проходячи певні фази розвитку; взаємодіють між собою, об'єднуючись у суперетноси, і потім зникають. На зміну їм приходять інші етноси. Тривалість життя етносу складає близько 1200–1500 років (якщо він не розпадеться раніше або не буде знищений сусідами). Етнос — колектив людей, що природно склався на основі оригінального стереотипу поведінки, який існує як енергетична система



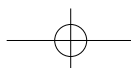
(структура), що протиставляє себе всім іншим таким саме колективам, виходячи з відчуття компліментарності. Етнос одержує єдиний заряд енергії, витративши (використавши) який, він переходить до рівноважного стану з середовищем або розпадається на частини. Центральне місце в теорії Л. М. Гумільова займає поняття *пасіонарності*. Пасіонарність — це «незбориме внутрішнє прагнення до діяльності, яка спрямована на здійснення мети»<sup>3</sup>.

Одержавши пасіонарний поштовх на початку розвитку, новий етнос «набухає» пасіонарністю і витрачає енергію на реалізацію різних цілей, в процесі чого втрачає енергію і пасіонарність, і заспокоюється.

Періоди будівельної активності певним чином узгоджуються з фазами розвитку етносів. Кожній з фаз розвитку етносу властиві свої ідеали і, відповідно, пріоритетні напрями діяльності. На фазі підйому етнос, звичайно, у багато разів збільшується в чисельності, розширює свою територію. Спосіб життя і вдачі суспільства в цей час відрізняються суворістю. Суспільним інтересам віддається перевага перед особистими. Суспільство налаштоване на пріоритет духовних цінностей. В області будівництва як сфері створення матеріальних благ потреби суспільства й окремих осіб обмежуються лише найнеобхіднішим для виживання. Будівництво ведеться, але «будівельного буму» не спостерігається.

Продуктивний тип «будівельного буму» співпадає в часі з *акматичною фазою*, найчастіше з його завершальною стадією. Хоча в цей час пасіонарність етносу досягає піку і відбувається перенасичення етносу активними особами, активність їхня є різновекторною, лідери й окремі угруповання (консорціуми) етносу перестають працювати на загальну справу і починають боротися кожен сам за себе. Для етносу починається важкий час чергування підйомів і занепадів, піднесення і падіння ідеологій. На цьому фоні активніше починають проявляти себе *субпасіонарії* — персони з низькою пасіонарністю, а також гармонічні особи. Для них є пріоритетним особистий добробут. Для етносу приходить час впорядкування свого життя. У цей період в етносі прокидається справжній інтерес до будівництва як способу створення корисних матеріальних благ. Зростають міста, будується житло, розвивається інфраструктура для життя, виробнича сфера. Важливість ідей для етносу в цей час доволі значна, і не дивно, що створюються архітектурні твори великої художньої й ідеологічної виразності.

Далі в розвитку етносу слідує фаза *пасіонарного зламу*, для якої характерні громадянські війни, перевороти, і, по суті, фізичне знищення пасіонарних осіб. У ці смутні часи не до будівництва: набагато частіше відбувається руйнування вже створеного. Але під час надлому енергія етносу значно знижується, складається гармонійне співвідношення пасіонаріїв, гармонічних осіб і субпасіонаріїв. Таке суспільство в цілому, розгубивши духовні ідеали, переносить інтереси у сферу матеріальних благ, прагне до комфортного життя. Наступає інерційна фаза. В Європі інерція почалася наприкінці XVI ст., з невеликими тимчасовими зрушеннями в різних країнах. Л. М. Гумільов називає цей час «золота осінь цивілізації». «Восени збирають плоди, накопичують багатства, насолоджуються спокоєм, порушува-



ним тільки зовнішніми війнами, розширюють території своїх держав і терплять, хай і не завжди бажаючи, великих мислителів, художників, письменників і навіть іноді не дають їм померти з голоду»<sup>4</sup>. Внаслідок цього є закономірним, що саме для цього часу характерне різке підвищення будівельної активності в суспільстві.

Але, на відміну від будівельних умов акматичної фази, будівництво в умовах інерційної фази носить більшою мірою репрезентативний характер. Для цього є й належні засоби, і відповідні потреби. Будівництво і архітектура стають перш за все засобом комфортного облаштування життя, атрибутом престижу й ідеологічної дії. Як правило, в цей час будівництво є одним з улюблених занять монархів, президентів та інших забезпечених людей. Репрезентативний характер будівництва часто вітається суспільством, замовники змагаються між собою в створенні архітектурних шедеврів, набувають популярність архітектори, загальне прагнення до комфорту стимулює розвиток будівельних наук і мистецтв. В цей час будуються чудові палаци, храми, упорядковуються міста і навіть реставруються застарілі пам'ятки минулого. Держава бере у будівництві більш активну участь. Проте, досить часто процвітання інерційної фази досягається за рахунок потворного пограбування природи (якщо не своїх країн, то колоній). Прикладів цьому не порахувати у всі історичні періоди і на всіх континентах.

Наступна фаза — *обскурація*, під час якої субпасіонарні персони витісняють пасіонарних і гармонічних. Етнос прагне до розпаду. Як показує історія, це час внутрішніх розбратів, який призводить до зниження будівельної активності в очікуванні нового пасіонарного поштовху.

Отже, різке збільшення об'ємів будівництва співпало з періодом накопичення капіталів і революціями в Європі. З цим періодом пов'язаний архітектурний розквіт, зародження класицизму, принципових типологічних особливостей національної архітектури. Ми бачимо, що крах феодального суспільства супроводжувався колосальним будівельним бумом і розквітом архітектури і містобудування. Цьому сприяла централізація влади і коштів.

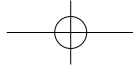
У період Відродження головним джерелом розквіту архітектури стали торгівля і культурний обмін. У XV ст. надмірні засоби пішли не на накопичення і подальший розвиток виробництва, а на створення презентаційних будівель. Рим як столиця католицизму постійно акумулював кошти всієї Європи, при цьому він не залежав від окремих економічних зв'язків, оскільки церква мала постійний дохід. Будівництво в Римі продовжувалося рівно і послідовно. Економічний цикл (XVII—XX ст.) закріплює підпорядкування етногенетичності, простору, форми, естетики і сприйняття архітектури — економічному розвитку і технологічному прогресу. Він відображає процес підпорядкування архітектурної незалежності економічним і практичним потребам суспільства.

Весь період другої половини XIX — початку XX ст. можна розглядати як перманентний будівельний бум з перервами під час світових воєн та політичних криз. За цей час зростає населення планети і відбувається різке зростання міст, і відповідно — обсягів будівництва. З'являються нові будівельні матеріали і технології.

Виникає нова архітектурна стилістика і типологія. Всі досягнення сконцентровані у невеликому історичному періоді, що дозволяє більш поглиблено розглянути особливості активізації будівництва. До того ж, виходячи з математичної теорії фракталів, в природі між елементами та їх окремими фрагментами існує подібність<sup>5</sup>. Оскільки економіка також відноситься до природних явищ, у протіканні будівельних процесів повинна існувати подібність між глобальними періодами минулих століть і періодами підвищеної будівельної активності ХХ ст. Соціальне замовлення архітектури економічного циклу визначається потребою отримання прибутку. Внаслідок цього капіталізм зробив архітектуру товаром. Хоча притікання у міста робочої сили вимушувала уряди до будівництва дешевого масового житла, розвиток техніки і технології будівництва, поява нових матеріалів стали основою для реалізації нових можливостей, відображених у різних стилях і напрямках: модернізм, авангардизм, конструктивізм, функціоналізм, пост-модернізм. Містобудування розвивалося в умовах приватної власності на землю, що призвело до необхідності розробки складного містобудівного законодавства.

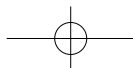
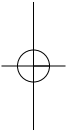
Проте, новизна архітектурних можливостей ХХ ст. розвивалася немовби в іншій площині, ніж та, в якій існували пластичні засоби архітектури: створювалися небували за типами та фізичними розмірами споруди, які перевершили, нарешті, фізичну потужність величного Пантеону. Вони забезпечувалися новими сміливими конструктивними рішеннями, використанням нових або таких, що не застосовувалися раніше у такій кількості, матеріалів — чавуну, стали, скла, пізніше — залізобетону. Все це стало можливим завдяки потужному розвитку світової економіки та зростанням капіталовкладень у будівництво.

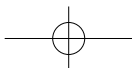
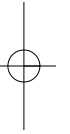
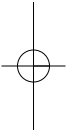
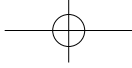
1. Универсальный экономический словарь. — Киев, 1999. — С. 100.
2. Гумилев Л. Н. Конец и вновь начало. — М., 1997. — С. 17.
3. Там само. — С. 21.
4. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера земли. — Л., 1989. — С. 239.
5. Кун Т. Структура научных революций / Пер. с англ. — М., 2004. — С. 61.



Розділ четвертий

ЗАЛЕЖНІСТЬ ФОРМ АРХІТЕКТУРИ  
ВІД ІНВЕСТИЦІЙ:  
СУБ'ЄКТИВНЕ Й ОБ'ЄКТИВНЕ









очевидь, що взаємозв'язок процесу створення архітектурних форм та діяльності інвесторів відбувається в межах інвестиційно-будівельної діяльності.

Інвестиційно-будівельна діяльність — це практична (фінансова, організаційна, виробнича, економічна) діяльність держави, юридичних та фізичних осіб щодо акумулювання (накопичення, отримання) фінансових ресурсів у вигляді інвестицій в основний капітал (капітальних вкладень) та їх ефективному використанню в процесі відтворення основних фондів виробничого та невиробничого призначення з метою отримання прибутку чи досягнення іншого ефекту<sup>1</sup>. Ринкова економіка створює об'єктивні умови для того, аби процеси накопичення фінансових ресурсів та їх матеріалізації у вигляді основних фондів максимально зблизились у часі, виявившись взаємопов'язаними та взаємозалежними.

Насправді, приватний капітал у вигляді потенційних інвестицій в основні фонди приносить прибуток лише тоді, коли його за достатньо нетривалий термін буде реалізовано в ефективних інвестиційних проектах.

Кількість основних фондів (будівель, споруд, об'єктів), які будуються чи здаються в експлуатацію, визначається можливостями інвесторів. Ці можливості вимірюються обсягами капіталовкладень, які інвестори можуть витратити на створення основних фондів.

В свою чергу, обсяги капітальних вкладень залежать від прибутків (власних коштів) інвесторів, які були отримані чи будуть отримані ними від поточної чи минулої підприємницької діяльності як у сфері матеріального виробництва, так і в сфері послуг (прибуток, амортизація, прибутки від цінних паперів); можливості та умов отримання кредитів банків та інших позикових коштів (облігаційні позики, випуск цінних паперів), а також використання коштів населення, залучених коштів трудових колективів, юридичних осіб; економічної доцільності та можливості консолідації (об'єднання) капіталів у складі банківських пулів, фінансово-промислових груп, транснаціональних компаній; наявності інвестиційного потенціалу інституціональних структур (пенсійні та інші фонди, страхові компанії); інвестиційних можливостей федеральних та місцевих бюджетів<sup>2</sup>.

На сьогоднішній день ринок у сфері інвестиційно-будівельної діяльності перебуває у зародковому стані. Основними причинами цього є відсутність у суб'єктів господарювання та населення платоспроможного (інвестиційного) попиту;

відсутність реального конкурентного середовища; відсутність гнучкого зв'язку ціни попиту з пропозиціями щодо будівельної продукції; відсутність низки ефективних та дієвих законів в галузі інвестиційної діяльності та капітального будівництва, зокрема, в іпотечі, інвестиційно-страхових фондах та компаніях, державних гарантіях збереження заощаджень юридичних осіб та населення, які спрямовані у будівництво; відсутність державної підтримки в галузі інвестиційно-будівельної діяльності.

На думку М. І. Каменецького, для подолання зазначених вище негативних причин необхідно створення ефективної (дієвої) системи державної підтримки та стимулювання інвестиційно-будівельної діяльності (з урахуванням ринкових відносин, що формуються); перегляд раніше прийнятих та непрацюючих законів в сфері інвестиційно-будівельної діяльності з метою їхньої заміни та підготування відповідних нових законів з одночасним визначенням механізму їхньої дії та контролю за їхнім виконанням; посилення вимог, які висуваються до конкурсних інвестиційних торгів; створення умов, які перешкоджають здійсненню готівкових розрахунків в будівельній діяльності, та які б отримали широке розповсюдження в малоповерховому, котеджному та дачному будівництві, а також при капітальному та поточному ремонтах виробничих об'єктів та жилих будинків; вирішення проблеми неплатежів (чи затримки платежів), особливо небезпечної для інвестиційно-будівельної діяльності.

Таким чином, мають бути створені умови, які здатні забезпечити, з одного боку, подолання таких, що склалися або стали стійкими, протиріч у будівництві, що заважають зміні його парадигми, та стримуючих можливість його переходу до інтенсивних та ефективних методів господарювання, а з іншого боку, визріли визначені якісні структурно-інвестиційні зміни в народному господарстві, які потягли за собою адекватну реакцію з боку будівельного комплексу, котра знайшла своє відображення у можливості задовольнити попит на будівельну продукцію. Подолання цих та інших протиріч в умовах необхідних структурно-інвестиційних змін в народному господарстві визначають практичні вимоги щодо перетворення (трансформації) загальної моделі розвитку будівельного комплексу в перспективному періоді.

Розвиток будівельного комплексу наперед визначений багатьма об'єктивними чинниками, серед яких як найважливіші слід виділити такі: наявність мотивів, що викликають потребу в інвестуванні в основний капітал, і такі, що зумовлюють той чи інших обсяг капітальних вкладень (мінімальний чи максимальний); наявність стійких та виконуючих стимулюючу роль відповідних законодавчих та правових актів в сфері інвестиційно-правової діяльності; стан виробничого апарату національного господарства та його складової частини — будівельного комплексу (в широкому розумінні), здатного (чи нездатного) матеріалізувати наявні інвестиції в готову будівельну продукцію.

Сучасні мотиви інвестування в основний капітал можуть бути згруповані, за М. І. Каменецьким, наступним чином: інвестування, обумовлене необхідністю за-

безпечення (підтримки) безпеки держави (так зване обов'язкове інвестування) за секторами; інвестування обумовлене доцільністю отримання інвесторами прибутку на вкладений за галузями капітал; інвестування з метою покращання умов життя, яке здійснюється окремими групами населення за рахунок власних коштів (якісне, комфортне житлове будівництво, в тому числі — котедржі)<sup>3</sup>.

Також варто зазначити, що мотиви інвестування відмінні в залежності від форм власності. Так, на бюджетні інвестиції припадає інвестиційне навантаження щодо забезпечення зовнішньої та внутрішньої безпеки держави. З метою підтримки та розвитку соціальної сфери (житлового будівництва, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства) можуть використовуватись, окрім зазначених вище, в окремих випадках приватні, а також змішані інвестиції.

На мотиви вилучення (отримання) прибутку на вкладений капітал відкликаються всі інвестори без виключення незалежно від форм власності, тобто цей мотив є найсильнішим в умовах ринку та в період переходу до нього. Разом з тим, як доводить аналіз, зовсім відсутні мотиви інвестування, що забезпечують створення відрядних потужностей на новій науково-технічній (інноваційній) основі, — причому це стосується всіх галузей економіки, в тому числі і галузей будівельного комплексу<sup>4</sup>. Наявність тих чи інших об'єктивних умов для розвитку інвестиційно-будівельної діяльності формує мінімальні чи максимальні межі розвитку будівельного комплексу.

Мінімальні межі розвитку будівельного комплексу визначаються двома обставинами: з одного боку, — необхідністю наявності потужностей будівельного комплексу, які б забезпечували можливість підтримки на належному рівні техногенної та екологічної безпеки функціонуючий (фізично застарілий) виробничий апарат, раніше створений в народному господарстві (зокрема, в хімічній та нафтохімічній промисловості, магістральному транспортуванні нафти та газу, об'єктах атомної промисловості, ВПК) а, з іншого боку, — вимогою наявності будівельних потужностей, необхідних для задоволення мінімальних гарантованих державою соціальних потреб населення у продукції будівельного комплексу, особливо в житлово-комунальному секторі. Максимальні межі розвитку будівельного комплексу залежать від інвестиційних можливостей національної економіки (в цілому) та інвестиційних уподобань її господарчих суб'єктів (зокрема), зміни перспективних потреб та стандартів рівня та якості життя населення, які визначаються динамікою та швидкістю перетворення стереотипів та консервативних уявлень, що склалися, включаючи соціокультурний рівень.

**Пріоритети в інвестиційній діяльності.** До прийняття рішення інвестор має визначитись з системою пріоритетів. Пріоритети варіюються наступним чином: суспільна значимість проекту; вплив на імідж інвестора; відповідність цілям і завданням інвестора; відповідність фінансовим можливостям інвестора; відповідність організаційним можливостям інвестора; ринковий потенціал продукції, що створюється; період окупності проекту; отримання прибутку (доходу);

рівень ризику; екологічність і безпечність проекту; відповідність законодавству<sup>5</sup>. Вибір пріоритетів щільно пов'язаний з економічною ефективністю інвестицій в архітектуру. Під *економічною ефективністю* розуміють співвідношення результату або ефекту (Р) та витрат (В), що його викликали. *Ефективність* — це відносна величина, що вимірюється у частках одиниці або процентах і яка характеризує результативність витрат<sup>6</sup>. Критерій ефективності — максимум ефекту при заданих витратах або мінімум витрат для досягнення необхідного ефекту. Ефект — це різниця результату й витрат і виражається абсолютною величиною (сумою). Ефектом інвестицій вважають результат інвестиційної діяльності, який у теорії ефективності ототожнюється з фізичним обсягом чистого продукту.

Найбільш перспективними та економічно ефективними на сьогодні, на думку П. С. Рогожина та А. Ф. Гойка, є такі об'єкти будівництва як мансарди, готелі, гаражі та автостоянки, підземне будівництво, об'єкти дозвілля, офіси, бізнес-центри, АЗС, парки та сквери<sup>7</sup>. Отже, розвиток архітектури безпосередньо залежить від рівня інвестиційної активності суб'єктів архітектурного процесу, які будуть зацікавлені в інвестуванні архітектури в разі якісного оновлення виробничого апарату народного господарства; змінах у характері, типах, структурі, рівні цінних характеристик житлових споруд та об'єктів соціально-культурної сфери; врахування диференціації платоспроможного попиту населення, інвестиційних особливостей підприємств та організацій різних форм власності; можливості розробки та реалізації нових архітектурних і містобудівних концепцій, включаючи реконструктивні зміни історико-архітектурних центрів, транспортного обслуговування, формування приміських зон, у тому числі дачного будівництва; реалізації якісно нової концепції розвитку регіонів з урахуванням їх нового економічного, соціального, зовнішньоекономічного, науково-технічного аспектів та міжрегіонального положення; створення, засвоєння та поширення інновацій в технологічному базисі та галузях народного господарства; скорочення термінів будівництва, тривалості інвестиційного циклу, підвищення якості будівництва.

У процесі перетворення інвестиційно-будівельної діяльності слід якісно змінити галузеві, технологічні та економічні пропорції та співвідношення, структуру та якість кадрів, будівельну науку та проектну сферу, міжгалузеві, міжрегіональні та міждержавні зв'язки. Як показує практика, це — найскладніша соціальна справа, і вона ніколи не була і не може бути ідеальною.

Особливе місце у системі залежності архітектури від інвесторів посідають обґрунтування, розробка та кінцева реалізація актуальних інвестиційних проектів, розробка цільових програм у відповідних сегментах підрядного ринку та обслуговуючих галузей та виробництв, які мають відіграти роль зв'язуючих ланок загального ланцюга щодо переобладнання національної економіки.

**Містобудівне обґрунтування — перший крок до реалізації інвестиційного проекту.** Як правило, будівельний бум (який ми зараз переживаємо у найкрупніших містах України) залучає значну кількість інвесторів, наміри яких

щодо створення того чи іншого об'єкту повинні бути достатньо переконливими для осіб, які приймають рішення на адміністративному рівні. Одним з документів, який має продемонструвати наміри інвесторів як стосовно ділянки розміщення, так і параметрів об'єкта, — містобудівне обґрунтування.

Зміна соціально-економічних орієнтирів призвела до руйнації сформованої протягом десятиліть структури містобудівного проектування, але й дотепер не створено завершену систему проектування, узгодження і будівництва різноманітних об'єктів у нових умовах.

Раніше реалізація намірів щодо конкретної забудови міських територій базувалась на проектах детального плану територій (ДПТ) та проектах забудови (ПЗ) окремих її фрагментів, при цьому, як правило, на вільних ділянках у периферійних частинах міст. Зараз більшість інвесторів, спираючись на власні наміри, висловлюють зацікавленість у будівництві об'єктів на територіях, котрі характеризуються великим рентним потенціалом, переважно в центральній і середній зонах, що дає можливість отримання максимального прибутку. При цьому стає зрозумілим прагнення одержати максимальні обсяги корисних площ об'єктів, що саме є товаром на первинному ринку нерухомості, часто-густо порушуючи існуючі розпланувальні, містобудівні, історико-архітектурні та санітарно-екологічні обмеження. Часто виникає ситуація, коли різноманітні інвестори починають освоєння суміжних земельних ділянок, майже не враховуючи загального навантаження на територію кварталів і мікрорайонів, необхідності узгодження взаємних інтересів, а лише намагаючись «вижати» все що можливо з конкретної земельної ділянки. Інтереси мешканців міста в цілому або безпосередньо мешканців території сусідніх по відношенню до об'єкту, що споруджується, не беруться до уваги.

На жаль, можна констатувати, що в наш час запровадження розмаїття форм власності, розширення потенційного кола інвесторів і споживачів, вихід на перший план інтересів інвесторів, часто на шкоду соціальним інтересам городян, — сприяли нераціональному відношенню до міських територіальних ресурсів і численним містобудівним прорахункам у розміщенні тих або інших об'єктів будівництва. Цим процесам значною мірою сприяє практична відсутність сучасної оновленої проектно-розпланувальної документації щодо перспективного розвитку міст.

Зважаючи на ці обставини з метою врегулювання і узгодженості інтересів різних учасників процесу розбудови міста були розроблені, затверджені та введені в дію з 31 січня 2002 року ДБН Б.1.1.-4-2002 «Склад, зміст, порядок розроблення, погодження та затвердження містобудівного обґрунтування». Згідно з цими ДБН, *містобудівне обґрунтування* — це новий вид містобудівної документації, яка розробляється з метою обґрунтування місця розташування об'єкту та виконує роль засобу оперативного реагування на колосальний інвестиційний попит на міські території в умовах будівельного буму.

Виділено два генеральні типи містобудівного обґрунтування. По-перше, містобудівне обґрунтування розташування об'єкта містобудування, яке розроб-

ляється у разі його розміщення в умовах існуючої забудови або на вільній від неї ділянці, при відсутності затвердженої містобудівної документації (детальних планів території, проектів забудови або реконструкції кварталів, мікрорайонів), та місцевих правил забудови<sup>8</sup>. По-друге, містобудівне обґрунтування, яке має на меті необхідність внесення змін до містобудівної документації. Містобудівне обґрунтування внесення змін до відповідної містобудівної документації визначає доцільність зміни функціонального або цільового призначення території (об'єкту), зміни у транспортно-розпланувальному вирішенні окремих об'єктів та відповідного коригування червоних ліній, розташування об'єкту містобудування, непередбаченого чинною містобудівною документацією.

Слід звернути увагу, що за сутністю містобудівне обґрунтування схоже на техніко-економічне обґрунтування (ТЕО), яке завжди розроблялося раніше для об'єктів, що мали вагоме містоформуюче значення. Оскільки у стандартному переліку проектних розробок, зафіксованому Законом України «Про планування і забудову територій», містобудівне обґрунтування відсутнє, вимоги щодо розробки останнього викликають в інвесторів природне непорозуміння: для чого воно потрібне? Але, як свідчить досвід проектування, в наш час містобудівне обґрунтування відіграє важливу роль з точки зору оцінки не тільки містобудівних умов, але й оцінки інвестиційної ефективності проектних рішень.

**Інвестиційна структуризація архітектурно-будівельного циклу.** Розвиток будь-якого об'єкту будівництва, починаючи з його техніко-економічного задуму та закінчуючи ліквідацією, реалізується за допомогою послідовних організаційно-технологічних циклів (ОТЦ) — комплексів робіт, які постійно повторюються (обґрунтування, проектування, виготовлення, монтаж, експлуатація), та мають універсальну циклічну природу. Сучасний інвестиційно-будівельний комплекс існує в умовах прискорення інноваційних процесів, змін технологій, обмежень і самих об'єктів будівництва.

Швидкість змін спричиняє за собою нові проблеми на всіх організаційних рівнях:

- 1) «об'єкт» → якісне зростання складності стикування функціональних підсистем об'єкту будівництва, які складають у будь-якій сучасній інтелектуальній будівлі чи споруді складну багатогалузеву та наукомістку спільність;
- 2) «об'єкт — інфраструктура» → загострення протиріч між нерухомою формою існування споруди і зростанням динаміки його інфраструктури;
- 3) «територія забудови — екосистема» → загострення протиріч, закладених у збільшенні обсягів екстенсивного будівництва, які, вважаючись ознакою ефективності господарювання, по суті, спрямовані до біофізичних меж екосистеми<sup>9</sup>.

Вирішення проблем і суперечностей сучасного будівництва знаходиться на рівні узагальнення закономірностей розвитку системи «об'єкт будівництва —

інфраструктура — екосфера». В умовах постійних змін інфраструктури та зовнішнього середовища найбільш суттєві резерви оптимізації життєвого циклу архітектурного об'єкту сховані у діалектичній єдності стадій спорудження, експлуатації, ліквідації і проектування їх як єдиного цілого. Використання цих резервів передбачає проектування об'єкту будівництва і його життєвого циклу як замкненого розвитку у складі чергового макроекономічного циклу.

Таблиця 1

**Взаємозв'язок глобальних циклів розвитку  
у складі чергового макроекономічного циклу  
(за О. А. Гусаковою)**

Макроекономічний цикл (Довга хвиля економіки — цикл Кондратьєва), індустріальний цикл		Наступний макроекономічний цикл	
	Інформаційно-інноваційний цикл		
	Технологічний цикл		
		Життєвий цикл об'єкту будівництва	Т
		Організаційно-технологічні цикли	

Теоретико-методологічний інструментарій системотехніки, розроблений О. А. Гусаковою, надає можливість оцінювати життєздатність проекту у повному житловому циклі об'єкта будівництва, від виникнення проектного задуму до ліквідації об'єкту.

Життєвий цикл об'єкту будівництва моделюється як функція чотирьох аргументів (N — усвідомлені соціально-економічні потреби; G — цілі проекту — інноваційно-інвестиційні можливості;  $\Sigma S$ ,  $\Sigma T_s$  — кількість і час реалізації організаційно-технологічних циклів)<sup>40</sup>:

$$C = F(N; G; \Sigma S; \Sigma T_s)$$

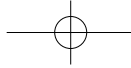
На відміну від методів, які традиційно застосовуються, системотехнічна оцінка життєздатності проекту протягом усього життєвого циклу враховує витрати не лише на створення об'єкту, але й на його експлуатацію і ліквідацію (демонтаж, утилізацію відходів, рекультивуацію земельної ділянки). При цьому проектне рішення аналізується не лише і навіть не стільки за економічними критеріями, але й за організаційно-технічними критеріями відповідності об'єкту майбутнім умовам його спорудження, експлуатації, модернізації та ліквідації.

На практиці життєвий цикл будь-якої споруди реалізується під впливом трьох груп чинників: детермінованих, вірогідних та важко передбачуваних (ситуативних). Системотехніка організаційно-технологічних циклів об'єктів будівництва формується з урахуванням можливостей нових інформаційних технологій та включає у себе: 1) організаційно-технічні обґрунтування у проекті: 1а) прогнозування експлуатаційного циклу; 1б) обґрунтування потенціалу багатофункціональності основних об'ємно-конструктивних параметрів; 1в) опрацювання будівельної, експлуатаційної і демонтажної технологічності; 1г) розробку екологічно замкненої ліквідації (матеріали, що повертаються, рекультивування земель, витрати); 2) експлуатаційний моніторинг. На стадії проектування в обґрунтуванні враховуються детерміновані та вірогідні сні причинно-наслідкові зв'язки «проект — будівництво — експлуатація — ліквідація». На основі життєвого циклу архітектурного об'єкту доволі чітко простежується економічна доцільність та інвестиційна привабливість різних галузей архітектури, яких — відповідно до ДБН Д.1.1.-1-2000 «Правила определения стоимости строительства» — існує декілька. Тут ми на них не зупинятимемося.

Ринок нерухомості є доволі привабливим з точки зору інвестування. Нерухомість завжди вважалася одним з найстабільніших та надійніших способів капіталовкладень. Інвестування у нерухомість різних галузей архітектури має наступні привабливі риси: здатність приносити регулярний прибуток від орендної сплати — потенційно орендна плата може підвищуватись не лише у контексті сприятливої ситуації на ринку, але й завдячуючи додатковим послугам, які пропонує орендодавець; фізична збереженість та цілісність — при відповідному догляді будівля здатна проіснувати багато років; легке розуміння та сприймання інвестором — більшість людей орендували чи здавали в оренду житло, тому їм легше зрозуміти, як «зробити гроші» володіючи нерухомістю, ніж вкладаючи кошти у незрозумілі цінні папери; здатність зростати в ціні — у довготривалій перспективі ціна на нерухомість має тенденцію до зростання, що дозволяє з часом продати її зі значним прибутком; інвестиції у нерухомість характеризуються високою мірою збереження, безпеки та можливості контролювання інвестором на відміну від інвестицій у акції; в момент придбання нерухомості інвестор отримує право власності. В той час як більшість інших об'єктів інвестування подібного права не надають; при швидкому знеціненні грошей, недостатній надійності їхнього збереження у кредитних закладах і обмеженості більш прибуткових напрямів інвестування, капіталовкладення у нерухомість дозволяють зберегти кошти від інфляції; ринок нерухомості має значні розміри, проте є малоосвоєним.

В Україні ринок нерухомості невіробничого призначення в Україні є одним з найбільш великих й таких, що динамічно розвиваються, секторів економіки. Лише 2004 року, за різноманітними підрахунками, об'єм ринку становив близько \$3 млрд; при цьому більше \$1 млрд щорічно проробляється лише на столичному ринку житлової та комерційної нерухомості<sup>11</sup>. На сьогодні будівельний бум у Києві охопив усі сегменти, включаючи реконструкцію головних площ столиці,





торговельних центрів, кінотеатрів, метрополітену (лише за останні чотири роки було інвестовано біля \$60 млн. у розвиток столичного метрополітену).

Масштабні зміни на ринку почалися, починаючи з середини 2003 року. З одного боку, виробники будівельних матеріалів на хвилі підвищеного попиту почали планомірно підвищувати ціни на свою продукцію, при цьому зростання цін становило від 35% до 150% за різними позиціями<sup>12</sup>. Хоча у коефіцієнтах, які вираховував Держбуд України, така динаміка була відбита далеко не повно: зростання собівартості будівництва 1 кв. м з \$280 до \$330 є доволі далеким від справжніх реалій. Дійсно, показник \$330 за 1 кв. м фігурує на ринку, але зустрічається він лише при спорудженні типових панельних будинків на околиці, без паркінгу та соціальної інфраструктури. Реальні витрати забудовників на будівництво сучасних житлових комплексів з розвиненою інфраструктурою, підземними паркінгами, які в обов'язковому порядку вимагаються Головкивархітектурою та Держекспертизою, коливаються від \$500 у навколо-центральному та молодих районах з прибудованими мережами та незначними (7–9% вартості будівництва) відрахуваннями до міського бюджету, до \$700–900 у центральній частині Києва<sup>13</sup>.

В «Інформаційному бюлетені Держбуду України» (2004, № 2, с. 40–41) наведено опосередковану вартість спорудження житла у розрахунку на 1 кв. м по регіонах України. З таблиці видно, що з 1 січня 2003 р. по 1 січня 2004 р. Вартість 1 кв. м загальної площі квартир (з урахуванням внутрішньо-майданчикових інженерних мереж, благоустрою, ПДВ) по Україні в цілому з 1463 грн. зріс до 1587 грн., тобто більше ніж на 100 грн. Відповідно, наприклад, в Автономній Республіці Крим – з 1385 до 1501 грн.; у Київській області – з 1382 до 1492 грн.; у Дніпропетровській області – з 1489 до 1476 грн.; у Львівській області – з 1386 до 1485 грн.; у Києві – з 1567 до 1738 грн.; у Севастополі – з 1610 до 1727 грн.

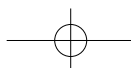
Можна також визначити основні компоненти та чинники розвитку житлового будівництва<sup>14</sup>:

– *соціально-економічні*: наявність інвестицій на соціальне будівництво (державні житлові програми); платоспроможність населення; система ціноутворення на регіональному ринку житла; система оплати комунальних послуг; соціально-економічна диференціація населення; комфортність проживання;

– *демографічні*: розміщення населення; відтворення населення; міграційні процеси; структура населення (міське і сільське; віковий склад); сімейний склад населення;

– *природно-географічні*: наявність і специфіка природних ресурсів; наявність паливно-енергетичних ресурсів; розміщення місця залягання природних ресурсів; кліматичні умови;

– *виробничо-технологічні*: розміщення діючих промислових підприємств; транспортні умови регіону; промисловий потенціал з виробництва будівельних матеріалів; фінансовий стан підприємств; тип конструктивної системи будівлі; наявність нових альтернативних матеріалів і технологій; наявність технологій щодо утилізації промислових відходів;



– *екологічні*: медико-біологічний стандарт внутрішньої екології житла; виснаження запасів природних ресурсів; забруднення навколишнього середовища відходами виробництва; відчуження земель, які залучаються до виробничої діяльності;

– *організаційно-управлінські*: організаційна структура управління ЖБК; наявність законодавчих способів впливу на розвиток ЖБК; форма прийняття рішень; кваліфікація робітників, які приймають управлінські рішення; наявність інформаційної бази про стан галузі, яка постійно оновлюється; використання систематизованих процедур у процесі прийняття рішень.

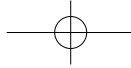
#### **Макроекономічний та соціальний аспекти житлового будівництва.**

Пріоритетна роль житлової політики в економіці країни зумовлена тим, що 25% загальних інвестицій складають кошти, що вкладаються в житлову сферу<sup>15</sup>. Житлове будівництво (первинний ринок) має два основних аспекти: макроекономічний та соціальний. Макроекономічний аспект житлового будівництва стимулює розвиток реального сектору економіки, веде до збільшення обсягів виробництва у багатьох пов'язаних з житлобудівництвом галузях. За підрахунками фахівців, кожна гривня, вкладена у житлове будівництво, дає 2,5–3 грн. приросту національного продукту, а додаткове робоче місце в житлобудівництві забезпечує роботою 5–6 працівників в інших галузях; сприяє трансформації заощаджень населення в інвестиції і залученню коштів, які знаходяться поза банківською системою; сприяє зниженню тиску надмірного платоспроможного населення на споживчий ринок; стимулює економічну активність. Соціальний аспект житлового будівництва розв'язує житлові проблеми; сприяє досягненню соціальної стабільності у суспільстві; поліпшує рівень зайнятості населення; поліпшує демографічну ситуацію.

Житлова проблема залишається однією з найгостріших соціально-економічних проблем в Україні. Середня забезпеченість житлом на 1 людину становить 18,3 кв. м, вона збільшилась за останні роки на 1,5 кв. м. Загалом по країні у несприятливих умовах проживає понад 12 мільйонів чоловік. Для вирішення житлових проблем в умовах нестачі коштів різних бюджетних рівнів слід використовувати позабюджетні джерела фінансування житлового будівництва. Великий досвід будівельних організацій і банків по залученню коштів населення у житлове будівництво дає підстави стверджувати, що таким джерелом можуть і мають бути кошти населення.

Схема залучення коштів населення дає можливість забудовникам залучити в інвестиційний процес більш дешеві (у порівнянні з банківськими кредитами) кошти, дозволяє уникнути етапу реалізації побудованого житла і передбачає визначення майбутнього власника житла ще у період будівництва.

Згідно з відомостями «Статистичного щорічника України за 2001 рік» (Київ, 2002, с. 229), інвестиції основного капіталу у житлове будівництво по регіонах країни (у порівнянних цінах, млн. грн.) становило: по Україні в цілому у 1985 р.



6910, у 1990 р. — 8970, у 1995 р. — 3353, у 2001 р. — 2139. Так само, наприклад, по АРК: 251, 362, 145, 68; по Київській області: 359, 520, 255, 98; по Львівській: 285, 427, 153, 71; по місту Києву: 470, 571, 348, 802; по Севастополю: 103, 81, 40, 25. Спостерігається поступове зниження до 2001 року інвестицій основного капіталу.

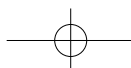
Але ці статистичні відомості — лише одна сторона житлової проблеми, суто фінансова та обезлюднена. Інша сторона — це сама доступність житла для населення.

**Проблема доступності житла.** Зрозуміло, що при створенні умов для формування ринку доступного житла необхідно враховувати диференціацію населення за рівнем життя та відповідну різницю у категорії житлового попиту. Комплексний аналіз соціально-економічної ситуації, при якому враховувались сучасні медико-біологічні дослідження та рекомендації, дозволив виділити за кількісними та якісними параметрами наступні категорії житла: соціально-орієнтоване, призначене для малозабезпеченої частини населення; житло для «середнього класу»; елітне житло, яке представляє інтерес для населення з високим рівнем прибутку.

Для характеристики житлових стандартів для різних соціальних груп населення скористаємося досвідом російського підходу. М. Чернишовим та І. Акуловою<sup>16</sup> виділено такі групи чинників: тип стандарту, вид житла та його розмір, оцінка якості житла.

Соціально-орієнтований тип стандарту включає типові квартири загальною площею, виходячи з 25–30 кв. м на людину. Це житло нормативної медико — біологічної якості, яке характеризується відповідною усередненою ринковою вартістю 1 кв. м житла низької якості — до 2 тис. грн. Житло «середнього класу» — блок-квартири й індивідуальні будинки загальною площею, виходячи з 31–40 кв. м на людину; це типове житло, яке характеризується відповідною усередненою вартістю 1 кв. м типового житла — 2–3 тис. грн. Елітний тип житла — будинки загальною площею, виходячи з 40 і більше кв. м на людину; це висококомфортне житло, яке характеризується відповідною усередненою ринковою вартістю 1 кв. м елітного житла — понад 4 тисячі грн. З урахуванням наявної диференціації населення за рівнем прибутків якісна структура попиту на житло може бути схарактеризована наступним чином: 3–5% — «елітне житло», 40–45% — житло «середнього класу», 50–55% — соціально-орієнтоване житло. За наявної системи придбання житла, яка передбачає чи то одноразову плату за квартиру чи будинок у цілому, чи то на основі позичкового кредиту — іпотеки «у розстрочку», — житло виявляється доступним не більше, ніж 12–15 % населення.

В Україні житло можна класифікувати за 4 стандартами: мінімальний (800–1000 грн. за 1 кв. м), середній (стандартний — 2–3 тис. грн./ кв. м), престижний (підвищеної комфортності — 3–4 тис. грн./кв. м), елітний (понад 4 тис. грн./кв. м). Аби переконатись у достовірності інформації, зазначеної вище, слід



звернутися до відповідних статистичних даних, щодо попиту на квартири у Києві за 2004 рік<sup>17</sup>.

Раніше доволі часто йшлося про те, що у столиці споживацький бум торкається лише однокімнатних квартир. Ажіотажний попит на однокімнатні квартири у столиці створювали, в основному покупці — мігранти з регіонів. Ринок постійно потребував дешевих малометражних квартир. Через незначну пропозиції такого житла на первинному ринку, ціни на «гостинки» та ненове малометражне житло на «вторинному» ринку продовжують триматись доволі високими. І хоча подібне «мінімальне» житло і надалі користується попитом, в поточному році інтерес до двох- та трикімнатних квартир на масивах зріс майже вдвічі. Що стосується районів, наближених до центру, тут функцію квартир середнього метражу виконують «хрущовки». В той час як первинний ринок у своїй більшій частині пропонує двокімнатні помешкання по 80–120 метрів. Тому, як правило, покупець, придбаючи житло за допомогою іпотечного кредиту, обирає варіанти у дев'ятиповерхових панельних будинках чи у «хрущовках». У рейтингу популярності найбільшим попитом користується житло з ціною квадратного метру не більше ніж 700 доларів, а це, як правило, «хрущовки» або двадцятирічні панельні будинки.

Нехай квартира маленька, але у неї є одна значна перевага — можна в'їхати та жити. Ця причина вважається однією з тих, яка значною мірою підняла ціни на вторинному ринку у 2004 році. Найбільш популярні квартири і ціни 2004 року на вторинному ринку житла наведено у *таблиці 2*.

Таблиця 2

**Динаміка мінімальних цін на квартири,  
які користуються найбільшим попитом  
в період з серпня по вересень 2004 року (за А. Жарких)**

Тип житлової забудови	Кількість кімнат у квартирі		
	однокімнатна	двокімнатна	трикімнатна
Готельного типу	\$18 000		
«Хрущовського» типу		\$27 000–30 000	\$38 000–42 000
Панельної забудови 1980-х років		\$30 000–35 000	\$40 000–45 000

**Регіональні тенденції житлового будівництва.** Статистика, наведена у часописі «Нерухомість Києва» (2005, № 8, с. 10), показує, що найдорожчим після Києва у сфері житлової нерухомості є Львів, у якому ціни на квартири первинного ринку майже зрівнялися з цінами столичного вторинного ринку. При чому це єдине місто, де ціни на вторинному ринку навіть вище, ніж на первинному (прав-

да, лише на трикімнатні квартири у центрі Львова). Що стосується цін на львівські одно- та двокімнатні квартири, то ціновим лідером є житло такого типу саме у новобудовах. Хоча співвідношення «ціна — район» стосується не лише Львова.

Особливо районування є помітним у Донецьку й Одесі. Причому, у Донецьку коливання цін залежить не лише від району, але й від типу житлової забудови. Так, однокімнатна квартира у «хрущовці» коштує на \$1,5–2 тис. дешевше, ніж у багатоповерховому будинку. В залежності від елітності району ця різниця може сягати \$3,5 тис.<sup>18</sup>. За різницю у ціні на багатокімнатне житло на околиці і в центральних районах міста можна придбати однокімнатну квартиру у багатоповерховій будівлі у центрі. Цінова різниця між двокімнатними квартирами майже не відчутна. Її коливання становлять не більше \$200. У містах, населення котрих становить менше мільйону, цінова різниця на первинному ринку житла є доволі незначною, а інколи навіть рівнозначною, як в залежності від району, так і від площі. Це пов'язано з відносно низьким попитом на житло первинного ринку. Така тенденція спостерігається у Хмельницькому, Тернополі, Черкасах, Чернівцях, Рівному і, як не дивно у Одесі. Одесити відзначають, що протягом літа 2004 року нерухомість, у тому числі у новобудовах, стала дешевшою у 1,3–1,5 разів: якщо наприкінці весни 2004 р. за нову однокімнатну квартиру вимагали \$35–39 тис., то взимку 2005 р. її можна було придбати за \$26–29 тисяч. В Івано-Франківську та Дніпропетровську на первинному ринку спостерігається столична тенденція: найдорожчими є однокімнатні квартири — ціна квадратного метру однокімнатної квартири у Дніпропетровську в 1,5 рази більше, ніж у чотирикімнатній. На вторинному ринку чотирикімнатні квартири є найдорожчими. У Харкові бурливо розвивається первинний ринок елітного житла. Ціни 1 кв. м житлової площі подібного класу наблизились до розміру \$1 тис. Хоча під «люксом» харківські будівельники доволі часто мають на увазі житло приблизно з такими параметрами, як київські квартири середнього класу (великі кухні, високі стелі, підземний паркінг). Обов'язковим є лише розташування у центрі.

Прогнози, щодо подальшого зростання попиту є доволі оптимістичними: за підрахунками експертів у кінці року попит підвищився до 30% та буде перевищувати пропозицію як мінімум до 2006 року (приблизно подібна динаміка цін спостерігається і у Києві). Чинники, які призводять до зростання цін, є доволі тривіальними і традиційними: загальне покращення економічної ситуації, перевищення попиту над пропозицією, зростання довіри покупців до будівельних компаній, підвищення вартості житла на вторинному ринку.

У публікації А. Жарких в бюлетені «Янус Нерухомість» (2004, № 21, с. 17) наведено ціни на житлову нерухомість первинного ринку в регіонах України (за відомостями на 2004 рік). Скажімо, в Одесі однокімнатна квартира коштує \$370–645 за кв. м, чотирикімнатна — \$345–650 за кв. м; в Сімферополі відповідно — \$180–220 та \$300–450; у Львові — \$375–590 та \$460–660. Середні ціни на житлову нерухомість вторинного ринку в регіонах України (данні за 2004 рік) є такими: в Одесі однокімнатна квартира коштувала \$15500–20000 за кв. м,

чотирикімнатна \$35000–49000 за кв. м; в Харкові відповідно — \$10000–15000 та \$30000–65000; у Львові — \$18500–27500 та \$55000–100000. Орендні ставки на житлову нерухомість в регіонах України 2004 року становили: в Одесі за однокімнатну квартиру треба було сплачувати \$120–200 за кв. м, за чотирикімнатну \$190–420; у Запоріжжі відповідно — \$60–85 та \$150–300; у Львові — \$115–225 та \$350–300. Найнижча ставка оренди спостерігалася у Сумах: відповідно \$30–40 та \$80–100.

Більшість фахівців ринку нерухомості зазначають, що попит на первинне житло стабільно перевищує пропозицію. Хоча зараз, у порівнянні з подіями нещодавнього минулого, ситуація більш-менш стабілізувалася. Якщо 1,5–2 роки тому на ринку спостерігався ажіотажний попит на всі класи нових квартир; будь-яке житло, яке надходило на ринок, швидко розкуповувалось, то зараз покупці стали більш винахідливими та освіченими. Вони висувають чітко визначені вимоги щодо всіх параметрів майбутнього будинку: якості будівельних робіт, площі та розпланування квартири, технічного оснащення, зовнішніх та внутрішніх характеристик, місця розташування, привабливості інфраструктури та соціального середовища.

За деякими даними, зростання цін на житлову нерухомість буде продовжуватись, і становитиме 12–15% на рік<sup>19</sup>. Загальносвітова ж практика доводить, що у розвинених країнах нерухомість щорічно дорожчає на 5–8%.

**Елітне житло.** В галузі житлового будівництва значне місце на сучасному етапі посідає елітне житлобудівництво. Поняття «елітне житло» в Україні змінювалось протягом кількох років відповідно до міри зростання прибутків заможної частини населення, підвищення кваліфікації архітекторів, проектувальників та будівельників, розвитку ринку нерухомості. Якщо кілька років тому елітним житлом вважали будівлі з квартирами понад 100 кв. м, то на сьогодні цей стереотип трохи змінився, оскільки змінився і споживач, і його вимоги до дорогого житла. Нині мешкати у великій квартирі може людина і з середніми прибутками. Тим більше, якщо раніше почуття комфорту визначалося 18–20 кв. м на людину, то сьогодні для комфорту вимагається 25–30 кв. м житлової площі<sup>20</sup>. Саме такими є європейські житлові нормативи, а Київ є європейською столицею. Держбудом України було підраховано, що розмір київської квартири ще й досі в середньому залишається в 1,4 рази меншим за квартири такого ж рівня у більшості європейських міст<sup>21</sup>.

Новий Генеральний план Києва передбачає поступове збільшення житлових норм до 25 кв. м — у 2012 році, а в 2050 році це число досягне позначки 35 кв. м. Архітектори-управлінці зазначають, що протягом 2002–2004 років загальна площа однієї квартири збільшилася у два рази. Аналітики підраховали, що кожна четверта квартира, яка купується у столиці, — елітна. Хоча інші фахівці зазначають, що терміни «елітний будинок», «елітне житло», які широко використовуються у рекламних компаніях, доволі часто необґрунтовано. Відповідно до більш жорсткого професійного оцінювання, яке спирається на міжнародні стандарти, на київському ринку нерухомості сьогодні взагалі немає пропозицій справжнього

елітного житла, максимальна оцінка — житло «бізнес-класу»<sup>22</sup>. Проте й досі серед вітчизняних фахівців у сфері нерухомості не існує єдиної точки зору щодо елітного житла та його характеристик.

Критерії «елітності», які використовуються сьогодні, є доволі розмаїтими, відмінними і інколи «підганяються» під можливості компанії, яка їх пропонує, чи під особливості ділянки, на котрій житло споруджене. До того ж, доволі прикро, коли зустрічаються випадки, коли в ЗМІ з'являється реклама «елітних будинків» у спальних районах з вартістю квадратного метру від \$800 за кв. м. Така ситуація вже не задовольняє покупців житлової нерухомості (в першу чергу, елітної) і тих операторів ринку, які бажають працювати на ньому протягом тривалого періоду часу, зацікавлені у тому, аби ринок був цивілізованим і грамотно структурованим. Покупцям необхідно розуміння того, якому рівню має відповідати в дійсності елітне житло, в яке вони вкладають значні кошти, і впевненість, що його рейтинг та висока вартість будуть збережені у довгостроковій перспективі. Серйозним консалтинговим, девелоперським і ріелторським компаніям необхідне чітке позиціонування на ринку, стабільна позитивна репутація та довіра клієнтів, тому запропонований ними продукт має реально відповідати проголошеним характеристикам. Все це стане можливим, якщо всі учасники ринку нерухомості знайдуть спільну мову, тобто будуть користуватись єдиною термінологією та єдиною класифікацією нерухомості.

**Практика класифікації об'єктів житла.** Зараз учасники ринку оперують чи то класифікатором західного зразку, чи то російським класифікатором, а також їхніми похідними, самостійно адаптованими до місцевого ринку. Вірогідно, що напередодні вступу України до ЄС доцільно використовувати західні класифікатори.

Слід більш детально зупинитись на деяких критеріях елітного житла, які вважаються обов'язковими у міжнародній практиці, але далеко не завжди враховуються у використовуваних у нас адаптованих класифікаторах. Один з них — надання покупцям гарантії, що після введення житла в експлуатацію, вона буде керуватись професійною спеціалізованою компанією<sup>23</sup>. Сьогодні на столичному ринку нерухомості подібних компаній мало, до того ж, до них не можна віднести житлово-експлуатаційні організації комунальної форми власності. Покупці квартир в багатьох будинках, які рекламувались на ринку як елітні, були змушені самостійно вирішувати питання керівництва домогосподарством, організовуючи об'єднання співвласників будинків та наймаючи обслуговуючий персонал, чи то будинки передавались забудовниками у керівництво найближчої районної житлово-експлуатаційної організації, ЖЕКу. В обох випадках вести мову про професійне керівництво сучасним житловим будинком не доводиться. Між тим, у розвинених країнах питання, яка компанія буде керувати елітним житловим комплексом, вирішується ще до початку проектування, і в ході проектування особливості проекту узгоджуються зі спеціалістами провідної компанії. Такий підхід за-

безпечує додатковий контроль проектувальних та будівельних робіт, оскільки провідна компанія об'єктивно зацікавлена в їх високій якості.

Наступний важливий критерій, поки ще слабо оцінений на українському ринку нерухомості, але такий, що суттєво впливає на їхню вартість у розвинених країнах, — краєвид з вікна квартири. За даними психологічних досліджень, відповідний вид з вікна на 50–70% визначає, наскільки комфортно почувають себе у ньому мешканці квартири. Саме видом з вікон пояснюється більш висока ціна пентхаусів та квартир на верхніх поверхах американських хмарочосів — у їхніх мешканців зберігається простір для огляду і немає відчуття, що вони знаходяться у кам'яній в'язниці.

Поверховість будинків також залишається одним з дискусійних критеріїв елітної жилої нерухомості. Останнім часом з'являються публікації, в яких наголошується, що проживання у висотних будинках вище 5–7 поверху негативно впливає на здоров'я людей, в тому числі й на психічне<sup>24</sup>. Тому, скільки ми б не вели мову про економічну доцільність будівництва висотних будинків у зв'язку з необхідністю ефективно використовувати міську територію, по мірі широкого розповсюдження зазначеної вище інформації заможні люди (а вони мають значно більше можливостей щодо вибору на ринку) розпочнуть уникати житла у висотних будинках. Вже зараз у багатьох європейських країнах не будують житлові будинки висотою понад сім поверхів.

Одним з вагомих критеріїв на Заході також являється соціальне оточення. Це поняття можна розглядати доволі широко, проте в практичному плані однорідність мешканців жилого будинку за матеріальним рівнем дозволяє забезпечити певний рівень утримання будинку. В іншому випадку не всі мешканці зможуть в рівній мірі брати участь у витратах на утримання будинку, як це відбувається, наприклад, в будинках житлово — будівельних кооперативів чи в будинках, які будувались за кошти населення, але частина квартир була віддана під соціальне житло. Фактично частина мешканців у цих будинках проживає за рахунок інших, і це створює підґрунтя для можливих конфліктів.

Отже, ключовими критеріями, які мають використовуватись при розробці єдиної класифікації елітної нерухомості є наступні: якість проекту (кількість квартир, архітектурне рішення будівлі, висота стелі, зручність розпланування); якість будівельних та оздоблювальних матеріалів, що використовуються; наявність та якість інфраструктури (соціальні, побутові, розважальні об'єкти, забезпечення безпеки експлуатації будівлі, паркінг); інженерне забезпечення будівлі (системи водопостачання, опалення, телекомунікацій, пожежної безпеки, ліфти); репутація забудовника<sup>25</sup>.

Введення загальної класифікації елітної житлової нерухомості має забезпечити: зручність для споживачів — можливість швидко оцінювати пропозиції різних компаній; єдине маркетингове поле — можливість чітко позиціонувати об'єкт на етапі розробки; об'єктивну оцінку якості будівлі — чітке віднесення даного об'єкту до визначеної категорії вимагає від компанії забудовника дотриман-



ня чітких стандартів; можливість введення статистичного аналізу — об'єктивна оцінка і прогнозування ситуації, яка складається за кожним сегментом ринку. Проте сьогодні, за відсутності загальної класифікації елітної житлової нерухомості, українські ріелтори пропонують наступну характеристику (класифікацію) якісного елітного житла.

*Елітне житло* — це житло, яке має відповідати найвищим нормам та вимогам. Безумовно, подібний будинок повинен мати престижне місце розташування. Елітний будинок не може знаходитись у віддаленому спальному районі в оточенні «хрущовок». До того ж, елітні будинки, як правило, будуються за індивідуальним проектом. Доволі часто подібні будівлі мають свою назву, яка відображує свій зовнішній вигляд. «Президент», «Тріумфальна арка», «Ройал Холл» — вже за назвами можна зробити висновок про соціальний статус їхніх мешканців, їхні успіхи та уподобання. Як правило, елітні будинки споруджуються за сучасними технологіями, з використанням нових будівельних матеріалів. Доволі часто планування приміщення відбувається за бажанням замовника. Склався й певний стандарт елітної квартири: висота стелі не менше 3 м, середня площа кожної кімнати — 20–30 кв. м, кухні 15–24 кв. м, великий хол, зимовий сад чи окрема тераса<sup>26</sup>. Власники подібних апартаментів бажать мати окрему гардеробну кімнату, пральню, велику ванну кімнату, кілька санітарних вузлів. Окрім внутрішніх особливостей житла, в елітному будинку має бути теплий підземний гараж з чисельністю місць приблизно рівному кількості квартир. Особлива увага приділяється цілодобовій охороні. Поряд житлом має бути розвинена інфраструктура (магазини, салони краси, служби побуту, спортивні центри). Доповненням елітності слугує респектабельний вигляд з вікна (чим ширше огляд та яскравіше панорама — тим краще), зручна транспортна розв'язка, «елітна» інженерія (системи клімат — контролю; безшумні ліфти; автономна бойлерна, яка страхує під час планових літніх відключень гарячої води; система очищення водопровідної води; сучасні телекомунікації).

Останнім часом заможні люди все частіше віддають перевагу «клубним будинкам», кондомініумам. Це будинки на 20–30 квартир у центральних чи наближених до центру районах. Як правило, це будівлі, що окремо стоять і органічно вписуються в архітектурний ансамбль міста. Клієнти подібних будинків обирають не лише квартири, а й оточення, чітко визначений спосіб життя для всіх членів сім'ї. Інколи мешканці клубних будинків вимагають, щоб з ними узгоджували кандидатури наступних покупців. У Москві, яка переживає бум «клубного будівництва», вже вироблено певний стандарт такого житла. Подібне житло реалізується вже на стадії проектування і розробляється для конкретних замовників. Як правило, квартири створюються без оздоблення, припускається вільне розпланування. Окрім вищезазначених атрибутів тут спостерігається наявність таких елементів комфорту як басейн, сауна, тренажерний зал, тенісні корти, дитячі ігрові кімнати, кав'ярні, цілодобові медичні пости. Безпека мешканців забезпечується спеціально навченим персоналом, який використовує сучасні системи сигналізації і відеоспостереження. Київська еліта ще перебуває у стані вибору:

яким має бути клубний будинок? Наприклад, «клубний будинок», який буде компанія «Консоль» на вулиці Смирнова-Ласточкина, буде мати всі атрибути подібного типу житла: ексклюзивне оздоблення апартаментів просторі парадні та загальні холи, автономність опалення та водопостачання, паркінг, зачинений внутрішній двір, охорона. Цікавим є те, що у цьому кондомініумі навіть передбачено спеціально обладнані місця для спілкування з відвідувачами.

На відміну від елітного житла, *будинки підвищеної комфортності* будуються майже в усіх районах Києва. Як правило, ці будівлі споруджуються за новими проектами з квартирами покращеного розпланування. У подібних будинках, як й в елітних, передбачено вільне розпланування квартир. До переваг житла підвищеної комфортності можна віднести і наявність у квартирах великої застаканованої ложі, а також склопакетів та опалювальних радіаторів з терморегулюванням. До того ж, для майбутніх власників створюють системи центрального кондиціонування та пожежогасіння. Наявність домофону та телекомунікацій — обов'язковий елемент комфортного будинку. Ще одна обов'язкова умова — паркування.

Незважаючи на переконання, що масове житло користується підвищеним попитом, попит на елітне житло з кожним роком не зменшується, а зростає. Спеціалісти зазначають, що він буде залишатись стабільно високим. Причому клієнти виявляють зацікавленість не лише до квартир у престижних районах, але й до квартир, розташованих у будинках, забезпечених належним сервісом. Наявність власного автомобіля знімає проблему віддаленості від центральних районів, а тому комфортабельне житло, розташоване в екологічно чистих районах, буде також користуватись попитом. При цьому з кожним роком вимоги до комфорту будуть лише зростати.

#### **Закордонна елітна житлова нерухомість: особливості інвестування.**

При придбанні будинку чи квартири у Лондоні іноземець сплачує в Палаті житлової власності ПДВ (7,8% від вартості договору) і разове мито за реєстрацію нерухомості (приблизно \$1000). Близько 3–5% за оформлення купчої й перевірки чистоти договору візьме нотаріус; 4–5% становить гонорар ріелтору, який підшукав житло. Документи реєструють, як правило, протягом місяця, проте оформлення може тривати більше року. Щорічний податок на нерухомість становить — 1,5%. Приїжджати у свої англійські володіння і мешкати у них можна за гостьовою візою. Але, щоб отримати вид на проживання на Британських островах, потрібно мати власний бізнес. Місцева влада найбільш лояльна до тих інвесторів, які освоюють вирощення декоративної трави, виробництво місцевих сортів пива та текстилю, розвиток туристичної галузі. Інвестор зобов'язаний вкласти у новий проект біля 340 тисяч доларів<sup>27</sup>.

Хмарочоси нью-йоркського Манхеттена навряд чи зацікавлять раціональних українських покупців як місце постійного помешкання. Більшість продажу приходиться на договори, орієнтовані на здачу набутого житла в оренду. В асортименті нью-йоркської елітної нерухомості — квартири у хмарочосах Дональда

Трампа. Один з них — аспідно-чорний 70-поверховий «Trump World Tower» заввишки 274 м, який було добудовано 2001 року. Квартури у Башті Трампа — скромні з однією спальною кімнатою, представницькі з величезними обідніми залами та камінами, а також люксові шестикімнатні пентхауси з дивовижними панорамними видами на Центральний парк та річку Гудзон і п'ятиметровими стелями — коштують від \$1 до \$14 млн. Хоча у США не прийнято розраховувати вартість квадратного метру, можна підрахувати, що у цьому хмарочосі він становить \$10–27 тис. Такі квартири неважко здавати в оренду: однокімнатну за 5 300 доларів, а трьохкімнатну за 16 500 доларів<sup>28</sup>.

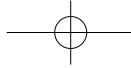
Київські ріелтори пропонують українцям нерухомість на Рив'єрі і в елітних округах Парижу. Вілли у Сен-Тропе, Ніцці та Канах українці купують виключно для власного проживання. На відміну від європейців, українці купують не скромні апартаменти, а вілли, ціна котрих становить — \$13–14 тис. за кв. м<sup>29</sup>.

Як би не було, факт придбання нерухомості іноземцем ще не є підставою для проживання у будинку чи квартирі. Враховуючи значну вартість нерухомості, існує проблема з перерахуванням оплати: операції з готівкою у великих розмірах заборонені. А банківські перерахування контролюються при сумі понад \$10 тис. При оформленні акту купівлі-продажу нотаріусом необхідно вказати призначення нерухомості: це основне чи не основне місце для проживання. Перший варіант має на увазі оподатковану діяльність на території Франції. Окрім того, для реалізації права на володіння нерухомістю іноземцю потрібне легальне перебування на території Франції.

**Вплив містобудівних чинників на вартість об'єктів комерційної нерухомості.** Вартість усієї нерухомості створюється та зберігається внаслідок взаємодії чотирьох могутніх сил, що впливають на поведінку людини. Вони являють собою соціальні ідеали і стандарти, економічну діяльність і тенденції, урядові розпорядження, закони і дії, а також фізичні або природні сили.

Існує багато чинників, які враховуються при визначенні ринкової вартості нерухомості. Оцінка вартості базується на тлумаченні оцінювачем фактів і вартісних показників, які оброблюються і погоджуються при одержанні оцінки вартості на визначену дату. Нерухомість не може мати вартості, якщо вона не має корисності й обмеженості пропозиції. Дані ринку показують, що вартість нерухомості однакової корисності значно змінюється в межах міста. Кожний об'єкт нерухомості є складовою частиною свого оточення і району. Його ринкова вартість значною мірою залежить від характеру оточення. Тому первинною метою аналізу оточення є ідентифікація географічної території, на яку впливають ті самі чинники, що й на оцінюване майно.

Ціни, виплачувані за нерухомість у певному регіоні, теоретично відбивають позитивний і негативний вплив даного конкретного оточення. Два будинки з подібними фізичними характеристиками можуть мати істотну різницю в ринковій вартості через те, що вони знаходяться у різних районах.



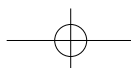
В свою чергу об'єкти нерухомості можна розділити на чотири групи, а саме: житлові об'єкти нерухомості; громадські будинки і споруди; комерційні об'єкти нерухомості; інженерні споруди<sup>30</sup>. Сьогодні на ринку житла більшості міст спостерігається приблизно однакова картина. У центрі і прилеглих до нього районах — найвища вартість. По мірі віддалення від центральних районів вартість знижується. При цьому в добре розпланованих і забезпечених транспортними комунікаціями й інфраструктурою районах і мікрорайонах, навіть віддалених від центру, вартість житла може бути доволі високою. Житло в периферійних районах, а це, зазвичай, зони промислової забудови, користуються найнижчим попиту. Представлена картина дещо спрощена, але вона віддзеркалює загальні закономірності розвитку на ринку житла більшості міст України.

Але подібні підходи є неприйнятними для оцінювання об'єктів комерційної нерухомості, які можна продемонструвати наступними прикладами. Вартість магазину у центрі міста і аналогічного магазину в густонаселеному, віддаленому мікрорайоні може знаходитись на одному рівні. Вартість однакових оптових складів, розташованих на різному віддаленні від центру міста, не визначається мірою віддаленості від центру. Набагато більше значення має для них характер під'їзних шляхів, віддаленість споживачів продукції. Найбільш вигідним місцезнаходженням для станції технічного обслуговування автомобілів є поживлена траса. Навіть якщо вона сильно віддалена від престижних у традиційному розумінні районів, а також місць розташування автокооперативів, стоянок і гаражів. Привабливість розташування виробничих будівель залежить виключно від їх оснащення інженерною інфраструктурою, близькості транспортних артерій, загального оточення. Тому визначитись з вартістю об'єктів комерційної нерухомості досить часто значно важче, ніж з об'єктами житлової нерухомості.

Об'єкти комерційної нерухомості (офіси, торгові приміщення) є одним з головних компонентів середовища існування людини. Кожному з перелічених видів нерухомості притаманні характерні особливості. Існують загальні й індивідуальні чинники, які так чи інакше впливають на кожний вид цієї нерухомості.

До комерційних об'єктів нерухомості належать такі, що приносять прибуток, і такі, що створюють умови для його здобуття, індустріальні (промислові) об'єкти.

За сучасних умов структура вторинного ринку комерційної нерухомості України включає безліч сегментів. За критерієм функціонального призначення Ю. В. Крумеліс та Н. А. Колотюк виділяють такі види ринків: ринок офісів; ринок торгової нерухомості; ринок готелів; ринок ресторанів, кафе, салонів; ринок складів; ринок виробничої нерухомості; ринок нерухомості підприємств сфери послуг. Основними ціноутворюючими чинниками на ринку офісних приміщень є: рівень престижності району, в якому розташовано об'єкт; стиль і якість обробки (оздоблення) приміщення; площа об'єкту; наявність комунікацій і засобів зв'язку, зручність доступу (транспортні комунікації і паркування); наявність окремого входу; наявність сигналізації й охорони; наявність прибудинкової зручної тери-

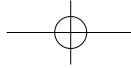


торії. Цінність торгових приміщень значною мірою визначається такими чинниками як розташування по фронту центральних вулиць; довжина фасаду, який виходить на центральні магістралі; розташування на перехрестях; глибина торгових приміщень; наявність складських приміщень; можливість проведення вантажно-розвантажувальних робіт; близькість конкурентів; близькість до «магнітних точок» (універмаги, місця пересадок громадського транспорту, залізничні станції, центри відпочинку). Для об'єктів торгової нерухомості головним фактором їх успішного функціонування є вигідне місце розташування, оскільки саме воно значною мірою визначає об'єм торгового обороту.

Складська нерухомість характеризується численними особливостями. Для цього сегменту основними ціноутворюючими чинниками, за тими саме Ю. В. Крумелісом та Н. А. Колотюк, є район розташування об'єкту; конструктивні особливості об'єкту (матеріал стін, висота приміщення); наявність транспортних комунікацій (у тому числі залізничних колій); наявність і якість спеціального оснащення (вантажно-розвантажувальні пристрої, низькотемпературні камери); наявність комунікацій і засобів зв'язку; наявність сигналізації й охорони; площа об'єкту; наявність і площа земельної ділянки.

Як бачимо, частина чинників, які впливають на вартість нерухомості, відносяться до містобудівних, тому що «створюють та підтримують повноцінне життєве середовище». Це обумовлено тим, що об'єкт нерухомості є елементом економіки міста та середовищем існування людини. І тому вплив містобудівних чинників на вартість нерухомості дуже суттєвий, а іноді визначальний. Проведений аналіз показав, що на вартість об'єктів нерухомості впливає дуже багато містобудівних чинників (зовнішніх та локальних). Зовнішні чинники впливають на розвиток нерухомості в цілому; поділяються на соціально-економічні та функціонально-просторові; локальні чинники формуються під впливом вимог, що висувуються до об'єкту нерухомості: це, насамперед, технічні характеристики об'єкту. Проведені фахівцями дослідження показали, що вплив цих чинників обумовлений різними причинами, що знайшло відображення в розробленій структурі факторів впливу на вартість комерційної нерухомості<sup>31</sup>. Вартість майна в районі обумовлена характером економічного розвитку міста, в якому він знаходиться. Об'єкти, що розташовані у напрямку вектора росту міста, користуються на ринку гарним попитом і мають тенденцію зростати у ціні.

Очевидно, що сьогодні «будь-які квадратні метри» здатні приносити кошти, проте не «кожні метри» можна віднести до розряду комерційної нерухомості. Під цим терміном розуміються приміщення нежитлового фонду, які передбачені для різних видів комерційної діяльності: виробництва, торгівлі, сфери послуг, офісів. У принципі, комерційна нерухомість має приносити прибуток перш за все за рахунок вдалої діяльності фірми чи організації, яка розташована на її території. Саме така схема є розповсюдженою у всьому світі. Якщо приміщення передається у якості застави, то кредит, як правило, використовується на придбання нового обладнання, впровадження новітніх технологій, оновлення асортименту



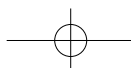
послуг і товарів, що випускаються, для розширення виробництва і врешті-решт досягнення більш високої економічної ефективності бізнесу. Але, виходячи з цін, які сьогодні встановилися на оренду комерційних приміщень, стандартна мета кредитування під комерційну нерухомість багатьом покупцям особливо не потрібна. За грамотної експлуатації комерційної нерухомості — в першу чергу, задача в оренду приміщень під офіси, магазини, підприємства сфери послуг — прибутки від неї цілком можна порівняти з прибутками іншої сфери бізнесу (малого чи середнього), а турбот виявляється набагато менше.

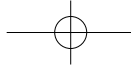
Таким чином, інвестування у комерційну нерухомість поступово перетворилося на окрему галузь бізнесу, суміжну з девелоперською діяльністю.

Завдячуючи обережній маркетинговій політиці девелоперів, які контролюють основну частину ринку торговельної нерухомості, у Києві спостерігається стабільний рівень цін щодо оренди. Відповідно немає дефіциту торговельних площ. А невелике перевищення попиту над пропозиціями у торгових центрах є лише у «ресторанних двориках», які знаходяться безпосередньо біля входу. Відповідно, менш прибутковими є віддалені від входу місця. Також спостерігається підвищений попит на місця у торгових центрах у районі Хрещатику, але лишається все менше операторів, які згодні сплачувати за них високу орендну плату. В подальшому саме торгові центри стануть об'єктами комерційної нерухомості, найбільш привабливими з інвестиційної точки зору. В центрі Києва доволі швидко відбудеться перенасичення торговими площами, і торгові центри у «спальних» районах з інтенсивною забудовою новим житлом стануть доволі перспективними.

Річна рентабельність операцій з елітною нерухомістю у Києві та області становить біля 50%<sup>32</sup>. Інвестовані у нерухомість кошти не пропадуть навіть при несприятливій кон'юктурі, а в більшості випадків принесуть прибуток у кілька разів більший за банківські вкладення, тому на сучасному ринку нерухомості доволі комфортно є ситуація для приватних інвестицій. В той же час слід наголосити, що зазначена вище норма прибутковості не є аномальною, а навпаки відповідає високому ризику інвесторів: у столиці існує доволі багато інстанцій, які можуть призупинити чи заборонити діяльність під тиском громадськості та шляхом проведення відповідних експертиз.

Залежність розвитку об'єктів комерційної архітектури від інвесторів особливо яскраво відчувається на прикладі сучасної забудови Києва. Гасло «Новий комфортний Київ для нових людей», яке розповсюджують серед населення інвестиційні й будівельні компанії, окрім гучних слів передбачає здійснення чергової велетенської забудови. За майбутні два-три роки у столиці передбачається збудувати стільки ж великих та потужних торговельних, розважальних та інших центрів, скільки за всі 17 років незалежності. Idea fix полягає у необхідності обладнати Київ належною інфраструктурою, якої йому не вистачає: торговельними комплексами, центрами відпочинку та розваг, 4\* та 5\* готелями, концертними залами, які б відповідали вимогам та найкращим стандартам XXI ст. І це в той час, як залишається нерозробленим єдиний план так званого Сіті — центрального





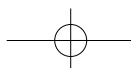
ділового району. До того ж, будівельні компанії наголошують, що такого поняття, як конкуренція на ринку будівництва в Україні не існує, тому необхідно чекати на нову хвилю забудови зі значними капіталовкладеннями інвесторів, які і мають визначити майбутнє обличчя київської архітектури.

З комерційної точки зору, найбільш привабливими об'єктами інвестування є в першу чергу об'єкти бізнесового, торговельного, культурно-розважального призначення та транспортної інфраструктури, оскільки дають найбільший відсоток прибутку та забезпечують належну швидкість повернення капіталовкладень. Некомерційна архітектура у своїй більшості залежить від рівня надходження бюджетних капіталовкладень, оскільки не може гарантувати високого рівня прибутків у порівнянні з некомерційною нерухомістю.

**Промислове будівництво.** Промислове будівництво є менш привабливим об'єктом інвестування, ніж житлове чи комерційне. Тим не менше, 2004 рік ознаменувався подорожчанням виробничо-складських об'єктів на 30% як наслідок дефіциту у цьому секторі ринку<sup>33</sup>. Це зростання пояснюється доволі просто: витрати на створення складських приміщень при поточному стані економіки повернуть інвестору протягом 7 років, а значить, промислова нерухомість почала повертати вкладені кошти у цілком нормальні строки. Потенційні орендарі надають великого значення наявності таких необхідних промислових елементів як розвантажувальні рампи, під'їзні залізничні колії, вантажні крани, а сьогодні лише небагато власників можуть запропонувати все це у необхідній кількості.

Виробнича нерухомість продовжує приносити власнику більше проблем, ніж прибутків. Безпосередньо один окремо взятий власник не потребує площі розміром 10 та більше тисяч кв. м, якими є найстаріші заводи. Аби вдало розподілити подібний об'єкт для оренди між кількома компаніями, необхідно йти на додаткові витрати — як мінімум, для обладнання приміщень лічильниками тепла та споживання електроенергії.

**Короткі висновки.** В її частині ми поступово розглянули питання розвитку історії архітектури як історії створення матеріальних архітектурно-будівельних форм, себто як історії зміни форм організації архітектурно-будівельного процесу протягом існування людства, який базується на економічному чиннику більшою мірою, ніж зумовлений соціальним замовленням, котре кожного разу є доволі й абстрактним, і прагматичним водночас. На окремих, прагматичних і, на наш погляд, тематично виразних прикладах був виконаний короткий огляд значних історичних проміжків: єгипетська давнина, стародавній Греція та Рим, Візантія, західноєвропейське середньовіччя та доба Ренесансу, абсолютистська Франція, Новий час та Найновіша доба. В кожному з цих етапних явищ була виконана спроба наочно показати, якими саме були стосунки між замовником (типами замовників: приватним, державним) та виконавцем (як архітектором, так і будівничим). Найяскравішим висновком з цього опрацювання може бути те, що

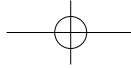


протягом існування архітектурно-будівельної практики форми економічних відносин між різними представниками цього процесу майже не зазнавали суттєвих змін. Це видається тим більше дивним, що за умов зміни суспільно-політичних формацій, форм власності, «типів» замовника саме цей — фінансовий — чинник майже не змінювався ані в своїх внутрішніх імперативах, ані навіть у розмірах оплати праці: на прикладах ми побачили, що розмір оплати тих або інших видів робіт може бути зіставлений з сучасними розмірами і формами.

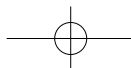
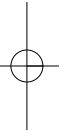
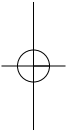
Наступні розділи першої частини присвячені розгляду питань інвестиційної активності як джерела створення архітектурних форм, економічній природі «будівельного буму» та з'ясуванню залежності форм архітектури від інвестицій під кутом зору суб'єктивного та об'єктивного. Ці мотиви зумовлені необхідністю з'ясування методологічних питань, що будуть досліджуватися у наступних частинах книги. В рамках цих тем було викладено основні положення інвестиційної діяльності, етапи інвестування та принципи отримання прибутку від інвестицій; розглянуто риси інвестиційної активності, форму будівельного циклу, а також висвітлено соціальну залежність виникнення форм інвестування (незалежно від замовника, себто — трансцендентально) з опором на концепцію Л. М. Гумільова про динаміку пасіонарних поштовхів в історії людства. Як би не ставитися до цієї художньо та ментально виразної концепції, вона завдає досить чіткі рамки, всередині яких зручно досліджувати розвиток практики виникнення «будівельних бумів»: наші конотації дозволяють лише підтвердити певну стабільність у формуванні часово-просторової (темпоральної) «тектоніки» виникнення та зміцнення самого процесу інвестування, яке спирається, передовсім, на умови розвитку будівельної галузі як області створення матеріальних умов для самоідентифікації людини у просторі і часі. В розділі, присвяченому студіюванню залежності форм архітектури від інвестиційної активності, визначено пріоритети в інвестиційній діяльності, сучасне містобудівне обґрунтування розглянуто як перший крок до реалізації інвестиційного проекту, зроблена інвестиційна структуризація архітектурно-будівельного циклу, а також розглянуто макроекономічний та соціальний аспекти житлового будівництва. Окремим масивом проблемного поля дослідження опинилася проблема доступності житла, регіональні тенденції житлового будівництва в Україні. Поняття «елітне житло» розглянуто в системі класифікації об'єктів житла інших типів. Конспективний огляд закордонної елітної житлової нерухомості розглянуто через призму як особливостей інвестування, так і особливостей користування цим житлом громадянами України. Вплив містобудівних чинників на вартість об'єктів комерційної та промислової нерухомості як важливий аспект вкладення інвестиційних коштів розглянуто доволі побіжно. Оглядовий характер викладення цього матеріалу зумовлений тим, що сфера інвестування будівництва в Україні ще не набула стійких морфологічних і правових якостей, і наше звернення до цих аспектів у такому вигляді пояснюється не стільки розв'язанням окреслених в тексті проблем, скільки необхідністю їх постановки у більш-менш місткому режимі.

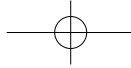


1. *Каменеукий М. И.* Инвестиционно-строительная деятельность... — С. 63.
2. Там само. — С. 66.
3. Там само. — С. 68–69.
4. Там само. — С. 69.
5. *Рогожин П. С., Гойко А. Ф.* Економіка будівельних організацій. — К., 2001. — С. 55.
6. Там само. — С. 71.
7. Там само. — С. 70–71.
8. *Плешкановська А.* Містобудівне обґрунтування — перший крок до реалізації інвестиційного проекту // *Янус Нерухомість*. — 2004. — № 15. — С. 11. У містобудівному обґрунтуванні з урахуванням чинних нормативних документів має бути визначений комплекс умов і обмежень та встановлено граничні параметри об'єкту, який передбачається до розміщення на конкретній ділянці (поверховість, загальна площа, чисельність мешканців для житлового будинку, потужність та профіль громадського, промислово-виробничого об'єкту тощо, або інші відповідні розрахункові показники; умови використання перших та цокільних поверхів та сутеренів); розроблено при необхідності можливі варіанти територіального розміщення об'єкту заданих параметрів, наведено розрахунки щодо наявності у кварталах, мікрорайонах територій, придатних для розташування цього об'єкту, обґрунтовано потреби у площі земельної ділянки; визначено умови ув'язку архітектурно-розпланувального та об'ємно-просторового рішення об'єкту, системи обслуговування, інженерних комунікацій, транспортного обслуговування та благоустрою з існуючою забудовою кварталу (групи кварталів); вимоги щодо необхідності створення нових або розширення існуючих об'єктів обслуговування населення.
9. *Гусакова Е. А.* Системотехника организационно-технологических циклов объектов строительства // *Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века*. — 2004. — № 12. — С. 54.
10. Там само.
11. *Паевич М.* Рынок недвижимости Украины через призму инвестиционной привлекательности // *Янус Нерухомість*. — 2005. — № 5. — С. 4.
12. Там само.
13. Там само. — С. 5.
14. По: *Чернышов М., Акулова И.* Вопросы развития промышленности строительных материалов в задаче формирования регионального рынка доступного жилья // *Строительный материалы, оборудование и технологии XXI века*. — 2004. — № 4. — С. 43.
15. *Романютин І. А.* Фактори розвитку інвестицій в іпотечне кредитування житлового будівництва // *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. — К., 2003. — Вип. 12. — С. 153.
16. *Чернышов М., Акулова И.* Вопросы развития промышленности строительных материалов... — С. 43.
17. Див., наприклад: *Жарких А.* «Хрущёвки» и революция // *Янус Нерухомість*. — 2005. — № 1. — С. 10.
18. *Жарких А.* Регионы нагоняют столицу // *Янус Нерухомість*. — 2004. — № 21. — С. 16.



19. *Паевич М.* Рынок недвижимости Украины... — С. 5.
20. *Стожар Л.* Крутое жилье // Янус Недухомість. — 2004. — № 15. — С. 14.
21. Там само.
22. *Бутенко А.* Классификация элитной жилой недвижимости в Украине как фактор стабильного развития рынка // Янус Недухомість. — 2005. — № 10. — С. 18.
23. Там само.
24. Там само. — С. 19.
25. Там само.
26. *Стожар Л.* Крутое жилье... — С. 43.
27. Почем жилье в далеких странах // Янус Недухомість. — 2005. — № 1. — С. 18.
28. Там само. — С. 19.
29. Там само.
30. *Крумеліс Ю. В., Колотюк Н. А.* Вплив містобудівних чинників на вартість об'єктів комерційної нерухомості // Янус Недухомість. — 2004. — № 14. — С. 8.
31. Див: Там само. — С. 9.
32. *Брикайло Ю.* Инвестирует нерезидент // Янус Недухомість. — 2005. — № 2. — С. 13.
33. Там само.





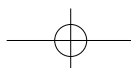
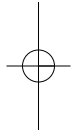
Частина друга

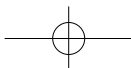
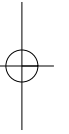
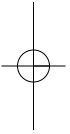
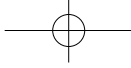
**ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНІ  
ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ  
ОБМЕЖЕННЯ  
АРХІТЕКТУРИ Й МІСТОБУДУВАННЯ**

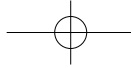
---

Розділ п'ятий

**ІСТОРИКО-ПОЛІТИЧНІ УМОВИ  
ВИНИКНЕННЯ АРХІТЕКТУРНО-  
МІСТОБУДІВНИХ ОБМЕЖЕНЬ**





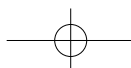


опередній розділ був присвячений здебільшого аналізу фактів історії архітектури як явища народного господарства з точки зору розвитку її економічних чинників. Однак, наскільки міг упевнитися читач, поза розглядом опинилися питання взаємодії між однією з провідних ланок існування архітектурного процесу: між замовником і архітектором, між заможним господарем і талановитим виконавцем. У найтіснішому вигляді — між представниками держави (заможні люди часто-густо уособлюють державні інтереси і є лакмусовим папірцем економічного стану держави) та архітектурно-будівельною громадою. Ці представники — немовби дві границі існування архітектурного процесу, два його процесивно-економічні обмеження.

Отже, перший розділ другої частини маємо присвятити розгляду економічних стосунків між замовником і виконавцем архітектурного об'єкту в розрізі історико-політичних явищ. Центральним матеріалом, на який ми будемо спиратися, обране давньоруське місто-фортеця — явище характерне і для Росії, і для України за доби середньовіччя, а також похідне від нього культурно-промислове місто Російської імперії XVII—XX ст.

**Середньовічне місто-фортеця як територіальне обмеження будівельного процесу.** Не слід випускати з уваги, що економічний та правовий аспекти, як ми спробували довести у нашій попередній книзі «Правові основи архітектури» (К., 2006), пов'язані настільки щільно, що в нашому теперішньому викладі ми кожного разу будемо стикатися як тим, так і з іншим боком (аспектом) проблеми архітектурно-містобудівних обмежень.

Російськими та українськими істориками (В. О. Ключевський, В. І. Сергеевич, М. С. Грушевський, О. С. Грушевський, П. М. Мілюков, О. Є. Пресняков, Д. Є. Бованенко, С. В. Юшков, М. Г. Рабинович, В. З. Черняк, П. П. Толочко, О. П. Толочко<sup>1</sup> та ін.) було встановлено, що еволюція поселень східного слов'янства у дофеодальний період рухається двома шляхами: або ці городища перетворюються на тимчасові пристановища — рефугіуми, — або ж навколо нових городищ, розмір яких збільшується, виростають відкриті поселення чи навіть з'являються села, які не мають жодних укріплень. Число городищ, які належать до X ст., різко зменшується: де-не-де під охороною більших і міцніших городищ починають розвива-



тися поселення, які являють собою ремісничі й торговельні центри. С. В. Юшков висловив припущення, що такими центрами стали племінні міста і основні політичні центри Київської Русі (Київ, Новгород). Ці міста, звичайно, у IX–X ст. не були феодальними містами: вони повинні були пережити ряд змін, аби перетворитися на феодальні<sup>2</sup>. В. О. Ключевський зв'язує походження міст на Наддніпров'ї з колонізацією слов'янства у VII–VIII ст. і з установами на просторі між Волгою та Дніпром панування хозарської орди. Слов'яни підкорилися хозарам і почали втягуватися у торгівлю як з ними, так і з арабами. «На VIII ст., — пише В. О. Ключевський, — і треба віднести виникнення найдавніших міст на Русі. Їх географічне розташування досить наочно показує, що вони були утворенням того торговельного руху, який з VIII ст. почався серед східних слов'ян... Більшість їх (Ладога, Новгород, Смоленськ, Любич, Київ) витяглися ланцюгом по лінії, що утворювала оперативну базу руської промисловості, але кілька передових постів висунулися уже з цієї лінії далі на схід: такими були Переяслав Південний, Чернігів, Ростов. Ці міста виникли як збірні місця руської торгівлі, пункти складання і відправлення руського вивозу. Кожний з них був центром певної промислової округи, посередником між нею і приморськими ринками»<sup>3</sup>.

Отже, озброєне торговельне місто стало вузлом першої великої політичної форми, утвореної серед східних слов'ян на нових місцях перебування. Поступово — у IX–XI ст. — економічні зв'язки ставали основою політичних зв'язків, торговельні райони міст перетворювалися на міські «волості». На чолі міських волостей стояв правлячий шар, який складався з двох елементів: озброєних промисловців — місцевих та заморських. Однак, «соціальні зв'язки у ранньофеодальному суспільстві не є... результатом або наслідком суто економічних процесів та відношень», і тому термін «власність» має досить умовний характер стосовно цієї епохи. «Суворо говорячи, як категорія, «власність», тим більше «власність приватна», є чужою феодалізму за визначенням; більш точним сутність стосунків передається словом «володіння» (dominium), в якому фіксується як володіння землею, так і головним чином панування над людьми»<sup>4</sup>. За раннього середньовіччя держава є сеньйорією князя, власність ще не скинула шат влади, рента й податок співпадають. До того ж, «княже землеволодіння виростає безпосередньо з верховної власності держави на землю шляхом роздроблення імунітету та «наближення» його до безпосередніх виробників. Боярське землеволодіння ... має своїм джерелом княжу владу. Ці два типи землеволодіння ніколи не змішуються»<sup>5</sup>.

Погляд на давньоруське місто як на торговельно-промисловий центр з моменту його виникнення ніхто не заперечував. Йшлося лише про те, хто вперше організував ці міста. 1890-го р. декан юридичного факультету Імператорського Московського університету В. І. Сергєєвич у першому томі капітальної праці «Русские юридические древности»<sup>6</sup> (1890) вказує, що прихований від очей історика процес виникнення первісних волостей відбувався, слід вважати, повільно, але не мирно, а зі зброєю в руках, що міста будувалися групами заповзятливих людей, що мешканці таких укріплених пунктів за сприятливих умов могли прагнути розши-

рити свої володіння, з цією метою захоплювати чужі землі та підкоряти розділене населення цих земель, що пізніше для збереження цих надбань будували пригороди (субурбії)<sup>7</sup>. Отже, за Сергєєвичем, міста будували заповзятливі люди, але хто саме, він не пише. До його поглядів приєднався пізніше О. Є. Пресняков<sup>8</sup>.

Хто ж, як саме і на які гроші будував давньоруські міста? Якщо розгорнути відповідь на це запитання в цій книзі ми дати не можемо, то мусимо відповісти хоча б оглядово.

В історіографії містяться лише короткі висловлювання про міста Київської Русі, тому, здавалося б, основним матеріалом для розв'язання питання про давньоруські міста повинні бути археологічні відомості. Але й вони дають лише обмежену групу відомостей (як зі знайденого каменя можна вивести, чийм коштом і ким саме він був покладений на місце знахідки?). Підемо звичайним шляхом, користуючись наявним матеріалом.

Основне питання — який зміст вкладався у поняття «місто» на ті часи. В одному літописі читаємо: «В лето 6545. Заложы Ярослав город великый, у него же града суть Злата врата», тобто основний смисл «міста» — військово-укріплення, фортеця.

У відповідних розділах попередньої частини ми розглядали антично-середземноморську традицію формування міст. На Русі також існувала особлива професія будівників міст, вони називалися «градники». «Руська Правда» спеціально говорить про винагороду, яку повинен був отримувати «градник» за «городню», очевидно, частину будованого ним укріплення.

Виконання будівельних робіт визначалося, слід вважати, досить високою організацією. В розповіді «Печерського Патерика» про будівництво Успенського собору Києво-Печерської лаври наводяться деякі цікаві відомості про організацію будівництва і форми оплати будівничих. Керували будівництвом чотири головних майстри, гроші на виконання робіт вони отримували «на три літа». Ю. С. Асєєв відзначав, що це, вірогідно, був звичайний термін виконання будівельних робіт, можливо навіть і «нормативний»<sup>9</sup>. Відомою є також послідовність підготовчих робіт, яка свідчить про певну чіткість у будівельній справі. Так, при зведенні мурованих стін навколо Печерського монастиря спочатку збирали кошти, потім заготовляли дрова для випалення цегли та вапна, формували й випалювали цеглу<sup>10</sup>, а потім наймали майстрів. Начало будівництва практично не відрізнялося від вироблених століттями прийомів — від античного світу до сьогодення (якщо не враховувати розвиток матеріальної бази та застосування будівельних механізмів): вибиралося місце, знімався рослинний шар, вирівнювалася площадка; за допомогою кілочків і мотузок розбивали абрис плану. За часів Ярослава Мудрого (перша половина XI ст.) територія Києва збільшилася на 400 га, будівництво набуло небаченого розвитку: навколо міста муруються величезні фортечні мури, які складаються з глибоких ровів, валів, армованих дерев'яними рубаними клітьями. Земляний вал при висоті 14–16 м досягав довжини близько 3,5 км. Аби його звести, слід було викопати й насипати близько 650 тисяч куб. м землі, а для влаштування дубо-

вих клітей було потрібно 50 тисяч куб. м деревини<sup>11</sup>. Для виконання цієї роботи, за підрахунками В. З. Черняка, було витрачено близько 1200 тисяч людино-днів<sup>12</sup>. Цікавий приклад являє економічний аспект спорудження перлини давньоруського зодчества — храму Покрова на Нерлі (1156–1165 рр.). Здійснені М. М. Вороніним розрахунки дають таку картину (таблиця 3):

Таблиця 3

**Техніко-економічні показники спорудження храму Покрова на Нерлі  
(за М. М. Вороніним<sup>13</sup>)**

Вид робіт	Обсяг робіт	Робочий час на виконання одиниці робіт	Усього робочого часу, людино-дні
Ломка білого каменя, м <sup>3</sup>	408,5	0,82	335,25
Попередня обробка каменя, м <sup>2</sup>	3445,49	0,646	2225,72
Обробка каменя начисто, м <sup>2</sup>	1408,23	0,936	1318,1
Тесання фасонного каменя	—	—	3428,85
<i>Усього</i>			7307,92

З таблиці видно, що майже половина людино-днів приходилася на тесання фасонного каменя та різьблення рельєфів. Загальний же обсяг будівельних робіт був набагато більшим. М. М. Воронін виходив з сучасних тарифів на виконання ручних видів робіт, і тому ці підрахунки є приблизними (якби була відома кількість різьбярів, можна було б виконати їх більш дотепно). Адаже навіть підрахунок за обсягом робіт показує, що будівництво навіть невеликої споруди вимагало багато зусиль: тому муровані споруди будувалися довго і тому перевага віддавалася дерев'яному будівництву. Зрозуміло, що розміри будівлі, її тип, архітектурні форми та внутрішнє вбрання залежали від майнових можливостей замовника. Будівництво значного мурованого храму обходилося князеві у декілька тисяч гривень, що відповідало тоді великому статку. Так, наприклад, вартість корови на той час дорівнювала двом гривням, а плата робочого-будівника на день — одна ногата (1/20 гривні). Так, Троїцька надбрамна церква Києво-Печерської лаври була побудована коштом спадку боярина Івана й становила суму 2000 гривень<sup>14</sup>.

Орієнтовний підрахунок показав, що для порівняно невеликої мурованої будівлі, якою, скажімо, була П'ятницька церква у Чернігові, слід було витратити



10 тис. людино-днів. Якщо вважати, що будівельний сезон у середньому складався зі 100 робочих днів, то виходить, що над спорудженням П'ятницької церкви протягом двох будівельних сезонів працювало близько 50 будівничих (а якщо не двох, а трьох, чотирьох, десяти?).

З середини XII ст. замовниками мурованих будівель стають не тільки князі й монастирі, але й бояри, купці, ремісничі корпорації. «Усім миром» будують посадські церкви. Терміни спорудження мурованих будівель не перевищували зазвичай два—чотири будівельні сезони, хоча відомо багато випадків виключення з цього правила (Успенський собор Києво-Печерської лаври будувався 5 років, Десятинна церква — 6 років, Софійський собор — 7 років). Були й короткі терміни, зазначені в літописах: «а всего дела церковного дней 70».

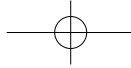
З іншого боку, неважко встановити, хто будував міста в Київській державі протягом розвитку феодалних відносин. Літописи дають такі вказівки: «В лето 6599. Володимир заложи град Бельгород и наруби в нѣ от инех городов, и много людей сведе во нѣ; бе бо любя град сѣ». Розповідаючи про діяльність Володимира, літопис говорить: «Нача ставити городы по Десне, и по Востри, по Трубежеви, и по Суле и по Стугне, и поча нарубати муже лучшии от Словень, и от Кривичь, и от Чюди, и от Вятичь, и от сих насели грады; бе бо рать от Печенег, и бе воюяся с ними и одоляя им». С. В. Юшков звернув увагу, що в «Руську Правду» взагалі була включена постанова про винагороду градникам. Безперечно, це тому, що градник — княжа людина, представник князівської адміністрації, подібно до вірників, мостовиків тощо. Отже, міста будували не купці і не абстрактні заповзятливі люди, а князі. Місто не могло існувати без більш-менш сильного гарнізону і, звичайно, цей гарнізон міг поставити лише князь. В міру дроблення Русі на князівства підсилюється будівництво міст: міста будують не лише великі київські князі, але й місцеві князі (літописи XII ст. багато говорять про князівське містобудування, особливо у новоколонізованих землях). Отже, місто Київської Русі XI—XII ст. було феодалним адміністративним центром для «волості», що належала до міста, чи для сукупності волостей. Місто було не лише постійним пунктом перебування місцевого гарнізону, а й збірним пунктом усіх збройних сил округи під час облоги. Місто було також фінансово-адміністративним центром, центром особливої фінансової округи. В «Уставній грамоті» Ростислава Смоленського вказується на існування таких округів: «А во Врочницех (200) гривен, то ти из того взяти епископу 20 гривен; а в Торопчи дани четьриста гривен, а епископу с того взяти 40 гривен»<sup>15</sup>. Нарешті, місто було і судовим центром для сільського населення, яке зберегло незалежність, не підпало під владу місцевих феодалів. І тому середньовічний міський ремісник був до певної міри і селянином, мав не лише город і сад, але «дуже часто ділянку рілля, одну-дві корови, свиней, свійську птицю тощо»<sup>16</sup>. Оплату за свою працю він отримував від замовника, яким виступав князь.

Отже, аби відповісти на поставлене вище запитання, слід зауважити наступне. Утримання князя, військові підприємства, примітивне управління і суд (як найголовніша складова останнього) були єдиними колективними потребами се-

редньовічних політичних союзів. Задоволення цих потреб відбувалося головним чином за допомогою особистих повинностей і натуральних зборів. Сам князь мешкав почасти на доходи зі свого власного господарства, найважливішими елементами якого були полювання, рибний лов, скотарство, торгівля і землеробство, і до якого була пристосована система повинностей околицького населення (ставити князівський двір, годувати князівських коней, косити, орати княжі села, зганяти княжі дрова, давати курей для князівських соколів, виходити на полювання і т. п.). Разом з тим, князь завжди жадав від населення свого князівства і від скорених племен примусових поборів. Данина — спочатку військова контрибуція, сплачувана переможеним плем'ям, — з часом прийняла значення родового поняття, що обіймало всі обов'язкові платежі населення на користь князя. Це були натуральні збори, за якими князь відправлявся сам («полюддя») або які доставлялися йому самим населенням («повози»). До них приєднувалися добровільні приношення населення: дарунки, уклони, «почестя». Ці збори незабаром приймають — цілком або почасти — грошову форму.

Татарська навала мала наслідком накладення на російські князівства данини на користь татар («ординський вихід»), для визначення розміру якої вироблялися періодичні переписи населення. Ця данина являла собою прямий грошовий податок, що стягувався наприкінці XIII ст. по півгривні із сохи, «а в сохе числиша два мужи работники». З тих пір соха як певна економічна одиниця (значення якої, утім, значно змінювалося з часом) стала основною мірою для розподілу прямих зборів. Татарська данина зіграла важливу роль у державному житті Київської Русі. У Західній Європі однією з найважливіших умов, яка сприяла розвитку представницьких установ, була необхідність для монархів звертатися до станів за дозволом прямих податків. На Русі данина, що виникла спочатку як наслідок підпорядкування переможцю, привчила населення до сплати прямого податку і привела до поняття «тягла» як фіскального обов'язку населення. Збір татарської данини з часом перейшов у руки московського князя. Знищення татарського ярма нічого в цьому відношенні не змінило: населення, як і раніше, продовжувало платити данину, але тепер, надходячи у великокнязівську скарбницю, вона вже там і залишалася, а з виникненням нових потреб уряд не сповільнив скористатися сформованою фіскальною організацією для витягу з населення нових поборів<sup>17</sup>.

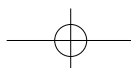
Писемні джерела свідчать про наявність вже на початку XI ст. артільної форми організації будівельних робітників, які перебувають на постійній державній службі «древоділів» («огородників» та «містників»), і про досить іноді високий статус їх керівників (Петро Милонег). «Існують підстави вважати, що будівництво було однією з перших форм артільної праці на Русі. Питання про мандруючі артілі для Русі, очевидно, слід уявляти дещо інакше, ніж це було у Візантії та в ряді країн Європи»<sup>18</sup>. Будівництво укріплень і монументальних споруд на Русі носило державний характер, а масове міське та сільське будівництво здійснювалося самим населенням, тому артілі професійних будівничих перебували під владою князів та їх «династій».



Загальне число державних податків та повинностей наприкінці XV ст. досягло двадцяти, серед них — обов'язок «ставити» двори й виконувати «городовое дело». Одним з найяскравіших прикладів організації значного будівництва є зведення Успенського собору в Московському Кремлі. Іван III і митрополит Філарет замислили зруйнувати старий храм й збудувати величний собор. Були оголошені торги-змагання, на яких міг виграти підрядник, котрий призначив найменшу ціну. Переможцями цих торгів опинився Іван Кривцов і Мишкін, ім'я якого в документах не названо. Кажучи сучасною мовою, це був перший на російському терені будівельний тендер. Тендерний метод існував і пізніше: наприкінці XVII ст. праця зодчих на будівництві починалася з торгів. Відомо, скажімо, що на публічних торгах на будівництво церкви у Москві на Пресні зодчий Яків Бухвостов запросив надто велику суму, 1500 рублів, яку він у ході торгів збавив удвічі. Тендерні змагання були не лише соціально-політичним, але й внутрішньо-професійним обмеженням діяльності будівничих. Можливо, це було чи не найперше «ідеолого-економічне» обмеження.

**Формування економічної системи будівництва на основі державного управління.** У XVI—XVII ст. взагалі не існувало постійних будівничих-мулярів, окрім городян-ремісників, «охочих людей», з одного боку, і кріпосних селян, з іншого. На відміну від Русі київської доби, і ремісники, і кріпосні селяни були неписьменними, й при наборі на будівництво могли виконувати лише некваліфіковану роботу. Більш за все будівничих було в значних містах: Москві, Пскові, Твері, Новгороді, Ростові. На кожне окреме будівництво платоспроможний замовник сам наймав робочих-будівельників: слід було «наймувати охочих людей», домовляючись з ними, а найом їм «давати из государевы... казны, смотря по делу от его пригоже». У «Гарматному приказі», який видав «городовым и засечным делом», тобто спорудженням фортець й оборонних мурів («засек»), хлопчики, котрих віддавали у навчання, повинні були підписати «Подручний запис» зі словами: «...ни над какой государственной казною никакие хитрости не чинить и не красть». З цього документу видно, що будівельна справа та її «кадрове забезпечення» на той час знаходилися у руках держави.

Але ж будівництво — це політична «околиця» за часів перших російських царів. Фінансовий лад Московської держави складається під безпосереднім впливом довгих і тяжких воєн: устрій війська й добування засобів для його утримання стають центральними інтересами державного життя. Усе населення поділяється на служиве, яке несе державі особисту службу, і тягле, яке служить майном. Великий князь і, пізніше, цар московський є великим землевласником і користується усяким випадком для розширення земельних придбань. Поряд із збереженою ще від найдавнішого періоду системою «годівель» і системою особистих повинностей (ямська, ратна повинність, будівельні — городова, острожна справа), усе більше значення в московському державному господарстві здобуває податкова (фіскальна) система. Розвиваються обидві її частини, які виникли ще в попередній



період: непрямі і прямі податки. Перші склалися з внутрішніх митних зборів — надзвичайно запутаної і складної маси різноманітних платежів, що стягувалися на кожному кроці руху товарів від виробника до споживача (при провозі товарів дорогами і ріками, при ввезенні їх у міста, при складанні в коморах і гостинних дворах, при зважуванні, при продажі і т. п.). З другої половини XVI ст. виникає новий вид непрямого обкладання — шинкарські збори, що стягувалися у формі питної регалії уряду.

Розвиток торговельних зносин з іноземними державами через Біле море привело до виникнення зовнішніх митних податей. У торговельних статутах 1653 і 1667 рр. було покладене начало правильної системи зовнішніх митних податків, що відбила на собі зародки ідей меркантилізму. Митні і шинкарські збори, тобто непрямі податки, складали головне джерело, з якого поповнювалася грошова скарбниця московського государя. Але й будівельний камінь (передовсім вапняк) став цінним товаром: його навіть жалували князівські й царські милості монастирям і боярам. Так, у XVII ст. боярину І. Б. Милославському за його вотчинні землі, узяті в казну, заплатили каменем і цеглою. Нерідко селяни у районах каменярень сплачували оброк вапном. За царювання Олексія Михайловича зроблена була навіть цікава спроба замінити найголовніші прямі податки впровадженням нового непрямого податку: 1646 р. був установлений податок на сіль у розмірі 2 гривень з пуда. Новизна цієї реформи і викликане нею надзвичайне підвищення (у 2,5 рази) ціни на предмет першої необхідності, що супроводжувалося, ймовірно, масою зловживань, збудили загальне невдоволення, що дійшло до народного бунту, і через два роки цей податок було скасовано.

Військові зіткнення з Заходом з'ясували необхідність у піхоті, вогнепальній зброї. Звідси з'явилися нові прямі податки, спеціально призначені на військові потреби: «пищальні» гроші — на утримання пищальників, «ємчужні» — на виготовлення пороху для рушниць, збір на «городову й засічну справу», тобто на будівництво фортифікаційних укріплень по окраїнах, «положняничні» гроші — на витрати по викупу з полону росіян.

Як надзвичайне джерело доходу уряд починає вживати монетну систему, вводячи в обіг легковагу монету, що негайно спричиняє подорожчання всіх продуктів, а відповідно, і нове збільшення потреби уряду в грошах. Надзвичайне обтяження населення викликає прагнення в той або інший спосіб ухилитися від тягла, і уряд вступає в боротьбу з цим прагненням за допомогою зміни окладної одиниці. Давня окладна одиниця, «соха», що спочатку репрезентувала сукупність господарств певної працездатної сили, з другої половини XVI ст. перетворюється на певну геометричну площу з певною кількістю чвертей рілля, що змінюється у залежності від якості землі і від роду володіння.

Наприклад, у будівництві важливу роль на Західних землях України відіграли ті самі цехи. Ініціатором влаштування цеху у Львові виступила група майстрів. Для цього будівельники входили до інших цехів. З одного документу 1445 р. видно, що вони об'єдналися в один цех з токарями й теслями. У квітні 1572 р. майст-

ри Петро Влох, Станіслав Злий, Себастьян Щасливий, Франтішек Кротофіла, Адам Піцковський, Рох Влох та ін. вписали у міські реєстраційні книги особливий «привілей», який регламентував основні сторони діяльності цеху, права й обов'язки його членів. У ньому були обумовлені й умови прийому в цех. Той, хто вступає в цех, повинен мати документи про походження та навчання, повинен зробити грошовий внесок на потреби цеху та оборони міста, який звільняв його від випробувальних робіт та пригощання членів цеху. У статуті йдеться, що при зведенні стін майстер повинен суворо стежити за дотриманням відступів та границь до «доріг публічних» та вулиць, пам'ятати про доступ у підвали (льохи), аби не створювати суспільної шкоди або «кому-нибудь ущерб». Ретельно обумовлюється у «привілеї» оплата за працю.

Оплата праці будівничих у відповідності до договору виконувалася у грошовій формі, а також і натурою. У «Підрядному записі», складеному 1674 р. на будівництво п'яти мурованих будівель у Москві на новому Аптекарьському подвір'ї, вказується, що робота 100 каменярів сплачувалася таким чином: «Договірна ціна встановлювалася 1500 руб. з різним харчем, до якого входило: 20 пудів коров'ячої олії, 150 пудів шинки, 50 пудів солонної білуги, 50 пудів осетрів, 10 пудів ікри, 50 відер риб'ячого жиру, 100 відер вина» і т. д.<sup>19</sup> При цьому частина оплати — третина договірних грошей і припасів — видавалася у вигляді авансу на початку робіт. У місті Гдов, де працювало 300 будівельників, за спорудження башт сплачено 1200 руб. (по 4 руб. на людину), причому замовники виявили до працівників особливу увагу — «добре потчеву». Взагалі, Б. О. Рибаків, торкаючись питання про заробітну плату ремісників, вказував, що серед них найбільш заможними були зодчі, художники та ювеліри<sup>20</sup>.

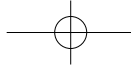
Петро I прагнув зменшити економічне відставання Росії від західних сусідів. Йому це вдалося завдяки широким будівельним програмам, зокрема, будівництву промислових підприємств. До кінця XVIII ст. в країні було понад 2 тисячі промислових підприємств (мануфактур). Важливе інше: якщо на початку того самого століття будівництво промислових підприємств здійснювалося казенним коштом, то у 1720-х рр., продовжуючи фінансувати їх будівництво, Петро I взяв рішучий курс на широке залучення приватного капіталу. Так, серед усієї крупної промисловості, створеної за Петра, 43% підприємств виникло казенним коштом, 57% — приватним коштом. Це була друга обмежувальна новація в соціально-політичній галузі, яка мала величезне значення для формування економіки інституту будівництва в Російській імперії.

Не слід забувати, що протягом лише дев'яти років — з 1703 по 1712-й — став на Заячому острові новий форпост Росії, її нова столиця — Санкт-Петербург. Увесь цей час грандіозне будівництво поглинало величезні матеріальні, фінансові та, на жаль, людські ресурси. Петро I запровадив ще одне цікаве обмеження: указом від 1713 р. вперше як основна вимога було наказано будувати у столицях (Санкт-Петербурзі та Москві) будинки не інакше, ніж за планами, складаними архітекторами. З заснуванням Академії художеств у ній стали давати спеціальну

архітектурну освіту. Але серед перших власне російських архітекторів (як і науковців) були лише іноземці (Ф. Б. Растреллі)<sup>21</sup>.

При спадкоємцях Петра I протягом XVIII ст. основні риси державно-господарської системи залишаються недоторканими; зміни стосуються лише подробиць і полягають: у фіскальній системі — у прагненні розвивати прибутковість непрямих податків і підсилювати їх значення, порівняно з менш підданою швидкому росту прямої податі; у видатковому бюджеті — у розвитку, хоча і дуже повільному, витрат на загальне державне управління; в фінансовому управлінні — у малоуспішних спробах впорядкувати розпорядження фінансовими засобами і звітність; в надзвичайному бюджеті — у відкритті нових джерел задоволення надзвичайних потреб. Система фінансування «масового житлового будівництва» (це сучасний термін, і тому взятий в лапки) протягом 1730–1740-х рр. було чітко розподілене на «приватне» й «казенне» фінансування. Житлова забудова здійснювалася приватними особами власним коштом. На відміну від житлового казенне будівництво фінансувалося державним коштом. Муровані приходські церкви у посадах будувалися «соборним» коштом. Не дивлячись на необхідність будівництва адміністративних будинків наприкінці XVIII ст., воно майже не здійснювалося з причини, головним чином, фінансової скрути. Держава опинилася не в змозі розгорнути одночасно у низці міст будівництво численних адміністративних будівель. Разом з тим можна бачити — на прикладі архітектора Ф. Б. Растреллі, — як зростає річний дохід архітектора і, відповідно, його соціальний статус: 1723 р. — будівництво особняка для Д. К. Кантеміра — 120 руб.; 1730 р. — будівництво Зимового палацу та Літньої Анненгофи у Москві, новий Літній палац у Літньому саду — 800 руб.; 1734 р. — будівництво Зимового палацу в Санкт-Петербурзі — 1200 руб.; 1748 р. — робота над Смольним палацом у Петербурзі — 2500 руб.

За царювання Катерини II виявляється прагнення поліпшити механізм державного господарства і робляться спроби спрощення фінансової системи. Знищуються багато фіскальних регалій (лісова, гірська, тютюнова, поташна й ін.) і цілий ряд дрібних зборів; встановлюється 1% гільдейський збір з купецьких капіталів; кладеться початок правильної організації фінансового управління, встановлюється при Правлячому Сенаті Експедиція про державні доходи і казенні палати у губерніях. Але прагнення до впорядкування фінансового господарства зустрічає нездоланну протидію у швидкому зростанні державного бюджету; останньому сприяє, головним чином, довгий ряд воєн, але не без впливу залишається і збільшення інших потреб: зростають витрати по утримання двору, штат чиновників вимагає значних грошових ін'єкцій і т. п. Для задоволення зростаючих витрат збільшується подушна й оброчна подать, питні і соляні збори, мита, впроваджується ряд нових податків. Надзвичайні засоби доставляються випусками паперових грошей, зовнішніми позиками і позиками з казенних кредитних установ, що представляли особливу форму внутрішніх позик. Таким чином, при Катерині II державний кредит робиться вже постійною складовою частиною фінансового господарства.



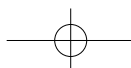
У той саме час дерев'яне будівництво дорожчало. У зв'язку з розвитком кораблебудування й поживаленням торгівлі з європейськими державами, починаючи з петровських часів (та його жахливого указу 1714 р. про заборону мурованого будівництва будь-де, крім «Пітер-Бурху») й триваючи у наступний період, ціни на деревину різко зростають. На внутрішньому ринку протягом 1740–1790-х рр. вартість лісоматеріалів збільшилася у десять і більше разів при одночасному зростанні цін, скажімо, на хліб усього у два рази.

У роки найбільш інтенсивної боротьби з Наполеоном і слідом за її закінченням (1812–1815 рр.) паперових грошей було випущено на 244,5 млн. крб, а тим часом їх дійсна цінність (на срібло) ледь досягала 57,6 млн. крб. Загальне підвищення податків і введення нових 1810 і 1812 рр., а також перекладання всіх зборів на асигнації, не могли покрити навіть збитку в дійсній покупній силі надходжень, що відбувалася від падіння курсу. Внаслідок цього неминуче приходилося штучно придушувати будь-який розвиток державних потреб. Незважаючи на колосально швидкий зріст, державні витрати у перекладі на срібло або зовсім не збільшувалися, або навіть скорочувалися. Витрати по армії і флоту, разом зі знов виниклими, після утворення 1817 р. Комісії погашення боргів, великими витратами на сплату державного боргу (55–60 млн. крб щорічно), поглинали велику частину коштів бюджету. Бюджети всіх інших відомств постійно знаходилися у «пригніченому» стані. Посиленою ощадливістю, зумовленою усвідомленням граничної напруги фінансів країни, пояснюється і незначна сума надзвичайних витрат війни з Наполеоном: вона дорівнювала усього лише 155 млн. крб (тобто менше 40 млн. крб на срібло).

Найважливіші з окремих фінансових заходів Миколи I: відновлення питного відкupu, встановлення тютюнового податку в бандерольній формі і податку на бурячний цукор, видання заступницького митного тарифу, влаштування грошової системи шляхом встановлення срібного карбованця як основної грошової одиниці (1839 р.), перекладання державних доходів і платежів на срібло (1840 р.). Необхідність в економічних і політичних інтересах країни спорудження залізничної мережі і неможливість здійснити її винятково на залучення приватних коштів змусили уряд до великих витрат і призвели до утворення особливого залізничного фонду, надходження і витрати по якому спочатку (як і по викупній операції) поставлені були поза загальним державним розписом, тобто поза загальною системою державного господарства. Державний кредит під впливом потреб, викликаних цими двома операціями, а також величезними витратами на ведення кримської і російсько-турецької воєн (понад 1,5 млрд.), безперервного ряду дефіцитів, — отримав швидкий і широкий розвиток.

З 1881 р. виправлення грошової системи зробилося насущною задачею фінансового управління, що привертала до себе увагу і турботу всіх міністрів, що керували імперськими фінансами.

Намічені за царювання Олександра II найважливіші поліпшення фінансової системи вдалося більш-менш удало здійснити лише за часи правління Олександ-



ра III та Миколи II. Міністр фінансів, колишній професор Університету св. Володимира М. Х. Бунге (1823–1895) намагався здійснити таку програму: приведення в рівновагу доходів з витратами шляхом дотримання найсуворішої й розумної економії; поліпшення податкової системи, за допомогою більш справедливого розподілу податків, згідно з дійсною податкоспроможністю платників; заступництво всім галузям народного виробництва, які в ньому мають потребу; розвиток міцного і легко доступного всім класам суспільства кредиту; поліпшення грошової системи без утиску торгівлі і промисловості. Бунге виконав ту частину цієї програми, яка стосувалася поліпшення податкової системи і яку він завжди визнавав найважливішою метою свого управління. Для досягнення цієї мети були знижені викупні платежі на 12 млн. крб (з 1882 р.) і поступово скасована, за указом від 1883 р., подушна подать. Завдяки цим заходам із селян було знято податків на 53 млн. крб, і хоча деяка частина цієї суми знову упала на тих самих селян, унаслідок підвищення питного податку і перетворення оброчного збору з колишніх державних селян на викупні платежі у збільшеному розмірі, — це не могло зменшити принципове значення скасування подушного податку як міри, котра знищила останній слід рабства («Мертві душі» Гоголя) і відкрила шлях до зміни паспортної системи, кругової поруки й інших несприятливих умов селянського ладу. Зниження податків з селян супроводжувалося усе більшим залученням до обкладання інших, більш заможних верств населення, доти вилучених від прямого обкладання або недостатньо обкладених (дворянство).

Так, 1882 р. був встановлений податок з майна, що переходить у безкоштовний спосіб (тобто спадщина, дарування), 1885 р. — додаткові збори, 3%-й і розкладковий, з торговельних і промислових підприємств, і 5%-й податок на грошові капітали; підвищені поземельний податок і податок на нерухомість у містах. Впроваджуючи потрібну зрівняльність у податну систему, ці заходи, на думку М. Х. Бунге, повинні були підготувати ґрунт для запровадження згодом прибуткового обкладання. До тієї ж мети повинна була хилитися й установа особливих місцевих органів фінансового управління — фіскальних інспекторів, на яких було покладене спостереження за правильністю розподілу прямих податків і усебічне вивчення податної спроможності населення.

Фінансові заходи, спрямовані на захист промисловості, полягали у підвищенні ставок митного тарифу. При тому фінансовому й економічному становищі Росії Бунге бачив у миті не лише джерело доходів і охорону промисловості, але і засіб зміцнення грошової одиниці шляхом можливого поліпшення на користь Росії платіжного балансу. Майже щорічно підвищувалися мита по різних предметах ввозу і вивозу. В області розвитку доступного населенню кредиту міністерство Бунге здійснило два важливі заходи — влаштування селянського поземельного банку (1882 р.), метою якого було сприяння селянам у покупці земель, і влаштування (1885 р.) дворянського банку для видачі позичок дворянам на пільгових умовах.

З ім'ям М. Х. Бунге також пов'язане начало докорінного перевороту у залізничній політиці. З 1882 р. засновується казенне управління в Єкатерининській,



Лівенській і Баскунчакській залізницях. Ці зачатки казенної залізничної мережі починають швидко розвиватися як за рахунок переходу у державне володіння приватних залізниць, так і шляхом спорудження нових рейкових ліній державним коштом. Разом з тим більш точно були визначені фінансові відносини між державою і частками залізничних товариств і зроблений викуп у казну величезної мережі залізниць, переважно збиткових. Завдяки зазначеним заходам, спрямованим на збільшення державних доходів і на можливе скорочення витрат по двох важливих статтях видаткового бюджету, при граничній ощадливості за усіма іншими, рівновага між доходами і витратами була, нарешті, встановлена, і вперше, після довгого дефіцитного періоду, наступило міцне перевищення перших над останніми: 1888 р. — на 53,3 млн. крб, 1889 р. — на 65,5 млн. крб, 1890 р. — на 60,6 млн. крб, 1891 р. — на 13,8 млн. крб. Швидке посилення податного тягара й енергійні прийоми стягнення як поточних платежів, так і недоїмок по вже скасованих зборах, призвели до крайньої напруги фіскальних сил селянського населення. Тяжкий 1891 р. знайшов глибоке збідніння селянства на значному просторі Росії і зажадав екстрених заходів з боку фінансового управління у виді витрати 161 млн. крб на годування голодуючих. Перетворивши у попередні роки вільні ресурси казначейства і державного банку на запаси золота, що не мало обігу на внутрішньому ринку, уряд виявився змушеним удатися до тимчасового випуску кредитних білетів на 150 млн. крб. Витрати на годування населення поглинули майже усі вільні кошти казначейства, а розлад господарського становища розорених неврожаєм місцевостей збільшило до величезних розмірів недоїмки і відбулося значним недобором за усіма найголовнішими статтями державних доходів. Міністру фінансів С. Ю. Вітте (1849–1915) належало усунути ці фінансові скрути і довести до кінця розв'язання основних задач фінансового управління Росії: відновлення металевого обігу, поліпшення кредитної системи, розвиток і впорядкування залізничного господарства. Наприкінці 1892 р. одне за одним проведено підвищення податку з пива на 50%, сірникового податку вдвічі, питного акцизу зі спирту — з 9 1/4 коп. до 10 коп., із фруктових горілок — з 6 коп. до 7 коп., з нафтового акцизу — на 50%, патентного тютюнового збору — на 50% (встановлений також додатковий тютюновий акциз), податку з нерухомості і додаткових торгово-промислових зборів.

1893 р. був установлений державний квартирний податок, що з'явився першою спробою обкласти, хоча б за зовнішньою ознакою, загальну сукупність доходів платників і являв собою важливе в принциповому відношенні нововведення. Разом з цими заходами, спрямованими на усунення заподіяного голодним роком збитку державним доходам, С. Ю. Вітте повинний був зайнятися і створеними політикою свого попередника — міністра І. О. Вишнеградського (1830–1895) — фінансовими складнощами. Запроваджена «митна війна» призвела до взаємних поступок, змусила Росію відмовитися від принципу автономності митного тарифу і закінчилася торговельними договорами з Німеччиною й іншими державами.

Для боротьби з біржовою спекуляцією було впроваджено низку законодавчих і адміністративних заходів, що завершилися повним успіхом і досягненням стійкого курсу карбованця. Створилася нова значна галузь фінансового господарства — казенна залізнична мережа великих розмірів; вжито заходів до впорядкування усього взагалі залізничного господарства. Державні ресурси збільшилися в значних розмірах: 1881 р. звичайні доходи (із включенням викупних платежів) дали 729,6 млн. крб, 1893 р. — 1031,5 млн. крб. Державний борг, що становив 1881 р. 3840,4 млн. крб, унаслідок посиленого викупу існуючих залізниць та спорудження нових, конверсійних операцій і дефіцитів першої половини царювання Олександра III збільшився до 5589 млн. крб, але, завдяки достроковому викупу деяких позик і конверсії інших, платежі за цим боргом збільшилися з 237,8 млн. крб лише до 257,3 млн. крб (тобто усього на 19,5 млн. крб або 1,1% на суму збільшення боргу). Заступницька тарифна політика створила високу перевагу вивозу товарів над увозом. Значно покращилися умови державного кредиту: 1880 р. 4% металеву позичку можна була помістити за курсом не вище 75%, а остання 4% позика була випущена по 97,3%. Достаток доходів в останню половину царювання Олександра III і вигідний торговельний баланс дали можливість уряду накопичити значні запаси золота (на 1.01.1881 золотий фонд становив 291,1 млн. крб, на 15.12.1894 — 649,5 млн. крб) і підготував найважливішу умову для проведення грошової реформи.

1895 р. був звільнений від податку безкоштовний перехід сільської власності до найближчих родичів і полегшена сплата кріпосного мита по переходу закладених маєтків, на третину було знижене мито за страхування майна, земства звільнені від обов'язкових витрат на утримання деяких установ; 1896 р. було знижене пробірне мито, встановлене значне полегшення по сплаті селянами викупного боргу, знижений наполовину державний поземельний податок, відмінений 0,25% судноплавний збір, значно знижені мита за привілеї на винаходи. 1897 р. відмінено паспортний збір, який був одним з найбільш шкідливих і несправедливих податків. 1898 р. скасована подушна подать у Сибіру; видане нове положення про державний промисловий податок, що мав за мету надати йому значну зрівняльність.

Посилений викуп залізниць зосередив у руках казни найважливіші магістри; найбільш важливим фактом у цій області є рішення уряду спорудити державним коштом Велику Сибірську дорогу і виконання її значної частини. Витрати значних коштів на цей захід і необхідність спорудження цілого ряду великих нових залізничних ліній змусили уряд зробити відступ від колишньої політики і надати спорудження нових доріг найбільш солідним із приватних залізничних суспільств, що залишилися.

Указом від 3.01.1897 встановлене карбування імперіалів і напівімперіалів, з зазначенням на них 15 крб і 7 крб 50 коп., і таким чином, загальне достоїнство золотої монети приведено у відповідність до її ціни, визначеної для обміну на кредитні білети. Цією мірою була закінчена девальвація і фактично встановлено обіг

кредитних білетів і золота на рівних підставах. Російською грошовою монетою встановлений золотий карбованець із вмістом 17,424 часток чистого золота, а срібна монета одержала назву лише допоміжного знаряддя. Грошова реформа завершилася перерахуванням 1899 р. мита на нову валюту і виданням Найвищого затвердження від 7.06.1899 нового монетного статуту. Цей статут являє собою, з одного боку, кодифікацію указів, які торкалися встановлення нової грошової одиниці на золотій основі, з іншого боку, — повторення і внесення необхідних змін до постанов колишнього статуту, які лишилися в силі.

**Розвиток матеріальної бази будівництва в Російській імперії на зламі XIX—XX ст. у статистико-економічних показниках<sup>22</sup>.** На зламі XIX—XX ст. розвиток матеріальної бази будівництва в аспекті асортименту будівельних матеріалів та виробів (цегла, розчини, фарби, металеві, гіпсові або керамічні деталі для оздоблення фасадів й інтер'єру тощо) був дуже стійким, дозволяв використовувати будь-які з них у найрізноманітніших композиційних або конструктивних комбінаціях. Скажімо, керамічне виробництво складало скляне, фарфорове й фаянсове, алебастрове й цементне напрями.

Так, наприкінці XIX ст. по всій Росії спостерігається значний зріст цементного виробництва, що свідчить про розвиток будівельної промисловості: сума виробленого 1866 р. складала 530 тис. крб, а 1890 р. — 3826 тис. крб; механічних заводів 1875–1878 рр. нараховувалося вісім, 1890-го — вже тридцять дев'ять. Навпаки, у цегельному виробництві включення дрібних виробничих заводів спостерігається у великому числі. В. Ільїн<sup>23</sup> наводить дані з цегельного виробництва для 1879 та 1890 рр., які зведено у *таблицю 4* (усі та без дрібних виробництв, тобто без заводів, сума виробленого товару яких становила менше 2 тис. крб).

Таблиця 4

#### Цегельне виробництво у Російській імперії 1879 та 1890 років

Роки	Кількість заводів		Кількість працівників		Сума виробленого товару, крб	
	Усі	Без дрібних	Усі	Без дрібних	Усі	Без дрібних
1879	2627	518	28800	19057	6963	5625
1890	1292	1096	24334	23222	7249	7240

Ці дані свідчать про зріст дрібних цегельних виробництв у великих російських містах в останні десятиліття XIX ст. у порівнянні з великими цегельними заводами<sup>24</sup>: якщо 1879 р. сума виробництва дрібних підприємств становила 80,8% від загальної суми, то 1890 р. — уже 99,9%. Кількість дрібних виробництв 1879 р. складала 19,7%

від загальної кількості цегельних заводів імперії, а 1890-го — вже 84,8%. Кількість працюючих 1879-го на дрібних виробництвах становила 66,2%, 1890-го — 95,4%. Це характеризується не лише стрімким розвитком цієї галузі виробництва, яка стимулювалася розвитком будівельної галузі та загальним розвитком капіталістичних відносин у містах, але й тим, що на перших етапах розвитку промисловості Росії майстровий у мануфактурі лишається прикутим до того невеликого, замкненого району промисловості, який створюється мануфактурою, а згодом крупна машинна індустрія створює рухомість населення; торговельні стосунки між окремими районами розширюються, а залізниця спрощує пересування.

Ці спостереження дають можливість стверджувати, що економічний розвиток Російської імперії — від феодального до капіталістичного типу — підготував як пропозицію, так і попит на продукцію будівельної промисловості, а також те, з якою швидкістю машинна індустрія змінює суспільно-економічні відносини. Звісно, не останню роль тут відіграла загальноєвропейська традиція будівельної справи, загальне збагачення замовника і поява таких людей у значному числі переважно у великих містах імперії: Москві, Санкт-Петербурзі та Києві.

Важливо констатувати, що вже на початку ери жвавого цегельного будівництва у Російській імперії було закладено безпосередню залежність розвитку будівельної справи від цегляних заводів, і навпаки. І одним з важливих чинників виступала можновладність замовника, який, замовляючи архітектору проект якогось об'єкту (житлового або промислового), виходить зі своїх фінансових можливостей: доба первісного накопичення капіталу припадає якраз на пореформу Росію, тобто — на 1860–1870-ті рр. На відміну від архітектора, художника або письменника в цьому смислі набагато простіше: треба мати фарби, полотно, папір, чорнило й, безперечно, талант. Архітектору одним олівцем або папером (рівною мірою й талантом) обмежитись не можна. Тому творча «зустріч» архітектора і замовника відбувається переважно на фінансових колях, знаходячи розумну рівновагу. Інакше кажучи, творча наснага й знання архітектора ідуть «назустріч» фінансовій заможності й смаку замовника, його спрямованість на функціональний бік об'єкту, ніж на репрезентативний. І саме тут творчість і смак відповідно до рівня забезпеченості замовника або виходять на перший план, або відступають на другий. У першому випадку зводиться непересічна будівля (талант архітектора), у другому — звичайна житлова або промислова споруда (незначна забезпеченість замовника).

Цей економічний аспект є чинним і на сьогоднішній день і не є чимось в архітектурному процесі виключним.

Виходячи з цього, маємо стверджувати, що лише завдяки забезпеченому замовнику архітектура російських міст, і в тому числі Києва, отримала неповторний просторовий образ. Пересічний замовник, навіть маючи художній смак, через фінансову неможливість мусив створювати пересічні в художньому відношенні твори архітектури. Архітектор з його творчою наснагою в цьому не винний. Виокремлюючи цей чинник серед інших, маємо на увазі наголосити, що більшість

другорядних у художньому відношенні будівель Києва зламу XIX—XX ст. були створені фінансово «пересічними» замовниками і тому є пересічними як такі.

Наступним чинником слід визнати існування належної робочої сили, яка б вмiла якісно втілити у життя той або той архітектурний проект. Вол. Ільїн 1899 р. зазначав, що «будівельна справа спочатку входила так само у коло домашніх робіт селянина... Подальший розвиток веде до того, що будівельні робочі перетворюються на фахівців-ремісників, які працюють на замовлення замовників... Нові будівлі вимагають дуже різнорідних й коштовних матеріалів, вимагають кооперації мас робочих найрізноманітніших спеціальностей; розташування цих нових будівель аж ніяк не узгоджується з традиційним розташуванням населення: вони зводяться у великих містах або передмістях, серед незаселених місць, по лініях нових залізниць тощо. Місцевий ремісник перетворюється на відхожого робочого, котрого наймає підприємець-підрядник, який поступово втирається між споживачем й виробником і перетворюється на справжнього капіталіста. Стрибок-подібний розвиток капіталістичного господарства, зміна тривалості “поганих років” періодами “будівельної лихоманки” дає значний поштовх розширенню й поглибленню капіталістичних відносин у будівельній справі»<sup>25</sup>.

Цей чинник — робоча сила — є, так би мовити, важливим посередником поміж двома попередніми. Зрозуміло, що і розвиток матеріальної бази, і реалізація будівельних ідей можновладного (й «пересічного») замовника могли існувати завдяки існуванню робочої сили, яка забезпечувала існування й розвиток обох цих сторін архітектурно-будівельного процесу. «Однією з необхідних умов зросту крупної машинної індустрії є розвиток промисловості, що дає паливо й матеріали для будівель, і будівельної промисловості»<sup>26</sup>. Тут є важливим питання про концентрацію виробництва у великих містах, а також питання про концентрацію будівельного виробництва в окремих центрах фабрично-заводської промисловості й про різні види фабричних центрів.

Ще наприкінці XIX ст. дослідники скаржилися, що російська фабрично-заводська статистика не лише дає незадовільний й незіставний матеріал, але й подає його незадовільно: розташування промисловості (і навіть відомості про кількість пожеж) подається лише по губерніях, а не по містах і повітах, як це було у 1860-ті рр. Скажімо, «земсько-статистичні збірники, реєструючи селянські промисли, виокремлюють іноді особливу групу “ремісників”, але до неї прилічуються усі будівельні робочі. З політико-економічної точки зору це змішання зовсім невірне, оскільки маса будівельних робочих відноситься не до самостійних промисловців, які працюють на замовлення споживачів, а до найманих робочих, які зайняті підрядниками»<sup>27</sup>.

З цих спостережень витікає і сучасна складність простеження розвитку, скажімо, цегельної промисловості у Київській губернії, у Києві та для Києва. Те саме стосується й інших економічних аспектів розвитку будівельної галузі у Києві зламу XIX—XX ст. Так, дослідивши найважливіші центри фабрично-заводської промисловості у Європейській Росії у 1879 та 1890 рр., В. Ільїн дійшов висновку,

що з усього числа фабрично-заводських та гірничих робочих європейського терену Російської імперії не менше (а, звісно, більше) половини розташовані поза містами. Цей висновок показує, що *індустріальне* населення у Росії значно перевищує чисельністю *міське* населення<sup>28</sup>. Зрозуміло, що, перетворюючи селянина з передміського або найближчого села на робочого, виробництво може на деякий час забезпечити себе найбільш дешевими, найменш розвинутими й фінансово вимогливими «руками»<sup>29</sup>.

Але така «затримка» є нетривкою і покупається ціною більшого розширення поля, на якому здійснюється вплив будіндустрії: протягом часу будівельні робочі стають все більш майстерними, їх праця — більш кваліфікованою й більш виробничою. Є наочним, що звичайний житловий будинок може бути зведений у більш стислий час, ніж крупна фабрика, і тому вимагає меншого числа безперервних процесів праці.

Так, після «будівельної лихоманки» кінця XIX ст. у домобудівельній галузі Києва спостерігається певний спад: ціни на цеглу підупали, заводи згортали виробництво або на певний час закривалися. Старший фабричний інспектор у звіті за 1901 рік відзначав: «Цегельні заводи, що виникли за останні роки в м. Києві та його субурбіях... переживали промислову кризу з огляду на припинення домобудівництва. Ціни на цеглу, які доходили до 30 крб. за 1000 шт., впали до 15 крб., внаслідок чого заводи скоротили своє виробництво, а деякі... зовсім не працювали. Робочий період на заводах був скорочений навпіл»<sup>30</sup>. В. І. Кизиченко відзначає, що протягом 1902–1903 рр. дещо скоротилося виробництво на заводах фірми «Грете-ра і Криванека», було закрито два невеликі чавуноливарні заводи, одна арматурна майстерня (число робочих — 40 осіб) та ін., але крім цегельної, металообробної та машинобудівельної промисловості інших сфер життя Києва економічна криза не торкнулася. За даними фабричної інспекції, протягом 1900–1906 рр. кількість підприємств у Києві зменшилася на 40, а число робочих — трохи більше тисячі людей. 1906 р. на одне київське підприємство у середньому приходилося 107 робочих, 1914 р. — 120 робочих. Для порівняння наведемо відомості щодо зросту фабрично-заводської промисловості Києва взагалі на 1879, 1890 та 1909 рр. (таблиця 5).

Таблиця 5

#### Фабрично-заводська промисловість Києва 1879, 1890 та 1909 років

Об'єкти	1879	1890	1909
Кількість фабрик та заводів	76	125	96
Сума виготовленого товару, тис. крб	3279	16186	16400
Кількість працюючих	1858	5901	6900

Але найважливішими у Києві були наприкінці першого десятиліття ХХ ст. парові млини (5), тютюнові фабрики (5), дріжджові, винокуренні, спиртоочисні, горілані фабрики (5), залізничні й пароплавні майстерні (2), чавуноливарні, металооброблювальні й механічні заводи (12), миловаренні заводи (3). Для порівняння зазначимо, що 1906 р. торговельних закладів у Києві було 1099, 1910 року — 1666. Це зумовлюється тим, що Київ був не стільки промисловим, скільки торговельним і фінансовим центром Південно-Західного краю.

Так, Київ був найзначнішим страховим ринком імперії, оскільки страхування від пожеж заводів і маєтків виконувалося саме київськими конторами, причому представники банків, які фінансували підприємства як страхові агенти, притягували значну частину страхових премій. Торговельне значення Києва лише до деякої міри враховується його безпосереднім торговельним оборотом. Більш значною була роль комісіонерської торгівлі, постачальних операцій, що розвивалися завдяки зосередженню в місті управлінь найкрупніших промислових і сільськогосподарських підприємств, банків, залізничних і казенних закладів. Київ був містом маклерів, підрядників різних ступенів, контрагентів, посередників, що здійснювали торгівлю за допомогою преїскурантів та зразків. Місто було центром крупної імперської промисловості — буряково-цукрової, й у своєму зрості за 1900-ті рр. притягувало за допомогою цукру значну долю національного доходу. Тут мешкали королі й магнати цукрової промисловості — Бродські, Зайцеви, Терещенко, Гальперін, Закс, Гепнер, Харитоненко, Ярошинський, графи Бобринські та ін. Більшість угод щодо цукру й придбання цукровими заводами різних предметів виробництва (вугілля, вапняк, машини тощо) укладалися в Києві за допомогою київських технічних контор й маклерів різного роду. Київські контори цукрових заводів й значних маєтків були постійним ярмарком з безперервною і різнобічною торгівлею. Але цеглою для київського домобудування місто було забезпечено завдяки власному виробництву.

Загалом середньорічний приріст населення Києва у перші десятиліття ХХ ст. перебільшував 6%, і був значно вищим, ніж в інших містах держави<sup>31</sup>. Так, ще наприкінці ХІХ ст. Київ за кількістю мешканців був четвертим містом Російської імперії. Зріст населення Києва створив різку квартирну кризу: ціни на квартири піднялися, квартир не вистачало. Домобудування, яке витримало десятирічний занепад, наприкінці 1900-х починає поживавлюватися, і в 1909–1912 рр. місто забудується численними багатоповерховими будинками. Капітал наче летить у цю прибуткову сферу: мобілізація земельної власності доставила значні капітали землеволодарям, причому ці капітали були віддані або під закладні, або пішли на придбання й будування міських будинків, або були віддані у банки й знижували рівень позикового відсотку. Промисловці й торговці, зробивши свій капітал десь на лісових операціях поблизу Маліна або Полонного, на вигідних підрядах під час російсько-японської війни, віддавали перевагу отриманню 8–9% від київського земле- та домоволодіння. На початку 1910-х рр. Київ став найзначнішим імперським містом. Із влаштуванням залізничної гілки від Київської гавані до магістралі та з покращанням водного сполучення Дніпром торгове значення Києва зросло ще більше.

За браком статистичних відомостей нам вдалося виявити лише для 1907, 1909 та 1912 рр. залежність чисельності мешканців міста від кількості зведених житлових будинків (таблиця 6).

Таблиця 6

**Кількість мешканців Києва та зведених житлових будинків  
у 1894–1919 роках**

Роки	Чисельність мешканців, тис. чол.	Кількість зведених житлових будинків <sup>32</sup>
1894	понад 200	
1897	247,7	
1900–1901	260	
1905	450	
1907	404	200
1909	469	303
1910		382
1911		406
1912	442	1901
1913	595	
1914	626,3	
1917	430,5	
1918	467,6	
1919	544	

Для контрасту наведемо дані щодо зростання чисельності міського населення Києва у другій половині ХХ ст. (тис. чол.): 1959 р. — 1104,3; 1970 р. — 1644,1; 1979 р. — 2140,5; 1989 р. — 2572,2; 1995 р. — 2643,8. Ці показники свідчать, що



протягом століття чисельність мешканців міста зросла від 260 тис. чол. 1900 р. до 2 млн. 643,8 тис. чол. 1995-го, тобто у десять разів. Зріст території відбувся від 48,6 км<sup>2</sup> 1894 р. до 782 км<sup>2</sup> 1981-го, тобто на 160%.

Невже просторовий і майновий розвиток історичного центру міста може беззаперечно спиратися й дотримуватися традиції забудови, коли вулиці Києва були менш насичені і людьми, і авто? Здається, тут відіграє негативну роль заангажованість декого стосовно питань збереження недоторканим забудови й розпланування історичного центру власне охоронницькими настановами, а не тверезий розрахунок. Адже територія міста, хоча і зросла за ХХ ст. на 160%, але центральна частина лишилася такою, якою й була сформована на зламі ХІХ—ХХ ст. І не враховувати хоча б почасти вимог сучасного життя — значить посідати ретроградну позицію.

Виходячи з даних *таблиці 6*, зазначимо, що при населенні Києва 1907 р. у 404 тис. чол. було зведено 200 житлових будинків, а зі зростом числа мешканців 1912 р. на 38 тис. чол. кількість зведених будівель становила 1901 споруду (кам'яних — 795, дерев'яних — 1050, змішаного типу — 56). З цього випливає, що при незначному зрості населення зріст будівництва майже у 10 разів може бути пояснений загальним збагаченням володарів міських садіб і, відповідно, покращанням загального економічного клімату. При цьому слід наголосити, що більшість зведених будинків були дерев'яними, що свідчить про їх влаштування на вулицях третього—четвертого розрядів і належність не зовсім заможним верствам населення. Але дерев'яними також будувалися приміські дачні будинки заможних киян, проекти яких розробляли подекуди імениті зодчі.

У газеті «Киевлянин» (1911, № 11) наводилися відомості щодо поверховості житлових прибуткових будинків Києва на 1911 р. Цього року у місті було зведено 45 п'ятиповерхових будівель, 25 — шестиповерхових, 5 — семиповерхових, тобто кількість прибуткових будинків поверховістю вище чотирьох поверхів 1911 р. становила 75 об'єктів з тих більше 600 мурованих будівель, що були зведені цього року (приблизно 13%).

Загалом промисловий підйом початку ХХ ст. у Росії супроводжувався, як і завжди, швидким розвитком будівельної промисловості. Ціна на цеглу доходила до 33 крб. за 1000 шт. у Санкт-Петербурзі, до 36 крб. — у Москві. У порівнянні з деяким спадом будівельного виробництва на початку ХХ ст. у Києві наприкінці 1900-х рр. вартість цегли також зросла, цегельні заводи знову почали працювати на повну міць<sup>33</sup>. Міські цегельні заводи існували на той час лише у 50–60 містах імперії, і Київ посідав в цьому ряду одне з перших міст.

Посилення будівельної діяльності — це тисячі й тисячі карбованців, які збагачували підрядників, інженерів, архітекторів, давали робочі місця індустріальному населенню. У містах з населенням понад 100 тисяч щоденний заробіток будівельного робочого становив 1 крб. 80 коп. (у містах з населенням до 500 чол. — 1 крб. 33 коп.). У Києві також заробіток будівельника не досягав 2 крб. на добу,

і при звичайній дорожнечі міського життя робочі прагнули працювати так, аби не лишитись і цього заробітку.

Зворотній бік капіталістичного способу виробництва — досить злидений стан життя будівельного робочого, який має протягом будівельного сезону (декілька місяців на рік) заробити стільки, аби утримувати себе й родину цілий рік. Але, з іншого боку, саме такий стан будівельної галузі призвів до того, що свідомі люди працювали якісно, тому результати їх праці досі прикрашають вулиці старих центрів міст. «Природний відбір» фахівців-будівельників був важливим чинником якості виконання будівельних робіт.

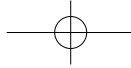
До того ж, капіталізм неодмінно створює рухомість населення, яка не була властива і потрібна попереднім системам суспільного господарства й не була можливою при них у будь-скільки широких розмірах; капіталістичні відносини постійно зменшують долю населення, зайнятого у землеробстві (в якому завжди панують найбільш архаїчні форми суспільно-громадських відносин), збільшуючи кількість значних індустріальних центрів. Ці зміни старого господарського ладу безперечно ведуть також і до зміни духовного обличчя населення.

Вивільнення селян 1861 р. до певної міри скасувало територіальну нерухомість населення, яке віддалося праці не на землі, а на фабриках і заводах, на будівництві залізниць, що з'єднують різні кінці Росії й розвозять товари крупних фабрик. Ще К. Маркс зазначав, що «експропріація та вигнання з села частини сільського населення... вивільнює для промислового капіталу робочих», і тому у будь-якій капіталістичній країні (в тому числі і в Росії) «частина сільського населення перебуває постійно у перехідному стані до перетворення на міське або мануфактурне (тобто не землеробне) населення. Це джерело відносно надмірного населення відбувається постійно»<sup>34</sup>.

Отже, що впливає з попереднього, наступним чинником, вже власне економічним, слід визнати попит на землю у містах, в тому числі і в Києві. Такий попит на будівельні ділянки піднімає вартість землі як простору й основи, і в той сам час завдяки цьому зростає попит на елементи землі, які служать будівельним матеріалом<sup>35</sup>.

Зупинимось на цьому аспекті з політекономічної точки зору. Особливо прибутковою фінансовою операцією була спекуляція земельними ділянками у приміських зонах швидко зростаючих великих міст. Монополія банків зливається тут з монополією земельної ренти та з монополією шляхів сполучення, оскільки зріст цін на земельні ділянки, можливість вигідно продати їх частинами і т. ін. залежить передовсім від добрих шляхів сполучення з центром міста, ці шляхи сполучення знаходяться в руках значних компаній, зв'язаних системою участі й розподілом директорських місць з банками.

На менш розвинутому щаблі капіталістичного виробництва (на якому перебувала Росія у 1870-х рр.) будівельні заходи, які вимагають тривалого робочого періоду і, внаслідок цього, значних витрат на довгий термін, здійснюються або

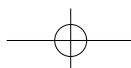


зовсім не «капіталістично», або громадським, або державним коштом, як, наприклад, проведення доріг, каналів, замоцнення вулиць і т. п.<sup>36</sup>.

Так, скажімо, приватна особа, для якої зводиться будинок, час від часу дає аванси будівельному підприємцю. Звідси фактично приватна особа сплачує будинок за етапами, у міру того, як рухається будівничий процес зведення її будинку. Навпроти, за імперіалістичної доби (російських 1890–1910-х рр.), коли, з одного боку, значна маса капіталу сконцентровано в руках окремих осіб і коли, з іншого боку, поряд з окремими магнатами з'являється магнат «асоційований» (скажімо, акціонерне товариство) й у той саме час вже розвинуто кредитну справу, — капіталістичний будівельний підприємець лише як виключення зводить будівлі на замовлення окремих приватних осіб. Його підприємством є будинок для ринку цілого ряду будівель, міських кварталів (постаті заможних киян Ф. Ф. Мьорінга<sup>37</sup> або родини Бродських), подібно до того, як підприємством інших магнатів є будівництво за підрядом залізниць.

На приватне замовлення наприкінці XIX ст. у Росії будувалося, таким чином, дуже небагато споруд: той, хто бажав мати новий будинок, мусив вибрати собі один з тих, які зведені за спекулятивними цінами або ж перебувають у процесі зведення. Підприємець працював уже не на замовників, а на ринок; подібно до будь-якого іншого промисловця, він мусив мати на ринку готові товари. Якщо перед тим підприємець будував за спекулятивними цінами водночас які-небудь три–чотири будинки, то тепер він мав придбати (тобто «орендувати» на 99 років) значну земельну ділянку й звести на ній декілька багатопверхових прибуткових будинків, входячи, таким чином, у підприємство, яке у десятки разів більше за його фінансовий стан. Звідси кожний будинок, зданий у найом, приносить своєму забудовнику у вигляді найманої плати земельну ренту, засоби на ремонт та відсоток на вкладений при будівництві капітал, включаючи й прибуток з нього. Сплачена наймана плата, дивлячись з обставин, може поступово скласти суму, яка знову-таки у декілька разів перевищує первісні витрати на будівництво будинку. Так, російське законодавство, яке стосувалося контрактів про оренду будинків і інших об'єктів, які для їх власників є основним капіталом і як такий здаються ними в оренду, — всюди визнає різницю між нормальною спрацьованістю, яка зумовлюється часом, впливом сил природи, використанням і випадковим ремонтом, який час від часу є необхідним. Як правило, ремонт першого роду падає на долю власників, другого роду — на долю орендаря. Карл Маркс зазначав, що «ремонтні роботи розділяються на поточні і капітальні. Останні частково являють оновлення основного капіталу в його натуральній формі й також падають на долю власника, якщо контракт між ними прямо не вимагає протилежного»<sup>38</sup>.

Цікавим уявляється міркування Маркса про випадкові обставини й ціну на землю з пам'ятками архітектури з огляду на явище «земельної ренти»<sup>39</sup>. «Розглядаючи форми прояву земельної ренти, тобто розглядаючи орендну плату, яка виплачується під назвою земельної ренти власнику землі за її використання



у цілях виробництва або споживання, слід пам'ятати, що ціна предметів, які самі по собі не мають вартості, тобто не є продуктами праці, як, наприклад, земля, або не можуть бути відтворені працею, яка, скажімо, пам'ятки давнини, художні твори певних майстрів тощо, може визначатися доволі стохастичними обставинами. Аби продати річ, для цього не треба нічого іншого, крім того, щоб вона здатна була стати об'єктом монополії й відчуження»<sup>40</sup>.

Не вдаючись до тонкощів політекономічного коментування, зазначимо, що середня вартість садибного місця у Бульварній, Старокиївській та Подільській ділянках Києва — найбільш привабливих з точки зору адміністративної репрезентації та торговельного іміджу — становила на початку ХХ ст. 200–300 крб за одну квадратну сажень (4,5 м<sup>2</sup>). Решта території оцінювалася значно нижче. Проте на вулицях Ніколаєвській (тепер — Архітектора Городецького) та на Хрещатику вартість 1 кв. сажени становила 600–800 крб. Зрозуміло, що, стаючи власником садиб на цих коштовних територіях Києва, володар намагався звести щось будівельно непересічне, те, що нині може бути розцінено як пам'ятка архітектури.

Серед інших міст Російської імперії (в тому числі і міст теперішньої України) Київ за формою муніципального управління посідав не останнє місце як у доходності, так і в боргах за позиками. Київський доход був на порядок нижчим, ніж у Москві та Санкт-Петербурзі, він становив 35,6% від боргу: у Москві та в столиці імперії відповідно — 35,2% та 37,4%. За рівнем заборгованості за позиками, таким чином, Київ посідав проміжне місце між Санкт-Петербургом і Москвою. Наприклад, у Чернігові зазначений відсоток становив 12,6%, у Миколаєві — 25,7%, в Одесі — 33,6%, у Полтаві — 36,5%. Таким чином, серед міст сучасної України (Одеса, Харків, Київ, Катеринослав, Миколаїв, Полтава, Севастополь, Чернігів) за рівнем доходності Київ посідав третє місце. За рівнем заборгованості за позиками на першому місці серед цих міст був Харків (53,2%).

Розглянуті вище чинники, спільні для розвитку будь-якого міста Росії (і не лише Росії) пореформеної (після 1861 р.) доби, у сукупності створили матеріальні умови і ґрунт, завдяки яким Київ кінця ХІХ ст., як і більшість інших міст промислової орієнтації, остаточно відійшов від принципів напівфеодалного розвитку. За міським положенням 1892 р. міське самоврядування у Києві фактично було зосереджено в руках незначної за кількістю групи володарів нерухомості, промисловців, землеволодарів. Цей соціальний шар ставився до Києва і розумів Київ як власне майно і опікувався ним належним чином (як люди згідно з природою завжди опікуються власністю). Це дозволило місту вийти на перші місця з кількох показників серед великих міст Російської імперії. Так, наприклад, відомості зросту економічно-будівельних показників у Києві протягом 1904–1912 рр. зведено нами у *таблицю 7*.

Таблиця 7

**Зріст економічно-будівельних показників у Києві  
протягом 1904–1912 років**

Об'єкти	1904	1907	1912
Загальна територія Києва, км <sup>2</sup>	64,3	70,8	123,47
Кількість вулиць та провулків	300	340	400
– довжина, км	138,6	151,5	202,7
Житлові будинки (будівництво на рік)	153	297	1901
– кам'яні			795
– дерев'яні			1050
– змішані			56

Для зіставлення варто сказати, що на 1856 р. у Києві було побудовано 4873 будинки, з них 361 — кам'яні; у 1880-ті рр. в Києві існувало 5906 садиб з 21120 будівлями, з яких 3 тисячі були кам'яними. На початку ХХ ст. у Києві було близько 140 приватних особняків у два поверхи. З них у Старокиївській та Палацовій ділянках було розташовано близько 70%, в Лук'янівській ділянці та на Подолі — близько 30%. Для прикладу: за переписом 1881 р. у Санкт-Петербурзі було 22234 житлові будинки; за переписом 1882 р. у Москві їх було 32214<sup>41</sup>.

Таблиця 8

**Співвідношення між поверховістю будинків у Москві та Петербурзі  
на початку 1880-х рр.**

Поверховість мурованого житла	Москва (1881 р.)	Санкт-Петербург (1882 р.)
Одноповерхові	17482	4224
Двоповерхові	13272	9338
Триповерхові	1327	4780
Чотириповерхові	133	3114
У п'ять та більше поверхів	—	778

З цього видно, що на той час як у Москві переважала одно-двоповерхова забудова, яка становила більше 95% усього житлового фонду, Петербург був забудований більш сучасними будинками у три та більше поверхів, кількість яких наближалася до 40%. Для порівняння зазначимо, що у Відні, за даними 1890 р., число будинків, які мали три поверхи (за західноєвропейському рахунку — два поверхи), становило 18,08%, чотири поверхи — 20,03%, п'ять поверхів — 8,3%, шість поверхів — 2,75%, сім та більше поверхів — 0,25%. Середньорічна плата за квартиру у Петербурзі була 428 крб, а за одну кімнату з кухнею та вітальною — 79 крб. Але при цьому плата була різною: максимальна за кімнату 174,2 крб і мінімальна — 29,2 крб. Якщо ж не рахувати кухню й вітальню, то плата за кімнату становила 114 крб. У Москві середньорічна ціна житлової площі без кухні й вітальні становила 103 крб. За десятиліття з 1881 по 1890 рр. ціни на квартири у Петербурзі знизилися на 8%, а, скажімо, у Берліні, піднялися на 13%. За переписом 1912 р., у таких квартирах у Москві мешкало 325 тис. людей і близько 125 тис. мешкало у підвалах. При цьому понад 70% московського населення мешкало в умовах, які не відповідали навіть найелементарнішим санітарно-гігієнічним вимогам<sup>42</sup>.

Як би там не було, житло сприймалося як джерело прибутку. При цьому в одному випадку товарне значення присвоюється житловій площі й приводить до максимальної щільної забудови ділянки, яка досягає 50–75%, в іншому випадку товарне значення здобуває не лише житлова площа, але й увесь архітектурно-розпланувальний ансамбль володіння в цілому. Зовнішня парадність ансамблю при максимальному видовженні фасадної вуличної лінії приводила до збільшення кількості квартир, які виходять на вулицю. При тому, що плата за квартиру, яка виходить вікнами на вулицю, була вище, таке розпланування будинку, збільшуючи кількість квартир, збільшувала й прибуток домоволодаря<sup>43</sup>. Так, у 1881–1882 рр. в Петербурзі в одному будинку в середньому мешкало 38 людей, у Москві — 23 чоловіка, у Києві — 13.

Зведені у наступних таблицях дані дозволяють уявити доходні статті Києва протягом останніх десятиліть XIX — перших десятиліть XX ст. Приблизно аналогічними вони були і в інших містах Російської імперії.

Таблиця 9

## Доходи Києва з дійсних надходжень 1890–1912 років, тис. крб

Статті доходу	1890	1894	1899	1905	1910	1912
Збір з нерухомості (оцінний)	183,2	154,0	328,5	433,6	541,6	1049,0
– трактирного промислу	82,2	73,8	78,6	88,0	133,9	148,1
Міські землі та ліс	57,0	57,4	160,0	103,3	191,5	263,7

Міські будівлі	71,4	73,6	108,4	211,3	225,9	336,4
Відсотковий збір з електричного освітлення	—	2,3	4,5	23,9	76,9	117,0
Відсотковий збір з міської залізниці (трамваю)	—	—	12,3	24,8	47,9	60,0
Міська каналізація	—	—	34,4	21,4	11,8	32,2
Від спеціальних капіталів на благодійність	—	—	0,1	184,2	195,9	208,1
Від спеціальних капіталів на народну освіту	—	9,8	14,5	147,2	22,1	22,5
Плата за лікування у міських лікарнях	14,6	18,0	25,1	26,5	29,4	31,0
Продаж міських земель	5,6	9,3	50,8	4,1	4,8	8,1

Таблиця 10

## Позики Києва 1877–1911 років, тис. крб

Рік заключення позики	Потреби	Номінальна сума	Сума, отримана при реалізації позики	Рік остаточного погашення	Сума, залишена до сплати на 201.1912
1877	Зведення будинку Міської думи	500	500	1904	—
1896	Перекриття каналів, зведення будинку міської поліції	175	177,35	1927	119,75
1897	Спорудження Київської гавані	300	305,37	1927	217,5
1898	Допомога державній казні з влаштування Політехнічного інституту (300 тис. крб) та зведення Міського театру (250 тис. крб)	550	550	1965	527,5
1899	Спорудження Київської гавані (додатково)	130	130	1931	100,2
1899	Влаштування міської каналізації	90	81	1931	70,5
1906	Зведення Міської публічної бібліотеки	150	124,33	1969	147,6
1907	Зведення Бессарабського критого ринку	526	500	1971	522
1901, 1909	Влаштування каналізації, заощення вулиць	3499,87	2878,8	1971	3489,7
1911	Зведення казарм	1999,87	1854,88	1974	1999,9

Таблиця 11

**Витрати Києва 1904–1909 років, на які Міською думою  
було дозволено витратити позики, тис. крб**

Потреби	1904	1905	1906	1907	1908	1909	Усього	%
Водогін	3000	200	120	1180	3100	400	8000	11,0
Каналізація	–	1500	–	655	1000	1700	4855	6,7
Трамвай	5000	–	–	–	28200	–	33200	45,7
Електричне освітлення	2010	300	–	175	300	380	3165	4,4
Газове освітлення	–	–	–	–	–	400	400	0,6
Телефон	–	–	–	–	–	300	300	0,4
Київська гавань	2000	–	–	70	–	200	2270	3,1
Мости	–	–	–	700	160	–	860	1,2
Замощення вулиць	100	–	213	200	–	1000	1513	2,1
Збільшення капіталів ломбардів та міських банків	10	–	–	200	–	2500	2710	3,7
Зведення будівель:								
– Ринки	200	50	–	591	100	200	1141	1,6
– Лікарні	–	–	–	373	–	500	873	1,2
– Лазні	40	–	–	–	–	20	60	0,1
– Казарми	2290	–	572	280	–	200	3342	4,6
– Поліційні ділянки	–	–	–	29	–	300	329	0,5
– Училища	75	–	25	3770	100	30	4000	5,5
– Бібліотеки	–	–	–	150	–	–	150	0,2
– Театри	–	–	–	361	–	–	361	0,5
– Міське управління	100	–	100	60	–	–	260	0,3
Погашення боргів	360	–	95	30	200	2500	3185	4,4
Інші потреби	250	10	25	439	100	173	997	1,3
<i>Всього</i>	<i>15605</i>	<i>2150</i>	<i>1150</i>	<i>9423</i>	<i>33260</i>	<i>11023</i>	<i>72611</i>	<i>100</i>



З таблиць 9–11 видно, що найбільш стійким і наростаючим був доход від міського майна (30%), за ним іде оцінний збір, що давав значний стрибок з надходжень 1911 р. 570,1 тис. крб на 1040,0 тис. крб кошторисного передбачення на 1912 р. Маємо спостерігати, що лише з 1894 р. — року поживлення господарського життя міста (і завдяки міському уложенню 1892 р.) бюджет Києва починає наближатися до типу бюджетів великих міст того часу. Надходження з оцінного збору з 1894 по 1912 р. зросли у сім разів, від міського майна — у три рази. З таблиці 11 видно, що найбільшу суму було витрачено на міські споруди, потім ідуть витрати на влаштування каналізації, слідом — витрати на замощення вулиць бруківкою, далі — витрати на зведення за проектом В. О. Шрьотера споруди Міського театру (1897–1901 рр., ск. Е. Саля), за проектом Е. А. Клаве — Міської публічної бібліотеки (1910–1911 рр., розпланування О. О. Кривошеєва), влаштування Політехнічного інституту (1899–1900 рр., архіт. Є. С. Кітнер). На останньому місці — спорадичні витрати: пожертва на військові потреби (45 тис. крб.) та сплата недоїмки (7 тис. крб.). О. Рубінштейн<sup>44</sup> вказував, що найбільш рентабельними з часом мають опинитися як раз будівлі театру й бібліотеки: це неприбуткові об'єкти, але такі, що зменшують витрати міста — вони не підлягають ніякій експлуатації окрім безпосереднього призначення, але в результаті витрачених коштів місто отримало майно, яке саме по собі є значною цінністю, до того ж безперервно зростаючою в силу належній міській нерухомості здатності «мимоволі» цю цінність нарощувати. Якщо ми подивимось на роки, в яких передбачалося остаточно погасити позику (таблиця 11), нас не зможе не здивувати, що, скажімо, для будинку Публічної бібліотеки це — 1969 рік, Бессарабського ринку — 1971-й, Оперного театру — 1965-й. Якби не жовтневий переворот 1917-го та інші події ХХ ст., зміна політичного ладу Росії, певно, ці займи було б повернуто. Але ж в історії немає умовного часу.

Загалом по Росії 1913 р., у рік знаменного трьохсотріччя Дому Романових, на будівництво нових і капітальні перебудови старих будинків було витрачено 1,9 млн. крб. Як ми бачили на прикладі Києва, фінансування цих робіт йшло по чотирьох каналах: за рахунок звичайного бюджету, пожертвуваних капіталів, позик і штрафів. Так, витрати московського міського бюджету на покращення житлових умов були мізерними: 1912 р. вони становили усього 312 тис. крб, тобто 0,6% міських витрат.

**Заробітна плата та організація праці будівельників у Російській імперії<sup>45</sup>.** Договірними зобов'язаннями — контрактами між підрядниками й артілями будівельників, найманими на сезон, — визначалися умови наймання, тривалість робочого дня, нормативи різних видів робіт, вік працюючих та ін. При цьому керувалися Будівельним статутом і «Урочним положенням» по будівельному мистецтву, яке містило «уроки» — норми виробітку для різного роду робіт «майстровим і робітничим» людям з урахуванням навичок їх

здійснення, числа робочих годин за порою року і смугам Росії (Україна входила в третю, південну смугу). Наукових методів нормування не було, тому навіть ті самі видання мали багато протиріч в оцінках праці будівельників, чим і користувалися хитруни-підрядники.

1868 р. з'явилося «Урочне положення», разом із іншими відомствами розроблене Міністерством шляхів сполучення. Воно діяло на транспортних, промислових та інших великих будівництвах. Найкращим вважалося «Урочне положення» М. І. Рошефора<sup>46</sup>, що вийшло першим виданням 1906 р. Будівельне законодавство продовжувало визначатися статутом 1857 р., доповненим у 1876–1879 рр. Правове регулювання будівельного виробництва далеко відставало від вимог часу<sup>47</sup>. Лише 1886 р. вийшов закон про правила наймання на роботу, а 1897 р. — вказівки для підрядників, у яких ставилося їм в обов'язок утримання «робочого люду, забезпечення його продовольством і приміщенням, а також лікування у випадку хвороби, відправлення в лікарню, спостереження за паспортним режимом і узагалі весь догляд за ними»<sup>48</sup>. При визначенні заробітної плати виходили з довідкових цін або договірних сум. Перші затверджувалися губернаторами за поданням будівельних відділень, що існували в губернських містах, і діяли такі довідкові ціни тільки на території своїх губерній. У цілому заробітна плата не мала певних установлених розмірів і залежала від місцевих умов, попиту та пропозиції. Можна сказати, що в питаннях оплати праці будівельників діяла, як і нині діє, дуже гнучка і рухлива система цін, що впливала і на добробут робітників, і на добробут замовників, будучи основою для їхньої домовленості.

Артілі робітників-будівельників традиційно набиралися з місць їхнього помешкання незалежно від місця здійснення будівництва. Наприклад, грабарі з тачками були вихідцями з Білорусії або Смоленщини, а землекопи-грабарі, що використовували спеціальні кінні візки-грабарки, — вихідцями з Київської і Чернігівської губерній. Теслі, муляри, бетонники й інші будівельники також групувалися в артїлі зі своїх місць проживання, незмінно підтримуючи репутацію земляків. Такий стан справ безумовно сприяв досить чіткому відпрацюванню технологій ведення усіх видів робіт, що ґрунтувалися на показниках, які були досягнуті кращими російськими артїлями.

Державні організації, як ми бачили вище, брали участь в основному в будівництві залізниць, мостів, великих об'єктів (громадських будівель), але вели ці роботи, здаючи будівельні роботи великим підприємцям-підрядникам, котрі наймали з торгів артїлі сезонних будівельників різного профілю або спеціалізації й укладали з ними контракти на сезон. Урядові органи, у чиєму віддані перебували об'єкти, що будувалися, складали з підрядниками умови, що зумовлювали склад положень контракту, яким потім керувалися підрядник при складанні контрактів протягом усього часу будівництва. Зазвичай передбачалися відповідно до проекту обсяги робіт, чисельність робітників на кожний сезон, терміни будівництва. Із середини 1890-х рр. на ряді значних будівництв,

здійснюваних за державними замовленнями, стала відчуватися нестача засобів механізації, з'явилася потреба у використанні послуг спеціалізованих фірм, що мали енергетичні й технічні засоби і кадри спеціально навчених професіоналів<sup>49</sup>.

Всі ці заходи буди спрямовані, безперечно, на економію і раціональність будівельних рішень, що приймалися. У наступному розділі ми розглянемо питання економічності будівництва окремо, тут слід лише зазначити наступне.

Ощадливість, раціональність є одними зі стійких властивостей будь-якої людської діяльності, що проявляється у різні історичні періоди й у різних аспектах. Це стосується не лише будівництва й пов'язано з багатьма соціально-економічними особливостями й уявленнями свого часу, з розвитком науки і техніки, природнокліматичними умовами, національними традиціями тощо. В будівництві економія обумовлена дефіцитом предмету економії (дерева, каменя, робочої сили або часу), завданням на проектування (утилітарністю або помпезністю), коштами замовника (домоволодаря або держави).

**Політекономія, економічні основи архітектури та соціально-політичні обмеження архітектурної справи.** Вище ми зробили доволі ретельний огляд розвитку вітчизняної архітектурно-будівельної бази до більшовицького перевороту. Замість того, щоб вдаватися до студіювання аналогічного досвіду «радянського часу», який разом з плановою економікою й волюнтаристськими формами господарювання відійшов у минуле, слід, на наш погляд, перекинути місток з передвоєнної Росії 1914–1915 рр. на сьогоднішній день, коли механізми капіталістичних форм господарювання все більш активно посідають місце в економічній сфері взагалі і архітектурно-будівельній зокрема. Але наш сучасний «дикуватий» капіталізм — це лише наближення до ощадливого, чесного, економічно прозорого господарювання. Тому аби трохи наблизитися до розуміння того, як відбувається механізм формування архітектурно-будівельної галузі країни, слід звернутися до деяких положень класичної політичної економії, пов'язаної насамперед з іменем німецького філософа Георга Гегеля (1770–1831) та економіста Карла Маркса (1818–1883).

**Позиція Гегеля.** Вже Г. В. Ф. Гегель вбачав у політичній економії науку, яка «робить честь» думці саме тому, що вона піднімається над емпіричним здоровим глуздом й дозволяє проникати у внутрішній зв'язок речей. Гегель дуже близько підійшов до розуміння того, що дійсним предметом політекономії виступають такі, що не залежать від волі й свідомості, такі, що суперечать зовні спостережним явищам, глибинні економічні процеси, за допомогою яких реалізується необхідність. «Цікаво бачити, як усі взаємозалежності роблять тут зворотну дію, як особливі сфери групуються, впливають на інші сфери і здобувають від них сприяння собі або перешкоду. Цей взаємний зв'язок, в існування якого спочатку не віриться, є чудовий головним чином тим, — і схожий

у цьому з планетарною системою, — що вона завжди являє оку лише неправильні рухи, і все-таки можна пізнати її закони»<sup>50</sup>. На противагу «практичному підходу» Гегель розвивав зовсім новий погляд на політичну економію. Її головну задачу він бачив не в тому, аби описувати і систематизувати господарські явища, штучно підганяючи теорію під практику. І в цьому питанні позиція Гегеля наближається до визначення предмета науки, даному пізніше Ф. Енгельсом в «Анти-Дюрінгу». Вважаючи областю дослідження політекономії виробничі відносини, учений писав, що політична економія у найширшому смислі є наука про закони, які керують виробництвом і обміном матеріальних життєвих благ у людському суспільстві<sup>51</sup>.

У «Системі моральності» Гегель підходить до праці як історично змінного феномену. Розвиток праці він ув'язує з матеріальною культурою суспільства, з мірою її соціальної дозрілості. Думка філософа рухається від збирання й одомашнювання тварин до «тупості механічної праці» у суспільстві товаровиробників, де «праця, що спрямована на предмет як ціле, розподіляється в собі самій і стає одиничним видом праці; і цей одиничний вид праці саме через це стає більш механічним, оскільки різноманіття, що випливає з нього, а отже, і він сам, стає більш загальним, більш далеким від цілісності»<sup>52</sup>. Наведений уривок свідчить про деяке розуміння Гегелем властивого товарному виробництву протиріччя між приватною і суспільною працею, а відтак, і його історичного характеру. І хоча Гегель не був професійним економістом, у його судженнях можна зустріти розвиток тріади: «потреба — праця — насолода»<sup>53</sup>. При цьому ним проводиться думка, що потреба, яка виникає у людини, спонукує останню до праці. Кінцевим продуктом праці виступає споживання (будівельник побудував — людина користується). Отже, Гегель вхоплює зв'язок потреби і споживання, причому саме трудова діяльність служить тим способом, що з'єднує систему потреб зі споживанням у ціле. У цьому смислі Гегель стояв вище Адама Сміта й інших економістів, які використовували при розкритті зазначеного взаємозв'язку «робінзонаду», тобто припускали окрему, ізольовану «економічну» людину. Гегель же з самого початку розглядає процес праці на рівні цілісності: саме тому в нього немає суб'єкта, який абстрактно хазяює й діяльністю якого керують споконвічні природні закони. Цей суб'єкт завжди конкретний, включений у соціум, і об'єктивний характер економічних законів не складається «по той бік» суспільно-трудової практики.

**Позиція Маркса.** Однак у політекономії, як відомо, при аналізі товару думка йде далі від вартості — як застиглої в речах якості — до праці абстрактної та конкретної. Тобто зі сфери простору, де «лежать» готові речі (стоять будинки), здійснюється перехід у сферу часу, де ці речі (їхня корисність, міцність і краса) тільки створюються.

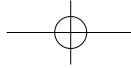
Це прекрасно змалював Карл Маркс у грандіозному «Капіталі». Методологічний прийом виділення загального як необхідна умова всебічного

дослідження того або іншого предмета (у даному випадку архітектурно-будівельної справи) лежить в основі сходження від абстрактного до конкретного при дослідженні економічних проблем. Цей прийом знайшов вираження в Марксовій категорії «капітал узагалі». Капітал є певне виробниче відношення, суб'єктами якого є замовник і виконавець (у термінах Маркса, капіталіст і найманий робітник). «Капітал узагалі» це таке відношення, така сукупність тих визначень, що відрізняють вартість як капітал від неї ж як простої вартості або грошей<sup>54</sup>. Так, при аналізі «капіталу взагалі» на перший план виступає праця, яка уособлюється найманим робітником як заздалегідь даним індивідом, а не минушим особливим індивідом роду робітників, і капітал, уособлений у капіталісті, також позбавленого якої-небудь особливості, крім «душі» капіталу, тобто — і робітник і капіталіст розглядаються як полюси виробничого стосунку.

Розглянемо цей аспект теорії К. Маркса більш докладно: як би не ставитися до політичних (т. наз. комуністичних) поглядів цього видатного мислителя, його економічна теорія є центральним законом виробництва капіталу аж до сьогодення. А оскільки серед читацької аудиторії автор цієї книги припускає бачити в першу чергу людей, причетних до архітектурно-будівельної справи, короткий екскурс в економічну теорію Маркса не здається зайвим.

Отже, вихідним пунктом дослідження у Маркса служить аналіз елементарної форми багатства, *товару* як зовнішнього предмета, корисної речі, що задовольняє яку-небудь людську потребу, що робить товар споживчою вартістю, і як утілення суспільно необхідного робочого часу, що робить товар вартістю, формою його суспільного визнання. Кожний *товар*, таким чином, має дві сторони, дві якості: *споживчу вартість* і *вартість*. Кожній з цих якостей товару відповідають і дві сторони праці: конкретна корисність даного виду праці, завдяки якій вироблений продукт стає споживчою вартістю, і абстрактний характер витрати людських сил, завдяки чому корисна праця може вступати в процес обміну, знаходить за посередництвом ринкових відносин свого споживача і свій еквівалент в обличчі іншого товару — у вигляді *грошей*. Економісти до Маркса стверджували, що додана вартість, або прибуток, утворюється не в сфері виробництва, а в обігу, вона є результатом «обдурювання», надбавкою до продажної ціни, що не має під собою субстанціальної основи, і т. ін. Маркс зобразив дійсний процес утворення доданої вартості, перетворення грошей на капітал, нагромадження капіталу, насамперед завдяки введенню в понятійний апарат товару поняття «робоча сила». Сучасна форма ПДВ — податок на додану вартість — формується виходячи з цього економічного закону, відкритого Марксом.

Визнаючи вартість товару тим «стійким центром», навколо якого коливаються поточні ціни, і визнаючи основою вартості витрати виробництва товару (витрати людської праці на виробництво), економічна наука до Маркса не могла відповісти, звідкіля береться прибуток, якщо «праця», як і будь-який інший



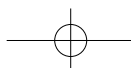
товар, у кінцевому рахунку продається за витратами праці. Виходило зачароване кодо. Маркс показав, що робітник продає не свою працю, а свою робочу силу, що оплачується, як і будь-який інший товар, за своєю вартістю, вимірюваною суспільно необхідними витратами на її виробництво, або вище, або нижче неї, у залежності від конкуренції і кон'юнктури ринку, але завжди нижче сукупної вартості вироблених робітником продуктів. У неоплаченому надлишку продуктів матеріалізується *прибавочна вартість* — джерело прибутку й інших форм нетрудового доходу.

Маркс показав, що квінтесенція відносин між працею і капіталом одержує віддзеркалення в кінцевому рахунку в такому, що має силу закону, факті, що при капіталістичному ладі, «де не робітник застосовує засоби праці, а засоби праці застосовують робітника», з ростом продуктивної сили праці збільшується тиск самих робітників на засоби їх зайнятості; усе більше ненадійними, усе менше забезпеченими стають умови їх існування: продаж їх власної сили «для примноження чужого багатства або для самозростання капіталу»<sup>55</sup>.

Відкритий Марксом закон вартості передбачає, що тільки той предмет, та послуга мають суспільну вартість (якими б не були їх індивідуальні вартості), що мають споживчу вартість, користуються належним попитом, що вартість товарів знаходиться у зворотному відношенні до продуктивної сили праці, що незалежні товаровиробники не визнають ніякого авторитету, крім «авторитету конкуренції», знаходяться під тиском їх взаємних інтересів. Виробництво товарів і послуг забезпечується певною витратою робочої сили, матеріалів, засобів праці, і збут їх є тим вірнішим, ніж вони дешевші, ніж вищою є їхня якість.

Економіка архітектурно-будівної справи в усі часи ґрунтувалася на принципах і методах самого процесу будівництва, на реальних можливостях будівельників, властивостях будівельних матеріалів, була прикладною наукою і, разом з тим, нерідко диктувала свої умови, створювала «економічний» стиль, підпорядковувала собі інші питання будівельної справи, вчила зводити будівлі більш раціонально. Історик економіки будівельної справи В. З. Черняк в одній з численних своїх книг зазначає: «Кожний архітектурно-будівельний варіант повинен мати лише одне економічне рішення, хоча й тут можливі варіанти. “Варіанти” економічного розрахунку цієї будівельної споруди — проблема, яка супроводжує будівництво з дня його зародження. Ця проблема зводиться до пошуку абсолютної точності економічного результату фінансових, матеріальних, трудових затрат. Але економіка не входить до переліку точних наук. Рішення економічних задач на різних стадіях проектування і будівництва, як буває, не збігається з відповіддю, отриманою при завершенні будівлі. Причин багато — і не лише об'єктивних»<sup>56</sup>.

Як і інша галузь господарства, архітектура і будівництво мають справу з товаром. Як писав Маркс, «товари не можуть самі йти на ринок та обмінюватися... Товари суть речі й тому беззахисні перед людиною. Якщо вони не



йдуть власною охотою, людина може застосовувати силу, тобто узяти їх. Аби ці речі могли відноситися одна до одної як товари, товароволодарі повинні відноситися один до одного як особи, воля яких розпоряджається цими речами: таким чином, один товароволодар лише по волі іншого, відповідно кожний з них лише за допомогою одного загального для них обох вольового акту може присвоїти собі чужий товар, відчужуючи свій власний. Відповідно, вони повинні визнавати один в одному приватних власників. Це юридичні стосунки, формою яких є домовленість, — все одно закріплена вона законом або ні, — є вольові стосунки, в яких віддзеркалюються економічні стосунки. Зміст цих юридичних, або вольових, стосунків репрезентований самими економічними стосунками»<sup>57</sup>. І далі: «Товароволодаря відрізняє від його товару саме та обставина, що для товару кожне інше товарне тіло служить лише формою прояву його власної вартості... Для володаря вся безпосередня споживча вартість товару міститься лише в тому, що він є носієм мінової вартості і, відповідно, є засобом обміну... Усі товари суть неспоживчі вартості для своїх володарів і споживчі вартості для своїх не-володарів. Відтак вони повинні постійно пересуватися з рук у руки. Але цей перехід з рук у руки становить їх обмін, а в обміні вони відносяться один до одного як вартості й реалізуються як вартості. Отже, товари повинні реалізовуватися як вартості, перш ніж вони отримують можливість реалізуватися як споживчі вартості»<sup>58</sup>. Отже, будь-який товароволодар, — скажімо, заможний приватний замовник об'єкту будівництва, — хоче реалізувати свій товар (здати у найм квартиру у прибутковому будинку) як вартість, тобто реалізувати його в іншому товарі тієї самої вартості (грошах), незалежно від того, чи має його власний товар споживчу вартість для володарів інших товарів (інших будинків) або ні. Тому «суспільна дія усіх інших товарів виокремлює один певний товар, в якому вони усі виражають свої вартості. Тим самим натуральна форма цього товару стає суспільно визнаною формою еквіваленту»<sup>59</sup>, тобто грошима, тобто — застиглим на одному товарі відблиску відношення до нього усіх інших товарів. Стосовно будь-яких суспільних процесів саме гроші як найбільш абстрактний товар (за гумором В. Г. Ф. Рошера, якого цитує Маркс, — «приємний товар») виступають основою для обміну їх на інші товари. Але ж ця еквівалентна форма товару не містить в собі кількісного визначення величини його вартості. «Якщо ми знаємо, що золото — гроші, тобто безпосередньо обмінюється на будь-які товари, то ми ще аж ніяк не знаємо, скільки коштують, наприклад, 10 фунтів золота. Як і будь-який інший товар, золото може виразити величину своєї власної вартості лише відносно, лише в інших товарах. Його власна вартість визначається робочим часом, який потрібний для його виробництва, і виражається у тій кількості будь-якого іншого товару, в якому кристалізовано стільки само робочого часу»<sup>60</sup>.

Отже, не гроші роблять товари сумірними, — навпаки. Саме тому, що усі товари як вартості являють собою уречевлену людську працю і, відповідно, самі

по собі сумірні, — саме тому всі вони й можуть вимірювати свої вартості одним і тим самим специфічним товаром, перетворюючи таким чином цей останній на загальну для них міру вартостей, тобто на гроші. «Гроші як міра вартості є необхідною формою виявлення іманентної товарам міри вартості, — робочого часу»<sup>61</sup>. Інакше кажучи, вартість, тобто кількість людської праці, яка міститься, скажімо, в одній сотні цеглин, виражається в уявній кількості грошового товару, який містить стільки само праці. Відповідно, дивлячись з того, золото, срібло або мідь служить мірою вартості, вартість сотні цеглин виражається у зовсім різних цінах, або в різній кількості золота, срібла або міді. «Масштаб цін виконує свою функцію тим ліпше, чим більш незмінно одна й та сама кількість золота служить одиницею виміру»<sup>62</sup>. Читач пам'ятає, що у попередньому розділі ми намагалися виразити це співвідношення, перераховуючи давньогрецькі і давньоримські грошові одиниці відповідно до ваги золота та його сучасної ціни в Україні. Безперечно, наші розрахунки носять приблизний, якщо не абстрактний характер, але ж дозволили зробити деякі також приблизні, але наочні порівняння.

Головне, що слід зауважити слідом за Марксом, що усі галузі господарювання мають справу з таким предметом, який репрезентує собою сирий матеріал, тобто предмет праці, вже профільований процесом праці, і який сам є продуктом праці. З одного боку, тут — здобута архітектором освіта, з іншого, — одна цеглина. При суміщенні, яке має характер складного економічного й технологічного процесу (як це буде видно з наступного), виникає новий продукт: будинок або споруда. Для прояснення цієї ситуації Маркс застосовує поняття *уречевлена праця* і *жива праця*. Так, зростання частки уречевленої праці по відношенню до живої при зростанні продуктивності праці є законом виробництва.

**Світоглядні абстракції в теорії Маркса.** Втім, за капіталістичних умов це не означає, що уречевлена праця стає все більш потужною силою, яка перебуває в розпорядженні у живої праці. Навпаки: за капіталістичних умов наголос ставиться не на уречевленні, а на відчуженості, на наявності величезної предметної могутності, яку сама суспільна праця протиставила собі як один зі своїх моментів, — на належності цієї могутності не робітнику, а персоніфікованим умовам виробництва, тобто капіталу<sup>63</sup>. Конкретним проявом протиріччя між живою та уречевленою працею є тенденція норми прибутку до пониження. Викликаний самим капіталом розвиток виробничих сил, досягнувши певного пункту, знімає самозростання капіталу, замість того, щоб вести до нього. «За межами певного пункту, — пише Маркс, — розвиток виробничих сил стає для капіталу перепорою; відповідно, — капіталістичні відносини стають перепорою для розвитку виробничих сил праці. Досягши цього пункту, капітал, тобто наймана праця, вступає у таке ж відношення до розвитку суспільного багатства й виробничих сил, у якому опинилися цеховий лад, кріпацтво, рабство,



і немов окови скидається з необхідністю»<sup>64</sup>. Маркс, напевно, передбачав абсолютне виявлення творчих обдарувань людини, а у повному розвитку індивіда вбачав велику виробничу силу, котра, у свою чергу, буде впливати на виробничу силу праці. Адже це вже наукова абстракція, як є абстракцією й комуністичні відносини. Якщо робочий, який закінчив вісім класів школи, невідомо коли розів'ється до унікального фахівця в галузі будівельного виробництва, він припинить бути робочим, а зажадає іншого, більш шанованого й статусного положення в суспільстві.

На жаль, це марксівська абстракція, тут кінчається геніальна економічна теорія Маркса і починається кволий «марксизм». На вітчизняному терені він перетворився на «марксизм-ленінізм» і завдав нищівного удару культурі й економіці Російської імперії, на декілька десятиліть відкинувши країну з нормальним економічним розвитком в бік дикості, нелюдськості, концтаборів і Голокосту (закони не вершать революцій, — революції створює беззаконня). Але наша книга присвячена іншим аспектам: не ідеологічним, а суспільно-економічним та історико-політичним.

Російська імперія, як ми намагалися показати в цьому розділі, мала усі можливості для планомірного розвитку будівельної бази й архітектурно-будівельної справи. Вона витримала добу первісного накопичення капіталу й виходила на власний шлях економічного розвитку. Це підтверджують дослідження останніх років, в тому числі й зарубіжні. «Капіталістичний спосіб привласнення, який витікає з капіталістичного способу виробництва, а відповідно, і капіталістична приватна власність, є перше заперечення індивідуальної приватної власності, основаної на власній праці. Але капіталістичне виробництво, — зазначає далі Маркс, — породжує з необхідністю природного процесу своє власне заперечення. Це — заперечення заперечення. Воно відновлює не приватну власність, а індивідуальну власність на основі досягнень капіталістичної ери: на основі кооперації та загального володіння землею й виробленими самою працею засобам виробництва»<sup>65</sup>. До такого стану вітчизняна економіка зможе наблизитися ще дуже не скоро.

Те, що в марксизмі називається «експлуатацією чужої праці», є природним процесом. І в такій області, як створення матеріального середовища для життєдіяльності людини, в архітектурно-будівельній справі, якісь люди мають продавати свою робочу силу, а інші люди мають нею користуватися. Якимсь іншим чином це середовище не виникне: не може замовник власноруч збудувати споруду — йому за меншою мірою потрібні помічники, багато помічників. А коли помічників багато, ними треба керувати, і тоді замовник відсторонюється від власноручної праці, а займається забезпеченням процесу праці цих людей. Це груба схема. Але ж власне для цього й існує природна людська нерівність у здібностях і, відтак, можливостях, але існує рівність перед законом. В тому числі і перед економічним законом існування людського співтовариства, ширше — суспільства або держави. Тут не місце розмірковува-

ти про гуманістичні або ж антигуманні засади природного стану речей: про психологію й моральність того чи іншого індивіда, — цінність мають лише людські вчинки. Природне прагнення людини до благополуччя зумовлюється різним ставленням різних людей до розуміння міри цього благополуччя й формулювання цілей, якими воно має бути досягнуто. Ці протиріччя — з компетенції скоріше пенітенціарних органів, ніж суспільної моралі як такої. І тому якщо наймана капіталістом людина працює і отримує грошову компенсацію, яка їй хоча й не задовольняє, але влаштовує, це значить, що ця людина не може працювати так, аби їй платили більше (не має достатніх здібностей), або не хоче через низку приватних причин; адже ж очевидно, що цю ситуацію не можна називати експлуатацією. І вже аж ніяк не «експлуатація людини людиною» є ситуація, коли наймана людина задоволена розміром грошової компенсації за її працю.

**Архітектурно-будівний проект як форма політекономічного прогнозування.** Цей невеличкий «світоглядний» відступ від магістральної теми нашої книги має засвідчити головне: історико-політичні обмеження якнайщільніше впливають на процес прийняття рішень у конкретних економічних умовах.

Першим етапом на шляху вирішення архітектурно-будівної проблеми (зведення споруди) є попереднє її формулювання з зазначенням кінцевих цілей. Виходячи з кінцевих цілей і термінів оцінюються наявні ресурси (трудова, фінансова), які можуть бути використані для вирішення цієї «прогнозованої» проблеми. При цьому слід співвіднести передбачувані витрати з очікуваним ефектом (щоб не стріляти з гармати по горобцям). Потім визначається суб'єкт рішення (особа, яка приймає рішення) та галузь її праводіяльності (замовник + архітектор + підрядник). Обираються критерії, які повинні дозволити зіставити різні варіанти рішення, обрати найкращий з них і оцінити міру досягнення цілі. Після цього уточнюється формулювання проблеми. Слід докласти максимум зусиль для того, аби сформулювати її як задачу, тобто задати кількісні обмеження (за термінами виконання, ресурсами, цілями): точне формулювання необхідне для вибору відповідного методу рішення, що у кінцевому рахунку зумовлює якість та економічну ефективність (заощадливість) рішення. Розробляються варіанти рішення (іноді навіть «архітектурно альтернативні»), здійснюється аналіз наслідків за кожним варіантом (з урахуванням раніше обраних критеріїв). В результаті зіставлення варіантів вибирається найліпший (тобто здійснюється власне прийняття проектного рішення). Обирається форма, в якій рішення буде доведено до виконавців (проект, робочі кресленики, авторський нагляд за виконанням об'єкту).

Весь досвід фінансування архітектурно-будівної справи свідчить, що ми маємо справу з процесом політекономічного планування засобами архітектурного розпланування. Планування — проекція у майбутнє людської діяльності

для досягнення передбаченої цілі, перетворення інформації про майбутнє у директиві для цілеспрямованої діяльності. У будь-якому випадку, і замовник (приватна особа чи держава), і виконавець (архітектор, підрядник) з політекономічної точки зору діють як прогнозисти майбутнього: і майбутнього прибутку, і майбутнього комфорту для себе та інших людей, і майбутньої соціальної оцінки. В той час як соціальне передбачення прагне встановити лише загальні тенденції й напрями розвитку суспільства, архітектурно-проектне «прогнозування» (розроблення проекту та його матеріальна реалізація) ставить своєю задачею більш детальне дослідження, яке уходить від більш загальних проблем і приходить до більш конкретних питань можливого й вірогідного ходу подій у тій або іншій області суспільного життя, в даному випадку — в області формування матеріального середовища для життєдіяльності людини.

1. Ми користуємося виданнями: *Ключевский В. О.* Боярская дума Древней Руси. — Пг, 1919; *Сергеевич В. И.* Русские юридические древности: В 2 т. — М., 1890. — Т. 1; 1893. — Т. 2. — Вып. 1; 1896. — Т. 2. — Вып. 2; *Грушевський М. С.* Економічний стан селян в Львівській королівщині XVI віку. — Львів, 1903; *Грушевський М. С.* Киевская Русь. Т. 1. Введение. Территория и население в эпоху образования государства. — К., 1911; *Грушевський М. С.* Історія України-Руси: В 11 т., 12 кн. — К., 1991–1997; *Грушевський А. С.* Города Великого Княжества Литовского в XIV–XVI вв.: Старина и борьба за старину. — К., 1918; *Грушевський О. С.* З Київського ратушного господарства XVI віку // Київ та його околиця в історії і пам'ятках. — К., 1926. — С. 109–126; *Миллюков П. Н.* Главные течения русской исторической мысли. — М., 1897; *Пресняков А. Е.* Княжое право в Древней Руси: Очерки по истории X–XII столетий. — СПб, 1909; *Бованенко Д. Є.* До історії політичної економії на Україні // Ювілейний збірник на пошану академіка Дмитра Йвановича Багалія з нагоди сімдесятої річниці життя та п'ятдесятих роковин наукової діяльності. — К., 1927. — Т. 1. — С. 1080–1096; *Юшков С. В.* Нариси з історії виникнення і початкового розвитку феодалізму в Київській Русі. — К., 1939; *Черняк В. З.* Строительные уроки русских мастеров (Из истории экономики строительного дела). — М., 1987; *Рабинович М. Г.* Очерки материальной культуры русского феодального города. — М., 1988; *Толочко П. П.* Древнерусский феодальный город. — К., 1989; *Толочко А. П.* Князь в Древней Руси: власть, собственность, идеология. — К., 1992.

2. *Юшков С. В.* Нариси з історії виникнення і початкового розвитку феодалізму... — С. 174–175.

3. *Ключевский В. О.* Боярская дума Древней Руси. — С. 20.

4. *Толочко А. П.* Князь в Древней Руси... — С. 167–168.

5. Там само. — С. 170.

6. Ця копійка праця В. І. Сергеевича репрезентує початок нової переробки історії російського права до кінця XVII століття. Вона була задумана у широких розмірах: у двох томах, що вийшли друком (понад 1100 сторінок), розглянуті лише територія, населення і влада (остання — не цілком; відсутня глава про земські собори). Самий виклад представляє ту особливість, що в тексті наведено характерні місця з джерел, які й

роз'яснюються. Майже з усіх питань або пропонуються нові оригінальні висновки, або наводяться нові розуміння на користь раніше висловлених поглядів. Навіть відділи, раніше досліджені автором, написані знову і за новим планом. Усе це ставить «Русские юридические древности» В. І. Сергеевича у ряд найцікавіших явищ російської історіографічної літератури кінця ХІХ ст.

7. *Сергеевич В. И.* Русские юридические древности. — М., 1890. — Т. 1. — С. 12.

8. *Пресняков А. Е.* Княжое право в Древней Руси... — С. 116.

9. *Асеев Ю. С.* Архитектура древнего Киева. — К., 1982. — С. 44. Учений наводить цікаве зауваження: літописи зазвичай розділяли поняття «создал» — збудував муровану споруду — та «поставил» — стосовно дерев'яної (Там само, с. 11).

10. У давньоруських, як і у візантійських печах цегла випалювалася при температурі 1200 °С. Прикладом техніки виготовлення цегли у Подніпров'ї може служити піч, розкопана у Смоленську поблизу Рачівського храму: вона тричі капітально перебудовувалася, що свідчить про більш-менш тривалу її експлуатацію. В такій печі могло бути випалено 4,2 тис. шт. цегли. Цикл цей тривав 10–15 днів, а всього для будівництва Рачівського храму було потрібно виготовити близько 800 тис. шт. цегли. Отже, для зведення середнього за розмірами мурованого храму необхідно було одночасне функціонування декількох подібних печей. З великою напругою добувалися для будівництва мідь і свинець, які імпортувалися з інших країн.

11. *Логвин Г. Н.* Киев: По архитектурным памятникам Киева. — Изд. 3-е, доп. — М., 1982. — С. 32.

12. *Черняк В. З.* Строительные уроки русских мастеров... — С. 28. Як зазначає автор, для визначення норми робочого часу було підраховано кубатуру каменя, крім забутівки у стінах (товщина каменя прийнята у 0,25 м). Норма робочого часу на 1 м<sup>3</sup> взята з «Урочного положення» М. І. Рошефора (1916 р.). Норма робочого часу визначається для каменів товщиною більше 0,18 м.

13. *Воронин Н. Н.* Зодчество Северо-Восточной Руси. — М., 1961. — С. 325.

14. *Уманцев Ф. С.* Троїцька надбрамна церква Києво-Печерської лаври. — К., 1970. — С. 16–18.

15. *Владимирский-Буданов М. Ф.* Хрестоматия по истории русского права. — К., 1889. — Вып. 1. — С. 242.

16. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения: В 50 т. — М., 1975. — Т. 25. — Ч. 2. — С. 473.

17. Тут і далі для огляду фінансової системи Російської імперії ми скористалися виданнями: *Андросов В. П.* Хозяйственная статистика России. — М., 1827; *Чупров А.* История политической экономии. — М., 1892; *Иванюков И.* Основные положения теории экономической науки от Адама Смита и до сегодняшнего дня. — 3-е изд. — М., 1891; *Вернадский Ив.* Очерк истории политической экономии. — СПб, 1858; *Цехановецкий Г. М.* Краткий обзор политической экономии. — М., 1866; *Цехановецкий Г. М.* Железные дороги и государство. — М., 1869; *Святловский В. В.* К истории политической экономии и статистики в России: Сб. ст. — СПб, 1906; *Святловский В. В.* Очерки по истории экономических воззрений на Западе и в России. — СПб, 1913. — Ч. 1; *Святловский В. В.* История экономических идей в связи с историей экономического быта. — М., 1923; *Свят-*

ловский В. В. История экономических идей в России. — Пг, 1923. — Т. 1; Булгаков С. Н. Философия хозяйства (Мир как хозяйство) // Булгаков С. Н. Сочинения: В 2 т. — М., 1993. — Т. 1; Павлов В. А. История Российской политической экономии: Пособие для студентов вузов. — М., 1995; Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии: Избранное. — М., 1998;

18. Асеев Ю. С., Харламов В. А., Колобанов С. К. Строительное дело в Киевской Руси // Развитие строительной науки и техники в Украинской ССР: В 3 т. — К., 1989. — Т. 1. — С. 46.

19. Черняк В. З. Строительные уроки русских мастеров... — С. 61.

20. Рыбаков Б. А. Русское прикладное искусство X—XIII вв. — М., 1970. — С. 81—87.

21. Див.: Зворыкин Д. Н. Развитие проектного дела в СССР. — М., 1984. — С. 7.

22. Для цього розділу використано відомості з наступних видань: Россия: 1913 год: Статистико-документальный справочник / Сост. А. М. Анфимов, А. П. Корелин; Отв. ред. А. П. Корелин. — СПб, 1995; Города России в 1904 году. — СПб, 1906; Города России в 1910 году. — СПб, 1914; Губерт В. О. Неурожай и голод в России (1905—1906 гг.): Сборник кратких сведений о размерах неурожая и голода в различных местностях России. — СПб, 1907; Гуллишамбаров С. И. Сравнительная статистика России в мировом хозяйстве и ряду великих держав в первое десятилетие царствования императора Николая II (1894—1904 гг.). — СПб, 1907; Памятная книжка Киевской губернии на 1906 год. — К., 1905; Київ: Історичний огляд (карти, ілюстрації, документи) / Відп. ред. А. В. Кудрицький. — К., 1982; Мигулин П. П. Экономический рост русского государства за 300 лет (1613—1912 гг.). — М., 1913; Петлин Н. С. Опыт описания губерний и областей России в статистическом и экономическом отношениях, в связи с деятельностью в них Государственного банка и частных кредитных учреждений. — СПб, 1893. — Ч. 1; Рыбаков М. О. Невідомі та маловідомі сторінки історії Києва. — К., 1997; Россия в конце XIX века / Под общ. ред. В. И. Ковалевского. — СПб, 1900; Рубинштейн А. Ближайшие задачи экономической политики г. Киева. — К., 1912; Сборник сведений по России 1896 года. — СПб, 1897; Статистический ежегодник на 1912 год / Под ред. В. И. Шараго. — СПб, 1912; Табурно И. П. Эскизный сбор финансово-экономического развития России за последние 20 лет (1882—1901 гг.). — Б/м, 1902; Тэри Э. Россия в 1914 году: Экономический обзор / Пер. Н. Круглого. — Париж, 1986; Статистико-экономические очерки областей, губерний и городов России / Под ред. Л. Н. Яснопольского. — К., 1913.

23. Псевдонім В. І. Ульянова.

24. Черняк Я. Н. Очерки по истории кирпичного производства в России XIX — начала XX века. — М., 1957. — С. 65—70.

25. Ильин Вл. Развитие капитализма в России: Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности // Ленин В. И. Соч.: В 35 т. — Изд. 4-е. — М., 1941. — Т. 3. — С. 465.

26. Там само. — С. 460.

27. Там само. — С. 286—287.

28. Всеросійський перепис 1897 року показав, що міське населення імперії визначається кількістю 16,8 млн. чол., а торговельно-промислове — 21,7 млн. чол. У 1910 р.

в Києві мешкало 497187 чол., з них 247983 — чоловіки, 249204 — жінки. Крім того, військових — 30100 чол.

29. Сучасна аналогія — відносно «недорогі» будівельники з Закарпаття, які їдуть на заробіток на схід України або ж у країни Східної Європи.

30. История Киева: В 3 т., 4 кн. — К., 1983. — Т. 2. — С. 312.

31. Так, у Санкт-Петербурзі — 4,4%, у Москві — 5%, у Харкові — 3%, в Одесі — 1,3%.

32. Порожні графи означають, що відомостей не знайдено.

33. Якщо автор розділу «Київ у період імперіалізму» в другому томі «Історії Києва», В.І. Кизиченко, не вказує на цей підйом, це зумовлено, напевно, знайомою всім політичною ситуацією, в якій готувався й видавався цей тритомник, — у період «застою», коли про хибність дореволюційної економіки слід було розповідати більш ретельно, ніж про її позитивні якості та зрушення на краще.

34. Маркс К. Капитал. Том первый // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: 2-е изд. — М., 1973. — Т. 23. — С. 757, 657.

35. Наприклад, як зазначає К. Маркс, настилення мостових у Лондоні дала можливість власникам голих скель на узбережжі Шотландії отримувати ренту з абсолютно некорисною до того часу кам'янистого ґрунту (Маркс К. Капитал. Том третий, часть вторая // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: 2-е изд. — М., 1974. — Т. 25. — Ч. 2. — С. 335).

36. У минулі часи з точки зору витрат робочої сили такий вид робіт зазвичай здійснювався шляхом застосування примусової праці.

37. Див. найновішу монографію: Солейко Л., Солейко Е., Царенко С. Профессор Фёдор Мёринг: Возвращение в историю отечественной науки. — Винница, 2005.

38. Маркс К. Капитал. Том второй // Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: 2-е изд. — М., 1973. — Т. 24. — С. 199.

39. Земельна рента є тією економічною формою, в якій земельна власність економічно реалізується, приносить прибуток.

40. Маркс К. Капитал. Том третий, часть вторая... — С. 183.

41. За: Кириллов И. К. Цвѣтущее состояние Всероссийского государства. — М., 1977; Водарский Л. Е. Население России за 400 лет (XVI — начало XX вв.). — М., 1973.

42. Спеціальні обстеження, проведені 1912 р., показали, що з загального числа 166 тис. «коечно-каморочных» мешканців 90% мешкало у вогких приміщеннях, 93,7% — у холодних квартирах, 82,5% мали менше 1,5 куб. сажени приміщення на мешканця, найчастіше — 0,8–1,5 куб. сажени. Житловий фонд Москви, який становив 11,9 млн. м<sup>2</sup> житлової площі, перебував на 53% у дерев'яних будинках, на 65% — в одноповерхових. За такі приміщення хазяям сплачували в середньому по 1 крб 41 коп. за 1 куб. сажень. У той самий час в упоряджених будинках — вони становили 22% житлового фонду Москви — плата 1 крб 60 коп. за 1 куб. сажень. За комірку домоволодарі брали від 3 до 9 крб на місяць; у середньому по Москві плата за комірку була 5 крб 93 коп. Див.: Кириченко Е. И. Москва на рубеже столетий. — М., 1977. — С. 106–110.

43. Черняк В. З. Строительные уроки русских мастеров... — С. 119–123.

44. Рубинштейн А. Ближайшие задачи экономической политики г. Киева. — К., 1912. — С. 31.

45. Для цього розділу використана така література: *Евдокимов А. В.* Общие условия на отдачу в заповряд строительных работ инженерного ведомства. — СПб, 1897; *Торгово-промышленная Россия: Справочная книга для купцов и фабрикантов / Сост. под ред. А. А. Блау.* СПб, 1898. — Ч. 1; *Диканский М. Г.* Жилищная нужда и строительные товарищества. — Харьков, 1908; *История торговли и промышленности в России / Под ред. П. Х. Спасского.* — СПб, 1911. — Т. 1; *Рошефор Н. И.* Иллюстрированное Урочное положение. — 3-е изд. — СПб, 1916; *Оглоблин А. П.* Очерки истории украинской фабрики: Предкапиталистическая фабрика. — К., 1925; *Хомутецкий Н. Ф.* Русские зодчие и строители в развитии строительной техники. — Л., 1956; *Гуржий І. О.* Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років ХІХ ст. — К., 1968.

46. Читач пам'ятає, що саме за цим виданням М. М. Воронін обчислював економічні показники храму Покрова на Нерлі.

47. Не була навіть чітко регламентована нормативна термінологія. Так, у російському довіднику будівельника 1910 р. містилося до сотні різних футів, сорок з лишком різних міль, сто двадцять різного роду фунтів тощо. Були, наприклад, фути: робочий, десятковий, двадцятковий, землемірний, ткацький, геометричний, математичний; фунти: великий, малий, старий, новий, звичайний, казенний, монетний, торговий, міський, гірничий, нюрнберзький, артилерійський, медичний, аптекарський, метричний, фунт для заліза. Це утруднювало економічні розрахунки (*Черняк В. З.* Строительные уроки русских мастеров... — С. 142).

48. *Евдокимов А. В.* Общие условия на отдачу в заповряд... — С. 46.

49. У роки Першої світової війни (1914–1917 р.) на території України було розгорнуте будівництво військових споруд, стратегічних доріг і аеродромів, що зажадало створення спеціальних механізованих військово-будівельних загонів і оснащення їх машинною технікою: скреперами, грейдерами, киркувальниками, канавокопачами, тракторами і вантажним транспортом. Найбільш оснащеним і мобільним на той час був Київський загін, що розгорнув роботу в 1915–1916 р.

50. *Гегель Г. В. Ф.* Философия права / Пер. с нем. — М., 1990. — С. 235.

51. *Энгельс Ф.* Анти-Дюринг // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч.: В 50 т. — М., 1970. — Т. 20. — С. 150.

52. *Гегель Г. В. Ф.* Политические произведения / Пер. с нем. — М., 1978. — С. 295–296.

53. Там само. — С. 279.

54. *Маркс К.* Глава о капитале // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч.: В 50 т. — М., 1965. — Т. 46. — Ч. 2. — С. 253–264.

55. *Маркс К.* Капитал. Том первый... — С. 602.

56. *Черняк В. З.* Строительные уроки русских мастеров... — С. 186.

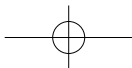
57. *Маркс К.* Капитал. Том первый... — С. 82.

58. Там само. — С. 83.

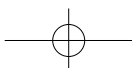
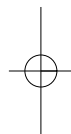
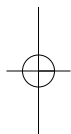
59. Там само. — С. 84.

60. Там само. — С. 89.

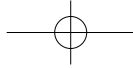
61. Там само. — С. 91.



62. Там само. — С. 94.
63. *Маркс К.* Глава о капитале... — С. 347.
64. Там само. — С. 263.
65. *Маркс К.* Капитал. Том первый... — С. 706.

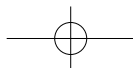
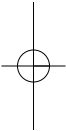


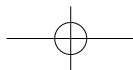
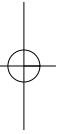
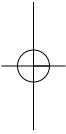
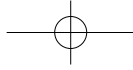




Розділ шостий

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОБМЕЖЕННЯ  
АРХІТЕКТУРИ ТА МІСТОБУДУВАННЯ







**Загальні зауваження.** У попередньому розділі було розглянуто питання ретроспективних історико-політичних обмежень архітектурно-будівної справи у перебігу зі з'ясуванням загальних політекономічних тенденцій в цій галузі. Предметним полем дослідження був розвиток міст Російської імперії з часів середньовіччя до більшовицького перевороту. Цей параграф ми присвятимо студіюванню існуючих та перспективних (в тому числі й законодавчих) питань будівельної галузі України, техніку і технологію можливості прийняття рішень, розглядувані під соціально-економічним кутом зору. Саме цей кут зору і є першим необхідним обмеженням.

**Будівельні матеріали.** Будівельні матеріали є тим матеріальним началом, яке дозволяє архітектурній формі, запропонованій архітектором та погодженій замовником, бути реалізованою як об'єкт архітектури. Сучасне будівництво — це будівлі, розроблені та спроектовані за індивідуальними проектами, що призводить до значної різнобарвності об'єктів, які споруджуються та конструктивно-оздоблювальних будівельних матеріалів.

Так, до *основних будівельних матеріалів* належать предмети праці, які у процесі виробництва повністю споживаються і повністю переносять свою вартість на вироблену будівельну продукцію. До цієї групи належать матеріали як виготовлені промисловістю (цемент, цегла, чорні та кольорові метали; санітарно — технічні, електротехнічні, хімічні, лакофарбові матеріали; алебастр, лісоматеріали тощо), так і сировинні матеріали мінерального та рослинного походження (глина, пісок, щебінь, круглий ліс, камінь тощо). До *будівельних конструкцій і виробів* належать предмети праці промислового виготовлення (металеві, залізобетонні, дерев'яні збірні елементи будинків і споруд, рейки, шпали, санітарно-технічне обладнання для устаткування опалення, водопроводу, каналізації, газифікації, вентиляції). Ця група матеріальних ресурсів також повністю використовується у процесі виробництва і повністю переносить свою вартість на будівельну продукцію. До *допоміжних матеріалів* належать матеріали, що не створюють матеріальної основи продукції будівництва (пальне, електроенергія, запасні частини до будівельних машин і механізмів, обтиральні матеріали тощо).

Основними вихідними документами для визначення річної потреби будівельної організації у матеріалах, конструкціях і виробках для виконання виробничої

програми є річний план введення об'єктів у експлуатацію і план будівельно-монтажних робіт; внутрішньобудівельний титульний список об'єктів будівництва; затверджені генпідрядником графіки виконання робіт на всіх об'єктах річної програми; проектна документація на будівництво кожного об'єкту, кошторисні норми витрати матеріалів на виготовлення конструкцій, виробів, деталей.

У закордонній практиці майже всі висотні будівлі і споруди, а також збірні малоповерхові будинки, які у більшості розвинених країн мають значну питому вагу в обсязі житлового будівництва (до 40%), споруджуються індустріальними методами. При цьому позаміська забудова органічно вписується в оточуюче середовище і рельєф місцевості, чого на жаль, не можна сказати про деякі малоповерхові будівлі, розташовані у приміській зоні. Інколи такі будівлі споруджуються на площі 0,1–0,6 га, огорожуються дво–триметровим парканом, і в них ніхто не живе.

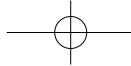
Основна частина об'єктів, які будуються сьогодні в українських містах, — це житлові будівлі. У Києві споруджуються переважно багатоповерхові багатоквартирні будівлі, що викликає обурливе й навіть агресивне занепокоєння деяких верств мешканців. Київські будівлі — переважно каркасні, монолітно-каркасні, монолітні чи панельні, різної поверховості та рівня комфортності. Така різномірність вимагає відповідного оздоблення фасадів та інтер'єру. Широкого застосування набувають оздоблювальні матеріали на полімерній основі, сухі оздоблювальні суміші, і, звичайно, конструктивно-оздоблювальні матеріали, які дозволяють вести оздоблення сухими методами. Оздоблювальні роботи у сучасному будівництві передбачають застосування великорозмірних листових, плиткових і рулонних матеріалів вітчизняного та закордонного виробництва.

Потреба будівельної організації в основних будівельних матеріалах розраховується за формулою, що наведена у книзі П. С. Рогожина та А. Ф. Гойка<sup>1</sup>:

$$Q_i = \sum_{i=1}^n V_i + H\partial - Rn_i + R\phi_i,$$

де  $Q_i$  — нормативна потреба в  $i$ -му матеріалі на будівельну програму в натуральних вимірах;  $V_i$  — плановий обсяг будівельної продукції у натуральному або вартісному виразі, на виконання якого потрібний цей матеріал;  $H\partial_i$  — норма витрати матеріалів на одиницю продукції;  $H\partial$  — додаткова потреба в матеріалі, не врахована нормами;  $Rn_i$  — нормативний перехідний запас матеріалу на кінець року;  $R\phi_i$  — фактичний запас матеріалів на кінець року;  $n$  — кількість видів робіт.

При ритмічній роботі будівельної організації та ритмічному постачанні ресурсів  $Rn_i$  і  $R\phi_i$  відрізняються дуже мало. Тому для правильного розрахунку нормативної потреби в матеріалах необхідно знати планові обсяги будівельно-монтажних робіт і норми витрати матеріалів. Таким чином, загальна потреба в  $i$ -му матеріалі складається з нормативної потреби на виконання будівельно-монтажних робіт і необхідного перехідного запасу, який забезпечує безперервну роботу будівельної організації. При визначенні потреби слід враховувати фактичний залишок матеріалу на початок року.



Крім річної потреби будівельної організації у матеріальних ресурсах за проектами і кошторисами щодо виконання будівельно-монтажних робіт, необхідно додатково розрахувати потреби: для робіт, здійснених за рахунок накладних витрат; для роботи у зимовий час; на формування перехідних виробничих запасів (за нормою), а також на ремонтно-експлуатаційні потреби і капітальний ремонт; на втрати матеріалів на складах і в дорозі (природний спад) у натуральних показниках.

Розраховується загальна потреба в основних будівельних матеріалах для об'єктів і будівельної організації в цілому за формою, наведеною нижче (таблиця 12)<sup>2</sup>.

Таблиця 12

**Розрахунок потреби в будівельних матеріалах  
для об'єкта і будівельної організації**

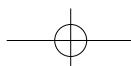
Види робіт (комплекс робіт)	Обсяг робіт		Цегла		Розчин		І т. ін.
	одиниця виміру	кількість	норма на одиницю	кількість	норма на одиницю	кількість	
Цегляна кладка							
І т. ін.							

Потреба у будівельних конструкціях, виробах і обладнанні визначається за специфікаціями до робочих креслеників.

При визначенні потреби будівельної організації в основних будівельних матеріалах застосовуються кошторисні норми витрати матеріалів та виробничі норми витрати матеріалів.

*Кошторисні норми витрати матеріалів* застосовуються для визначення нормативної потреби у матеріальних ресурсах при річному плануванні матеріально-технічного постачання будівельної організації. Вони розробляються і затверджуються Держбудом України. Кошторисні норми витрати матеріалів (елементні й укрупнені) у натуральному виразі (*м<sup>3</sup>, т, кг*) розробляються в середньому за конструктивними елементами будинків і споруд, видами робіт відповідно до номенклатури, визначеної ДБН IV-16-98. У цих нормах враховуються лише витрати матеріалів, зазначені в проектно-кошторисній документації (проектна витрата). При визначенні потреби у матеріальних ресурсах за цими нормами необхідно враховувати додаткову витрату пов'язану з виробництвом у сейсмічних районах (у Криму, у Закарпатті), на зведення тимчасових будинків і споруд, а також на роботи, які виконуються за рахунок накладних витрат.

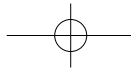
*Виробничі норми витрати матеріалів* призначені для виробничого планування постачання і комплектації будівництва у будівельних організаціях і на підприємствах будівельної індустрії. Ці норми поділяються на елементні й укруп-



нені. Елементні норми визначають кількість матеріалів (цементу, металопрокату, лісу тощо), необхідного для виробництва окремого елемента будівельно-монтажного процесу (робочої операції), а укрупнені — будівельно-монтажного процесу в цілому<sup>3</sup>. Елементна норма, як і укрупнена виробнича норма витрати матеріалів встановлює гранично допустиму кількість матеріалів, необхідних для виконання одиниці продукції при раціональній технології виробництва і дотриманні якості робіт відповідно до вимог ДБН IV-16-98. Зазначені норми встановлюються у натуральних одиницях виміру на одиницю довжини, маси, площі та ін. Норма складається з трьох основних елементів (частин): чистої витрати у виробництві, важко усунених відходів і втрат матеріалів, що утворюються на будівельному майданчику при транспортуванні від об'єктного складу до робочого місця, обробці, а також при укладанні в конструкції. У норми витрат матеріалів на одиницю робіт або продукції не включаються втрати й відходи внаслідок відступу від регламентованих технологічних процесів, режимів роботи, рецептур, установлених форм організації виробництва і постачання; втрати внаслідок відступу від затверджених стандартів якості застосовуваної сировини, матеріалів, виробів (їх розмірів, браку виготовленої продукції); втрати при транспортуванні та зберіганні матеріалів. На основі виробничих норм витрати матеріалів планується потреба низових будівельних підрозділів (дільниць, загонів, підрядних бригад) у матеріальних ресурсах для виробництва будівельно-монтажних робіт, виробничо-технологічної комплектації споруджуваних об'єктів; здійснюється контроль за витратою матеріалів; визначається економія у витрачаннях матеріалів.

**Власність на об'єкти архітектури та природні ресурси. Землекористування.** Питання щодо власності на об'єкти архітектури, в першу чергу, пов'язане з власністю на землю, на якій збудовано чи будується архітектурний об'єкт. Добре відомо, що земля юридично може перебувати у державній, комунальній та приватній власності, а питання щодо власності на землю регулюються Конституцією України, Земельним кодексом, Земельним кадастром, Господарським кодексом, Законом України «Про власність». Право власності на землю гарантується державою та виникає в процесі земельних відносин — суспільних відносин щодо володіння, користування, розпорядження землею. Суб'єктами земельних відносин є громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та органи державної влади.

Відповідно до ст. 80 Земельного кодексу суб'єктами права власності на землю є а) громадяни та юридичні особи — на землі приватної власності; б) територіальні громади, які реалізують це право безпосередньо або через органи місцевого самоврядування, — на землі комунальної власності; держава, яка реалізує це право через відповідні органи державної влади, — на землі державної власності. Власники земельних ділянок мають право продавати або іншим шляхом відчужувати земельну ділянку передавати її в оренду, заставу, спадщину; самостійно господарювати на землі; володіти посівами і насадженнями сільськогосподарських



та інших культур, виробленою сільськогосподарською продукцією; використовувати у встановленому порядку для власних потреб наявні на земельній ділянці загальнопоширені корисні копалини, торф, лісові насадження, водні об'єкти, а також інші корисні властивості землі; мають право на відшкодування збитків у випадках, передбачених законом; можуть споруджувати житлові будинки, виробничі та інші будівлі і споруди.

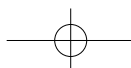
Право власності на землю пов'язане з необхідністю визначення меж власності суб'єкта архітектурного процесу у формі визначеної земельної ділянки. Статтею 78 Земельного кодексу України визначено право власності на землю наступним чином: *право власності на землю* — це право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. Земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній і державній власності.

З економічної точки зору, питання земельної власності — це співвідношення між орендою та власністю. Різниця власності на землю та архітектурні об'єкти полягає у тому, що власність на землю є первинною, а власність на об'єкти архітектури вторинною. Саме тому першочерговим в економіці архітектури є регулювання питання власності в архітектурному процесі. Без з'ясування питання власності на землю, її приналежності є неможливим здійснення будь-якого будівництва. Власник земельної ділянки навіть може змусити власника архітектурного об'єкту, у нормативно-правовому порядку знести будівельний об'єкт, споруджений на землі, яка належить до відповідної категорії земель приватної власності. Саме тому перед початком будівництва слід чітко визначитись з територією, необхідною для будівництва (розмір, призначення, власник) та вартістю потрібної землі.

**Визначення вартості землі.** Земля, як і будівлі, що розташовані на ній, відноситься до нерухомості. Але якщо визначення «вартість нерухомості» не викликає особливих сумнівів, то при визначенні вартості землі виявляється більше запитань, ніж відповідей.

Від розташування земельних ділянок залежить вибір того чи іншого підходу (методу) оцінювання. Ключовим моментом визначення вартості земельної ділянки є визначення того, чи є вона вільною від забудови (вакантною) чи вже забудованою (покращеною).

*Визначення вартості незабудованих ділянок.* Одним з методів для таких ділянок є метод співставлення продажу. Він полягає у тому, що вартість ділянок визначається виходячи з цін продажу аналогічних (подібних) земельних ділянок з урахуванням відмінностей щодо їх властивостей. До властивостей, які впливають на вартість, відносять<sup>4</sup>: місце розташування; фізичні характеристики (площа, рельєф, конфігурація, характеристики ґрунтів, рівень ґрунтових вод); оточення (сусіди, межові умови, характер використання прилеглої території, екологія); інженерне забезпечення (наявність чи близькість інженерної мережі, можливість їх підключення, транспортне забезпечення); вимоги до використання (зонування, вимоги щодо охорони оточуючого природного середовища).



Важливою групою поправок є характеристика домовленостей (умови фінансування, платежів, дати продажу). На жаль, значна частина цих характеристик лишається невикористаними: через непрозорість домовленостей використовуються ціни пропозицій, а не продажу.

В окрему групу слід винести правовий статус земельної ділянки (права щодо передачі прав на землю). Коли земельну ділянку можна було тільки орендувати, то за існуючою методикою в експертну оцінку будівлі входила і вартість землі. Простіше кажучи, коли ви вирішували викупити будинок, спочатку ви платили за його місцезорозташування. А при зносі будівлі більше 80% фактично купували ділянку (до речі, така система продовжує діяти у сфері купівлі-продажу індивідуальної житлової забудови). На папері ж це виглядало як придбання будівлі й оренда прилеглої до неї ділянки на тривалий час. Звідси і висока вартість розвалищ в центрі міста. У фінансовому плані потенційний інвестор здійснював дві значні проплати, це вартість розвалища (читай — ділянки), і відрахування на соціальний розвиток міста, яке теж враховувало вартість землі. Не секрет, що раніше за все інвестора хвилювало саме питання вартості земельної ділянки. І зараз, коли його можна придбати, з'явилось більше інвестиційних пропозицій. Але, знову ж таки, тут існують свої нюанси. А саме: окрім вартості розвалища, яка залишилася такою самою високою, як була, і збору на розвиток міста, інвестор виплачує ще і вартість земельної ділянки окремо, фактично віддаючи гроші двічі або тричі за один і той самий шматок землі.

**Відрахування на соціальний розвиток міста.** Ці відрахування мали економічне обґрунтування за радянського часу, коли ділянка землі виділялася безкоштовно. Цілком логічно, коли ти одержуєш ділянку під будівництво в хорошому місці — будь ласкавий, вклади гроші в соціальний розвиток міста. Зараз же, коли інвестор купує у міста землю, вкладаючи величезні кошти, значення таких відрахувань втрачається. Побори ж районних адміністрацій з подібним формулюванням взагалі не мають ані економічного, ані, головне, юридичного обґрунтування.

**Механізм повернення земельних ділянок на баланс міста.** Інвестиція сама по собі припускає вкладення коштів з метою отримання прибутку. Адже якщо інвестор вже вклав певну суму в чималу земельну ділянку, то він перший і зацікавлений одержати назад свої гроші, а значить, швидше розпочати будівництво. Інше питання, чи може існуюча система узгодження проектної документації забезпечити йому це «прискорення»? Але коли у землі вже є господар, то на ній не може бути пустиря або хрущоби. В цьому випадку є з кого питати...

Що ж до механізму повернення, то міська влада вступає у відносини з власником, і іншого механізму, окрім купівлі-продажу, в процесі повернення земельної ділянки просто немає. Слід обмовитися, що існує Генеральний план розвитку Києва — основоположний документ, згідно з яким будується столиця України. І продаж земельних ділянок відбувається під цільову забудову. Ми наперед знаємо, що стоятиме



на тій або тій ділянці, так що зміна проекту або призначення об'єкту може відбуватися лише з відома міської влади. Інакше документацію просто не погоджують.

При Головному управлінні містобудування, архітектури і дизайну міського середовища КМДА існує управління земельного кадастру, в якому знаходиться інформація про вартість землі. Технічно наше місто розбите на зони з середньою вартістю одного квадратного метру в тому або іншому районі. Охочий придбати землю вибирає ділянку, і залежно від цільового призначення будівництва за допомогою експертизи визначається вартість ділянки. Але і тут ми не змогли уникнути плутанини. Річ у тому, що вартість цієї послуги — 15% від кадастрової оцінки ділянки. Коли приходить інвестор і питає, скільки коштує земля, ми відповідаємо: «сплати 15% кадастрової вартості, тільки тоді ми вестимемо розмови про придбання тобою цієї ділянки». Для нормального інвестора, який звик знати всьому ціну, ці моменти просто незрозумілі і надто неприємні. Адже лише після того, як заплатять, починається процес реальної оцінки земельної ділянки.

**Метод капіталізації земельної ренти.** Земельна рента — це прибуток, який виникає при використанні землі як матеріального чинника виробництва. Розмір ренти вираховується як різниця між очікуваним прибутком від збудованого об'єкту та виробничими витратами з урахуванням прибутків замовників. Прибуток визначається, як правило, у вигляді відсотків від очікуваного прибутку, його рівень диктується ринковими умовами. В межах цього методу вартість землі визначається як капіталізована земельна рента. В межах інвестиційного методу вартість землі визначається розміром прибутків від задачі земельної ділянки в оренду.

Вартість землі розраховується шляхом капіталізації чистого прибутку, який визначається як різниця між прибутком від оренди та витратами орендаря<sup>5</sup>. Економічний метод полягає у тому, що ринкова вартість землі визначається як різниця між ринковою вартістю земельної ділянки з покращеннями та ринковою вартістю витрат на земельні покращення. Цей метод включає наступні етапи роботи за оцінкою<sup>6</sup>: визначення ринкової вартості земельної ділянки шляхом співставлення продажу (пропозицій) аналогічних (подібних) ділянок; визначення вартості відтворення (заміщення) земельних покращень; коригування вартості покращень шляхом урахування накопиченого зносу; визначення ринкової вартості. При цьому слід знати, що вартість відтворення повинна враховувати вартість всіх робіт щодо відведення та формування ділянки, проектування, інженерного підготування, будівництва, а також прибуток забудовника (девелопера).

Основою методу співставлення є визначення найбільш вірогідного значення частки земельної ділянки у ринковій вартості збудованої земельної ділянки певної категорії та місце розташування. Метод співвіднесення застосовується для умов нової чи відносно нової забудови. Доволі часто на ділянці розташована будівля-розвалище, яка підлягає знесенню, цінність якої визначається виключно земельною ділянкою<sup>7</sup>. Метод співвіднесення реалізується через розгляд гіпотетично можливих покращань, а не реального, такого, що не відповідає принципу най-

кращого використання. В межах методу залишку для землі її вартість визначається як різниця між поточною вартістю капіталізованого чистого операційного прибутку й вартістю земельних покращень.

Чистий операційний прибуток, як правило, визначається у вигляді надходжень від здачі приміщень в оренду, з урахуванням операційних витрат, пов'язаних з експлуатацією й управлінням нерухомістю. Цей підхід найчастіше реалізується в умовах сучасного ринку, оскільки орендні ставки є найбільш інформативними та прозорими саме зараз. Умовою для застосування цього методу є реалізація принципу найбільш ефективного використання. При наявності будівлі-розвалища (навіть багатоповерхової) результат буде доволі некоректним.

Метод розвитку побудований на передумові можливості використання ділянки, виходячи з можливості розвитку (найбільш ефективного використання). Вартість землі визначається як різниця між поточною вартістю дисконтних грошових потоків від можливого використання та поточною вартістю витрат, які забезпечують це використання. Наприклад, ми маємо у наявності ділянку, на якій планується побудувати логістичний термінал. Операційні прибутки визначаються чи то бізнес-лініями терміналу, чи то задачею його в оренду. Тобто витрати визначаються, виходячи з витрат на будівництво терміналу у часі та — з умов фінансування.

**Практичний аспект оцінки.** В Україні так склалося, що оцінка нерухомості (будівель) і оцінка землі (вакантних ділянок) є відомчим чином розподіленою. До того ж, оціненому видають різні сертифікати. В результаті оцінювальник нерухомості погано знайомий з оцінкою землі, і навпаки — оцінювальник землі — доволі приблизно уявляє собі особливості оцінки нерухомості. Все це призводить до створення проблеми оцінювання. Оскільки оцінювальник землі повинен мати більш високу кваліфікацію, він оцінює різноманітні поєднання земельних ділянок та покращень. Оскільки ринок землі лише починає розвиватись, нестача кваліфікації є не досить помітною. Хоча більшість оцінних робіт справляє негативне враження. Більшість помилок виникає з плутанини у головному: у застосуванні методів, можливостях їхнього застосування, правильного визначення відповідних елементів процедур та оцінок. Тому перед початком оцінювання слід визначити процедуру (алгоритм) оцінювання. Завжди необхідно використовувати кілька методів. Найбільшу увагу маємо приділяти узгодженню результатів, орієнтованих на відповідність ринковим даним.

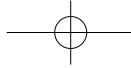
**Порядок експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення.** Цей порядок визначає механізм експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення, на яких знаходяться об'єкти нерухомого майна, в тому числі об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, приватизовані (відчужені) відповідно до законодавства України.

Порядок не застосовується для експертної грошової оцінки земельних ділянок: наданих у користування та переданих у власність громадянам України із земель, що перебувають у державній або комунальній власності, для ведення особистого підсобного господарства; будівництва та обслуговування житлового будинку і господарських будівель; дачного і гаражного будівництва; садівництва<sup>8</sup>.

Інформаційною базою для оцінки земельних ділянок відповідно до зазначеного вище Порядку (п. 1.5) є відомості державного земельного кадастру (місцезнаходження, кількісна і якісна характеристики земельної ділянки, її правовий режим, функціональне використання, дані економічної та грошової оцінки); проект відведення земельної ділянки; відомості про природні, економічні, історико-культурні, екологічні та містобудівні особливості місцезнаходження земельної ділянки; містобудівна документація та місцеві правила забудови; дані про інженерне облаштування земельної ділянки та про об'єкти нерухомого майна, що на ній розташовані; дані про ціну продажу (оренди) подібних земельних ділянок, що склалися на ринку на момент оцінки; дані статистичної звітності. Оцінна вартість, визначена в результаті оцінки земельних ділянок, ураховується під час установлення ціни продажу земельної ділянки та стартової ціни продажу земельної ділянки на конкурентних засадах. Оцінна вартість земельної ділянки визначається виходячи з її характеристик та властивостей, правового режиму, місцезнаходження, а також — з урахуванням кон'юнктури ринку.

Земельна ділянка розглядається як умовно вільна від забудови і придатна для ефективного використання. Оцінка земельної ділянки проводиться відповідно до таких методичних підходів (п. 2.1 Порядку): капіталізації чистого доходу від використання земельної ділянки; зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок; урахування витрат на спорудження об'єктів нерухомого майна на земельній ділянці; грошова оцінка земельної ділянки за Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів), затвердженою Постановою Кабміну України від 30.05.1997 № 525, і Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженою Постановою Кабміну від 23.03.1995 № 213, в частині оцінки земель населених пунктів (далі — грошова оцінка нормативна); поєднання декількох методичних підходів при умовному розподілі забудованої земельної ділянки на складові компоненти (земельна ділянка, будівлі, споруди).

При проведенні експертної оцінки слід використовувати не менше трьох методичних підходів, причому обов'язковим є застосування методичного підходу, який ґрунтується на грошовій оцінці нормативній. Серед інших підходів, які можуть бути застосовані, перевага надається тим, що ґрунтуються на найповніших відомостях про земельну ділянку. Методичний підхід, що ґрунтується на капіталізації чистого доходу, передбачає ефективне використання земельної ділянки (фактичне чи умовне) з урахуванням обтяжень та обмежень щодо її використання. Ставка капіталізації чистого доходу визначається співвідношенням між чистим річним доходом та ціною продажу подібної земельної ділянки або



кумулятивним способом як сума позаризикової процентної ставки, ризику на інвестування та ліквідність земельної ділянки.

Чистий річний дохід із забудованої земельної ділянки прирівнюється до валового доходу, за винятком витрат, пов'язаних з утриманням та експлуатацією забудованої ділянки, в тому числі об'єктів нерухомого майна, які на ній розташовані. В іншому випадку чистий річний дохід із забудованої земельної ділянки прирівнюється до доходу від оренди ділянки за ринкових умов.

Якщо використання земельної ділянки нерентабельне, за основу береться річний дохід від подібної за цільовим призначенням земельної ділянки або очікуваний дохід за умов ефективнішого використання земельної ділянки.

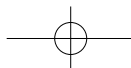
Методичний підхід, що ґрунтується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок, використовується в умовах розвинутого ринку землі та нерухомого майна. За цим підходом оцінна вартість земельної ділянки визначається на рівні ціни продажу подібних земельних ділянок за формулою (п. 2.3 Порядку):

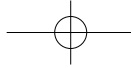
$$\mathcal{C}_{zn} = \mathcal{C}_a + E \sum_{j=1}^m D\mathcal{C}_{aj},$$

де:  $E$  — сума;  $D$  — дельта;  $\mathcal{C}_{zn}$  — оцінна вартість земельної ділянки, визначена шляхом зіставлення ціни продажу подібної земельної ділянки (у гривнях);  $\mathcal{C}_a$  — ціна продажу подібної земельної ділянки (у гривнях);  $m$  — кількість факторів порівняння;  $D\mathcal{C}_{aj}$  — різниця (поправка) в ціні (+, –) продажу подібної земельної ділянки стосовно земельної ділянки, що оцінюється, за  $j$ -м фактором порівняння.

За основу визначення оцінної вартості земельних ділянок шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок беруться ціни продажу тих ділянок, які за чинниками, які впливають на їх вартість, достатньою мірою збігаються з ділянкою, що оцінюється. До чинників, що впливають на вартість земельної ділянки, належать правовий режим земельної ділянки; цільове призначення та функціональне використання земельної ділянки; умови продажу (вільний продаж, змушений продаж); дата продажу (різниця в часі між операціями з продажу, пов'язана зі зміною ринкових умов); місцезнаходження (відмінності у розташуванні земельних ділянок в різних природно-кліматичних зонах, населених пунктах різної категорії та у межах населених пунктів у різних містозпланувальних й економікопланувальних зонах згідно з містобудівною документацією); фізичні характеристики (розмір і конфігурація земельної ділянки та її інженерно-геологічні параметри: ухил поверхні, стан ґрунтів, режим ґрунтових вод та паводків, заболоченість, прояви небезпечних геологічних процесів, рівень інженерної підготовки, характер та стан об'єктів нерухомого майна); використання прилеглої території (функціональне використання прилеглих земельних ділянок, щільність населення, рівень інженерно-транспортної інфраструктури, стан довкілля).

Визначення оцінної вартості земельної ділянки шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок передбачає зіставлення цін продажів кількох подібних земельних ділянок, тому кінцева величина оцінної вартості визна-





чається як середнє значення для ранжованого ряду варіантів значень (без урахування найбільшого та найменшого) або найбільш поширене значення серед отриманих результатів. При недостатній інформації про ціни продажу подібних земельних ділянок у конкретній зоні (через їх незначну кількість) допускається порівняння з подібними за цільовим призначенням земельними ділянками, розташованими в інших регіонах.

Методичний підхід, що ґрунтується на врахуванні витрат на спорудження об'єктів нерухомого майна на земельній ділянці, використовується для проведення оцінки забудованих земельних ділянок (або тих, забудова яких передбачається) за умови ефективного їх використання (фактичного чи умовного). За цим підходом оцінна вартість земельної ділянки визначається як залишок між очікуваною ціною продажу забудованої ділянки (або капіталізованим чистим річним доходом від її використання) та всіма витратами на спорудження об'єктів нерухомого майна за формулою (п. 2.6 Положення):

$$Цв = Цо - Voc,$$

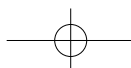
де  $Цв$  — оцінна вартість земельної ділянки, визначена шляхом урахування витрат на спорудження об'єктів нерухомого майна (у гривнях);  $Цо$  — очікувана ціна продажу (або капіталізований чистий дохід від забудованої земельної ділянки) (у гривнях);  $Voc$  — витрати на спорудження об'єктів нерухомого майна на земельній ділянці (у гривнях).

За основу визначення оцінної вартості землі шляхом урахування витрат на спорудження об'єктів нерухомого майна, розташованих на земельній ділянці, беруться ціни продажу забудованих ділянок, які склалися на ринку, та витрати, пов'язані зі спорудженням цих об'єктів. Оцінна вартість землі та оцінна вартість об'єктів нерухомого майна є оцінною вартістю забудованої земельної ділянки.

Витрати на спорудження об'єктів нерухомого майна містять вартість будівництва (з урахуванням знесення будівель, споруд), включаючи прибуток забудовника і витрати, пов'язані з будівництвом та обслуговуванням будівель, споруд. За відсутності відомостей про витрати на спорудження цих об'єктів їх оцінна вартість визначається шляхом зіставлення витрат на спорудження подібних об'єктів.

Висновок щодо оцінної вартості земельної ділянки ґрунтується на результатах порівняльного аналізу її оцінки за різними методичними підходами. Результати оцінної вартості земельної ділянки перераховуються на одиницю порівняння залежно від типу і характеристик земельної ділянки та розташованих на ній об'єктів нерухомого майна.

Нагадаємо, що відповідно до п. 2.8 Порядку експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення експертна грошова оцінка здійснюється в такій послідовності: збирання інформації, необхідної для проведення оцінки; визначення ефективного використання земельної ділянки; вибір та обґрунтування методичних підходів оцінки; визначення варіантів значення оцінної вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та прийняття

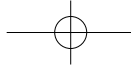


кінцевого значення оцінної вартості; складання та затвердження звіту про експертну грошову оцінку; подання звіту на експертизу до органу Держкомзему.

**Вимоги до звіту про експертну грошову оцінку.** Відповідно до п. 3.1 Положення звіт про оцінку земельної ділянки повинен містити підставу для проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки; мету оцінки та дату, на яку проведено оцінку; опис земельної ділянки; план та характеристику земельної ділянки, включаючи її фізичні та економічні особливості, правовий режим, особливості її місцезнаходження, опис меж, цільове призначення, характер використання та стан забудови; аналіз ефективності використання земельної ділянки; обґрунтування обраних методичних підходів; розрахунок оцінної вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами; основні передумови проведення оцінки; висновок експерта щодо оцінної вартості земельної ділянки; сертифікат земельної ділянки. До звіту додаються ситуаційний план і план земельної ділянки, інші матеріали, використані для оцінки земель, а також копія договору на проведення цієї оцінки та копія кваліфікаційного сертифіката експерта.

У разі застосування методичного підходу, який ґрунтується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок, у звіті чітко зазначаються чинники, за якими здійснюється порівняння та обґрунтування розмірів поправок у ціні продажу земельних ділянок, обраних для порівняння із земельною ділянкою, що оцінюється. У разі застосування методичного підходу, який ґрунтується на капіталізації чистого доходу від земельної ділянки, у звіті наводяться конкретні розрахунки валового та чистого річного доходу від ефективного використання земельної ділянки, з урахуванням обтяжень та обмежень щодо її використання; ставки капіталізації щодо конкретної земельної ділянки з урахуванням ризикових процентних ставок, ризику на інвестування та ліквідність земельної ділянки. У разі застосування методичного підходу, який ґрунтується на врахуванні витрат на спорудження об'єктів нерухомого майна на земельній ділянці, у звіті зазначаються рівні цін продажу забудованих ділянок та витрат, пов'язаних зі спорудженням будівель та споруд, які склалися на ринку.

Звіт підписується експертом та керівником юридичної особи, якою проведено експертну оцінку земельної ділянки, і скріплюється печаткою цієї особи. Він підлягає погодженню з сільською, селищною, міською радою або уповноваженим нею органом, місцевою державною адміністрацією, Радою Міністрів АРК, які прийняли рішення про продаж земельних ділянок, і затверджується відповідним державним органом земельних ресурсів. Висновок експерта про оцінку вартість земельної ділянки несільськогосподарського призначення, який міститься у звіті, оформляється окремим документом. На підставі проведеної оцінки земельної ділянки заповнюється сертифікат експертної оцінки земельної ділянки несільськогосподарського призначення. Сертифікат підписується експертом та керівником юридичної особи, якою проведено оцінку земельної ділянки. Термін чинності звіту становить 6 місяців з дати оцінки.



**Земельне питання у Києві.** Впорядковані земельні відносини та забудова міста Києва віддзеркалені у програмі розвитку міста до 2006 року. Її мета — визначити послідовність дій інвесторів чи співвласників земельних ділянок, які планують будівництво. Інвестор має чітко знати, що він може побудувати на придбаній ділянці, виходячи з наявної забудови району.

Питання земельних відносин виходять на перший план, оскільки земля — товар, і значна кількість фірм на цьому заробляє. На даний момент єдиний метод регулювання — забудовувати міста у чіткій відповідності до Генерального плану, з урахуванням його історичних і архітектурних особливостей, нових технологій будівництва та комплексної забудови. Програма передбачає розроблення детального планування території кожного району столиці. Нові Правила забудови столиці мають встановити прозорі й чіткі правила гри на будівельному ринку України. Положення правил відбивають такі питання як порядок планування, забудови й реконструкції міських територій, врегулювання земельних відносин. Основні вимоги щодо використання окремих ділянок. А також порядок здійснення інвестиційної й містобудівної діяльності, пов'язаної з новим будівництвом, реконструкцією, реставрацією, капітальним ремонтом об'єктів містобудування.

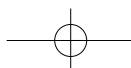
Відповідно до нових правил відведення учасників буде здійснюватись за допомогою аукціонів для будівництва конкретних об'єктів, передбачених Генеральним планом. Схема є доволі простою: розробка ТЕО, оголошення у ЗМІ про проведення конкурсу з оголошенням його умов та прийняття рішення інвестором про участь у конкурсі. Це означає єдиний шлях — працювати з міською адміністрацією на прозорій й відкритій інвестиційній основі. Саме подібна прозора схема дозволяє залучити найбільшу кількість інвесторів.

#### **Порядок визначення грошової оцінки земельних ділянок в Києві.**

Грошова оцінка земельних ділянок несільськогосподарського відповідно до п. 2.1 Порядку визначення грошової оцінки земельних ділянок в м. Києві (додаток до рішення Київміськради від 3.04.2001 № 242/1219) призначення визначається окремо в межах економіко-планувальних зон за формулою:

$$Ц_n = B_n \times P_z \times K_f \times K_l,$$

де:  $Ц_n$  — грошова оцінка земельної ділянки в гривнях;  $B_n$  — базова вартість одного квадратного метра землі в гривнях в межах конкретної економіко-планувальної зони;  $P_z$  — площа земельної ділянки в квадратних метрах;  $K_f$  — коефіцієнт, який характеризує функціональне використання земельної ділянки (під житлову та громадську забудову, для промисловості, транспорту тощо);  $K_l$  — узагальнюючий локальний коефіцієнт, який характеризує місце розташування земельної ділянки і визначається як добуток значень окремих локальних коефіцієнтів, що впливають на місце розташування цієї земельної ділянки (при цьому значення узагальнюючого локального коефіцієнта не повинно бути нижчим за 0,75 і вищим за 1,50).



При проведенні Кабміном щорічної індексації грошової оцінки земель України розмір грошової оцінки земельної ділянки збільшується на коефіцієнт її індексації ( $K_i$ ). При змішаному використанні земельної ділянки (житлове і громадське, комерційне і промислове тощо) її грошова оцінка визначається як сума грошової оцінки частин земельної ділянки, що припадає на певне функціональне використання цих частин. При цьому розмір частин земельної ділянки певного функціонального використання визначається пропорційно до частин площі будівель чи споруд, які розташовані на земельній ділянці.

Грошова оцінка земельних ділянок під будинками і спорудами, які повністю або частково передаються в оренду, обчислюється пропорційно до площ, які надаються в оренду, із застосуванням коефіцієнта на функціональне використання земельної ділянки (її частин) залежно від виробничо-економічної діяльності орендаря будівель або їх частин (п. 2.4 зазначеного Порядку). Грошова оцінка земельних ділянок під залізницями та зайнятих житловим фондом здійснюється із застосуванням узагальнюючого локального коефіцієнта, що характеризує місце розташування земельної ділянки, у розмірі  $K_l = 1,00$ . Грошова оцінка земельних ділянок, вкритих лісом, здійснюється з коефіцієнтами, що характеризують функціональне використання земельної ділянки та її місце розташування, у розмірі  $K_f = 0,50$ ,  $K_l = 1,00$ .

Сьогодні середня вартість землі у Києві приблизно у чотири рази більше, ніж в середньому по Україні. Київзем оцінює столичну землю ще вище — за його оцінками,  $1 \text{ м}^2$  землі у столиці продається дорожче, ніж у середньому по Україні в 30–35 разів<sup>9</sup>. При цьому ціна землі 2003 року, за даними КМДА, зросла у 1,7 рази у порівнянні з 2002 роком — з 407 грн. до 683 грн. за  $1 \text{ м}^2$ . Про розвиток ринку землі свідчить і той факт, що практично в кожному середньостатистичному агентстві нерухомості сьогодні до 20–30% обороту (обігу) складають операції з землею — як у місті, так й у передмісті.

Права та обов'язки власника земельної ділянки, наданої для забудови, відповідно до статті 414 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 № 435-IV: 1) власник земельної ділянки, наданої для забудови, має право на одержання плати за користування нею; 2) якщо на земельній ділянці збудовані промислові об'єкти, договором може бути передбачено право власника земельної ділянки на одержання частки від доходу землекористувача; 3) власник земельної ділянки має право володіти, користуватися нею в обсязі, встановленому договором із землекористувачем.

Перехід права власності на земельну ділянку до іншої особи не впливає на обсяг права власника будівлі (споруди) щодо користування земельною ділянкою.

Права та обов'язки землекористувача (ст. 415 Цивільного кодексу): 1) землекористувач має право користуватися земельною ділянкою в обсязі, встановленому договором; 2) землекористувач має право власності на будівлі (споруди), споруджені на земельній ділянці, переданій йому для забудови; 3) особа, до якої перейшло право власності на будівлі (споруди), набуває право користування земельною ділянкою на тих же умовах і в тому ж обсязі, що й попередній власник



будівлі (споруди); 4) землекористувач зобов'язаний вносити плату за користування земельною ділянкою, наданою йому для забудови, а також інші платежі, встановлені законом; 5) землекористувач зобов'язаний використовувати земельну ділянку відповідно до її цільового призначення.

Право користування земельною ділянкою для забудови припиняється у разі поєднання в одній особі власника земельної ділянки та землекористувача; спливу строку права користування; відмови землекористувача від права користування; невикористання земельної ділянки для забудови протягом трьох років поспіль.

Правові наслідки припинення права користування земельною ділянкою визначені статтею 417 Цивільного кодексу у разі припинення права користування земельною ділянкою, на якій була споруджена будівля (споруда), власник земельної ділянки та власник цієї будівлі (споруди) визначають правові наслідки такого припинення; у разі недосягнення домовленості між ними власник земельної ділянки має право вимагати від власника будівлі (споруди) її знесення та приведення земельної ділянки до стану, в якому вона була до надання її у користування. Якщо знесення будівлі (споруди), що розміщена на земельній ділянці, заборонено законом (житлові будинки, пам'ятки історії та культури тощо) або є недоцільним у зв'язку з очевидним перевищенням вартості будівлі (споруди) порівняно з вартістю земельної ділянки, суд може з урахуванням підстав припинення права користування земельною ділянкою постановити рішення про викуп власником будівлі (споруди) земельної ділянки, на якій вона розміщена, або про викуп власником земельної ділянки будівлі (споруди), або визначити умови користування земельною ділянкою власником будівлі (споруди) на новий термін.

Особливості орендної плати за землю у Києві відповідно пп. 1–6 до рішення Київміськради «Про орендну плату за землю у місті Києві» від 21.12.2000 № 118/1095 є такими: 1) розмір річної орендної плати за земельні ділянки при укладанні договорів оренди встановлюється залежно від її грошової оцінки; 2) у випадку, якщо юридичні і фізичні особи — які в двомісячний термін після офіційного оприлюднення рішення Київради про передачу земельної ділянки для будівництва об'єкта не уклали договір її оренди, Головне управління земельних ресурсів КМДА після відповідного письмового попередження у місячний термін вносить на розгляд Київради проект рішення щодо визнання рішення про передачу земельної ділянки таким, що втратило чинність; 3) у випадку, якщо юридичні і фізичні особи, які до прийняття рішення Київради про передачу в оренду земельних ділянок їх фактично використовували і в місячний термін після офіційного оприлюднення рішення Київради про передачу земельної ділянки не уклали договір її оренди, Головне управління земельних ресурсів КМДА після відповідного письмового попередження у місячний термін застосовує стягнення, передбачене чинним законодавством (за умови неукладення договору оренди протягом місяця з дня застосування стягнення Головне управління земельних ресурсів КМДА передає відомості до відповідної районної інспекції для стягнення плати за землю у розмірі до фактичного використання земельної

ділянки); 4) за земельні ділянки, що використовуються з порушенням земельного законодавства, річна орендна плата за землю збільшується в п'ятикратному розмірі (за фактами таких порушень складаються відповідні протоколи згідно з чинним законодавством); 5) орендна плата за землю вноситься щомісячно рівними частинами до 15 числа, наступного за звітним місяцем; 6) за несвоєчасне внесення орендної плати за землю справляється пеня в розмірі 0,3% від суми недоїмки за кожний прострочений день.

Отже, власність на об'єкти архітектури та природні ресурси значною мірою пов'язана з питанням землекористування, яке накладає значні соціально-економічні обмеження на архітектуру і містобудування.

**Інженерне забезпечення територій та комунальне господарство.** Інженерне забезпечення територій та комунальне господарство розвиваються у межах економічної тотожності:  $\text{вартість} = \text{ціна землі} + \text{близькість інженерної мережі}$ .

Залежність та зв'язок дорожнечі землі (зростання її вартості) з близькістю до інженерної інфраструктури призводить до дилеми: що краще — придбати дорожчу землю та заощадити на підведенні інженерної інфраструктури через її близькість чи придбати дешеву землю (майже за безцінь), проте витратити величезні кошти на приєднання до інженерних мереж?

Витрати з комплексної забудови житлових районів та мікрорайонів складаються з витрат на освоєння, інженерну підготовку, інженерне обладнання і благоустрій території, витрат на будівництво житлових будинків і об'єктів обслуговування мікрорайонного значення, а також «позамікрорайонних» витрат, які включають витрати на будівництво закладів та підприємств обслуговування місцевого значення, інженерну підготовку, благоустрій і озеленення територій житлових районів, прокладання інженерних мереж, магістральних та житлових вулиць.

Інженерне забезпечення сучасного міста являє собою складну систему інженерних комунікацій, споруд та допоміжних приладів. Інженерні комунікації можуть бути підземними, наземним та надземними. Підземні інженерні мережі, які використовуються головним чином у містах, є важливим елементом інженерного благоустрою міських територій. Міські підземні мережі призначені для комплексного та повного обслуговування потреб міського населення, культурно-побутових підприємств та потреб промисловості. До підземних інженерних мереж належать трубопроводи різноманітного призначення: трубопроводи мережі водопостачання (господарсько-питні, протипожежні, гарячого та промислового водопостачання, поливні); трубопроводи каналізації (побутових, дощових та промислових вод); трубопроводи тепло та газопостачання. Окрім цих основних трубопроводів в місті можуть розміщуватись трубопроводи спеціального призначення (дренажі, паропроводи, нафтопроводи).

*Визначення вартості будівництва інженерно-транспортної інфраструктури.* На основі детальних розрахунків та визначення окремих складових частин системи інженерно-транспортної інфраструктури (водопостачання, каналізації, га-

зопостачання, вулично-дорожньої мережі тощо), що є власністю територіальної громади міста, визначені питомі показники витрат в розрахунку на 1 м<sup>2</sup> загальної площі будь-яких об'єктів на період 2003–2010 рр.

Питомі показники вартості будівництва інженерно-транспортної інфраструктури при спорудженні будь-яких об'єктів наведено у таблиці 11<sup>10</sup>.

Таблиця 11

**Питомі показники вартості будівництва будь-яких об'єктів  
на 2003–2010 рр. (в середньому за рік)**

№ п/п	Галузь інфраструктури міста	Вартість будівництва об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури міста, грн.	
		на 1 м <sup>2</sup> загальної площі будь-яких об'єктів	на 1 м <sup>3</sup> будівельного обсягу будь-яких об'єктів
1	<b>Інженерна інфраструктура,</b> всього:	15,09	4,526
	в тому числі:		
1.1	Водопостачання	3,60	1,080
1.2	Каналізація	2,99	0,897
1.3	Газопостачання	0,11	0,032
1.4	Санітарна очистка	0,08	0,024
1.5	Дощова каналізація, очисні споруди	0,49	0,147
1.6	Електропостачання	1,07	0,321
1.7	Мережа загальних колекторів	0,02	0,005
1.8	Теплопостачання	6,47	1,940
1.9	Інженерний захист від зсувів та інших небезпечних геологічних процесів	0,17	0,052
1.10	Благоустрій територій	0,06	0,017
1.11	Конструктивні шумозахисні заходи	0,04	0,013

2	<b>Транспорт та вулично-шляхова мережа:</b> в тому числі:	<b>74,13</b>	<b>22,239</b>
2.1	Вулично-дорожня мережа	25,90	7,771
2.2	Міський транспорт	29,90	8,969
2.3	Зовнішній транспорт	18,33	5,499

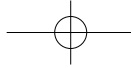
**Визначення відрахувань інвесторів на розвиток інженерної інфраструктури міста.** Відповідно до статті 27 Закону України «Про планування і забудову територій» Кабмін України встановив, що граничний розмір залучення коштів замовників на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населених пунктів з урахуванням вартості робіт, передбачених вихідними даними на проектування, не може перевищувати 25% вартості будівництва об'єкта незалежно від його функціонального призначення<sup>11</sup>.

Нормативи для визначення розмірів пайової участі (внесків) інвесторів (забудовників) у створенні соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури Києва з урахуванням оцінки соціально-економічного значення проектів будівництва (реконструкції) для міста розраховуються за наступною формулою<sup>12</sup>:

$$H = b \times K_{CEE},$$

де  $b$  — вартість будівництва інфраструктури міста при спорудженні будь-яких об'єктів в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі відповідного об'єкта з урахуванням ресурсоемності галузі, в якій буде реалізовуватися проект будівництва (реконструкції).

Вартість будівництва інфраструктури міста в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі об'єкта, який буде споруджуватись або реконструюватись, складається з питомої вартості будівництва наступних об'єктів: соціальної сфери (народна освіта, охорона здоров'я, установи житлово-комунального господарства, установи культури й мистецтва, спортивні і фізкультурно-оздоровчі установи, установи соціального забезпечення), інженерно-транспортної інфраструктури (водопостачання, каналізація, газопостачання, санітарна очистка, дощова каналізація і очисні споруди, електропостачання, мережа загальних колекторів теплопостачання, інженерний захист від зсувів та інших небезпечних геологічних процесів, благоустрій території, конструктивні шумозахисні заходи, відкориговані відповідно до ресурсоемності галузі, а також питомої вартості будівництва об'єктів вулично-дорожньої мережі та міського і зовнішнього транспорту), зеленого та рекреаційного будівництва — зелене та рекреаційне будівництво.



Вартість будівництва інфраструктури міста при спорудженні будь-яких об'єктів в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі відповідного об'єкта з урахуванням ресурсоемності галузі, в якій буде реалізовуватися проект будівництва (реконструкції), розраховується за формулою:

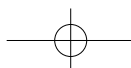
$$b = eP^i_j \times I^i_j + eT^i_j + eC^i_j + eZ^i_j,$$

де  $eP^i_j$  — вартість будівництва інженерної інфраструктури міста при спорудженні будь-яких об'єктів в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі відповідного об'єкта з урахуванням ресурсоемності галузі, в якій буде реалізовуватися проект будівництва (реконструкції), де  $I^i_j$  — витрати на будівництво  $i$ -го об'єкта інженерної інфраструктури в  $j$ -й галузі народногосподарського комплексу міста,  $P^i_j$  — коефіцієнт, що враховує відносну ресурсоемність в  $j$ -й галузі народногосподарського комплексу міста по  $i$ -му об'єкту інженерної інфраструктури;  $eT^i_j$  — вартість будівництва вулично-дорожньої мережі, міського та зовнішнього транспорту міста при спорудженні будь-яких об'єктів в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі відповідного об'єкта з урахуванням ресурсоемності галузі, в якій буде реалізовуватися проект будівництва (реконструкції), де  $T^i_j$  — витрати на будівництво  $i$ -го об'єкту вулично-дорожньої мережі та міського та зовнішнього транспорту міста в  $j$ -й галузі народногосподарського комплексу міста;  $eC^i_j$  — вартість будівництва об'єктів соціальної сфери міста при спорудженні житла в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі відповідного об'єкта, де  $C^i_j$  — витрати на будівництво  $i$ -го об'єкта соціальної сфери в  $j$ -й галузі народногосподарського комплексу міста;  $eZ^i_j$  — вартість будівництва об'єктів зеленого та рекреаційного будівництва міста при спорудженні житла в розрахунку на  $1 \text{ м}^2$  загальної площі відповідного об'єкта, де  $Z^i_j$  — витрати на будівництво  $i$ -го об'єкту зеленого та рекреаційного будівництва в  $j$ -й галузі народногосподарського комплексу міста;  $K_{CEE}$  — коефіцієнт соціально-економічного значення. Коефіцієнт соціально-економічного значення враховує який результат може отримати місто в результаті втілення проекту будівництва (реконструкції).

Коефіцієнт соціально-економічного значення розраховується за наступною формулою:

$$K_{CEE} = E \times \Pi,$$

де  $E$  — коефіцієнт економічної ефективності галузі. Коефіцієнт економічної ефективності галузі враховує додаткове наповнення доходної частини бюджету міста за рахунок надходження основних податків (податок на прибуток підприємств та прибутковий податок з громадян). Його розмір встановлюється на основі аналізу наповнення доходної частини бюджету міста за минулий рік по основних галузях народногосподарського комплексу столиці;  $\Pi$  — коефіцієнт пріоритетності. Коефіцієнт пріоритетності характеризує відповідність можливого проекту будівництва (реконструкції) основним народногосподарським завданням розвитку соціально-економічного комплексу столиці.



В разі порушення інвестором (забудовником) умов порядку сплати відрахувань, він зобов'язаний сплатити пеню, яка нараховується в розмірі 0,1% від нарахованої суми пайового внеску за кожну добу прострочення<sup>13</sup>.

**Дотримання вимог пожежної безпеки в процесі будівництва.** «Пожежні» нормативи в будівництві — важливий чинник визначення ресурсоемності будівництва. Цікаво підкреслити, що протягом XIX—XX ст., коли питання пожежної безпеки стояли в містах дуже гостро, і існувала окрема галузь діяльності із захисту будівель від пожеж (так би мовити, «накладні витрати» на міське господарювання і людську діяльність), це питання є до деякої міри нагальним і зараз. Звернімо увагу, що найвищими спорудами в містах були пожежні башти (каланчі), які, немов реперні точки, відбивали «огляд» певної території і були не лише розпланувальними акцентами, але й адміністративними осередками нагляду за безпекою людських помешкань. З розвитком пожежного нагляду в будівництві та безпечної експлуатації, перетворення цієї справи на цілий законодавчий інститут, а потреба у пожежних каланчах була зведена нанівець. На цьому прикладі ми бачимо, що законодавчо-економічний чинник значною мірою спростив матеріальний процес пожежної безпеки і став одним з тих, котрий посідає в економіці проектування та будівництва об'єктів неабияке важливе місце. Це найбільш ретельно розроблена галузь сучасного будівельного законодавства з чіткими вимогами.

Забезпечення пожежної безпеки під час проектування та забудови населених пунктів, будівництва, розширення, реконструкції та технічного переоснащення підприємств, будівель і споруд покладається на органи архітектури, забудовників, проектні та будівельні організації.

Відповідно до п. 2.3 Правил пожежної безпеки в Україні (від 14.06.1995) Власники підприємств та уповноважених ними органів та орендарів зобов'язані розробляти комплексні заходи щодо забезпечення пожежної безпеки, впроваджувати досягнення науки і техніки, позитивний досвід; відповідно до нормативних актів з пожежної безпеки розробляти і затверджувати положення, інструкції, інші нормативні акти, що діють у межах підприємства, здійснювати постійний контроль за їх додержанням; забезпечувати додержання протипожежних вимог стандартів, норм, правил, а також виконання вимог приписів і постанов органів державного пожежного нагляду; організовувати навчання працівників правилам пожежної безпеки та пропаганду заходів щодо їх забезпечення; у разі відсутності в нормативних актах вимог, необхідних для забезпечення пожежної безпеки, вживати відповідних заходів, погоджуючи їх з органами державного пожежного нагляду; утримувати у справному стані засоби протипожежного захисту і зв'язку, пожежну техніку, обладнання та інвентар, не допускати їх використання не за призначенням; створювати, у разі потреби, відповідно до встановленого порядку підрозділи пожежної охорони та необхідну для їх функціонування матеріально-технічну базу; подавати на вимогу державної

пожежної охорони відомості та документи про стан пожежної безпеки об'єктів і продукції, що ними виробляється; здійснювати заходи щодо впровадження автоматичних засобів виявлення та гасіння пожеж і використання для цієї мети виробничої автоматики; своєчасно інформувати пожежну охорону про несправності пожежної техніки, систем протипожежного захисту, водопостачання, а також про закриття доріг і проїздів на своїй території; проводити службове розслідування випадків пожеж.

Фінансування робіт у разі нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту будинків та інших об'єктів, розширення і технічного перенадання підприємств може здійснюється лише при наявності позитивного висновку комплексної державної експертизи, який має обов'язково вміщувати позитивний експертний висновок органу державного пожежного нагляду як складової частини комплексної держекспертизи (п. 2.7 Правил).

Так, міра вогнестійкості будинку встановлюється залежно від його призначення, категорії з вибухопожежної та пожежної небезпеки, висоти (поверховості), площі поверху в межах протипожежного відсіку. Під площею поверху в межах протипожежного відсіку мається на увазі площа поверху будинку або площа частини поверху, відокремленої від іншої частини протипожежною стіною 1-го типу.

Відповідно до п. 2.18 ДБН В.1.1.7–2002 «Пожежна безпека об'єктів будівництва» за умовною висотою будинки класифікують як малоповерхові — висотою  $H \leq 9$  м (як правило до 3 поверхів включно); багатоповерхові — висотою  $9 \text{ м} < H \leq 26,5$  м (як правило до 9 поверхів включно); підвищеної поверховості — висотою  $26,5 \text{ м} < H \leq 47$  м (як правило до 16 поверхів включно); висотні — висотою  $H > 47$  м (як правило понад 16 поверхів).

Обмеження поширення пожежі в будинках досягається (п. 4.1 ДБН) застосуванням конструктивних та об'ємно-розпланувальних рішень, спрямованих на створення перешкод поширенню небезпечних факторів пожежі приміщеннями, між приміщеннями, поверхами, протипожежними відсіками та секціями; зменшення пожежної небезпеки будівельних матеріалів і конструкцій, у тому числі оздоблень й облицювань, що застосовуються у приміщеннях і на шляхах евакуації; зменшення вибухопожежної та пожежної небезпеки технологічного процесу, використанням засобів, що перешкоджають розливанню та розтіканню горючих рідин під час пожежі; застосуванням засобів пожежогасіння, в тому числі автоматичних установок пожежогасіння, а також інших інженерно-технічних рішень, спрямованих на обмеження поширення небезпечних чинників пожежі.

Так, протипожежні перекриття всіх типів, що прилягають до зовнішніх стін будинку, мають перетинати зовнішні стіни, виконані з горючих матеріалів; перетинати застелення, розташоване на рівні перекриття; прилягати без проміжку до стін, виконаних із негорючих матеріалів. Загальна площа прорізів у протипожежній перешкоді, за винятком огорожувальних конструкцій

ліфтових шахт і ліфтових холів, не повинна перевищувати 25% її площі. Із технічних поверхів, призначених тільки для розміщення інженерного обладнання та прокладання комунікацій будинку, допускається влаштувати виходи через двері з розмірами не менше як  $0,75 \times 1,5$  м або люки з розмірами не менш як  $0,6 \times 0,8$  м, обладнані вертикальними металевими сходами. При площі технічного поверху до  $300 \text{ м}^2$  допускається влаштувати один вихід, а на кожні наступні повні та неповні  $2000 \text{ м}^2$  площі слід передбачати ще не менше одного виходу. Виходи з технічного поверху, який має позначку підлоги, нижчу за позначку поверхні землі, повинні влаштуватися безпосередньо назовні. Дозволяється такі виходи проектувати як для цокольних, підвальних і підземних поверхів.

Дозволяється не передбачати зовнішні пожежні драбини на головному фасаді будинку виробничого або складського призначення, якщо ширина будинку не перевищує 150 м, а з боку, протилежного головному фасаді, є лінія протипожежного водопроводу з пожежними гідрантами на ньому; вихід на покрівлю одноповерхових будинків з покриттям площею не більше  $100 \text{ м}^2$ . Виходи через горище на покрівлю слід передбачати по закріплених металевих драбинах, через двері, вікна або люки з розмірами не менше  $0,6 \times 0,8$  м. У житлових, громадських будинках, адміністративних і побутових будинках промислових підприємств з висотою не більше 15 м від планувальної позначки землі до карнизу покрівлі або верху зовнішньої стіни (парапету) дозволяється влаштувати виходи на горище або покрівлю зі сходових кліток через протипожежні люки розмірами  $0,6 \times 0,8$  м по закріплених вертикальних металевих драбинах.

**Ексклюзивні протипожежні вимоги для висотних споруд.** Недоліки та проблеми при будівництві хмарочосів згідно зі спеціальними дослідженнями є такими:

1) загроза терористичних актів та проблема безпеки. Проблема висотного будівництва — це проблема підводного човна, який поставили на попа; тобто виникають ті самі проблеми: розподілення на відсіки, різниця у тиску, евакуація — все це проблеми висотного будинку. Проектувати необхідно більш живучі будівлі, з підвищеним запасом міцності, щоб вибивання однієї колони не призвело до руйнації всієї будівлі. Проте у зв'язку з цим виникає інша проблема — різке збільшення вартості проекту;

2) фундаменти, власне каркас будівлі та фасади, їх утеплення та матеріали облицювання;

3) менш суттєвими проблемами є швидкість та висота підйому ліфтів та спосіб герметизації вікон<sup>14</sup>.

Багато що залежить від деталей конкретного проекту. Наприклад, фундаменти двох висотних 29- і 39-поверхових веж житлового комплексу «Олімп» у Москві зроблені по різному. Якщо над першою вежею знаходиться фундаментальна пли-



та товщиною 1,9 м, то під іншою будівлею — 118 свай, від плити прийшлося відмовитись через надто великі навантаження. Власні технології компанії мають застосовувати і при обробці фасадів.

Однак цим особливості висотного будівництва не обмежуються. Наприклад, проблема номер один при монтажі — це вітер на висотах більших за 50 м, а при використанні вертикальної опалубки з'являється парусність, тому необхідно зменшувати підйом бетону баштовим краном та переходити на підйом бетонозмішувачем. Таких особливостей доволі багато. Подібні проблеми кожен девелопер вирішує на свій кшталт, десь адаптуючи закордонний досвід, десь запроваджуючи власні ноу-хау.

І. С. Бармак виявив особливості проектування житлових споруд висотою понад 75 метрів. До них відносяться такі:

1) Вікна на верхніх поверхах висотних будівель (вище 22 поверху) необхідно виконувати з зачиненими зовнішніми ставнями для захисту тих, хто проживає у будівлі від високого швидкісного напору повітря.

2) На фасадах будівель має бути встановлено пересувні прилади для ремонту та очищення фасадів а також засклення.

3) недопустимим є горизонтальне переміщення верхівки будівлі  $> 1/500$  від його висоти та прискорення колювання перекриття його верхніх поверхів  $> 0,08$  м/с

4) Електропостачання будівель висотою понад 100 м необхідно здійснювати не лише від двох незалежних джерел живлення, а й від третього резервного — дизельної електростанції зі складом палива поза будівлею.

5) Системи електрообладнання слід виконувати розподіленими за вертикальними пожежними відсіками.

6) Системи автоматизації та диспетчеризації інженерного обладнання повинні бути єдиними для всієї будівлі та обладнанні системою управління та контролю, а також системою протипожежної автоматики на першому поверсі будівлі<sup>15</sup>.

Пожежна безпека висотних споруд передбачає наступне:<sup>16</sup> має бути забезпечено доступ пожежників з спеціальними автосходами та автопідйомниками у кожному квартиру будівлі, розташовану у нижньому житловому пожежному відсіку на висоті до 50 м від проїзду автомашин. Підвищена ступінь вогнестійкості висотних будівель необхідно довести до рівня «особливої» з відповідним збільшенням меж вогнестійкості його конструкцій, в тому числі протипожежних перепонів. Будівлі необхідно розподіляти на пожежні відсіки по вертикалі за висотою не більше 50 м, а по горизонтальній площі не більше 2400 м<sup>2</sup>, з улаштуванням між вертикальними пожежними відсіками технічних поверхів чи протипожежних перекриттів. При цьому кожний пожежний відсік має бути виконаний з самостійними інженерними комунікаціями, опаленням, протипожежним та загальними водопроводом, проти димної та загально димної системи провітрювання, евакуаційним освітленням, протипожежною автоматикою. Евакуація з по-

верхів кожної секції будівлі необхідно здійснювати не менше ніж по двох незадимлюваних сходових клітках і така ж кількість у кожній секції має бути ліфтів з режимом для підйому пожежних команд.

До протипожежної системи захисту будівель передбачається включення системи димовидалення з поверхових коридорів, а також систем підпору повітря у відсіках незадимлюваних сходових кліток, тамбур-шлюзів у підвалі, перед лоджіями та сходовими клітками у шахтах ліфтів.

Вбудовані та вбудовано-прибудовані приміщення не житлової частини будівлі мають бути обладнані автоматичними установками спринклерного пожежегасіння, а над входними дверима кожної квартири мають бути підвішені спринклерні зрошувачі. На фасадах будівель слід розміщувати підйомні пристрої, які пройшли відповідні випробування, для забезпечення доступу пожежників у будь-яку квартиру будівлі на всіх поверхах з можливим подальшим використанням цих приладів для ремонту та очищення фасадів, миття засклення.

Взагалі, питання пожежної безпеки — дуже важливе й фінансовоємне особливо у висотному будівництві, і попри все перестороги іноді виникають дуже незвичні й невідомі з досвіду явища, котрі вимагають прийняття неординарних рішень. Те, що століття тому було зумовлено існуванням брандмауерних стін між будинками більше двох поверхів, тепер змінилося кардинально.

**Екологічні та санітарні норми.** З точки зору містобудування місто не може безупинно й постійно розростатися, розширюватися, поглинати приміські території, оскільки цьому заважають екологічні та санітарні норми.

Розпланувальну структуру міських і сільських поселень слід формувати на підставі комплексної оцінки території (агрегована оцінка забруднення міського середовища, економіко-містобудівна оцінка території), що визначає пріоритетність проведення заходів щодо охорони природного середовища. В процесі здешевлення будівництва та впровадження економічних технологій слід звертати особливу увагу, не лише на ціну та економічність використання, а й на екологічність будівельних конструкцій та матеріалів, яка впливає не лише на вартість будівництва, а й на здоров'я як будівельників, так і споживачів.

Подивимося на особливості охорони зелених масивів при здійсненні забудови як один з конфліктних аспектів еколого-санітарного проектування.

Сьогодні у Києві знаходяться пам'ятники садово-паркового мистецтва — 51 парк і 37 природно-ландшафтних територій<sup>17</sup>. Всі ці території включено до зони природно-охоронного ландшафту, який проходить уздовж водно-зеленого діаметру столиці.

Ідея забудови дніпровських схилів була завезена вітчизняними архітекторами з-за кордону. С. В. Бабушкін, экс-головний архітектор Києва, надихнутий цією ідеєю, спробував переконати громадськість, що «з Лівого берегу має бути видно красиве місто, а не непрохідний ліс»<sup>18</sup>. Якщо будівництво стало б можливим, то, як свідчать фахівці, бажаючи придбати нерухомість на зелених схилах було б знач-

но більше, ніж самої землі. Проте спеціалісти АТ «Київпроект» стверджують, що забудувувати дніпровські схили не можна, вони мають залишатись зеленими. По-перше, коренева система дерев утримує гірки. По-друге, це заповідна зона, у якій відповідно до закону нічого не можна будувати (зараз навіть розглядається питання щодо можливості включення Дніпровських схилів до Списку світової спадщини ЮНЕСКО, тоді вони будуть дійсно заборонені для забудови). Але, як доводить практика київського містобудування, якщо не можна, але дуже хочеться, то можна. Відомо, що Компанією «XXI Век» розроблено й активно просувається проект щодо забудови заповідної зони. Наскільки його вдасться втілити у життя — час покаже. Поки що зодчїм вдалося врятувати зелені схили, зберігши силует київського правобережжя. До того ж, нові Правила забудови Києва накладають табу на вирубання зелених насаджень.

До 2010 року у Києві має бути створено 14 нових парків площею 1,5 тис. м<sup>2</sup>. Про це йдеться у Програмі комплексного розвитку зеленої зони Києва і Концепції формування зелених насаджень у центрі міста, яку було прийнято Київською радою. Програма передбачає розвиток мережі природно-заповідного фонду за рахунок 13 об'єктів загальною площею понад 1,8 тис. га, а також за рахунок 33 об'єктів під парки площею понад 1,7 тис. га. Київська рада планує розвивати парки і сквери на схилах (30%), захисних насаджень біля водоймищ (30%), а також територій в районах нового житлового будівництва (близько 40%)<sup>19</sup>.

Додатковим ресурсом озеленення міста, відповідно до Програми, має стати перетворення спорткомплексів та стадіонів на загальнодоступні спортивні парки міського та районного значення. Для цього виділено 23 об'єкти площею понад 160 га. Окрім того, передбачено зелене будівництво у низці районів столиці: Деснянському — на двох об'єктах площею 212 га, в Оболонському — на трьох об'єктах площею 233 га, у Дарницькому — на п'яти об'єктах площею 92,5 га. З точки зору розробників Програми, її реалізація дозволить покращити рівень забезпеченості киян озеленими територіями загального користування до 18,2 м<sup>2</sup> на людину і наблизить цей показник до нормативного (20 м<sup>2</sup> на людину з урахуванням розміщення у будівництві промислових підприємств другого класу шкоди та залізничних вузлів).

**Особливості громадського обговорення проектів містобудівних рішень.** Проекти містобудівних документів — Генерального плану Києва, місцевих правил забудови — будуть виноситись на громадське обговорення, протоколи якого у подальшому мають розглядатись Київською радою. Також на громадське обговорення мають виноситись зміни до Генерального плану та правил забудови, які мають суттєве значення для територіальної громади міста Києва. Це закріплено проектом рішення про врахування громадських інтересів та захисту прав громадян при здійсненні містобудівної діяльності у Києві<sup>20</sup>. Проект передбачає, що протягом двох тижнів після прийняття Київською радою рішення щодо розробки містобудівної документації Головне уп-

равління містобудування, архітектури і дизайну міського середовища КМДА повинно інформувати за допомогою ЗМІ про початок її розробки, про місце, термін та форму передачі пропозицій зацікавленим особам. При цьому депутати Київради можуть ознайомитись з проектами рішень Київради з питань містобудівництва за десять днів до початку їхнього розгляду на сесії. Члени територіальної громади Києва мають право отримати від Київради та КМДА інформацію про конкретні містобудівні проекти та порядок їхньої реалізації, проводити за рахунок власних коштів незалежну експертизу містобудівної документації, звертатися до суду щодо захисту порушених прав та своїх законних інтересів. Колективні скарги, підписані понад 100 людьми, які мешкають на території реалізації містобудівного проекту, будуть розглядатись за участю депутата Київради та уповноважених представників від заявників (позивачів). Окрім того, при наявності звернення, підписаного не менше ніж десятьма членами територіальної громади, які проживають на території реалізації житлового проекту, депутат Київради може ініціювати зняття з розгляду на сесії Київради проекту рішення щодо питань містобудування й архітектури, який не є доцільним. В той же час у проекті наголошується, що протидія законній реалізації містобудівних проектів з боку приватних та посадових осіб тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством. Також у документі відзначено, що фізичним та юридичним особам будуть надаватись рівні можливості набуття у власність чи користування земельних ділянок для містобудівних потреб з дотриманням принципів конкуренції на відкритих публічних торгах чи конкурсах.

#### **Вплив державної політики та громадської думки на процес проектування у США.** Цікаво подивитися, як аналогічні процеси відбуваються в США.

В Америці засоби масової інформації не завжди допомагають публічному розумінню особливостей потужного будівництва; медіа-покази від гарних ескізів до моделей є доволі часто аматорськими, оскільки їх організатори доволі погано розуміються на складнощах проектування. Використання таких класичних принципів, як інтегрування елегантних пропорцій, природне освітлення, чистота форм, краса матеріалу та вплив оточуючої забудови забезпечило формування стійкої бази принципів, відповідно до якої ми прагнемо дослідити нові сучасні особливості структури проектування.

Як і у багатьох бізнесових сферах, в архітектурі існують популярні тенденції, які з часом прагнуть стати домінуючими, вони швидко інтегруються у нашу культуру. В архітектурі більшість з цих тенденцій потенційно підпадають значному впливу мас-медіа та «публічній точці зору». Оскільки вони швидко набувають популярності, нові тенденції починають керувати суспільством. Звичайно, маються на увазі позитивні якості нових тенденцій. Проте, слід відзначити, що деякі з сучасних тенденцій, які використовуються в американському проектуванні, аби називатись насправді «видатними проектними рішеннями» архітектурних форм,

мають відійти від «несучасних» класичних принципів, які протягом багатьох століть були фундаментом світової архітектури.

Багато людей розглядає професію архітектора доволі спрощено, як функціональне проектування та «привабливе будівництво», що відповідає потребам клієнта. Ті, хто більш-менш знайомі з процесом будівництва, усвідомлюють, що аби вдало реалізувати проект, слід залучити значну кількість людей різних професій. Найважливіша роль — це переведення відповідного бачення у тривимірну реальність. Більшість роботи, яку виконують американські фірми, вимагає наявності школи, прагнення втілювати власне бачення суспільства як частки архітектури, що має відповідати не лише функціональним вимогам, а й виражати значення та цінності цього суспільства.

Робота американських проектувальників є доволі публічною, оскільки в ній багато громадської участі. У багатьох випадках механізм вкладання коштів вимагає, аби ми отримали громадське схвалення перед тим, як зможемо розпочати реалізацію проекту. Багато часу витрачається на зустрічі з громадськістю, щоб дійти консенсусу щодо суспільного бачення (community vision) проблем. Таким чином, залучаючи громадськість, можна розробляти проектні параметри шляхом інженерної підтримки проекту й активно звертатись до потреб спільноти.

На додаток до суспільного бачення проектувальники мають зважати на функціональні потреби широкої групи користувачів. Американські архітектори пишаються, коли розроблені ними розпланувальні моделі чітко відповідають потребам кожного клієнта. Зазвичай, це неможливо, і тому обговорення є необхідною складовою процесу проектування та будівництва. Проектувальники прагнуть зробити власні програми досить гнучкими, аби пристосувати їх до майбутніх суспільних потреб.

Американські фахівці використовують громадські форуми для досягнення глобальних філософських цілей та задля того, аби ідентифікувати повний контекст проблем, який суспільство буде підтримувати. Як правило, використовується зріз суспільної точки зору: батьків, бізнес-лідерів, рядових громадян.

До будівництва та проектування активно залучаються посадові особи, оскільки кожне будівництво підлягає інтенсивному й уважному огляду, передбаченому законодавством, яке регламентує екологічний огляд, розпланувальний огляд, архітектурне обговорення проекту та його узгодження. Громадські групові інтереси також відіграють ключову роль. Громадські публічні слухання щодо об'єктів будівництва спрямовані на врахування громадських інтересів під час будівництва. Незважаючи на те, що клієнт і архітектор витрачають значну частину коштів на впорядкування громадських вимог щодо об'єкту будівництву, оглядові процеси бувають часто занадто завзятими.

Взагалі, вітчизняне поле вирішення економічних проблем архітектури шляхом залучення громадської думки знаходиться на шляху до його американського варіанту, в якому досить збалансовано віддзеркалений паритет між вимогами за-

мовника, творчим бажанням архітектора, міською владою, інвестиційними ланками та громадською думкою. Така ситуація можлива лише у дійсно демократичному суспільстві.

**Короткі висновки.** В цій частині нашої книги ми розглянули переважно низку питань, пов'язаних як з конкретно-історичними умовами формування матеріального простору вітчизняних міст протягом писемної історії Росії (й України), а також загальні політекономічні засади існування архітектурно-містобудівної справи (за Гегелем і Марксом). Зрозуміло, що ці два аспекти взаємопов'язані на рівні обмірковування економічних чинників, поза якими жодна споруда не може виникнути. Економічні ж чинники підпорядковані певній системі прийняття рішень, яка також базується на фінансових основах. Яким же може бути головний висновок з виконаної роботи?

На наш погляд, взаємодія між продуктивною силою людини та історично складеним порядком економічного існування суспільства проявляється як волюве рішення однієї групи людей (держава, приватний замовник) розпоряджатися коштами на будівництво і готовність іншої групи людей (архітектор, підрядник, будівничі) виконати замовлення. Міра примусовості (або створення обставин, через які людина не може відмовитися) в той або інший проміжок часу історії Російської імперії стосовно архітектурно-будівельної справи показує, що саме в цій сфері на відміну від інших продуктивні процеси відбувалися якомога об'єктивним чином (самодурство фабрикантів та нелюдяне знуцання «капіталістів» над робочими та їх сім'ями залишимо марксистсько-ленінській інтерпретації історії), підпорядковуючись загальному розвитку виробництва з доби первісного накопичення капіталу до імперіалістичного ладу початку ХХ ст. Сучасна ситуація в цій сфері — наслідування традицій до-революційного економічного розвитку держави на засадах визнання прав приватної власності, силоміць перерваних більшовицьким переворотом та відновленим зі здобуттям Україною незалежності. З одного боку, існує державне замовлення, з іншого, — приватне. Обидва виконуються на засадах взаємної домовленості між замовником і виконавцями.

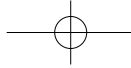
Отже, можна сказати, що історико-політичні обмеження в галузі архітектури і містобудування містяться не стільки в економічній сфері, скільки у сфері розумного прогнозування розвитку суспільства, яке базується в тому числі й на фінансовому чиннику.

У шостому розділі другої частини, присвяченому соціально-економічним обмеженням архітектури та містобудування, було розглянуто низку прагматичних питань, які виступають обмеженнями в практиці створення об'єктів архітектури. Серед них: техніка і технологія будівництва, власність на об'єкти архітектури та землекористування, визначення вартості землі, відрахування на соціальний розвиток міста, метод капіталізації земельної ренти та інші практичні аспекти оцінки землі (в тому числі про стан земельного питання у Києві), організація

інженерного забезпечення територій, протипожежна безпека в будівництві, екологічні та санітарні норми, а також — важливий економічний чинник, який набуває все більшого розголосу у вітчизняній містобудівній політиці, — громадські обговорення архітектурно-розпланувального розвитку українських міст. Виконаний нами огляд дозволив пересвідчитися принаймні в тому, що коло творчих питань архітектури з економічної точки зору має низку обмежень, які стосуються архітектури як форми суспільного буття, і що архітектурна творчість залежить не тільки від архітекторської наснаги або бажань і вимог замовника, навіть найлогічніших, але й від технологічних вимог і громадської точки зору на об'єкти архітектури.

Загалом цим розділом ми намагалися показати в історичній ретроспекції та об'єктивній реальності процес архітектурно-містобудівного розвитку міст, зміну доктрини економічного чинника в її внутрішній розгалуженості та комплексності необхідних обмежень, поза якими жодна система немає стійкості та матеріальної стабільності.

1. *Рогожин П. С., Гойко А. Ф.* Економіка будівельних організацій. — К., 2001. — С. 296.
2. Там само. — С. 297.
3. Там само. — С. 298.
4. *Маркус Я.* Как определить стоимость земли? // Янус Недрухомість. — 2005. — № 5. — С. 12.
5. Там само.
6. Там само.
7. Там само.
8. Порядок експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення розроблено відповідно до Постанови Кабміну України від 16.06.1999 № 1050 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок несільськогосподарського призначення».
9. *Паєвич М.* Рынок недвижимости Украины через призму инвестиционной привлекательности // Янус Недрухомість. — 2005. — № 5. — С. 4.
10. Нормативи для визначення розмірів пайової участі (внесків) інвесторів (забудовників) у створенні соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури м. Києва та порядок залучення і використання пайових коштів відповідно до рішення Київської міської ради від 27.02.2003 № 271/431, п. 1.4.2.1.
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2000 р. «Про встановлення граничного розміру залучення коштів замовників на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населених пунктів», с. 1.
12. Нормативи для визначення розмірів пайової участі (внесків) інвесторів (забудовників) у створенні соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури м. Києва та порядок залучення і використання пайових коштів відповідно до рішення Київської міської ради від 27.02.2003 № 271/431, с. 5–7.
13. Там само, с. 48.



14. Архитектура офисных зданий. — 2005. — № 1. — С. 5–7.
15. Бармак И. С. О проектировании жилых зданий высотой более 75 метров // Жилищное строительство. — 2003. — № 3. — С. 10–12.
16. Там само. — С. 12.
17. Жовтенко В. Зеленые острова — жертвы строительного бума // Янус Нерухомість. — 2005. — № 7. — С. 20.
18. Там само. — С. 20.
19. Там само. — С. 21.
20. Мир квартир. — 2005. — 18 апреля. — № 15 (133). — С. 324.

