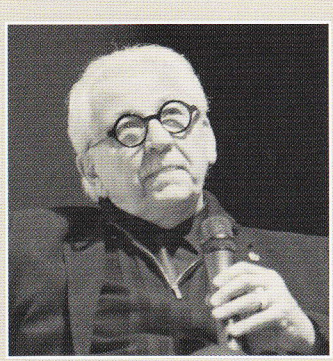
ПРОФЕССИЯ

МАРВИН МАЛЕКА: «СОТРУДНИЧЕСТВО С АРХИТЕКТОРОМ НА ВСЕХ ЭТАПАХ ПРОЦЕССА ПОЛНОСТЬЮ В ИНТЕРЕСАХ ЗАКАЗЧИКА»

В конце прошлого года в Москве Группа компаний «Сен-Гобен» совместно с Союзом архитекторов России под патронажем Международной академии архитектуры (МААМ) провели международную конференцию «Профессия архитектор. Время перемен» (АП №6(16)/2012 с.3).
Организационный комитет конференции:
Автор идеи: Тьери Фурньер - генеральный директор «Сен-Гобен СНГ» 2007-2012.
Почетный председатель: Гонзаг Арну де Пире - генеральный директор «Сен-Гобен СНГ».
Разработчик и организатор проекта: Маргарита Демидова - директор по развитию бизнеса подразделения «Экофон» компании «Сен-Гобен строительная продукция Рус», канд. архитектуры.
Автор и разработчик идеи проекта, председатель Организационного комитета и ведущий конференции: Юрий Рыбин - председатель Анапской организации САР.
Почетный председатель: Андрей Боков - президент Союза Архитекторов России.
«Архитектурный Петербург» продолжает публиковать материалы конференции в виду актуальности затронутых тем.



Марвин Малека (Marvin J. Malecha) – декан Колледжа дизайна Университета Северной Каролины (с 1994). Получил степень бакалавра архитектуры в университете Миннесоты (1973) и магистра в Гарвардском университете (1974). Был деканом Колледжа средового дизайна Калифорнийского политехнического университета в Помоне (1982–1994) и президентом Ассоциации университетских школ архитектуры (1989–1990). В 2009 г. занимал пост президента Американского Института архитекторов (AIA). Занимается частной архитектурной практикой.

■ В соответствии со сложившимся порядком вещей российский архитектор отвечает не за построенный объект, а лишь за проектную документацию, что не может не сказываться на конечном результате.
Ведущая роль архитектора в строительном процессе на Западе закреплена законодательно. России необходимы в этой сфере значительные реформы. Какие ключевых шаги стоило бы предпринять, чтобы быстрее достигнуть западных стандартов архитектурной практики, сформировавшихся постепенно, эволюционным путем?

■ Марвин Малека. Стоит начать с управления строительством (construction administration): это должно быть указано в контракте архитектора как одна из его прямых обязанностей. Поручить эту функцию архитектору – в интересах заказчика, так как архитектор будет следить за использованием материалов и процессом строительства, контролировать все этапы процесса и информировать заказчика. То есть архитектор следит за тратой денег, выделенных на реализацию объекта, и служит посредником между заказчиком и подрядчиком. Также архитектор выступает в качестве эксперта, помогая заказчику верно оценивать услуги строителей. Кроме того, он следит, чтобы реализуемый объект соответствовал проекту во всех деталях, использовались именно те материалы и техническое оборудование, которые были запланированы изначально.

■ Кто сможет контролировать это лучше, чем архитектор, который с самого начала занимался этим проектом и лично отвечает за него своей репутацией и лицензией?

■ На Западе архитектор ставит свою подпись под финансовыми документами, тем самым отстаивая интересы заказчика и контролируя действия подрядчика. Страшно подумать, что может произойти с российским архитектором, если ему будет дана аналогичная власть над строителем, у которого бюджет на два порядка выше. Но ведь это не уникальная российская ситуация?

■ М.М. Но архитектор не подписывает никакие юридические документы об оплате, он лишь сообщает заказчику, что действия подрядчика соответствуют или не соответствуют проекту, это уровень рекомендаций, а решение остается за клиентом. Что касается отношений архитектора и строителя, то в Америке, как только подрядчик подписывает договор, проводится предварительное совещание между ним и архитектором. Если проект сложный, то архитектор встречается со всеми подрядчиками и субподрядчиками, иногда это занимает несколько дней. И архитектор обсуждает с ними их обязанности, выполнить которые они подрядились, подписав контракт с заказчиком. Если же в процессе строительства подрядчику неясна та или иная деталь проекта, он отправляет архитектору запрос на предоставление информации (request for information), а его копию отсылает клиенту. Порой при этом обнаруживается ошибка архитектора (например, выбранный им материал в данном случае не подходит) и тогда оформляется распоряжение о внесении изменений в проект (change order). При этом застройщик предлагает вариант этих изменений, и заказчик должен его утвердить, так как обычно это означает дополнительные расходы. Таким образом, эта система защищает строителя от ошибок архитектора, то есть выгодна всем сторонам.

■ В нынешние непростые времена, конечно, случаются и злоупотребления. Например, застройщик подает на тендер заявку с очень низкой стоимостью строительства, выигрывает его и в первый день работы отправляет 25 запросов на предоставление информации, чтобы в результате поднять бюджет проекта до реальной цены. Но, опять же, архитектор консультирует клиента и во время проведения тендера, поэтому он может сразу указать ему на явно недобросовестных участников. То есть сотрудничество с архитектором на всех этапах процесса целиком и полностью в интересах заказчика.

■ Предположим, у архитектора и заказчика произошел конфликт, например, клиент внес изменения в проект без согласия архитектора – такое случается и на Западе. Должен ли архитектор решать каждую такую проблему в суде? Он же может отпугнуть других клиентов своей кажущейся несговорчивостью?

М.М. Да, если кто-либо действует не по закону, могут быть трудности, но, к счастью, у процесса реализации проекта есть «система сдержек и противовесов». Несколько лет назад у меня был подобный конфликт с заказчиком. Я сделал проект кондоминиума, можно было уже начинать строительство, но инвестор заявил, что у него финансовые проблемы и он отменяет проект. Три месяца спустя мне позвонил городской чиновник, отвечающий за строительную сферу. Выяснилось, что мой проект уже вовсю реализуется, но не соответствует тем чертежам, который были утверждены муниципалитетом, и это вызвало вопросы властей. Я был совершенно поражен и сообщил чиновнику, что ничего не знаю. Как выяснилось, тот инвестор продал участок вместе со всеми моими чертежами другому застройщику, так как наличие полного пакета документов повышало стоимость земли, а новому владельцу мой проект не понравился. Он нанял архитектора без лицензии, который внес в проект значительные изменения, но они оставили на чертежах мой номер лицензии и остальные данные, как будто все это сделал я. С помощью моего адвоката я отправил городским властям и Комитету по лицензированию штата Калифорния заявление о том, что я не несу никакой ответственности за этот искаженный проект. Город обвинил владельца участка и подрядчика в мошенничестве, ко мне же не было никаких претензий. Это, кстати, был очень сложный проект, трем архитекторам до меня не удавалось его утвердить, я же добился этого только благодаря плотному сотрудничеству с чиновниками. Это создало мне кредит доверия, который помог в сложившейся затем ситуации. Но случай с кондоминиумом не был худшим: самым недобросовестным моим заказчиком оказалась церковная община, что меня поразило – можно нечто подобное ожидать от девелопера, но не от священника. Я сделал для них проект, затем они уволили меня (что само по себе совершенно нормально), но сделали это потому, что за разработку рабочей документации по моему проекту другой архитектор готов был взяться за меньший гонорар. Они отдали ему мой проект, ничего мне не сообщив. В результате я был вынужден подать на него жалобу.

Содержание и стадийность проектной документации в России и за рубежом заметно отличаются. Однако они разнятся от страны к стране и на Западе. Нужно ли приводить формат российской проектной документации к единому стандарту и к какому именно?

М.М. Это сложный вопрос, так как в каждой стране есть своя культура строительства, которую нужно учитывать. Если начинать с нуля, я бы посоветовал использовать информационное моделирование здания (BIM), которое отменяет старые этапы реализации проекта. Таким образом, можно шагнуть от нынешнего положения сразу к новейшим технологиям, создав соответствующие системы законодательства, управления строительством и т.д. Интегрированная система реализации проекта позволяет одновременно работать экспертам всех специальностей, начинать строительство еще до завершения проектирования. Сейчас в США почти не используют традиционный метод проектирования. Один мой коллега благодаря BIM сейчас реализует одновременно пять крупных проектов: такая модель легко настраивается по особенностям заказа, типологии, месту строительства.

Техническое регулирование – это наша большая проблема на протяжении всего постсоветского периода. Но пока дальше обсуждения возможных перемен дело не продвинулось. Вероятно, это одна из причин предоставления властями свободы от архаичных местных нормативов на отдельных образцово-показательных стройках, таких как Сколково и Сочи. Или их планов по использованию западных проектов для этих же территорий как «типовых» («повторного использования»). Но можно ли это считать выходом из положения?

М.М. Думаю, вам нужно выбрать готовую систему нормативов с высокими стандартами и применять ее 10 лет. За этот срок надо собрать лучшие умы России и из-за рубежа: архитекторов, строителей, планировщиков, муниципальных и федеральных чиновников, которые и должны выработать оптимальную национальную систему нормативов.

Участие жителей в городских проектах на Западе давно стало нормой. В России, несмотря на присутствие параграфа о публичных слушаниях в Градкодексе, нововведения приживаются с трудом. В последнее время возникло предложение задействовать общественное мнение лишь при рассмотрении местных – нестратегических – вопросов как более понятных «человеку с улицы». Возможна ли такая «урезанная» демократия?

М.М. Я принадлежу к поколению архитекторов, которые верят в необходимость участия жителей в обсуждении проекта. Хорошие идеи появляются не только у людей с высшим образованием. Иногда сидящая на крыльце своего дома старушка, которая наблюдает изо дня в день движение транспорта по своей улице, может предложить отличное решение. Конечно, влияние общественности на процесс проектирования может быть чрезмерным, затормозив проект на годы. Но сейчас есть специалисты по работе с населением, которые эффективно организуют воркшопы и слушания без большой нагрузки на бюджет проекта. Например, в Сан-Франциско действует превосходная система участия жителей в работе над общественными проектами, и я считаю, что очень качественная городская среда в этом мегаполисе – в том числе результат этого участия. Конечно, я сам знаю архитекторов, которым очень нравится работать в Китае, где их масштабные проекты реализуют, не спрашивая местных жителей. Но я все-таки верю в демократический процесс, а архитектура означает социальную ответственность. Если ради твоего проекта 30 000 человек будут выселены из своих домов, это слишком высокая цена твоей самореализации.

Российское профессиональное мнение отдает предпочтение типу архитектурного конкурса с предварительным рассмотрением портфолио – заказному. Какая разновидность конкурсов лучше, на ваш взгляд?

М.М. Я думаю, что классический открытый конкурс, где участвуют сотни людей, наименее интересен с точки зрения заказчика, потому что победителя выбирают судя по эскизному, концептуальному проекту. А потом человек, которому всю жизнь работать в этом здании и который мог иметь прекрасный вид из окна, вместо него получает глухую бетонную стену, потому что так было указано в этом эффектном конкурсном проекте. Впрочем, в открытом конкурсе есть замечательная энергия, но стоит проводить его не в один, а в три этапа. Первый этап – это конкурс идей, когда организаторы не обещают ничего реализовать. Из всего богатства вариантов выбирают 5–6 участников, которые должны пообщаться с заказчиком и общественностью и представить свои лучшие идеи, а также доказательство того, что они могут довести проект до конца (найти бюро-партнера, например). Но, опять же, речь о реализации их проектов пока не идет. По итогам второго тура выбирают победителя, и лишь тогда заказчик, основываясь на полученном опыте, уточняет бюджет и программу будущей постройки, и архитектор начинает работать с нуля, также используя приобретенные в ходе конкурса знания о ситуации. В результате заказчик по-настоящему включается в проект, формируя плотные отношения с архитектором. А конкурс служит для выбора оптимального для этого проекта архитектора, а не проекта, который затем надо обязательно реализовать.

Именно по такой схеме мы организовали конкурс на новое здание для кампуса нашего Университета Северной Каролины. Каждому из шести участников второго этапа мы выплатили по 25 000 долларов, что, конечно, не покрыло их расходы, но было знаком уважения с нашей стороны. Победителем стало бюро Snohetta, и спроектированная им университетская библиотека должна уже скоро открыться.

Но если посмотреть на эту схему с точки зрения архитектора, то она довольно тяжела. Затрачивается столько сил, а удается выиграть только один из десяти конкурсов, и то это статистика бюро Норманна Фостера и подобных ему мегазвезд.

М.М. Я не спорю с этой позицией, некоторые архитекторы принципиально не участвуют в конкурсах. Пять или десять процентов возможных побед – это, конечно, источник большого огорчения, но многие архитекторы участвуют в конкурсах не ради выигрыша: они экспериментируют, исследуют, упражняются в своем мастерстве.

Интервью подготовлено
Ниной Фроловой
«Архитектурный вестник»