ПРОФЕССИЯ

Дмитрий Фесенко,
главный редактор
журнала
«Архитектурный вестник»

ОБ ОТБОРЕ АРХИТЕКТОРА НА ОСНОВАНИИ КВАЛИФИКАЦИИ – ИЗ РЕКОМЕНДАЦИЙ МСА

Как известно, отбор архитектора заказчиком или его доверенными лицами осуществляется по-разному - у нас так зачастую по знакомству, по звонку, по цепочке личных связей и т.п. Заказы на бюджетные объекты, как известно, «разыгрываются» согласно 94-му ФЗ на тендерах, аукционах, электронных торгах, где главными критериями являются цена и сроки выполнения работ. Что касается архитектурных конкурсов, то они, бывает, проводятся с целью легитимизации и оформления загодя принятого решения.

■ В США, дабы свести к минимуму такого рода практику, а также банальный отбор по сугубо финансовым мотивам, на основании федерального правительственного закона, известного как Билль Брукса, был разработан документ под названием «Отбор на основе квалификации (QBS)». Он и послужил отправной точкой для аналогичных Рекомендаций Международного Союза архитекторов.

■ В соответствии с «Соглашением МСА по рекомендуемым международным стандартам профессионализма в архитектурной практике» отбор архитектора для выполнения конкретного проекта осуществляется одним из трех способов: 1) по результатам архитектурного конкурса, 2) на основании их квалификации (QBS) и 3) по итогам переговоров на основе ТЗ, определяющего объем требуемых архитектурных услуг. В данной статье мы остановимся на втором методе - квалификационном отборе.

■ «Эти процедуры определяют объем услуг, адекватно соответствующий требованиям конкретного проекта, обсуждают справедливый размер оплаты соразмерно предоставленным услугам в условиях, когда размер гонорара не установлен обязательной системой тарифов, и помогают подготовить юридическое соглашение».

■ Помимо своей главной цели процесс отбора содействует интеграции архитектора и заказчика в единую команду - тому, что называется тим-билдингом, помогает прояснить отдельные детали проекта и очертить характер и объем услуг, требуемых для реализации проекта. Причем, чем крупнее проект, тем важнее такой предваряющий этап.

■ «Заказчик должен начать пользоваться услугами архитектора как можно раньше, еще при планировании объекта. Архитектор может получить у заказчика доступную тому информацию и идеи, чтобы использовать их для создания реально осуществляемых планов с различными вариантами, которые позволят заказчику принять твердое решение по поводу того, что именно следует использовать».

■ Процесс QBS, как правило, включает три стадии - Отбор, Определение и Назначение.
Кратко охарактеризуем каждую из них.

СТАДИЯ 1 – ОТБОР

■ На первой стадии по итогам оценки представленных различными архитекторами-соискателями «заявлений о квалификации» происходит формирование шорт-листа из трех - пяти проектных команд, наиболее квалифицированных в данной проектной области. Это делается на основании оценки отборочной комиссией заказчика. После чего отбирается одна фирма, с которой проводятся переговоры по выработке контрактного соглашения.

■ Первым в перечне процедур оказывается определение объема и основных задач проекта, что входит в компетенцию заказчика. Однако, на самом деле, в отечественных условиях ТЗ, как правило, приходится составлять архитектору.

■ За этим следует приглашение к участию в процедуре отбора, адресованное архитектурным командам. Это может быть публичное объявление, письмо-циркуляр или меморандум, направленный ограниченному числу фирм - потенциальных участников.

■ «Каждая фирма должна оцениваться с учетом наличия у нее опыта проектирования объектов аналогичной сложности, опытности ее ведущего профессионального состава, технической оснащенности и оборудования фирмы, отзывов, полученных о ней, и других важных для заказчика факторов».

■ В Руководстве МСА приведены 5 образцов форм QBS - в частности, QBS-1 и QBS-2 для оценки квалификации и подведения итогов оценки квалификации. Каждым из экспертов - членов отборочной комиссии присваивается определенное количество баллов каждой из команд-участниц по целому ряду показателей. Назовем лишь некоторые: история фирмы, возможности и ресурсы выполнения требуемых услуг; оценка привлекательности персонала; опыт работы в областях, необходимых для выполнения данного проекта – от эскизной стадии и разработки рабочей документации до контроля за выполнением контракта; подход и методы контроля качества; знание местной географии и соответствующей типологии и др. После чего эти баллы суммируются.

■ Бывает, заказчик придает большее значение тому или иному виду квалификации – к примеру, опыту работы фирмы в конкретной типологии. С целью удовлетворения его пожеланий форма QBS-1 корректируется в направлении придания соответствующим факторам большего веса.

■ В результате остаются искомые три-пять фирм – в зависимости от масштабности проекта. О чем, согласно Рекомендациям МСА, заказчику неплохо бы сообщить всем участникам – не только отобранным «счастливчикам». Последующий сценарий рассматривает различные возможности – такие как посещение участка, отведенного для строительства, предложение архитекторам-соискателям составить технические предложения по проекту, содержащие общий подход, план и график выполнения работ, состав персонала, а также собеседование. Кстати, Руководство столь подробно, но и детализировано, что отдельный параграф посвящен описанию помещения для собеседования, не говоря уже о его регламенте: рекомендуется отводить не менее 45 минут на общение с представителями каждой из фирм-соискателей, все собеседования проводить в один день и решение по возможности принимать в тот же день. Немаловажная подробность: критерии оценки для системы присуждения баллов по результатам собеседования на основании форм QBS-3 и QBS-4 должны быть разосланы всем фирмам в качестве приложения к письмам-обращениям. Нельзя не заметить, что есть еще форма QBS-5, включающая список вопросов фирмам-рефери, дающим отзыв на работу соискателя, для которых он раньше выполнял проект.

■ «Хотя вполне правомерно

спрашивать фирмы об их подходе к проектированию объекта, заказчики не должны на стадии собеседования требовать конкретных проектных решений... Вознаграждение лучше обговаривать во время подробных дискуссий с окончательно отобранной фирмой и только после того, как достигнуто всестороннее взаимопонимание по вопросу фактического объема услуг».

■ Вышеупомянутые формы QBS, включающие вес каждого из факторов и количество баллов за каждый из этих параметров, являются действенным инструментом для оценки и ранжирования фирм-участниц из шорт-листа, а также окончательного выбора фирмы, наиболее подходящей для выполнения данного проекта.

СТАДИЯ 2 – ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА УСЛУГ И ПРОЕКТНЫХ РАБОТ

■ Целью второй стадии, согласно Руководству МСА, является конкретизация требований заказчика, совместное определение объемов проектных работ и требуемых услуг, а также выработка формы контракта.

■ Ко второй стадии, понятно, допускается фирма, отобранная на первом этапе. С ее помощью заказчик и должен уточнить и откорректировать свое видение будущего проекта, а также оценить, сможет ли занявшая первое место фирма стать членом формирующейся команды. В противном случае ему придется обратиться к следующей по списку фирме.

■ Такой обмен информацией, обсуждение проекта и взаимная притирка обычно занимают несколько дней.

■ «После того, как согласие по поводу конкретного объема услуг достигнуто, наступает такая ситуация, когда архитектор может разработать и представить заказчику свои предложения по оплате. Если запрашиваемое вознаграждение больше, чем заложено в смете у заказчика, они оба работают вместе, чтобы модифицировать объем услуг, но при этом заказчик должен полностью осознавать ограничения или проблемы, которые это может повлечь за собой. Подобные рабочие взаимоотношения значительно увеличивают шансы на создание качественного проекта».

■ Опять же - если объем услуг и уровень оплаты оказываются камнем преткновения, заказчику ничего не остается, как пригласить следующую по списку фирму.

Однако, если верить Рекомендациям, такое случается не так часто, потому что процесс QBS «благоприятствует прекрасному общению и взаимопониманию между заказчиком и архитектором». Вероятно, это не пустой политес - за этими словами стоит богатый опыт поколений и разных стран.

СТАДИЯ 3 – НАЗНАЧЕНИЕ

■ Согласно Рекомендациям, третья стадия оказывается одним из главных преимуществ процесса QBS в тех случаях, когда размер гонорара не может быть определен на основании закона. Заказчик назначает архитектора на основе приемлемого для обеих сторон вознаграждения. Настоятельно рекомендуется заключение соответствующего письменного соглашения. В Руководстве приводится целый ряд различных методов, используемых для определения размера оплаты труда архитектора. Среди них - процентная оплата, оплата в виде твердого гонорара и повременная оплата. Процентная оплата и оплата в виде твердого гонорара являются общепринятыми методами установления оплаты. Преимущество первого состоит в том, что соглашение об оплате может быть достигнуто до того, как доподлинно известны объемы работ и общая стоимость. Размер оплаты меняется пропорционально стоимости работ.

■ «Однако если архитектор завершил работу по проектированию в соответствии с инструкциями заказчика, а затем размеры проекта были уменьшены, с заказчика может быть потребована дополнительная оплата за работу по перепроектированию».

■ В случае оплаты в виде твердого гонорара сумма вознаграждения фиксирована. Заметим, что на начальном этапе работы над проектом бывает невозможно подсчитать общую сумму гонорара, поэтому назначается выплата в процентах от стоимости проекта, когда же объем проясняется, рассчитывается окончательный размер гонорара.

■ В отличие от первых двух методов повременная оплата применяется довольно редко. Отсутствие ясности с объемом оплаты в начале работы в данном случае частично преодолевается посредством фиксации верхнего предела гонорара.

■ Надо сказать, стоимость услуг архитектора зависит от длинного перечня факторов - как объективных, так и субъективных. К первым относятся тип и сложность работ, ко вторым - опыт и репутация архитектора, методика ведения работ, разница в объеме накладных расходов.

■ Согласно Рекомендациям, процентная оплата за весь комплекс услуг по малым, а также сложным проектам достигает 15% от стоимости работ, что для отечественного архитектора выглядит вполне экзотично: всем памятны времена, когда шла борьба за то, чтобы преодолеть планку в 1%(!).

■ Хотя, разумеется, объем работ и ответственность за проект у зарубежных архитекторов заметно больше, нежели у отечественных. Кроме того, в документе МСА приводится перечень статей, по которым архитектор вправе ставить вопрос о компенсации расходов, среди них - приглашение специалистов-консультантов по смежным разделам - инженеров, сметчиков, ландшафтных дизайнеров, работа по согласованию проекта во властных структурах, изготовление макетов и перспективных изображений, транспортные расходы в случае, если стройплощадка расположена более чем в 30 км от архитектурного бюро, и др.

■ В заключение остается добавить, что временные рамки процесса QBS зависят от масштабности, сложности, характера проекта и прочих факторов, но обычно не превышают шести-десяти недель.

Архитектурный вестник
№ 1(130) 2013

«Архитектурный Петербург» заканчивает публиковать материалы международной конференции «Профессия архитектор. Время перемен», проведенной в Москве группой компаний «Сен-Гобен» совместно с Союзом архитекторов России под патронажем Международной академии архитектуры (МААМ). Редакционный совет и редакция бюллетеня «Архитектурный Петербург» благодарит журнал «Архитектурный вестник» за предоставленные для публикации материалы Международной конференции «Профессия архитектор. Время перемен».