**Особенности и тенденции генезиса институтов клубной системы**

Методология неоинституционального подхода предполагает построение институтов, сопоставимых по своей действенности не с идеалом, а друг с другом. Таким образом, можно сказать, что неоинституциональной экономике в меньшей степени свойственна, по мнению Ф. Хайека, «пагубная самонадеянность» экономической науки, готовой конструировать и внедрять «идеальные» экономические системы. Неоинституциональная традиция отвечает на вопрос: «Что будет, если?» (причём в случае как формирования «больших» экономических систем, так и малых усовершенствований.

Анализ процессов институционального проектирования показал, что вся совокупность социально-экономических институтов с точки зрения их происхождения может быть разделена на два класса – естественные и искусственные. В трактовке этих понятий мы придерживаемся позиции В. Лефевра, Г. Щедровицкого и Э. Юдина, относивших к естественным феноменам те, возникновению (формированию, становлению) которых не предшествовало во времени того или иного плана – идеальной нормативной модели, существующей в сознании субъекта (субъектов) либо зафиксированной в знаковой форме. Другими словами, естественное действие – это «автоматическая» реакция на те или иные изменения. Искусственными же являются такие конструкции, которые созданы человеческими действиями, осуществляемыми в соответствии с идеальной нормативной моделью. Тем самым искусственное предполагает прогнозирование изменений, а не реакцию на них ex post.

Ключом к адекватному пониманию трактовок искусственного и естественного служит категория рефлексии, т.е. осознания того, что планирует, создавая идеальную нормативную модель, действующий субъект. Поскольку мы оцениваем не только сам целенаправленный поведенческий акт, но и его системные характеристики, такие как: вовлечённость в более широкую совокупность взаимосвязанных действий; отдалённые последствия предпринимаемых шагов, их влияние как на непосредственно удовлетворяемую потребность, так и на некоторую их группу, распределённую во времени и(или) между различными субъектами; смысл намечаемых действий, роль и место их самих и их последствий в ценностном пространстве субъекта и т.д., – можно утверждать, что мы имеем дело с феноменом искусственного. Ведь в этом случае налицо и само целенаправленное действие, и рефлексия субъекта по поводу его деятельности.

Следует отметить и функциональность искусственных институтов (также как и естественных): «поведение функционально, если оно способствует достижению конкретных целей – будь то удовольствие или удовлетворение индивида или обеспечение пищи и крова для члена общества… Институты функциональны, если здравомыслящие люди создали и поддерживают их для удовлетворения общественных потребностей или достижения общественных целей. Это вовсе не означает, что адаптация институтов или поведенческих моделей применительно к тем или иным целям происходит осознанно или намеренно. Когда такое сознание или намерение налицо, адаптационную функцию называют явной, в противном случае она именуется латентной [2, с. 19]».

Основная проблема, которая должна быть решена в рамках разработки идеальных нормативных моделей социально-экономических институтов, сознательно и целенаправленно «вживляемых» в массовое хозяйственное поведение, т.е. методологии институционального проектирования, является обоснование и выработка принципов подобной деятельности. Следование им позволило бы заинтересованным субъектам формировать институты, эффективно решающие проблемы, для преодоления которых они предназначены. В сущности это центральная задача любой проектной деятельности как в технической, так и в социально-экономической сфере [1, с. 3–15].

Сознательное формирование нового института – разновидность планируемой культурной инновации. Чтобы распространение («внедрение») культурной инновации было успешным, необходимо, чтобы она соответствовала элементам культурного пространства, в которое она «погружается». Если такое соответствие для культурной инновации достигнуто, на первый план выступает фактор сравнительной эффективности выполнения той или иной функции вводимым феноменом по отношению к уже существующим субститутам. Если же требования соответствия среде «сцепления» со средой не учитываются, будут необъяснимыми ситуации, когда действенный «сам по себе» экономический институт оказывается неэффективным и адекватным ему среде. В таком контексте следует использовать понятие «институциональной сделки» или «деятельности, предпринимаемой в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства». Если другие субъекты не найдут привлекательным предлагаемый «товар» – проект нового институционального устройства, – сделка не состоится, новый институт не начнёт функционировать.

Прежде чем перейти к институциональному проектированию муниципального клубного института, рассмотрим совокупную деятельность клубной системы.

Полноценная клубная система обычно используется эксклюзивными частными клубами, оказывающими услуги в премиальном секторе рынка. Важным параметром при её выборе является то количество членов, на которое рассчитан клуб, поскольку для смешанных общественных благ, как правило, характерно потенциальное переполнение. Переполнение означает, что при достаточно значительном числе пользователей блага дальнейшее увеличение их численности приводит к тому, что индивиды начинают мешать друг другу. Иными словами, исчезает несоперничество в потреблении, так, что издержки предоставления данного блага дополнительному потребителю уже не равны нулю.

Когда пользователей смешанного общественного блага несколько – они делят между собой как выгоды, так и издержки. Прообраз такого поведения – создание клуба, ведающего плавательным бассейном.

Теория клубов даёт ответ на вопрос, при каких условиях распределение выгод и издержек, связанных с общественными благами, является оптимальным. Клуб же оптимизирует, с одной стороны, количество производимого смешанного блага, а с другой – численность собственных членов. Обе задачи должны быть решены совместно, что и составляет центральный пункт теории клубов.

В западной практике считается, что количество членов гольф-клуба при 18-луночном поле должно составлять от 350 до 475 человек, поскольку большее количество вызывает ряд проблем с резервированием времени, создаёт перегруженность клуба и приближает эксклюзивный частный клуб к открытым (daily-fee), где платится только взнос за игру, а это может негативно сказаться на имидже клуба.

Также считается, что необходимый процент увеличения членства, необходимый клубу, 5–10 % в год, что напрямую связано с естественным выбытием членов: переезд, занятость в бизнесе и т.д. [6, с. 89].

Решение поставленной задачи на практике реализуется путём рекомендации потенциальных членов клуба, что представляет собой привилегию и обязанность существующих членов клуба.

Привилегией является то, что именно существующие члены клуба выбирают тех, с кем им приятно проводить свободное время, а обязанностью – то, что без новых участников и их взносов клуб перестанет не только развиваться, но, возможно, и существовать.

Модель рекомендательного процесса можно представить в виде следующих этапов, показанных на рисунке 1.

институт клубный культурный

Рис. 1. Модель рекомендательного процесса в клубном сообществе

Приведённый на рисунке 1 процесс может быть как упрощённым, так и, наоборот, длительным и сложным. Например, количество поручителей в самый известных клубах – не менее двух, а то и трёх действительных членов клуба. Только так закрытый частный клуб может гарантировать, что его членами являются люди одного круга, схожего мировоззрения и положительной репутации.

Несомненно, формирование подобной системы в частных российских клубах сопряжено с тем, что большинство существующих членов клуба не понимают, почему, помимо пользования клубными услугами, нужно делать ещё что-то.

Примером же возрождения традиционных общественных институтов может служить Московский Английский клуб, имеющий свой герб, на котором начертан девиз «SUBLIMIA PETIT» («Искать высоких дел»). Сопредседатель – ответственный секретарь Совета попечителей клуба С.А. Абакумов, в качестве критериев отбора потенциальных членов клуба приводит следующие: активная жизненная позиция, авторитет и профессиональная состоятельность, принципиальность и порядочность [2, с. 239]. В клуб принимаются члены исключительно по рекомендации. При этом, несмотря на довольно внушительный вступительный взнос, количество денег у кандидата не является приоритетным, поскольку в этом случае Английский клуб стал бы клубом для «нуворишей».

Московскому Английскому клубу был посвящён очерк В.А. Гиляровского «Львы на воротах», который является ярким примером «мифотворчества» первых лет советской власти, обусловленного сломом общественных ориентиров, изменениями в духовной атмосфере общества и нарушением культурной преемственности. Объясняется это, несомненно, и тем, что на характер отбора и интерпретации материала повлияло стремление «подтянуть» историю клуба к новому статусу здания, где разместился Музей революции. В отдельном издании очерк так и назывался: «От Английского клуба к Музею революции», в котором привилегированный клуб превращается в центр антиправительственного движения.

А между тем прообразом подобных реальными центрами были созданные в 30–50 гг. XIX в. в Англии первые рабочие клубы. Эти клубы вырабатывали путём коллективного обсуждения требования рабочих, подкрепляя их демонстрациями. К насильственным действиям они не призывали и не прибегали. Подобно институту дворянского клуба, пришедшего в Россию из Англии, в начале ХХ в., канун и начало революции 1905–1907 гг. появились и рабочие клубы, которые и послужили, по нашему мнению, родоначальниками теперешних муниципальных клубов.

Первый рабочий клуб был создан в г. Петербурге и носил двойное название: «Собрание (клуб) русских фабрично-заводских рабочих г. Санкт-Петербурга». Название «клуб» употреблялось и в самом тексте устава, где перечислялись направления деятельности организуемого общества: открытие библиотеки и читальни, создание духовного и светского хора, музыкальных кружков, устройство концертов, семейных и литературно-вокальных вечеров, собраний для обсуждения нужд рабочих и самообразования, бесед религиозно-нравственного характера, лекций, в частности по рабочему вопросу и т.п. Членам клуба и гостям запрещалась игра на деньги, употребление спиртных напитков, появление в помещениях собрания (клуба) в нетрезвом виде [7, с. 215–216]. Таким образом, рабочие клубы начала ХХ в. предоставляли разумное проведение свободного от работы времени.

Содержание деятельности и всем своим обликом клубы, объединявшие низшие слои общества, не могли не отличаться от клубов, в которых участвовали представители привилегированных и материально обеспеченных социальных групп и профессий. На цели, преследуемые такими организациями, в первую очередь указывали их названия: «Образование», «Знание», «Знание – свет», «просвещение», «Источник света и знания» и т.п. Популярны были также названия-вывески «Общество разумных развлечений» или «Разумный отдых», но в работе и таких клубов развлекательный элемент был выражен слабо.

Ограничивающий эпитет «разумные» часто сводил наполнение досуга посетителей клуба к решению всё тех же образовательных задач, к просвещению – общему и политическому.

Скромные возможности рабочих клубов в России, их внешний облик определялись, прежде всего, материальным положением их членов. Принимались в клубы и безработные, поскольку «в клубе безработный, может быть, забывает жгучий голод и холод».

Главная же особенность рабочих клубов состояла в острой проблеме нехватки свободного времени: время на посещение клуба выкраивалось с трудом (как правило, по вечерам, после работы). Отсюда и приоритет приобретения знания: признаваемое полезным оттесняло на второй план просто полезное, сугубо развлекательное, хотя никто не возражал против проведения экскурсий и устройства концертов.

Для части рабочих клубы были привлекательнее из-за слабости профсоюзов, неспособных в условиях постоянных преследований улучшать материальное положение хотя бы своих членов. По той же причине среди состоящих в клубах рабочих удельный вес работниц, хуже всего оплачиваемой категории рабочих, был выше, чем в других организациях. Это были обычно молодые девушки, которых больше привлекали танцевальные вечера, чем лекции, – об этом прямо говорилось в отчётах клубов.

Клубы проводили и лекции, и вечеринки. Но главным содержанием их работы были всё же популярные лекции, иногда с последующим обсуждением, для этого приглашали лекторов-интеллигентов [7, с. 222].

Традиции дворянских и купеческих клубов, равно как и клубов интеллигенции, не вызывали в рабочих клубах ни малейшего интереса или желания что-то перенять. У большой части рабочих клубов не было для таких заимствований и материальных возможностей при минимальных членских взносах (ниже, чем в профсоюзах) и, соответственно, наёмного обслуживающего персонала.

Тем не менее, после революции 1917 г. стали образовываться клубы при профсоюзах и на крупных предприятиях из рабочих и низших служащих. С призывом создать политические рабочие и солдатские клубы выступил Исполком Петроградского Совета, поместивший уже 9 марта в «известиях» статью «Рабочие клубы». С параллельным призывом обратилась 13 марта к читателям большевистская «Правда». Новые клубы рассматривались в этих статьях как преемники дореволюционных рабочих клубов и противопоставлялись клубам «буржуазным». Связь их с социалистическими партиями теперь можно было не скрывать, и более того, эта связь объявлялась необходимой [4, с. 131–134].

Преемственность понималась и в смысле сохранения в работе таких клубов культурно-просветительской составляющей как главной или одной из главных. В тот период А.В. Луначарский начал «лихорадочно заниматься вопросами педагогики и школьного строительства на всех ступенях народного образования, а равно рабочими клубами…» [3, с. 141].

Клубное строительство первого советского десятилетия способствовало продвижению культуры «вширь», естественно, под неусыпным идеологическим контролем. Но придать каждому клубу благополучие дореволюционных клубов, которых было гораздо меньше, ни государство, ни профсоюзы не могли. Газеты 20-х гг. сообщали, что клубы находятся в тяжёлом материальном положении, и предлагали те или иные спасительные рецепты, вроде замены дорогих и непрочных венских стульев скамейками, которые трудно будет сломать. Эти как раз газетные сообщения подсказали Илье Ильфу и Евгению Петрову, молодым сотрудникам газеты «Гудок», пафосно-символическую концовку романа «12 стульев», несколько отличную от стилистики романа в целом, но отвечающую общественному настроению, преобладавшему в первом поколении советской интеллигенции в канун «великого перелома [4, с. 317–318]».

Напомним вкратце эту концовку: из восторженного рассказа ночного сторожа потрясённый Воробьянинов узнаёт, что сокровище мадам Петуховой, за которым он охотился с Остапом Бендером, стало недосягаемым. Чудесным образом оно превратилось в новое здание «необыкновенного клуба» взамен прежнего, «негодящегося» «клуба первого участка тяги»…

Начавшийся после октябрьской революции передел недвижимости привёл к тому, что у всех бывших клубных зданий нашлись новые хозяева, например, в бывшем Московском Английском клубе прочно обосновался Музей революции; Благородное собрание стало Домом союзов; здание Купеческого клуба досталось в 1919 г. Коммунистическому университету им. Я.М. Свердлова, потом Дому политпросвещения, а часть здания перешла в 1927 г. к ТРАМу – Театру рабочей молодёжи, который в 1938 г. превратился в Театр имени Ленинского комсомола (теперешний Ленком) [4, с. 98–104].

Только помещение бывшего Немецкого клуба, ставшего в начале Первой мировой войны Славянским, досталось советскому клубу – клубу профсоюзов работников коммунального хозяйства, в просторечии коммунальников. Клуб «уцелел», по-видимому, из-за того, что там, в 1920 г., дважды выступал Ленин.

Разветвлённая сеть советских клубных учреждений (домов и дворцов культуры, сельских, городских и районных клубов) была широко втянута в идеологическую и политическую деятельность, обеспечивавшую партийное влияние и руководство. Наиболее мощную материально-техническую базу среди них имели так называемые профсоюзные учреждения культуры, главной фактической функцией которых было представительство соответствующих предприятий, их партийной, профсоюзной и комсомольской организаций, проведение их мероприятий. Фактически этим же занимались и государственные учреждения культуры, только с большей ориентацией на местные государственные и партийные власти. Деятельность всех этих учреждений не могла осуществляться без своеобразного «спонсорства» и «благотворительности» со стороны промышленных предприятий, общественных организаций. Зачастую такая поддержка осуществлялась по разнарядке, а то и под прямым давлением со стороны партийных органов. Всё это сказалось на содержании культурно-просветительной деятельности, нашло воплощение в архитектуре, планировке, интерьерах учреждений культуры. Залы для массовых собраний и заседаний с жёстко закреплёнными сиденьями, обязательные доски почёта, ленинские уголки и т.п. до сих пор делают эти учреждения неуютными, официозными, малоприспособленными для живого творчества, отдыха, проведения полноценного досуга. Однако всё это было ярким проявлением и воплощением определённого типа культуры, определённого типа общественных отношений и определённой социальной технологии и социально-культурного менеджмента.

В начале 1990-х гг. было проведено административное насаждение коммерческой деятельности муниципальных клубов, что повлекло за собой деморализацию одной части профессиональной среды и рыночный ликбез явочным порядком – другой.

По нашему мнению, есть сферы деятельности, где уместны и эффективны исключительно административно-командные методы управления. Например, армия, когда человек выполняет не свою волю. Отсюда иерархия должностей, приказная система и т.д. Есть сферы, в которых эффективно отраслевое управление, когда необходима централизация средств, ресурсов и т.д. – например, тяжёлое машиностроение, и т.п. Есть сферы, где более уместен территориальный акцент – например, жилищно-коммунальное хозяйство. Что же касается сферы организации деятельности муниципальных клубных учреждений, то их развитие может заключаться исключительно в создании организационных и экономических условий саморазвития. И здесь не лишним будет изучить опыт внедрения клубной системы, активно взятой на вооружение менеджерами и маркетологами, стремящимися повысить конкурентоспособность своих компаний.

**Библиографический список**

1. Долгин, А. Культурная политика: каким должно быть государство [Электронный ресурс] – URL : http://www.polit.ru/lectures /2008/12/17/ dolgin.html, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
2. Достоевский, Ф.М. Преступление и наказание [Текст] / Ф.М. Достоевский. – М. : Эксмо, 2008. – 592 с.
3. Драйзер, Т. Сестра Керри [Текст] / Т. Драйзер. – М. : Худож. лит., 2007. – 383 с.
4. Ершов, А.Н. Качество жизни и местное самоуправление в условиях социальной модернизации [Текст] / А.Н. Ершов, Ю.Р. Хайруллин // Социологические исследования. – 2008. – № 8. – С. 63–70.
5. Жураковский, В. Эффективность деятельности НКО [Электронный ресурс] / В. Жураковский. – URL : http://gim.moy.su/publ/38-1-0-33, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
6. Зарицкий, Б.Е. Секреты «экономического чуда» [Текст] / Б.Е. Зарицкий, Э. Людвиг. – М. : БЕК, 2007. – 298 с.
7. Иванова, Н.А. Дворянская корпоративная организация в российском законодательстве конца XVIII – начала XX вв. [Текст] / Н.А. Иванова // Призвание историка. Проблемы духовной и политической истории России : сб. ст. к 60-летию проф. В.В. Шелохаева. – М. : РОССПЭН, 2011. – 395 c.
8. Ильф, И. 12 стульев [Текст] / И. Ильф, Е. Петров. – М. : Кристалл, 2009. – 320 с.