**Соседский центр: новое качество районного досуга и самоуправления**

12 мая 2018 г.

То, о чём пойдет речь в этой статье, может называться по-разному. В 2014 году в ходе предвыборной кампании это называлось [«дворовый клуб»](https://varlamov.ru/1153208.html). Иногда это называют коммьюнити-центр, иногда общественно-культурный центр, иногда Дом Вдохновения, а иногда даже зал приёмов. Самым распространенным же в России названием для этого объекта является «соседский центр». В любом случае, дело не в названии, а в функционале. *Соседский центр в Образцово, группа VK*  
  
**Что такое соседский центр?**   
Это помещение, расположенное в отдельно стоящем здании или на первом этаже многоквартирного дома, предназначенное для того, чтобы жители окрестного микрорайона собирались в нём. Это главная функция. Зачем конкретно жители будут собираться — для проведения ли общего собрания собственников по вопросу смены управляющей и кампании или для проведения локального чемпионата по шахматам — зависит от жителей. *Источник: varlamov.ru*

Поэтому помещение соседского центра должно быть легко трансформируемо под самые разные нужды, чтобы можно было расставить мебель рядами и повесить на стену экран для кинопоказа или наоборот расчистить зал для проведения мастер-класса по бальным танцам. Или же организовать пространство так, что в одном углу соседского центра проходит консультация юриста по вопросам ЖКХ, а в другом — кружок по оригами, и они друг другу не мешают. Также в соседском центре может храниться инвентарь для организации дворовых праздников и спортивных соревнований — тенты, мангалы, столы, футбольные мячи, сетки для настольного тенниса и так далее.   
  
**Откуда берутся соседские центры?**  
В советское время никаких соседских центров не существовало. У истоков советского микрорайона стоял американский проектировщик Кларенс Перри. Согласно его идее, жилье располагалось вокруг общественного здания — школы, детского сада, библиотеки. И это общественное здание как раз и выполняло функцию соседского центра для микрорайона. Советские градостроители подхватили эту идею и, с небольшими вариациями, в наших городах мы видим её реализацию.

Однако ни советские школы, ни ДК не ставили себе задачу быть соседскими центрами. Считалось, что соседская самоорганизация должна происходить на уровне районных комитетов КПСС и под бдительным надзором партии и правительства. Как, собственно, и досуг советских граждан должен был контролироваться партией и правительством. С распадом Советского союза на короткое десятилетие ситуация немного улучшилась. Например, в 90-е годы возникло движение Общественно-активных школ, которые превращались в соседские центры. Многие из них продолжают свою деятельность, однако сталкиваются с серьёзным противодействием. После теракта в Беслане школы начали стремительно обрастать заборами, охранниками, рамками и турникетами. А изоляция и соседская самоорганизация — вещи плохо совместимые. Однако, постепенно, в нашей стране начали появляться соседские центры. *kalmykia-online.ru*  
  
  
**Шесть моделей появления соседских центров**

Первая модель — частная инициатива. В Тропарево-Никулино не так давно появился [соседский центр](https://t.me/sosedskiy_club). Основала его Кристина Свайкина, районный активист. Её соседский центр разместился в принадлежащем ей помещении на первом этаже многоквартирного дома. Кристина решила, что району и ей лично необходим соседский центр и начала его самостоятельно делать.   
Вторая модель — инициатива застройщика. Слушая лекции по урбанистике, читая блоги и посещая конференции, девелопер проникается идеей соседского центра и решает, что в его новом жилом комплексе просто обязательно сделать что-то такое. Например, так было в [Ново-Молоково](https://vk.com/cc_novomolokovo), одном из старейших соседских центров по этой модели. Соседский центр Ново-Молоково изначально задумывался как фишка жилого комплекса, расположенного в далеком Подмосковье, призванная компенсировать жителям недостаток культурной жизни. *Культурный центр Ново-Молоково, группа VK*

Третья модель появления соседского центра — инициатива группы жителей. В этом случае застройщик решает отдать одно из нежилых помещений под нужды этой инициативной группы. Так, например, появились соседские центры в [Образцово](https://vk.com/obrazcovo_centr), одном из новых районов Красноярска и в [ЖК «Столичный»](https://vk.com/sosedi_stolichny) города Железнодорожного. Эта модель интересна тем, что подразумевает партнерские отношения девелопера и сообщества жителей, что ведёт к продуктивному сотрудничеству в дальнейшем. Жители с удовольствием вовлекаются в благоустройство и ремонт соседского центра и вместе с застройщиком думают о дальнейшем развитии территории.  
Четвертая модель — появление соседских центров в рамках проектов по инициативному бюджетированию. Практика заключается в том, что жителям передается часть бюджета населенного пункта, как правило, от 5 до 10%, с тем, чтобы они сами решили, на что направить эти деньги. По словам руководителя Центра инициативного бюджетирования Владимира Вагина, в малых городах и сёлах как правило первым, на что жители решают потратить свой бюджет, являются именно соседские центры. *Соседский центр на базе Московского многофункционального молодежного центра в Ярославском район Москвы. Источник: geometria.ru*

Пятая модель — соседские центры на базе государственных учреждений культуры. Иногда аналоги соседских центров появляются на базе школ, детских садов, библиотек, либо по инициативе сотрудников, либо в рамках городских или президентских грантов. Примерами этого могут быть [соседский центр](https://theoryandpractice.ru/courses/24524-sosedskiy-tsentr-na-yaroslavke) на базе Московского многофункционального молодежного центра в Ярославском районе Москвы или [соседский центр](https://medium.com/delai-vesch/%D1%81%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80-%D1%84%D0%B8%D0%BB%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BA-%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%8F-56eb20bd55cc) на базе библиотеки им. Леси Украинки в Филёвском парке.   
Шестая модель характерна для Перми и других городов с развитыми территориальными общественными самоуправлениями (ТОСами) и сплошным межеванием. В Перми счет соседских центров уже давно идёт на десятки благодаря тому, что ТОСы подают заявки на государственные и муниципальные субсидии и на своей земле возводят необходимые им для собраний, праздников и других активностей сооружения. В больших городах, а в особенности в Москве, где большая часть земли принадлежит городу, такая схема, к сожалению, малореальна. *Детский праздник в ТОС «Центроград» Свердловского района Перми. Источник: raion.gorodperm.ru*  
  
  
**Где найти помещение под соседский центр?**

Для начала проверьте, нет ли у вас в собственности пустующего нежилого помещения на первом этаже многоквартирного дома. Если есть, то полдела сделано. Если нет, то придется искать помещение.

У кого может быть помещение для соседского центра? Во-первых, познакомьтесь с местными ДК, библиотеками, центрами детского творчества и другими учреждениями культуры и дополнительного образования. Вполне возможно, их руководство и сотрудники уже давно мечтают о соседском центре.

Во-вторых, посмотрите, нет ли в вашем районе строящихся новых домов или недавно введенных новостроек. Договоритесь о встрече с представителями застройщика, идеально подойдет PR-отдел. Вполне возможно, что вы заразите застройщика идеей соседского центра. Или найдите чат в WhatsApp или группу ВКонтакте собственников квартир и расскажите им про соседские центры. А лучше сделайте и то, и другое.

В-третьих, посмотрите конкурсы, которые объявляет администрация вашего района или города. Как правило, в муниципальной собственности находится какое-то количество помещений, которые на конкурсной основе предоставляются некоммерческим организациям и общественным движениям. Участие в этом конкурсе — хороший шанс получить помещение под соседский центр.

В-четвертых, обратите внимание на торгово-развлекательные центры и другие нежилые помещения, сдающиеся в аренду. Например, еще не снесенные аналоговые АТС, которые сдаются застройщиками-владельцами под офисы, магазины и клубы. Вполне возможно, что владелец будет рад, если на его территории будут собираться соседи.  
  
**Итак, помещение есть. Что еще нужно?**

Есть те, без кого соседский центр не может существовать. Это организатор соседского сообщества.

Организатор соседского сообщества занимается совсем другим — он знакомится с соседями, знакомит их между собой, рассказывает про соседский центр и его возможности, а также помогает соседям в коммуникации с другими игроками на территории, как-то бизнес, органы власти, общественные организации.

Также существует распространенная ошибка принимать организатора соседского сообщества за лидеров местного сообщества. Это в корне неверно. Задачей организатора является поиск лидеров местного сообщества и выстраивание их отношений вокруг соседского центра таким образом, чтобы лидеры учились договариваться и вместе придумывать общую повестку.

Специалист по местной самоорганизации профессор Гейл Никула говорит, что первым шагом организатора сообщества должно стать выявление 8-12 лидеров местного сообщества и формирование из них Совета местного сообщества, который в дальнейшем и будет принимать решения по тому, что и как будет происходить в соседском центре.

Точно так же как менеджер и организатор не являются лидерами, так же они не являются и аниматорами. Поэтому главное, что им необходимо избегать в своей работе — это формирования у жителей потребительского отношения к тому, что происходит в соседском центре. Если жители хотят, чтобы в соседском центре прошло соседское чаепитие с обсуждением проблем района, то так и быть, соседский центр предоставит чай и чайник, но печенье и конфеты должны принести сами жители. Также важно привлекать жителей к ремонту и уборке соседского центра. Соседи должны знать, что если они не вымоют полы после детского дня рождения в соседском центре, то завтра они придут в соседский центр с липким от разлитого сока полом.

Организатор сообщества, знакомясь с соседями, всё время должен обращать внимание на то, с кем он знакомится. Каждый сосед что-то умеет, у каждого соседа есть свои увлечения, профессиональные навыки, нереализованные потребности. Кто-то дизайнер, кто-то электрик, кто-то гениальный флорист, а кто-то умеет играть на экзотическом музыкальном инструменте. Кто-то всю жизнь ищет партнера для игры в домино, а кто-то хочет организовать клуб настольных игр. Всё это составляет банк соседских компетенций и возможностей — ресурс, который в дальнейшем будет мощно работать на развитие сообщества.   
  
**Это всё хорошо, но где брать деньги?**  
Да, совершенно верно, на зарплату организатора соседского сообщества нужны деньги, на текущие расходы соседского центра нужны деньги. Существует множество способов финансирования работы соседских центров и мероприятий, которые там проходят.

Первый способ — соседский краудфандинг, когда соседи вкладываются либо в конкретные мероприятия, либо в целом на деятельность соседского центра. Это подходящая модель для соседских центров в хорошо развитых районах, однако для её реализации необходимо, в том числе, преодолеть психологический барьер. Большинство жителей по началу не верят, что могут собрать денег, например, на соседский фейерверк на Новый Год. Это преодолевается только практикой.

Второй способ — гранты и субсидии. Этот вариант оптимален, если есть НКО или ТОС. Различные фонды, как российские, так и западные, как частные, так и государственные, выдают гранты на развитие местного самоуправления, создание соседских центров и поддержание локальной культуры. Также государство выдает субсидии на развитие ТОС. Помимо этого, существует корпоративная социальная ответственность крупных корпораций — такие международные гиганты как IKEA, Uniliever, Leroy Merlin сейчас активно интересуются возможностями развития местных сообществ и локальной экономики.   
Третий способ — локальный бизнес и застройщики. Застройщики и локальный бизнес могут быть заинтересованы в финансировании соседского центра по разным соображениям. Для кого-то это возможность пиара, как с точки зрения увеличения продаж в своих ЖК, так и с точки зрения репутации в деловом сообществе. Для кого-то это новые возможности капитализации своей недвижимости. Так, например, в Образцово жители смогли заставить администрацию Красноярска взять на баланс заброшенный парк, примыкающий к их ЖК, и поставить его в план благоустройства.  
  
Четвертый способ — льготная субаренда для занятий местных репетиторов, платных мастер-классов, тренингов. Эта модель позволяет не только получать небольшое финансирование, но также позволяет соседям обеспечивать себе трудоустройство недалеко от дома. Целиком выстроить бизнес-модель соседского центра на этом способе финансирования вряд ли получится, однако она весьма стабильна. Тем более, что она будет развиваться по мере увеличения банка соседских компетенций. *Соседский центр ЖК «Столичный», группа VK*  
Для устойчивости соседского центра необходимо сочетать все четыре способа финансирования, каждый из них имеет свои плюсы и минусы и ставка на какой-то один может привести к финансовым трудностям. Изучение всех возможностей и попытка задействовать разные варианты не всегда ведёт к очевидному финансовому успеху, однако создает новые способы действия. Не факт, что вы уговорите Leroy Merlin дать вам денег напрямую, однако они могут вложиться в ваш соседский проект благоустройства стройматериалами и инструментами. Возможно местному магазину будет сложно перечислить вам 10 000 рублей на Большой Обед по случаю Дня Соседей, но хозяин магазина с радостью привезёт тележку продуктов. Таким образом, соседский центр превращается в сложную ресурсообменную сеть. *Ярмарка соседских проектов парк Фили, группа VK*  
  
  
**Вроде какие-то деньги есть. Что делать дальше?**

Если вы помните, то главная функция соседского центра в том, чтобы в нём соседи собирались. Стало быть, нужно всех собрать. Лучше всего сделать это в формате Большого Обеда либо любого другого мероприятия с едой и весельем. Не стоит первое собрание посвящать проблеме парковки, борьбе с реновацией или смене управляющей компании. Это достаточно сложные вопросы, по которым наверняка будет множество разногласий. Сообщество к ним еще не готово, да и вы тоже.

Кстати, не исключено, что на первое мероприятие почти никто не придёт. На второе придёт уже больше, но всё равно вам будет казаться, что это почти никто. Это нормально, соседское сообщество формируется не сразу. Тем более, что это новый для большинства людей опыт, новая практика. И чтобы она заработала, необходимо выстроить доверие. Необходимо, чтобы все привыкли к тому, что в соседский центр можно ходить, что там нет злого администратора, который будет кричать «Вас много, а я одна!», что там можно смело рассказывать о своих идеях и инициативах.

Параллельно с первыми мероприятиями организатор соседского сообщества будет собирать банк соседских компетенций и возможностей, который также будет пополняться в ходе мероприятий. Постепенно из него будет формироваться расписание соседского центра. Также постепенно будут вырисовываться местные лидеры.

Дальше возможны самые разнообразные сценарии. Где-то возникнет некоммерческое партнерство соседей, где-то возникнет традиция соседского ежегодного праздника, где-то соседский центр станет местным бизнес-инкубатором, где-то произойдёт всё перечисленное. *severodvinsk.info*

Успешные соседские центры становятся драйверами развития местной экономики. Так, например, в Ново-Молоково на празднике Булочки с корицей, на котором жителям рассказывали историю булочки с корицей и предлагали её приготовить, одна из соседок настолько впечатлилась, что открыла собственную пекарню, которая потом разрослась до прекрасного семейного ресторана. Или, например, в Образцово соседский центр стал партнером местного коммерческого детского сада. Детский сад предлагает родителям льготные ставки пребывания детей во время мероприятий для родителей в соседском центре. Соседские центры становятся витринами и ресурсными партнерами местных бизнесов, а также местом, где соседи обсуждают и придумывают новые продукты и услуги. Бизнесы, в свою очередь, организуются в общую сеть и разрабатывают, например, соседские карты лояльности или придумывают совместные проекты по благоустройству. *facebook.com/ccnovomolokovo*  
  
  
**Заключение**  
  
Движение соседских центров в России только начинается, к нему можно и нужно подключаться. Становиться экспериментатором и, возможно даже, идеологом этого движения. Пока сложно говорить о готовых моделях соседских центров, хотя некоторые консалтинговые бюро их уже предлагают. Тем не менее, это огромное поле экспериментов и огромный рынок локальной экономики. А главное, соседский центр — это важнейший инструмент для развития местного и территориального общественного самоуправления. Соседские сообщества, объединенные вокруг соседских центров, обязательно будут ходить на выборы, внимательно выбирать муниципальных депутатов и не допустят наплевательского отношения к себе со стороны исполнительной власти. Местные бизнесы и НКО, зная, что их поддерживают соседские сообщества, также будут серьезней и уверенней в борьбе за свои права.