

Филантропия: американский вариант

В апреле 2002 года газета «New York Times» опубликовала прогноз масштабов накопленного частного богатства, которое будет циркулировать между поколениями в Америке в течении следующих 50 лет, выполненный в Boston College под руководством профессора P. Schervish. Ожидается, что в зависимости от темпов экономического роста, оно составит от 40 до 136 трлн долл (финансовые активы, земля, недвижимость, имущество и пр.). Поражающие воображение цифры, если учесть, что валовой национальный продукт страны – выше 10,5 трлн долл, а доходы ее госбюджета – около 2 трлн долл. Еще более впечатляет в этом прогнозе то предположение, что весьма значительная доля этого богатства – от 19,2 до 50,2 трлн долл может поступить благотворительным организациям страны. Причем примерно 6,7 трлн из них может быть пожертвовано в ближайшие 16 лет, что в пересчете на год составит почти 420 млрд долл, что почти вдвое больше фактической суммы пожертвований 2002 года.

Таковы уникальные масштабы филантропии в Америке, считающейся образцовой во всем мире. Конечно, начавшаяся в 2001 году рецессия, из которой экономика США только сейчас выходит, падение биржевых индексов, особенно их провал в середине 2002 года, существенно ограничили ресурсы филантропии, для которой биржевые доходы – один из главных источников пожертвований. Но подобные зигзаги учтены в названном прогнозе — соотношение максимума и минимума в оценке богатства составляет 3,5:1. Прогноз этот основан не только на специально разработанной математической модели, но и на опыте благотворительной деятельности «новых богачей» последнего десятилетия. В эти годы биржевой бум, особенно в высокотехнологическом секторе, обеспечил им неожиданные и нередко огромные состояния. Вместо того, чтобы отдать

свои вклады на сторону – старым крупным фондам, они предпочитают создавать свои, семейные, фонды. Создатель и владелец корпорации *Microsoft* Билл Гейтс недавно основал совместно с женой Мелиндой весьма крупный – порядка 1 млрд долл. – семейный благотворительный фонд, что составляет всего лишь 2% их личного богатства. Так же поступили тысячи новых богачей. Их возраст в среднем 40 лет, многие из них отошли от дел, они достаточно благоразумны и отзывчивы, чтобы не только уменьшить свои налоги, но и поддержать полезные благотворительные проекты, в подготовке и проведении которых, имея свободное время, они желают сами активно участвовать. Старые крупные фонды быстро среагировали на запросы нового поколения филантропов и разработали модели сбора пожертвований с активным участием самих доноров. Фонд Форда, например, организовал новый проект по названию *GrantCraft*, т. е. «грант, сделанный по заказу», который предлагает новым филантропам консультации по организации новых фондов, исправлению ошибок действующих и т. п. За то же взялись инвестиционные банки, консалтинговые фирмы, а также бизнес-школы, предложившие новым филантропам спецкурсы по экономике, управлению и стратегическому планированию в бесприбыльном секторе и филантропии. По данным *Foundation Center* сейчас насчитывается около 25 тысяч семейных фондов, что составляет половину всех частных филантропических фондов в США.

Скептики могут сказать: конечно, шальные деньги (в один день торгов на бирже в конце 90-х годов можно было стать миллионером, а продажа восходящей «интернетовской компании» приносила ее владельцам десятки и сотни миллионов долларов) и желание загладить вину перед «ограбленными» инвесторами толкают новых богачей на благотворительные акции. Но следует учесть, что фондовая биржа – один из важнейших финансовых механизмов рыночной экономики, тем более в Америке, где акционерный рынок приносит в пять раз больше инвестиционных ресурсов, чем кредиты банков, тогда как в Японии и Германии это соотношение – 2 : 1. Как показывают данные

ежегодника «Giving USA», издаваемого AAFRC – американской ассоциацией собирателей (фандрайзеров) благотворительных средств, – из всех финансовых источников филантропии именно биржевые доходы являются базой наиболее крупных пожертвований. Поэтому нет ничего удивительного или сомнительного в том, что талантливые деловые люди, обладающие врожденным или внушенным чувством социальной ответственности, так сказать, делятся своим богатством, точнее – жертвуют некую его часть на нужды общества. В среднем по стране благотворительные пожертвования – не очень значительная доля годовых доходов частных лиц. Уже несколько десятилетий она держится на уровне всего лишь 2 %, а один из главных мотивов филантропии – стремление сократить налоги на сумму пожертвований. Альтруизм вполне уживается с выгодой.

Однако на индивидуальном уровне размеры, мотивы и механизм пожертвований все же производят сильное впечатление. Вот только два из многих ярких примеров 90-х годов. Гарвардский университет заключил соглашение со своим выпускником 1924 года крупным финансистом John Loeb Lehman и его супругой о том, что они передают университету в дар большую часть своих активов – 70,5 млн долл (ранее они пожертвовали 20 млн долл). Жертвователи имели при этом в виду три цели: выполнить свой долг перед американским образованием, уменьшить налоги на наследство, обеспечить гарантированный годовой доход своим детям (в размере 5% стоимости активов), который университет обязуется выплачивать за счет доходов от коммерческого использования активов. Этот вклад был одним из многих, которые получил Гарвард, проводя масштабную кампанию по сбору средств среди частных лиц, особенно среди своих выпускников, на свое развитие (цель этой кампании собрать 2,1 млрд долл).

Университет Джона Гопкинса получил от выпускника его инженерной школы и нынешнего мэра Нью-Йорка М. Блумберга – создателя и владельца одной из крупнейших в мире компаний финансовой информации – 55 млн долл (ранее он дал 8 млн). Являясь лидером в 800-миллионной кампании этого

университета по сбору пожертвований на его развитие, М. Блумберг становится в год дарения председателем Совета попечителей университета.

Если учесть, что около 80 % всех филантропических вкладов в США – это вклады частных лиц, то можно приводить множество подобных примеров. Мы же приведем лишь один из недавних примеров, о котором писала «New York Times» в феврале 2003 года. 83 года тому назад Нью-Йоркский университет предоставил Джулиусу Сильверу, бедному юноше из Бруклина годовую стипендию в размере 77,50 долл и заем в 100 долл. Перед своей смертью в 2003 году в возрасте 101 года, мистер Сильвер, известный нью-йоркский адвокат, один из организаторов компании *Polaroid* и ее постоянный консультант, вернул свой долг университету, завещав ему свое состояние в размере более 150 млн долл. Это пожертвование – самое большое в истории университета – позволяет ему создать в течение 25 лет 125 почетных профессорских должностей с приличными окладами для выдающихся ученых и платить студенческие стипендии талантливым нуждающимся юношам. И наверняка, все должности и стипендии, как это здесь принято, будут носить имя дарителя.

Если же отвлечься от конкретных примеров филантропической деятельности в США и взглянуть на нее в целом, то масштабы и повсеместность этого исключительного явления американской национальной жизни также произведут сильное впечатление на всех, кто сталкивается с ней как гость, новый житель или внимательный наблюдатель издалека. С одной стороны, бесконечно повторяющиеся сборы пожертвований – на телевидении и в печати, по почте и телефону, на радио, балах, собраниях, концертах и т. д. и т. п., а с другой – огромное число организаций и частных лиц, оказывающих благотворительную помощь многим миллионам нуждающихся в ней и многим сферам общественной жизни как в стране, так и за ее пределами.

Если понаблюдать за этой деятельностью во всем ее размахе, а почти каждый житель этой страны сталкивается с ней и как жертвователю, и как получателю в той или иной форме филантропической помощи, если

попытаться изучать ее по литературным и информационным источникам и ее бесконечным проявлениям в рекламе, то возникнет образ могучей реки, собирающей свои воды из многочисленных источников на всем своем протяжении и затем распределяющей свои жизненные ресурсы по высокоразвитой «социальной оросительной системе».

И в самом деле, филантропия в США – это самостоятельная сфера экономики в рамках так называемого *сектора неприбыльных организаций* (его еще называют независимым или третьим сектором экономики в отличие двух основных – *делового и государственного*). Объем «продукции» филантропии, т. е. общая сумма пожертвованных средств, составила по данным ежегодника *Giving USA* в 2002 году более 240 млрд долл, или 2,3 % валового национального продукта.

Для наглядности: это – 658 млн долл в день, или 842 долл в расчете на каждого жителя США (в Канаде сбор пожертвований на 1 жителя в 5 раз, в Англии – в 9 раз ниже). Для сравнения: с указанным уровнем филантропии в 240 млрд долл. в год сопоставима валовая продукция таких производственных отраслей, как электронные коммуникации (телефон, телевидение, радио), коммунальный сектор (газ, электроэнергия, санитарные услуги), ниже этого уровня – объем продукции каждой из таких отраслей, как промышленное машиностроение, энергетическое оборудование и химическая индустрия, а выше его – лишь объемы выпуска в строительстве и транспортных перевозках. По общему мнению специалистов, ни одна страна мира не может сравниться по масштабам благотворительности с США, и опыт ее организации изучается во всем мире.

Посмотрим, однако, какова ее роль в рамках *всех источников* финансирования неприбыльного, или независимого, сектора экономики – главной опоры гражданского общества Америки. И здесь мы встретимся с рядом неожиданностей, демонстрирующих меняющуюся в последние десятилетия роль филантропии в этой стране. Как оказалось, она обеспечивает в настоящее время лишь 1/3 всех доходов этого сектора, хотя в прошлом –

вплоть до Второй Мировой Войны – она была в Америке основным финансовым источником деятельности организаций бесприбыльного сектора. Сейчас же государственный бюджет всех уровней (его доля 26 %) и резко выросшие в последние десятилетия доходы от платных услуг и других платежей (их доля – 38 %) составляют в сумме решающую – 2/3 – часть их финансирования.

У альтруизма, даже в его исключительно развитом американском варианте, есть свои естественные границы. Поэтому, начиная с 60-х годов, когда резко выросли потребности населения в услугах независимого сектора, прежде всего в сферах образования и медицины, в игру вынуждено было включиться государство. Однако и его средств стало не хватать, особенно в периоды резких бюджетных сокращений. В этих условиях сами бесприбыльные организации вынуждены были ввести плату на многие свои услуги, вообще искать новые источники доходов, вступая нередко в конкуренцию со сходными организациями рыночного сектора.

Происходящие в последние 20 лет структурные изменения независимого сектора в США вызывают у его исследователей и социальных критиков вопрос о будущем филантропии в этой стране, ответы на который выражают порой резко контрастирующие мнения. Ее перспективность в условиях современных социальных государств Запада, особенно в Европе, давно вызывает сомнения. Еще до их появления Генри Форд I, автомобильный магнат, вопрошал в 20-е годы: «Какова вообще необходимость благотворительности в цивилизованном обществе?». Несмотря на это, наследники Форда создали крупный частный благотворительный фонд его имени - один из ведущих и в настоящее время. Известный британский экономист и деятель лейбористской партии Гарольд Ласки, обосновывавший в конце 40-х годов. прошлого века создание в Англии и других странах Запада государств социального благосостояния, утверждал, что социальные проблемы следует решать «без участия милостливых леди, благожелательных хлопотунов или биржевых маклеров, для которых госпиталь просто хобби, или снобов, которые смотрят на благотворительность как способ знакомства с неведомым им миром».

Однако, по мнению других, особенно в плюралистической Америке, филантропия неизбежна и будет существовать в той или иной форме еще очень долго.

Во-первых, она отражает как природное, так и воспитанное религией, семьей и обществом желание щедрых и сильных, богатых и рассудительных оказать помощь всем, кто в ней нуждается, пока за это не возьмется государство, причем всегда останутся сферы, где его помощь исключена. Когда же склонность к благотворительности сочетается с получаемыми при этом личными выгодами и преимуществами, она приносит высокие результаты.

Во-вторых, филантропия – неизбежный спутник общества, где господствуют частная собственность и рыночная экономика, порождающие социальное и экономическое неравенство. Она играет здесь важную компенсаторную роль как *добровольный* канал перераспределения богатства.

В-третьих, наличие мощного третьего сектора, включая филантропию, позволяет поощрить социальную активность частного и государственного секторов, разнообразить социальные услуги и выполнять те из них, за которые они не берутся.

Вместе с тем в филантропии США давно назрела необходимость в серьезных реформах. Как считают здесь многие специалисты, нужно усилить государственное регулирование благотворительной сферы, как и всего неприбыльного сектора, по некоторой аналогии с тем, как это делается в сфере бизнеса и в государственном секторе. Этого требуют масштабы ресурсов, обращающихся в независимом секторе, низкая эффективность, а иногда просто преступный характер деятельности ряда его организаций и отсутствие у них «прозрачности», т. е. информации о финансовом состоянии и операциях, о содержании и результатах проводимых программ и т. п. Филантропический сектор крайне нуждается в усилении доверия к себе, поскольку его периодически сотрясают крупные финансовые скандалы, подобные тому, который происходил в 2002 г. с американским Красным Крестом. По данным расследования,

проведенного телекампанией Си-Би-Эс, он собрал в *Liberty Fund* на волне патриотизма после теракта 11 сентября 2001 года более 540 млн долл. пожертвований, предназначенных непосредственно жертвам теракта и семьям погибших, но решил распределить их вопреки воле дарителей по-своему, отложив более половины этой суммы на другие программы и на случай будущих катастроф. Это расследование выявило также крупные финансовые нарушения, включая бухгалтерские мошенничества и просто присвоение денежных средств в десятках местных отделений этой старой и в общем-то уважаемой благотворительной организации. Некоторые исследователи, а особенно социальные критики, вообще полагают, что существо бесприбыльных, в том числе филантропических, организаций состоит, главным образом, в том, что они, обладая правом не платить налоги государству, изобретают различные общественно-полезные программы, чтобы иметь право собирать даровые деньги из различных источников и расходовать их по своему усмотрению. Этот довольно циничный взгляд на положение в этом секторе достаточно распространен в стране, особенно во время периодически вспыхивающих громких скандалов, связанных с финансовыми и этическими нарушениями среди *nonprofit*, широко освещаемых падкой на скандалы прессой. Однако по мнению объективных наблюдателей – и с ними, по моему, следует согласиться, – частота и доля нарушений и преступлений в сфере *nonprofit* вряд ли выше, чем в сферах бизнеса и госуправления – везде причиной им является человеческая испорченность и недостатки законодательства и контроля.

В секторе филантропии очевиден острый недостаток более *жесткого контроля*, с которым уже не справляются самодеятельные организации-наблюдатели этой сферы, и *законодательного регулирования*, подобных тем, которые издавна существуют, а недавно были ужесточены Конгрессом и Администрацией для корпоративного сектора США. Основные из давно назревших реформ в данной сфере это, *во-первых*, создание единого федерального закона, регулирующего деятельность организаций бесприбыльного сектора, включая филантропические, как общая модель для замены

многочисленных, противоречащих нередко друг другу и слабых правовых актов штатов и местных властей; *во-вторых*, введение в этом законе стандартного порядка отчетности о финансовой и программной деятельности этих организаций перед правительствами разных уровней, освобождающих их от налогов, и широкой публикой, заслуживающей правдивой информации о том, как расходуются ее деньги. Наконец, *в-третьих*, специалисты уже давно ведут речь о создании независимого (под эгидой Конгресса) федерального регулирующего органа для третьего сектора по типу Комиссии по ценным бумагам и биржам или Комиссии по торговле, надзирающих за деятельностью и отчетностью корпораций частного сектора. Существует много противников серьезных реформ в этой сфере под предлогом ее независимости от правительства, враждебного, как они утверждают, деятельности самоуправляемых организаций.

Следует однако ожидать, что, как и все в этой многократно «загнивающей» и непрерывно обновляющейся стране, и филантропия – неотъемлемая и жизненно важная как для дарителей, так и для получателей ее благ сфера национальной жизни в Америке – раньше или позже будет реформирована и сохранит свой статус важного компенсаторного механизма в смягчении социального неравенства, а также источника повышения качества жизни всего американского общества.

Опубликовано в Вестнике Уральского Университета в 2004 году