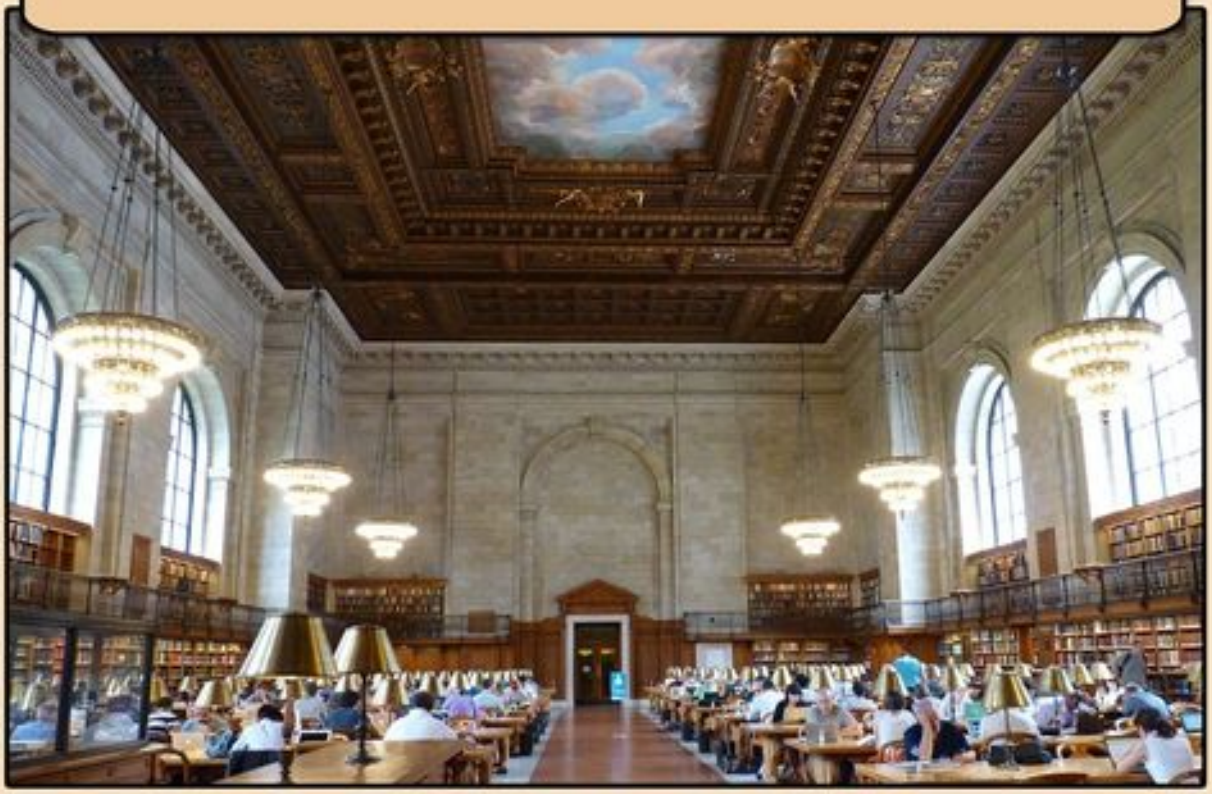
Фридрих Фурман

Как работает филантропия в США



Идеи и практика, ресурсы и организация

Фридрих Фурман

Как работает филантропия в США. Идеи и практика, ресурсы и организация

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9364049
ISBN 978-5-4474-0628-8

Аннотация

В книге исследуется многоликий и зачастую таинственный мир американской филантропии и сопряженной с ней сферы некоммерческих организаций. Рассмотрено разнообразие их идеологических и правовых концепций, организационных и экономических форм и представлены различные, часто конфликтующие, взгляды местных экспертов на понимание, роль и ресурсы филантропии в американском обществе. Повсеместно используются примеры из истории и современности, показывающие как на практике «работает» филантропия в США.

Содержание

Предисловие 5
Введение 9
I. Сцены из жизни филантропии в США 22
Сбор пожертвований «из рук в руки» 23
Массовый сбор пожертвований 33
Религиозная филантропия – католический вариант 38
Филантропия богатой элиты Америки 40
Особый случай – еврейская филантропия 43
Изобретательная филантропия 49
Мошенники в филантропии 54
II. Филантропия – в зеркале научной и идеологической полемики 56
1. Как здесь понимают филантропию: споры об идеях, терминах и понятиях 56
Конец ознакомительного фрагмента. 57

Как работает филантропия в США Идеи и практика, ресурсы и организация Фридрих Фурман

© Фридрих Фурман, 2015
© Екатерина Фурман, дизайн обложки, 2015
© Дмитрий Фурман, дизайн обложки, 2015

Корректор Елена Святская
Корректор Дмитрий Фурман

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Предисловие

Книга представляет читателям многоликий и изменчивый мир американской филантропии и сопряженного с ней сектора некоммерческих (бесприбыльных) организаций.

Мир, благодаря которому американцев часто называют самой филантропической нацией и который наглядно представляет уникальный феномен гражданского общества США. И вместе с тем, тот мир организаций, нередко называемый «индустрией филантропии», что служит одной из базовых основ американского социального государства.

Иллюстрацией беспрецедентных масштабов этой сферы, могут служить сведения о размере филантропических пожертвований, составивших в 2013 году около 335 млрд. долл., из которых более 80% поступает от индивидуальных жертвователей. Так же как и данные о стоимости услуг 1,5 млн. зарегистрированных бесприбыльных организаций – около 2 трлн. долл., численности их штатного персонала – 13,5 млн. чел. и волонтеров – 62 млн. человек[1].

Начиная с эры колоний и вплоть до Второй мировой войны, филантропия сыграла исключительную роль в рождении, становлении и обновлении в Америке гражданского общества, добровольческих ассоциаций, а затем и бесприбыльных организаций, составивших впоследствии третий сектор американской экономики (первые два – государство и частный бизнес).

Филантропия была в этом процессе, длившемся несколько столетий, ресурсом религиозным и светским, организационным и финансовым. И осуществляла она эти функции через лидеров и волонтеров ее организаций, светских и религиозных деятелей, общинных энтузиастов и публичных активистов и, разумеется, богатых доноров, которые нередко совмещали все эти роли в одном лице.

Поэтому одна из особенностей настоящей книги состоит в том, что исторически и экономически переплетенные в США сферы государства и гражданского общества, третьего сектора и филантропии рассмотрены здесь с позиций последней – как своеобразной «родоначальницы» остальных.

Другой особенностью книги является комплексный охват проблем филантропии в связке с указанными сферами.

С одной стороны, она показана в развитии: от становления ее идей и опыта в колониальную эру до стремительного скачка в масштабах и радикального изменения облика после Второй мировой войны – вплоть до последней рецессии и президентских выборов 2012 года.

С другой стороны, представлено разнообразие характеризующих ее понятий, идеологических и правовых концепций, организационных и экономических форм, стимулов и каналов поступления пожертвований и источников финансирования.

При этом рассмотрены различные и нередко конфликтующие взгляды американских исследователей, обозревателей и политиков на роль и характер деятельности организаций филантропии и независимого сектора в американском обществе. Предпринимая этот анализ, автор стремился более полно представить взгляды и подходы американских экспертов, чем свои комментарии к ним, предполагая, что для читателей первые интереснее вторых.

Чтобы справиться со столь непростыми задачами, автор попытался сочетать в книге формат монографии с доступными – не только для подготовленной, но и, как ему представляется, для более широкой читательской аудитории – содержанием и стилем изложения.

---

[1] См.: 1) Giving USA 2014. 2) Brice S. McKeever and Sarah L. Pettijohn, *The Nonprofit Sector in Brief 2014*, Urban Institute, October 2014 http://www.urban.org/publications/413277.html. 3) Lester M. Salamon, *America's Nonprofit Sector: A Primer,* 3rd ed., Foundation Center, 2012.

В книге повсеместно используются наглядные примеры из истории и современности, дающие читателю возможность увидеть, как складывалась и работает филантропия в Америке.

Книга, над которой автор, проживающий в США с 1998 года, работал больше десяти лет, подготовлена им в качестве независимого исследователя на основе большого числа преимущественно американских научных и литературных, информационных и статистических источников, опыта волонтерства в здешних филантропических организациях, собственных наблюдений и исследований.

Подобная книга может быть интересна и полезна разнообразной читательской аудитории в России и других странах постсоветского пространства.

В первую очередь, работникам и волонтерам сферы благотворительных и некоммерческих организаций, филантропических фондов и всей инфраструктуры третьего сектора и гражданского общества, складывающихся в этих странах в последние десятилетия.

Книга может также заинтересовать студентов вузов, обучающихся по различным специальностям экономики и менеджмента организаций этой сферы; работников органов власти, регулирующих их деятельность; исследователей в научных и учебных организациях; работников медиа сферы, освещающих проблемы этой сферы как дома, так и в остальном мире.

Возможно, книга представит интерес и для более широкого круга читателей, желающих поближе, изнутри, познакомиться с таким ярким, необычным, а вместе с тем противоречивым феноменом социальной жизни американцев как филантропия.

Настоящее российское издание предпринято автором на основе представленной выше его книги «*О филантропии в Америке: от эры колоний до наших дней*», опубликованной (в его редакции) в одном и довольно объемном томе в 2013 году[2].

Цель нового издания – приблизить книгу, опубликованную в 2013 году, к заинтересованным читателям в России и других странах, имея в виду, что сейчас она доступна только на сайте компании Amazon. И чтобы, вместе с тем, сделать более удобным их знакомство с американской филантропией.

Поэтому данное издание выходит в 3-х компактных книгах (из них первые две входили в состав книги, изданной в 2013 году, а третья готовится к публикации):

Книга 1 – *Как работает филантропия в США.*
Книга 2 – *История филантропии в Америке.*
Книга 3 – *Анатомия филантропии в США*: *сколько и кто, как и кому?*

Предлагаемая здесь книга 1 – *Как работает филантропия в США* – начинается с сопоставления реальных сцен из жизни здешней филантропии как их описал журналист и социальный критик Карл Бакал в книге «Charity U. S. A.» (1979) и как они смотрятся в наши дни – более 30 лет спустя. Этот мозаичный исторический экскурс позволяет ввести читателя в мир организаций и деятелей здешней благотворительности и филантропии, показать не только преемственность их традиций, но и мощную волну новаторства в этой сфере.

Вряд ли можно далее углубиться в понимание явлений этого феномена, не рассказав о том, как сами американские ученые и политики, журналисты и активисты исследуют и оценивают его. Об этом говориться в главах, подробно освещающих «миролюбивую» терминологическую и «воинственную» политическую и идеологическую полемику вокруг филантропии в США.

---

[2] Фридрих Фурман, *О филантропии в Америке: от эры колоний до наших дней*, Нью-Йорк, Create Space, 2013. http://www.amazon.com/On-Philanthropy-America-Colonial-Contents/dp/1492195308.

Независимый, или третий сектор, охватывающий ныне 1,5 млн. некоммерческих организаций с услугами в 2 трлн. долл. и персоналом в 13,5 млн. человек, не считая волонтеров, – обширная тема следующего раздела. В нем идет речь о том, как здесь определяют и оценивают третий сектор – «смешанную экономику» американского социального государства, каковы ее свойства и функции, масштабы и структура, источники финансирования, а также проблемы фандрайзинга.

Здесь же рассмотрена роль волонтерского движения, организованного под эгидой государства и бизнеса, а также неформального, идущего снизу, от «корней травы». В книге рассказано как государство опекает этот важный ресурс филантропии, организуя и стимулируя его во всех возрастных категориях: взрослых через AmeriCorps, пожилых через SeniorCorps, школьников и студентов через корпус Learn & Serve America.

В книге далее проведен анализ становления в США предпринимательской филантропии, часто именуемой филантрокапитализмом, начиная с его предтеч – Эндрю Карнеги и Джона Рокфеллера. Вслед представлена деятельность современных «филантрокапиталистов», таких как Билл Гейтс, Пьер Омидьяр, Джеф Сколл и Мухаммад Юнус, предложивших различные, нередко соперничающие версии социального предпринимательства и венчурной филантропии. Обсуждена полемика, окружающая эти новации в США, и рассмотрены разумные варианты союза предпринимательства и традиционной филантропии.

Доход и богатство частных лиц являются главным финансовым ресурсом американской филантропии. Поэтому в США на всех уровнях пристально изучают как общие факторы, связывающие филантропию и частное богатство, так и тенденции их развития. Особенно интенсивно их анализом заняты организации Gift Planning – специализированные фирмы прогнозного консалтинга и фандрайзинга.

Завершая эту книгу, автор подробно освещает эту сферу исследований «индустрии филантропии» в США. Рассмотрена полемика ученых и практиков вокруг прогнозируемых объемов завещательного трансферта богатства, доли в нем налогов, наследников и филантропии, ожидаемых сдвигов в демографии доноров, требующих кардинальных перемен в стратегии и тактике фандрайзинга.

В сравнении с первым изданием в настоящей книге обновлены, когда это было возможно, статистические данные, частично изменена ее структура, проведено уточнение и изменение текста, в частности в связи с появлением новых или обнаружением неизвестных ранее автору литературных источников. Выполнена также необходимая редакционная правка. Помимо постраничных примечаний, в конце книги представлен полный список использованной при подготовке книги литературы. Библиографическое описание источников в примечаниях и списке литературы дается в соответствии с облегченным «чикагским стандартом» (Chicago Manual of Style – CMOS).

При цитировании или изложении текстов из англоязычных источников они даны в переводе автора со ссылкой на их первоисточник. В тех случаях, когда используются опубликованные переводы англоязычных источников на русский язык, на них даются свои ссылки.

Считаю своим долгом от души поблагодарить всех, кто помогал мне подготовить и осуществить публикацию настоящего издания книги о филантропии в США.

Хочу выразить особую благодарность за позитивную оценку первого издания книги, поддержку ее продвижения к читателям и идеи о ее российской публикации *Мерсияновой И. В*. (Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Высшей школы экономики), *Бачинской Т. Я.* (Центр развития филантропии «Сопричастность»), *Апресяну Р. Г.* (Институт философии РАН).

Особенно важными были для меня помощь в распространении 1-го издания книги среди заинтересованных читателей и ценные советы по подготовке ее нового издания *Зеве-*

лева И. А., директора филиала Фонда Джона и Кэтрин Макартуров в России, и *Бахмина В. И.* – консультанта Фонда Чальза Стюарта Мотта в России.

Российское издание не могло бы состояться без новаторского коллектива компании Ridero.ru во главе с *А. Гавриловым* и *А. Касьяненко.* Всем им я весьма признателен за ценные консультации и техническую поддержку в процессе издания книги и ее продвижения.

Особая благодарность *Роману Иванову* (Москва), не только проявившему инициативу настоящего издания, но и активно продвигавшего его в жизнь, *Дмитрию и Екатерине Фурман, Александру Бейгельману* (Нью-Йорк) за их доброжелательную и высокопрофессиональную компьютерную и дизайнерскую поддержку издания, *Ирине Ивановой* (Екатеринбург) за ее искренний интерес к моим издательским проектам и помощь в их продвижении.

Елена Святская, моя жена, и в этот раз была моим терпеливым помощником и заботливым ангелом-хранителем, за что я вновь безгранично ей признателен.

Хотел бы еще раз выразить признательность всем, кто помог мне подготовить и выпустить предыдущее издание книги – без этих людей не было бы и настоящего. Именно с этой целью в конце книги размещен опубликованный ранее текст благодарностей, в который внесен ряд уточнений.

Конечно, я несу ответственность за все ошибки и упущения, наверняка имеющиеся в книге, и буду благодарен за замечания и предложения, которые можно направить по адресу fridrikhfurman@gmail.com

На лицевой стороне обложки:
Вверху — картина Питера Брейгеля Младшего (1564—1638) «Семь деяний милосердия».
Внизу – читальный зал Нью-Йоркской публичной библиотеки, построенной в 1911 году на пожертвования Сэмюеля Тилдена (Samuel Tilden), Джона Д. Астора (John Jacob Astor) и Джеймса Ленокса (James Lenox).

Введение

«Собирание исключительно крупных сумм денег, добровольно и от души жертвуемых миллионами наших сограждан, является уникальной американской традицией… Филантропия, благотворительность, добровольное пожертвование… называйте ее, как хотите, она – настоящее сокровище американской истории и повседневной жизни.»
Джон Ф. Кеннеди

Масштабы и повсеместность американской филантропии, этого исключительного явления американской национальной жизни, могут поразить воображение каждого, кто сталкивается с ней поближе. 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 и через Интернет, на балах, собраниях, концертах и спортивных состязаниях, наконец, на улице и у дверей домов.

С другой, огромное число организаций и частных лиц, оказывающих благотворительную помощь миллионам нуждающихся в ней и многим сферам общественной жизни как в стране, так и за ее пределами. Практически каждый житель Америки, так или иначе, в той или иной форме – как жертвователь и волонтер, как получатель помощи и услуг, как жертвователь и получатель в одном лице – сталкивается со здешней филантропией.

Если не только присматриваться, но и участвовать в этой добровольческой по сути деятельности, если заняться ее внимательным изучением, возникнет образ могучей реки, собирающей свои воды из многочисленных источников и затем распределяющей их по высокоразвитой социальной «оросительной системе».

Необыкновенные масштабы филантропии в США наглядно иллюстрируют данные филантропической статистики.

Сбор, обобщение и анализ статистических данных о необозримой, весьма разнородной и мягко регулируемой государством сфере филантропии, так же, как и о рожденном и поддерживаемом ею независимом (третьем) секторе экономики, весьма затруднен. Однако их организации, взаимодействуя друг с другом и государством, научились достаточно обоснованно оценивать масштабы этих сфер.

Если говорить о сфере филантропии, то вот как выглядят ее базовые характеристики в последние годы[3]:

– 94,5% всех американских домохозяйств (семейств) направляли пожертвования филантропическим организациям;

– среднее пожертвование домохозяйства составляло 2974 долл. в год;

– общая сумма пожертвований американцев составила в 2013 году 335,0 млрд. долл. (в 2011 – 298,3);

– наибольшая доля пожертвований (72%) пришла от живущих индивидов (частных лиц) – 241,3 млрд.; вместе с их завещаниями (26,8 млрд. – 8%), сумма индивидуальных пожертвований составила 268,1 млрд., а их доля – 80%;

– пожертвования филантропических фондов в 2013 году составили 50,3 млрд., корпоративные пожертвования – 16,8 млрд.;

---

[3] См.: 1) Brice S. McKeever and Sarah L. Pettijohn, *The Nonprofit Sector in Brief 2014*, Urban Institute, October 2014. http://www.urban.org/publications/413277.html. 2) Giving USA 2014. 3) Lester M. Salamon, *America's Nonprofit Sector: A Primer,* 3rd ed., Foundation Center, 2012.

– в 2013 году основная сумма всех пожертвований (31%) поступила к религиозным конгрегациям и их благотворительным организациям, вслед за которыми шли – образование (16%), социальные (гуманитарные) службы (12%), грантодающие фонды (11%);

– в 2013 году филантропические пожертвования американцев составили около 2% валового национального продукта, и эта доля с небольшими отклонениями вверх и вниз, связанными с колебаниями в экономике, поддерживается на протяжении последнего полувека.

Представленные выше данные сами по себе производят внушительное впечатление, демонстрируя, с одной стороны, массовость филантропии в этой стране, а с другой, ее весьма значительные масштабы. В 2007 году, накануне последней рецессии, общая сумма пожертвований американцев, составившая по уточненным данным фонда Giving USA 344 млрд.[4], превышала выпуск продукции в таких отраслях экономики как нефтегазовая и металлургическая и была сопоставима с объемом производства в сельском хозяйстве и машиностроении.

Еще масштабнее выглядит американская филантропия при международных сопоставлениях.

Артур Брукс (Arthur C. Brooks), американский социолог, в статье «Нация благотворителей» (2008) утверждает, что ни одна из развитых стран мира не может приблизиться к размаху благотворительности американцев. Так, в 1995 году (ближайший год, для которого у него имелись сопоставимые данные) американцы жертвовали на душу населения в 3,5 раза больше, чем французы, в 7 раз больше, чем немцы и в 14 раз больше, чем итальянцы. Американцы, по мнению А. Брукса, также с большей охотой, чем европейцы, добровольно отдают благотворительности свое время: по сопоставимым данным 1998 года на 15% больше, чем голландцы, на 21% больше, чем швейцарцы, на 32% больше, чем немцы[5].

Не вызваны ли эти утверждения нередко встречающимся американским высокомерием и самодовольством? В какой-то мере это верно – во всяком случае, безаппеляционность утверждений Брукса. Но если иметь в виду существо дела, исключительность американской филантропии, включая и волонтерство, в сравнении с другими развитыми странами, не опровергает никто из серьезных исследователей этой сферы, включая европейских.

В 2006 году авторитетный британский благотворительный фонд *Charities Aid Foundation* (CAF), используя единую методику, сопоставил доли благотворительных пожертвований в валовом национальном продукте (ВНП) 12 развитых стран мира, охватывающих половину мировой экономики[6]. Доля пожертвований в ВНП по всей группе стран (в %) составила среднем 0,5. При этом имел место весьма значительный, если не огромный, отрыв занявших первое место США (1,67%) от идущих вслед за ними Великобритании (0,73), Канады (0,72), Австралии (0,69) и от стоящих на последнем месте Германии (0,22) и Франции (0,14).

Не вызван ли этот разрыв более высоким уровнем пожертвований церкви в странах со значительным влиянием религии? – задались вопросом британские исследователи.

Например, в США треть филантропических пожертвований поступает религиозным конгрегациям, в Великобритании – лишь 13%, тогда как в Германии имеется отдельный налог на их содержание. Исключение религиозных пожертвований лишь ненамного сократит разрыв – США все равно будет значительно опережать Великобританию (соответственно и остальные страны) по доле благотворительности в ВНП.

---

[4] Вместо предыдущей оценки в 306 млрд. http://www.philanthropy.iupui.edu/news/article/giving-usa-2013#sthash.t1zkK1pJ.dpuf – June 2013

[5] Arthur C. Brooks. *A Nation of Givers*. The American, Washington, DC, Vol. 2, No. 2, 2008.

[6] *International comparisons of charitable giving*, CAF briefing paper, November2006. http://www.cafonline.org/pdf/International%20Comparisons%20of%20Charitable%20Giving.pdf.

По мнению исследователей из CAF, большой отрыв американцев по доле пожертвований в ВНП может быть скорее объяснен тем, что США, с одной стороны, являются наиболее богатой страной мира, а с другой, имеют наибольшее среди развитых стран экономическое неравенство, частично компенсируемое филантропией. Вместе с тем, аналитики из фонда CAF признают, что международные сопоставления масштабов филантропии не только спорны, но и весьма затруднены.

Сложности таких сопоставлений, ставящие нередко под сомнение ранжирование различных стран по «уровню щедрости», вызваны рядом причин. Среди них крупные различия в перераспределении доходов и богатства через бюджет, видах и уровнях налогов на доход и отчислений на социальное страхование, выплатах из различных фондов социального обеспечения. Важной причиной разрыва в показателях «уровня щедрости» могут быть различия в культурных традициях тех или иных стран.

Тем не менее, в 2010 году фонд CAF предпринял еще более смелую попытку. Опираясь на данные регулярных опросов организации Гэллапа (Gallup. Ink), CAF впервые в истории филантропии провел ранжирование 150 стран мира по благотворительному поведению их граждан.

Сравнение проводилось с помощью Всемирного индекса благотворительности (World Giving Index – WGI), который учитывал три параметра – денежные пожертвования граждан организациям, добровольчество в организациях и прямая помощь незнакомым нуждающимся людям.

В 2011 году на первом месте с наибольшим индексом оказались США (в 2010 году на исходе рецессии у них было 5 место). Вслед за ними шли Ирландия, Новая Зеландия, Австралия и Великобритания[7]. США опережали остальные страны и в 2013 году, причем первое место по всем трем параметрам они сохранили за собой также в среднем за 5 последних лет, несмотря на «проигрыш» другим странам в те или иные годы по отдельным параметрам[8].

Ведущим фактором, объясняющим филантропическое превосходство американцев – не столько в вызывающих споры международных сравнениях, сколько в реальной жизни – следует считать роль, которую придают благотворительности и волонтерству в американской культуре и социальной политике государства. В большинстве европейских стран издавна господствует убеждение, что государство, а не филантропы и волонтеры, должны обеспечивать насущные нужды бедных и социальные потребности всех. В США, между тем, исторически сложилась стойкая традиция активного участия в этом деле филантропии и волонтерства, поддерживаемых десятками миллионов американцев, а не только лишь миллионерами и миллиардерами.

Эту особенность американской национальной жизни ярко описал в своей до сих пор знаменитой книге «Демократия в Америке» (1835) проницательный французский социолог маркиз *Алексис де Токвиль*, совершивший годичное путешествие-исследование по Америке в 30-х годах 19 века:

«*Политические объединения составляют лишь очень незначительную часть из того огромного количества разного рода ассоциаций, что существуют в Соединенных Штатах. ...Американцы самых различных возрастов, положений и склонностей беспрестанно объединяются в разные союзы. Это не только объединения коммерческого или производственного характера, в которых они все без исключения участвуют, но и тысяча других раз-*

[7] *World Giving Index. A Global View of Giving Trends*, CAF, 2011. https://www.cafonline.org/pdf/World_Giving_Index_2011_191211.pdf.

[8] См. https://www.cafonline.org/pdf/CAF_WGI2014_Report_1555AWEBFinal.pdf.

новидностей: религиозно-нравственные общества, объединения серьезные и пустяковые, общедоступные и замкнутые, многолюдные и насчитывающие всего несколько человек.

Американцы объединяются в комитеты для того, чтобы организовывать празднества, основывать школы, строить гостиницы, столовые, церковные здания, распространять книги, посылать миссионеров на другой край света. Таким образом они возводят больницы, тюрьмы, школы. Идет ли, наконец, речь о том, чтобы проливать свет на истину, или о том, чтобы воспитывать чувства, опираясь на великие примеры, они объединяются в ассоциации. И всегда там, где во Франции во главе всякого нового начинания вы видите представителя правительства, а в Англии – представителя знати, будьте уверены, что в Соединенных Штатах вы увидите какой-нибудь комитет.

В Америке мне встречались такие ассоциации, о возможности существования которых, признаюсь, я не имел ни малейшего представления, и я часто восхищался той бесконечной изобретательностью, с которой жители Соединенных Штатов умеют внушать общую цель большому числу людей, добиваясь от них поддержки и готовности добровольно идти к ней»[9].

Устойчивая преемственность так живописно засвидетельствованной А. де Токвилем американской традиции неправительственной публичной деятельности подтверждают уже приводившиеся ранее данные об ее современных масштабах – 1,5 млн. только зарегистрированных бесприбыльных организаций (всего – 2 млн.) с доходом в 2 трлн. долл. (12,5% ВНП страны), их штатном персонале в 13,5 млн. работников (10% всех занятых) и более 65 млн. волонтеров (эквивалент 4,5 млн. чел. штатного персонала).

Эти показатели являются еще одним – наряду с приведенными выше данными о масштабе частных филантропических пожертвований американцев – свидетельством исключительности этой сферы американской публичной жизни.

Означает ли это, что и в наши дни, как во времена Токвиля, американский сектор бесприбыльных организаций является единственным и самым крупным в мире? Хотя в этом нередко уверены многие американцы, а иногда обозреватели и эксперты этой сферы, на самом деле, это не так.

В последние десятилетия активно развивается и обновляется третий сектор в европейских странах, о чем свидетельствует растущий поток не только академических, но и практических публикаций, посвященых новым формам его взаимодействия с бизнесом и социальным государством[10].

Происходящая в последние десятилетия «глобальная ассоциативная революция» привела – особенно после крушения коммунизма в СССР и странах Восточной Европы – к массированному взлету организованной филантропической и добровольческой активности, росту числа и силы некоммерческих организаций во всех уголках мира.

По данным Л. Саламона в Индии зарегистрировано 3 млн. некоммерческих организаций, что в 1,5 больше, чем в США. Доля персонала таких организаций в общем числе работающих в ряде развитых стран мира (Канада, Великобритания, Израиль, Новая Зеландия, Швеция) даже несколько выше, чем в США[11].

Набирают силу и приобретают опыт некоммерческие, включая благотворительные, организации во многих постсоветских странах, прежде всего – в России. Здесь активно изучают, используя как западный, так и местный опыт, проблемы становления гражданского

---

[9] Алексис де Токвиль. *Демократия в Америке*. Москва, «Весь Мир», 2000, с. 378.

[10] См., например, *Hybrid Organizations and the Third Sector: Challenges for Practice, Theory and Policy*, ed. David Billis, Palgrave Macmillan, 2010.

[11] Lester Salamon, *America's Nonprofit Sector: A Primer*, 3 ed., Foundation Center, 2012, pp. 56—57.

общества, филантропии и некоммерческих организаций. Интенсивная работа в этом направлении проводится во многих научных центрах страны.

Среди них важная координирующая роль принадлежит Центру исследований гражданского общества и НКО Высшей школы экономики. По данным этого Центра в 2008 году в Российской Федерации действовало около 300 тысяч некоммерческих организаций, в которых было занято 700 тыс. штатных сотрудников и 2 млн. волонтеров[12].

О прошлом, настоящем и о контурах будущего в российской филантропии пишут авторы монографии «Потенциал и пути развития филантропии в России» (2010), подготовленной под редакцией Л. И. Якобсона и И. В. Мерсияновой[13]. В ней отмечается, что в России филантропическая активность изучается пока очень фрагментарно. И что исследованиям здесь гражданского общества, в частности филантропии, включая их опыт в Европе и США, следует придать особую значимость. Это позволит, по мнению авторов, быстрее и рациональнее формировать институты и инфраструктуру этой сферы в России. В этой, можно сказать, прорывной работе рассматривается история и опыт филантропии не только в России, но и в зарубежных странах, в том числе в Европе и США, а также происходящее в России становление – с учетом местных особенностей – практик филантропии западного типа.

Российские исследователи давно и активно изучают опыт создания и функционирования некоммерческих организаций в США, экономики третьего сектора в целом, а также взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческого сектора.

Фундаментальным проблемам сотрудничества власти и НКО в России с учетом и американского опыта посвящена монография В. Н. Якимца из Института системного анализа РАН «Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы (2004)[14].

В сборнике «Неприбыльный сектор США» (2008), совместно подготовленном В. Н. Якимцом и Стивеном Р. Блоком из США, детально рассмотрены правовые основы, масштабы, конкурентоспособность и эффективность американских «nonprofits»[15].

Исследованию экономики третьего сектора США также посвящены академические работы А. И. Шлихтера из ИМЭМО РАН. Среди них особый интерес представляют монография «Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США» (2010) и работа «Некоммерческий сектор США: ресурсы, области деятельности и эффективность» (2006)[16].

Наряду с этими и другими академическими работами выходит большое число публикаций прикладного характера, обобщающих практический опыт деятельности российских НКО и знакомящие с зарубежным опытом, в том числе и с американским.

Особая роль в продвижении отечественного и зарубежного «передового опыта» принадлежит крупным координирующим организациям в центре и в регионах.

Среди центральных ведущее место принадлежит Московскому Форуму Доноров, партнерству крупнейших российских и иностранных благотворительных организаций, работа-

---

[12] Наталья Гетьман, *Статистический портрет некоммерческого сектора России*, Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ—ВШЭ. http://opec.ru/1320628.html.

[13] *Потенциал и пути развития филантропии в России*, под ред. И. В. Мерсияновой, Л. И. Якобсона, М., Изд. дом Высшей школы экономики, 2010.

[14] Якимец В. Н., *Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы*, М., Едиториал, УРСС, 2004.

[15] Стивен Р. Блок, Владимир Якимец, *Неприбыльный сектор США. Правовая основа, масштабы, конкурентоспособность, эффективность*, Москва, ЛКИ, 2008.

[16] 1) А. А. Шлихтер, *Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США*, Москва, ИМЭМО РАН, 2010. 2) Шлихтер А., *Некоммерческий сектор США: ресурсы, области деятельности и эффективность*, Мировая экономика и международные отношения, №8, 2006. http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/foreign_experience/document4996.shtml.

ющих в России. Здесь, помимо напряженной консалтинговой и образовательной работы, активно обобщают богатый опыт растущего числа российских филантропических фондов – частных, корпоративных и фандрайзинговых, местного сообщества и целевого капитала[17]. И вместе с тем изучают и используют полезный в местных условиях опыт зарубежных, в том числе европейских и американских фондов.

Среди региональных центров новаторским характером своих координационных, образовательных и и фандрайзинговых проектов отличается Центр развития некоммерческих организаций (ЦРНО) из Санкт-Перербурга.

Значительную роль в становлении и развитии третьего сектора в России играют информационные интернет-порталы НКО – универсальные или специализированные.

Среди первых – всероссийское «Агентство социальной информации». Оно объединяет в своей деятельности роли экспертной организации некоммерческого сектора и профессионального информационного агентства в сфере гражданского общества.

Среди специализированных важная роль принадлежит порталу «Бизнес и Общество», который также сочетает в своей работе обе упомянутые роли, но премущественно в сфере социальной ответственности корпораций.

Подготовкой кадров для НКО и консультированием тех, кто уже работает здесь заняты специализированные центры, факультеты и кафедры большинства вузов страны, так же как и упомянутые выше координирующие центры и информационные порталы.

Помимо них этой работой с 90-х профессионально занимаются образовательные и консалтинговые некоммерческие организации, такие, например, как портал «Школа НКО» и партнерство «Юристы за гражданское общество».

Наконец, имеется сеть организаций, занятых как популяризацией идей и опыта благотворительности, меценатства и филантропии, так и целевым сбором пожертвований. Среди них, например, портал Благо. ру, электронный журнал о благотворительности «Филантроп», информационный Интернет-портал «Меценат».

Однако даже принимая во внимание бурный рост во всем мире гражданского общества и его организаций и особенно впечатляющий их взлет в России, все же в целом – по финансовой и организационной мощи, разнообразию программ, форм и целей публичной активности, уровню ее эффективности (хотя и часто критикуемому, но достаточно высокому для такого рода организаций), наконец, по силе влияния на поведение и решения органов власти всех уровней и на общественное мнение, умению правовыми, а не насильственными, методами добиваться социальных изменений – по всем этим вместе взятым параметрам филантропия и третий сектор Америки пока не имеют себе равных в мире.

На естественный вопрос о причинах подобной исключительности, американские исследователи отвечают по-разному.

Большинство из них пытается отыскать ее истоки в условиях рождения и развития американской цивилизации в Новом Свете и в особенностях сложившегося здесь национального характера американцев.

Случайно ли то совпадение, что американский народ – один из самых свободных в мире, более всех других пропитанный предпринимательским и религиозным духом, является также и наиболее филантропической в мире нацией? Таким риторическим вопросом задаются авторы статьи под многозначительным названием «*Необыкновенная нация: американская филантропия исключительна, потому что сама Америка исключительна*»[18].

---

[17] *Доклад о состоянии и развитии фондов в России в 2013 году*, М., Форум Доноров, 2014. http://www.donorsforum.ru/wp-content/uploads/2014/04/Doklad_2013.pdf

[18] Alexander C. Karp, Gary A. Tobin, and Aryeh K. Weinberg, *An Exceptional Nation: American Philanthropy is Different Because America Is Different*, Philanthropy Roundtable, November/December 2004.

Звание «исключительной нации», пишут ее авторы, впервые присвоил Америке Алексис де Токвиль. Именно он, а вслед за ним и другие историки, признали, что Америка – это не просто хорошо принявшийся на новом континенте отросток европейской культуры, а скорее уникальный организм, развившийся в упорном поиске свободы и экономических возможностей в самостоятельную цивилизацию. В своем развитии она постоянно демонстрирует глубокую укорененность в традициях персональной свободы, предпринимательства и демократических институтов, защищающих права личности.

Американцы в подавляющем большинстве исповедуют сильную веру и в свободный рынок, и в мощь закона, отдавая, однако, предпочтение свободе действия больше, чем ее ограничениям. Они уважают активную личность и поддерживают децентрализацию в бизнесе и государственном управлении, чтобы предоставить людям допустимый максимум свободы в их продуктивной и творческой деятельности, в том числе, в распоряжении своим доходом и капиталом.

Демонстрируя даже в тяжелую пору редкостный персональный и социальный оптимизм, основанный на вере в неограниченные возможности и прогресс страны, американцы уверены, что могут, если не обязаны, добиться успеха во всех областях жизни, включая усилия частных лиц в поддержке своей исключительной филантропии.

Есть, продолжают авторы, и другая особенность американской цивилизации, важная для объяснения этого феномена. Это – религиозность американцев, их библейская и евангельская вера в обязанность помогать ближнему, бедному и страждущему. Религиозность в ее самых разнообразных формах глубоко проникла в повседневную жизнь и души большинства американцев. Около 90% взрослых жителей США так или иначе, в той или иной форме признают существование Бога, что превращает эту страну в наиболее религиозную среди всех высокоразвитых стран мира.

Необычная комбинация свободолюбия и религиозности, предпринимательского корыстолюбия и филантропической щедрости – факторов обычно взаимоотталкивающихся, но на американской почве как раз взаимно усиливающих друг друга – и может, заключают авторы свой панегирик, объяснить исключительность здешней филантропии и бесприбыльного сектора.

Широко распространено объяснение необычности американской филантропии особенностями здешнего капитализма, часто заправленное солидной порцией апологетики.

По мнению *Золтана Акса* (Zoltan J. Acs), одного из ведущих исследователей предпринимательства в США, главное его отличие от других форм развитого капитализма (японского, французского, немецкого и скандинавского) в том, что здесь исторически сложился мощный акцент не только на *создании* богатства с помощью предпринимательства, но и на его *воспроизводстве* через филантропию.

Филантропия встроена здесь в «социальный контракт», который предусматривает, что на определенном рубеже накопленное богатство должно быть возвращено обществу. Оно, в свою очередь, использует его для стимулирования нового витка предпринимательства в его самых разнообразных формах – от творческого подъема в сферах образования, науки и искусства до рождения новых видов деловой и социальной активности, способствующих процветанию общества в целом. Короче говоря, хотя частные лица и обладают здесь свободой накопления богатства, оно в своей значительной части должно быть через филантропию вновь инвестировано в общество, чтобы расширить новые возможности для предпринимательства.

Именно таким образом, считает З. Акс, шло развитие промышленного капитализма в Америке в последние полтора столетия. В течение этого периода большая часть нового богатства была передана его наиболее крупными владельцами, такими как Рокфеллер и Карнеги, Морган и Меллон, обратно в руки общества через создание филантропических фон-

дов – тех знаменитых социальных институтов, которые исторически прокладывали путь новым виткам экономического подъема[19].

Сходную точку зрения, в которой апологетика уже смешалась с патетикой, выразила *Клэр Години* (Claire Gaudiani), известный автор, историк и практический деятель здешней филантропии.

В книге с выразительным названием «*Высшее благо: как филантропия стимулирует американскую экономику и может спасти капитализм*», она признает, что, хотя это утверждение может показаться слишком сильным, *нечто важное* действительно спасло капитализм в Соединенных Штатах. И это «нечто важное» работает здесь так, как нигде иначе. Разве и капитализм, и демократия не работают в Америке лучше, чем где бы то ни было? Тому должна быть причина и, по мнению Клэр Години, ею является здешняя филантропия, или, по ее определению – великодушие Америки и вытекающая отсюда щедрость ее граждан.

Ее книга и посвящена доказательству того, что гражданское великодушие и щедрость американцев в течение почти двух столетий создали социальную среду, в которой капитализм может – даже проваливаясь периодически в кризисы – процветать, не разрушая при этом демократию. Более того, гражданское великодушие американцев, дополняя здешний капитализм, становится одной из движущих сил его устойчивости.

Иллюстрируя хрупкий баланс демократии, капитализма и филантропии и их совместный вклад в социальное благополучие по-американски, К. Години предлагает вообразить, как будут выглядеть крупные города Америки, если в них вдруг исчезнут здания, основанные и финансируемые частными донорами – госпитали, музеи, университеты, театры.

Она предлагает также представить себе рабочий день, в течение которого люди, получившие образование, благодаря стипендиям для нуждающихся студентов, оплаченных частными пожертвованиями, останутся дома на неделю – опустеют их офисы, лаборатории, классные комнаты, творческие студии, залы судов. Или что исчезнут все изобретения и исследования, лекарства и медицинское оборудование, разработка которых на начальной и нередко на последующих стадиях финансируется частной филантропией. Что вдруг, наконец, исчезли многие тысячи независимых организаций, поддерживаемых пожертвованиями миллионов американцев. Нет больше, к примеру, таких гигантов, как United Way, American Cancer Society или Alcoholic Anonymous.

Великодушие в этой стране, – завершает автор этот пассаж, заполненный, как и вся ее книга, не только патетикой, но и доказательствами – это не роскошь, а культурная норма, определяющая характеристика здешней успешной, по ее убеждению, экономики и общества[20].

Далеко не все, точнее – лишь немногие, авторы столь восторженно, как Клэр Години, относятся к великодушию и щедрости американцев, воплощенной в их филантропии.

В разрез с ее, нередко сентиментальной апологией, *Дэвид Вагнер* (David Wagner), в молодости социальный активист, а затем университетский профессор социологии, представляет также немногочисленную, но весьма активную группу идеологических, или, как здесь принято говорить, социальных критиков роли филантропии в американском обществе.

В книге с красноречивым названием «*Что тут общего с любовью? Критический взгляд на американскую благотворительность*» (2000) Д. Вагнер, отражая крайне левую

---

[19] Zoltan J. Acs et al, *The Entrepreneurship-Philanthropy Nexus: Nonmarket Source of American Entrepreneurial Capitalism*, June 2007, Hudson Institute Research Paper No. 07—04. http://ssrn.com/abstract=1019443http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1019443.

[20] Claire Gaudiani, *The Greater Good: How Philanthropy Drives the American Economy and Can Save Capitalism*, Times Books, 2003, pp. 1, 9—11

критику филантропии при капитализме, стремится разоблачить, по его выражению, «сам себя прославляющий миф об американской благотворительности»[21].

Немногие общественные институты в Америке, пишет он, столь священны и превозносимы как ее филантропия и все более приватизируемый сектор социальных услуг. Позитивное к ним отношение – как минимум, риторически – объединяет здесь бизнес и труд, либералов и консерваторов, католиков и протестантов, евреев и мусульман, белых и цветных. Становится все более популярным в стране мнением, что они могут заменить структурные социальные изменения, требующие радикального перераспределения дохода и позволяющие по-настоящему помочь широким массам бедных и нуждающихся американцев.

Вместо «социального благополучия» европейского типа с гарантированным правом на обширную социальную помощь, – сетует автор, – им, начиная с социальных программ «Великого Общества» Кеннеди-Джонсона предлагают «гуманитарные и социальные услуги» добровольческого сектора. Их получение даже в весьма скромных размерах часто обуславливается унизительными процедурами «социальной инженерии» – воспитательными рекомендациями, отсевом клиентов, «незаслуживающих» помощи, отправкой на общественные работы и т. п.

Ностальгически вспоминая свою молодость, Дэвид Вагнер с сожалением отмечает, что бурное развитие в последние полвека бесприбыльного сектора привело к деполитизации и угасанию не только радикального левого, но и соглашательского либерального движения в стране. Многие тысячи его воинственных и умеренных активистов, так и не достигших в полной мере своих социальных целей, были «инкорпорированы» организациями третьего сектора и филантропии в качестве их лидеров и сотрудников.

Отражая давно известную марксистскую (по меньшей мере, левую) критику филантропии при капитализме, Вагнер утверждает, что когда жгучие социальные проблемы пытаются решить с помощью благотворительности, это означает поддержание экономической системы, в которой сохраняется острое неравенство, требующее нового подъема левого движения.

В своей книге он даже рассматривает альтернативу кардинального решения проблемы неравенства – в противовес филантропии и добровольческому сектору. Такой альтернативой он считает предлагаемые социалистами, коммунистами и анархистами эгалитарное общество и уравнительные общины, отсылая читателей к многочисленным примерам последних как в прошлой, так и в современной истории Америки.

Конечно, можно понять, что в книге, опубликованной в 2000 году, на пике экономического подъема в США, Д. Вагнер не смог предвидеть разразившуюся семь лет спустя Великую Рецессию и новый подъем социального движения – по преимуществу либерального, а не радикального – за уменьшение неравенства. Именно на волне последнего, весьма активно поддержанного филантропией и волонтерами независимого сектора, дважды смог победить на президентских выборах Б. Обама с его программой перераспределения через налоги доходов и богатства в пользу среднего класса.

Но как так получилось, что этот автор не заметил происшедшее за десять лет до выхода его книги крушение самой знаменитой «эгалитарной альтернативы» – советского социализма и последовавший за ним взлет, как на постсоветском пространстве, так и во всем мире добровольческого сектора и поддерживающей его филантропии?

Уникальная роль этих сфер в американском обществе подвергается идеологической критике не только с левого, но и с правого фланга. Здесь особенно активны либертарианцы, которые вслед за Людвигом Мизесом и Фридрихом Хайеком требуют большей экономиче-

[21] David Wagner, *What's Love Got to Do With It?: A Critical Look at American Charity*, New Press, 2000.

ской свободы и ограничения роли государства не только для бизнеса, но и для добровольческого сектора.

Они, конечно же, признают фундаментальную роль последнего в американском наследии, утверждении и поддержке национальных традиций плюрализма, демократии и общинного духа взаимопомощи. Однако считают ущербным, искажающим природу независимого, специфически американского, бесприбыльного сектора, обширные масштабы его партнерства с государством, особенно федеральным, и растущую зависимость от его регулирования и финансирования.

Могут ли быть добровольческими и подлинно независимыми организации, предоставляющие населению социальные услуги, если они получают на эти цели от государства почти 40% своих доходов? Не лучше ли, по мнению правых критиков, освободить их от этого бремени зависимости, сократив неподъемные социальные программы и остановив вызванный ими рост налогов, подавляющий экономический рост? Не следует ли допустить в эту сферу более эффективный частный бизнес[22]?

В этом пункте их левые оппоненты могли бы противопоставить им тот аргумент, что уже сейчас доля частных доходов социальных организаций третьего сектора выше 50% и что эта доля по необходимости растет как раз из-за недостатка финансирования государства…

Если перейти с крайних флангов в центр оценок филантропии и независимого сектора в американской литературе – она столь же огромна и разнообразна, как и области деятельности, которым она посвящена, – выяснится, что большинство исследователей и обозревателей избегают крайностей – безоговорочного восхваления или безудержной критики.

Они предпочитают *не идеологический, а историко-аналитический подход*, позволяющий дать взвешенную оценку роли филантропии и независимого сектора, встроенных в американский вариант социального государства. Они соглашаются со своеобразием и даже исключительностью этих сфер. Однако, анализируя их истоки и естественную эволюцию в рамках американской цивилизации в прошлом и огромную роль в современной жизни, они также признают их ограниченность, а то и пороки. И несомненную нужду в публичном контроле и регулярном обновлении.

Известные американские историки Роберт Бремнер и Дэниел Бурстин наиболее наглядно, на наш взгляд, демонстрируют этот подход.

Роберт Бремнер (Robert Bremner), автор классической работы «Американская филантропия» (1960, 1988), пишет во введении к ней, что начиная с 17 века, когда Коттон Мэзер, пуританский священник из Бостона, объявил, что здешняя доброжелательность и постоянная готовность помогать ближним хорошо известны и благоприятно воспринимаются на Небесах, американцы считают себя наиболее филантропической нацией в мире[23].

В наши же дни почитание здешней филантропии достигло таких высот, что почти невозможно найти газету или журнал, в которых – от редакционных статей до рекламных объявлений – не раз напомнят, что Соединенные Штаты это «страна с отзывчивым сердцем», что благотворительность это «великая американская игра» и что ее филантропия – одна из «ведущих индустрий века».

Американцы, кажется, никогда не устают говорить или слышать, что они чрезмерно, иногда до безобразия, щедры, являясь наиболее сострадательной и великодушной нацией в мире. Филантропическая черта их национального характера считается столь очевидной, даже фатальной, что иногда воспринимается скорее как слабость, а то и порок, чем как цен-

---

[22] Prychitko, David L. and Boettke, Peter J., *Is an Independent Nonprofit Sector Prone to Failure? An Austrian School Analysis of the Salamon Paradigm and the Lohmann Challenge*, Conversations on Philanthropy, Vol. 1, pp. 1—40, Donor Trust, 2004.

[23] Robert Bremner, *American Philanthropy*, 2nd ed., 1988, University of Chicago Press, pp.1—3.

ность или добродетель, – пишет Бремнер, стремясь уйти от одного лишь превознесения американской щедрости.

В итоге слово «филантропия» и идеи, стоящие за ним, вызывают смешанные чувства в сердцах американцев. Многие из них опасаются злоупотреблений щедростью их соотечественников, и они действительно имеют место. Они также озабочены тем, что распределение пожертвований, нередко достигающих десятков, а то и сотен миллионов долларов, проводится по личному усмотрению доноров и контролируемых ими частных фондов. Это может нарушить демократические устои американского общества, и социальные критики приводят тому немало сильных аргументов, иллюстрируя их яркими примерами.

Конечно, американцы в целом искренне хотят помочь другим. Но они нередко недостаточно скромны в оценке усилий тех, кто стремится им помочь, проявляя высокомерие индивидуалистов, стремящихся встать на ноги самостоятельно, и им иногда присуще пренебрежительное отношение к тем, кто пользуется услугами филантропических учреждений.

Вместе с тем, многие американцы считают, что богачи с их умножающимся состоянием, просто обязаны проявлять растущую щедрость, и безоглядно критикуют их, когда они так не поступают. Когда же пожертвования, особенно крупные, обещаны или делаются, пресса и широкая публика может поставить под сомнение мотивы жертвователей, осуждать способы приобретения их непомерных состояний и слишком пристрастно разбираться в том, не принесет ли их дар больше вреда, чем добра.

Однако, одобряем ли мы филантропию или отвергаем ее, заключает Бремнер, фактом, издревле подтвержденном историей, является ее роль одного из важных способов социального прогресса. Не нужно преувеличивать масштабы здешней филантропии для признания большой роли добровольной щедрости, выполняющей важные функции в американском обществе.

Здесь, как и повсюду, филантропия в наши дни охватывает гораздо более широкую сферу, чем сложившаяся тысячелетиями благотворительность для бедных. Поддержка бедных не является теперь единственной или главной заботой филантропии в развитых странах, тем более, что эту заботу, в основном, взяло на себя государство. Целью современной филантропии – в ее широком смысле – является повышение качества человеческой жизни. Какие бы мотивы ни вдохновляли пожертвования отдельных филантропов, цель собственно филантропии – продвигать благополучие, счастье и культуру человечества. И критикуя филантропию, если она того заслуживает, задает вопрос Бремнер, стоит ли забывать о том, что мы все, в той или иной степени, являемся ее пользователями – когда учимся в колледжах, посещаем церкви, музеи, концертные залы или библиотеки, лечимся в госпиталях или отдыхаем в парках?

Большинство из нас регулярно или эпизодически использует услуги организаций и агентств, которые теперь оплачиваются из бюджета государства, то есть за счет всех налогоплательщиков. Но знают ли многие, что первоначально они возникли как благотворительные учреждения, созданные по инициативе и за счет частных жертвователей? Можно ли забыть, что неоспоримое американское превосходство в списке нобелевских лауреатов во многом обеспечено не только их талантами и средствами госбюджета, но и пожертвованиями за счет огромного частного богатства?

Поэтому следует по достоинству, считает Бремнер, оценить тот факт, что в США до сих пор продолжают опираться на свою уникальную филантропию в развитии научных исследований, социальном экспериментировании, в распространении знаний во всех областях образования.

По мнению *Дэниела Бурстина* (Daniel Boorstin), известного исследователя истории американской цивилизации, вряд ли верно утверждать, что американцы по своей природе более самоотверженны или альтруистичны, чем другие. Дело в другом – особенная ситуа-

ция американской истории вынудила жителей этой страны стать такими и придала особый характер их усилиям делать добро частным образом[24].

Следует, однако, иметь в виду, пишет Бурстин, не только исключительные возможности американской филантропии, предоставляемые огромным богатством, но и соблазн лицемерия и изворотливости, охватывающий многих крупных филантропов, когда речь идет об использовании льгот, предоставляемых американским налоговым законом.

Бурстин говорит не столько о жадности, сколько о естественном для человеческой природы соблазне сбережения своего состояния, который у некоторых, правда, может стать и самоцелью. Он при этом с сожалением замечает, что нередко, особенно за пределами Америки, только этим стимулом пытаются объяснить уникальную щедрость миллионов американцев, особенно миллионеров и миллиардеров, и что подобное представление на самом деле не отражает ни историческую традицию, ни современную ситуацию в здешней филантропии.

Еще резче это возражение сформулировал *Дэниел Роуз* (Daniel Rose), крупный предприниматель и известный своей щедростью филантроп. Многие, особенно иностранцы, пишет Роуз в одном из эссе об американской филантропии, убеждены в том, что американцы потому так щедры, что их пожертвования вычитаются из налогов[25]. На самом деле, считает Роуз, все как раз наоборот. Пожертвования вычитаются из налога на доход (и то лишь их установленная законом часть) потому, что люди добровольно жертвуют, так как правительство рассматривает мир частной филантропии как своего партнера в решении социальных проблем и желает поощрить дальнейшие вклады активных доноров в эту сферу.

Роуз напоминает, что формально федеральный налог на доход был введен 16-й поправкой Конституции лишь в 1913 году и что размер этого налога стал существенным лишь в 1935 году в связи с Великой Депрессией. Вплоть до 1932 года главным источником федерального бюджета были таможенные пошлины, не имевшие (и не имеющие до сих пор) отношения к льготам для дарителей. И не стоит забывать, что все ведущие американские университеты, библиотеки, музеи и госпитали были построены, а нередко и содержались, на пожертвования филантропов задолго до того, как снижение налогов стало для них материальным стимулом.

И все же Д. Бурстин, искушенный знаток американской истории[26], настаивает на противоречивости здешней филантропии.

Невозможно отрицать, отмечает он, что американцы, как и все люди, просто хотят помочь своим ближним и, как мы знаем, делают это в исключительных масштабах.

Но вместе с тем факты их истории – колониальное происхождение, американская революция, институт рабства и усилия по его отмене, неудержимый рост индустриального богатства и связанных с ним американских жизненных стандартов – все эти факты демонстрируют как искушение злоупотребить лозунгами филантропии в личных, политических и экономических целях, так и возможности для проявления незамутненного, искреннего филантропического духа.

Критикуя, и нередко беспощадно, свою филантропию, ее доноров и деятелей, большинство американских авторов занимается этим строгим делом любя – ради поддержания финансового и морального здоровья этой важной опоры американского общества.

Свою острокритическую книгу «*Американская филантропия изнутри: драмы донорства*», посвященную противоречиям жизни и деятельности основателей знаменитых филан-

---

[24] Daniel Boorstin, *Editor's Preface* – In R. Bremner, *American Philanthropy*, 1988, pp. v-vii.

[25] Daniel Rose, *The American Philanthropic Tradition,* Executive Speeches, Feb/Mar2004, Vol. 18, Issue 4. http://connection.ebscohost.com/c/speeches/12465185/american-philanthropic-tradition.

[26] Это его перу принадлежит знаменитая трилогия «Американцы», посвященная историческому опыту Америки и изданная на русском языке в 1993 году.

тропических фондов Америки, *Вольдемар Нильсен* (Waldemar Nielsen) заключает следующим пассажем, близким к апофеозу своих героев (им же мы и завершим введение к книге):

«В течение двух столетий Америка создала исключительную традицию поощрения благотворительности, создания частных фондов и добровольчества ее граждан. В этой истории деятельность большинства ведущих филантропов Америки остается, однако, малоизвестной, во всяком случае, по сравнению с ее популярными героями и антигероями в политике, военном деле и индустрии.

Тем не менее и у американской саги филантропии есть свои герои, неудачники и посредственности. В ней также присутствует исключительное и часто не замечаемое героическое свойство, присущее многим – дух и обычай доброжелательности и самоотверженности, благотворительности и добровольчества миллионов американцев…

Эта сага американской филантропии продолжается во все более широких масштабах и в наши дни. Соединенные Штаты, еще больше, чем в прошлом, полны острых проблем, но у них также больше, чем у кого бы то ни было миллионеров. И это счастливое совпадение, потому что уникальная традиция частной филантропии Америки может явиться одним из наиболее полезных инструментов в их решении»[27].

[27] Waldemar Nielsen, *Inside American Philanthropy: The Dramas of Donorship*, University of Oklahoma Press, 1996, pp. 269—270.

I. Сцены из жизни филантропии в США

Карл Бакал, писатель и социальный критик, начал свою примечательную по стилю, содержанию и выводам книгу-расследование Charity U. S. A. («Благотворительность по-американски») с реальных сцен филантропической жизни Нью-Йорка вдоль и окрест 5-й авеню[28].

То, что происходит в этой специфической сфере американского бытия, нередко действительно напоминает театральное представление. Живописные сцены этого представления происходят с участием его, так сказать, режиссёров и актеров, дирижеров и оркестрантов, зрителей партера и галерки, и наконец, публики, хотя и не попавшей в зал, но активно участвующей в массовках на прилегающих улицах и площадях. В спектаклях этого «филантропического театра» без очевидного принуждения и даже с неким удовольствием принимает участие практически вся страна, поскольку обычай благотворительности, как уже говорилось ранее и как мы попытаемся показать далее – неотъемлемая черта национального характера американцев.

К. Бакал написал свою книгу – одну из сотен, если не тысяч «книг-сценариев» для и об этом театре – более 30 лет тому назад. Но большинство его зарисовок как будто взяты из современной жизни филантропии в Америке, если судить по обильному потоку сообщений о ней в литературе, текущей прессе, на радио, телевидении и в Интернете, а также по наблюдениям и исследованиям автора настоящей книги.

Начиная ее, он предлагает читателям взглянуть – хотя бы мельком, если с «галерки», и более внимательно, если из «партера» – на живописные сцены «театра филантропии» и их исполнителей, какими их видел К. Бакал (его тексты даны наклонным шрифтом), и как они выглядят и действуют в наше время.

Не лучший ли это способ начать более близкое знакомство с бесконечно восхваляемой, часто беспощадно критикуемой, а то и поносимой «индустрией филантропии» в Америке?

[28] Carl Bakal, *Charity U. S. A.*, New York, Times Books, 1979.

Сбор пожертвований «из рук в руки»

*На 5-й авеню в Нью-Йорке, неподалеку от входа в фешенебельный магазин Сакс, стоит старый человек в выцветшей пятнистой армейской куртке и черной вязаной шапочке, позвякивая консервной банкой с мелочью. С его шеи свисает кусок картона с написанной от руки просьбой: «**Пожалуйста, помогите. Я – слепой. Спасибо! Да благословит Вас Бог!»** У его ног сидит черная немецкая овчарка, шея которой обвязана галстуком в красно-белую полоску. Все это вместе – нищий, с его слепыми, слезящимися и в красных пятнах глазами, и его собака – составляли столь трогательную сцену, что мало кто мог отказать ему, и монеты со звоном сыпались в консервную банку.*

К. Бакал (и мы вместе с ним) начинает свое «путешествие по американской филантропии» вдоль 5-й авеню со сцены нищенства – самой простой и самой древней формы благотворительности. Поэтому прежде, чем рассказать о том, как оно выглядит в Америке в наши дни и как с ним здесь управляются, уместно дать общее представление о нищенстве как социальном феномене в его религиозном и историческом контексте.

Акт попрошайничества – явление столь же древнее, как и само человечество. И как считают антропологи, возможно, еще более древнее, если принять во внимание, что выпрашивание мяса распространено у шимпанзе – наших ближайших родственников. Антропологи также отмечают, что обычай выпрашивания друг у друга и дележа мясом с сородичами, весьма распространен у современных примитивных племен охотников и собирателей. Этот обычай является у них и должен был быть у древнейших людей – по соображениям общего выживания – проявлением взаимного альтруизма и опорой их примитивной культуры. Закрепившись в религиях всех народов, обычай сострадательно относиться к своим нуждающимся, а впоследствии и ко всем, просящим помощи-подаяния, сопровождается призывом проявлять милосердие и давать милостыню.

Подача милостыни – самое элементарное проявление милосердия, а нищенство, существуя испокон веков, останется, скорее всего, и в обозримом будущем. Пока будут существовать социальное и экономическое неравенство, бедность и богатство, житейские невзгоды и болезни. Кроме того, всегда были, есть и будут люди, которым этот способ существования ближе, чем презренный, на их взгляд, труд, или те, у которых не оказывается иного выбора.

О нищенстве как об одном из самых древних промыслов, доставляющих средства для выживания, нередко скромного достатка, а иногда и немалого обогащения (если попрошайничество становится профессией) подробно пишут авторы российской монографии с выразительным названием «Бредущие среди нас»[29].

О том, что нищенство, как и бедность, будут неизменными спутниками человека, библейский Моисей предвещал более 3 тысячелетий тому назад, призывая не отказывать им в помощи: «…ибо нищие всегда будут среди земли [твоей]; потому я и повелеваю тебе: отверзай руку твою брату твоему, бедному твоему и нищему твоему на земле твоей» (Втор.15:11).

Тот же прогноз и многократный призыв, но иными словами и в другом религиозном контексте, не раз повторяется в Евангелиях, как, например, у Марка устами Иисуса: «…Ибо нищих всегда имеете с собою и, когда захотите, можете им благотворить» (Мк. 14:7).

В иудаизме нищенство порицается, и Пятикнижие Моисея многократно требует от лидеров и членов иудейских общин делать все возможное, чтобы вернуть своих нищих

[29] Бутовская М. Л., Дьяконов И. Ю., Ванчатова М. А., *Бредущие среди нас. Нищие в России и странах Европы, история и современность*, М., «Научный мир», 2007.

на путь истинный. Именно на этом обычае и построена с библейских времен и до наших дней еврейская традиция благотворительности.

Христианство, усвоив библейский завет о милосердии к бедным и нищим, пошло значительно дальше, поместив нищего (вообще – бедного) в центр религиозной доктрины и построив на их почитании и поддержке свою концепцию благотворительности. Нищие становятся теологической необходимостью – «наместниками» Спасителя на этом свете. Смысл их существования, как посредников между «земным» и «небесным», состоит в том, чтобы отмаливать грехи подателей милостыни и открыть им – теперь уже бывшим грешникам – путь к спасению души и жизни на Небесах.

Христианское отношение к бедным и нищим – оно наглядно проявляется и в наши дни – таково: подавать им милостыню нужно вне зависимости от того, заслуживают они ее или нет. Об этом красноречиво сказал еще в 4 веке н. э. Иоанн Златоуст, один из отцов христианской церкви: «Ты не должен разузнавать бедных, что они за люди. Одна защита у бедного – недостаток и нужда. Не требуй от него ничего более, но, хотя бы он был самый порочный человек, утоли голод его»[30].

Церковь, как католическая, так и православная (чего, заметим, не стало в протестантстве) лелеяла нищенство, как явление, которое выше всех земных состояний, допуская добровольную нищету. Тот особый христианский подвиг, который наиболее ярко проявился у католических нищенствующих орденов, таких, к примеру, как бенедиктинцы и францисканцы. Нищелюбие на Руси, по словам русского историка В. Ключевского, считалось условием личного нравственного здоровья, а само явление нищенства было не «экономическим бременем и язвою общественного порядка», а состоящим при церкви практическим институтом общественного благонравия[31].

Радикальные критики христианства неоднократно обвиняли церковь в развращении бедноты подачками и тем самым в искусственном культивировании нищенства, которое, мол, именно поэтому стало «неизменным спутником» человечества. Философ и «антихристианин» Ницше громогласно заявил – в духе модного в его время социального дарвинизма, что сострадание разносит заразу страдания, парализует закон селекции, поддерживая жизнь в том, что созрело для гибели, борясь с жизнью в пользу обездоленных и осужденных ею[32]. Хотя у подобных обвинений против церкви имеются некоторые основания, если вспомнить хотя бы разлагающее влияние нищенских орденов, достигшее апогея к началу эпохи Реформации, вряд ли в этом была главная причина традиционного нищенства.

Как в библейские времена, так и сейчас, исходные факторы бедности и нищеты – социальное и экономическое неравенство, стихийные бедствия и катастрофы, болезни и неудачи. Однако их масштабы, несомненно, могут быть приумножены, или, наоборот, уменьшены культурными, в том числе, религиозными традициями, и, конечно же, структурными изменениями общества и социальной политикой государства.

Авторы ранее упомянутой книги «Бредущие среди нас» справедливо утверждают, что нищенство, как вынужденное, так и профессиональное, демонстрируя свое стабильное существование в истории всех стран и народов, особенно оживляется на сломе эпох – социальном и экономическом, промышленном и технологическом, ну и конечно, после природных и прочих крупных катастроф.

Так было в Европе, особенно в Англии, после первой промышленной революции, родившей капитализм. Тогда миллионы обнищавших крестьян и ремесленников наводнили

---

[30] Цит. по публикации *«Сливки нищего общества»,* журнал «Деньги», Москва, №30 (685) от 04.08.2008

[31] В. О. Ключевский, *Добрые люди на Святой Руси.* – В книге «Исторические портреты» М., «Правда», 1990, с.77—94.

[32] Фридрих Ницше, *Антихристианин, Опыт критики христианства*, в сборнике «Сумерки богов», М., Политиздат, 1989, с. 22.

дороги и города, вынудив Елизавету I принять в 1601 году знаменитые законы о бедных, хотя и упорядочившие, но не ликвидировавшие нищенство.

В России с ним на переломных этапах пытались бороться как кнутом, так и милосердием. Особенно усердствовали, но почти безуспешно, Петр I, Екатерина II и их наследники.

Массовым нищенством ознаменовалось после Первой мировой и гражданской войн, вступление России в «эпоху социализма».

Но большевики – вероятно, единственная власть в истории – сумели железной рукой его ликвидировать или задвинуть в подполье, объявив тунеядство и попрошайничество уголовными преступлениями и загнав вековечных «сирых и блаженных» на паперти оставшихся церквей. Устранив нищенство и уравняв в терпимой бедности подавляющее большинство населения перераспределением национализированного частного богатства, они также сделали ненужной и традиционную благотворительность.

Однако с крахом коммунизма все встало на свои места. В последние десятилетия феномен возрождения нищенства на сломе эпох наглядно проявляется на всем постсоветском пространстве. На этот раз – в связи с медленным, но мучительным обратным «переходом от социализма к капитализму».

Свой взлет бедности и нищенства во время индустриальной революции второй половины 19 века, завершившейся созданием самой продвинутой модели капитализма, пережили и США.

Тогда могучие волны бедных иммигрантов, обнищавших фермеров и ремесленников затопили крупные индустриальные центры, породив снизу встречное движение за смену «развращающей благотворительности» на жесткое ее регулирование с помощью «рациональной филантропии» (все перипетии этих процессов будут рассмотрены в книге 2, посвященной истории филантропии в Америке).

Нищенство в Америке никуда не делось и за 30 лет, прошедшие со времени выхода книги К. Бакала, несмотря на высокий в целом уровень жизни в стране и возможность, когда приходит нужда или беда, получить социальную помощь государства или благотворительных организаций.

Особенно развита эта «спасительная сеть» (safety net) в Нью-Йорке. Социальные службы государства и бесприбыльного сектора, включая те, что принадлежат религиозным учреждениям всех конфессий, могут накормить, одеть, дать временный приют и работу, обучить полезной профессии, помочь оформить государственную помощь (вэлфер), дать житейский совет, короче – направить на «путь истинный».

И все же попрошайничество всех видов, в том числе и то классическое, что описано Бакалом, всегда было более заметно в «столице мира». Здесь особенно много иммигрантов, а доля в его населении афро- и латиноамериканцев, намного более бедных, чем большинство белого населения, не так давно превысила 50%. Это неизбежно обостряет социальные контрасты, рождая и попрошайничество, особенно во времена спадов и рецессий в экономике с их скачком безработицы и бездомности.

Но сюда же всегда тянуло, как магнитом, и профессиональных нищих. Более того, здесь ими и становились, имея ввиду исключительную возможность поживиться не только у щедрых и сострадательных жителей демократической столицы Америки, но и у миллионов туристов и деловых гостей города. Последние нередко чаще и щедрее местных жителей одаряют нищих или …откупаются от них, когда те становятся слишком назойливыми. Поэтому на улицах, в поездах метро, на вокзалах, вообще в людных местах Нью-Йорка, нередко встречаешь людей с протянутым в руке картонным стаканчиком или коробкой на тротуаре.

Вот несколько наблюдений автора за попрошайничеством в Нью-Йорке в последние годы.

…Зимним вечером на перекрестке одной из оживленных улиц города, где расположены театры, рестораны и бары, примостился у стены изможденный афроамериканец средних лет и, молча позванивая стаканчиком с мелочью, давал знать прохожим, что он просит подаяние. Один из них, с видеокамерой в руках, скользнул ее объективом по фигуре нищего. Тот возмущенно вскочил и, размахивая руками, направился к прохожему, чтобы сказать все, что он о нем думает. Ведь видеолюбитель пытался заснять его в унизительном положении, покушаясь на его достоинство и частную жизнь. Прохожий рассыпался в извинениях, даже пытался дать ему какие-то деньги, но тот отверг их и, возвращаясь на «рабочее место», продолжал гневаться. Публика, проходившая мимо, бросала на смущенного видеолюбителя осуждающие или… сочувствующие взгляды.

Подальше другой афроамериканец с белозубой улыбкой, приплясывая от холода, дружелюбно обращался к прохожим с вопросом: «Скажи, приятель, разве тебя не тяготит мелочь в кармане? Не дай ему порваться окончательно, поделись ею со мной!». Мол, это взаимовыгодно: помогая мне, ты помогаешь себе. Или: это я тебя облагодетельствую, забирая надоевшую мелочь. Удачная шутка в нищенском деле может оказаться весьма доходной.

…Почти на всех пересадочных станциях нью-йоркского метро можно услышать пение и инструментальную музыку – от классической до рэпа – на инструментах со всего мира, фабричных и кустарных (из последних, по разряду ударных, широко используются днища пластиковых ведер), в исполнении одиночек и ансамблей, профессионалов и любителей, детей, юношей и пожилых, представителей многих рас, народов и этносов.

Мотивы появления певцов и музыкантов в метро, а летом на улицах, в парках и на площадях, могут быть самыми разными – от желания испытать себя на публике и заявить о себе (нередко будущие знаменитости начинали свою исполнительскую или сценическую карьеру в метро) до желания подработать на развлечения или увлечения, но чаще – на хлеб насущный. За редкими исключениями, качество исполнения довольно низкое, но люди охотно кладут доллары и мелочь в футляры от инструментов, особенно часто – юным музыкантам. Это, в большинстве случаев, скрытая форма подаяния, которая больше импонирует американцам, чем голая милостыня – ведь люди пытаются заработать, предлагая им взамен некое развлечение на ходу…

…В Бруклине, на авеню Кони-Айленд, возле входа в похоронный дом собралась по печальному поводу – проводы в последний путь соседки по дому – небольшая группа пожилых людей, иммигрантов из бывшего Союза. Возле них остановилась автомашина приличной марки, из которой вышел человек лет 30 в экзотическом хасидском одеянии – в халате и шляпе черного цвета, в белых чулках и, конечно, с длинными пейсами. Он подходил к каждому и, протягивая руку, просил, нет, скорее требовал подаяние, и деловито, без слов благодарности, собирал с каждого по доллару. Закончив эту работу, он ушел к машине… Что ж, таков еврейский (и не только) обычай на похоронах – непременно подавать милостыню не просто нищим, а всем нуждающимся. Молодой и, наверное, уже многодетный хасид считал, что он определенно к ним относится, в отличие от ее подателей…

В холле похоронного дома их ожидала – с просьбами уже не о милостыне, а о пожертвовании – очередь более солидных претендентов: на столиках у стены расположились буклеты (с конвертами для чеков) общеамериканских организаций по борьбе с раком, диабетом, сердечными и прочими фатальными болезнями. Отличный маркетинговый прием: у кого же еще просить денег на эту борьбу, как не у заплаканных родственников жертв этих грозных недугов?

…На выходе с платформы метро на Первой авеню в Манхеттене (это Ист-Виллидж) в часы пик часто стоит смуглый бородатый человек в легкой куртке с капюшоном, засунув руки в карманы. Он создавал впечатление встречающего, сбивало также с толку его молчание и отсутствие какой-либо ёмкости для денег. Но сам его вид и устремленные на людей,

выходящих из вагонов, взгляды были достаточно красноречивы. Что ж, этот нестандартный прием, как видно, был продуктивен. Ведь он не «приставал», вынимая руку из кармана лишь тогда, когда ему подавали. Как видно, его здесь знали: однажды с ним разговорилась прилично одетая белая женщина, расспрашивая о его делах.

Район Ист-Вилидж, где находится кампус Нью-Йоркского университета и проживает художественная богема, отличается особой демократичностью и сочувствием к бедствующим. В свое время его жители отстояли от властей города право бездомных и нищих находиться с утра до полуночи на скамейках Томпкин-сквэр парка, а также ночевать на тротуарах за его оградой. Ну, а днем к этой ограде приезжают передвижные кухни католических и протестантских миссий, предлагая горячую еду не только бездомным из парка, но и всем прохожим, заодно раздавая уже использованные одежду и обувь, а зимой – одеяла. И раз в неделю – пакеты с продуктами. Конечно, с ненавязчивым призывом получить и духовную поддержку нередко тут же пребывающего пастора, или прийти в их церковь.

На прилегающих к парку улицах несколько христианских церквей раз в неделю, а то и чаще, предлагают горячую еду всем, кто зайдет в их столовую. Они тоже могут раздавать пакеты с продовольствием, и в эти дни возле них собираются длинные очереди стариков, инвалидов, бездомных, а нынче, когда еще чувствуется дыхание последней рецессии и вызванной ею безработицы, и немало молодых людей.

Но так не только здесь. Повсюду в Нью-Йорке, да и по всей стране бедствующий человек может найти еду, одежду и кров, хотя с последним похуже…

Власти американских штатов, округов и городов, наряду с созданием системы помощи бедствующим и бездомным (с привлечением филантропических организаций и религиозных учреждений), пытаются правовыми средствами противостоять нищенству, особенно профессиональному, как социальному бедствию.

Во многих штатах запрещено – под угрозой штрафа, ареста или принудительного лечения – бродяжничество и попрошайничество в публичных местах. Почти везде местные власти стремятся оградить, так сказать, благопристойных граждан – их-то подавляющее большинство – от бродяг, нищих и хронически бездомных, устанавливая ограничения на то, где и как они могут просить (стоя, сидя или лежа), а также в каком месте можно ночевать на улице.

Однако на их поддержку грудью встают правозащитные организации, считающие подобные законы не только антигуманными, но и антиконституционными. Одна из таких организаций – Национальная Коалиция в защиту бездомных (National Coalition for the Homeless) – отслеживает по многим крупным городам и штатам запреты, введенные властями против бездомных и нищих, и доводит их до сведения местных правозащитников для организации легальных протестов или судебных исков. Она же добилась недавно принятия рядом штатов законов о правах бедомных, требующих от властей справедливого к ним отношения.

Особенно эффективными оказались обращения в суды с доказательствами противоречия антинищенских акций Биллю о правах, прежде всего, 1-й Поправке к Конституции, защищающей свободу слова. Правозащитники утверждают: если власть запрещает человеку в беде обратиться к другим с просьбой о помощи, это нарушает его право на свободу словесного высказывания в публичных местах.

Особенно острая борьба развернулась в Нью-Йорке, прежде всего, в Манхэттене, всегда привлекавшем бродяг и нищих. В конце прошлого века его прозвали «городом попрошаек» за обилие нищих, агрессивно пристающих к людям с просьбой о милостыне на улицах, вблизи публичных и частных офисов, театров, ресторанов, на парковках и в метро.

В 1990 году окружной суд Нью-Йорка отменил по иску правозащитников запрет на прошение милостыни в метро, поскольку это было нарушением Билля о правах. Тогда

транспортная полиция взялась за очистку метро от «приставал» с участием организаций помощи бездомным, то есть именно тех, кто их защищал, и именно этот способ принес ощутимые результаты.

В 1993 году состоялось такое же сражение в суде, но уже по поводу уличного попрошайничества. «Либеральный» судья постановил, что поскольку просьба о подаянии на улицах города связана с «экспрессивным поведением» (то есть выражением эмоций, включающих слова, жесты и мимику) и деятельностью, отражающей общение людей и их сочувствие к другим, то она относится к личным актам, защищенным 1-й Поправкой Конституции. Тогда власти города, поддержанные большинством жителей (особенно с появлением на посту мэра решительного Рудольфа Джулиани с его адвокатским и прокурорским опытом), не смирились и использовали в борьбе с агрессивным попрошайничеством, включавшим приставания, угрозы и вымогательства, оригинальный правовой прием.

Главным в нем было создание – в партнерстве с городской судебной системой и с бесприбыльными организациями – экспериментального общинного суда Манхэттена (Midtown Community Court), куда полиция могла доставить бродяг и нищих за нарушение местных законов о поддержании качества жизни жителей города. Проводя слушания с участием социальных работников, судья мог в тот же день выносить решения. И если агрессивный попрошайка признавался в том, что нарушил эти законы, а на это, во избежание долгого задержания, соглашалось большинство, то уже наутро он мог на той же улице, где приставал к людям, заниматься ее уборкой в течение нескольких дней под присмотром полиции. Участие в процессе социальных служб позволяло помочь нарушителям, если они хотели, найти работу или получить, имея основания, пособие и лечение. Скорость и эффективность этого способа воодушевила власти, особенно полицейские, и вскоре Манхэттен, особенно Таймс-Сквер, удалось очистить от агрессивных попрошаек.

Примеру Нью-Йорка в 90-е годы, хотя и не столь результативно, последовали другие города – они ввели общинные суды и регистрацию нищих (последняя ущемляла их честь и склоняла к поиску иной жизни), принимали новые законы против попрошайничества. Все это способствовало развитию и привлекательности их деловых и развлекательных районов, безопасности широкой публики и туристов.

Однако возрождение городских центров привлекло сюда в последние несколько лет новую волну попрошаек. Нью-Йорку – как при жестком Р. Джулиани, так и при несгибаемом М. Блумберге – удалось, благодаря активному контролю за исполнением законов о «качестве жизни» на улицах, сдержать, хотя и не полностью, новый натиск нищих. Но для многих других городов, особенно тех, что прославились избытком либерализма (таких, к примеру, как Сан-Франциско и Сиэтл), их нашествие было равносильно вспышке эпидемии.

Как пишет исследовавший эту проблему журналист *Стивен Маланга* (Steven Malanga), особенность новой волны состоит в высоком уровне профессионализации нищенства – феномене, наблюдаемом не только на постсоветском пространстве, но и в остальном мире[33]. Классический вид нищего, – пишет он, – когда психически больной или инвалид пытаются собрать несколько долларов на еду, был отодвинут на периферию «новыми нищими». Среди них нередко вполне трудоспособные, часто молодые люди (это так называемые «новые хиппи», и большинство из них – наркоманы), подростки из пригородов или соседних городов. И все они целиком посвятили себя разным видам попрошайничества. «Новые нищие» поддерживают себя комбинацией последнего в самых бойких местах со случайными работами и другими источниками дохода, среди которых нередко могут быть пособия по бедности и инвалидности.

---

[33] Steven Malanga, *The Professional Panhandling Plague*: *A new generation of shakedown artists hampers America's urban revival,* City Journal, Summer 2008.

Многие знатоки феномена утверждают, что профессионализацию попрошайничества стимулирует, прежде всего, людская щедрость, связанная с этим легкость добычи денег и, тем самым, поддержания жизни.

В Денвере (штат Колорадо) каждый четвертый житель из десяти подает нищим милостыню, и, как подсчитали власти, за год им перепадает 4—5 млн. По сведениям репортеров и полиции, а также по признаниям самих попрошаек, нищенство может приносить от 20 до 100, иногда до 300 долл. в день. Один из нью-йоркских нищих заявил, что настоящий профессионал может добыть до 40 тыс. долл. в год, не облагаемых налогами, что и толкает в ряды нищенской армии новых «бойцов». Для них попрошайничество становится регулярной работой, требующей труда, особого умения и терпения. Это ведь так непросто на ходу пробудить у нас, занятых своими делами, черствых, а то и скупых, даже скромный «позыв к милосердию», не говоря уже о более масштабной щедрости.

Еще в 90-е годы на помощь попрошайкам (имелись в виду подлинно бедствующие) был открыт в коалиции с Корпорацией общественного телевидения США PBS (Public Broadcasting Service) действующий и сейчас вебсайт NeedCom[34]. На этом сайте с вызывающим подзаголовком «Маркетинговые исследования для попрошаек» (Market Research for Panhandlers) нищие дают советы друг другу и полемизируют со своими гонителями и хулителями. Разработчик этого сайта предлагает отнестись к попрошайничеству как к роду уличной экономической деятельности, а не как к праздному занятию или тунеядству.

Каждый город или штат по-своему противостоит новой волне «чумы попрошайничества» в США, поскольку ее истоки и отношение населения к нему могут быть у каждого свои.

В Калифорнии, например, общинным судам, в отличие от Нью-Йорка, не разрешено считать попрошайничество, включая агрессивное, правонарушением и соответственно карать за него. В городах с давними либеральными традициями запрещение нищенства, как уже говорилось, отвергается как нарушение прав личности. В Сиэтле, к примеру, на засилье нищих жалуются, в основном, лишь приезжие. Когда в 90-е годы общественный адвокат города предложил против них жесткие меры, протестующие публично сожгли его чучело и дело заглохло. Как говорят, до сих пор. В штате Орегон все правовые усилия против приставания нищих отвергаются судами штата как нарушающие свободу слова.

Другие города ищут новаторские методы сдерживания агрессивного нищенства. В Орландо (штат Флорида) разрешают просить милостыню лишь в ограниченных знаками местах на тротуарах. Более распространенный подход – открыть публике глаза на современное нищенство и предложить ей иные, чем милостыня для профессиональных попрошаек, способы помощи действительно нуждающимся. В Нэшвилле (штат Теннесси) провели публичную кампанию под девизом «Помогай, но не давай», разъясняющую, что деньги, отданные в руки попрошаек, особенно молодых, поощряют наркоманию и алкоголизм, тогда как деньги, поступившие в организации помощи, реально помогают людям в беде встать на ноги.

Многообещающей выглядит новация, предпринятая в Денвере (Колорадо). Здесь в попытке изменить поведение подающих, с их жаждой милосердия, превратили десятки старых уличных счетчиков за парковку автомобилей в центре города в «кружки для пожертвований». Это позволило утолить желание прохожих жертвовать там, где обычно стоят нищие-профессионалы, и вместе с тем направить собранные средства действительно нуждающимся. На счетчиках разместили табличку с надписью «$1.50 – это обед для бездомного». Руководители проекта из организаций, опекающих бездомных, сообщают, что этим способом удается собрать около 100 тыс. долл. в год на их нужды, включая переобучение, работу

[34] См. http://www.pbs.org/weblab/needcom/.

и кров. По данным городских властей это позволило отбить охоту попрошайничать у профессионалов и резко, почти на 90%, сократить число нищих на улицах Денвера. Несколько городов уже позаимствовали его опыт, а в Чаттануге (Теннесси) назвали свою версию этого проекта The Art of Change («Искусство обращаться с мелочью»).

Многие города принимают правовые акты против попрошайничества, способные выдержать испытание судебными исками. В некоторых нет ни слова о нищенстве, но они запрещают людям сидеть или лежать на улицах и тротуарах. В Портленде (штат Мейн) власти нейтрализовали протесты защитников бездомных против подобных актов обещанием увеличить расходы на их нужды, добившись за счет этой меры снижения на треть числа и попрошаек, и преступлений. В других городах, особенно в небольших, запрещают водителям – по соображениям дорожной безопасности – давать милостыню, касаться людей без их согласия, намеренно блокировать их путь и использовать оскорбительные или угрожающие выражения. И здесь суды поддерживают власти.

Но есть примеры городов иного поведения – здесь отвергаются любые попытки борьбы с «эпидемией попрошайничества». В 2003 году жители Сан-Франциско, хотя и известного своим либерализмом, в подавляющем большинстве проголосовали за предложение мэра города *Гэвина Ньюсома* (Gavin Newsom) считать агрессивное попрошайничество правонарушением, и оно стало законом.

Однако его эффективность оказалась весьма низкой. На помощь нищим пришли многие десятки адвокатов-волонтеров либертарианского толка (их убеждения исключают применение правового насилия к другому лицу *вопреки его воле*), в том числе из крупных юридических фирм. Они опротестовывали любой вызов попрошаек в суд, причем последним нередко даже не надо было в суде появляться. Достаточно было опустить полученную повестку в почтовый ящик правозащитных организаций, и с ней в суд идет адвокат-доброволец, который добивается решения судьи в пользу нищего. Например, о том, что полицейский должен более подробно обосновать совершенное правонарушение… В итоге суды отклоняли более 80% дел об агрессивных попрошайках, оставляя их попрежнему на улицах и в других публичных местах.

Случаи безуспешных баталий в судах, связанных с нищенством, были часты и в прошлом и, несмотря на всеобщую озабоченность новым взлетом попрошайничества, имеют место и в наши дни. В Остине (штат Техас) суд отверг запрет на попрошайничество на обочинах дорог, ссылаясь на то, что власти города не сумели доказать, что оно нарушает безопасность движения…

Не защищен в этом смысле даже Нью-Йорк, который вроде бы научился избегать проблем с судами насчет нищенства. Не так давно в одном из районных судов было принято решение, обвиняющее полицию в чрезмерном усердии по соблюдению анти-нищенских городских законов, а в другом суде постановили выплатить 100 тыс. долл. нищему, восемь раз арестованному за их нарушение…

И все же жители других мегаполисов США завидуют Нью-Йорку. Гость из Сан-Франциско, побывавший здесь недавно, – пишет С. Маланга, – был поражен тем, как мало нищих в Манхэттене и как скромно большинство из них ведет себя. Как это может быть, чтобы город, население которого в 10 раз больше нашего, имел только десятую долю числа наших нищих? – изумлялся он.

Все относительно – жители и гости Нью-Йорка, особенно Манхэттена, имеют, наверное, свои основания для раздражения здешними попрошайками…

Проблема, однако, как о том свидетельствует древняя, недавняя и современная история, никогда не будет полностью устранена. Если только не ввести в стране суровую диктатуру, которая сумела, как показал советский опыт, на время ликвидировать массовое нищенство, насильственно уравняв всех в бедности.

Но пока существует экономическое неравенство, стимул и возможность разбогатеть, а без него, как демонстрирует западный опыт, нет социального и технического прогресса, пока будут богатые и бедные, будут и нищие – больше или меньше. И остается лишь научиться умело управляться с этой вечной проблемой.

Еще одним свидетельством тому, что «нищие всегда будут среди земли твоей» может служить прорыв попрошайничества с традиционных крыльца и паперти, улицы и вокзала в виртуальное пространство. И здесь, обычный эгоизм, а то и жажда наживы, используя новейшие информационные технологии, успешно прокладывают себе дорогу, подвергая суровому испытанию альтруизм и рожденное им милосердие.

Феномен нищенства здесь можно квалифицировать одновременно и как анонимное милосердие (ведь никто не встречается лицом к лицу, как на улице), и как малый бизнес виртуального пространства. По утверждению авторов книги «Бредущие среди нас», упомянутой ранее, одним из первых использовал Интернет некий китайский юноша, чтобы собрать деньги на обучение в колледже. Обратившись к посетителям популярного сайта с просьбой об 1 долларе, он собрал на своем счету 1 млн. долларов!

Хотя вряд ли он был единственным инициатором «веб-нищенства» (в английском варианте – cyber begging или Internet panhandling). Эта плодотворная идея напрашивалась сама собой и ею воспользовались многие. «Попрошайки уходят в Интернет десятками тысяч» – так озаглавлена статья российского автора на эту же тему[35]. Он отмечает, что по сравнению с западным Интернетом, этот феномен проявился в России позднее, но постепенно он и здесь становится как массовым, так и профессиональным. Яндекс, самый крупный поисковый портал России, решил помочь его становлению, облегчив донорам, имеющим здесь «веб-кошелек» отдачу денег следующим способом, исключающим почтовые и банковские переводы. Все те, кто хочет просить пожертвования через свой сайт на портале, могут установить здесь электронные кнопки с текстом «*Дай рубль, друг!*» Есть также кнопки на 5 и 10 рублей, но к Яндексу обращаются с требованием ввести еще кнопку на 500 и более рублей – для более капиталоемких благотворительных просьб…

Считается, что в США это движение, в котором для успеха требуется не только профессиональное или хотя бы элементарное компьютерное образование, но и творческая выдумка, стало массовым после того, как 29-летняя американская тележурналистка *Карин Боснак* (Karyn Bosnak) создала в июне 2002 года свой, теперь уже знаменитый, сайт «Спасите Карин») (SaveKaryn.com .[36]

Потеряв работу во время рецессии той поры и опомнившись от вакханалии покупок в кредит дизайнерской одежды, она обнаружила, что нужно срочно вернуть долги по кредитной карте в сумме 20 тыс. долл., чтобы не порушить свою кредитную историю. С непринужденностью молодой женщины и выдумкой журналиста она попросила на этом сайте людей «со всего света» прислать ей по 1 доллару, «чтобы мы вместе расплатились с моими чертовыми долгами».

Сначала ее засыпали массой советов и кучей вопросов, «острых и жгучих» – как это, мол, могло случиться и как она решилась попрошайничать. Она толково, терпеливо и остроумно объяснялась, повесила на сайте отчет о ходе погашения долга. Вот это оплатила я, вот это выручка от моих продаж на e-Bay, а это ваши пожертвования. Там же был и дневник собственных усилий по спасению. Кое-кто предлагал ей неплохие деньги за свидание и стриптиз – она решительно отказалась.

Короче, она хорошо поработала, чтобы ее искренности поверили, а юмор оценили, и вскоре денежный ручеек стал потоком. К тому же, она обещала, расплатившись с долгами,

---

[35] См. http://newsland.com/news/detail/id/284042/.

[36] Karyn Bosnak, *Save Karyn: One Shopaholic's Journey to Debt and Back*, London, Corgi, 2004.

больше не просить. За полгода Карин собрала 13 тыс. долл. и вместе со своими платежами погасила долг, о чем объявила на сайте, выразив признательность многочисленным донорам. Любопытно, что помимо денег ей присылали почтой кучу вещей – от телефонных и проездных карточек, подписки на журналы моды и финансов до съестных продуктов.

Закончив долговую эпопею, став знаменитой и некоторым образом авторитетной, она приобрела вкус к пребыванию и общению в Интернете и взялась помогать другим, таким же, как и она, финансовым шалопаям. Открыв новый сайт с тем же именем, Карин Боснак до сих пребывает там, теперь уже рекламируя себя и две свои книги. Первая – о ее нищенском веб-опыте, уже переведенная на несколько языков, включая русский; вторая – юмористический любовный роман, ставший бестселлером. Она также консультирует других растратчиков, но не насчет того, как им открыть свой сайт и начать просить деньги, а как не задалживаться и жить экономно. Чисто американская история – как превратить собственную неудачу в славу, сделать на этом карьеру и, наверное, хорошие деньги.

Сейчас насчитывают тысячи интернетовских сайтов-попрошаек, но лишь немногие из них столь успешны, как SaveKaryn.com – прием уже отработан и люди настороже. Используя недорогие или бесплатные услуги для их открытия, предлагаемые крупными Интернет-провайдерами, хозяева этих сайтов просят публику всемирной сети – а это от многих тысяч до миллионов потенциальных доноров – пожертвовать «пару долларов».

Репертуар запросов в этой специфической сфере виртуальной благотворительности невероятно разнообразен, как и потребности жизни и размах человеческого воображения. В этом репертуаре преобладают, конечно, традиционные нужды – на образование и лечение, в связи со смертью близких или пожаром, бездомностью и голоданием, то есть все то, что можно услышать от нищих на улице, где это, как считают знатоки, на 90% обман.

Есть и потрясающе изобретательные, нахальные и юмористические просьбы. Одни просят помочь стать богаче Билла Гейтса, купить машину или дом, «сделать» женскую грудь, кое-кто предлагает сдать в аренду грудь мужскую – для рекламных объявлений. Другие вовсе не утруждают себя аргументами и пишут без обиняков: дайте денег, подарите тысячу или миллион, помогите наличными, переведите сколько не жалко и т. п.

Вот уж действительно – попрошайки всегда будут с нами…

Теперь, после затянувшегося, но крайне необходимого описания нищенства – «вводного курса» по феноменам здешней филантропии – вернемся к нашему путешествию с К. Бакалом по 5 авеню Нью-Йорка.

Массовый сбор пожертвований

…В устроенном, как телеэкран, зеленом киоске на 5-й авеню, средних лет дама приятной наружности принимает пригоршни пяти- и десятицентовиков от группы школьников, направляющихся в Центральный парк. Этот киоск – один из 85, рассеянных по всему району Большого Нью-Йорка и обслуживаемых двумя тысячами волонтеров «Общества друзей 13-го телеканала». Они участвуют в его ежегодной весенней программе сбора пожертвований и привлечения в это общество новых членов. Кое-кто из взрослых прохожих, оставляя ей деньги, спрашивает игриво, не продает ли дама поцелуи…

В 70-е годы, когда Бакал проводил свое «расследование», образовательные и развлекательные передачи 13-го телеканала уже были (и остаются до сих пор) одной из наиболее популярных телепрограмм в Нью-Йорке и по всей стране. Они готовятся и транслируются уже упоминавшейся бесприбыльной корпорацией Public Broadcasting Service (PBS). Она унаследовала сеть некоммерческих образовательных программ, действовавших с 50-х годов в различных штатах при поддержке частных доноров, а также фонда Форда, известных коммерческих каналов (ABC, NBC, CBS) и корпоративных спонсоров.

Статус общенационального общественного телевидения PBS приобрела в 1967 году, когда Конгресс, опираясь на идеи специальной комиссии фонда Карнеги, поддержанные президентом Джонсоном, принял соответствующий закон. Значит ли это, что американское общественное телевидение содержится на средства федерального правительства? Судите сами. В 2010 году до 60% бюджета PBS в размере 2,7 млрд. покрывается частными пожертвованиями и грантами фондов, тогда как доля грантов федерального правительства – 3%, а штатов и местных властей – 21%. В программах бесприбыльной, значит имеющей налоговые льготы, корпорации PBS отсутствует привычная для коммерческих каналов торговая реклама. Хотя имеется скромная реклама компаний-спонсоров, как правило, их профиля и социальной миссии.

Американское общественное телевидение в лице корпорации PBS охватывает более 350 местных телевизионных станций (в их числе и 13 телеканал Нью-Йорка, упомянутый Бакалом), являющихся ее коллективными собственниками. Корпорация разрабатывает, изготавливает и поставляет им исключительно популярные телепрограммы, хорошо знакомые миллионам детей и взрослых.

Среди них образовательно-развлекательные серии Sesame Street и Nature, заслуживающий доверия объективностью «Час Новостей» (PBS NewsHour), а также серия Masterpiece, посвященная высокому искусству и программа Frontline, освещающая актуальную социальную и политическую тематику. Телестанции, в свою очередь, проводят среди своих зрителей и широкой публики, частных фондов и корпораций-спонсоров регулярные фандрайзинговые кампании (об одной из них и написал Бакал) и направляют часть собранных средств в бюджет «вышестоящей» корпорации PBS.

В наши дни наиболее эффективным способом сбора пожертвований стали не уличные киоски с «дамами приятной наружности», а «телетоны» и «радиотоны», комбинируемые с популярными концертами и представлениями, так же, как и аналогичными «массовками» в социальных сетях Интернета. В ходе этих массовок собирают сиюминутные пожертвования, записывают обещания будущих вкладов, регистрируют новых членов «Общества друзей PBS».

Взамен они получают в качестве поощрения уже не «поцелуи дамы приятной наружности» из уличного киоска, а скромный, но зато памятный подарок, соответствующий размеру его пожертвования – видеокассету, СД или ДВД с записью только что транслировав-

шейся популярной передачи или что-нибудь еще стоящее. Например, плечевую сумку или зонтик с эмблемой телеканала. Их стоимость должна быть многократно ниже пожертвованной суммы, чтобы это считалось актом благотворительности, а не коммерции.

...В это же весеннее утро на другой стороне 5-й авеню группа облаченных в оранжевую одежду молодых кришнаитов, лет 13—19 и чуть старше 20, с бритыми головами и с оставленными на них косичками, била в барабаны и звенела цимбалами, раз за разом подпрыгивая и самозабвенно распевая свои монотонные песни. В промежутках они раздавали прохожим приглашения на свои собрания и собирали в копилки деньги для храма Кришны…

В парке Томпкин-сквер, что в Ист-Виллидже, на площади, где проходят концерты джазовой музыки, спектакли актеров-любителей и митинги сторонников различных общественных движений, есть два огромных развесистых дерева, освященных местными кришнаитами. Здесь они, украсив деревья гирляндами цветов, при стечении местной публики устраивают по праздникам, посвященным Кришне, свои мистерии. Но чаще их, молодых и постарше, можно видеть у ограды парка, где они раздают нищим, бездомным и просто прохожим свою вегетарианскую еду, брошюры и листовки, беседуют со старыми поклонниками и новичками и, конечно, собирают пожертвования.

Несколько лет тому назад на одном из предвыборных собраний по выборам мэра Нью-Йорка в здании колледжа Купер-Юнион на Астор-Плейс, именно они угощали публику своей едой, внимательно следя за тем, кладут ли проголодавшиеся избиратели свои доллары в копилку по пути к раздаче. Небольшая табличка на столе раздачи вежливо просила оставлять минимум 1 доллар. Когда я, не заметив ее, попытался отойти в сторону с тарелкой еды, мне не преминули напомнить о моем долге…

...Неподалеку, за небольшим столиком, одетые как предвестники весны во все зеленое, девушки из отряда организации Girl Scout принимают заказы на выпекаемое в собственной пекарне печенье, которое любимо многими в Америке. Некая доля цены на продаваемые наборы пойдет на нужды этих отрядов, и те из прохожих, кому это известно, охотно его покупают. Один из спешащих прохожих, заказывая несколько коробок печенья, говорит мне: «Я обязан что-то у них купить: отказаться от покупки у гёрлскаутов все равно, что отказаться встать при исполнении национального гимна».

За что же их так почитают в Америке? Гёрлскауты – это военизированные отряды девочек и девушек от 7 до 17 лет, миссия которых состоит в подготовке женщин-лидеров через укрепление характера и воспитание в духе патриотизма, гражданственности и филантропии. Известно, что советская пионерия и комсомолия многое позаимствовала в деятельности американских скаутов, как девочек, так и мальчиков, но, конечно, с поправкой на другую идеологию.

Как сообщает сайт общеамериканской организации Girl Scouts of USA, она была образована – по примеру организации британских девушек-скаутов – около 100 лет тому назад в городке Саванна, штат Джорджия, по инициативе юной девушки из состоятельной семьи Джульетты Гордон Лоу. Джульетта пожертвовала свое жемчужное ожерелье, чтобы финансировать деятельность группы из 18 подруг – походы по окрестностям, создание своего лагеря, помощь нуждающимся людям, как ближним, так и дальним, защита природы, закалка тела и духа и т. п.

Сейчас численность гёрлскаутов в США (без учета наемного персонала) – 3,2 млн. человек, в том числе около 900 тыс. взрослых женщин-волонтеров. В 1950 году организация, учитывая «девичьи заслуги» перед страной, местными общинами и отдельными людьми

в годы Великой Депрессии и 2-й Мировой войны, получила от Конгресса США, а это знак большого почитания, обновленный устав своей деятельности.

Через эту организацию прошли 50 млн. американских женщин, многие из которых стали не только подлинными лидерами в своей сфере, но и составили ценный актив американской филантропии, а также многих других областей социальной деятельности, особенно в среде правозащитных организаций.

Герлскауты – истовые патриоты страны, даже когда продают свое фирменное печенье. Они выпекают его в собственных пекарнях, где работают только члены американских профсоюзов, используется лишь американское сырье и только изготовленные в Америке упаковочные материалы…

К. Бакал приводит также пример благотворительности скаутов-мальчиков.

…В Стамфорде, штат Коннектикут (а также в Сан-Диего, Чикаго, Сент-Луисе и повсюду в Америке) бойскауты могут провести целый день, обходя десятки домов и продавая сладкие ореховые плитки, леденцы, наборы первой помощи, лампочки и все что угодно. Выручка пойдет в фонд одной из благотворительных программ скаутов.

В отличие от скаутов-девочек, которые продают свой товар с последующей доставкой (как-никак женщины…), ребята носят его с собой в пластиковых мешках. Вообще-то каждый скаут имеет свою территорию. Но Грег Чукас из отряда №38, коренастый смуглый мальчик 11 лет, в очках и с прической под принца Чарльза, пожаловался, что какой-то скаут с Ореховой улицы торговал в его районе. «Теперь, – рассерженно сказал он своим родителям, – я тоже буду продавать повсюду!».

Но постепенно его интерес к скаутским обязанностям начал увядать. Когда же их собака, забравшись в залежавшийся в кладовке пластиковый мешок, разгрызла ореховые плитки, а вместе с ними пакеты первой помощи и лампочки, родители застыдили его. Миссис Чукас, посмеиваясь, рассказывала, что они предложили ему возместить ущерб, нанесенный собаке, и немедленно вынести пакет из дома.

Спустя три недели, Грег все же сумел продать почти все ореховые плитки по 1 долл. за коробку, но остальной товар шел хуже. «Конечно, вслух мы выражали ему наше недовольство, – говорит мама, – но в душе мы одобряли его. Когда в дверь звонит скаут, я всегда покупаю у него что-нибудь. Правда, если бы мне пришлось этим заниматься, я бы, наверное, умерла от страха».

Но, на самом деле, она тоже стучалась в чужие дома – только год назад – по призыву «взрослой» всеамериканской благотворительной организации United Way…

О том, как работают в наши дни скауты-мальчики, автор рассказывает ниже, опираясь на его впечатления от их реальной акции на поприще благотворительности. И на современную информацию о деятельности бесприбыльной организации Boy Scouts of America (BSA).

…В теплый майский день у входа в супермаркет «Associated» на 14-й стрит в Манхэттене мальчик лет 10 в униформе скаутов раздавал покупателям листовки. Местное подразделение скаутов просит их жертвовать продукты питания для тех, кто – как сказано в листовке – в них «по-настоящему нуждается». На выходе из супермаркета можно было видеть, как на эту просьбу откликнулись. Почти каждый покупатель передавал скаутам постарше коробки, банки и пакеты с продуктами, те их складывали в картонные ящики и, когда они заполнялись, отвозили продукты на тележке к своей машине.

Чуть подальше за столиком с рекламными листками общеамериканской организации Boy Scouts of America (BSA) скауты повзрослее были готовы общаться с публикой. За ними

присматривал и тут же подключался к беседе энергичный человек лет 40, тоже в скаутской униформе – их наставник.

Как выяснилось, местное отделение BSA проводило сразу две кампании: «Food Drive», или сбор продовольствия для нуждающихся и набор лидеров-волонтеров старше 21 года для работы с младшими скаутами. Те, кто хотел за нее взяться, получали анкету весьма строгого содержания. Требовалось не только самому выложить свою подноготную, но и дать согласие на запрос в «органах» своей криминальной истории, так же как и пройти отбор на нескольких ступенях иерархии BSA.

Вероятно, многие слышали и читали об американских скаутах (scout – разведчик, искатель), существующих в США с начала 20 века. Чуть позже скаутское движение пришло и в Россию – к 1917 году здесь было примерно 50 тыс. скаутов.

В 1922 году это движение запретили здесь как «буржуазное», заменив на многомиллионное пионерское. Тем из нас, кто постарше, пришлось в свое время состоять в советской пионерии, заимствовавшей у скаутов многие обычаи, но заменившей ее главные идеи на коммунистические. Традиционное движение скаутов возродилось в новой России, его идеи и обычаи восприняла и прежняя пионерская организация, перейдя от идей мировой революции к идеям преданной дружбы, любви к Богу и Родине.

Кто же такие скауты Америки?

В этом движении под руководством старших наставников участвуют мальчики и юноши 7—17 лет, посвятившие себя воспитанию характера, гражданской активности, патриотизма и высокой физической готовности. Достигаются эти цели, главным образом, суровыми тренировками на лоне природы (в лагерях, походах, поисковых и военных играх), а также в патриотических и гражданских акциях, включая и благотворительные, подобные той акции, что описана выше.

Принципы деятельности организации скаутов настолько красноречиво отражены в их клятве и законе, что не нуждаются в комментариях. Вот, к примеру, часть клятвы скаутов: «Ради собственной чести я буду делать все возможное, чтобы исполнить мой долг перед Богом и страной и соблюдать Закон скаутов – всегда помогать другим людям, быть физически крепким, умственно настороженным, морально строгим». Закон также требует от юных скаутов быть «достойным, лояльным, полезным, дружелюбным, любезным, добрым, послушным, жизнерадостным, щедрым, смелым, непорочным и благочестивым».

В человеческих ли силах справиться с этими замечательными, но часто запредельными требованиями, да еще в юном возрасте?

Пусть ответом будут цифры. Со времени основания движения в 1910 году в скаутах побывало более 110 млн. американцев, а сейчас в ее 120 тыс. местных подразделениях состоит 2,7 млн. юных американцев и более 1 млн. взрослых наставников-волонтеров. Может быть, в свете следующих данных станет понятнее поведение многих американских политиков: половина сенаторов и конгрессменов были скаутами или их лидерами. И если добавить к этому знакомый многим из нас пионерский призыв «Будь готов!», который, на самом деле, есть девиз скаутов, и если принять во внимание их призыв «Совершай добрый поступок каждый день», то, может быть, станет понятнее, отчего американцы в своем большинстве столь гражданственны и патриотичны, жизнерадостны и благочестивы, терпимы и щедры и – консервативны.

Для этого не обязательно быть всем в скаутах. Их пример, как и поведение десятков миллионов взрослых волонтеров в других сферах, заразителен. Скауты – лишь один из множества притоков, наполняющих многоводную реку американской филантропии. Они способствуют ей не столько деньгами, сколько прививаемой им «с младых ногтей» привычкой «совершать добрый поступок каждый день».

Не все в стране одобряют скаутов, их принципы и поведение, считая их «политически некорректными». Так, им часто бросают обвинения в дискриминации и нетерпимости. Они, видите ли, не принимают в свои ряды атеистов, геев и лесбиянок. Подводя итог многочисленным судебным делам и публичным протестам, Верховный Суд США в 2000 году подтвердил право скаутов как частной организации самим регулировать свой состав.

Любопытно, что среди недовольных этим решением, кроме правозащитных организаций, оказались также и еврейские реформистские организации и синагоги, ратующие за права человека. Им было не все равно и по той причине, что в составе BSA состоят 280 подразделений еврейских скаутов, а в членах ее Национального Совета – 30 реформистских конгрегаций и 25 местных организаций Федерации еврейских общин США…

…Сидя за другим столом, кварталом дальше, женщины-добровольцы из Нью-Йоркского отделения «Общества церебрального паралича» (United Cerebral Palsy) продают билеты вещевой лотереи по 50 центов каждый или три на доллар. Первый приз – новенький загородный дом на колесах с кондиционером, припаркованный неподалеку.

Всеамериканскому обществу United Cerebral Palsy уже более 60 лет. Начало ему положили в 1948 году две состоятельные семьи из Нью-Йорка – *Леонарда Голденсона*, президента Театральной лиги, а позднее телекомпании ABC, и *Джека Хаусмана*, крупного бизнесмена. Так как у них были дети, страдающие церебральным параличом, они решили объединить усилия всех семей с такими детьми, чтобы обмениваться опытом их адаптации к нормальной жизни.

Будучи опытными менеджерами, они поместили в газете рекламное объявление, на которое откликнулись сотни семей из Нью-Йорка и других штатов. Так в 1949 году была создана общенациональная организация, привлекшая серьезное внимание прессы, властей и общественности и потому быстро растущая. Именно она была в 50-е годы пионером столь распространённых ныне фандрайзинговых «телетонов» – сначала сбора пожертвований по телефону, а теперь и по другим телекоммуникационным каналам.

Сейчас United Cerebral Palsy – мощная международная организация, а в США – одна из крупнейших бесприбыльных организаций здравоохранения. Она располагает здесь более чем 100 филиалами в 37 штатах, обслуживая около 30 тыс. детей-инвалидов и примерно 1 млн. иных клиентов, поскольку занимается также поддержкой людей с инвалидностью других типов и всех возрастов.

И все же основной объект ее забот – дети, пораженные церебральным параличом, а ее миссия – ввести этих детей (также, как и детей с иной инвалидностью) в активную жизнь, обучив их тем видам деятельности, которыми занимаются здоровые люди. От Интернета до доступного им рабочего места, от школы, где бы они могли учиться, до общины, в которой они живут.

Будучи одной из наиболее крупных благотворительных организаций в США, Общество церебрального паралича сумело получить за 60 лет деятельности более 650 млн. дохода, в основном за счет пожертвований, но также и по другим каналам, включая и уличные лотереи, о которых писал К. Бакал.

Как сообщает сайт этой организации (www.ucp.org), ее относят к одной из наиболее эффективных среди всех бесприбыльных организаций США – 85% ее годового дохода идет на прямые программы помощи инвалидам.

Религиозная филантропия – католический вариант

...На 1-й авеню и 56-й стрит находится международная штаб-квартира Католической службы помощи (Catholic Relief Services) – зарубежного благотворительного агентства Римско-католической церкви в США. Она отправляет в 86 стран мира еду, одежду и лекарства – на общую сумму около 225 млн. (не забудем, что данные относятся к 70-м годам прошлого века. – Ф. Ф.) – для примерно 18 млн. человек, пострадавших от катастроф или находящихся в нужде.

«Когда это возможно, мы стараемся сотрудничать с любыми правительственными и частными организациями – необязательно католическими – в любой стране, – говорит помощник исполнительного директора этой службы монсеньор Эндрю Р. Лэнди, человек лет 60 с поредевшими седыми волосами и в священническом одеянии. «Мы находимся, как я люблю говорить, в «оптовом бизнесе», – заключает он, – и призываем местных деятелей быть «розничными торговцами», как это и происходит на деле»...

Catholic Relief Services была создана в 1943 году по решению Конференции католических епископов, когда в Европе еще бушевала война, с целью помочь беженцам вернуться в родные места. После 1950 года она переключилась на зарубежные программы гуманитарной помощи бедным и беженцам в Азии, Африке и Латинской Америке, а также пострадавшим в стихийных бедствиях за пределами США.

Ее миссия состоит, во-первых, в поддержке бедных в этих регионах и, прежде всего, по принципу Конфуция – «научите человека, как самому ловить рыбу…»: сельскохозяйственные и образовательные программы, создание коммунальных банков, санитарное просвещение, программы чистой воды и воздуха и т. п. Во-вторых, это благотворительное воспитание в католическом духе своих прихожан в США. Ведь это ее доноры, на средства которых и выполняется первая часть миссии.

CRS имеет 4000 своих представителей в 80 странах мира и персонал из 300 человек в своей штаб-квартире в г. Балтиморе (США). Кроме того, в каждом католическом приходе страны есть директор ее донорской программы.

При глобальном размахе ее программ у нее сравнительно небольшой операционный доход. Так, в 2002 году он составил около 270 млн., даже уменьшившись на 20% против 2001 года, что привело к дефициту ее бюджета в 20 млн. Вероятно, сказались последствия тогдашней рецессии и перемещение пожертвований на местные нужды после терактов 11 сентября 2001 года.

Хотя CRS и создана отделенной от государства церковью, сама она не считается религиозной организацией. Получив от Налогового ведомства США (IRS) статус бесприбыльной организации и соответствующие налоговые льготы, она обязана ежегодно представлять этому ведомству финансовый отчет.

Из этого отчета за 2002 год следует, что из общей суммы дохода в размере 270 млн. благотворительные пожертвования составили только 112 млн. (42%), в то время как денежный грант от федерального правительства – около 86 млн (32%), а выручка от продажи услуг и товаров – 56 млн, или 21%.

Последняя образуется за счет того, что у CRS есть в разных странах аграрные предприятия, а также морские суда для доставки гуманитарных грузов. Как уже говорилось ранее и как мы увидим далее, разнообразие источников дохода, в числе которых госбюджет и коммерцию, стало обычным явлением не только для религиозных, но и для большинства бесприбыльных организаций в США.

CRS является примером десятков тысяч социальных агентств, обслуживающих религиозную благотворительность всех конфессий, и не столько зарубежную, сколько отечественную.

Хотя мошенничества в этой сфере намного меньше, чем в светской филантропии, за религиозными благотворительными организациями также нужно присматривать, особенно в силу свойственных любой конфессии более высоких нравственных требований. Здесь, кроме общих наблюдателей и контролеров сферы филантропии – так называемых watchdogs (букв. «сторожевые псы»), о которых мы расскажем подробно далее – действуют свои, «ведомственные», контрольные организации.

Одна из них – Ministrywatch («Страж духовенства»), на сайте которой (www.wallwatchers.org) дана оценка эффективности благотворительной деятельности 500 наиболее крупных церквей и их филантропических агентств по 5-звездной системе, в которой используется ряд финансовых индикаторов из сферы бизнеса. Созданная в 1990 году по инициативе евангелического священника Леонарда, озабоченного моральной устойчивостью своих коллег, эта организация в 1999 году стала бесприбыльным агентством со своим вебсайтом и обширной базой данных для потенциальных доноров христианских церквей.

Филантропия богатой элиты Америки

...На 56-м этаже одного из высотных зданий Рокфеллер-Центра с видом на все ту же 5-й авеню, находится офис Лоуренса Рокфеллера, представителя знаменитого семейного клана миллиардеров и филантропов, которые совместно отдали благотворительности сотни миллионов, если не миллиарды долларов. Его хозяин озабочен в это весеннее утро тем, как собрать деньги – какие-то «жалкие» полтора миллиона, чтобы реализовать идею создания на берегу Потомака в Вашингтоне мемориальной рощи в память о 46-м президенте США Л. Джонсоне. Из необходимых 2 миллионов. пока собрано 500 тысяч, из которых 100 тысяч внес сам Л. Рокфеллер. Увлеченный издавна идеей охраны окружающей среды и сбережения исторических памятников, он согласился возглавить эту кампанию сбора денег.

Сочиняя в своей штаб-квартире текст письма-обращения к вероятным донорам, он перебирал в памяти всех тех, к кому следовало обратиться. «В первую очередь, к тем, – говорит он своему помощнику, – кто когда-либо обедал в Белом Доме. Кроме того, я уже держу в голове имена еще 8—10 возможных крупных дарителей. Например, Джозеф Хиршгорн…» – он называет одного из самых крупных коллекционеров предметов современного искусства. Хиршгорн, благодаря Л. Джонсону, построил в Вашингтоне на свои средства огромный музей для собранной им коллекции картин и скульптур, названный его именем.

«Хотя я не знаю его лично, уверен, что он один из тех, кто даст 100. А вот из Д. Дилана не удастся выжать больше 10, максимум 25.» Далее он продолжает: «Я уже говорил с Авереллом Гарриманом. Хоть он и не из крупных дарителей, от него можно ожидать что-то около 25. Мэри Ласкер уже назвала цифру около 10, и если я не ошибаюсь, от Джуны Энглегард можно ожидать вторую сотню. Я попытаюсь связаться с Джоном Лоёбом, но он уже дал 250 на библиотеку Л. Джонсона».

В лексиконе сверхбогатых цифры, подобные названным, конечно же, понимаются как тысячи…

Текст Бакала сам по себе красноречив, а коротким комментарием здесь не обойтись, ибо сложный, даже запутанный мир филантропии богатых и очень богатых требует специального рассмотрения.

В настоящей книге трудно найти раздел или главу, где бы не говорилось о противоречивой взаимосвязи богатства и филантропии. Нетерпеливых читателей, интересующихся ею, мы и отсылаем к ним, продолжив далее филантропический тур с К. Бакалом по 5-й авеню Нью-Йорка. И здесь мы столкнемся с другими сценами благотворительности богатой элиты Америки.

...На одной из покрытых дубовыми панелями стен величественной приемной фирмы Marts and Lundy – консалтинговой компании в области фандрайзинга, расположенной на той же 5-й авеню – висит фото И. Клайборна Робинса, главы фирмы по производству лекарств. Подпись к фотографии мистера Робинса гласит, что он в 1969 году сделал пожертвование Ричмондскому университету в сумме 50 млн. долл., которое «до настоящего времени является самым крупным индивидуальным вкладом частной организации».

Этот снимок, как и десятки других фотографий, украшающих стены приемной, демонстрируют успехи фирмы, созданной в 1926 году и оказавшей консультационные услуги по сбору пожертвований 3600 клиентам, в основном, в сфере образования. С помощью услуг этой фирмы они сообща сумели собрать огромную сумму пожертвований в 2,6 млрд. долл.

В этот майский день в фирме проходит совещание общенационального комитета по сбору пожертвований для одного из крупных университетов, который начинает кампанию с целью собрать 67 млн. долл. на свое развитие. Все 16 членов комитета являются крупными промышленными лидерами и, конечно, выпускниками этого университета. Каждый из них докладывает о своих обращениях к потенциальным донорам и их откликах. Предполагается, что примерно 90% всей суммы должно поступить от 10% общего числа доноров.

Затем глава группы консультантов фирмы, прикрепленной к этому проекту, докладывает о результатах 40 региональных кампаний по сбору средств, прошедших в Южной Флориде, Лос-Анжелесе и повсюду, где высока концентрация выпускников этого университета. Судя по всему, дела идут неплохо: уже поступило около 22 из 30 млн. долларов, намеченных получить на первом этапе кампании…

В 2001 году фирма «Marts & Lundy» отметила свое 75-летие, успешно продолжая высокопрофессиональную и, конечно, высокооплачиваемую консалтинговую деятельность в сфере филантропии. Ее клиентуру составляют примерно 8000 некоммерческих и благотворительных организаций в разных странах, но большинство из них – американские клиенты. На ее сайте (www.martsandlundy.com) не найти данных о ее доходах, ибо это частное партнерство из сферы бизнеса. Но можно не сомневаться, что это высокодоходная фирма, учитывая масштабы пожертвований в сфере образования и здравоохранения, для учреждений которых она помогает их собирать.

Сфере фандрайзинга для филантропии, обслуживаемой не только фирмой Marts & Lundy, но и сотнями других коммерческих компаний, будет уделено подобающее внимание в главе 3 раздела II, когда пойдет речь о финансовых посредниках бесприбыльного сектора.

Пока же стоит упомянуть еще об одной стороне деятельности этой респектабельной частной фирмы. Организуя сбор пожертвований для конкретных университетов, госпиталей и иных бесприбыльных организаций, она также проводит конференции, семинары, презентации и тому подобную просветительскую деятельность, связанную с филантропией. Ее клиентов безусловно заинтересовал прошедший в Сан-Франциско в начале 2004 года семинар-презентация на тему «Перемещение частного богатства между поколениями: стратегии максимизации филантропического успеха».

По прикидкам ряда американских исследователей в течение ближайших 50 лет ожидается наследственный трансферт богатства (финансовые активы, земля, недвижимость, прочее имущество, включая предметы искусства) между поколениями в объеме более 40 трлн. долл., из которых немногим меньше половины может (через прижизненные дарения и завещания) поступить филантропическим организациям. К встрече столь мощного филантропического потока надо готовиться заранее, и роль консалтинговых фирм по фандрайзингу, подобных той, что описана выше, в этом деле неоценима.

Конечно, этот поразительный прогноз многократно опровергался и вновь обосновывался, пока рецессия 2008 года не внесла в него существенные коррективы, вызвав новую волну консалтинговых семинаров на тему «Как быть в новой ситуации филантропическим организациям?» Мы еще вернемся к богатой – в прямом и переносном смысле – теме наследственного трансферта богатства в заключительном разделе книги.

…Чуть дальше на север и восточнее от 5-й авеню – в богатом районе 60-х улиц – находится двухэтажная квартира миссис Рут Силлс, стройной непринужденной женщины, чуть старше 50, занимающей весьма высокое положение в здешнем светском обществе. Когда я встретился с ней, она утомленно вздыхала, занимаясь последними приготовлениями к благотворительному званому обеду и шоу моды в пользу Нью-Йоркского отделе-

ния американской Ассоциации болезней сердца (American Heart Association) – ее пригласили быть председателем того и другого.

Хотя до них оставалась почти неделя, ей предстояло еще много дел. Нужно было еще раз проверить меню изысканных блюд, попробовать их на вкус и оценить внешний вид, просмотреть репетиции шоу в отеле Уолдорф-Астория, проверить установлены ли столики и зеркала для моделей и прочее, и прочее. Следовало особо подумать о том, как рассадить гостей за обеденным столом: нельзя допустить, чтобы бывшие любовники, жены и любовницы, а также враги сидели рядом или даже поблизости друг от друга. Затем следовало увидеться с комментатором шоу и людьми из мира моды

И все же Рут Силлс, возможно, самая занятая в городе председательница-волонтер подобных мероприятий, была счастлива. Из 400 приглашенных гостей 250 – это ее друзья или добрые знакомые, она называет их «мой народ» в знак почтения к внушительному числу своих последователей. «Я разослала лишь 350 приглашений, и большинство из них уже вернулось с чеками. Знаете, это все равно, как открыть кран с горячей водой, и уж она потечет…»

Любая кампания по сбору пожертвований – скажем прямо, по «отъему денег» с согласия дающего – должна сопровождаться для ее успеха каким-то незабываемым развлечением или подарком для доноров.

Именно такие мероприятия и организуют светские львицы, подобные миссис Рут Силлс. Так было и 30, и 100 лет тому назад, этим занимаются и нынешние знаменитости, приглашаемые в качестве «свадебных генералов»: от нынешних и бывших президентов, сенаторов, конгрессменов и других политиков до популярных актеров театра и кино. Короче, всех «на кого пойдут», чтобы охотнее расстаться с намеченными для филантропии деньгами.

В организации крупных и общенациональных фандрайзинговых кампаний и таких их популярных акций, как благотворительные балы, ярмарки, шоу, соревнования – перечень может занять не один десяток страниц – за широкими спинами знатных персон стоят, как правило, специализированные фирмы, знающие как привлечь и развлечь гостей-доноров.

Таких организаторов-волонтеров, как миссис Силлс, конечно же, привлекают к процессу – у них есть опыт, шарм, нюх и, главное, связи. Но в целом он находится в руках профессионалов из индустрии развлечений – как из сферы бизнеса, так и из третьего сектора. В этих случаях расходы на «развлечения доноров» могут составить иногда до половины собранных средств – человеческое тщеславие и состязание в престиже стоят дорого. И тут свое осуждающее слово раньше или позже скажут уже упомянутые «сторожевые псы» филантропии (watchdogs) и, конечно, пресса. Однако масштабы оставшейся части тоже могут впечатлить – это миллионы и десятки миллионов долларов.

И все же подавляющее большинство акций по сбору пожертвований – для небольших организаций, местных или этнических общин, в кварталах больших городов, в малых городках или поселках – проводят волонтеры. Они тоже делают это с выдумкой, изобретательностью, самоотдачей, но – с небольшими деньгами.

Особый случай – еврейская филантропия

...В своей ухоженной резиденции, занимающей целый этаж небоскреба на 6 авеню, в квартале на запад от 5-й, Объединенный еврейский призыв (United Jewish Appeal – UJA) занимается организацией общенациональной кампании сбора пожертвований на сумму в 600 млн. в пользу Израиля и для нужд еврейских общин в США. В нее вовлечены более 700 локальных общин Америки, у которых свои программы сбора средств на эти цели.

Чтобы собрать эту огромную сумму, UJA использует утонченные приемы, которые эта организация позаимствовала не только в американском бизнесе и новейших информационных технологиях, но и в практике частных детективов. В компьютерах UJA хранится информация о числе еврейских семей в каждом городе Америки и суммах, собранных здесь в предыдущих кампаниях, начиная с 1967 года. Перед одним из помощников директора текущей кампании лежат папки с сотнями документов, сгруппированных по регионам, в которых сосредоточены фамилии дарителей с суммой взноса более 10 тыс. в год.

«Мы периодически проверяем и обновляем эти списки, – говорит помощник директора. «Скажем, в списках есть донор с предыдущим взносом в 100 тыс. Мы выясняем через его друзей или сотрудников, или людей из его общины, что у его бизнеса был успешный год и что его доход составил, допустим, минимум миллион долларов. На этой основе мы предполагаем, что он без особого труда сможет внести нам 200—250 тысяч».

Чтобы держать руку на пульсе еврейской «клиентуры» и разыскивать новых «бумажных миллионеров» или другие имена еврейских богачей, отсутствующих в ее досье, UJA имеет подразделение, которое исследует финансовые и биржевые справочники, проспекты, годовые отчеты корпораций. Даже опубликованные некрологи – последние для того, чтобы затем обратиться к богатым вдовам.

«Сбор пожертвований требует не просто личного контакта, но и тактичности, а нередко и изобретательности», – рассказывает он дальше. «Иногда необходимо деликатно помочь новому донору определиться с его взносом. Один из принятых способов – подойти к цели кружным путем. Например, сказать, что доставка одной еврейской семьи в составе 4-х человек из СССР в Израиль и ее обустройство здесь в первом году стоят 75 тыс. долл. (напомним, что разговор происходит в конце 70-х гг. – Ф. Ф.).

Далее, мы говорим ему: «Чувствуется, что Вы хотели бы вывезти две такие семьи». И в ряде случаев это срабатывает: с этих пор мы можем рассчитывать на ежегодное поступление 150 или, на худой конец, 75 тыс. Но для Вас, возможно, будет сюрпризом узнать, – заканчивает, улыбаясь, человек из UJA, – как много наших клиентов хотели бы «вывезти» только половину еврейской семьи из СССР...».

Продолжим и мы на этой юмористической ноте. В среде еврейских филантропов популярен следующий анекдот.

После кораблекрушения в океане круизного лайнера до необитаемого острова добрались три американца – католик, протестант и иудей. Двое первых в отчаянии бегали вдоль берега, крича и призывая на помощь, а третий безмятежно улегся под кустом и даже задремал. Когда коллеги по несчастью спросили его: «Как ты можешь спать в такой ужасной ситуации?», – он, зевая, сказал им следующее: «Видите ли, как раз сегодня в Нью-Йорке началась ежегодная кампания сбора пожертвований UJA-Federation, и я уверен – они меня найдут…

За 30 лет, прошедших со времени публикации книги Бакала, еврейская филантропия Америки существенно преобразилась, отвечая на новые вызовы. В 1999 году большинство ее организаций, ранее разрозненных и конкурировавших между собой за влияние на еврейских доноров в США и Канаде, вошли в координирующую их деятельность зонтичную орга-

низацию Объединение еврейских общин Северной Америки (United Jewish Communities – UJC). Упомянутый выше Объединенный Еврейский Призыв (UJA-Federation) с его огромным опытом общеамериканского сбора и распределения пожертвований вошел в ее состав и стал одним из ведущих фандрайзеров новой организации.

По данным, опубликованным в 2002 году на сайте United Jewish Communities, более 700 тыс. членов еврейских общин Северной Америки внесли в ходе годовой кампании UJA-Federation 950 млн. (годом раньше – 800 млн.). Кроме того, в форме капитальных вкладов – в завещательные фонды, в фонды развития общинных центров, госпиталей, религиозных школ, колледжей, музеев и т. п., действующих в Америке, Израиле и других странах поступило 1,2 млрд. В целом, по тем же данным, сбор пожертвований составил более 2 млрд. а финансовые активы всех названных типов фондов достигли 8,2 млрд.

С 2009 года эта общеамериканская организация еврейских общин была переименована в Еврейские федерации Северной Америки (Jewish Federations of North America – JFNA), а высокоэффективные годовые кампании сбора пожертвований UJA-Federation, так живописно представленные Бакалом, проводятся от ее имени и под ее опекой, так же как и их распределение по стратегическим целям.

Среди этих целей главным считается социальное благополучие местных еврейских общин Америки, Израиля и всего мира, основанное на традиционных еврейских ценностях, таких как *тиккун олам* (этическое исправление мира), *цедака* (благотворительность и социальная справедливость) и религиозные заветы Торы.

В настоящее время Jewish Federations of North America, являясь одной из 10 ведущих бесприбыльных организаций страны, представляет более 150 тыс. еврейских федераций и около 300 независимых еврейских общин Америки. Ежегодно она собирает и распределяет от 3 до 3,5 млрд. пожертвований, в том числе примерно 1 млрд. в своих годовых кампаниях[37].

UJA-Federation, о которой писал Бакал, оставаясь одной из крупнейших федераций еврейских общин Северной Америки, проводит годовые кампании сбора пожертвований на территории большого Нью-Йорка, известного обилием богатых и щедрых еврейских доноров. Собирая пожертвования на сумму около 200 млн. в год, эта организация, отдавая свою долю на цели общеамериканской федерации, финансирует издавна сложившуюся и хорошо развитую сеть из примерно 100 еврейских благотворительных агентств, синагог и других организаций.

Эта сеть обслуживает 4,5 млн. человек – не только в большом Нью-Йорке, но и в остальной Америке, в Израиле и в десятках других стран. Среди них – еврейские общинные центры, летние лагеря для школьников, студентов и пенсионеров, гуманитарные организации, госпитали и дома престарелых, еврейские школы и колледжи, а также советы еврейских общин. Располагая столь развитой организационной структурой, UJA-Federation, как заявлено на ее сайте, обеспечивает «сеть безопасности» для бедных и безработных, независимость для пожилых, лучшее будущее для сирот и детей из неблагополучных семейств и, конечно, растущую связь с традициями еврейской жизни[38].

Как, вероятно, заметил читатель, выше шла речь именно о еврейской филантропии, когда собираются пожертвования, главным образом, у евреев и они идут, в основном, на еврейские нужды. Подобные чисто национальные или конфессиональные формы сбора и распределения пожертвований существуют издавна и повсюду. Но у еврейского народа за тысячелетие рассеяния и изгнаний, преследований и попыток массового истребления существуют особые причины для опоры на собственную филантропию. Последняя позво-

[37] См. http://www.jewishfederations.org/about-us.aspx.

[38] См. http://www.ujafedny.org/our-network-of-agencies/.

лила ему, наряду со сбережением религиозной веры и этнической идентичности, сохраниться как нации, а его общинам не только выживать, но и добиваться процветания.

Однако нередко, когда заходит речь о чисто еврейской филантропии в США, можно наткнуться на недоуменные вопросы: «А разве вся американская филантропия не является еврейской? Разве стены большинства музеев, концертных залов, университетов, госпиталей и прочих публичных заведений не заполнены еврейскими фамилиями дарителей?»

В этих вопросах – одновременно и комплимент, и навет. Вклад еврейских доноров в общеамериканскую филантропию, и на самом деле, значителен. Он отражает как масштабы «еврейского капитала» в стране, так и огромное желание его владельцев быть щедрее и активнее других и в этой сфере, выражая этим свою благодарность стране, столько сделавшей для гонимого повсюду народа. Но это и большое преувеличение, принижающее преобладающий вклад других этносов и конфессий в этот общенациональный «бизнес милосердия». В пополнении казны общеамериканской филантропии участвуют доноры всех национальностей и верований, и конкуренция в этой сфере только приветствуется.

Начало организованной еврейской филантропии в Америке было положено во время первой массовой еврейской иммиграции в конце 19 века. Тогда разрозненные еврейские общины были не в состоянии расселить, одеть, накормить, трудоустроить, обучить языку и нормам американской жизни несколько миллионов в подавляющем большинстве бедных и неграмотных иммигрантов из России и Восточной Европы. Хотя сами иммигранты проявили сильную волю и огромную энергию, пытаясь пробиться и состояться в чуждом им американском обществе (и, как известно, это им вполне удалось), в те времена потребовалась срочная централизация сил и средств для их поддержки.

В 1895 году в Бостоне, следуя европейским образцам, была создана региональная федерация местных еврейских общин, совет которой взялся за создание благотворительных организаций для сбора средств и обеспечения базовых нужд иммигрантов. Ввиду очевидных преимуществ централизации – удавалось собрать больше денег и улучшить обслуживание как нужд общины в целом, так и новых ее членов – этот опыт быстро распространился на все средние и крупные города и центры компактного проживания евреев не только в США, но и в Канаде.

Следующий взлет еврейская филантропия в Америке испытала в связи с выходом на международную арену в 20-е, а особенно в 30-е годы прошлого века, когда началась активная эмиграция в Палестину, особенно из Германии и соседних с ней стран. Тогда потребовалась крупная финансовая поддержка ранее созданного Объединенного Палестинского Призыва (United Palestinian Appeal). В 1939 году – после еврейских погромов «Хрустальной Ночи» в нацистской Германии – он был преобразован в до сих пор действующий Объединенный Еврейский Призыв (United Jewish Appeal – UJA).

В послевоенный период еврейская филантропия Америки выполняла две новые важные миссии: первая – массированная поддержка создания, развития и защиты государства Израиль, которая достигла своего пика во время 6-дневной войны и войны Судного дня; вторая – поддержка новой волны еврейской эмиграции из СССР и стран Восточной Европы. Их выполнение потребовало огромных финансовых и организационных ресурсов и, следовательно, дальнейшего развертывания всей сети еврейских филантропических организаций.

Исчерпывается ли, однако, еврейская филантропия Америки деятельностью Jewish Federations of North America и UJA-Federation, о которых говорилось выше?

Несмотря на растущую под их влиянием централизацию филантропических потоков, вне их контроля продолжает оставаться весьма значительная и трудно оцениваемая часть, сосредоточенная в *религиозном* и *независимом* секторах еврейской филантропии. Но в еврейской общине, которая придерживается концепции «осажденной крепости», вызванной многими столетиями преследований, не только пристально следят за динамикой доходов своих

доноров, как о том красноречиво рассказал К. Бакал, но и особо оберегают детали механизма получения и масштабы своих доходов. Конечно, насколько это возможно, не нарушая требований Налогового ведомства к финансовой отчетности бесприбыльных организаций и не подрывая доверия доноров и наблюдателей третьего сектора.

По примерной оценке American Jewish Year Book, выполненной еще в 1997 году, *религиозный сектор* собирает от 2 до 2,5 млрд. частных пожертвований, взносов и вкладов, идущих, главным образом, на содержание синагог всех течений иудаизма, а также на еврейские религиозные школы и другие образовательные и благотворительные программы, опекаемые синагогами[39].

Среди еврейских доноров есть много несогласных с тем, как федерации и синагоги собирают и на что расходуют их деньги. Вместе с тем, существует около 300 еврейских общин и организаций, составляющих независимую сеть Jewish Federations of North America. Они, хотя и признают выгоды этой координации, зачастую проводят самостоятельные кампании сбора средств и создают целевые филантропические программы, интересующие независимых доноров.

Так в еврейской филантропии сформировался – помимо федераций общин и синагог – *независимый сектор*.

В его составе выделяют группу общеамериканских и местных бесприбыльных организаций, координирующих общественные связи еврейской общины с ее «внешним окружением». Среди них можно назвать, к примеру, Еврейский совет по общественным связям (Jewish Council for Public Affairs), координирующий деятельность 14 крупнейших еврейских организаций, таких как Антидиффамационная лига, Американский еврейский комитет, Американский еврейский конгресс, Бней-Брит, ассоциации профсоюзных, религиозных и женских организаций.

К независимому сектору относят еврейские культурные и образовательные учреждения: музеи, архивы, библиотеки, фонды и исторические общества (к примеру, YIVO Institute – Институт восточноевропейского еврейства в Нью-Йорке).

Сюда входят также университеты и колледжи, находящиеся под опекой еврейских организаций. Ряд из них занят чисто еврейским образованием (к примеру, Hebrew University в Балтиморе и Hebrew College в Бостоне). Другие являются университетами светского образования со школами и программами еврейской религии и истории, финансируемыми, в основном, еврейскими донорами (к примеру, Brendies University, Yeshiva University, Touro College). К этой группе независимых организаций можно отнести и организацию Hillel – филантропический фонд поддержки традиций еврейской жизни в кампусах и летних лагерях для студентов более чем 500 колледжей и университетов Америки и всего мира.

Наконец, в этом секторе числят большую группу организаций, ориентированных на прямую поддержку конкретных объектов в Израиле.

Среди них многочисленные «Общества друзей» израильских университетов и госпиталей, а также отдельных кибуцев, земельных и лесных программ, женских организаций, детских домов, учреждений искусства и культуры.

Вот лишь два конкретных примера роли и масштабов этой группы независимой еврейской филантропии.

Гуманитарный фонд *Бней-Цион* (Bnai Zion) со времени своего основания в Нью-Йорке в 1908 году – на пике волны массовой еврейской эмиграции из России и Восточной Европы и подъема сионистского движения – собрал за свои 100 с лишним лет деятельности сотни миллионов долларов пожертвований американских евреев для поддержки многочисленных гуманитарных и благотворительных проектов сначала в еврейской общине Палестины,

[39] Jack Westheimer, *Current Trend in American Jewish Philanthropy* – in «American Jewish Year Book 1997», pp. 3—92.

затем в государстве Израиль. Сейчас Бней-Цион с его 35 тыс. членов и с отделениями почти на всей территории США продолжает принятую на себя столетие назад целевую миссию. Его еврейские доноры жертвуют крупные суммы на развитие медицинского центра в Хайфе и учительского колледжа в Иерусалиме, на строительство культурного центра в Маале-Адомим и развитие детских домов для сирот, детей-инвалидов и подростков из неблагополучных семейств.

Организованное в 1940 году *Американское общество Техниона* (American Technion Society), имеющее отделения по всей стране, собрало среди американских доноров за все годы своей деятельности более 1,7 млрд. долл. пожертвований на развитие Техниона, расположенного в Хайфе крупнейшего в Израиле и известного во всем мире исследовательского университета (создан в 1912 г.).

В целом годовой сбор пожертвований независимого сектора уже упоминавшийся ежегодник American Jewish Year Book (1997) оценивает примерно в 0,5—0,7 млрд.

Исходя из приведенных выше данных, суммарные ресурсы «чисто еврейской» филантропии Америки предположительно составляют 5—7 млрд. долл. Сюда входят данные Jewish Federations of North America о получаемых ею пожертвованиях в размере 3—3,5 млрд. в год и весьма примерные оценки American Jewish Year Book о пожертвованиях еврейских доноров религиозным (2—2,5 млрд. в год) и независимым (0,5—0,7 млрд. в год) организациям.

В то же время ресурсы всей американской филантропии составляют в последние годы более 300 млрд. в год.

Сопоставление этих данных может быть ответом на поставленный ранее вопрос о том, не является ли вся филантропия Америки еврейской.

Однако лишь частичным.

Потому, что многие еврейские доноры стали в последние десятилетия все меньше участвовать в годовых кампаниях сбора еврейских федераций и все больше жертвовать на общеамериканские филантропические нужды. Они отдают значительные суммы университетам, которые они закончили, музеям, театрам, оркестрам и другим учреждениям культуры, которые они посещают (и которые включают их в свои попечительские советы), политическим партиям, которые они лоббируют в своих интересах. Наконец, межконфессиональной организации United Way, с которой они сотрудничают в местах своего проживания.

Исследователи еврейской филантропии признают неизбежность этой «американизации» еврейских доноров. Поэтому они призывают еврейские организации модернизировать (и демократизировать) методы работы с ними, отличающиеся чрезмерным давлением, а зачастую и принуждением, приблизив их к более обходительным стандартам американских фандрайзеров.

Они, вместе с тем, отмечают с иронией, что многие еврейские семьи позволяют себе отступать от стойкой американской традиции сохранения религиозной принадлежности в течение многих поколений. Эти семьи нередко ослабляют связи с иудаизмом и еврейской общиной уже во втором поколении. Особенно часто это случается при смешанных браках, число которых выросло с 9% в 1965 году до более, чем 50% в последние годы.

Не иссякает ли родник еврейской филантропии в Америке? – этот жгучий вопрос беспокоит авторов большинства публикаций, посвященных ей в последние годы.

Отвечая на него по-разному, все они согласны с тем, что дело не в уменьшающихся размерах «еврейского богатства». Отмечается, что в США имеется не менее 100 тысяч еврейских миллионеров, что суммарно может дать минимум 100 млрд. этого богатства. Если же принять среднее состояние в 10 млн., что, вероятно, ближе к реальности, то накопленное богатство американских евреев может предположительно составить 1 трлн. Именно поэтому

в последние десятилетия наблюдается стойкое увеличение потока пожертвований из «еврейских источников». Однако распределение его по каналам филантропии становится иным…

В этих условиях для сохранения специфически еврейской филантропии ее исследователи настоятельно рекомендуют более быструю ее трансформацию, чем это происходило до сих пор. Ее общинам предстоит, – утверждают они, – создать новый тип еврейской солидарности, в котором, с одной стороны, будет сохранена еврейская идентичность, позволявшая еврейским общинам выживать в течение многих столетий, а с другой, будут лучше усвоены общеамериканские ценности и стандарты благотворительности, предполагающие цивилизованные отношения как с еврейскими донорами, так и с «Большой филантропией» страны[40].

Задача столь же необходимая, сколь и трудно осуществимая…

[40] Подробнее об этой и других проблемах еврейской филантропии см.: – *Contemporary Jewish Philanthropy in America.* P. Ritterband B. Kosmin, editors. New York, 1991. – Gary A. Tobin. *Jewish Philanthropy in American Society*, http://learningtogive.org/faithgroups/phil_in_america/jewish_philanthropy.asp.

Изобретательная филантропия

…Выдумка в филантропии, однако, присуща не только людям из UJA.

В г. Латроуб, Пенсильвания, студенты Винсент-колледжа провели по призыву окружного отделения организации March of the Dimes соревнования «по толканию кровати».

Они при этом не только собрали 2000 долл., но и добились, по их утверждению, мирового рекорда в этом виде спорта: за 8 дней благотворительного марафона они прошли, толкая кровать, 819 миль (!) вокруг студенческого кампуса, перекрыв прежнее достижение в 739 миль…

Этот вид самодеятельного спорта (кто знает, не станет ли он когда-нибудь олимпийским, как это случилось с другими изобретенными любителями видами поначалу экзотичных соревнований?) давно входит в огромные списки разнообразных идей, предлагаемых для проведения кампаний фандрайзинга корпорациям и благотворительным организациям, общинам и независимым активистам.

Эти списки можно найти на многочисленных интернетовских сайтах, посвященных «технологиям» сбора пожертвований. Однако каждая организация, община и активист, город, поселок или студенческий кампус их преобразуют или изобретают свои способы возбуждения азарта и щедрости доноров.

March of the Dimes («Марш десятицентовиков»), о котором писал 30 лет тому назад Бакал, это и поныне успешно действующий филантропический фонд, основанный в 1938 году для борьбы с распространенным тогда полиомиелитом. Фонд был создан по инициативе президента Франклина Д. Рузвельта, который сам оказался жертвой этой неизлечимой в то время болезни.

Однако больше всего от полиомиелита, периодически приобретавшего размах эпидемии, страдали, погибали или оставались на всю жизнь парализованными новорожденные дети. Фонд тогда и назывался National Foundation for Infantile Paralysis, был очень популярен и собирал крупные пожертвования для финансирования исследований по выявлению причин болезни и средств ее лечения, а также помощи выжившим детям и их семьям. Годовая программа фандрайзинга этого фонда конца 30-х годов особенно продвигала пожертвования самих детей: им предлагали бросать в копилки киосков фонда, повсюду установленных в рождественский сезон, монету в 10 центов (dime).

Исключительная популярность этого обычая привела к тому, что в народе эту программу стали именовать March of the Dimes (кстати, с 1946 года, после смерти Рузвельта, в знак его заслуг в борьбе с полиомиелитом, дайм, десятицентовик, стал чеканиться с его профилем). Постепенно название March of the Dimes стало ассоциироваться с самим фондом и много позднее, в 1976 году, этот термин вошел в состав его официального титула. Это изменение отразило также эволюцию миссии и программы фонда.

В конце 50-х вакцина *Джонаса Солка* (Jonas Salk) из Питтбургского университета покончила с полиомиелитом. Она была разработана и внедрена в практику по обширной программе фонда, поддержанной его грантами, усилиями многих тысяч врачей, работников здравоохранения и школ, сотен тысяч взрослых волонтеров и двух миллионов детей, участвовавших в испытаниях. С 1938 по 1955 год, когда вакцину разрешили использовать, фонд истратил 233 млн. долл., полученных в качестве пожертвований от миллионов доноров. На пике этой войны с «эпидемией века» фонд имел более 3 тыс. отделений, обслуживаемых почти исключительно волонтерами. Чтобы сохранить этот массовый ресурс филантропии, накопивший огромный опыт помощи семьям, где есть новорожденные с врожденными

дефектами, фонд расширил свою миссию и стал называться March of Dimes Birth Defects Foundation.

Наконец, в последние десятилетия, произошла дальнейшая трансформация фонда – он включил в свою программу предотвращение участившихся преждевременных родов, вызванной этим смертностью, а также болезнями выживших детей.

Значимость новой филантропической миссии фонда могут подтвердить данные о том, что ежегодно в США преждевременно рождается более, чем полмиллиона младенцев и более 120 тыс. из них рождены с серьезными дефектами. Приняв на себя универсальную миссию защиты новорожденных и их матерей от всех напастей, фонд опустил в своем названии конкретную цель деятельности и с 2007 года стал именоваться March of Dimes Foundation.

Его фирменная, известная всей Америке, фандрайзинговая кампания, об одной из акций которой («толкание кровати» студентами в течение 8 дней с попутным сбором пожертвований) рассказал Бакал, была организована в 1970 году под названием WalkAmerica, или «Иди Америка» (с 2008 года называется March for Babies). Подобные акции, весьма различные по форме, задачам и продолжительности, называют walk-a-thon (от walking marathon).

Эти пешеходные марафоны исключительно популярны в США. Будучи по формату похожи на другие спонсируемые крупными донорами виды физических состязаний типа бегового, велосипедного или плавательного марафона, они лишены острой состязательности и больших физических нагрузок последних. Поэтому walk-a-thon, оставаясь азартным, позволяет быть более массовым, значит, привлечь гораздо больше участников, за которыми стоит больше спонсоров, а значит и больше пожертвований.

По данным фонда March of Dimes его «волкатоны» проводятся в более, чем 1100 общинах по всей стране. Каждый год около 7 млн. человек, состоящих из примерно 20 тыс. команд от корпораций, семейств и индивидов, а также общенациональных спонсоров, участвуют в полных азарта и энтузиазма пешеходных состязаниях, сопровождаемых массовым сбором пожертвований.

За все годы проведения кампаний WalkAmerica (напомним, что он же – March for Babies), начиная с 1970 года, было собрано более 1,7 млрд. (только в 2010 году 200 млн.), из которых около 70% израсходовано на исследования и программы, помогающие предотвратить преждевременные роды, дефекты при рождении и смертность новорожденных.

Не подумал ли читатель, что исключительный благотворительный энтузиазм американцев (как, к примеру, в пешеходных марафонах программы WalkAmerica) есть лишь результат изощренных приемов мобилизации щедрости со стороны теперешних бесприбыльных организаций и их фандрайзеров?

Во-первых, это процесс взаимный – фандрайзеры преуспевают лишь в доброжелательной, отзывчивой, готовой зажечься и, конечно, имеющей деньги людской среде. Во-вторых, благотворительный энтузиазм американцев – укорененная национальная традиция, а не одно лишь изобретение фандрайзинга наших дней. О последней имеется замечательное свидетельство Марка Твена.

В автобиографическом романе «Налегке» (в оригинале – Roughing it, 1872) великий насмешник вспоминает о временах «серебряной лихорадки» (он ею и сам короткое время «болел») в Неваде в 60-е годы позапрошлого века. В одной из глав романа Твен рассказывает – с присущим ему грубоватым юмором, здесь, правда, окрашенным в теплые тона – о благотворительном марафоне на Диком Западе, когда на Востоке еще шла гражданская война.

«*Денег было – море разливанное. Тут уже приходилось думать не о том, как их добыть, а о том, как получше истратить их, промотать, расшвырять. И вот в этот-то критический момент телеграф принес нам радостную весть о нарождении новой мощной организации – Санитарного комитета Соединенных Штатов, которая объявила сбор средств в пользу раненых солдат и матросов федеральных войск, прозябающих в лазаретах на Востоке. Следом за этим сообщением пришло и другое: Сан-Франциско щедро отозвался на этот призыв через несколько часов после получения телеграммы. Вирджиния-сити поднялась как один человек! Наскоро сколотили местный Санитарный комитет. Председатель его, взобравшись на пустую тележку, стоявшую на улице «С», пытался успокоить разбушевавшихся сограждан, объясняя им, что члены комитета разрываются на части и работают не покладая рук и что не позже чем через час будет открыта контора и заведены книги для регистрации взносов, которые тут же и будут приниматься комитетом. Его голос потонул в несмолкающем реве оваций, никто не слушал оратора, и все требовали, чтобы деньги принимались немедленно, – они клялись, что не станут ждать ни минуты. Председатель умолял, объяснял, увещевал. Тщетно!*

Не слыша и не слушая его, люди протискивались сквозь толпу к тележке, сыпали в нее золото и спешили домой, чтобы принести еще денег. Там и сям из толпы высовывался кулак с зажатой в нем монетой, – отчаявшись пробиться силой, люди прибегали к помощи этого красноречивого жеста, чтобы проложить себе дорогу к тележке. Китайцы и индейцы и те поддались всеобщему азарту: не пытаясь даже вникнуть в смысл происходящего, они бросали свои монеты в тележку. Женщины, аккуратно одетые и причесанные, ныряли в толпу и, крепко зажав в руке деньги, проталкивались к тележке, а через некоторое время появлялись вновь, оборванные и растрепанные до неузнаваемости.

Такой неистовой толпы, такой неукротимой и своевольной, Вирджиния еще не видала. Когда же страсти наконец утихли и толпа разошлась, ни у кого не осталось и гроша в кармане. ...Вскоре комитет уже наладил систематическую работу, и взносы полились щедрым потоком, который не прекращался несколько недель. Частные граждане и всевозможные организации обложили себя, соразмерно с личными доходами каждого, добровольным еженедельным налогом в пользу санитарного фонда. Другой такой вспышки общественного энтузиазма у нас не наблюдалось, пока до наших краев не докатился знаменитый Санитарный Мешок Муки».

Далее Твен повествует о «своеобразной и занимательной» истории Санитарного Мешка Муки, вокруг которого развернулся стихийный «благотворительный марафон». Два кандидата на пост мэра городка Остин, расположенного неподалеку от Вирджиния-сити, договорились о том, что, по словам Твена, «победитель всенародно преподнесет побежденному пятьдесят фунтов муки в мешке, каковой подарок побежденный должен будет пронести на собственной спине до самого своего дома». Ройел Гридли, человек, с которым Твен когда-то учился в школе, проиграл выборы…

«Получив от новоизбранного мэра мешок с мукой, Гридли взвалил его на спину и в сопровождении всего города и духового оркестра протащил его на себе две-три мили, отделявшие Нижний Остин от Верхнего, где он проживал. Добравшись до дому, он сказал, что мешок этот ему не нужен, и просил посоветовать, куда его девать. – Продайте его тому, кто больше заплатит, а деньги пожертвуйте в санитарный фонд, – послышался чей-то голос. Предложение это было встречено аплодисментами, и Гридли взобрался на ящик и принялся исполнять обязанности аукциониста. Ставки начали бурно расти, пионеры раскошелились, и в конце концов мешок достался одному заводчику за двести пятьдесят долларов. Он тут же выписал чек, и когда его спросили, куда доставить мешок, отве-

чал: – А никуда, – продайте его еще раз. Тут уже поднялась настоящая овация, и народ не на шутку увлекся этой затеей. А Гридли продолжал стоять на ящике, выкрикивая цену и обливаясь потом, до самого захода солнца; когда же толпа разошлась, оказалось, что ему удалось продать мешок триста раз и выручить за него восемь тысяч долларов золотом. Сам же мешок по-прежнему оставался его собственностью. Вести об этом дошли до Вирджинии, которая протелеграфировала в ответ: «Тащите мешок сюда!»

Тридцать шесть часов спустя в город прибыл Гридли, и в тот же день в помещении Оперы был организован митинг, закончившийся аукционом. Однако мешок прибыл раньше, чем его ожидали, народ еще не расшевелился, и торг шел вяло. К ночи удалось выручить всего пять тысяч долларов, и публика несколько приуныла. Однако никто не собирался на этом успокоиться и уступить пальму первенства какой-то деревушке Остин. Городские деятели просидели до глубокой ночи, разрабатывая план кампании следующего дня, и улеглись спать, уверенные в успехе.

На следующий день, в одиннадцать часов утра, по улице «С» двинулась в сопровождении духового оркестра процессия открытых экипажей, украшенных флагами. Экипажи двигались с трудом, тесня толпу ликующих граждан. В первой коляске сидел Гридли, выставив для всеобщего обозрения мешок, ярко разукрашенный и сияющий золотыми письменами. В той же коляске сидели еще мэр и судья. В других экипажах расположились члены муниципального совета, редакторы газет, репортеры и прочие влиятельные лица. Толпа двинулась к перекрестку улицы «С» и Тейлор-стрит, полагая, что там-то и начнется аукцион; однако ее ожидало разочарование, ибо вся процессия двинулась дальше, словно Вирджиния не представляла больше никакого интереса; перевалив через водораздел, экипажи направились к маленькому городку Голд-Хиллу. В Голд-Хилл, в Силвер-Сити и в Дейтон были заблаговременно посланы телеграммы, так что тамошнее население лихорадочно готовилось к предстоящей схватке. День выдался знойный и фантастически пыльный. Не прошло и получаса, как мы въехали в Голд-Хилл с барабанным боем, развевающимися знаменами, окутанные внушительным облаком пыли. Все население – мужчины, женщины, дети, индейцы и китайцы – высыпало на главную улицу, всюду были подняты флаги, и оглушающие звуки духовых инструментов тонули в ликующих кликах. Гридли встал во весь рост и спросил, кто первым назначит цену на Национальный Санитарный Мешок Муки.

– Серебряная компания «Оса» предлагает тысячу долларов наличными! – объявил генерал В. Последовали бурные аплодисменты. Эта весть была послана по телеграфу в Вирджинию, и через пятнадцать минут все население города высыпало на улицы и с жадностью кинулось читать бюллетени, усиленное распространение которых было предусмотрено в плане кампании. Каждые десять минут в Вирджинию поступали свежие сообщения из Голд-Хилла, и волнение вирджинцев все возрастало. Вирджиния засыпала нас телеграммами, умоляя Гридли привезти мешок обратно, на это отнюдь не входило в программу. Аукцион продолжался меньше часа, и когда опубликовали бюллетень, в котором подводился итог поступлениям, собранным в малонаселенном городе Голд-Хилле, к Вирджиния-Сити окончательно вернулся ее боевой пыл.

...А через три часа наша экспедиция, взяв штурмом Силвер-Сити и Дейтон, с триумфом возвращалась в Вирджинию. Каждый шаг ее отмечался в телеграммах и бюллетенях, так что когда в половине девятого вечера процессия вступила в Вирджинию и направилась по улице «С», все население высыпало наружу, запрудив улицы; горели факелы, развевались флаги, играли трубы, гремели приветственные клики, и город был готов сдаться на милость победителя.

Начался аукцион, каждая новая ставка встречалась взрывом аплодисментов, и к концу двух с половиной часов золотые монеты, которые население в пятнадцать тысяч

душ заплатило за один мешок муки, весивший пятьдесят фунтов, составили сумму, равную сорока тысячам долларов ассигнациями! Если разложить эту сумму на всех мужчин, женщин и детей, составлявших население города, то на долю каждого приходилось по три доллара. Сумма эта была бы, вероятно, вдвое больше, если бы не узкие улицы; многие не могли подойти к аукциону ближе чем на квартал, откуда их голоса не доходили, так что они постояли-постояли, да и разошлись задолго до окончания. Это был едва ли не самый значительный день во всей истории Вирджинии.

...Гридли возил мешок еще в Карсон-Сити и несколько других городов Калифорнии, включая и Сан-Франциско. Затем он повез его на Восток и продал его, кажется, в двух-трех городах на побережье Атлантического океана. За точность последних сведений не поручусь, но зато наверное знаю, что в конце концов он привез этот мешок в Сент-Луис, где был устроен чудовищных размеров базар в пользу санитарного фонда. Подогрев энтузиазм публики демонстрацией увесистых брусков серебра, отлитых на деньги, собранные в Неваде, Гридли в последний раз продал мешок за крупную сумму, после чего напек пирожков из той же муки и продал их в розницу, тоже по высокой цене».

Вот как завершает Твен свой волнующий – полный насмешливой сатиры и доброжелательного юмора и, конечно, неизбежных в романе, хоть и автобиографическом, художественных преувеличений – рассказ о благотворительном «волкатоне», состоявшемся почти 150 лет тому назад.

«Говорят, что в окончательном итоге этот мешок муки дал не меньше ста пятидесяти тысяч долларов ассигнациями! Вероятно, это единственный случай, когда самая обыкновенная мука поднялась до трех тысяч долларов за фунт на открытом рынке.

Воздадим должное памяти мистера Гридли: расходы по экспедиции Санитарного Мешка Муки, – а проделано было в оба конца пятнадцать тысяч миль, – он покрыл если не целиком, то в большой степени из своего кармана. Времени же она заняла у него целых три месяца. Мистер Гридли был солдатом в мексиканской войне и принадлежал к пионерам Калифорнии. Он умер в декабре 1870 года в Калифорнии, в городе Стоктоне, оплакиваемый всеми, кто его знал».

Мошенники в филантропии

И вновь – уже в последний раз – предоставим слово К. Бакалу.

…В большой запущенной комнате на чердачном этаже здания, стоящего сразу за углом сверхмодного магазина «Лорд энд Тейлор», что на 5 авеню, группа сладкоречивых сборщиков пожертвований оккупировала 30 кабинок с телефонами. Вооружившись именами и номерами из телефонного справочника по Манхэттену, они, якобы от имени юношеской «Торговой Палаты Нью-Йорка», продают билеты в цирк, будто бы в пользу детей-инвалидов.

Никто из легковерных покупателей этих билетов не знает, однако, что только 10—15 центов с каждого доллара, который они потратят, пойдет в благотворительный фонд для несчастных детей, так ярко расписанный им по телефону. Большая часть остальной суммы пойдет в карманы организаторов и исполнителей, а также на покрытие расходов этой псевдоблаготворительной, на грани криминала, акции.

Трудно ожидать, чтобы и в наши дни вокруг «филантропического пирога» в 300 млрд. долл. не кружили мошенники и преступники. Как считают исследователи здешней филантропии, все ее организации по степени честности своих целей и результатов можно свести в три группы: законные и этические, законные и пренебрегающие этикой и просто преступные.

Конечно, основная масса благотворительных организаций в законопослушной и религиозной Америке относится к первой группе. Акции, пример которых приведен выше К. Бакалом, обычно проводят организации второй группы. Хотя их не так уж много, но они дискредитируют саму идею филантропии, и с ними ведут активную борьбу все – от правительственных учреждений до организаций и активистов филантропии, средств массовой информации и бдительных граждан.

Министерство юстиции, Федеральная Торговая Комиссия, Почтовое Ведомство, а также местные власти, в том числе окружные прокуроры и полиция, размещают на своих сайтах, распространяют по почте и в СМИ, продвигают, где только возможно, свои советы о том, как, оставаясь щедрым, добрым и отзывчивым, не отдать свои пожертвования мошенникам и преступникам.

Еще более полезны для осторожных доноров многочисленные наблюдательные и консультативные организации самой благотворительной сферы. Одна из самых строгих организаций-наблюдателей за благотворительной деятельностью – American Institute of Philanthropy (AIP), сменившая свое имя спустя два десятилетия после основания на CharityWatch. Миссия этой организации – сбор и анализ разнообразной информации о деятельности 500 ведущих благотворительных организаций страны (с годовым бюджетом более 500 тыс.) по 37 направлениям филантропии, их ранжирование с оценками от A+ (максимальная) до F (минимальная) и публикация результатов анализа и оценки. Институт рекомендует потенциальным донорам выбирать благотворительную организацию и направлять ей пожертвования лишь после ознакомления с этими результатами, обновляемыми ежегодно.

Ведущим «сторожевым псом» в здешней филантропии считается сайт Charity Navigator, стартовавший в 2002 году и занятый оценкой по специальной методике финансового состояния, ответственности и прозрачности 6 тысяч крупнейших благотворительных организаций Америки. Хотя каждая из них получает в год более 1 млн., а суммарный доход

этих организаций составляет более 90% всех доходов бесприбыльного сектора, они составляют только 6% общей численности его организаций.

Поэтому, помимо двух названных выше watchdogs, за этой сферой наблюдают десятки других организаций-контролеров, работающих на общенациональном и локальном уровне, специализирующихся на том или ином секторе филантропии, которые встроены в инфраструктуру этой отрасли.

Кроме них существуют многочисленные советники по вопросам эффективного «инвестирования» в филантропию. Этим же активно занимаются банкиры и финансовые консультанты, которые предлагают своим клиентам-инвесторам различные варианты капиталовложений, включая привлекательные филантропические схемы, позволяющие экономить на налогах. Так что жертвователь с их помощью и за разумную плату всегда может быть подготовлен – были бы свободные деньги и желание вложить их в благое дело.

Но кто обычно придает значение назойливым советам со стороны, пусть даже авторитетных людей и организаций? Нередко даже собственный печальный опыт ничему не учит. Беспечность, простодушие и чрезмерная доверчивость распространены в людской среде в не меньшей степени, чем злой умысел, корысть и обман, и обладатели последних качеств всегда найдут владельцев первых. Как известно, именно зло чаще всего эксплуатирует добро в своих интересах, а не наоборот.

Поэтому сферу благотворительности особенно активно атакуют мошенники и стяжатели разных сортов, а падкая на сенсации пресса пестрит сообщениями о разнообразных аферах и криминальных акциях как тех, кто собирает пожертвования, так и тех, кто их распределяет.

Но самодеятельная по природе американская филантропия обладают мощными механизмами самоочищения. Она периодически стряхивает с себя груз очередных скандалов, и идет вперед. Будучи, однако, во всеоружии, когда начинается их новый виток…

Приведенные выше калейдоскопические сцены «театра филантропии» в Америке могут дать лишь общее, оттого поверхностное и нередко вводящее в заблуждение, представление о реальной жизни этой исключительно сложной сферы американского общества.

И тем самым, вызвать у читателей смешанные впечатления, а среди них, скорее всего, будут преобладать эмоции.

У одних – настороженность и недоумение. Как это можно – превратить хрупкое дело милосердия и благотворительности в отрасль индустрии, построенную чуть ли не по образу и подобию мира бизнеса, с растущим заимствованием его методов управления и даже способов хищений и мошенничества?

У других – протест. Благотворительность, мол, вообще не должна занимать значительное место в социальном благополучии, обеспечить последнее – задача современного государства, аккумулирующего огромные налоги. Пример тому, скажут они, социальные государства Западной Европы или опыт бывшего СССР, где «партия и правительство», отменив частную собственность и филантропию частных лиц, сумели обеспечить всем относительно сносный уровень жизни, по крайней мере – равенство в относительной бедности.

И, быть может, у третьих – восхищение или, по меньшей мере, уважение к милосердию, гуманности и щедрости большинства американцев, из-за чего их нередко называют «филантропической нацией».

Можно ли, однако, ограничиться эмоциональной, а значит, субъективной оценкой феномена как массовой, так и элитарной американской филантропии, корни которых уходят не только в собственно американскую историю, но и в историю всей западной цивилизации?

Если отнестись к этому явлению всерьез, то эмоциональную оценку нужно непременно дополнить подходом аналитическим и исследовательским.

II. Филантропия – в зеркале научной и идеологической полемики

1. Как здесь понимают филантропию: споры об идеях, терминах и понятиях

Филантропия – весьма многоликое понятие. Почти каждый, кто исследует этот термин и стоящие за ним явления, не упоминая тех, кто хотя и далек от этой сферы, но считает возможным о ней судить, может вкладывать в него различный смысл. Оценка самого явления может простираться от пренебрежения или полного неприятия до почитания или фанатичного служения древней и эмоциональной идее благотворительности и ее, хотя и более молодой, но, по образному выражению Роберта Пейтона, весьма «рассудительной сестре» – филантропии.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.