

## СУЩНОСТЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В США

**Шабашева И.В.**

*Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*  
(e-mail: inna30-05@mail.ru)

Благотворительность и меценатство существует при любом политическом строе и в любых социально-культурных сообществах. Как известно, уровень развития благотворительности зависит от степени общего социально-экономического развития страны. Чем выше уровень благосостояния населения, чем сильнее и устойчивее бизнессектор, тем больше условий для становления и развития благотворительной деятельности.

В научной литературе существует несколько подходов к анализу феномена благотворительной деятельности. Философский подход к содержанию благотворительности подчеркивает такие важные аспекты как любовь к людям, милосердие и определяет феномен благотворительности как состояние человеческой души и стремление делать добро. Этический подход к анализу данного феномена подчеркивает связь благотворительности с общечеловеческими ценностями. И, наконец, социологический подход рассматривает благотворительность как целенаправленную общественную деятельность. В рамках данного подхода мы и будем характеризовать феномен американской благотворительности.

Холостова Е.И. понимает благотворительность в 2 смыслах: в широком и в узком. В узком смысле – оказание частными лицами или организациями безвозмездной помощи нуждающимся людям или социальным группам (слоям) населения. В широком смысле - это безвозмездная деятельность по созданию и передаче финансовых, материальных и духовных ценностей (благ) для удовлетворения насущных потребностей человека, социальной группы, слоя, общества, попавших в трудную жизненную ситуацию [1, с. 16].

В Большом экономическом словаре Борисова А.Б. под благотворительной деятельностью понимается добровольческая деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки [2, с. 69].

Из всего выше сказанного можно выделить общие признаки благотворительности:

1. Отсутствие административного давления на субъект, осуществляющего благотворительность. Благотворительность лежит вне сферы официального администрирования, и решения здесь принимают-ся, а действия предпринимаются без предписаний закона или официальной политики.

2. Получение прибыли не является целью благотворительности.

3. Организованность и целенаправленность данного вида деятельности.

4. Преимущественно безличный характер (по объекту помощи – в отличие от милостыни, которую даёшь по просьбе конкретному лицу)

5. Наличие общественно значимых целей.

По мнению Антонович И.В., благотворительность образуется на основе социальных связей, взаимодействия и отношений индивидов, социальных групп и иных общностей по поводу реализации тех или иных жизненно важных потребностей [4].

В мире благотворительность США занимает лидирующую позицию, ежегодно жертвуя наибольшую сумму в мире для помощи нуждающимся. В США более половины взрослого населения входят в тот либо иной благотворительный фонд. Они помогают детям, собирая средства на лечение, причем не только жителям соединенных штатов, но и другим странам мира, в том числе и странам СНГ. Люди отдают личные вещи в приюты, организуют специализированные акции для сбора средств, бесплатно работают в приютах и других организациях, что позволяет государству экономить огромные суммы каждый

год. Даже совершая покупки, жители этой страны отдают свое предпочтение производителю, который часть прибыли направляет в благотворительный фонд.

Рассмотрим историю развития американской благотворительности.

После Гражданской войны в США особо остро стал вопрос об опеке над малоимущими, умственно неполноценными и осужденными за правонарушения. Эти категории граждан попали под опеку и защиту администрации штатов, а затем Советов штатов по благотворительности. В это же время особо бурно начался процесс становления социальной работы как профессиональной деятельности.

Наиболее знаменитыми благотворителями конца XIX – начала XX века в Америке были Эндрю Карнеги и Джон Рокфеллер. Однако история большой благотворительности в то время не ограничивается этими именами. С самого начала в США можно выделить три стратегии большой благотворительности: накопление ценностей с последующей их передачей в общественное пользование, основание функциональных просветительских учреждений и основание благотворительных фондов.

Первая стратегия приводила к возникновению общественных музеев и библиотек. Богатые американцы собирали коллекции картин или старинных книг и потом передавали их обществу под управлением специальных попечителей. Наиболее яркий пример такого рода - железнодорожный магнат Хантингтон, который, можно сказать, построил всю Южную Калифорнию. Он был баснословно богат и часть своей жизни посвятил собиранию живописи и повсеместной скупке старинных книг, поскольку считал, что Америке не хватает английского культурного наследия времен Шекспира и ранее. В результате сложилась одна из лучших в мире и заведомо лучшая в Америке библиотека старинных английских изданий. Библиотека эта вместе с музеем находится в специально построенном здании в центре огромной усадьбы около Лос-Анджелеса и доступна публике.

Вторая – основание университетов и публичных библиотек, то есть просветительских учреждений. Так появился на свет знаменитый Стенфордский университет. Параллельно со школами, колледжами, университетами, библиотеками и музеями, основанными на частные деньги, стали появляться специальные организации для управления деньгами в благотворительных целях. Механизм был тот же самый, что и при основании музея – создание «благотворительных трастов», в которых группа попечителей распоряжалась деньгами. Первый благотворительный фонд создал сразу после войны Севера и Юга Джордж Пибоди, бизнесмен-янки, до этого основавший ряд музеев. Его фонд был направлен на улучшение образования на американском юге. В этом направлении и стала развиваться системная благотворительность.

Сначала в США начали появляться узконаправленные фонды: это и Рокфеллеровская санитарная комиссия, предназначенная для борьбы с болезнями на американском Юге, и Фонд Карнеги по улучшению преподавания. В итоге, самим предпринимателям стало ясно, что правильнее было бы создавать большие фонды, нежели множить специализированные фонды, и они стали создавать крупные корпорации с диверсифицированными интересами.

Надо сказать, что подобно тому, как общество и политики того времени критиковали самих американских магнатов, они критиковали и их фонды. Первая волна критики была популистской и вся состояла в том, что фонды – это просто вложение нечестно нажитых денег, которые теперь обеспокоенные совестью магнаты, возвращают в общество, но при этом возвращают их таким образом, что разрушают саму американскую демократию. Ведь вместо того чтобы отдать их народу, они создают новые корпорации, которые будут управлять этими деньгами [5].

Позже в Америке пожертвование позволяло стать достойным и признанным членом общества. Филантропия стала средством приобретения социального статуса, вхождения в элиту.

Другой важный аспект деятельности фондов был в том, что они не просто облегчали жизнь бедных слоёв населения в городе или разрешали городские проблемы путем вложения денег в улучшение жизни – они развили исследования, которые вскрыли множество проблем в городской жизни. Современные формы общественного опроса и социологических исследований были созданы благодаря поддержке американских фондов.

Длительное время благотворительные фонды США пользовались довольно значительными налоговыми льготами. Только в 1969 г. были введены налоги на их деятельность. Так, налог стал взиматься: в размере 4,5% - от рыночной стоимости активов, приносящих прибыль; 4% - от дохода от собственных инвестиций 5% - на операции между благотворительными фондами и его основателями [6].

В то же время довольно широкое обследование деятельности 575 фондов, проведенное в конце 60-х гг. XX века, показало, что они существуют не только за счет пожертвований и благотворительности.

Как показывают исследования, 75% доходов фонды получали за счет доходов от ценных бумаг (процентов и дивидендов), а оставшуюся часть — от даров и прочей благотворительности. Это свидетельствует о том, что благотворительные фонды активно работают на рынке ценных бумаг и проводят различные операции, связанные с покупкой и продажей акций и облигаций [6].

Таким образом, на современном этапе развития благотворительности в США всё большее значение имеет благотворительность частных лиц. Разница между доходами богатых и бедных слоёв амери-

канских граждан огромна, но социальные противоречия частично сглаживаются тем, что обеспеченные отдают большую часть своих доходов на благие цели.

Список использованных источников:

1. Холостова, Е.И. Глоссарий социальной работы / Е.И. Холостова. – М.: Дашков и К, 2009. - 220 с.
2. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2008. - 860 с.
3. Холостова, Е.И. Теория социальной работы: учебник / Е.И. Холостова, Л.И. Кононова, М.В. Вдовина. – М.: Юрайт, 2012. - 325 с.
4. Антонович, И.В. Благотворительность как социокультурное явление: социологический анализ на примере Алтайского края). дис...канд. социол. наук. / И.В. Антонович. – Барнаул: АГУ, 2003. - 194 с.
5. Александров, Д.А. История системной благотворительности: становление и развитие благотворительных фондов [Электронный ресурс] // Проект «Звуковая энциклопедия». <http://www.sonoteka.spb.ru>
6. Литовских, А.М., Шевченко, И.К. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] <http://www.aup.ru/books/m86/>

Репозиторий ВГУ