

© 2021

Алексей Шлихтер

кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

ОБЩИЕ КОНТУРЫ, ТИПОЛОГИЯ, ФУНКЦИИ, ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА США

В статье предпринята попытка представить многоликий мир американского третьего сектора, показаны причины необходимости использования нерыночных инструментов обеспечения общественных благ, отношения и связи организаций третьего сектора с государством и бизнесом. Дается определение третьего сектора как образующего горизонтальную многомерную, разновекторную, развивающуюся и самоорганизующуюся систему естественно складывающихся отношений между людьми. Эта система представляет собой совокупность нарождающихся и функционирующих на национальном и местном уровнях общностей, одна из главных задач которых состоит в предоставлении людям возможности общаться и принимать важные для них решения на почве сходных практических и духовных интересов.

Ключевые слова: некоммерческие организации, третий сектор, гражданские институты, провалы рынка, провалы государства, общественные блага, гражданское лобби, сбор денег на пожертвования, Налоговое управление США.

DOI: 10.31857/S020736760015803-2

Большинство развитых обществ, какой бы социальный курс они не проводили, считают своей обязанностью поддерживать своих граждан при ухудшениях экономической ситуации, болезнях, пандемии, потере трудоспособности и инвалидности. Они готовы сохранять и продвигать разделяемые населением фундаментальные ценности, вводить сверху или признавать создаваемые снизу добровольные организации, которые позволяют гражданам объединяться, чтобы сообща заниматься интересующими их делами. Многие из них декларируют возможность выдвигать перед властями вопросы, требующие публичного внимания и решения, выражать свою поддержку той или иной политике или протестовать против нее.

В разных странах содержание и формы решения социальных, юридических, образовательных и медицинских проблем различаются. В странах Евросоюза в основном правительства гарантируют своим гражданам нижнюю границу оплаты труда и минимальный уровень обеспечения таких базовых потребностей как здравоохранение и жилье, доступ к культуре и образованию, другие коллективные блага. В Соединенных Штатах огромное число НКО и множество благотворительных фондов берут на себя — в дополнение к государству — значительную часть ответственности за обеспечение повседневных социальных, образовательных и культурных нужд граждан. За последние 50 лет организации в США, ранее считавшиеся просто благотворительными

и потому не слишком заслуживающими внимания политиков и государственных деятелей, превратились в серьезную силу, взявшую на себя роль самостоятельных артикуляторов потребностей разнообразных групп населения. Отличительной особенностью США является наличие в них смешанных систем социальной поддержки, в которых сочетаются элементы публичного и частного финансирования, коллективной и индивидуальной ответственности.

Отражая исторически сложившуюся традицию индивидуализма и враждебность к централизованным государственным институтам, американцы не присоединились, в отличие от европейцев, к преимущественно государственному варианту социального обеспечения. Если они и вынуждены были обращаться к защите государства, как это происходило, например, в годы Великой депрессии, то делали это весьма неохотно, оставляя пространство для независимых частных организаций, поддерживаемых частными донорами. В итоге в США сформировалась социально-экономическая система, в которой публичная и частная деятельность переплетены таким образом, что представляют собой спонтанный набор компромиссов между реалиями рыночной экономики и социальной необходимости, давлением идеологий коммунизма и индивидуализма, политических и религиозных традиций.

Само понятие “индивидуализм” в американской культуре имеет положительную коннотацию. Являясь одной из главных отличительных черт культурного ядра, американский индивидуализм определяется протестантскими идеалами самодостаточности (*self made man*), успеха, соревнования и риска, обозначает веру в первостепенную значимость индивидуума, установку на личную свободу. Причудливым образом американский индивидуализм уживается и сочетается с другими характерными для США культурным феноменом — самоуправляющимися общинами на микроуровне, множеством различных групп интересов и клубов и гражданских институтов на макроуровне.

В отличие от первых двух секторов — государства и рыночной экономики — третий сектор (ТС) в США с трудом поддается детальному планированию или регулированию без утраты таких присущих ему качеств, как независимость от властных структур, добровольное участие и мотивация, в основе которых лежат убеждения (включая религиозные) и культурные ценности. Все это затрудняет проведение обобщающей оценки ТС. Однако за понятием «третий сектор», при всей его многоликости и разнонаправленности, стоит нечто гармоничное целое, он образует особую и сложную социальную форму и в своей работе использует практическую логику, требующую, как минимум, классификации входящих в этот сектор организаций [1. Р.126].

ТС необходимо рассматривать в системе гражданских институтов, подход к которым — формально-юридический — лег в основу «Сравнительного проекта некоммерческого сектора» (*The Comparative Nonprofit Sector Project*), подготовленного в университете Дж. Хопкинса (штат Мэриленд). Теоретические рамки

проекта включают серию научных статей его руководителей — Л. Саломона и Х. Анхайера (последний возглавляет известный центр исследований гражданского общества (ГО) в Калифорнийском университете). Анхайер считает одним из ключевых принципов жизни ГО принцип субсидиарности (*subsidiarity*), означающий, что крупная социальная единица (государственный институт) должна оказывать помощь меньшей социальной единице (соседским и иным небольшим общинам, группе инвалидов, больных, семье, отдельному индивиду, институтам в сфере образования, культуры и т.д.) [2. Р. 378].

В опубликованных Л. Саломоном и Х. Анхайером статьях сформулировано операционное определение НКО, предложена их классификация, выстроена концепция, объясняющая возникновение такой формы объединения людей, как НКО, а также дается оценка их вклада в производство общественных благ. Критериями отнесения организации к НКО явились следующие: наличие хотя бы неформальной организационной структуры; независимость от государства; распределение прибыли не по принципу коммерческих организаций; самоуправляемость; добровольность [3. Р. 17].

Другая работа, давшая исследователям инструмент для изучения ТС, — это Справочник по некоммерческим организациям в Системе национальных счетов (*Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts*), подготовленный совместно с Департаментом экономических и социальных отношений ООН, Евростатом и статистическим подразделением ОЭСР учеными из университета Дж. Хопкинса [4. Р. iii-iv].

Возникает вопрос: как и почему в США возникла потребность в создании некоммерческих организаций? Вынося за скобки экскурс в исторические особенности, спонтанно складывающихся на бесприбыльной основе американских самоуправляющихся общин, взявших на себя функции управления общественными делами еще до того, как они перешли к американскому государству, сразу обратимся к современному состоянию НКО в США. Во-первых, одна из ключевых причин формирования организаций ТС в эпоху развитого рынка связана с его провалами, первый из которых обнаруживается в воспроизводстве социального и экономического неравенства в США и других развитых странах. Рыночная экономика, как известно, хорошо обеспечивает индивидуальные потребности. С ростом платежеспособного спроса на индивидуальные товары и услуги и под давлением конкуренции их объем, ассортимент и качество растут до их полного удовлетворения. Иначе обстоит дело с общественными благами (чистый воздух и вода, зоны рекреации, парки, чистота улиц в городах, бесплатная медицинская помощь, школьное обучение, уличное освещение).

Рыночная система обмена практически не работает в сфере производства общественных благ и поэтому не может обеспечить оптимальный объем их потребления. Ограниченность рынка проявляется и в других аспектах:

возникновение монополий, вызванных возрастающей отдачей от масштаба, неэффективное распределение, недопроизводство общественных благ и несправедливое, с точки зрения общества, распределение доходов; неполнота или асимметричность информации; нестабильность. Компенсировать изъяны рынка призваны вне рыночные механизмы в лице государства с его налогами, которые через бюджет распределяются на оплату большинства публичных благ.

Однако у государства, обязанного компенсировать изъяны рынка, также имеются внутренне присущие ему ограничения, вызывающие провалы в решении проблем благополучия всех страт общества. Известно, что государство обеспечивает только те общественные блага, которые распространяются на большинство населения, подтверждающее свои коллективные потребности на выборах. Другой признак провала государства — это когда административно-управленческие структуры всех уровней приобретают чрезмерно бюрократический характер, замыкаются на себе (на собственных интересах) и таким образом нарушается система обратной связи.

В случаях, когда государство не обеспечивает спрос меньшинств на какие-то блага, возникает необходимость в других нерыночных механизмах, а именно, в ГО, организационной и финансовой опорой которого как раз и является ТС. До настоящего времени не выработано универсального определения ТС как научной категории, с одной стороны, и как реально существующих форм социальности — с другой. Одни авторы рассматривают ТС как “теневой институт” или “теневое правительство”, действующее параллельно с государством на всех территориальных уровнях и практически во всех социально значимых сферах, компенсируя то, что по разным причинам не делается организациями первого и второго секторов. Другие исследователи считают ТС продуктом человеческого творчества XX в., в настоящее время утратившим свое значение; третьи доказывают их успешное функционирование до настоящего времени, аргументируя свою точку зрения воспроизводством некоммерческих структур; четвертые с позиций социологического подхода рассматривают ТС в виде совокупности различных по составу и целям горизонтальных моделей, образующих социальный капитал.

Нам представляется, что ТС образует горизонтальную многомерную, разновекторную, развивающуюся и самоорганизующуюся систему естественно складывающихся отношений между людьми. Эта система представляет собой совокупность нарождающихся и функционирующих на национальном и местном уровнях общностей, одна из главных задач которых состоит в предоставлении людям возможности общаться и принимать решения на почве сходных практических и духовных интересов [5. С. 158]. К отношениям, составляющим внутрисистемные связи ТС, относятся семейно-родственные, межэтнические, религиозные, воспитательно-образовательные, профессиональные и любительские, связывающие людей узами личных потребностей

и интересов. Учитывая такое разнообразие связей, неудивительно, что входящие в ТС организации служат не только для выявления и решения социально-политических проблем, не в меньшей степени они являются способом выразить широкий спектр взглядов, импульсов и желаний — художественных, культурных, религиозных, этнических, экономических и профессиональных.

Образующиеся методом самоорганизации горизонтальные связи могут прорасти и иметь продолжение в вертикальных связях — через политические партии, кадровую политику, организацию лоббирования. К лоббизму в США прибегают наряду с деловыми корпорациями профсоюзы, организации сфер образования, юриспруденции, здравоохранения и социального обеспечения (*гражданское лобби — ГЛ*). Воздействуя на законодательный процесс и налоговую политику, ГЛ стремится “выбить” бюджетные расходы на колледжи, больницы, программы обновления местной социальной инфраструктуры. В XXI в. возможности в США политического лоббирования со стороны публичных организаций, особенно относящихся к подразделу 501(c)(4) Налогового кодекса США, стали очевидны, когда решением Верховного суда (по делу *Citizen United*, 2010) им было разрешено не открывать имена своих доноров, а правительству запрещалось ограничивать независимые расходы корпораций, НКО, профсоюзов, других ассоциаций на политические коммуникации [6. Р. 3].

Заметным является влияние на законодательные и исполнительные органы обществ потребителей, экологических, религиозных и семейных организаций («Христианская сеть действий», «Американская семейная ассоциация»). В США по инициативе федерального правительства и при поддержке частных организаций создано несколько программ устойчивого проектирования в области “зеленого” строительства. Успешно действует Совет по экологическому строительству США (*USGBC*) — некоммерческая торговая организация, способствующая устойчивости в проектировании, строительстве и эксплуатации зданий. Совет известен разработкой рейтинговой системы «Лидерство в энергетическом и экологическом проектировании» (*Leadership in Energy and Environment Design — LEED*), в соответствии с которой сертифицируются “зеленые” здания во всем мире. *USGBC*, насчитывая более 17 тыс. организаций-членов из всех секторов строительной индустрии, привлекает специалистов в сфере проектирования энергоэффективных и экологичных жилых объектов и учреждений.

В последние годы в США особенно активно действует Гражданское климатическое лобби (*Citizen’ Climate Lobby — CCL*) массовая организация, которая обучает и поддерживает добровольцев в построении отношений со своими избранными представителями с целью влияния на климатическую политику. *CCL* стремится заручиться политической поддержкой по всем партийным линиям, а ее программа разделяется многими известными в США учеными-климатологами, экологами, студентами и преподавателями. Набор используемых

ими инструментов включает: сбор подписей, подачу петиций, разработку и экспертизу законопроектов для продвижения в законодательных органах; организацию съездов и конференций с приглашением на них членов Администрации США и конгрессменов; участие в слушаниях в комитетах и комиссиях Конгресса. Без преувеличения можно констатировать, что инициаторами и движущей силой реформистских движений, которыми была так богата общественная жизнь Америки в последние 200 лет, выступали именно организации ТС.

Успех практических действий и современное развитие ТС немыслимы без поддержки государства, которое, уменьшая свои налоговые поступления, косвенно финансирует развитие ТС. Вместе с тем, если бы оно целиком и полностью взяло на себя выполнение тех разнообразных задач, которые решает ТС, расходы госбюджета были бы намного выше. Как правило, стоимость общественных услуг, предоставляемых сотрудниками НКО, обходятся дешевле, чем в государственном и коммерческом секторах. Пользу обществу приносит также труд волонтеров (в США только активными волонтерами, постоянно принимающими участие в работе НКО, являются не менее 20% американского населения). Однако практически невозможно рассчитать вклад волонтеров: во-первых, для этого нужно суммировать как работу постоянных волонтеров, так и вклад тех, кто тратит на помощь один день в году; кроме того, оценка в денежной форме требует оценки той зарплаты, которую получил бы волонтер, если бы его работа оплачивалась, а дать такую оценку трудно.

Как правило, НКО и работающие с ними лица должны соблюдать законы, применимые и к частным предприятиям. Исключения существуют для налогов. Термин *nonprofit* (букв. «бесприбыльный»), введенный в массовый оборот американскими экономистами и юристами в середине XX в., понадобился для характеристики этой организационной сферы и ее участников, прежде всего, в налоговых и регулирующих целях. Необходимо заметить, что термин «бесприбыльный» не совсем точный, поскольку речь идет не о том, что организации ТС не создают прибыли. Принадлежность к ТС накладывает запрет на использование прибыли в качестве источника роста денежных доходов членов организации или ее владельцев. В 1954 г. все группы организаций, получающих те или иные льготы по налогам, были сведены в секцию 501(c) Налогового кодекса США. Все организации, имеющие после регистрации Налоговым управлением (*Internal Revenue Service* – *IRS*) юридическое право быть отнесенными к одной из групп секции 501(c), образуют ТС.

Широко используемым в американской юридической практике признаком структурного деления входящих в ТС неприбыльных организаций является их роль, дающая ответ на вопрос, кого (какую сферу) они обслуживают. С этой точки зрения они относятся к двум крупным видам – *членские и публичные*. К первому виду принадлежат организации, обслуживающие интересы определенных социальных и профессиональных групп. Сюда входят НКО,

освобожденные от налога на доход согласно подразделам 501(с)(5)–501(с)(27) IRS — профсоюзы, торговые палаты, ассоциации производителей автомобилей, учителей, вышедших на пенсию, организации ветеранов, фермеров, ассоциации взаимного страхования, объединения медицинских работников, кредитные союзы и кооперативы, политические партии, комитеты политических действий и многие другие.

Ко второму виду принадлежат НКО, создаваемые для обслуживания всех граждан. Они также могут иметь своих членов, получающих определенные привилегии в качестве признания их особых заслуг. Этот вид НКО относится к организациям секции 501(с)(3). Это или фонды, управляемые попечителями по доверенности, либо клубы или объединения доноров общедоступных музеев, оркестров, больниц, университетов, культурных центров и т.п. Все они обладают правом на получение обеих налоговых льгот — для организации и ее доноров. Лишены прав на обе льготы публичные организации, вовлеченные в прямую политическую деятельность (подготовка, пропаганда и лоббирование законодательных актов в пользу определенных заинтересованных групп).

Наиболее крупная часть организаций ТС примыкает к разряду сервисных. В США они составляют 50% всех больниц; треть амбулаторных клиник; более четверти домов по уходу за пожилыми, инвалидами и хронически больными; 50% университетов; 80% агентств, оказывающих услуги детям, одиноким и семьям; 70% учреждений профессионального переобучения; организации культурно-познавательного и воспитательного назначения (65% музеев, все архивы, 95% библиотек, художественных галерей, ботанических садов и зоопарков, 90% оркестров и оперных театров); 67% центров по проведению фундаментальных научных исследований; ассоциации потребителей. [7. Р. 14–15].

Многие исследователи ТС относят к подразделению 501(с)(3) церкви, синагоги, мечети и прочие храмы. Иногда их именуют членскими организациями, имея в виду выполнение ими функции обслуживания членов конгрегации. Однако немалое число религиозных миссий этим не ограничиваются, выделяя средства на строительство недорогого жилья для бедняков Америки. Например, религиозная организация «Обители человечества» финансирует и организует строительство жилья в бедных городских кварталах. Поэтому религиозные конгрегации зарегистрированы IRS как имеющие двойные льготы — для себя и своих доноров, то есть формально они имеют статус публичных.

Термин “некоммерческая” (*nonprofit*, букв. «бесприбыльная») относится и к более широкому кругу учреждений, сведенных в группы, относящиеся к подразделам 501(с)(1)–501(с)(4) и подразделом 501(с)(29). Они имеют меньшие льготы по налогам, чем входящие в группу 501(с)(3), а их доноры не вправе претендовать на вычет пожертвований из налогооблагаемых доходов. В этом списке политические партии, профессиональные ассоциации и союзы, общества взаимопомощи, социальные и рекреационные клубы, организации по

защите природы (Фонд дикой природы, Национальное Одюбонское общество, Сьерра Клуб, Американская ассоциация пенсионеров, Фонд оплаты обязательств по выводу средств, компании взаимного страхования и многие другие).

Американский историк П. Холл, давая расширенную трактовку состава ТС, относит к нему помимо перечисленных выше НКО “целую вселенную” формальных и неформальных, вновь образующихся и распадающихся местных организаций и групп, которым не нужно регистрироваться в *IRS*, если их доход менее 5 тыс. долл., или если они вообще не хотят иметь дело с государством. Эту многочисленную группу организаций, численность которых может достигать несколько миллионов, автор называет из-за трудности их учета и анализа “темной материей” ТС [8. Р. 32].

Однако из этого не следует, что такого рода стихийная самоорганизация людей в США не заслуживает внимания — напротив, именно в результате исследования этого феномена родилась теория социального капитала (СК), которая рассматривает инициативные группы граждан (*grass roots groups*) в виде микропроцессов на уровне отдельного дома, улицы или квартала. В настоящее время роль означенных групп в воспроизводстве СК признана во всем мире. Введенная в научный оборот теория СК аналогична сложившимся экономическим теориям физического капитала (машины, здания, сооружения) и человеческого капитала (уровень общего и профессионального образования). СК существует, когда отношения, построенные на доверии, связях и общем понимании, признаются ценными для внесения позитивных изменений.

Речь идет о постоянно воспроизводимых группах интересов, участники которых различаются по социальному статусу, профессии, расовой, этнической и религиозной принадлежности, но могут на кратковременной или достаточно продолжительной основе консолидироваться для решения какой-либо задачи, начиная от требования прекращения загрязнения рек токсичными отходами и кончая массовыми протестами против полицейского произвола, сексуального насилия, аборт и нелегальной иммиграции. Движение к достижению общей для них цели могут начинать незнакомые друг другу люди из одной местности, одной церкви, профсоюза, колледжа или университета. Они взаимодействуют друг с другом, ведут переговоры, разрешают разногласия без какого-либо контроля со стороны государства. [9. С. 80].

Особую группу образуют публичные организации, главная задача которых сбор пожертвований, дарений и вкладов с распределением их среди всех остальных организаций ТС. Их именуют финансовыми посредниками ТС (*funding intermediaries*) или фандрайзерами. Сбор частных пожертвований ведется от имени определенных организаций, оказывающих услуги (или имея свой собственный некоммерческий/*nonprofit* статус) для последующего их распределения среди других НКО. В информационной базе *IRS* насчитывается

порядка 37 тыс. таких организаций. Весьма распространены в США так называемые координирующие добровольческие федерации (*federated funders*), созданные нижестоящими НКО на национальном, региональном или штатском уровнях с целью упорядочения деятельности по сбору пожертвований. Известным примером является общеамериканская межконфессиональная федерация *United Way*, в составе которой 1900 местных организаций-фандрайзеров во всех штатах. [1. Р. 150, 170].

Действенной формой является фандрайзинг в массах или (*grassroot fundraising*), которым охотно пользуются политические партии и кандидаты на выборные должности. Это сбор небольших сумм (от 100 до 200 долл.) у миллионов сторонников с помощью скоростных возможностей Интернета, мобильной связи и социальных сетей. Этот метод впервые в широком масштабе успешно использовал Б. Обама на президентских выборах 2008 и 2012 гг.

Обычным для американского общества являются пожертвования со стороны американских частных фондов и домохозяйств. Основателями первых являются состоятельные люди и их семьи, выделяющие часть своего капитала в личный фонд и часто дающие ему свое имя (Фонд Билла и Мелинды Гейтс, Фонд Рональда и Фрэнсис Виллиджеров, Фонд Майкла Блумберга, Фонд Дейла Карнеги, имеющего, помимо офиса в Вашингтоне и Московского центра, отделения в Пекине, Бейруте, Нью-Дели и Брюсселе.

Фандрайзинговые коммерческие фирмы и независимые профессионалы-одиночки образуют специализированный сектор бизнеса, который координирует общеамериканская Ассоциация профессионального фандрайзинга (*Association of Professional Fundraising — AFP*), объединяющая около 30 тыс. членов. Чтобы стать членом AFP, нужно быть сертифицированным профессионалом. Для облегчения процесса сертификации с 2001 г. к ассоциации примкнула некоммерческая/*nonprofit* организация *CFRE* (*Certified Fund Raising Executive International*), назначение которой — выработка профессиональных стандартов и приведение к ним фандрайзеров не только в США, но и в других странах.

Более 70% американцев жертвуют как минимум раз в год. Объем пожертвований резко возрастает в связи с масштабными трагическими событиями. Так было после разрушения террористами двух башен-близнецов в Нью-Йорке 11 сентября 2001 г., когда почти 70% американцев откликнулись на призыв оказать помощь его жертвам. Лишь в первые два месяца после терактов частные лица, благотворительные организации и корпорации внесли 1,3 млрд долл. в фонды помощи. В результате терактов погибло 2977 граждан, 25 тыс. получили ранения, а также был нанесен ущерб инфраструктуре и имуществу на сумму не менее 10 млрд долл. [10. Р. 1–3]. Уровень пожертвований резко вырос и после разрушительного урагана Катрина в 2005 г., когда в пользу его

жертв и на ликвидацию его последствий в Новом Орлеане было собрано за год более 4 млрд долл.

В текущий период непрекращающихся волн пандемии COVID-19 среди добровольных акций американских, европейских и российских НКО и волонтеров следует назвать приобретение и доставку питания для медицинских работников, сбор продуктов для малообеспеченных семей, лиц без определенного места жительства, малоимущих, консультирование, помощь людям из групп риска, тем, кто потерял работу или жилье, поддержку системам здравоохранения, администрирования и логистики.

Уровень благотворительности в США достиг рекорда в 2017 г., когда в разные организации (включая НКО) на филантропические цели было передано 410,02 млрд долл. — на 5,2% больше, чем в 2016 г. В 2019 г., по данным *Giving USA*, пожертвования только физических лиц составили 309,66 млрд долл. В привлечении средств от частных доноров наблюдаются два основных тренда: более трети доноров говорят, что их мотивируют на пожертвования социальные сети. Далее следуют веб-сайты и электронная почта. Из тех, кто вдохновляется социальными сетями, 55% считают, что наибольшее влияние на них оказывает *Facebook*, за ним следуют *Instagram* и *Twitter* (44% сделали пожертвования через инструменты сбора средств *Facebook* по сравнению с 16 % в 2018 г.).

В последние годы профессия фандрайзера пользуется успехом у молодежи США. Заметно вырос объем фандрайзинга с мобильных телефонов: 50% всех посещений сайтов НКО в 2019 г. пришлось на пользователей смартфонов, которые произвели 33% транзакций (рост на 17% по сравнению с 2018 г.) и 25% дохода (рост на 21% по сравнению с 2018 г.). В 2020 г. с мобильных устройств было сделано 26% онлайн-пожертвований. С целью привлечения новых доноров НКО увеличивают свои расходы на рекламу в интернете. Наблюдается тренд на внедрение цифровых инструментов в организацию и продвижение мероприятий офлайн, особенно привлекающих молодое поколение.

По количеству занятых, финансовой и организационной мощи, разнообразию программ, форм и целей публичной активности, уровню эффективности, наконец, по силе влияния на решения органов власти всех уровней и на общественное мнение, умению правовыми методами добиваться социальных изменений — по всем этим параметрам ТС США не имеет себе равных в мире: в 2016 г. в американских НКО работало 12,29 млн граждан или 10,2% от общей численности работников частного сектора либо 8,1% от 152 млн трудоспособных американцев. За последние 10 лет численность трудоустроенных в НКО увеличилась на 16,7% (в сфере бизнеса — на 4,6%). В настоящее время в ТС насчитывается 1,5 млн организаций с 13,5 млн штатного персонала (плюс 62 млн волонтеров). Стоимость товаров и услуг, произведенных только зарегистрированными НКО, на сегодня приближается к 2 трлн долл. По доле в ВВП США частные пожертвования составляют 1,44%. Наиболее активными в сфере

благотворительности по числу занятых в ТС людей являются округ Колумбия (26% от общего числа занятых), штаты Вермонт и Мэн (по 18%), штаты Нью-Йорк и Массачусетс (17,7%). А наименее активным — штат Невада (2,7%).

Ведущими направлениями деятельности НКО являются здравоохранение, образование и социальные услуги. По числу организаций (28 тыс.) и занятого персонала (4 млн чел.) доминируют НКО медицинского профиля; за ними следуют НКО в сферах образования и научных исследований (20 тыс. НКО и 2 млн чел.) и социальных услуг (25 тыс. НКО и 1,5 млн чел.). Деятельность НКО является во многих случаях незаменимой в обслуживании пациентов больниц, уходе за престарелыми на дому; помощи малоимущим семьям в получении доступного жилья; в возбуждении исков против компаний, производящих некачественные товары и продукты питания; в распространении через Интернет материалов, предупреждающих об опасности для здоровья потребления табака, алкоголя и наркотиков; в психологической реабилитации освобожденных заложников; юридической консультации представителей этнических общин; разнообразной деятельности родительских и школьных попечительских советов; правовом просвещении иммигрантов и мн. др. [9. С. 705].

В США через НКО поступает основной объем средств от корпораций на социальные проекты (по разным оценкам от 60% до 75%), другая часть транзакций идет через юридически независимые специализированные фонды. Во многих случаях НКО получают от компании средства в обмен за ее рекламу, продвигают продукты и услуги частных предприятий на рынок, а также занимаются продажей лицензий. Этому предшествует договор, по которому одна сторона дает согласие другой на использование своего имени, логотипа или изделий (компания покупает лицензионные права НКО, которой затем выплачивает регулярные платежи в зависимости от успешности продаж).

В ответ на спонсорский взнос НКО включают название компании в свои печатные издания, помещают логотип фирмы на информационных проспектах, берут на реализацию ее продукцию, предоставляют ей право на использование своей марки, площадей, а также возможности участия в различных мероприятиях. Продвижение с помощью НКО продуктов и услуг на рынок позволяет корпорации привлекать на выгодных условиях новых заказчиков в обмен на соответствующий процент с оборота. Примером служит *AT&T*, одна из крупнейших американских телекоммуникационных компаний, которая предлагает НКО более низкие цены на международные переговоры.

Нередко в США средства компаний и банков на социальные инфраструктурные проекты или на помощь нуждающимся распределяются через создаваемые при крупных компаниях юридически независимые некоммерческие структуры, которые занимаются отбором реципиентов и распределением финансов. Другой вид сотрудничества возникает в случае, если правление компании не желает брать на себя бремя организационных издержек по благотворительности,

и тогда оно оплачивает организационную и экспертную работу в этой сфере профессионалов из НКО. В бюджетах фирмы эти издержки могут составлять от 10 до 15% от общей суммы пожертвований.

На местном уровне банки-доноры работают с двумя категориями НКО. Во-первых, с учебными заведениями. Вторую категорию получателей донорской помощи составляют расовые НКО (*race related nonprofits*). Например, к первой категории НКО относится крупнейший в Балтиморе (штат Мэриленд) университет Дж. Гопкинса — знаменитая на всю страну кузница первоклассных медиков. Университет является крупнейшим работодателем, обладающим солидным бюджетом, и поэтому привлекателен для любого банка. Поскольку негритянское население составляет значительный сегмент малообеспеченных граждан Америки, постольку именно ему адресуется высокая доля благотворительных пожертвований. В последние годы партнерами и спонсорами НКО, оказывающими помощь данной категории населения, являются ведущие американские компании.

Назовем лишь некоторые наиболее известные в США НКО:

Goodwill

Это организация принимает у жителей США ненужные им вещи (даже крупную бытовую технику и автомобили). Далее она перепродает их по низким ценам в своих магазинах. Собранные средства идут на реализацию программ по обучению и трудоустройству молодежи, людей с ограниченными физическими возможностями, ветеранов, пожилых людей. За счет средств, собранных *Goodwill*, миллионы американцев ежегодно осваивают новые профессии и получают новую работу. Пользу получают и те, кто пожертвовал свои вещи. Им выдают специальный талон, который позволяет получить скидку при подаче налоговой декларации и оплате налогов.

Texas Civil Rights Project

Техасский проект гражданских прав, который реализуется на границе Мексики и Техаса. Направлен на воссоединение родителей и детей, которых разлучили при переходе границы.

Doctors Without Borders

«Врачи без границ» работают в 50 странах мира. Их задача — обеспечить доступ к медицинским услугам для тех, кто пострадал от насилия и деспотического режима на родине, иммигрируя в США.

Amnesty International

«Международная амнистия» представляет собой НКО, которая отстаивает интересы иммигрантов, содействует надлежащему рассмотрению заявлений о предоставлении убежища тем, кому пришлось пережить политическое преследование, пытки, нарушение прав человека у себя на родине.

Border Angels

«Пограничные ангелы» — добровольная НКО, которая базируется в Сан-Диего (штат Калифорния), оказывает поддержку иммигрантам, обеспечивая их водой и питанием, которые выставляются вдоль миграционных маршрутов в пустыне. Кроме того, *Border Angels* оказывают поддержку тем иммигрантам, которые подверглись жестокому обращению со стороны работодателей.

International Rescue Committee

Международный комитет спасения (*IRC*) помогает тем иммигрантам, которые бегут от военных конфликтов и стихийных бедствий на Родине, кто остался и не получает никакой поддержки от государства. *IRC* оказывает поддержку беженцам в вопросах расселения и здравоохранения. Одним из направлений его работы является поддержка жертв сексуального насилия в отношении женщин и детей. *IRC* также помогает иммигрантам получить образование.

The American Civil Liberties Union

Американский союз гражданских свобод уже много лет защищает права иммигрантов на национальном уровне. Именно они подали коллективные иски, оспаривающие политику администрации Дональда Трампа по разлучению семей на границе и принуждению просителей убежища подавать заявления из-за границы.

Refugee and Immigrant Center for Education and Legal Services

Центр образования и юридических услуг для беженцев и иммигрантов — это правовая некоммерческая организация, которая бесплатно предоставляет юридические услуги детям и семьям иммигрантов в районах Техаса. Организация насчитывает более 200 адвокатов, которые за год рассматривают порядка 50 тысяч дел.

Young Center for Immigrant Children's Rights

Молодежный центр защиты прав детей иммигрантов основан в 2004 году. Предоставляет детям-иммигрантам, прибывающим без сопровождения в Соединенные Штаты со всего мира, защитников. Защитники центра отстаивают права и интересы детей иммигрантов на протяжении процесса депортации.

Big Brothers, Big Sisters

«Большие братья, Большие сестры» — это благотворительная организация, которая помогает найти «старшего брата» или «старшую сестру» детям, которые воспитываются одним родителем противоположного пола. В качестве старших братьев и сестер выступают мужчины и женщины от 20 до 34 лет с образованием не ниже бакалавриата. Для семей иммигрантов роль подобных благотворительных организаций неоспорима: ребенок не просто воспитывается в семье только одним родителем, но и находится в чужой стране.

Огромнейшим благотворительным потенциалом в США также обладают церкви. Вне зависимости от вероисповедания и статуса нахождения в стране,

иммигрантам всегда окажут помощь. Нуждающиеся могут рассчитывать на продукты питания и поиск жилья, и даже образовательные курсы, и помощь в поиске работы.

Получает распространение практика выдачи сертификатов бизнесу за социальные достижения влиятельными НКО. Прошедшая сертификацию фирма предоставляет инвесторам информацию о своей социально значимой деятельности, и это упрощает процесс привлечения инвестиций. Примером служит сертификация *B Corp (Certified B Corporation)*. Компании, сертифицированные как *B Corporation*, должны отвечать определенным стандартам социальных и экологических показателей, публичной прозрачности и юридической подотчетности. Для получения статуса *B Corp* фирма должна соответствовать, по меньшей мере, 80-ти из 100 параметров “Оценки воздействия”. Первый кейс сертификации *B Corp* произошел в штате Пенсильвания в 2006 г., а в дальнейшем сертификация *B Corp* вышла далеко за границы США, завоевав успех в Латинской Америке, Канаде, Австралии и странах ЕС [11. Р. 137].

На текущий период стимулом развития гражданских институтов в США и странах ЕС является имитационный эффект, индуцированный распространением цифровых технологий (ЦТ). Открылись возможности для НКО и независимых журналистов усовершенствовать работу в сфере расследований неправомерных действий некоторых интернет-компаний. Например, в январе 2021 г. в США некоммерческая «Коалиция за более безопасный интернет» (*Coalition for a Safer Web-CSW*) подала иск к компании *Apple*, потребовав удалить мессенджер *Telegram* из магазина приложений на том основании, что через него распространялся неприемлемый контент. *CSW* сочла, что руководство *Telegram* не смогло пресечь экстремистские высказывания после штурма Капитолия 6 января.

В качестве особенностей журналистской работы в Интернете можно отметить *fact checking* (проверку фактов) в связи с распространением фейк-ньюс. Занимающиеся расследованиями журналисты, в распоряжении которых имеются веб-сайты, страницы в социальных сетях и блоги, получают доступ не только к своим личным контактам, но и к различным местным активным группам, другим потенциальным источникам информации. С помощью социальных сетей быстро распространяются не только идеи, но и образы и стили жизни, модели поведения и стандарты потребления [12. С. 52–53].

Признавая креативный потенциал НКО, американское государство стимулирует их деятельность, сочетая прямое бюджетное субсидирование их деятельности с предоставлением грантов, распределяемых на конкурсной основе, кредитов по процентным ставкам ниже рыночного курса, субсидированием оплаты ссудного процента, гарантий по займам в коммерческих банках, льготами по уплате налогов, таможенных и других сборов [13. Р. 147]. В США все вопросы, связанные с определением стратегических приоритетов поддержки

публичных НКО, а также подготовкой, согласованием и принятием решений по их финансированию курируются президентской администрацией. Партнерство государства в центре и на местах с добровольческими ассоциациями в США — давняя традиция, но лишь со становлением ТС после Второй мировой войны это сотрудничество приобрело беспрецедентные масштабы.

Значительное усиление в последние полвека роли государства в социальной сфере и увеличение бюджетных расходов США на ее развитие должно, казалось бы, уменьшить роль ТС. На самом деле, произошло обратное: как его экономические масштабы, так и роль, особенно, его сервисных организаций стали еще значительней. Благоприятным для 100 крупнейших американских НКО оказался 2019 год: они получили 10% своих доходов за счет государственной финансовой поддержки. Расходы на крупнейшие НКО выросли по всем направлениям и составили 79,739 млрд долл. Административные расходы увеличились на 7% и составили 6,27 млрд долл.; расходы на фандрайзинг выросли на 5,13% (до 3,965 млрд долл.), а расходы на программы составили 69,5 млрд долл., увеличившись почти на 4%. Совокупные доходы НКО на сегодня составляют 10% ВВП США, а их источниками являются: гранты крупных филантропических фондов и пожертвования частных доноров и корпораций, правительственные гранты, компенсации за услуги клиентам, членские взносы и другие источники доходов.

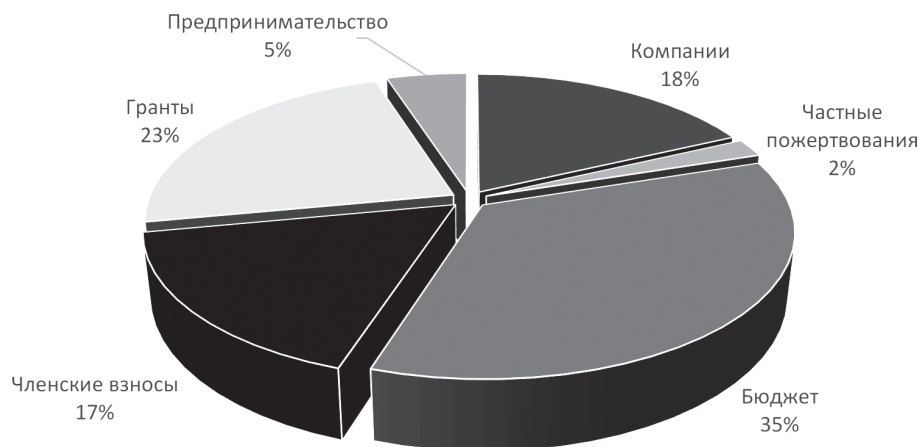


Рис. 1. Источники финансирования НКО

Большинство современных программ поддержки НКО предназначено малому бизнесу. В обычной ситуации НКО не приравниваются к ним, поскольку стартапы финансово обеспечиваются Управлением по делам малого бизнеса (*Small Business Administration — SBA*). Однако при стихийных бедствиях, пандемии, других экстремальных явлениях деятельность *SBA* распространяется и на НКО в рамках соответствующих программ помощи. Так произошло в период

пандемии COVID-19, когда *SBA* предоставило НКО возможности получения финансовой помощи. 25 марта 2020 г. Министерство финансов США приступило к реализации Акта о помощи и экономической безопасности во время коронавируса (*Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act – CARES*), предусматривающего выделение 2 трлн долл. на поддержку граждан, НКО, коммерческих, государственных и муниципальных организаций. Было также дополнительно выделено 377 млрд долл. по Плану спасения малого бизнеса (*Small Business Rescue Plan*). В рамках Плана у НКО появились следующие возможности для поддержки:

- выплата 350 млрд долл. в виде субсидий малому бизнесу и НКО. Средства могут быть потрачены на выплату заработной платы сотрудникам и кредитов, оплату аренды, коммунальных платежей, включая 10 млрд долл. на гранты от *SBA* в размере до 10 тыс. долл. каждому стартапу для покрытия текущих расходов (помимо выплаты заработной платы сотрудникам), на оплату больничных листов, долгов перед партнерами (имеются в виду издержки из-за неисполнения деловых обязательств), оплату ипотеки;

- малые предприятия и НКО с численностью сотрудников до 500 человек могут также получить возврат налога на заработную плату (*Employee Retention Payroll Tax Credit*) в размере до 5 тыс. долл. на одного работника;

- получение ссуды на сумму, составляющую 250% от ежемесячных расходов на заработную плату (*Paycheck Protection Program Loans*). Мера доступна для тех, пострадавших предприятий, чья выручка упала на 50% по сравнению с первым кварталом 2019 года. При условии продолжения своей деятельности в течение восьми недель или восстановления своих сотрудников к 30 июня, полученный предприятием кредит автоматически превращается в грант [14. Р. 10].

Согласно докладу Института Блэкборд, общий объем пожертвований вырос на 2% в 2020 г. по сравнению с 2019 г., в то время как онлайн-пожертвования увеличились на 21%. При этом 8833 НКО было предоставлено 40,7 млрд долл., из которых 3,2 млрд долл. через онлайн получили 4964 НКО. Фандрайзинг в крупнейших организациях, собирающих более 10 млн долл. ежегодно, вырос на 5,3%. Размер пожертвований средних НКО с годовым доходом от 1 до 10 млн долл. вырос на 1,2%. Самые маленькие НКО, ежегодный сбор средств которых составил менее 1 млн долл., оказались единственной категорией, которая испытала падение размера пожертвований с 2019 по 2020 гг. на 7, 2% [15. Р. 11].

Таким образом, ТС в целом и организации в его рамках выполняют общественно полезные функции, к которым в целом можно отнести: заполнение своей деятельностью ниш, не занятых государством и частным сектором; социальная и правовая защита наиболее уязвимых групп населения; за счет третьего сектора население вовлекается в организацию и функционирование местной власти, в разработку и реализацию программ социальных инноваций; ТС усиливает ответственность правительства и правительственных органов за счет постоянного осуществления мониторинга, позволяющего оказывать

политическое влияние на все уровни власти. Если в России государству принадлежит главенствующая роль в инициации и регламентации форм гражданского поведения, то в США государственная власть имеет ограниченный набор инструментов воздействия на ТС и к тому же опутана многослойной сетью общественных институтов и отношений.

Литература

1. *Furman F.* On Philanthropy in America, From the Colonial Era to the Present // New York. 2013. P. 126. URL: <https://www.amazon.com/Philanthropy-America-Colonial-Present-Contents/dp/1492195308>
2. *Anheier H.K. Di Maggio P.J.* A Study of Factors Influencing the Growth of Nonprofits in Social Services. Internal Revenue Service. Statistics of Income Division. In: Sage Journals. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Wash., D.C., Sept., 1999. <http://journals.sagepub.com>
3. *Salamon L. M.* America's Nonprofit Sector: A Primer, 3rd ed., Foundation Center // Johns Hopkins University. Baltimore. Maryland. March 26. 2012. URL: <https://yandex.ru/search/?text=3.%20Lester%20M.Salamon.%20America's%20Nonprofit%20Sector%3A/>
4. Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts. Published by the UN. United Nations. New York. 2003. URL: <https://unstats.un.org/unsdpublication>
5. Проблема эффективности в XXI веке. Отв. ред. *Савченко П.В.* Экономика США // Москва.: Наука, 2006. URL: <https://cyberleninka.ru/>
6. *Moyers Bill.* What You(Really) Need to Know About 501(c)(4)'s, // Wash., D.C., August 31 2012. URL: <https://billmoyers.com/content/what-you-really-need-to-know-about-501c4s/>
7. The Nonprofit Sector In Brief, 2015, National Center of Charitable Statistics at Urban Institute // Northwestern University. Illinois. USA. URL: <http://www.urban.org/publications/412674.html>
8. *Hall Peter D.* A Historical Overview of Philanthropy. Voluntary Associations and Nonprofit Organizations in the United States, 1600–2000. In: “Nonprofit sector: The Research Book”, *Powell Walter W., Steinberg Richard.* Wash., D.C. 2006. URL: https://docviewer.yandex.ru/view/269700265/?*=mGHoKwqRbJR91Knhj8Ij
9. *Шлихтер А.* Функционирование институтов гражданского общества в системе местного самоуправления США // Общество и экономика. № 4. 2019.
10. The Foundation Center. Giving in the Aftermath of 9/11. Implications of the World Trade Center Attack. New York. December. 2003. P. 1–3. URL: <https://www.history.com/topics/landmarks/world-trade-center>
11. *Rae André.* “Assessing the Accountability of the Benefit Corporation: Will This New Gray Sector Organization Enhance Corporate Social Responsibility?” // Journal of Business Ethics, vol. 110, September, 2012. URL: <http://hdi.handle.net/10.1007/s10551>
12. США & Канада // Экономика - политика - культура. 2018. № 5. iskran.ru/journal.php/
13. *Hrywna Mark.* In-Depth Study of America's Largest Nonprofits. The Non Profit Times, The Leading Business Publication For Nonprofit Management. NPT Top 100(2019), November 4. 2019. URL: <https://www.thenonproffitimes.com/report/npt-top-100-2019>
14. The Non Profit Times. The Leading Business Publication For Nonprofit Management // Blackbaud Institute Charitable Giving Report. March 10. 2021. URL: <https://www.thenonproffitimes.com/report/npt-top-100-2021-an-in-depth-study-of-americas-largest-nonprofits/>
15. Ibidem.

Alexey Shlikhter (e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

Ph.D. in History, Leading Researcher,

Institute of World Economy and International Relations (RAS),

(Moscow, Russia)

THE BASIC STRUCTURE, TYPOLOGY, FUNCTIONS, REVENUES AND EXPENDITURE OF THE TERTIARY SECTOR IN THE U.S.

The article attempts to present the multifaceted world of the American “third” (nonprofit, civic) sector; explains the need for using non-market instruments in order to provide public goods; clarifies relations and connections of the “third” sector organizations with the state and business. The author gives the definition of the “third” sector as forming a horizontal multidimensional, multi-vector, growing and self-organizing system of naturally developing relations between people. The system is seen as a collection of communities emerging and functioning at the national and local levels, with one of their main tasks being to provide people with the opportunity to communicate and make important decisions, based on similar practical and spiritual interests.

Keywords: non-profit organizations, third sector, civil institutions, market failures, failures of the state, public goods, civil lobby, fundraising, US Internal Revenue Service.

DOI: 10.31857/S020736760015803-2