

Drobečky z amerického kontinentu

DUSAN SOUDEK

Průmysl dobročinnosti v Kanadě

Zvoní telefon a příjemný ženský hlas se představí a zeptá se, jak se mám. Pak následuje žádost, abych přispěl na ten či onen dobročinný fond („charity“): „Můžeme počítat se 100, 50, 20 dolary?“ Tak se setkáme s charitativním průmyslem – toto označení jsem si vypůjčil ze zdejšího článku. Požadavek věnovat část svého příjmu pro potřebné je součástí současné morálky. Kde jinde jsou lidé více proniknuti duchem Bible než na severoamerickém kontinentě? Proto zde má dobročinnost větší prostor než v Evropě. V Kanadě dobročinnost shromáždí ročně sumu nejméně 80 miliard dolarů, což je více než příjem např. automobilového průmyslu. Příspěvky charitě jsou pro daňové účely odčitatelné od příjmu, proto zpravidla musí charitativní organizace získat od berního úřadu registrační číslo, a tím být oficiálně uznány jako dobročinné. Schválených agentur je řádově 70000 a jejich počet vzrůstá. Co podporují tyto organizace? Výzkum nejruznějších chorob, ochrana prostředí a zvířat, tabáková a drogová addikce, bezdomovci, veřejná TV, Armáda spásy Amnesty International, ale i společnost pro vydání spisů jakéhosi místního autora – to je náhodný zlomek možností. Jak se získávají příspěvatelé? Většinou ve formě propagačních letáček v dopisech; dárce vyznačí sumu a vloží šek do příložené obálky, taky může zvolit, aby pravidelný příspěvek byl odečten od jeho konta. Takových prosebných dopisů dostávám průměrně dva denně. Účinné jsou útoky na slzné žlázy: fotografie hladovějících dětí a týraných zvířátek. Před léty jsme přispívali např. agentuře podporující bezruké malíře, malující ústy. Pak jsme se dozvěděli, že věnované peníze jdou kamsi do USA, nejbogatší země světa. Přestali jsme s podporou, ale reprodukce obrazů malovaných ústy jsou každoročně v naší poště Vracím je

neotevřené zpět, ale jednou je naše adresa na jejich počítaři a zásilky přicházejí stále. Jiná možnost je vyžadování příspěvků osobně dobrovolníky dům od domu. Je to účinné, protože se ostýcháme odbýt žadatele. Jiný způsob je kombinace charity, sportu a loterie; ve prospěch určité charity se uspořádá sportovní podnik. Sportovec musí najít sponzory, kteří např. za každého, který poběží, zaplatí charitě sumu závislou na jeho výkonu.

Kdybychom přispívali všem charitám podle jejich představ, tak bychom do měsíce přišli o všechny majetek; je tedy nutno tvrdě vybrat několik charit, které podpoříme, např. ochranu přírody a propagaci plánovaného rodičovství; posledně zmíněná agentura nic nedostává od široce podporované akce „United Way“, protože uvádí jako jednu z možností i umělé potraty. Charitativní organizace si často vyměňují vzájemně adresy dárců, takže několika dary se dostanete na jakýsi seznam dárců a toto kádrové zhodnocení způsobí, že žádosti o podporu rostou geometrickou řadou. Samozřejmě zdrcující většina žádostí putuje do koše. I na půvabný ženský hlas v telefonu jsem si vytvořil negativní reflex; hned na otázku jak se dnes mám, reaguji vztyčením bodlin jako ježek.

Jaká je definice charity? Velice vágní. Podle předpisu z předminulého století má dobročinnost zmírnit chudobu, zlepšit výchovu a náboženství nebo jinak pomoci komunitě. Podle požadavku berního úřadu má charita 80 – 50 % příjmu věnovat svému účelu. Dobročinnost totiž měla 1,2 milionu placených zaměstnanců (1993) a administrativa, např. tisk a distribuce žádostí, spotřebují část výtěžku. Podle dat před 4 léty dvacet zdravotnických charit přispělo svému oboru 90-22 % svého příjmu. Osobní vybírání příspěvků („Fund rising“) je občas jakýmsi sportem a vede k soutěživosti, kdo vybere víc. Když pak získáte bližší pohled do takové agentury, uvidíte někdy rozpaky, co si s velkou vybranou sumou počít? Kdysi jsem dostal dopis od neznámé benefaktorky z USA s dotazem – asi moje jméno náhodou vybrala ze seznamu členů genetické společnosti –, zda má podpořit jakýsi výzkum. V příložené žádosti o grant byla naznačena

obecně důležitost specifického výzkumu, ale nebyla zmínka o tom, co chce žadatel konkrétně prokázat. Musel jsem benefaktorce sdělit, že by objasnění problému zasluhovalo Nobelovu cenu, ale že já ovšem nemohu posoudit, jak žadatel je s to s prostředky naložit. Zda žadatel grant dostal a jak ho použil, to ovšem nevím. Tím se dostáváme k problému, že neexistuje návod, jakému projektu se má dostat charitativní podpory. Tedy záleží na schopnosti žadatele o grant, jak svůj projekt vylíčí v růžové barvě. Kdyby měl o grantu rozhodovat nějaký byrokrat na úřadě, tak by pravděpodobnost jeho úspěšného rozhodnutí nebyla asi lepší. Ovšem i státní podpory jsou zde často definovány jako určitý poměr k sumě získané dobročinnosti. Systém veřejné dobročinnosti může tedy být v některých případech otevřen pro zneužití až po vyslovený povod. Každá charita určuje použití svých výtežků jinak a není společná definice – existují i kriminální případy sbírek na neexistující charity. Tak před několika léty torontská hvězda společnosti použila desetitisíce dolarů vybraných pro Národní sdružení židovských žen k financování volební kampaně jedné ze stran. Nebyl to ojedinělý případ. Několik výtěžků kanadských sbírek jde přímo do USA. Před čtyřmi léty uveřejnil významný kanadský týdeník článek o charitách v Kanadě a o nedostatečné ochraně před možnostmi zneužití. Článek vznikl na základě zprávy jednoho vládního poslance a vzbudil mnoho nesouhlasných dopisů redakci; autoři zřejmě píchli do vosího hnízda. S dobročinností v Kanadě je prý vše v pořádku a kritika nebyla vítána. Mnozí lidé podporou dobročinnosti získají pocit zásluh o společnost.

Nakonec bych se chtěl stručně zmínit o dobročinnosti v USA. Podobně jako jinde i v USA se dbá o skutečné využívání sebraných peněz. Daně v USA jsou nižší než v evropských státech a stará tradice charity je ve Státech daleko živější než ve Starém světě; kdysi dárci jako Carnegie a Rockefeller, dnes Soros a Gates s miliardami darů. V USA žije 267 miliardářů a 2 a půl milionu milionářů (Time). A tak Američané charitou mohou nahrazovat služby jinde poskytované státem. Podle současného plánu pre-

zidenta Bushe budou některé sociální služby svěřeny náboženským organizacím. Podívejme se nyní, kam směřovaly dary Američanů v roce 1999: zdravotnictví 9%, umění a kultura 6%, prostředí 3%, výchova 14%, mezinárodní vztahy 1%, náboženství 43% (v tom je zahrnuta i podpora náboženských TV a radiostanic). Např. Kalifornská univerzita v Berkeley získala v kampani pro nové století dary v hodnotě 1,44 miliardy dolarů a do roku 2002 počítala s ukončením kampaně s cílem 1,6 miliardy dolarů! Státní dotace této univerzity obnáší jen 35% běžného rozpočtu. V USA a stejně i v Kanadě značný podíl příjmů univerzit pramení z darů absolventů a podniků. Nutno uznat, že veřejná dobročinnost je velmi demokratické zřízení. Jakýkoliv nápad je možno realizovat, jestliže se najde dost podpory, skýtá však také velké možnosti pro „tunelování“.

Nyní se zmíním o své zkušenosti s komickými rysy. Zástupci charit měli zřejmě konzultaci jak zvýšit příjmy u tétoho specialisty. Dostali stejnou radu, že jednou z cest je natisknout adresních nálepek pro očekávaného dárcu, který jistě pozornost neodmítne. Důsledkem této dobré rady bylo, že jsem byl náhle zaplaven nálepkami s mým jménem a adresou. Zprvu jsem byl dojat, ale když jsem získal zásobu nálepek, která by mi vydržela asi do roku 4000 – jestli se do té doby nepřestěhuji –, začal jsem další docházející nálepky ničit a vůči dárcům jsem se zatvrdil.

Ukončím radami, které dává Can. Centre for Philanthropy: výběrčí nechtě se identifikují a předloží jméno a adresu charity a identifikační číslo. Účely charity musí být jasně popsány. Důležitá informace je podíl, kolik z výtěžku je věnováno účelu a kolik spotřebuje administrativa. Výběrčí užívající telefonu nechtě předloží výroční zprávu dobročinné organizace. Příspěvky jen šekem nebo proti písemné potvrzení.