

Nowaczewska, Renata

Metodologia sporządzania rankingów najbogatszych Amerykanów oraz fundacji filantropijnych XX wieku

Dzieje Najnowsze 35/2, 3-33

2003

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Renata Nowaczewska
Szczecin

Metodologia sporządzania rankingów najbogatszych Amerykanów oraz fundacji filantropijnych w XX wieku

Spółeczeństwo amerykańskie zawsze żywo interesowało się swoimi znanymi, popularnymi choć nie zawsze najznamienitszymi członkami. Sławni Amerykanie, ze świata filmu, polityki czy wielkiego biznesu, przyciągali uwagę przeciętnego obywatela. W Ameryce — gdzie królował etos sukcesu — uwagę tę skupiał nie tyle ich styl życia, ich zainteresowania, sposób ubierania, co i gdzie jadali, w kim się kochali, lecz raczej jak dorabiali się swych fortun, a przede wszystkim, na co je wydawali.

Aby wyjść naprzeciw tej niegasnącej ciekawości, zaczęto prezentować „bohaterów sukcesu”; ich dochody, wartość posiadłości, aktywa w głównych firmach, odziedziczone fortuny. Początkowo raczej indywidualnie, potem porównując z innym znanym magnatem¹, a kiedy to już nie satysfakcjonowało coraz bardziej wymagającego odbiorcy — sporządzano zestawienia. Wraz z popularyzacją działalności filantropijnej, z powstawaniem fundacji, z rosnącym współzawodnictwem o „tytuł filantropa roku”, zaczęły się również pojawiać rankingi samych fundacji.

Założeniem tego artykułu jest próba odpowiedzi na kilka nurtujących pytań. Po pierwsze, jakie stosowano metody sporządzania rankingów, a jakie sposoby kompilacji danych oraz ich różnych interpretacji? Po drugie, czemu służyły te różne metody sporządzania rankingów? Czy miał to być sposób na przyciągnięcie uwagi czytelnika lub(i) odbiorcy grantów przyznawanych przez te fundacje? Czy był to sposób na stworzenie kontroli nad głównymi fundacjami filantropijnymi, czy częściowe rozwiązanie problemu (dla wielu) niesprawiedliwej dystrybucji dochodów — czyli jakie mechanizmy pozwalają na to, by tak niewielu było tak niemożliwie bogatych?² Po trzecie, w jakim stopniu rzetelność tych rankingów (jeśli w ogóle) wpływała na pozytywny lub negatywny wizerunek bogatych Amerykanów i fundacji filantropijnych?

¹ W prasie zaczęły pojawiać się tabele porównujące dary Andrew Carnegiego i Johna D. Rockefellera. 4 stycznia 1904 r. londyński „Times” zanotował, że Carnegie wydał na cele dobroczynne 21 mln dol., podczas gdy Rockefeller — 10 mln. W 1910 r. wynik był już 179 300 000 dol. dla Carnegiego i 134 271 000 dla Rockefellera — „New York American”, Dec. 21, 1910. Natomiast w 1915 r. nowojorski „Herald” podał wynik „konkursu” na największego filantropa pomiędzy Carnegiem a Rockefellerem na 332 do 175 mln dol. dla Carnegiego.

² W 1929 r. 0,1% amerykańskich rodzin miało dochód równy 42% pozostałych członków społeczeństwa, czyli dochód 24 000 rodzin odpowiadał 11,5 mln rodzin z klasy niższej-średniej („lower-middle”) i biednej

W tym celu zaprezentowane zostaną rankingi najbogatszych członków amerykańskiego społeczeństwa, rankingi fundacji filantropijnych; szczegółowo omówione zasady zbierania danych oraz źródeł ich pochodzenia oraz ewentualnie wpływających z nich wniosków.

Przegląd rankingów ograniczony będzie do kilku najbardziej reprezentatywnych dla omawianych podokresów. Wybór został dokonany przez autorkę na zasadzie największych rozbieżności, najbardziej interesujących pod względem tworzenia lub zaprezentowania danych. Przegląd rankingów został przedstawiony w układzie chronologicznym od najstarszych publikacji. I tak spośród rankingów najbogatszych Amerykanów wybrane zostały dwa z lat 60. — 1968 i 1969 (prezentujący dane z 1965 r.) oraz dla porównania metod i rzetelności analizy dwa z lat 90. — 1996 i 1999. Natomiast do omówienia fundacji filantropijnych i organizacji charytatywnych wybrane zostały rankingi z każdego dziesięciolecia XX w. Co prawda, nie zawsze przedstawiają one dane dokładnie w odstępach dziesięciu lat, gdyż np. pierwszy omawiany ranking z 1936 r. jest analizą danych zarówno z lat 20., jak i 30. Podobnie jedno z zestawień z 1972 r. to wyłączenie dane z lat 60. Pierwsze dziesięciolecie nie było brane pod uwagę, gdyż pierwsze wielkie fundacje powstały w 1907 r. (Russell Sage Foundation), 1911 (Carnegie Corporation) i 1913 (Rockefeller Foundation), a pierwsze dane nadające się do prezentacji i interpretacji pochodzą już z lat 20. Podobnie nie ma dostępnych pełnych zestawień (ani danych) z lat 50., czyli z okresu tzw. Drugiego Strachu przed Czerwonymi. Wy tłumaczyć to można jedynie faktem wzmózonej lustracji wszystkich organizacji pozarządowych, w tym także (a może przede wszystkim) fundacji, które mogły być podejrzewane o kontakty z krajami komunistycznymi i antyamerykańską działalność³.

Przed szczegółową prezentacją poszczególnych zestawień należałoby pokusić się o zaprezentowanie choć kilku najistotniejszych przyczyn, dla których tworzono te rankingi, i celów, jakie chciano tym sposobem osiągnąć.

Jednym z główniejszych powodów mogła być rosnąca presja społeczeństwa. Zaczęto domagać się sprawiedliwości społecznej wobec tej większości społeczeństwa, która nie została „pobłogosławiona” przez Boga powodzeniem, bogactwem czyli milionami. W czasie gdy prasa pełna była doniesień o strajku w Homestead⁴, a Andrew Carnegie mu zarzucano tchórzostwo

(„poor”). Różnice w dystrybucji bogactwa były nawet znaczniejsze. Prawie 80% rodzin, ok. 21,5 mln gospodarstw domowych, nie posiadało żadnych oszczędności. Natomiast u 24 000 rodzin (0,1%) będących u szczytu piramidy znajdowało się 34% wszystkich oszczędności. Dane na podstawie R. S. McElvaine, *The Great Depression*, Random House, New York 1984, s. 38-39.

³ U szczytu „popularności” senatora Josepha McCarthy’ego Kongres Stanów Zjednoczonych zainicjował badanie działalności fundacji filantropijnych. Pierwsza została utworzona Komisja Izby Reprezentantów, tzw. Komisja Coxa (od nazwiska jej przewodniczącego, Eugene’a Coxa, demokracji z Georgii), w 1952 r. w celu zbadania, czy fundacje nie były zaangażowane w działalność wywrotową. Dwa lata później Specjalna Komisja Izby Reprezentantów (tzw. Komisja Reece’a — republikanina z Tennessee — Brazilla Carrola Reece’a), nie usatysfakcjonowana wnioskami poprzedniej, przekonała Kongres o konieczności wszczęcia nowego postępowania. Tym razem, jednakże w tonie „czerwonej hysterii”, oczekiwano odmiennych wniosków. Ponadto wiele fundacji miało się czego obawiać, gdyż częstokroć ich programy obejmowały w przeszłości swoim zasięgiem np. Chiny czy nawet Rosję (jeszcze przed Wielką Rewolucją, ale w kilku rzadkich przypadkach nawet i po niej). Nic więc dziwnego, że starały się w tym okresie unikać rozgłosu.

⁴ Stalownia Andrew Carnegiego w Homstead (koło Pittsburgha) była miejscem, gdzie w 1892 r. rozegrały się krwawe wydarzenia. Przeciwno robotnikom domagającym się 60% podwyżki menadżer fabryki Henry Clay Frick sprowadził łamistrajków wraz z 300 detektywami Pinkertona. 6 lipca doszło do przelewu krwi, zginęło 6 strażników i 11 strajkujących robotników. Na pomoc została ściągnięta Gwardia Narodowa, za zgodą Gubernatora Stanu Pennsylvania, która zdołała stłumić zamieszki (ale dopiero w listopadzie) i całkowicie zakończyć pierwsze zaczątki związków zawodowych w przemyśle stalowym. Pomimo że sam

(gdyż nie powrócił natychmiast z podróży po Szkocji na wiadomość o krwawej masakrze po masakrze w Ludlow⁵, kiedy Ida M. Tarbell pisała o bezwzględny Johnie D. Rockefellerze⁶, kiedy inni wielcy przemysłowcy przełomu XIX i XX w. potępiani byli za bezlitosne wykorzystywanie taniej siły roboczej, za niewyobrażalne wręcz warunki pracy, w tym właśnie czasie rosły imperia finansowe oraz niezadowolone ludzi. Żądano zadośćuczynienia wszystkim członkom społeczeństwa, a w drugiej połowie XX w. nasiliło się zainteresowanie grupami mniejszościowymi.

Należy tu zwrócić uwagę na tendencję, z jaką przemysłowcy, finansisci itp., w momencie gdy zdobyli ogromne fortuny, chcąc zapewne oczyścić sumienie, zaczęli rozdawać te ciężko zdobyte majątki. Ich motto wyraził bardzo dobrze John D. Rockefeller, mówiąc: „Pan Bóg dał mi moje pieniądze (...). Wierzę, że moc robienia pieniędzy jest darem od Boga (...), który powinien być rozwijany i używany jak najlepiej dla dobra ludzkości. Będąc tak obdarowanym, wierzę, że moim obowiązkiem jest robienie i jeszcze raz robienie pieniędzy i używanie tychże właśnie pieniędzy dla dobra innych ludzi pod dyktando mojego sumienia”⁷.

Działalność filantropijna i szumnie rozdawane milionowe kwoty zwracały uwagę, budziły podziw i miały przekonać opinię publiczną do ofiarodawcy. Fundacje były jednym z możliwych środków osiągnięcia tego, miały zapewnić społeczne poparcie. Praktycznie wszystkie tego

Carnegie znajdował się wówczas w Szkocji i prawdopodobnie nie do niego należało bezpośrednie podjęcie decyzji o sprowadzeniu uzbrojonych strażników, to jednak na nim spoczęła odpowiedzialność za te krwawe wydarzenia. Nikt też nie wierzył już w szlachetność jego intencji i szczerzy żal wyrażony z powodu takiego obrotu spraw. Por.: L. Wolff, *Lockout: The Homestead Strike of 1892: a study of violence, unionism and the Carnegie steel empire*, Harper & Row, New York 1965; P. Krause, „*The Battle for Homestead, 1880-1892: politics, culture & steel*”, University of Pittsburgh, Pittsburgh 1992.

⁵ W latach 1913-1919 korporacje należące oficjalnie do Johna D. Rockefellera Jr., Colorado Fuel & Iron Company były miejscem działalności United Mine Workers (Zjednoczeni Robotnicy Przemysłu Wydobyczego). Po nieudanych negocjacjach pomiędzy właścicielem a robotnikami doszło, m.in. w kopalni węgla Rockefellera, do swego rodzaju wojny domowej, zw. masakrą w Ludlow. Do stłumienia protestów zaangażowano Gwardię Narodową i oddziały federalne, co w konsekwencji doprowadziło do zabicia wielu strajkujących oraz także przypadkowych śmierci członków ich rodzin, w tym żon i dzieci. Zakończyło to działalność UMW. Oddźwięk wydarzeń z kwietnia 1914 r., spowodował, że prezydent Woodrow Wilson powołał Komisję Davisa-Fairleya (w maju 1914 r.) do zbadania wydarzeń w Ludlow, której wnioski i rekomendacje były bardzo krytyczne i nie do przyjęcia dla Rockefellerów. Przyczyny krwawych starć pomiędzy klasą pracującą a wielkim kapitałem, tzw. wojen węglowych, w Colorado, w szczególności w okresie pomiędzy 1913 a 1916 r., badała jeszcze Senacka Komisja Walsh (senator Frank P. Walsh), która próbowała sformułować zasady postępowania w innych tego typu przypadkach na przyszłość. Por.: P. Collier, D. Horowitz, *The Rockefellers: An American Dynasty*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1976; G. Adams Jr., *Age of Industrial Violence 1910-1915: The Activities and Findings of the U. S. Commission on Industrial Relations*, Columbia University Press, New York 1966.

⁶ W 1902 r. magazyn „McClure's” opublikował serię artykułów Idy M. Tarbell, zatytułowanych: *History of the Standard Oil Company*. Był to dobrze przygotowany i udokumentowany materiał eksponujący metody stosowane przez Johna D. Rockefellera w celu powiększenia swojego imperium, często doprowadzające do bankructwa drobnych właścicieli szybów (tak jak to stało się z ojcem Idy Tarbell). Artykuł ten prezentował Rockefellera w bardzo niekorzystnym świetle, jako bezwzględnego kapitalistę, czy wręcz odrażającego potwora, niejednokrotnie atakując bezpośrednio nie tylko jego osobowość, lecz nawet wygląd. Artykuł ten można potraktować jako jeden z pierwowzorów dziennikarstwa demaskującego wszelkie społeczne i ekonomiczne zło (tzw. Muckraking).

⁷ W wywiadzie dla Woman's Home Companion w 1905 r. i dla reportera Wiliama Hostera w 1906 r., cyt. w m.in.: J. Abels, *The Rockefeller Billions. The Story of the World's Most Stupendous Fortune*, The Macmillan Co., New York 1965, s. 279-280.

potrzebowały, musiały uwiarygodnić zasadność swoich programów oraz uwzględnić tych najbardziej potrzebujących.

Początkowo wielu beneficjentów należało do grupy określanej mianem „White, Anglo-Saxon Protestants”. Wśród uczelni wspieranych funduszami na rozwój, badania, rozbudowę znajdowały się przede wszystkim elitarne ośrodki lub skupione wokół jednej religii⁸. Z czasem jednak zmuszone były do rozszerzenia spektrum swoich zainteresowań, jeśli chciały utrzymać ten społeczny poklask.

W 1913 r., kiedy wprowadzono podatek dochodowy, i w 1917 r., gdy pojawił się podatek od nieruchomości, aby ochronić zebrane bogactwo przez ogromnymi „stratami” na rzecz urzędu podatkowego, fundacje filantropijne zaczęły cieszyć się jeszcze większą popularnością wśród bogatych Amerykanów. Dzięki sumom przeznaczonym na cele dobroczynne mogli oni uzyskać odpisy podatkowe, a akcje firm, bądź inne papiery wartościowe, były bezpieczne po przekazaniu ich fundacjom. Te, zaspakajając swoje potrzeby budżetowe wyłącznie z dywidend i procentów, stawały się poniekąd prywatnymi bankami rodzinnymi, z których w razie rozwiązania fundacji można było bez najmniejszego uszczerbku uzyskać z powrotem zaoferowane papiery. Szczęśliwie dla społeczeństwa i dla dobrego imienia samych fundacji filantropijnych Kongres zaczął coraz bardziej skrupulatnie przyglądać się działalności tych ostatnich.

Fundacje nieustannie postrzegane były jako prawdopodobne źródło sprzeniewierzenia funduszy, przekazywanych im w ramach dobrowolnych darowizn, czy sposób na wykradanie pieniędzy należnych klasie robotniczej, czy wręcz źródło działań antyamerykańskich. Z tej też przyczyny stały się celem szczegółowej lustracji. Jedną z pierwszych komisji, upatrujących w fundacjach element reakcyjny, była wspomniana już Komisja Walsh (1915), która jednak nie doprowadziła do żadnych konstruktywnych wniosków. Następne komisje — Tobeya (1948)⁹, Coxa (1952) czy Reece'a (1954) podobnie nie przyniosły bezpośrednich zmian w ustawodawstwie dotyczącym samych fundacji.

Dopiero Komisja Wrighta Putmana¹⁰, której przesłuchania rozpoczęły się w 1961 r., przyciągnęła uwagę opinii publicznej do nadużyć, jakie on i jego współpracownicy odkryli w działalności fundacji. Doprowadziło to do w miarę precyzyjnego zdefiniowania, czym jest fundacja, jaka jest jej rola, struktura, sposób finansowania, płacenia podatków itp. Zostało to dokonane dopiero w 1969 r. w formie Tax Reform Act (Reformy podatkowej). Reforma podatkowa

⁸ Eduard C. Lindeman w odpowiedzi na pytanie: „Kto decyduje, gdzie idą pieniądze?” przedstawia szereg danych, z których wynika, że: przeciętny członek rady nadzorczej jest w średnim wieku (56,7 lat), jest absolwentem Harvardu (15%) bądź Yale (13%), z zawodu to prawnik (15%), członek rad nadzorczych wielkich korporacji (10%), bankier (9%) bądź zarządzający uniwersytetem lub kolegium (9%); jest członkiem Kościoła episkopalnego (34%), prezbiteriańskiego (20%), żydowskiego (15%), metodystycznego (9%), pochodzi ze stanów północno-wschodnich i jest członkiem elitarnych klubów oraz organizacji. Dane te potwierdzają fakt, że członkowie rad nadzorczych większości fundacji to przede wszystkim ludzie, którzy „są członkami konserwatywnej klasy, które się powiodło, a która powstała w czasie ostatnich dekad XIX i na początku XX w., klasy, której status oparty jest na szczególnym sukcesie. E. C. Lindeman, *Wealth and Culture. A Study of One Hundred Foundations and Community Trusts and Their Operations During the Decade 1921-1930*, Society and Philanthropy Series, Transaction Books, New Brunswick 1936, s. 33-46. Jakże więc cele wyznaczane na początku istnienia fundacji mogłyby różnić się od ideałów i pozycji osób nimi zarządzających?

⁹ Komisja nazwana od nazwiska senatora Charlesa W. Tobeya z New Hampshire, której rezultatem było m.in. ukrócenie nadużyć płynących z ulg podatkowych szczególnie przez fundacje, jednak nie zajmujących się bezpośrednio działalnością filantropijną.

¹⁰ Członek Komisji Izby Reprezentantów ds. Małego Biznesu (Small Business) i przewodniczący Podkomisji ds. Fundacji i ich wpływu na mały biznes.

zakazywała m.in. spekulacji finansowych, których źródłem mogły być fundacje lub inne zwolnione z podatku organizacje (np. kościelne)¹¹.

Wobec istniejącej sytuacji presja społeczna uległa nawet wzrostowi, gdyż powszechnie sądzono, że fundacje i odliczenia podatkowe to jedynie jeszcze jeden sposób na dalsze okradanie społeczeństwa. Szczegółowe opisy i raporty z działalności, dane statystyczne i rankingi miały za zadanie podkreślanie zasług dla dobra ogółu, popularyzację danej osoby, firmy. Niewielu jednak filantropów było w stanie przekonać o niewinności swoich intencji.

Następnym czynnikiem, który odegrał nie mniejszą rolę w tworzeniu rankingów, były media. Rosnąca konkurencja, wielonakładowe czasopisma i dzienniki, nowo powstałe radio, a potem telewizja — to wszystko stworzyło precedensową sytuację, zupełnie *novum* dla przeciętnego Amerykanina, jak również dla fundacji, a mianowicie — „publicity”. Każde nawet z pozoru nieistotne wydarzenie pojawiało się w nagłówkach gazet i było tematem wiadomości. Dawało to wielkim fundacjom nieporównywalną szansę na weryfikację obrazu lub nawet na całkowitą zmianę wizerunku, korporacji czy głównego benefaktora w oczach społeczeństwa. Dzięki mediom każde osiągnięcie fundacji zapisywane było na korzyść sponsorującej ją firmy, a przysłowiowy „krwiopijczy król stali”, ropy czy prochu zmieniał się w równie przysłowiowego „dobrodusznego wujaszka”, którego jedynym życiowym celem było czynienie dobra za pomocą posiadanej fortuny. Służyć temu miały właśnie rankingi instytucji, korporacji, najbogatszych ludzi, fundacji, a potem nawet państw, pod warunkiem, oczywiście, że osiągnano zamierzony cel, czyli pozytywną ocenę w porównaniu z tymi gdzieś z szarego końca. Tu także dało o sobie znać popularne w Stanach Zjednoczonych współzawodnictwo, pogoń do bycia najlepszym, choćby w rankingu.

Jednym z celów tworzenia takich rankingów (szczególnie tych dokonujących analizy dziedzin, np.: medycyna, edukacja, ochrona środowiska i fundacji nimi się zajmujących) było ujawnienie programów, a co za tym idzie — współdziałanie w miarę możliwości, chęci i potrzeb. Zapewnienie oryginalności i różnorodności, niedublowanie innych organizacji, niemarowanie środków nawręczanie do „pełnych puszek” również pozostawało celem sporządzania owych rankingów. Służyć temu miały też dane o podziale działalności według regionów, stanów, miast, tak aby zapewniały względnie równy rozkład zainteresowania większych i średnich fundacji (nie mówimy tu o „community foundations” — fundacjach społeczności lokalnych, założonych i aktywnych wyłącznie z myślą o potrzebach lokalnych). Przykładem takiego współdziałania może być Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching (fundacja mająca na celu reformowanie szkolnictwa i zawodu nauczyciela), na podstawie raportu której (1910) Fundacja Rockefellera wraz z General Education Board (fundacja programowo zajmująca się edukacją) podjęły, zaraz po zakończeniu I wojny światowej, szeroko zakrojone

11 Ponadto aktywa przekazane organizacjom dobroczynnym stawały się jej własnością i nawet w przypadku likwidacji lub zmiany statusu musiały być całkowicie wykorzystane na realizację programów, a uzyskane w tym czasie zwolnienie podatkowe zwrócone. Mając na względzie uprzywilejowaną pozycję fundacji w zwolnieniach podatkowych, reforma ograniczyła także liczbę posiadanych firm czy związków z biznesem. Samo zwolnienie z płacenia podatku dochodowego ograniczone zostało do 40 lat (od 1970 r. począwszy). Zobowiązywała ona również do corocznego szczegółowego sprawozdania podatkowego (które następnie po opracowaniu miało być podawane do publicznej wiadomości) wszystkie organizacje o rocznych wpływach powyżej 5000 dol. Kościoły wraz ze związanymi z nimi organizacjami bądź klubami (pod warunkiem, że nie prowadziły działalności biznesowej) zostały z tego obowiązku zwolnione. *US Code — Congressional and Administrative News. 91st Congress—First Session 1969*, vol. 1, West Publishing Co., St. Paul's (Minn.) 1969; *House Report of the Committee of Ways and Means*, Aug. 2, 1969, s. 1645-2025; *Senate Report of the Finance Committee*, Nov. 21, 1969, s. 2027-2391.

działania mające na celu podniesienie poziomu szkolnictwa medycznego w Stanach i na całym świecie¹². Ta jawność zapewniała również większe poparcie społeczne dla zbiórek, akcji charytatywnych na szeroką skalę, np. na potrzeby głodujących Rosjan, dla ofiar trzęsienia ziemi w Chile, dla ofiar I wojny światowej¹³.

Oprócz wielu korzyści wypływających z funkcjonowania takich rankingów jest także kilka negatywnych stron. Przede wszystkim brak jasno określonych zasad, który powodował możliwe manipulacje. Dowolność zestawień dopuszczała dziesiątki, a nawet setki różnych interpretacji, a więc nasuwała i inne, często mylne wnioski. Każdy sporządzający taki ranking dostosowywał go wyłącznie do własnych potrzeb. Zrozumiały jest fakt, że jeden autor bierze pod uwagę dziedziny aktywności fundacji, inny ich dochody i wydatki, jeszcze inny procentowy udział w poszczególnych programach, wartość rynkową (realną) lub zaksięgowaną. Ale dość zastanawiający pozostaje fakt, że tak różnie plasują one fundacje pod względem posiadanych aktywów, a zatem — tworzone w niewielkich odstępach czasu wykazują znaczne rozbieżności.

Zupełnie inaczej prezentuje się problem rankingów najbogatszych Amerykanów. Czynniki brane tu pod uwagę to: rok, w którym zebrano dane, fakt, że posiadacz fortuny żyje lub nie, czy ją odziedziczył czy może wyjątkowo dorobił się sam, czy ma spadkobierców. Kwoty podawane są na rok bieżący lub w porównaniu z produktem krajowym brutto (GNP — Gross National Product), a czasem ze średnią zarobków w danym czasie. Przy takiej dowolności trudno byłoby pokusić się o jednoznaczne stwierdzenie, kto jest lub był najbogatszym człowiekiem Ameryki, która fundacja filantropijna może nosić miano największej i najaktywniejszej.

W pewnym momencie badań historii fundacji, przemian, jakim podlegały, ich programów, związku pomiędzy polityką wewnętrzną czy zagraniczną Stanów Zjednoczonych a działalnością fundacji, doszło do przesycenia danymi statystycznymi rankingów. Autorzy zwrócili się więc w kierunku już nie analizowania liczb, ale raczej wiadomości o ludziach za nimi stojących. Otrzymujemy więc ciekawe indywidualne historie powstania fundacji, dowiadujemy się, kim byli lub są darczyńcy, założyciele; kim są zarządzający; jakiego pochodzenia, z jakim wykształceniem, doświadczeniem, na kim opiera się działalność — jakich ma pracowników¹⁴. Wiele z tych rankingów było sponsorowanych przez fundacje, np. Russell Sage Foundation.

Zaczęto tworzyć coraz to nowe bazy danych, jednak w zupełnie innym celu. Miały one ułatwić drogę aplikantom, szukającym wsparcia finansowego, funduszy dla swoich projektów, ale i jednocześnie dostarczały listy zamierzeń, które fundacje chętnie by sfinansowały, poszukując tą drogą zainteresowanych współpracą studentów, naukowców, ośrodków badawczych. Tendencje te poszły jeszcze dalej, zaczęto otwierać centra badawcze nad filantropią, ośrodki doradcze i kształcenia profesjonalnej kadry kierowniczej i wolontariuszy dla fundacji i organizacji charytatywnych. Wraz z rosnącym zainteresowaniem rosło zapotrzebowanie na otwieranie na uniwersytetach wydziałów oferujących specjalne programy kształcenia na różnych poziomach, w zakresie zarządzania, zbierania funduszy, tworzenia organizacji typu non-profit.

¹² W. A. Nielsen, *The Big Foundations*, Columbia University Press, New York 1972, s. 55.

¹³ Por. R. Nowaczewska, *Amerykańska filantropia za granicą od końca XIX w. do lat dwudziestych XX w. Europejska przeszłość — wizjonerska przyszłość*, „Dzieje Najnowsze”, r. XXXIII, 2001, nr 1, s. 31-42.

¹⁴ Przykładem tego typu publikacji jest m.in.: J. C. Goulden, *The Money Givers. An Examination of the Myths and Realities of Foundation Philanthropy in America*, New York 1971; M. P. Allen, *The Founding Fortunes. A New Anatomy of the Super-Rich Families in America*, New York 1987; C. Bakal, *Charity USA. An Investigation into the Hidden World of the Multi-billion Dollar Charity Industry*, New York 1979; W. A. Nielsen, *The Big Foundations*; S. M. Harrison, F. E. Andrews, *American Foundations For Social Welfare*, Russell Sage Foundation, New York 1946.

Na stronach internetowych można znaleźć setki instytucji, organizacji, związków, centrów, ośrodków, które w jakimś stopniu są związane lub zajmują się filantropią.

Rankingi 100 najbogatszych ludzi Ameryki

Pierwszy omawiany typ rankingów dotyczy najbogatszych ludzi Ameryki. Powód, dla którego obok rankingów najbogatszych ludzi prezentowane są zestawienia fundacji filantropijnych, jest jednoznaczny. W oczach opinii publicznej „bogacz” zaczął być utożsamiany z „filantropem”, a nawet jednoznacznie rozumiany. Dzieje się tak, gdyż przytłaczająca większość ludzi bogatych angażuje się lub w jakimś stopniu jest związana z filantropią. Nikt nie jest tak bardzo pożądanym przez społeczeństwo jak filantrop, tym lepiej, gdy jest to osoba o ogromnych dochodach. Taki członek społeczeństwa staje się centrum uwagi publicznej, przyjmującego omal bez zastrzeżeń — *crème de la crème*.

Ferdinand Lundberg w swojej książce *The Rich and the Super-Rich*, fenomen ten porównuje do Orwellowskiej „nowomowy”, gdzie „wojna znaczy pokój, pokój — wojna, a wolność znaczy niewolę. W Stanach Zjednoczonych (...) «obrona przed komunizmem» oznacza «inwazję na Wietnam» (...) obrona znaczy atak (...) inflacja to dobrobyt (...), a bogactwo to filantropia”¹⁵.

To jest właśnie powiązanie, które skłania do zaprezentowania zarówno jednych, jak i drugich rankingów obok siebie. Zapoczątkowane w formie wielostronicowych publikacji o wielotysięcznych nakładach, obecnie praktykowane w mniej wymagający sposób, ale ciągle popularne.

Przykładem tego niegasnącego zainteresowania bogaczami Ameryki może być sama historia publikacji Lundberga. Po raz pierwszy ukazała się w czerwcu 1968 r. W lipcu wydane były trzy następne edycje, a do marca 1969 r. miała łącznie siedem następnych wydań. Poza tym pojawiła się też w „Status Magazine” w czerwcu 1968 r. i w wydaniu oficyny Bantam w 1969 r. Następnym dowodem na to, że Ameryka uwielbia czytać o swoich „Rockefellerach”. Książkę tę reklamowano jako pierwszą odważną próbę udzielenia odpowiedzi w nazwiskach i liczbach na pytanie postawione przez nowojorski magazyn „Cleveland Amory”: „Czy Ameryka jest Twoja? Czy należy do Bogatych, czy do Superbogatych?” Autor, we wstępie, zastanawiał się, jak to możliwe, by rozrzutny multimilioner zarabiał 19 939 652,39 dol. rocznie, nie płacąc podatków, kiedy jego własny szofer płaci — setki. Jak to możliwe, by przekazanie kolosalnych fortun na potrzeby fundacji charytatywnych powiększało władzę finansową i tak już bogatych obywateli?¹⁶

Lundberg, opierając się na pierwszym zestawieniu, opublikowanym przez czasopismo „Fortune” w 1957 r., prezentuje listę 42 najbogatszych Amerykanów. Są to jednak wyłącznie osoby, które odziedziczyły majątek (jest to ważny fakt z punktu widzenia wielu późniejszych publikacji, gdzie takie osoby wykluczano). Autor zaznacza, że z całą pewnością lista ta nie jest pełna. Nie bierze on np. pod uwagę Williama Rand Kenana, który zmarł w 1965 r., czyli na trzy lata przed opublikowaniem tej książki, a którego majątek oszacowany był na 100 mln dol. Na liście nie znalazły się też osoby o wartości posiadanego majątku poniżej 75 mln dol. Wielu uniknęło tego, chowając się całkowicie w cieniu zapomnienia lub anonimowości. Tak jak udawało się to przez wiele lat J. Paulowi Getty'emu. Podobnie było w przypadku rodziny Mellonów, wprost astronomicznie bogatej, ale praktycznie nieznannej aż do momentu, kiedy prezydent Warren G. Harding mianował Andrew Mellona sekretarzem skarbu (co Lundberg

15 F. Lundberg, *The Rich and the Super-Rich. A Study in the Power of Money Today*, Bantam Book, New York 1969, s. 465-466.

16 F. Lundberg, *The Rich...*, s. I-III.

porównuje do mianowania Casanovy dyrektorem szkoły dla młodych panienek)¹⁷. I chociaż lista ta może nie jest wyczerpująca, to jednak bardziej otwarcie prezentuje problem koncentracji bogactwa w indywidualnych rękach niż „Fortune” zdobyłby się na to kiedykolwiek. Bardzo ważnym elementem tej układanki, na który wskazuje Lundeberg, jest fakt, że te indywidualne fortuny były i są małą, choć nierozzerwalną, częścią rodzinnych fortun-gigantów. Bez wielkich korporacji rodzinnych nie byłyby one w stanie ani powstać, ani przetrwać zmieniającej się sytuacji ekonomicznej pierwszych kilku dziesięcioleci XX w., w tym wielkiego kryzysu. W procesie tym ponownie ogromną rolę należy przypisać fundacjom filantropijnym, a właściwie niedopracowanemu prawu podatkowemu¹⁸.

W zestawieniu Lundberga (tab. 1) oprócz oficjalnej wartości netto posiadanego majątku (wartości realnej można się jedynie domyślać) znalazły się również: aktywność finansowa (czym się zajmują), wiek w 1957 r., liczba dzieci (czynnik, który mógł przyczynić się do dalszego podziału majątku bądź do przyłączenia następnych superbogactw do istniejącej listy) oraz wykształcenie (szkoły, do których uczęszczali, bądź które ukończyli, w większości elitarne uczelnie). Interesujący jest fakt, że spośród 42 osiem osób (w tym jeden mężczyzna) nie miało żadnego formalnego wykształcenia; jedynie 5 osób uzyskało tytuł licencjata (B. A.), 3 osoby — magistra, a 1 (David Rockefeller) — doktora. Nasuwa się wniosek, że tak wiele osób znajdowało się w mniejszościowej grupie, tak słabo formalnie przygotowanych do zarządzania już nie tylko rodzinnymi firmami, ale również fundacjami jako naczelni dyrektorzy, członkowie zarządu itp.

Tabela 1. Lista 42 najbogatszych na rok 1957¹⁹

Nazwisko	Szacowana wartość netto w min dol.	Aktywność finansowa	Wiek w 1957 r.	Wykształcenie	Liczba dzieci
1. J. Paul Getty London	700-1000	Executive Getty Oil Co.	65	Oxford (B. A.)	5
2. Alisa Mellon New York	400-700	Rentier	—	—	b.d.*
3. Paul Mellon Upperville, Virg.	400-700	Dyrektor Mellon National Bank	50	Yale (A. B.) Cambridge (A. B.)	2
4. Richard K. Mellon Pittsburgh	400-700	Executive Alcoa Gulf Oil	58	Uczęszczał do Princeton	4

¹⁷ F. Lundeberg, *The Rich and the Super...*, s. 163.

¹⁸ Do codzienności należały przypadki, kiedy multimilioner umierał jako biedak, praktycznie bez żadnych środków własnych. Działo się tak, gdy na długo jeszcze przed śmiercią przepisywał on swój majątek na dzieci, które dzięki temu mogły uniknąć ogromnych podatków od spadku lub od nieruchomości. Innym sposobem mogło być przekazanie znaczącego pakietu akcji firmy fundacji filantropijnej. Dar taki podlegał odliczeniom podatkowym. W rezultacie odziedziczona kwota pozostająca po tej operacji nie była już tak ogromna i podatek od niej mógł być bez trudu opłacony, bez konieczności naruszania kontrolnego (większościowego) pakietu akcji firmy. Jest to oczywiście jeden z bardzo wielu sposobów ochrony majątku. Z okazji tejkorzystało bardzo wielu, m.in. John D. Rockefeller.

¹⁹ Z listy 42 wybranych zostało kilku reprezentantów, których nazwiska pojawiają się również w późniejszych zestawieniach i jako założyciele w rankingach fundacji filantropijnych, za: F. Lundberg, *The Rich...*, s. 159-161.

Nazwisko	Szacowana wartość netto w mln dol.	Aktywność finansowa	Wiek w 1957 r.	Wykształcenie	Liczba dzieci
5. Sarah Mellon (zm. 1965)	400-700	Rentier	54	—	2
6. John D. Rockefeller Jr. (zm. 1960)	400-700	Standard Oil Group	83	Brown (A. B.)	6
7. Irene du Pont (zm. 1963)	200-400	Executive E. I. du Pont, General Motors	81	M. I. T. (B. S., M. S.)	8
8. William du Pont Wilmington	200-400	President Delaware Trust Co.	61	—	5
11. Vincent Astor (zm. 1960)	100-200	Właściciel nieruchomości	66	Uczęszczał do Harvardu	Żadnych
13. Mrs. Alfred I. du Pont	100-200	Dyrektor firmy	—	Uczęszczała do Longwood College	b.d.
23. David Rockefeller	100-200	Executive Chase Bank, Standard Oil	42	Harvard (B. S.) Chicago (Ph. D.)	6
24. John D. Rockefeller III New York	100-200	Przewodniczący Rockefeller Bros. Fund	51	Princeton (B. S.)	4
25. Laurance Rockefeller New York	100-200	Executive w rodzinnych firmach	47	Princeton (A. B.)	4
26. Winthrop Rockefeller Gubernator Arkansas	100-200	Rodzinny biznes	45	Uczęszczał do Yale	1
27. Nelson A. Rockefeller Gubernator Nowego Yorku	100-200	Członek rządu	49	Dartmouth (A. B.)	6
33. Henry Ford II	75-100	Ford Motors Przewodniczący	40	Uczęszczał do Yale	2
34. William C. Ford Detroit	75-100	Ford Motors Wiceprezydent	27	Yale (B. S.)	2
39. J. Howard Pew Philadelphia	75-100	Executive Sun Oil Co.	75	Uczęszczał Do M. I. T.	b.d.
40. Joseph N. Pew Jr.	75-100	Executive Sun Oil Co.	71	Cornell (M. E.)	4
42. Robert Woodruff	75-100	Executive Coca-Coli	68	Uczęszczał do Emory	b.d.

* b.d. — brak danych.

Ranking ten, jak łatwo ocenić, nie należy do zbyt precyzyjnych, szczególnie ze względu na dużą rozbieżność danych liczbowych. Przedział 200-300 mln dol. skłania do wyciągnięcia jednoznacznego wniosku, że autor w wielu przypadkach po prostu snuł domysły. Zestawienie

to jednak okazuje się bardzo przydatne w ocenie niewielkiej liczby rodzin, w których rękach skupiała się większość bogactwa Stanów Zjednoczonych. Na ich firmach opierała się w przeważającej większości gospodarka kraju, zatrudniały znaczącą liczbę pracowników, w oparciu o te firmy powstały bądź powstaną w przyszłości największe fundacje filantropijne.

Dla porównania należy zaprezentować zupełnie inne zestawienie, tak różne pod względem danych branych pod uwagę, sposobów zestawienia, ale już nie tak bardzo wyników. Jest to *The Wealthy 100... (100 najbogatszych)* Michaela Kleppera i Roberta Gunthera z 1996 r. (tab. 2).

Tabela 2. Ranking 100 najbogatszych²⁰

Miejsce w rankingu	Nazwisko	Ur.	Zm.	Majątek w tys. dol.	Stosunek (majątek tPKB)
1.	John D. Rockefeller	1839	1937	1 400 000	65
2.	Cornelius Vanderbilt	1794	1877	105 000	87
3.	John Jacob Astor	1763	1848	20 000	107
4.	Stephen Girard	1750	1831	7 500	150
5.	Andrew Carnegie	1835	1919	475 000	166
6.	A. T. Stewart	1803	1876	50 000	178
7.	Frederick Weyerhaeuser	1834	1914	200 000	182
8.	Jay Gould	1836	1892	77 000	185
9.	Stephen Van Rensselaer	1764	1839	10 000	194
10.	Marshall Field	1834	1906	140 000	205
11.	Henry Ford	1863	1947	1 000 000	231
12.	Andrew W. Mellon	1855	1937	350 000	258
13.	Richard B. Mellon	1858	1933	350 000	258
14.	Sam M. Walton	1918	1992	22 000 000	275
15.	James G. Fair	1831	1894	45 000	280
16.	William Weightman	1813	1904	80 000	286
17.	Moses Taylor	1806	1882	40 000	286
18.	Russell Sage	1816	1906	100 000	287
19.	John I. Blair	1802	1899	60 000	289
20.	Cyrus Curtis	1850	1933	174 000	320
21.	Edward Henry Harriman	1848	1909	100 000	322
22.	Henry H. Rogers	1840	1909	100 000	322
23.	J. P. Morgan	1837	1913	119 000	328
24.	Col. Oliver Payne	1839	1917	178 000	337
25.	Henry C. Frick	1849	1919	225 000	351
26.	Collis Potter Huntington	1821	1900	50 000	374
27.	Peter A. Widener	1834	1915	100 000	387
28.	James Cair Flood	1826	1888	30 000	405
29.	Nicholas Longworth	1782	1863	15 000	411

²⁰M. Klepper, R. Gunther, *The Wealthy 100. From Benjamin Franklin to Bill Gates—A Ranking of the Richest Americans, Past and Present*, A Citadel Press Book, Secaucus (N. Y.) 1996, s. XI-XIII.

Miejsce w rankingu	Nazwisko	Ur.	Zm.	Majątek w tys. dol.	Stosunek (majątek tPKB)
30.	Philip Danforth Armour	1832	1901	50 000	413
31.	Bill Gates	1955	—	15 000 000	425
32.	Mark. Hopkins	1813	1878	20 000	446
33.	Edward Clark	1810	1882	25 000	458
34.	Leland Stanford	1824	1893	30 000	462
35.	William Rockefeller	1841	1922	150 000	493
36.	Hetty Green	1834	1916	100 000	498
37.	James J. Hill	1838	1916	100 000	498
38.	Elias Hasket Derby	1739	1799	800	515
39.	Warren Buffett	1930	—	12 000 000	532
40.	Claus Spreckels	1828	1908	50 000	554
41.	George Peabody	1795	1869	16 000	556
42.	Charles Crocker	1822	1888	20 000	608
43.	William Andrews Clark	1839	1925	150 000	609
44.	George Eastman	1854	1932	95 000	611
45.	Charles Tiffany	1812	1902	35 000	616
46.	Thomas Fortune Ryan	1851	1928	155 000	633
47.	Edward Stephen Harkness	1874	1940	155 000	643
48.	Henry M. Flagler	1830	1913	60 000	651
49.	James Buchanan Duke	1856	1925	140 000	652
50.	Israel Thorndike	1755	1832	1800	674
51.	William S. O'Brien	1825	1878	12 000	696
52.	Isaac Merritt Singer	1811	1875	13 000	709
53.	George Hearst	1820	1891	19 000	712
54.	John Hancock	1736	1793	350	714
55.	John W. Garrett	1820	1884	15 000	715
56.	John W. Mackay	1831	1902	30 000	718
57.	Julius Rosenwald	1862	1932	80 000	726
58.	George F. Baker	1840	1931	100 000	758
59.	George Washington	1732	1799	530	777
60.	Anthony N. Brady	1834	1913	50 000	781
61.	Adolphus Busch	1839	1913	50 000	781
62.	John T. Dorrance	1873	1930	115 000	786
63.	George Pullman	1831	1897	17 500	835
64.	Robert Wood Johnson Jr.	1893	1968	1 000 000	864
65.	Horace E. Dodge	1868	1920	100 000	889
66.	John F. Dodge	1864	1920	100 000	889
67.	J. Paul Getty	1892	1976	2 000 000	893
68.	William Aspinwall	1807	1875	4 000	913
69.	Johns Hopkins	1795	1873	10 000	944
70.	John Werner Kluge	1914	—	6 700 000	952

Miejsce w rankingu	Nazwisko	Ur.	Zm.	Majątek w tys. dol.	Stosunek (majątek tPKB)
71.	Samuel Colt	1814	1862	5 000	966
72.	James Stillman	1850	1918	77 000	989
73.	William Collins Whitney	1841	1904	23 000	993
74.	William Thaw	1818	1889	12 000	1040
75.	Paul G. Allen	1953	—	6 100 000	1046
76.	Cyrus McCormick	1809	1884	10 000	1072
77.	Arthur Vining Davis	1867	1962	400 000	1103
78.	Thomas H. Perkins	1764	1854	3 000	1116
79.	Joseph Pulitzer	1847	1911	30 000	1142
80.	Daniel Willis James	1832	1907	26 000	1169
81.	Howard Hughes	1905	1976	1 500 000	1190
82.	Frank W. Woolworth	1852	1919	6 500	1214
83.	John McDonogh	1779	1850	2 000	1278
84.	Samuel Slater	1768	1835	1200	1312
85.	August Belmont	1816	1890	10 000	1313
86.	Benjamin Franklin	1706	1790	150	1320
87.	Sumner Murray Redstone	1923	—	4 800 000	1329
88.	Capt. Robert Dollar	1844	1932	40 000	1451
89.	Richard Warren Sears	1863	1914	25 000	1457
90.	H. L. Hunt	1889	1974	1 000 000	1474
91.	Jay Van Andel	1924	—	4 300 000	1483
92.	Richard M. De Vos	1926	—	4 300 000	1483
93.	Henry Phipps	1839	1930	60 000	1506
94.	Lawrence J. Ellison	1944	—	4 300 000	1519
95.	Ronald Owen Perelman	1943	—	4 300 000	1519
96.	Peter Chardon Brooks	1767	1849	1300	1646
97.	Charles W. Post	1854	1914	22 000	1656
98.	Samuel I. Newhouse	1895	1979	1 500 000	1681
99.	William Wrigley Jr.	1861	1932	34 000	1707
100	David Packard	1912	1996	3 700 000	1724

Ranking zawiera szacowaną wartość majątku w czasie śmierci danej osoby lub — jeśli żyje — w 1995 r. Następnie podany jest stosunek wartości majątku do produktu krajowego brutto (PKB) w Stanach Zjednoczonych, w tym samym czasie (tj. w momencie śmierci lub odpowiednio w 1995 r.). Stanowi to wyjątkowe zestawienie obrazujące, jak bogaty był dany człowiek w okresie swojego życia, uwzględniając ówczesną wartość dolara. Tak więc dla przykładu, kiedy John D. Rockefeller zmarł w 1937 r., jego majątek wart 1,4 mld dol. równy był 1/65 PKB, co plasuje go na pierwszym miejscu jako ponadczasowego milionera. Natomiast Bill Gates z 15 mld dol. (w 1995 r.) uzyskuje 1/425 PKB i dopiero 31 miejsce. John Pierpont Morgan, najpotężniejszy bankier w historii Stanów Zjednoczonych, jest dopiero na 23 miejscu. Podobnie George Washington (530 000 dol. i 59 miejsce) wyprzedza multimiliardera H. Rossa

Perota, który wraz z innymi znanymi (Harvey Firestone, Roy Cullen, John D. MacArthur, Nathan i Isidor Strauss, Louis Swift czy Will K. Kellogg) na liście tej się nie zmieścił.

Autorzy rozpoczęli od 1776 r., opierając się na jak największej liczbie źródeł, tak by dane były jak najbardziej wiarygodne. W rezultacie zestawienie to jest z całą pewnością bardziej wiarygodne niż to sprzed ponad 20 lat. Brali oni również pod uwagę działalność filantropijną i przekazane sumy na te cele, dodając je do wartości majątku, gdy było to możliwe. Było to jak najbardziej zasadne, gdyż np. Andrew Carnegie bez tego nie mógłby zostać umieszczony na liście ze względu na swoją szczodrość. Fortuny, jakkolwiek ogromne, ale utracone (np. Charles Schwab, Robert Morris), nie były brane pod uwagę, gdyż jak twierdził J. P. Morgan „nawet głupiec może zarobić milion dolarów, ale potrzeba nie lada rozsądku i wiedzy, by go utrzymać”²¹. Nie brali pod uwagę majątków rodzinnych, jako całości, tak więc wykreślało to z listy Du Pontów i Guggenheimów, którzy dzielą majątek firmy wśród bliższych i dalszych członków rodziny, często kuzynostwa w trzecim i czwartym pokoleniu. Natomiast majątek firmy przepisany na dzieci został dodany do ogólnego konta osoby, która go zarobiła. W przeciwieństwie do zestawienia Lundeberga Klepper i Gunther wcale nie rozpatrywali majątku wyłącznie odziedziczonego, gdyż trudno było ocenić wkład potomków w jego pomnożenie ani jaką wartość należałoby przypisać poszczególnym członkom rodu Astorów, Vanderbiltów czy Rockefellerów. Z tego powodu dalsze pokolenia zostały wykluczone z zestawienia. Wiele wymienionych nazwisk jest słabo znanych lub nieznanymi wcale, lecz odcisnęły one swoje piętno na historii firm, które stworzyli, lub organizacji charytatywnych, które wspierali²². Tym bardziej interesująca jawi się lektura 100 biografii najbogatszych ludzi Ameryki „od Benjamina Franklina do Billa Gatesa”. Biografie te przybliżają nam ich pochodzenie, drogę do pierwszego zarobionego miliona; ciemne karty z życia lub te jaśniejsze, z działalnością filantropijną włącznie, znacznie dary — „złote” tablice wmurowane dla następnych pokoleń, by pamiętały to, co chlubne. W miejscu tym można by się było pokusić o porównanie majątków żyjących miliarderów z PKB i ocenę, na którym miejscu mogliby się uplasować, gdyby książka została opublikowana na przełomie XX i XXI w.

Autorzy *The Wealthy 100...* przytaczają pionierów tworzenia zestawień najbogatszych. Za jednego z pierwszych można uznać Moseesa Yale'a Beacha i jego listy bogatych nowojorkczyków w latach 1800.; następnie listy milionerów publikowane przez „Tribune” (1892), „World Almanac” (1902), artykuł „The New York Times” z 1907 r. i listę B. C. Forbesa, założyciela magazynu „Forbes” z 1918 r. „Fortune” zaprezentowała swoje listy w listopadzie 1957 i maju 1968 r., aż w końcu czasopismo „Forbes” w 1982 r. rozpoczęło tworzenie stałego, corocznego, rankingu ludzi z najzasobniejszymi kontami bankowym²³. Przy coraz większym nacisku na szybkość i dostępność przepływu informacji zaczęły się one również pojawiać w Internecie. I nie jest to już 100, ale 400 najbogatszych (tab. 3).

Te współczesne rankingi zawierają już nie wyłącznie ludzi z kręgu biznesu i finansjery, ale i ludzi z branży filmowej, sportu oraz stanowią połączenie dwóch wcześniej omawianych typów, czyli biorą pod uwagę nie tylko majątki odziedziczone, ale i te samodzielnie zdobyte. Jest to swego rodzaju prawidłowość, że fortuny należące do wielkich korporacji powstałych na

21 M. Klepper, R. Gunther, *The Wealthy 100...*, s. XIX.

22 Tak jak np. Russell Sage, znany skąpiec, przeciwny filantropii, manipulator giełdowy, nie wart byłby wspomnienia, gdyby nie jego żona, która po jego śmierci rozdała tak skrupulatnie kumulowaną fortunę. Utworzyła fundację jego imienia, która tuż obok Russell Sage College i Instytutu Patologii im. R. Sage'a upamiętnia go jako hojnego filantropa.

23 M. Klepper, R. Gunther, *The Wealthy 100...*, s. XXI.

przełomie XIX i XX w., wskutek podziałów, zmieniającej się koniunktury ekonomicznej lub nawet postępu gospodarczego²⁴, żeby nie powiedzieć dużej aktywności filantropijnej, spadają na niższe pozycje. Wielkie rody filantropów — Rockefellerów, Mellonów, Du Pontów uplasowały się już odpowiednio na 19, 15 i 11 miejscu, a w rubrykę źródła fortuny wpisano „odziedziczona”. Obecnie od wielu lat na pierwszym miejscu nieprzerwanie króluje jeden człowiek — William H. Gates (Microsoft Corp.). Jego fortunę w 1999 r. oceniano na 85 000 mln dol. (o całe 27 tys. więcej niż dziesięć lat wcześniej). Czyżby to współczesny Rockefeller? Porównując jego zaangażowanie w działalność charytatywną, z całą pewnością tak.

Miło jest też odnaleźć na tej liście osoby polskiego pochodzenia, takie jak Barbara Piasecka-Johnson, która z sumą 2 300 mln dol. znajdowała się w 1999 r. na 104 miejscu, aż o szesnaście miejsc powyżej Stevena Spielberga.

Tabela 3. Lista 400 najbogatszych ludzi Ameryki — „Forbes” 1999*²⁵

Nazwisko	Wartość w mln dol.	Wiek	Źródło
1. William H. Gates	85 000	43	Microsoft Co.
2. Paul Gardner Allen	40 000	46	Microsoft Co.
3. Waren Edward Buffett	31 000	69	Berkshire Hathaway
4. Steven Anthony Ballmer	23 000	43	Microsoft Co.
5. Michael Dell	20 000	34	Dell Company Co.
6. Helen Walton	17 000	80	Fortuna odziedziczona
7. John T. Walton	17 000	53	Sieć Wal-Mart
8. Robson S. Walton	17 000	55	Sieć Wal-Mart
9. Alice L. Walton	17 000	50	Fortuna odziedziczona
10. Gordon Earl Moore	15 000	70	Intel Co.
11. Rodzina DuPontów	13 000	—	Fortuna odziedziczona
15. Rodzina Mellonów	10 000	—	Fortuna odziedziczona
19. Rodzina Rockefellerów	8 000	—	Fortuna odziedziczona
26. Rodzina Smithów	6 600	—	Fortuna odziedziczona
28. Rodzina Phippsów	6 500	—	Fortuna odziedziczona

* Spośród 400 osób wybranych zostało kilku reprezentantów.

Rankingi fundacji filantropijnych

Jedną z pierwszych prac zajmujących się fundacjami filantropijnymi była książka *Wealth and Culture* — Eduarda C. Lindemana, opublikowana w 1936 r., która stała się wzorcem i bazą danych dla wielu, którzy zainteresowali się tą tematyką. Było to studium porównawcze stu fundacji i trustów założonych przez społeczność lokalne (community trusts) oraz ich działania w trzeciej dekadzie dwudziestego wieku (1921-1930). Lindeman analizował obszary działania

²⁴ Dla przykładu, wielkie stalownie (na których opierała się fortuna Andrew Carnegiego, następnie J. P. Morgana) stają się powoli, ale nieuchronnie, zabytkiem przeszłości, gdyż znacznie taniej jest wytapiać stal w krajach biedniejszych (takich jak: Korea czy nawet Polska), niż produkować go w kraju, zanieczyszczając środowisko.

²⁵ The 1999 „Forbes” 400 Richest People in America, por. <http://www.forbes.com/tool/toolbox/rich400/>.

i największych wpływów fundacji w tym okresie (tj.: edukacja, zdrowie, opieka społeczna, religia, rekreacja itp.), ogólne wydatki w każdym z tych dziesięciu lat (łącznie 518 420 031 dol.²⁶), liczbę nowo powstałych organizacji w każdejdziesięciolatce od 1800 do 1930 r., szczegółowy rozkład wydatków na poszczególne kategorie. Poddał on również analizie skład rad nadzorczych, przeciętny wiek ich członków, wykształcenie, wyznanie, zawód, związki społeczne, do których należeli, oraz powiązania rodzinne pomiędzy nimi a głównymi darczyńcami²⁷. Jedynie zestawienie dotyczące samych fundacji prezentuje, zapewne z braku dostępnych danych, 80 fundacji filantropijnych i 20 „community trusts”, wraz z miejscem i rokiem założenia (lub też zakończenia działalności, jeśli było to właśnie w drugiejdekadzie XX w.) w porządku alfabetycznym.

Drugą godną zauważenia pracą badawczą, sponsorowaną przez Russell Sage Foundation, była książka autorstwa Shelby'ego M. Harrisona i Emersona Andrewsa — *American Foundations for Social Welfare*. Prezentowała historię filantropii od czasów starożytnych Greków i Rzymian, historię powstania fundacji jako takiej, podział fundacji na różne rodzaje, definicje, klasyfikację według aktywności — dziedzin, którymi się zajmowały²⁸, dystrybucję na regiony geograficzne oraz spis amerykańskich fundacji wraz z krótkimi notami biograficznymi (tzw. Directory). Praca ta jest jednak interesująca z innego względu, gdyż zawiera jeden z pierwszych rankingów fundacji pod względem posiadanych ogólnych aktywów w 1944 r. (tab. 4). Jest to lista trzydziestu największych fundacji, które udostępniły materiały do publikacji. Wszystkie, z jednym wyjątkiem, podają wartość aktywów na poziomie lub powyżej 10 mln dol. Na liście tejpowinno się znaleźć jeszcze co najmniej siedem fundacji, które jednak utajniły dane. Wśród nich największe to prawdopodobnie Hersey Fund, Duke Endowment, Arbuckle-Jamison Foundation, James Foundation z Nowego Jorku i Surdna Foundation. Lista ta pozwala na dowolną interpretację danych, gdyż prezentuje również wielkość wydatków, jaki to stanowi procent posiadanych aktywów, oraz granty i procent aktywów.

Tabela 4. Ranking 40 fundacji według aktywów²⁹

Fundacja	Rok założenia	Całkowite aktywa w dol.	Wydatki		Granty	
			Suma	% aktywów	Suma	% aktywów
1. Rockefeller Foundation	1913	189 527 823	6 687 489	3,5	5 124 814	2,7
2. Carnegie Corporation	1911	166 506 401	6 298 443	3,8	5 890 215	3,5
3. Ford Foundation	1936	109 000 000	a	a	a	a
4. Board of Directors, City Trusts of Philadelphia (b)	1869	88 083 541	2 078 731	2,4	345 980	0,4

²⁶ E. C. Lindeman, *Wealth and Culture. A Study of One Hundred Foundations and Community Trusts and Their Operations During the Decade 1921-1930*, Transaction Books, New Brunswick 1936, s. 13.

²⁷ Wnioski, które się nasuwają po lekturze, są dość jednoznaczne, iż fundacje były przynajmniej w tym okresie wysoko elitarnymi, odizolowanymi organizacjami, o niewielkiej reprezentacji całego społeczeństwa pod wymienionymi przez niego względami.

²⁸ Podstawowa klasyfikacja (prawdopodobnie wzorowana na 10 kategoriach Lindemana) obszaru zainteresowań poszczególnych fundacji została podzielna na poniższe grupy: Opieka zdrowotna, Edukacja (w tym stypendia dla studentów), Opieka socjalna, Ekonomia (robotnicy, płace i warunki pracy), Religia, Rząd i Administracja publiczna (planowanie infrastruktury, budownictwo mieszkaniowe), Związki międzynarodowe, Związki rasowe, Rekreacja (estetyka), Różne.

²⁹ S. M. Harrison, F. E. Andrews, *American Foundations For Social Welfare*, s. 61.

Fundacja	Rok założenia	Calkowite aktywa w dol.	Wydatki		Granty	
			Suma	% aktywów	Suma	% aktywów
5. Hayden Foundation	1937	50 000 000	a	a	a	a
6. Kresge Foundation	1924	47 516 062	333 048	0,7	333 048	0,7
7. Kellogg Foundation	1930	46 825 011	1 706 721	3,6	1 138 324	2,4
8. Carnegie Institution	1902	43 884 844	1 239 196	2,8	a	a
9. Commonwealth Fund	1918	42 934 644	1 636 420	3,8	1 431 791	3,3
10. Mayo Properties Assn.	1919	28 299 596	850 721	3,0	355 676	1,3
11. Guggenheim (John Simon) Foundation	1925	19 460 932	235 057	1,2	159 200	0,8
12. Anderson Foundation	1936	17 587 175	246 324	1,4	235 235	1,3
13. Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching	1905	17 066 395	2 102 084	12,3	1 893 923	11,1
14. General Education Board	1902	16 103 357	7 314 045	45,4	7 114 486	44,3
15. New York Community Trust	1923	15 871 557	558 746	3,5	558 746	3,5
16. Markle Foundation	1927	15 755 396	505 974	3,2	434 971	3,8
17. Russell Sage Foundation	1907	15 000 000	570 000	3,8	140 000	0,9
18. El Pomar Foundation	1937	14 415 973	349 166	2,4	315 789	2,3
19. Jarvie Commonwealth Service	1934	13 280 780	368 945	2,8	326 443	2,5
20. National Foundation for Infantile Paralysis (b)	1938	13 199 971	4 775 853	36,2	4 105 361	31,1
21. Buhl Foundation	1928	13 182 106	a		90 000	0,7
22. Juilliard Musical Foundation	1920	12 000 000	a	a	a	a
23. LeTourneau Foundation	1935	11 393 272	389 446	3,4	73 776	0,6
24. American Missionary Association	1846	11 311 349	861 365	7,6	783 803	6,9
25. Carnegie Endowment for International Peace	1910	11 131 629	571 858	5,1	a	a
26. Nelson (W. R.) Trust	1926	11 000 000	331 082	3,0	0	0,0
27. Reynolds Foundation	1936	10 072 123	226 630	3,3	226 500	2,3
28. Hyams Trust	1921	10 000 000	415 710	4,2	415 710	4,2
29. Baptist Foundation of Texas	1930	10 000 000	318 410	3,2	a	a
30. Carnegie Hero Fund	1904	9 475 000	134 559	1,4	134 559	1,4

a — brak danych.

b — rok kalendarzowy lub fiskalny kończący się w 1944. Wyjątki: rok kończący się 31 maja 1945 dla National Foundation for Infantile Paralysis; rok kalendarzowy 1941 dla Board of Directors, City Trusts of Philadelphia.

Gdyby porównać te dane, to wynika z nich, że fundacje o największych wydatkach i największej liczbie przyznanych grantów to ciągle Rockefeller Foundation (miejsce 1) i Carnegie Corporation (miejsce 2). Dla porównania, Board of Directors, City Trusts of Philadelphia (4), tak jak i LeTourneau Foundation (23), przy posiadanych znacznych aktywach i porównywalnie wysokich wydatkach, przeznaczyły minimalne sumy na granty (czyli na bezpośrednią działalność filantropijną). W przeciwieństwie do nich fundacje takie, jak Kresge Foundation, New York Community Trust czy wiele innych wśród poniesionych wydatków wymieniają praktycz-

nie wyłącznie lub w przeważającej większości granty. Na podstawie powyższej tabeli możemy utworzyć ranking fundacji, które miały największe wydatki w 1944 r. (tab. 5).

Tabela 5. Ranking 10 fundacji o największych wydatkach

Fundacja	Wydatki w dol.
1. General Education Board	7 114 486
2. Carnegie Corporation of New York	5 890 215
3. Rockefeller Foundation	5 890 215
4. National Foundation for Infantile Paralysis	4 105 361
5. Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching	1 893 923
6. Commonwealth Fund	1 431 791
7. Kellogg Foundation	1 138 324
8. Julius Rosenwald Fund	1 014 515
9. George F. Baker Charity Trust	814 775
10. American Missionary Association	783 803
Ogółem	29 312 007

Lista ta dowodzi, w jak różny sposób można interpretować dane i jak zestawiać rankingi. Powyższe liczby pozwoliłyby bez trudu skomponować co najmniej dwa, pod względem procentowych wydatków i wydatków na granty, rankingi. A co chyba najważniejsze — dla bezpośrednich odbiorców, czyli dla przeciętnego Amerykanina, chcącego z takiej pomocy skorzystać, stanowią one cenną wskazówkę, do których warto składać aplikacje, które traktują poważnie swoją pozycję organizacji non-profit — nie dla zysku, ale dla dobra publicznego.

Następne dwa zestawienia pochodzą z tego samego roku — 1972, ułożone przez Waldemara Nielsena i Merrimona Cuninggima, ale ponownie różnią się, jeśli chodzi o sposób porównywania danych, czy zasady wykluczania niektórych fundacji z rankingi. Nie powinno to w istotny sposób wpłynąć na wynik końcowy, czyli przynajmniej na 10 największych fundacji, a jednak tak się dzieje.

Waldemar Nielsen prezentuje 33 fundacje (tab. 6). Jako dolną granicę, którą ustanowił dla ograniczenia listy, założył 100 mln dol. w aktywach. Kilka fundacji pomimo faktu, że posiadają aktywa ponad to minimum, nie mogło się znaleźć na tej liście. Nie mieszczą się w podstawowej definicji fundacji, gdyż ich działania są zbyt zawężone i np. służą przede wszystkim do utrzymania własnych laboratoriów, szpitali itp. Wśród takich znalazły się Instytut Battelle w Cleveland, Ohio, którego aktywa to prawie 250 mln dol.; Howard Hughes Medical Center w Miami, Floryda z ponad 150 mln oraz Carnegie Institution of Washington, D. C., z aktywami w wysokości prawie 125 mln dol. Wśród tych wykluczonych Nielsen umieścił także fundacje korporacji, tzw. corporate, które zostały utworzone i są zarządzane przez dochodową korporację (np. Alcoa Foundation w Pittsburghu) oraz fundacje utworzone przez społeczności lokalne, mające na celu służyć potrzebom lokalnym i w ten sam sposób sponsorowane i zarządzane. Lista ta nie zawiera też fundacji, które kiedyś należały do tzw. gigantów, ale okres ich działalności dobiegł końca lub też wyczerpały one swoje zasoby³⁰, podobnie jak i nowo założonych, które

³⁰ Wiele fundacji tworzonych jest na konkretny okres; fundacja Rosenwald Fund, która w 1944 r. była jedną z aktywniejszych, została zamknięta po 30 latach działalności, w 1976 r., gdyż w przekonaniu benefaktora wieczne organizacje są niezdrowe. Innym przykładem może być General Education Board, którego działalność została zakończona po 62 latach, w 1964 r. Natomiast A. W. Mellon Educational and

jednak nie mają właściwych i wiarygodnych danych. Wielkość aktywów oparta jest na wartości rynkowej (tam, gdzie jest to możliwe, na danych z zeznań podatkowych³¹) raczej niż zaksięgowanej, ale i w tym wypadku jest to rzecz względna, gdyż ulegają one zmianie w wyniku wahań notowań na giełdzie. Jeszcze trudniejsze w ocenie są aktywa fundacji, które w większości są umieszczone w nieruchomościach. Biorąc to wszystko pod uwagę, Nielsen otrzymał ranking niewiele odbiegający od Cuninggima, jeśli chodzi o kształt czołówki, różnice polegają na tym, kto znalazł się na kilku pierwszych miejscach i z jaką wartością aktywów.

Tabela 6. Ranking fundacji wg wielkości³²

Nazwa fundacji	Rok założenia	Centralny zarząd	Aktywa — wartość rynkowa w 1968 r. w dol.
1. Ford Foundation	1936	New York	3 661 000 000
2. Rockefeller Foundation	1913	New York	890 000 000
3. Duke Endowment	1924	New York	629 000 000
4. Lilly Endowment	1937	Indianapolis	579 000 000
5. Pew Memorial Trust	1948	Philadelphia	437 000 000
6. W. K. Kellogg Foundation	1930	Battle Creek	435 000 000
7. Charles Stewart Mott Foundation	1926	Flint	413 000 000
8. Nemours Foundation	1936	Jacksonville	400 000 000
9. Kresge Foundation	1924	Detroit	353 000 000
10. John A. Hartford Foundation	1929	New York	352 000 000
11. Carnegie Corporation of New York	1911	New York	334 000 000
12. Alfred P. Sloan Foundation	1934	New York	329 000 000
13. Andrew W. Mellon Foundation	1969	New York	273 000 000
14. Longwood Foundation	1937	Wilmington	226 000 000
15. Rockefeller Brothers Fund	1940	New York	222 000 000
16. Houston Endowment	1937	Houston	214 000 000
17. Moody Foundation	1942	Galveston	191 000 000
18. Danforth Foundation	1927	St. Louis	173 000 000
19. Emily & Ernest Woodruff Foundation	1938	Atlanta	167 000 000
20. Richard King Mellon Foundation	1947	Pittsburgh	162 000 000
21. Sarah Mellon Scaife Foundation	1941	Pittsburgh	145 000 000
22. Commonwealth Fund	1918	New York	142 000 000
23. Irvine Foundation	1937	San Francisco	119 000 000
24. Haas Community Fund	1945	Philadelphia	115 000 000
25. Brown Foundation Inc.	1951	Houston	108 000 000
26. Edwin H. and Helen M. Land Foundation	1961	Cambridge	107 000 000

Charitable Trust, który zużył większość swoich funduszy na wybudowanie National Gallery of Art (Narodowej Galerii Sztuki) w Waszyngtonie, kontynuuje działalność, ale jako mniejsza fundacja.

³¹ Są to tzw. IRS returns — Internal Revenue Service returns, czyli właśnie zeznania podatkowe, które po odpowiednim opracowaniu są ogólnie dostępne, nawet przez Internet, po dokonaniu symbolicznej opłaty.

³² W. A. Nielsen, *The Big Foundations*, s. 22.

Nazwa fundacji	Rok założenia	Centralny zarząd	Aktywa — wartość rynkowa w 1968 r. w dol.
27. Henry J. Kaiser Family Foundation	1948	Oakland	106 000 000
28. Sid W. Richardson Foundation	1947	Fort Worth	106 000 000
29. Surdna Foundation	1917	Yonkers	105 000 000
30. Vincent Astor Foundation	1948	New York	103 000 000
31. Charles F. Kettering Foundation	1927	Dayton	103 000 000
32. Max C. Fleischmann Foundation	1952	Reno	102 000 000
33. A. C. Bush Foundation	1953	St. Paul	100 000 000

Zestawienie Nielsena jest o tyle interesujące, że ponownie stanowi wprowadzenie do „Galerii portretów”, czyli analizy działalności 33 największych fundacji z jego listy, ich historii powstania, głównych benefaktorów, programów, przemian i przyszłości. Jest to przykład ewolucji rankingów, które już nie są prezentowane *per se*, ale stanowią bazę do dalszych badań i poszukiwania odpowiedzi na pytanie, jaka jest rola fundacji filantropijnych w Stanach Zjednoczonych. W tym drugim przypadku problem został częściowo rozwiązany przez *Foundation Directory*, kompilowaną i wydawaną przez Foundation Center, uznawaną za jedno z wiarygodniejszych źródeł, stąd też autorzy publikacji na temat fundacji opierają się w większości na tych danych. Do szczegółowego omówienia tej pozycji powrócimy jednak później.

Cunninggim prezentuje listę 32 największych fundacji filantropijnych (tab. 7) według wartości rynkowej posiadanych aktywów (minimum 100 mln dol.), powołując się m.in. na dane z najnowszego wydania *Foundation Directory*. Pomimo, że obowiązują one na 1972 r. (rok publikacji książki), to pochodzą z raportów na rok fiskalny kończący się w różnych terminach (sierpień, wrzesień, grudzień), a nawet w różnych latach (1968, 1969, 1970).

Tabela 7. Ranking 32 największych fundacji wg rynkowej wartości aktywów³³

Nazwa fundacji	Wartość rynkowa aktywów w mln dol.	Na rok fiskalny kończący się w:
1. Ford Foundation	2 901,5	30IX1970
2. Lilly Endowment	777,6	31 XII 1969
3. Rockefeller Foundation	757,1	31 XII 1969
4. Duke Endowment	509,8	31 XII 1969
5. Kresge Foundation	432,6	31 XII 1969
6. Kellogg Foundation	392,6	31 VIII 1970
7. Mott Foundation	371,5	31 XII 1969
8. Pew Memorial Trust	367,0	31 XII 1969
9. Sloan Foundation	302,9	31 XII 1969
10. Carnegie Corporation	283,4	30IX1970
11. Hartford Foundation	277,4	31 XII 1969
12. Mellon (A. W.) Foundation	233,8	31 XII 1969

33 M. Cunnigim, *Private Money and Public Service. The Role of Foundations in American Society*, McGraw-Hill Book Co., New York 1972, s. 65-66.

Nazwa fundacji	Wartość rynkowa aktywów w mln dol.	Na rok fiskalny kończący się w:
13. Longwood Foundation	226,1	30IX1968
14. Houston Endowment	209,2	31 XII 1969
15. Rockefeller Brothers Fund	198,2	31 XII 1969
16. Woodruff Foundation	187,2	31 XII 1969
17. Bush Foundation	163,3	30 XI1969
18. Danforth Foundation	161,9	31 V 1970
19. Mellon (R. K.) Foundation	139,7	31 XII 1969
20. Kaiser Family Fund	136,4	31 XII 1969
21. Moody Foundation	129,0	31 XII 1969
22. Alcoa Foundation	124,7	31 XII 1969
23. Irvine Foundation	124,0	31 III 1970

Z łatwością możemy dostrzec nieprecyzyjność takich zestawień ze względu na niewłaściwy system raportowania i inny system księgowania³⁴. Dlatego Cuningim wskazuje na potrzebę zastosowania nowego systemu układania rankingów fundacji, już nie pod względem wielkości, tzn. wartości rynkowej pakietu, ale prawdziwej, bezpośredniej aktywności filantropijnej. Zestawienie to wyglądałoby następująco:

Tabela 8. Ranking fundacji wg wydatków³⁵

Nazwa fundacji z pozycją z tabeli 6	Wydatki	
	Kwota w dol.	% wartości rynkowej
1. Ford Foundation (1)	282 675 684	9,7
2. Rockefeller Foundation (3)	38 932 927	5,1
3. Duke Endowment (4)	22 520 920	4,4
4. Sloan Foundation (9)	16 975 832	5,6
5. Kellogg Foundation (6)	16 835 799	4,3
6. Hartford Foundation (11)	16 123 229	5,8
7. Mott Foundation (7)	14 757 205	4,0
8. Houston Endowment (14)	14 600 712	7,0
9. Carnegie Corporation (10)	13 985 949	4,9
10. Mellon (A. W.) Foundation (12)	12 157 072	5,2
11. Danforth Foundation (18)	10 497 076	6,5
12. Kresge Foundation (5)	8 899 068	2,1

³⁴ Aby uzyskać wiarygodniejsze wyniki, należałoby porównać dane z bliższych sobie rozliczeń fiskalnych. Dla większości fundacji tutaj prezentowanych rok fiskalny (RF) zakończył się 31 XII 1969. Dlatego dla Fundacji Forda bardziej porównywalne dane powinny pochodzić z RF końącego się 30IX 1969 z kwotą 2779,3 mln dol. w aktywach, choć z prawie jednakowymi wydatkami 284 279 000. O wiele większe rozbieżności wystąpiły w przypadku fundacji Commonwealth dla RF końącego się 30 VII 1969 z aktywami wynoszącymi 142,4 mln dol. (w rankingu 20 miejsce na ten rok) i 11 036 000 wydatków (11 miejsce). Pozostałe różnice są mniej znaczące. Por. przypis w M. Cuningim, *Private Money...*, s. 68.

³⁵ M. Cuningim, *Private Money...*, s. 67.

Nazwa fundacji z pozycją z tabeli 6	Wydatki	
	Kwota w dol.	% wartości rynkowej
13. Rockefeller Brothers Fund (15)	8 981 471	4,5
14. Lilly Endowment (2)	7 997 193	1,0
15. Longwood Foundation (13)	7 375 004	3,3
16. Pew Memorial Trust (8)	6 854 000	1,8
17. Commonwealth Fund (25)	6 498 359	5,7
18. Cleveland Foundation (27)	6 270 431	5,6
19. Woodruff Foundation (16)	6 220 500	3,3
20. Mellon (R. K.) Foundation (19)	6 036 469	4,3
21. Surdna Foundation (31)	5 040 225	4,9
22. Scaife Foundation (28)	4 913 650	4,5
23. Bush Foundation (17)	4 252 999	2,6
24. Irvine Foundation (23)	3 816 838	3,1
25. Brown Foundation (29)	2 930 231	2,7
26. Alcoa Foundation (22)	2 909 557	2,3
27. Moody Foundation (21)	2 554 363	2,0
28. Clark (Edna McConnell) Foundation (26)	2 229 687	2,0
29. Richardson (Sid W.) Foundation (30)	2 150 642	2,0
30. Clark (The Edna McConnell) Foundation (24)	1 220 487	1,1
31. Johnson (R. W.) Foundation (32)	611 126	0,6
32. Kaiser Family Fund (20)	251 300	0,2

Bardzo jasno widać zmiany w pozycji poszczególnych fundacji. Dla przykładu Fundacja Sloan z miejsca 9 przesuwa się aż na 4 w bardziej znaczącym rankingu rzeczywistych poniesionych wydatków, Hartford z miejsca 11 na 6, Danforth z 18 na 11, a Commonwealth z 25 na 17.

Po szczegółowej analizie możemy dostrzec, że aż 13 fundacji spadło w rankingu, i to w znacznym stopniu. Gdybyśmy natomiast rozpatrywali procentowy udział aktywów w wydatkach fundacji, wnioski byłyby jeszcze bardziej zastanawiające i zmuszające do refleksji nad ich rolą w służbie dla społeczeństwa i odpowiednim zarządzaniem. Reforma podatkowa z 1969 r. zobowiązywała do zwiększenia procentu wydatków do 4,5% (do 1972 r.), powiększając sumę tę o kolejne 0,5% aż do osiągnięcia pełnych 6% w 1975 r. Z powyższych danych jasno wynika, że zaledwie kilka fundacji byłoby w stanie obowiązek ten wypełnić. W przypadku nowo powstałych, niezbyt jeszcze dobrze zorganizowanych, o ograniczonych możliwościach finansowych, jest to zrozumiałe. Natomiast fundacje o długiej historii, ogromnym doświadczeniu, uznanej pozycji, ze sztabem specjalistów pracujących wyłącznie na ich potrzeby, a które przekazują poniżej 3 lub nawet 2%, powinny być poddane ostrej krytyce. Takiej właśnie obiektywnej ocenie mają służyć porównania wartości rynkowej przychodów i wydatków, a na tej podstawie dopiero należy żądać właściwej aktywności, wprost proporcjonalnej do posiadanych zasobów.

Wróćmy jednakże do porównania rozbieżności pomiędzy zestawieniami Nielsena i Cunnigima. Biorąc pod uwagę pierwszych pięć fundacji i posiadane przez nie aktywa, zauważamy całkowity brak jakichkolwiek prawidłowości. Co prawda, w obu na pierwszym miejscu jest Fundacja Forda, ale z różnymi kwotami (Cunningim podaje niższą o około 700 mln dol.). Na następnych miejscach w tabeli Nielsena są odpowiednio: Fundacja Rockefellera (Cunningim

— 3), Duke Endowment (Cunningim — 4), Lilly Endowment (2), Pew Memorial Trust (8). Wszystkie, z wyjątkiem Lilly Endowment, mają niższą pozycję i znacznie niższe aktywa, z różnicą zwykle ok. 100 mln dol. Oba zestawienia są ułożone w oparciu o wartość rynkową, a różnica roku, półtora, czyli czas pomiędzy rokiem fiskalnym zakończonym w 1968, do 1970 r., nie pokrywa się z ewentualnymi powstałymi w tym okresie wydatkami. Jest to może argument popierający wyrażoną we wstępie opinię, że większość rankingów poddawanych dowolnej interpretacji autorów, którzy w swobodny sposób dobierają dane, powinno być traktowanych z dużą dozą tolerancji. Ponadto wielu autorów można by nawet podejrzewać o jakieś szczególne sympatie w stosunku do wybranych fundacji lub wręcz przeciwnie — o bardzo negatywny stosunek.

Ostatnim zaprezentowanym tu rankingiem, zanim przejdziemy do metodycznych badań prowadzonych przez Foundation Center, będzie zestawienie Carla Bakala w jego książce z 1979 r. pt.: *Charity USA. 25 największych prywatnych fundacji amerykańskich*, uszeregowanych według posiadanych aktywów, posłużyło mu zupełnie w innym celu. Dowodzi on, jak niewielki, procentowo, mają one udział w działalności dobroczynnej w skali całego kraju. Podawana przez niego liczba 26 000 fundacji z posiadanych aż 32 mln dol. finansuje programy filantropijne jedynie w 5,5% (czyli niewiele ponad 2 mln dol.) całkowitej kwoty przekazywanej na cele charytatywne przez np. indywidualnych darczyńców³⁶.

Innym ważnym aspektem tego problemu jest to, że większość tych aktywów jest skoncentrowanych w rękach niewielkiej liczby fundacji. Sama Fundacja Forda ma w posiadaniu 2 mln dol., a 25 innych fundacji z jego zestawienia (każda z aktywami powyżej 100 mln dol.) stanowi 1/3 wszystkich posiadanych przez organizacje non-profit aktywów w Stanach Zjednoczonych³⁷. Z całą pewnością liczby te budzą podziw, ale jednocześnie i niezadowolienie z powodu tak niewielkiego bezpośredniego zaangażowania w pomoc przez te organizacje, które najbardziej korzystają ze swojej uprzywilejowanej pozycji, czyli ze zwolnień podatkowych.

Za najwiarygodniejsze obecnie źródło wiedzy o fundacjach filantropijnych uważana jest *Foundation Directory*, kompilowana i wydawana przez Foundation Center z Nowego Jorku od 1960 r. Nie ogranicza się ona tylko do prezentowania zestawień, ale stanowi wyczerpujące źródło podstawowych informacji potrzebnych aplikantom, jak i badaczom filantropii. Opiera się w dużej mierze na dobrowolnych kwestionariuszach wypełnianych i wysyłanych przez przedstawicieli fundacji bezpośrednio do Centrum, co stanowi zwykle połowę potrzebnych danych. Drugim niezależnym źródłem danych są zeznania podatkowe, tzw. Formularze 990-PF (Private Foundations), artykuły prasowe i wszelkie opublikowane dane w postaci biuletynów informacyjnych, broszur, z corocznymi raportami fundacji łącznie. Przez kolejne cztery lata, do następnej publikacji, w precyzyjny sposób kompilowane są dane o nowo powstałych, przeobrażonych lub przekwalifikowanych fundacjach, (które zmieniły dziedziny, zmniejszyły bądź zwiększyły ilość posiadanych aktywów itp.).

³⁶ Dla porównania dane za 2000 r. udostępnione w *Giving USA*, corocznym badaniu stanu filantropii w Stanach Zjednoczonych, publikowanym przez American Association of Fundraising Counsel Trust for Philanthropy, Indianapolis, wskazują na podobną tendencję, tzn. że fundacje stanowią jedynie niewielką część wszystkich darów. Indywidualni darczyńcy przekazali sumę 152,07 mld dol. (75,0% całkowitej sumy) — 1,5% wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym. Podczas gdy fundacje przeznaczyły 24,5 mld dol. (12,0% z całkowitej kwoty 203,45 mld dol. przekazanych w 2000 r. na cele dobroczynne) — znaczący, bo ponad 15% wzrost w stosunku do roku poprzedniego, 1999. Pozostałe dary to 10,86 mld dol. (5,3%) przekazane przez korporacje i 16,02 mld (7,8%) pochodzące z zapisów testamentowych. Za: J. L. Fix, N. Lewis, *Growth in Giving Cools Down*, „The Chronicle of Philanthropy”, May 31, 2001 oraz <http://www.philanthropy.com/free/articles/v13/i16/16000101.htm>.

³⁷ C. Bakal, *Charity U. S. A. An Investigation into the Hidden World of the Multi-billion Dollar Charity Industry*, Times Books, New York 1979, s. 50-51.

Opóźnienia w publikacji danych wynikają z kilku czynników. Po pierwsze, dopiero 4,5 miesiąca po zakończeniu roku rozliczeniowego fundacji raporty przekazywane są do IRS (Internal Revenue Service — Urząd Skarbowy). Cała procedura organizowania, przetwarzania, fotografowania formularzy do użytku publicznego zajmuje ok. 18 miesięcy. Na przykład zeznania za 1994 r. nie były w pełni gotowe aż do 1996 r. Ponadto, niektóre fundacje wypełniają swój obowiązek natychmiast i z ogromną dokładnością, inne, jak to już zostało wspomniane, proszą o przedłużenie terminu składania zeznań. Wiele z nich również nie odpowiada na pisemne prośby Foundation Center o udostępnienie danych, wtedy jedynym źródłem mogą być zeznania dla IRS z lat ubiegłych. Bywa i tak, że dane są niedostępne z powodów technicznych lub też ponieważ nie zdecydowano, jak, zgodnie z prawem, zaszerzować daną organizację.

Aby ukazać złożoność procesu przygotowania tego zestawienia, zaprezentujemy kilka liczb. I tak np. do wydania 18. do wszystkich spełniających omówione poniżej kryteria finansowe fundacji zostały wysłane prośby o weryfikację danych o cały rok wcześniej, tj. w 1995 r. Zaledwie 2 288 fundacji (z 7 549, które znalazły się w tym spisie), czyli 30,3%, odpowiedziało w pełni. Dane do zestawienia niestety także pochodzą z różnych okresów rozliczeniowych. 178 fundacji (2,4%) podało dane na rok fiskalny 1995, czyli najaktualniejsze. Niestety 4 275 fundacji (56,6%) prezentuje dane za rok fiskalny 1994; 2 201 fundacji (29,2%) — za rok 1993; 895 fundacji (11,8%) nawet za rok 1992, czyli z poprzedniego wydania *Foundation Directory*³⁸. Szczęśliwie, że 100 największych fundacji filantropijnych, na których to skupia się ten artykuł, aż 93% zaprezentowało najnowsze dane z 1994 lub 1995 r.³⁹

W celu ograniczenia spisu do niezbędnego minimum i zachowania efektywności publikacji w kolejnych wydaniach stosowano pewne kryteria finansowe, tzn. wysokość aktywów i wielkość przyznanych grantów w danym roku finansowym. W pierwszym wydaniu spis ograniczono do fundacji posiadających powyżej 50 000 dol. w aktywach i 10 000 dol. przekazanych w grantach. Tym sposobem zakwalifikowały się 5 202 fundacje z szacunkowej liczby 12 000, który miały być aktywne w owym czasie⁴⁰. W drugim wydaniu *Foundation Directory*, poprzeczkę podwyższono do minimum 100 000 dol. posiadanych aktywów i spośród ok. 15 000 fundacji w spisie znalazło się — 6 007⁴¹. Porównajmy kryteria, według których zdecydowano, które fundacje mogły się znaleźć w kilku pierwszych wydaniach.

Tabela 9. Kryteria stosowane przez *Foundation Directory*

Wydanie	Rok*	Minimum posiadanych		Liczba fundacji zakwalifikowanych
		aktywów	przyznanych grantów w dol.	
1.	1958	50 000	10 000	5202
2.	1962	100 000	10 000	6007
3.	1965	6 803	10 000	6803
4.	1969	5 454	25 000	5454
5.	1972	1 000 000	500 000	2533

³⁸ Por. M. M. Fleczo, *The Foundation Directory*, wyd. 18, The Foundation Center, New York 1996, tab. 4, 5, s. IX-X; s. VII.

³⁹ Por. dane w tab. 12.

⁴⁰ A. D. Walton, ed., „Introduction”, *The Foundation Directory*, wyd. 1, Russell Sage Foundation, New York 1960, s. V-VI.

⁴¹ A. D. Walton, M. O. Lewis, eds., *The Foundation Directory*, wyd. 2, Russell Sage Foundation, New York 1964, s. V-VI.

Wydanie	Rok*	Minimum posiadanych		Liczba fundacji zakwalifikowanych
		aktywów	przyznanych grantów w dol.	
6.	1975	1 000 000	100 000	2818
7.	1977	1 000 000	100 000	3138

* Rok, z którego pochodzi większość danych.

Różnice pomiędzy poszczególnymi wydaniami można przypisać zmieniającym się warunkom rynkowym lub otrzymanym darom, które to wpłynęły na zwiększenie się poziomu aktywów, czy też informacjom o nowo powstałych fundacjach lub o tych nie ujętych we wcześniejszych spisach. W późniejszych wydaniach zamieniono także wartość zaksięgowaną aktywów na znacznie wyższą wartość rynkową. Także wzrost w liczbie fundacji (szczególnie z dużymi aktywami), w wysokości aktywów czy grantów należy traktować z dużą ostrożnością, gdyż wcale nie muszą one być wyznacznikiem ogólnego wysokiego czy stałego wzrostu aktywności fundacji.

Oznacza to jednak, że liczba fundacji była i jest duża, i nieustannie rośnie, poza tym nie jest całkowicie znana, nawet dla IRS. Pierwsza lista opublikowana przez IRS zawierała 30 262 pozycje w 1968 r., ale z braku jasno brzmiącej definicji, co rozumiemy przez fundację filantropijną i jakie organizacje mogą być uznane za takowe, ta liczba nie może być przyjęta. Tym bardziej liczba 45 124 fundacji podana przez Wrighta Patmana (członka Izby Reprezentantów i komisji badającej fundacje, tzw. Komisja Patmana), która z braku zdecydowanie określonych granic zawiera nawet te mające niewiele wspólnego z filantropią⁴².

W ostatnim, dostępnym autorce, wydaniu 18. z 1996 r., znalazło się 7 549 fundacji o minimalnych aktywach w wysokości 2 mln dol. i 200 000 udzielonych grantów w danym roku finansowym. Stanowi to zaledwie 1/5 wszystkich amerykańskich fundacji, ale ich wspólne aktywa — 178 mld dol. to aż 87% wszystkich środków dostępnych fundacjom z całego kraju, a przyznane wsparcie finansowe w wysokości 10 mld dol. to 90% całkowitej sumy, którą wszystkie fundacje wydały na bezpośrednią pomoc⁴³.

Przy tak usystematyzowanym procesie kompilowania danych i tworzenia rankingów możemy przeanalizować, jak wyglądała czołówka kilkudziesięciu największych fundacji filantropijnych, przede wszystkim czy zauważalne są jakieś wyraźne zmiany, przemieszczenia w górę rankingu bądź w dół. Porównajmy rankingi z czterech wydań *Foundation Directory* — 4., 5., 7. i 18. (tab. 10-13).

Tabela 10. Ranking 30 największych fundacji w wyd. 5 *Foundation Directory* wraz z rankingiem z wyd. 4⁴⁴

Miejsce w wyd. 5.	Miejsce w wyd. 4.	Aktywa w tys. dol.	Nazwa fundacji
1	1	3 145 579	The Ford Foundation
2	32	1 301 948	Johnson (The Robert Wood) Foundation
3	2	1 142 605	Lilly Endowment, Inc.

⁴² W. Weaver, *U. S. Philanthropic Foundations: Their History, Structure, Management and Record*, Harper and Row, New York 1967, s. 57; E. Andrews, *Patman and Foundations: Review and Assessment*, The Foundation Center, New York 1968, s. 8.

⁴³ Por. dane z przyp. 36.

⁴⁴ M. O. Lewis, ed., *The Foundation Directory*, wyd. 5, The Foundation Center, New York 1975, s. XVIII.

Miejsce w wyd. 5.	Miejsce w wyd. 4.	Aktywa w tys. dol.	Nazwa fundacji
4	3	840 487	The Rockefeller Foundation
5	5	657 953	The Kresge Foundation
6	12	636 038	Mellon (The Andrew W.) Foundation
7	8	581 733	The Pew Memorial Trust
8	6	577 328	Kellogg (W. K.) Foundation
9	4	366 888	The Duke Endowment
10	10	336 453	Carnegie Corporation of New York
11	7	322 248	Mott (Charles Stewart) Foundation
12	18	285 793	Mellon (Richard King) Foundation
13	9	284 328	Sloan (Alfred P.) Foundation
14	15	229 976	Rockefeller Brothers Fund
15	14	216 942	Houston Endowment, Inc.
16	16	205 603	Woodruff (Emily and Ernest) Foundation
17	18	197 513	The Danforth Foundation
18	a	193 191	The New York Community Trust
19	27	168 614	The Cleveland Foundation
20	a	162 716	Penn (The William) Foundation (b
21	13	155 737	Longwood Foundation, Inc.
22	a	49 897	Gannett (Frank E.) Newspaper Foundation, Inc.
23	17	147 177	Bush Foundation,
24	29	142 115	The Brown Foundation, Inc.
25	11	119 782	Hartford (The John A.) Foundation, Inc.
26	a	118 560	Hill (Louis W. and Maud) Family Foundation
27	a	118 442	The Atlantic Foundation
28	21	116 609	The Moody Foundation
29	31	115 925	The Surdna Foundation, Inc.
30	a	111014	Dow (The Herbert H. And Grace A.) Foundation

a — aktywa poniżej 100 mln dol. w wyd. 4.

b — poprzednia nazwa The Haas Community Fund.

Tabela 11. Ranking 30 największych fundacji wg całkowitej wysokości grantów⁴⁵

Miejsce	Wysokość grantów w tys. dol.	Nazwa fundacji	Aktywa w tys. dol.	Miejsce z tabeli 10
1.	224 368	The Ford Foundation	3 145 579	1
2.	33 039	The Rockefeller Foundation	840 487	4

⁴⁵ Na podstawie M. O. Lewis, *The Foundation Directory*, wyd. 5, s. XXII.

Miejsce	Wysokość grantów w tys. dol.	Nazwa fundacji	Aktywa w tys. dol.	Miejsce z tabeli 10
3.	31 112	Lilly Endowment Inc.	1 142 605	3
4.	26 828	The Kresge Foundation	657 953	5
5.	26 542	Mellon (The Andrew W.) Foundation	636 038	6
6.	22 168	Woodruff (Emily and Ernest) Foundation	205 603	16
7.	20 092	Kellogg (W. K.) Foundation	577 328	8
8.	20 075	Johnson (The Robert Wood) Foundation	1 301 948	2
9.	19 740	Merrill (The Charles E.) Trust	64 627	–
10.	19 279	The Duke Endowment	366 888	9
11.	16 802	Mott (Charles Stewart) Foundation	322 248	11
12.	14 135	Sloan (Alfred P.) Foundation	284 328	13
13.	13 982	Carnegie Corporation of New York	336 453	10
14.	13 584	The Pew Memorial Trust	581 733	7
15.	12 523	The Daniel Foundation	22 550	—
16.	12 288	The Danforth Foundation	197 513	17
17.	12 039	The Commonwealth Fund	110 884	31
18.	11 784	Rockefeller Brothers Fund	229 976	14
19.	10 103	Mellon (Richard King) Foundation	285 793	12
20.	9 827	The New York Community Trust	193 191	18
21.	8 163	Wallace (DeWitt) Fund, Inc.	34 856	—
22.	7 942	Ford Motor Company Fund	30 674	—
23.	7 556	Clark (The Edna McConnell) Foundation	98 708	—
24.	7 431	Moody Foundation, The	116 609	28
25.	7 220	De Rance, Inc.	108 247	32
26.	7 087	Hartford (The John A.) Foundation, Inc.	119 782	25
27.	6 943	Houston Endowment, Inc.	216 942	15
28.	6 146	Penn (The William) Foundation	162 716	20
29.	6 087	The San Francisco Foundation	44 680	—
30.	6 066	The Cleveland Foundation	168 614	19

Ciekawostką w tym zestawieniu może być Fundacja Emily i Ernesta Woodruffów, posiadająca stosunkowo niewielkie aktywa (pomimo że powstała w oparciu o koncern Coca-Coli), ale o bardzo wysokim miejscu w wielkości przyznawanych grantów (z 16 na pozycję 6). Wniosek jest prosty, że działa ona bardzo aktywnie, a posiadane fundusze przeznaczają w całości na przyznawanie grantów, a nie na koszty administracyjne programów badawczych czy utrzymanie laboratoriów.

Tabela 12. Ranking 20 największych fundacji wg aktywów z wyd. 7, wraz z wysokością grantów⁴⁶

Miejsce	Aktywa w tys. dol.	Nazwa fundacji	Granty w tys. dol.
1.	2 291 480	Ford Foundation	146 906
2.	863 062	Johnson (Robert Wood) Foundation	44 776
3.	827 223	Kellogg (W. K.) Foundation	41656
4.	776 376	Mellon (Andrew W.) Foundation	40 699
5.	739 889	Rockefeller Foundation	43 601
6.	604 389	Pew Memorial Trust	28 803
7.	586 902	Kresge Foundation	25 269
8.	524 345	Lily Endowment, Inc.	31726
9.	423 492	Duke Endowment	24 840
10.	420 190	Mott (Charles Stewart) Foundation	21969
11.	284 501	Carnegie Corporation of New York	13 096
12.	255 600	MacArthur (John D. And Catherine T.) Foundation	–
13.	253 455	Sloan (Alfred P.) Foundation	14 008
14.	248 443	Mellon (Richard King) Foundation	7 697
15.	241 039	Houston Endowment Inc.	12 561
16.	214 728	Mabee (J.E. and L.E.) Foundation, Inc.	8 279
17.	194 981	Bush Foundation	9 879
18.	191 907	Irvine (James) Foundation	7 389
19.	191 816	Clark (Edna McConnell) Foundation	10 650
20.	182 392	Rockefeller Brothers Fund	17 025

Tabela 13. Ranking 30 największych fundacji wg posiadanych aktywów wraz z całkowitą wartością udzielonej pomocy charytatywnej i miejscem w rankingu oraz datą zakończenia roku fiskalnego⁴⁷

Miejsce	Nazwa fundacji	Aktywa w dol.	Granty w dol.	Miejsce wg wielkości przyznanych grantów	Data rozliczenia
1.	The Ford Foundation	6 600 562 000	285 226 002	1	30 IX 1994
2.	W. K. Kellogg Foundation	6 034 576 655	222 691 781	2	31 VIII 1995
3.	J. Paul Getty Trust ^a	6 016 488 752	12 903 180	—	30 VII 1994
4.	The Robert Wood Johnson Foundation	3 754 153 612	135 861 955	4	31 XII 1994

⁴⁶ Ibidem, wyd. 7, The Foundation Center, New York 1979, s. XV.

⁴⁷ Na podstawie M. M. Fleczo, *The Foundation Directory*, wyd. 18, s. IX, X.

Miej-sce	Nazwa fundacji	Aktywa w dol.	Granty w dol.	Miejsce wg wielkości przyznanych grantów	Data rozliczenia
5.	The Pew Charitable Trusts	3 298 723 548	157 169 536	3	31 XII 1994
6.	Lilly Endowment Inc.	3 093 752 921	99 354 052	8	31 XII 1994
7.	John D. and Catherine T. MacArthur Foundation	2 914 554 520	116 279 275	5	31 XII 1994
8.	The Rockefeller Foundation	2 364 552 922	93 260 988	9	31 XII 1994
9.	The Andrew W. Mellon Foundation	2 191 323 000	105 627 655	7	31 XII 1994
10.	Robert W. Woodruff Foundation Inc.	1 732 729 896	63 217 640	10	31 XII 1994
11.	The David and Lucile Packard Foundation	1 544 060 433	62 745 546	11	31 XII 1994
12.	The Kresge Foundation	1 470 803 425	60 083 081	12	31 XII 1994
13.	The Annenberg Foundation	1 387 238 383	112 996 033	6	30 VI 1995
14.	The Duke Endowment	1 260 115 470	48 002 147	20	31 XII 1994
15.	Charles Stewart Mott Foundation	1 203 825 430	51 505 688	17	31 XII 1994
16.	Carnegie Corporation of New York	1 126 710 522	45 723 708	21	30 IX 1994
17.	The McKnight Foundation	1 100 000 000	53 800 000	15	31 XII 1994
18.	Richard King Mellon Foundation	1 061 050 700	25 262 447	51	31 XII 1994
19.	The Annie E. Casey Foundation	1 057 683 986	52 919 831	16	31 XII 1994
20.	The Starr Foundation	1 053 640 633	45 061 546	22	31 XII 1994
21.	DeWitt Wallace-Reader's Digest Fund Inc.	996 413 188	58 925 583	13	31 XII 1994
22.	The Harry and Jeanette Weinberg Foundation Inc.	990 900 000	51 000 000	18	28 II 1995
23.	The William and Flora Hewlett Foundation	985 735 924	25 612 008	25	31 XII 1994
24.	The New York Community Trust	964 123 681	50 965 342	19	31 XII 1994
25.	Donald W. Reynolds Foundation	955 126 803	4 739 346	–	30 VI 1995
26.	W. M. Keck Foundation	843 941 117	25 974 000	45	31 XII 1994
27.	Houston Endowment Inc.	834 433 658	32 416 988	30	31 XII 1994
28.	Alfred P. Sloan Foundation	789 637 993	40 986 123	25	31 XII 1994
29.	Lila Wallace-Reader's Digest Fund Inc.	756 689 830	43 539 839	24	31 XII 1994
30.	John S. and James L. Knight Foundation	742 507 878	34 406 412	28	31 XII 1994

a — J. Paul Getty Trust jest fundacją czynną, która większość swoich funduszy przeznaczają na utrzymanie i zarządzanie programami, a nie na granty, na które wydano 12 903 180 tys. dol., podczas gdy utrzymanie ww. programów pochłonęło 278 mln w 1994 r.

Jak łatwo można zauważyć, we wszystkich zestawieniach rankingowych nieprzerwanie króluje Fundacja Forda w obu kategoriach: największych posiadanych aktywów i całkowitej liczby przyznanych grantów. W 5. i 7. wydaniu na drugim miejscu (z miejsca 32 w wydaniu 4.) pod względem aktywów znajduje się Johnson (The Robert Wood) Foundation. W wydaniu 18. spośród 100 największych na pierwszym i drugim miejscu znajdują się odpowiednio Fundacja Forda i Kellogga (tab. 13). W czołówce nieustannie pojawiają się fundacje Kellogga,

Mellona, Rockefellera, Kresge, Lilly, Pew Memorial Trust. A takie fundacje, jak: Irvine (James) Foundation, Bush Foundation, Mabee (J. E. and L. E.) Foundation czy Clark (Edna McConnell) Foundation na krótko zabyły u szczytu rankingu (w wyd. 7), by w następnych zestawieniach spaść aż na odpowiednio 40, 58, 67 i 76 miejsca. Świadczy to o ustabilizowanej pozycji tych 10, co najwyżej 15, największych, z pojawiającymi się od czasu do czasu kometami, których światelko szybko przemijało, lub po prostu ani ich fundusze, ani może zapał nie były wystarczająco duże, by wytrzymać silną konkurencję.

Fundacje obecnie włączane do spisu to wyłącznie te, które mieszczą się w jednej z czterech kategorii: niezależne fundacje (independent foundations), fundacje sponsorowane przez korporacje (company-sponsored foundations), fundacje aktywne (operating foundations) i fundacje społeczności lokalnych (community foundations), czyli praktycznie te wszystkie, które odrzucał Waldemar Nielsen w jednym z pierwszych rankingów. Są one ponadto bardzo szczegółowo zdefiniowane (opis, źródło funduszy, sposób podejmowania decyzji, wymagania aplikacyjne, sposób raportowania)⁴⁸. Do analizy dostępne są również liczne zestawienia liczbowe, procentowe, wzrostu bądź spadku aktywności poszczególnych i wszystkich razem wziętych fundacji, porównania z poprzednimi notowaniami, podziały pod względem sponsorowanych programów, dystrybucja na regiony, stany. Są to zaledwie dane zawarte we wstępie do *Foundation Directory*, która w większości składa się z alfabetycznego spisu tychże fundacji z jak najdokładniejszymi informacjami co do samej ich działalności⁴⁹.

Jest to bezprecedensowe uwieńczenie wszystkich wysiłków autorów rankingów w celu usystematyzowania sposobów kompilacji danych, uwiarygodnienia otrzymanych wyników, sprecyzowania kryteriów podziału i definicji obejmujących fundacje prywatne, korporacyjne, społeczności lokalnych itp. Nie są to już rankingi oparte na domysłach, plotkach, szacunkowej ocenie, ale na jak najstaranniejszych, wręcz naukowych badaniach i obliczeniach. Dlatego właśnie praktycznie wszystkie współczesne prace badawcze w dziedzinie filantropii, opracowania dotyczące działalności charytatywnej, dokonywane są właśnie w oparciu o *Foundation*

⁴⁸ Por. np. ibidem, s. V-VI.

⁴⁹ Każde hasło zawiera 34 podstawowe dane: nazwę fundacji, poprzednią nazwę (jeśli dotyczy), dokładny adres głównego biura, telefony, nazwisko i tytuł (ew. stanowisko) osoby, z którą można się kontaktować w sprawach zw. z fundacją, dodatkowe adresy (e-mail, fax, gdzie można np. składać aplikacje), datę założenia (wraz ze statusem prawnym), nazwiska głównych darczyńców, benefaktorów, rodzin lub nazwy firm założycielskich, typ fundacji (społeczności lokalnej, korporacji, niezależna, aktywna), datę zamykającą okres rozliczeniowy, aktywa (całkowitą wartość), typ aktywów: wg wartości rynkowej czy też zaksięgowanej, otrzymane dary w danym roku rozliczeniowym, wydatki (wszystkie koszty typu: wypłaty, inwestycje, odsetki, wynajem itp., podatki federalne, całkowitą liczbę grantów, stypendiów czy innych darów), kwoty bezpośrednio przeznaczone na cele dobroczynne, wartość w dolarach i liczbę grantów w danym roku (wraz z danymi o najwyższej i najniższej kwocie, a w przypadku fundacji także średnią wielkość grantów), kwoty odłożone bądź zaoszczędzone tzw. set-asides, granty dla indywidualnych aplikantów (stypendia, fellowships, nagrody itp.), w przypadku fundacji korporacyjnych wartość w dolarach i liczbę tzw. matching gifts (są to dary od samych pracowników, które są następnie podwojone przez samą korporację), wartość sponsorowanych programów zarządzanych przez fundację wraz z ich liczbą, wartość pożyczonych przez fundację kwot organizacjom typu non-profit, liczbę pożyczek indywidualnym osobom, cele działania fundacji, dziedziny szczególnie „bliskie” fundacjom, zaangażowanie w międzynarodową działalność charytatywną, rodzaje wsparcia (fundusze, sprzęt), jakiegokolwiek ograniczenia (np. preferencje co do regionu, dziedziny), publikacje, informacje dotyczące procesu aplikacyjnego, nazwiska i tytuły pracowników, głównych administratorów, zaufanych, dyrektorów, liczbę profesjonalnej kadry (pełen czy pół etatu), numer identyfikacyjny nadany przez IRS, listę wybranych grantów przyznanych w danym roku rozliczeniowym.

Directory. Ponadto same fundacje chętnie z niejkorzystają. Na jej wzór zaczęło powstawać bardzo wiele innych, mających jedynie na celu usprawnienie przepływu informacji i funduszy pomiędzy benefaktorem a beneficjentem⁵⁰.

Fundacje nieustannie ulegają przemianom. Dzieje się tak pod wpływem nagłych wydarzeń (mniej lub bardziej korzystnych dla samej fundacji), takich jak: śmierć założyciela lub głównego darczyńcy, wybranie nowego, zdolnego, energicznego przewodniczącego rady nadzorczej (executive) czy członka tejże rady (trustee), który częstokroć wnosi nowe techniczne wdrożenie w odrobinę skamieniałą strukturę fundacji. W momencie gdy bezpośrednio wpływy głównego darczyńcy zmniejszają się, fundacja częstokroć zyskuje większą uwagę publiczną i odpowiedzialność. Obdarzana jest większym zaufaniem. Z biegiem czasu fundacje zaczynają zdobywać nowe doświadczenia w przydzielaniu grantów, przywiązują większą wagę do roli odgrywanej w społeczeństwie. Rozszerzeniu ulegają same programy, których cele są coraz jaśniej określone. Same fundacje stają się bardziej świadome społecznych potrzeb przez choćby współpracę z odpowiednimi instytucjami rządowymi. W miarę ulepszania programów są one lepiej koordynowane, bardziej profesjonalnie zarządzane, nie jest to już darczyńca i jego jeden sekretarz oraz tysiące próśb o pomoc tygodniowo, tak jak to było z prekursorami — Andrew Carnegiem i Johnem D. Rockefellerem. Wszystkie te zmiany zapobiegają marnotrawstwu. Cały proces przeobrażania, rozwoju czy ewolucji (nie zawsze wg teorii „społecznego Darwinizmu” — kiedy silniejsze jednostki zwyciężają) działa jedynie na korzyść fundacji. Cytując Nielsena, który przy wszystkich słabościach i niedociągnięciach fundacji filantropijnych zwraca uwagę na fakt, że znajdują się one w nieustannym ruchu do przodu. Problem, jednakże, stanowi fakt, że „tempo (co prawda) stałe jest niebezpiecznie wolne”⁵¹.

Działalność filantropijna ma się nijak do wspomnianej sprawiedliwej dystrybucji dochodów, którą miałyby zapewnić, gdyż ci ze szczytów drabiny społecznej (jedynie z kilkoma wyjątkami) dzielili i nadal dzielą się wyłącznie nadwyżkami swoich dochodów, tylko w granicach rachunku ekonomicznego. Pomimo ogromnych wysiłków twórców rankingów, nieustannie pozostaje niedosyt, brak zaufania i wątpliwości w szczerości intencji. Fundacje mają olbrzymi potencjał w działaniu dla dobra społecznego, mają do wyboru szereg alternatyw niedostępnych wielu organizacjom czy nawet agendum rządowym; reprezentują niewyobrażalną wręcz różnorodność, w połączeniu z rodzinami darczyńców, korporacjami założycielskimi są dominującymi siłami w amerykańskim systemie ekonomicznym, a sieć wpływowych ludzi i instytucji z nimi związanych może okazać się ważniejsza niż same fundacje. O ile ta rola jest niepodważalna, o tyle skrupulatność, z jaką są one rozliczane od wielu lat, pozostaje niezmienna i pozostawia wiele do życzenia.

Podsumowując, system raportowania, a następnie rankingów ma właśnie służyć jak najlepszemu wykorzystaniu potencjału fundacji jako instrumentów służących ogólnemu dobru. Ma to zachować wysoki standard działania, ograniczyć nadużycia czy chociażby niedociągnięcia,

⁵⁰ Spośród wielu można wymienić kilka: J. McGrath Morris, L. Adler eds., *Grant Seekers' Guide*, wyd. 4, Moyer Bell, Wakefield, Rhode Island 1996; D. G. Bauer, *The Complete Grants Sourcebook for Higher Education*, wyd. 3, Oryx Press, Phoenix 1995; *Annual Register of Grant Support. A Directory of Funding Sources*, wyd. 27, R. R. Bowker, New Providence (N. J.) 1994; F. Jones ed., *The Foundation 1000. In-depth Profiles of the 1000: Largest U. S. Foundations*, The Foundation Center, New York 1992; P. D. Dresser, K. Hill eds., *Research Centers Directory*, wyd. 14, Gale Research Inc., Detroit 1990; *The Directory of Grants in the Humanities*, Oryx Press, Phoenix 1987; H. M. Keele, J. C. Kiger eds., *The Greenwood Encyclopedia of American Institutions — Foundations*, Greenwood Press, Westport (Conn.) 1984.

⁵¹ W. Nielsen, *The Big Foundations*, s. 294.

chroniąc jednocześnie przed czasem niezasłużoną krytyką. A krytyka ta wynika z braku właściwego przepływu informacji. Fundacje dzięki tym rankingom czy spisom mogą zostać uświadomione, jak postrzega je opinia publiczna, a ta w zamian może być lepiej informowana o poczynaniach tychże organizacji. Rankingi, pod warunkiem że oparte na dokładnych danych, pozwalają na w miarę obiektywne spojrzenie i ocenę, na ile są to nieudomowienia czy niezrozumienie tematu, a na ile wykorzystywanie luk prawnych. Same rankingi, jak to zostało już kilkakrotnie wspomniane, należy również traktować z pewną dozą ograniczonego zaufania, gdyż są to suche liczby, a jak zostaną zinterpretowane — zależy wyłącznie od inwencji twórczej i potrzeb autorów.

Rankingi te służą jeszcze jednemu celowi — rozważeniu, czy obecnie istniejące uregulowania prawne wspomagają czy przeszkadzają, powstrzymując ogólny wzrost działalności charytatywnej w kraju i za granicą. Zestawienia tego typu będą cieszyły się nieustannym zainteresowaniem, gdyż każda fundacja pragnęłaby z roku na rok piąć się po stopniach rankingów, wykazując nie tyle rosnące dochody, aktywa, co zwiększające się wydatki, coraz większą liczbę przyznanych grantów, co w konsekwencji oznaczałoby zwiększenie wydajności, popularyzację programów, którym przewodzą, może nawet wzrost prestiżu. Założenia przyświecające twórcom tych rankingów nadal byłyby zatem spełniane.

The Rankings of the Wealthy Americans and top Philanthropic Foundations in the 20th century and the Methods of their Compilation

The given article presents the methods of composing the rankings of the top one hundred Americans and philanthropic foundations. It discusses the means these rankings were serving and how they might have been exploited.

The rankings are presented in a chronological order with special care taken about the variety of sources. The author presents thirteen diverse lists, discussing, in detail, the methods of gathering the data that were applied. The key point of this comparison is the estimation that an unrestricted compilation and free interpretation of figures, has frequently led to different, not to say contradicting results.

Some attention has been given to the relation between the two kinds of rankings and the fact that, baring in mind a current trend, either the wealthy or the foundations were presented. With media growing in popularity, a new field for the corporation and foundation leaders has been created. Promoting positive images, publicity but also displaying originality and variety of programs.

In effect, highly specialized research centers have emerged, which revolutionized philanthropic world. It is not confined merely to distribution, it also seeks new benefactors, educates future staff and the whole society. What started as a new fashionable trend has been diverted into a new scientific field.

tłum. Renata Nowaczewska