

Насо: кто больше, или кое-что о публичной благотворительности

Хотя сила и может защитить в экстремальной ситуации, но лишь справедливость, честность, внимание и сотрудничество способны привести людей к вечному миру

Дуайт Эйзенхауэр



Один из первых благотворительных телемарафонов, США, 1951

В заключительной части этой главы вожди двенадцати колен Израиля на протяжении двенадцати дней приносят жертвы Всевышнему.

Одно блюдо серебряное в сто тридцать (шекелей) весом, одна серебряная чаша в семьдесят шекелей (весом)... оба (сосуда) наполнены тонкой мукой, смешанной с елеем, для приношения хлебного; одна ложка в десять золотых шекелей, смесью благовоний; один молодой бык, один баран, один годовалый ягненок в жертву всеожжения; о

дин козел в очистительную жертву; а в жертву мирную: два быка, пять овнов, пять козлов, пять годовалых ягнят (Насо 7: 13-17)

И все это перечисляется двенадцать раз! Не проще ли было сказать, что все главы колен принесли одно и то же? На самом деле перечисление нужно, чтобы подчеркнуть: все вожди принесли одинаковые дары. Вероятно, потому, что смогли заранее договориться!

С чем можно сравнить описываемую процедуру жертвоприношений? С многочисленными теле- и радиомарафонами, которые проходят сегодня. Это не что иное, как **публичная благотворительность!**

Откуда идет логика этих мероприятий? С аукционных продаж! Ученые давно спорят о происхождении термина «аукцион». Некоторые полагают, что он родился от слова *augeo*, что значит «увеличивать». Другие утверждают, что первоисточником стало понятие *auctionis* — **возрастание**. Сам по себе аукцион был довольно необычным способом обмена товарами, гораздо более распространенной являлась торговля по заранее определенной стоимости.

Первые аукционы зафиксированы за 500 лет до новой эры. В Древнем Вавилоне существовало нечто наподобие брачных торгов, где дважды в год происходила продажа невест в соответствии с принципом «кто больше». Проводили такие аукционы трое самых порядочных граждан города.

Во времена Римской империи с помощью аукционов происходила ликвидация конфискованного имущества должников. Торги осуществлялись в полной тишине, а желающим сделать ставку приходилось кивать головой или поднимать руку. После падения империи эта традиция оказалась благополучно забыта.

Торги возродились в середине XVII века в Голландии, где они основывались на понижении цены и напоминали распродажу. Сейчас эта схема применяется крайне редко и носит название «голландской». В 1674 году был учрежден первый аукционный дом в Стокгольме — *Stockholms Auktionsverk* — существующий по сей день. Здесь торговали всем подряд — от произведений искусства до верхней одежды. Кстати, достоверно известно, что Ленин купил себе там подержанное пальто. К середине XVIII века подобные заведения открылись всей Европе — венский *Dorotheum*, лондонский *Bonhams*, шведский

Uppsala AuctionKammare и французский Tajan.

В это время в Англии набирали популярность аукционы со свечами, когда в самом начале торгов зажигалась свеча, и покупатели начинали делать ставки. Победителем аукциона становился тот, чья ставка оказалась последней перед тем, как погасла свеча.

В 1739 году в издании The London Evening Post британский аукционист Кристофер Кок впервые разместил рекламу предстоящих торгов. А вскоре в Лондоне возникнут два крупнейших аукционных дома — в 1744 году откроется Sotheby's, а двадцать два года спустя — Christie's. Сегодня различий в их тактике и стратегии почти нет, но тогда она была существенна — о Sotheby's говорили как клубе торговцев, желающих выглядеть джентльменами, а Christie's считали клубом джентльменов, стремящихся казаться торговцами. Да и сегодня в Sotheby's можно зайти в джинсах, в Christie's же нравы более консервативные, и человека, неподобающе одетого, могут попросту не допустить к торгам.



В аукционном зале Christie's, Лондон, 1808

Аукционный механизм **возрастания** цены переняли организаторы

многочисленных публичных благотворительных марафонов. Механизм таких мероприятий прост: любая пожертвованная сумма становится отправной точкой для следующего участника. Если кто-то может дать столько, то почему не могу я? И маховик начинает раскручиваться!

Но в главе Насо все происходило по-другому. Несмотря на то, что здесь описан первый публичный благотворительный марафон, никто не демонстрировал, что он «равнее других». Вечная книга недаром рассказывает о жертвоприношениях одними и теми же словами, повторяя одни и те же выражения двенадцать раз, словно подчеркивая: никто из глав колен не хотел состязаться с «коллегами». Ни **один из них не стремился показать, что его богатство, щедрость и готовность служить Всевышнему дают какое-либо преимущество перед остальными.**



Здесь проходили первые аукционы Sotheby's

Таким образом, повеление Всевышнего принести дары для освящения жертвенника превращается в еще один налог. И, что особенно интересно, именно прозрачность и публичность процедуры заставила глав колен

договориться о **приемлемой для всех** величине этого налога.

Так люди смогли понять не только себя, но и других, возможно, менее обеспеченных, и приношение даров понравилось и Всевышнему, и общине!

Михаэль Певзнер, специально для «Хадашот»