

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

И. В. Мерсиянова

Участие россиян в денежных пожертвованиях: факторы и уровень вовлечённости



МЕРСИЯНОВА Ирина Владимировна — кандидат социологических наук, доцент кафедры теории и практики государственного управления, директор Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: imersianova@hse.ru

В ходе российского трансформационного процесса последних десятилетий сформировались предпосылки для появления в нашей стране институтов филантропии. О разворачивающемся процессе их становления свидетельствует немалое число фактов. Однако лишь ограниченный круг работ посвящён анализу филантропической активности россиян. Барьером является недостаток эмпирической информации по предмету. Настоящая статья отчасти восполняет дефицит такой информации и характеризует уровень вовлечённости россиян в денежные пожертвования, раскрывает влияющие на него факторы. Данные эмпирических исследований всероссийского масштаба вписываются в международный контекст филантропической активности. Эмпирические данные получены Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора в рамках мониторинга состояния гражданского общества, проводимого при поддержке программы фундаментальных исследований Государственного университета — Высшей школы экономики.

Ключевые слова: филантропия; благотворительность; денежные пожертвования; добровольчество; гражданское общество; жертвователи; доноры.

В ходе российского трансформационного процесса последних десятилетий сформировались предпосылки для появления в нашей стране институтов филантропии. О разворачивающемся процессе их становления свидетельствует немалое число фактов. Однако существует лишь ограниченный круг работ, посвящённых анализу филантропической активности россиян в разрезе двух её основных видов — добровольческая деятельность и денежные пожертвования (см., например: [Синецкий 2001; Кудринская 2006; Азарова, Яницкий 2008; Ларионова 2009; Мерсиянова, Якобсон 2009; Мерсиянова, Якобсон 2010]). Барьером является недостаток эмпирической информации по данному предмету — неполнота и ненадёжность данных государственной статистики, ограниченные возможности проведения социологических эмпирических исследований, специфика исследовательских подходов при изучении практик гражданского общества. Существенно больше работ посвящено технологическим вопросам реализации филантропических практик (см., например: [Юндина et al. 2001; Эрделевский, Батурина, Юндина, Зотова, Колтунцова 2001; Бурмистрова 2008; Вейс 2008; Цирульников, Чапарина 2008; Даушев 2010]). Однако в этих работах нет ни одной ссылки на результаты академических исследований.

Определение филантропии

В качестве филантропических практик в данной работе рассматриваются частные пожертвования на благотворительные и иные общепользные цели, сделанные в форме денежных средств или в форме передачи имущества, а также добровольчество (волонтерство), понимаемое как бескорыстная общественно полезная индивидуальная или коллективная деятельность на благо других людей или общества в целом. Понятия «филантропия» и «благотворительность» используются как синонимы. Однако ряд авторов отчасти противопоставляет эти понятия. Например, Р. Бремнер в книге «*Giving: Charity and Philanthropy in History*» («Пожертвования: благотворительность и филантропия в истории») отмечает, что благотворительность и филантропия так во многом похожи, что эти слова часто используются как взаимозаменяемые. Автор книги полагает, что разница между этими видами деятельности заключается в источниках и мотивации. Благотворительность является религиозным долгом, а филантропия — явление светское по происхождению, которое акцентирует внимание на любви к человеку, а не к Богу [Bremner 1996: xxi].

Филантропия, благотворительная деятельность обладают несколькими характерными чертами.

Во-первых, данные явления, как и обозначающие их понятия, имеют длительную историю и сложную природу. Некоторая неоднозначность обсуждаемого феномена была характерна ещё для античности, на что указывают Дж. Смит и А. Боргман, авторы фундаментальной монографии «*Foundations in Europe. Society Management and Law*» («Фонды в Европе. Управление обществом и закон» (2001 г.)), которые в более поздней своей работе подчёркивают: «Греческое слово *philanthropia* означало как любовь богов к человеческому роду, изливающуюся на смертных с Олимпа, так и гораздо более земные чувства дружелюбия и симпатии, которые могут испытывать друг к другу цивилизованные представители этого рода. Иначе говоря, под филантропией понимались и пожертвования, осуществлявшиеся в рамках узкой системы дружеских и гражданских связей, в которую был включён индивид, и дары, свидетельствовавшие о более общей заинтересованности дарителя в благополучии страждущего или нуждающегося человечества. Причины, двигавшие дарителем, если о них вообще можно исчерпывающим образом судить со стороны (чужая душа остаётся потёмками и в нашу, и в любую другую эпоху), определялись общественными условиями, а в античном обществе выше всего ценились почёт и уважение сограждан. Греческие и римские благотворители прежде всего хотели, чтобы потомки вспоминали и превозносили их щедрость. Именно поэтому их пожертвования часто предназначались для организации празднеств, атлетических состязаний, боев гладиаторов и бесплатной раздачи пищи, причём эта публичная демонстрация щедрости, как правило, была рассчитана на то, чтобы привлечь толпы народа к надгробию дарителя или его памятнику» [Смит, Боргман 2006: 59–60].

В научной среде представлено немало подходов к определению понятия «филантропия»; разнятся взгляды на содержание филантропической деятельности и тех, кто сам практикует этот вид человеческой активности. Из множества известных формулировок процитируем здесь прежде всего удачное определение филантропии, взятое из электронной энциклопедии «Википедия». Англоязычный раздел этого интернет-ресурса определяет филантропию как «акт пожертвования денег, товаров, времени или усилий на поддержку благотворительных предприятий, дящийся обычно на протяжении продолжительного периода времени и учитывающий определённую цель. В более глубоком смысле, филантропия — это любая альтруистическая деятельность, имеющая своей целью содействие благу (людей) или повышение качества человеческой жизни»¹. Б. Стречански в статье «Благотворительность и филантропия» трактует филантропию как форму дарения, посредством которой решаются проблемы общества в сфере образования, инноваций и развития способностей людей, чтобы они могли сами себе помочь, не ожидая милостыни [Стречански 2003: 53].

¹ См.: <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Philanthropy> — Здесь и далее примеч. авт.

В российской научной и научно-публицистической литературе, появившейся в период оживления общественного интереса к филантропии во второй половине 1990-х годов, также предлагаются определения филантропической деятельности, в которых фиксируются оба упомянутых выше существенных аспекта — поддержка социально слабых групп населения и широко понимаемое содействие общественному развитию.

Во-вторых, филантропия — это добровольные действия частных лиц и организаций, не побуждаемых и, тем более, не принуждаемых к такому поведению государством. Однако среди россиян роль субъекта благотворительной деятельности часто приписывается государству. Не в последнюю очередь, по-видимому, это объясняется тем, что россияне привыкли полагаться в решении социальных проблем на государственные органы и организации, а не на субъектов негосударственного сектора. Данное восприятие уходит, возможно, в историю России, поскольку помощь нуждающимся со стороны государства, как проявление социальной обязанности государства по отношению к подданным, стала осуществляться в России с XVIII в. Тогда наряду с термином «благотворительность» для обозначения помощи бедным стало использоваться понятие «общественное призрение». Эти термины, нередко воспринимавшиеся как синонимы людьми, их употреблявшими, в действительности различались, как различались субъекты, оказывавшие помощь нуждающимся. Когда помощь нуждающимся исходила от частных лиц и общественных организаций, налицо было проявление благотворительности. Если же речь шла о социальной обязанности государства призывать своих подданных, то назывался этот феномен общественным призрением.

В наши дни, по мнению каждого второго участника всероссийского опроса населения, в первую очередь благотворительной деятельностью должно заниматься российское государство через специальные государственные организации². При этом почти каждый четвёртый из числа опрошенных утверждал, что именно государственные организации и занимаются больше всего благотворительностью. Между тем в тех зарубежных странах, где благотворительность наиболее развита, укоренено совсем иное понимание её природы, и оно исключает государственные структуры из числа субъектов благотворительности, поскольку эти структуры функционируют не за счёт добровольных пожертвований, а за счёт обязательных налоговых отчислений физических и юридических лиц.

Российские учёные при определении благотворительности в настоящее время чаще всего акцентируют внимание на её негосударственной природе. «Филантропия (благотворительность) — это деятельность, посредством которой частные ресурсы добровольно распределяются их обладателями в целях содействия нуждающимся (в широком смысле слова) людям, для решения общественных проблем, а также усовершенствования условий общественной жизни. В качестве частных ресурсов могут быть финансовые и материальные средства, способности и энергия людей» [Апресян 1998: 51]. Фомин, как и Апресян, в своём определении подчёркивает негосударственную сущность благотворительности, считая, что это «негосударственная добровольная безвозмездная деятельность в социальной сфере, направленная на поддержку отдельных лиц или организаций, у которых по тем или иным причинам не хватает собственных ресурсов для полноценного функционирования» [Фомин 2001: 23].

В-третьих, целесообразно различать ряд относительно самостоятельных функций благотворительности. Довольно удачной представляется следующая их классификация [Сайтбагин 2001: 27]:

² Результаты всероссийского опроса населения, проведённого Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ в декабре 2008 года. Сбор информации: Всероссийский центр изучения общественного мнения. Объём выборочной совокупности: 1600 чел., отобранных на основе многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборки. Опросный инструментариум разработан И. В. Мерсияновой и Л. И. Якобсоном.

1. **Экономическая:** обеспечение достойного существования тех граждан, которые в силу объективных особенностей и жизненных ситуаций не способны самостоятельно позаботиться о себе.
2. **Социальная:** снятие социальной напряжённости путем выравнивания уровня жизни, поддержки самых обездоленных слоев населения, которые по объективным обстоятельствам не могут адаптироваться в новых условиях.
3. **Рыночная:** восполнение недостатков социальной политики государства и функционирования рыночных механизмов, прежде всего за счёт оперативности и адресности доставляемой помощи, то есть повышение её эффективности.
4. **Общественная:** восполнение перекосов общественных отношений, приводящих к отходу (не по своей воле) отдельных категорий населения от принятых стандартов жизнедеятельности, что ограничивает их возможности потребления общественных благ и самореализации; одновременно — воздействие на общественное мнение.
5. **Политическая:** реализация механизмов обратной связи населения и властных структур, формулирование социальных приоритетов от имени тех, кто в социальном плане в силу объективных причин не способен отстаивать свои права.
6. **Маркетинговая:** удовлетворение потребностей филантропов, оказание донорам услуг по осуществлению благотворительных проектов, одновременно — культивация альтруистических и человеколюбивых настроений в обществе.

В-четвёртых, существуют три уровня филантропической активности [Мерсиянова, Якобсон 2010: 9]. Первый — это тот уровень, на котором она осуществляется сугубо индивидуально, не нуждаясь в сколько-нибудь развитой институционализации. На втором уровне филантропическая активность представлена деятельностью формальных и неформальных структур гражданского общества, например, благотворительных фондов. Институционализация в рамках подобных структур позволяет, с одной стороны, объединять усилия, а с другой — эффективно и контролируемо расходовать пожертвования крупных благотворителей. Это, естественно, помогает достигать более сложных и значимых целей, чем на первом уровне. Но и для второго уровня существуют пределы, и там, где филантропические цели выходят за них, необходимо дальнейшее усложнение институтов филантропии на основе их встраивания в институциональные рамки государства (это и есть третий уровень). Возможности достижения филантропических целей при этом резко возрастают. По данной причине количество привлекаемых и используемых ресурсов на третьем уровне значительно больше, чем на втором, не говоря уже о первом. Однако в содержательном плане переход от уровня к уровню есть, по сути, наращивание институциональной оснащённости действий, но не изменение их природы, которая наиболее непосредственно проявляется там, где филантропия не скрыта оболочкой государственной политики (картина особенно затемняется, если государство привыкло воспринимать как нечто самостоятельное по отношению к гражданам).

Уровень вовлечённости россиян в денежные пожертвования

Более половины российских граждан хотя бы эпизодически делают денежные пожертвования в доступных для них размерах. Так, по данным опроса, проведённого совместно по технологии Георей-

тинга, 53% населения делали денежные пожертвования за последние 2–3 года (см. рис. 1)³. Однако большинство тех, кому доводилось делать пожертвования (в том числе давать милостыню), заявили, что делали это «редко, только несколько раз»; треть сказали, что делали пожертвования часто; менее десятой части — что такое случилось лишь однажды.

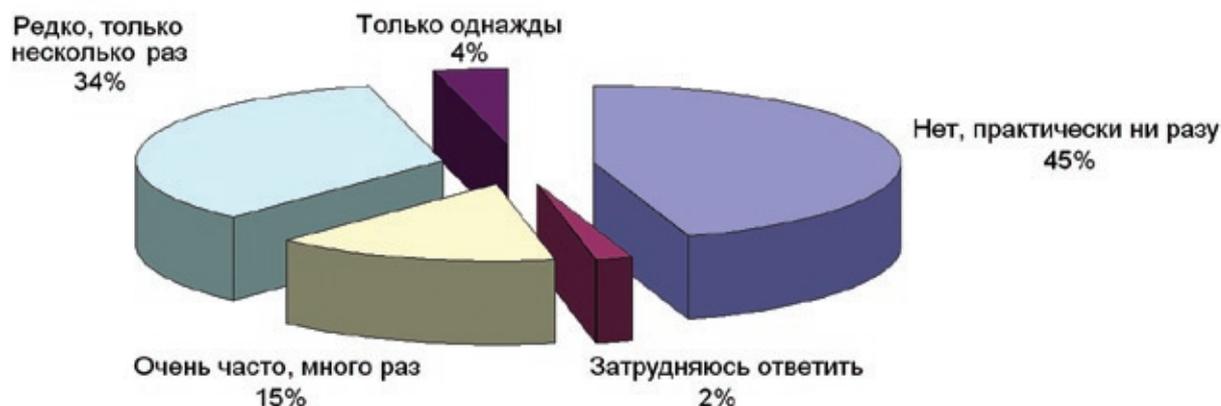


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос: «За последние 2–3 года Вы делали благотворительные пожертвования, давали незнакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)? Если да, то как часто?» (% опрошенных)

Вовлечённость россиян в денежные пожертвования неодинакова в разных регионах страны (см. рис. 2). Различия в немалой степени объясняются действием социальных, демографических, экономических и этнокультурных факторов, о которых речь пойдёт далее. Однако прежде всего имеет смысл охарактеризовать территориальную дифференциацию как таковую.

Лидером по числу жертвователей среди регионов России выступает Чеченская Республика: в этом субъекте федерации 95% опрошенных положительно ответили на предложенный вопрос. Наиболее значительную вовлечённость в пожертвования продемонстрировало население еще одной северокавказской республики — Дагестана. Здесь положительные ответы дали 74% респондентов. Кроме них, в группу с самой высокой долей тех, кто делал благотворительные пожертвования, входят следующие субъекты Российской Федерации: Ханты-Мансийский автономный округ, Московская область, Липецкая область, Брянская область, Республика Башкортостан, а также Рязанская и Калужская области (в них соответствующие доли граждан находятся в интервале 67–71%). Наиболее низкие значения рассматриваемого показателя зафиксированы нами в Калмыкии и Мордовии (по 29%), а также в Новосибирской области (27%).

Тем, кто делал пожертвования в течение последних 2–3 лет (напомним, это 53% по выборке), предложили оценить суммарную величину этих пожертвований за последний год (см. рис. 3). Этот вопрос вызвал затруднения почти у каждого второго в данной группе. Остальные дали содержательные ответы: пятая часть тех, кто делал пожертвования, потратили на это до 100 руб. включительно, четвертая часть — от 100 до 1000 руб., шестая часть — более 1000 руб.

³ Результаты массовых опросов населения по технологии Георейтинга, проведённых Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ и Фондом «Общественное мнение» в 2009 г. Опросы были проведены в 83 субъектах РФ среди населения в возрасте от 18 лет и старше. Размер выборки в каждом субъекте РФ составил 500 респондентов, по России — 41 500 респондентов. Во всех 83 субъектах РФ применялись общие принципы построения выборки. Использовалась территориальная трёхступенчатая стратифицированная выборка домохозяйств. Отбор домохозяйств проходил в три этапа. На первом этапе отбирались административные районы, на втором — населённые пункты, на третьем — домохозяйства. Статистическая погрешность по каждому субъекту РФ не превышает 5,5%. Для суммарных результатов по всем 83 субъектам РФ статистическая погрешность не превышает 1%.

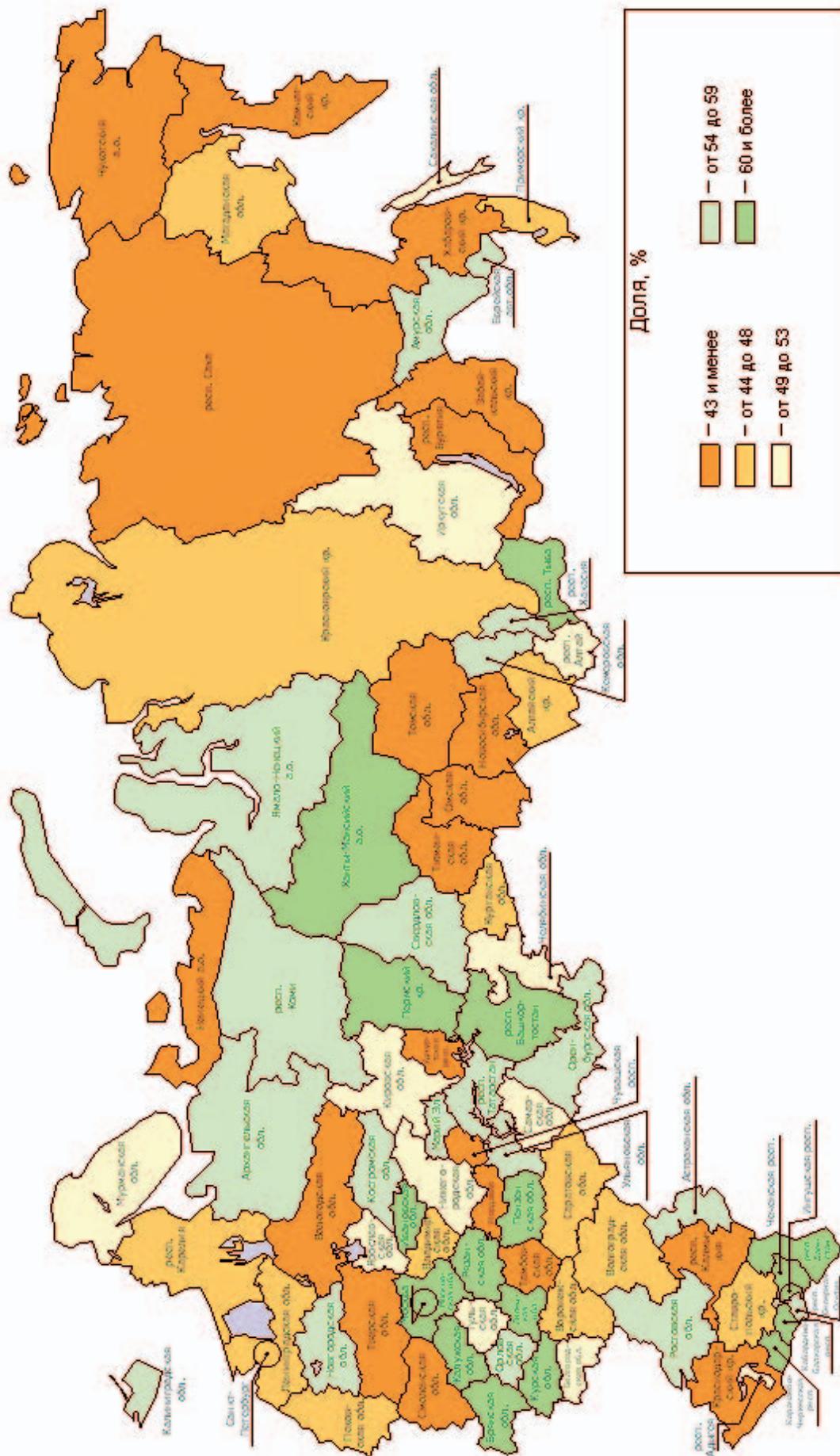


Рис. 2. Доля респондентов, которым приходилось за последние 2–3 года делать благотворительные пожертвования, давать незнакомым нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню) (% опрошенных по субъектам РФ, объём выборки в каждом субъекте — 500 чел.)*

* Карты даются в редакции автора статьи. — Примеч. ред.

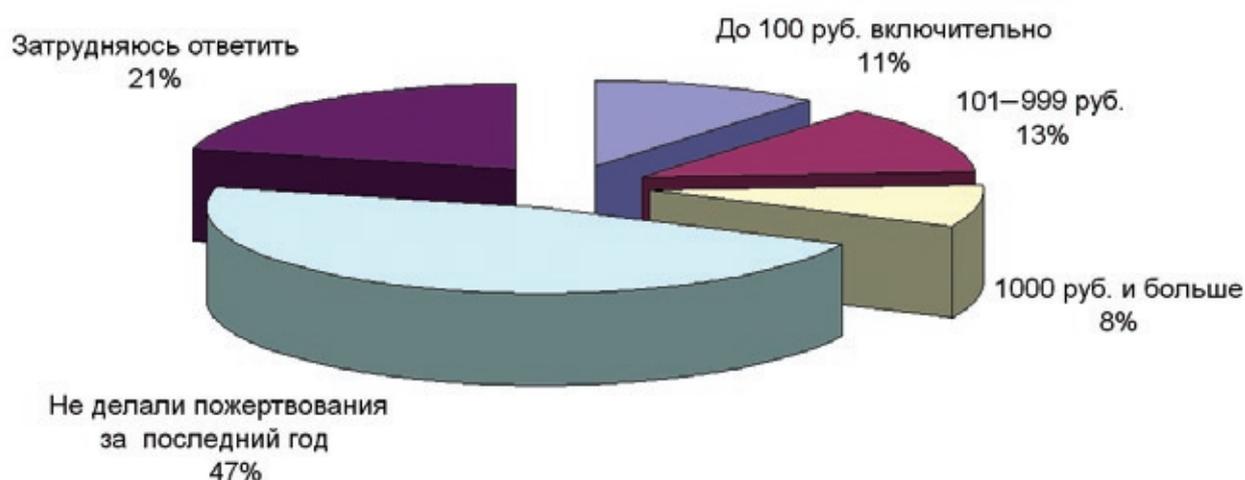


Рис. 3. *Распределение ответов респондентов на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали незнакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)? Если да, то какую сумму денег Вы на это потратили?» (% от опрошенных)*

Среди регионов, жители которых чаще всего делали пожертвования на сумму до 100 руб. в год включительно, фигурируют Астраханская, Ульяновская, Брянская, Ярославская, Кировская, Липецкая, Кемеровская, Оренбургская, Самарская и Ростовская области, Республика Алтай и Пермский край. Соответствующие данные представлены на рис. 4.

У 8% россиян сумма личных пожертвований за последний год составила 1000 руб. и более, однако значения данного показателя заметно дифференцированы по субъектам Российской Федерации. Лидером и в этом случае выступает Чечня: 39% её жителей оказывали денежную помощь в размере от 1000 руб. и более. Следующая за ней Республика Тыва отстает на 20% (значение показателя составляет 19%). Объяснение складывающейся картины требует, очевидно, дополнительного исследования, в котором важно уделить внимание (в том числе) этнокультурным и религиозным факторам, особенностям социальной структуры и позициям республиканских властей.

Что касается средней величины суммарных пожертвований за последний год, то по стране она составила примерно 1600 руб. (см. рис. 5). Москва является лидером по данному показателю; здесь средний размер пожертвований достигает 6700 руб. Далее идут Республика Тыва (6428 руб.), Ямало-Ненецкий автономный округ (6116 руб.), Республика Саха (Якутия) (5632 руб.), Камчатский край (4651 руб.), Магаданская область (4466 руб.), Ненецкий автономный округ (4191 руб.), Сахалинская область (3489 руб.), Чеченская Республика (3002 руб.). В то же время в пяти субъектах РФ средний размер пожертвований не превысил и 500 руб. (Челябинская, Тверская, Белгородская области, Краснодарский край и Республика Мордовия).

Типичные суммы пожертвований, естественно, различаются по группам населения. Более 1000 руб. в год на пожертвования чаще прочих тратят респонденты с высоким доходом и доходом выше среднего, с высшим образованием. Такие расходы на пожертвования характерны также для представителей ежедневной интернет-аудитории. Вместе с тем выделяются сравнительно большими суммами пожертвований (более 1000 руб. в год) люди, участвующие в деятельности хотя бы одной негосударственной некоммерческой организации (НКО). Среди тех, кто в ближайшие 2–3 года хотел бы помогать деньгами, пожертвованиями общественным объединениям, гражданским инициативам, некоммерческим

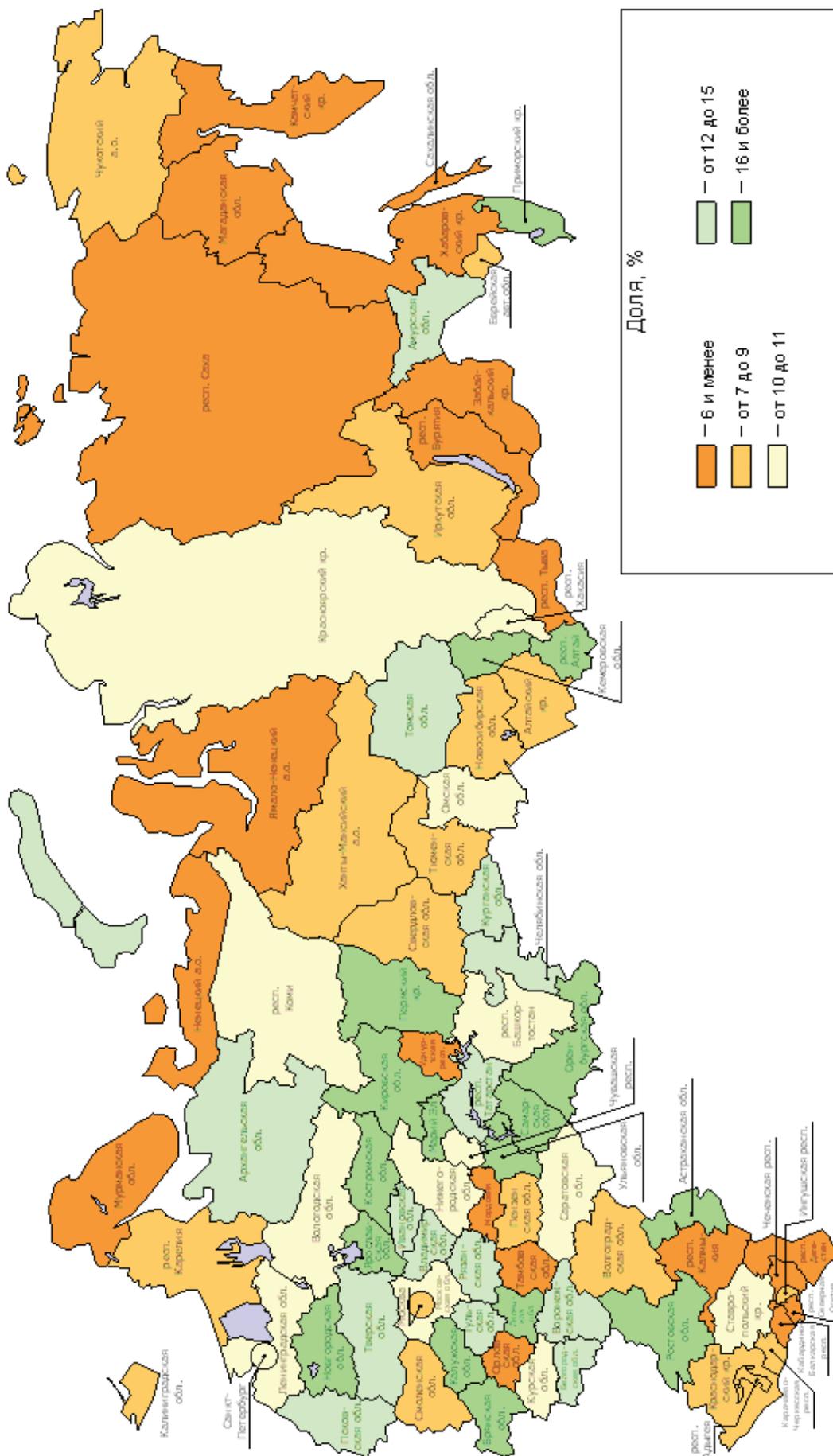


Рис. 4. Доля частных доноров с суммой пожертвований за год до 100 руб. включительно (% опрошенных по субъектам РФ, объём выборки в каждом субъекте — 500 чел.)*

* Карты даются в редакции автора статьи. — Примеч. ред.

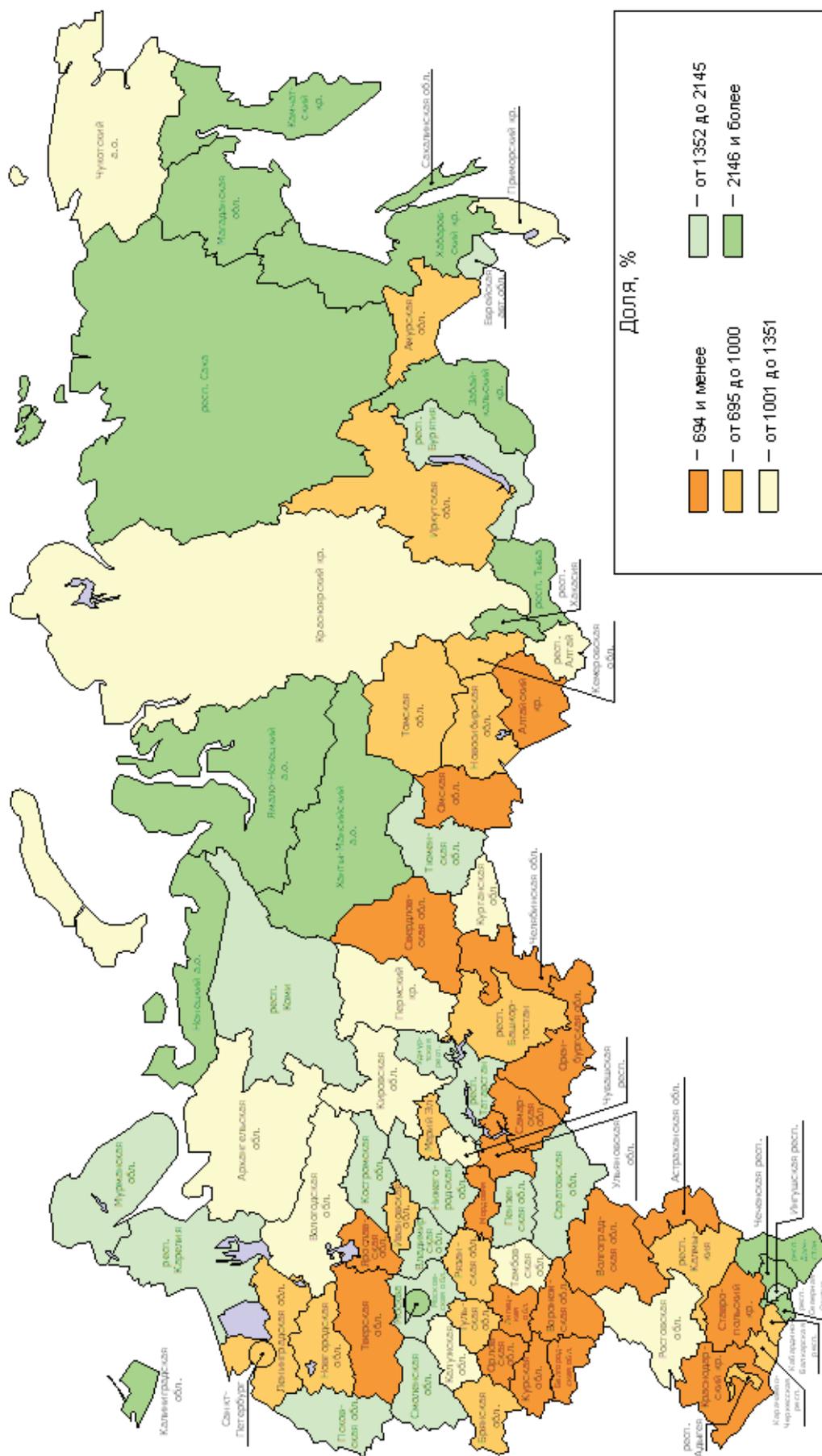


Рис. 5. Средний размер массовых денежных пожертвований россиян за последний год (в руб. по субъектам РФ, объём выборки в каждом субъекте — 500 чел.)*

* Карты даются в редакции автора статьи. — Примеч. ред.

организациям, больше 1000 руб. жертвовали 27% респондентов данной группы (при 8% в среднем по выборке). Среди тех, кто хотел бы в ближайшие 2–3 года работать добровольцем в общественных объединениях, гражданских инициативах, в НКО, больше 1000 руб. жертвовали 22% респондентов. Среди тех, кто хотел бы стать членом какой-либо общественной организации, такую сумму жертвовали 16% респондентов.

По данным Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ, общий объём денежных пожертвований частных лиц (речь идёт о массовой филантропии; пожертвования крупных доноров не затрагиваются) составил примерно 28 млрд руб. в 2009 г.; 25 млрд руб. в 2008 г.; 24 млрд руб. в 2007 г.; 23 млрд руб. в 2006 г. Это оценочные данные, основанные на результатах ежегодных всероссийских опросов населения, проводимых Центром совместно с ведущими социологическими центрами страны. Для сравнения: в Германии только около 30 млн евро составляли частные пожертвования граждан в НКО в области образования. В последние годы в США средняя сумма осуществлённых индивидуальных пожертвований составляет около 1600 долл. в год, в Германии — 102–115 евро⁴. Значит, объёмы частных пожертвований рядовых россиян не так велики, однако даже эта сумма проходит в основном мимо институциональных каналов массовой благотворительности — благотворительных фондов, фондов местных сообществ и НКО.

Формы участия в денежных пожертвованиях многообразны: от подаяний, милостыни, пожертвований через ящик-копилку для сбора средств до завещательных дарений (пожертвования в виде наследства) и «электронной» филантропии. Имеются в виду пожертвования через платёжный терминал-стойку, в Интернете с помощью банковской карты или веб-кошелек, а также пожертвования при посредстве SMS-сообщений с мобильного телефона (см. подробнее, например: [Юндина et al. 2001; Эрделевский, Батурина, Юндина, Зотова, Колтунцова 2001; Бердникова, Ванчикова 2006; Бурмистрова 2008; Вейс 2008; Даушев 2010]). Кроме того, имеется опыт реализации программ пожертвований через работодателя (обычно такие программы сочетаются с корпоративной благотворительностью): сотрудник компании информирует бухгалтерию о выбранных им адресатах и размерах пожертвования, после чего средства автоматически удерживаются при расчёте его заработной платы. В настоящее время программа частных пожертвований сотрудников, объединённая общим брендом «Им нужна Ваша помощь», реализуется в компаниях: «Бритиш Американ Тобакко Россия», ИД «Индепендент Медиа», Procter & Gamble, ОАО «Альфа-банк», ОАО «ТНК-ВР Менеджмент», ИГ «Ренессанс Капитал» в Москве, Санкт-Петербурге, Саратове и Новомосковске Тульской области. В программе участвуют 10–25% сотрудников компаний; за четыре года реализации программы ими сделаны пожертвования на сумму более 22 млн руб. [Бурмистрова 2008: 43].

Однако столь продвинутые формы в нашей стране практикуются немногими. В качестве массовой практики денежные пожертвования россиян, как правило, не связаны со сколько-нибудь сложной институционализацией. Ответы респондентов на вопрос о том, как именно они осуществляли свои благотворительные пожертвования, свидетельствуют, что население пока редко рассматривает НКО или государственные организации в качестве адресатов пожертвования либо посредников при их реализации [Мерсиянова, Якобсон 2009: 50]. Большая часть (37%) граждан предпочитает оказывать материальную поддержку нуждающимся в одиночку. Ещё 3% респондентов осуществляли финансовую помощь по

⁴ Источник данных по США: National Philanthropic Trust: Philanthropy Statistics. National Philanthropic Trust (см.: http://www.nptrust.org/philanthropy/philanthropy_stats.asp). Данные характеризуют сумму пожертвований в расчёте на домохозяйство.

Источник данных по Германии: Deutscher Spendenmonitor: Цит. по сайту немецкой некоммерческой организации NPO Manager; данные характеризуют сумму пожертвований отдельных граждан (за 2008 г. см.: <http://www.npo-manager.de/archiv/print.asp?bid=1308>; за 2009 г. см.: <http://www.registeronline.de/archiv/Default.asp?bid=1419>).

месту работы. На наличие в качестве посредников в своей благотворительной деятельности каких-либо организаций указали единицы (1% населения). Сказывается, очевидно, как дефицит информации о благотворительных организациях, так и недостаток доверия к ним. Эти причины тесно взаимосвязаны, что затрудняет установление роли каждой из них в отдельности, делая это скорее специальной задачей будущих исследований.

Субъекты массовой благотворительности в России: основные характеристики доноров

Результаты всероссийских опросов населения, проведённых Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора в 2008–2009 годах, послужили материалом для анализа влияния ряда факторов на участие населения в денежных пожертвованиях. Выбор факторов для оценки определялся с учётом результатов исследований, которые ранее осуществлялись в других странах.

Так, в целом ряде зарубежных работ прослеживаются *гендерные* различия в рассматриваемой сфере [Odendah 1990; Havens, O’Herlihy, Schervish 2006]. Некоторые исследования показывают, что мужчины жертвуют больше, в то время как женщины делают это чаще [Jackson, Latané 1981; Weyant 1984; Andreoni, Brown, Rischall 2003; Bekkers 2004; *Giving UK* 2005].

В ряде национальных обзоров благотворительности в США [Hodgkinson, Weitzman 1992; 1994; 1996; Kirsh, Hume, Jalnadoni 1999] показано, что женщины чаще, чем мужчины, высказывались за вклады в некоммерческий сектор. Так, по результатам опроса 1991 г. различия составили 74% у женщин против 70% у мужчин; в 1993 г. — 76 против 70% соответственно; в 1995 г. — 71 против 65%; в 1998 г. — 73 против 67%. В исследовании домохозяйств в штате Индиана (США), было выявлено, что доля склонных к благотворительности одиноких женщин на 14% больше, чем доля одиноких мужчин, и одинокие женщины вкладывали в благотворительность на 330 долл. в год больше, чем мужчины той же образовательной и возрастной группы [Mesch, Rooney, Kathryn, Steinberg 2002].

М. Кейпек выступала в своих работах против придания гендерным различиям слишком большой значимости, но, рассматривая случаи передачи прав на наследство, она тем не менее обнаружила, что число незамужних женщин, оставляющих завещательный отказ от недвижимости в пользу благотворительности, заметно превосходит число поступающих таким образом мужчин (44 против 32%) [Capek 2005]. Экель и Гроссман, используя экспериментальный подход к исследованию, установили, что женщины в целом более альтруистичны, нежели мужчины [Eckel, Grossman 1998]. Боултон и Кейток, также опираясь на экспериментальные исследования, напротив, писали об отсутствии разницы в участии в благотворительности у мужчин и женщин [Bolton, Katok 1995]. Андреони и Вестерланд предложили объяснение этих противоречивых результатов и показали, что мужчины склонны быть более щедрыми, чем женщины, когда вклад меньше, то есть потеря менее болезненна для дарителя, в то время как женщины более склонны отдавать, когда цена вклада относительно высока [Andreoni, Vesterlund 2001]. Подводя итог, эти авторы утверждают, что женщины, по сравнению с мужчинами, более заинтересованы в справедливости, правосудии и равенстве, данное соображение соответствует гипотезе о том, что женщины более социально ориентированы, чем мужчины.

В ходе одного из экспериментов было показано, что мужчины более склонны жертвовать, когда их об этом просят привлекательные женщины [Landry, Lange, List, Price, Rupp 2006]. Однако в других исследованиях такой эффект не был обнаружен (см., например: [Weyant 1984]).

Несмотря на обилие фактических данных, в литературе не представлена последовательная и надёжная общая теория влияния гендерного фактора на поведение людей в сфере денежной филантропии. При-

чина, по-видимому, не только в некоторой противоречивости имеющегося эмпирического материала, но и в том, что он относится главным образом к западному миру и прежде всего к США. Более объёмное видение ситуации предполагает учёт реалий других стран, в том числе тех, где объект исследования менее институционализирован.

Согласно данным мегаопроса населения по технологии Георейтинга, за последние 2–3 года делали благотворительные пожертвования, давали незнакомым нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню) 56% женщин и 48% мужчин. Шансы мужчин делать денежные пожертвования примерно на 30% ниже, чем у женщин (при условии, что все остальные социально-демографические характеристики фиксированы)⁵.

Ещё один фактор, традиционно фигурирующий в зарубежных исследованиях массовой частной благотворительности, — это *возраст* донора. Его значимость объяснима, поскольку возраст характеризует этапы жизненного цикла и, следовательно, в определённой мере отражает стабильность положения и финансовые возможности человека. Беккерс и Вайпкинг, суммируя результаты различных исследований, заключают, что обычным выводом о взаимосвязи возраста и размера пожертвований является позитивный характер подобной взаимосвязи, однако с убывающим эффектом [Bekkers, Wiepking 2010: 4]. Одни авторы пишут, что позитивный эффект наблюдается до 75 лет [Hodgkinson, Weitzman 1996; Andreoni 2001], после чего происходит снижение, другие обнаруживают такое снижение с 65 лет [Landry, Lange, Price, Rupp 2006].

Согласно результатам названного опроса, максимальная вовлечённость в денежные пожертвования в нашей стране характерна для граждан в возрасте 31–45 лет и 46–60 лет (56 и 55% соответственно). В то же время в возрастной группе до 30 лет пожертвования делают 52% респондентов, а в группе старше 60 лет — 46%. Статистический анализ отношения шансов показал, что у представителей возрастной когорты 36–54 лет, по сравнению с респондентами старше 55 лет, они выше почти на 90%, а у тех, кто не достиг 35 лет, — выше на треть, чем у когорты пожилых.

Зарубежные исследователи благотворительности уделяют немало внимания также роли *образования*. На материале стран Запада показано, что более образованные индивиды проявляют бóльшую склонность к пожертвованиям и, при прочих равных условиях, жертвуют относительно большие суммы. Например, Банкс и Таннер установили, что в Великобритании люди, закончившие колледж, участвуют в благотворительности намного чаще. «Сравнивая две категории людей, которые являются одинаковыми во всех отношениях, кроме того, что одни из них закончили колледж, а другие только школу, было выявлено, что выпускники колледжа склонны к пожертвованиям на 11% больше» [Banks, Tanner 1999: 175]. Согласно данным того же исследования размер пожертвований людей с высшим образованием также значительно выше: они отчисляют на благотворительность на 80% больше, чем их недипломированные коллеги. С. Йен в анализе благотворительной деятельности домашних хозяйств также находит аналогичную взаимосвязь между уровнем образования и благотворительностью. Проанализировав данные из обзора потребительских расходов 1995 г., он приходит к следующему выводу: «Результаты показывают, что намерение заниматься благотворительностью возникает у тех семей, которые имеют

⁵ Здесь и далее под шансом появления некоторого события В (например, В — «делать денежные пожертвования») при выполнении события А (например, А — «респондент-женщина») подразумевается отношение условной вероятности В при условии А к условной вероятности \bar{B} («не делать денежные пожертвования») при условии АВ данной работе оценки отношения шансов были получены в результате построения мультиномиальной логистической регрессии. Оценка отношения шансов совпадает с оценкой экспоненты соответствующего параметра логистической регрессии. Эмпирическую основу данной работы составляют результаты всероссийского репрезентативного опроса населения (2008 г.), проведенного в ГУ ВШЭ в рамках мониторинга состояния гражданского общества (N = 1600 чел.; сбор информации — Всероссийский центр изучения общественного мнения).

высокий уровень дохода и возглавляемы взрослыми и образованными личностями» [Yen 2002: 839]. Банк, Таннер и Йен используют схожую эконометрическую методологию анализа связи уровня образования с благотворительной деятельностью и признают влияние на уровень полученного образования таких переменных, как возраст и доход. Именно поэтому трудно проанализировать взаимосвязь между образованием и благотворительностью, не учитывая взаимовлияния всех показателей.

Уровень образования россиян также влияет на их вовлечённость в денежные пожертвования: если 61% респондентов с высшим образованием декларируют, что за последние 2–3 года им приходилось делать денежные пожертвования, то среди респондентов с образованием ниже среднего таковых лишь 38%, со средним специальным образованием — 55% и с общим средним образованием — 50%. По сравнению с высокообразованными респондентами у представителей других образовательных групп шансы делать денежные пожертвования ниже. У людей со средним специальным образованием они меньше на 20%, с общим средним образованием — ниже почти на треть (36%), а с образованием ниже среднего — вдвое (50%).

Представляет интерес задача определения вероятности участия граждан в денежных пожертвованиях в зависимости от их социально-демографических характеристик. Для её решения была применена модель бинарной логистической регрессии⁶. Зависимой (выходной) регрессионной переменной в данном случае является номинальная переменная «участие в денежных пожертвованиях». Градациями этой переменной выступают ответы на вопрос: «Как часто за последние 2–3 года Вам приходилось делать благотворительные пожертвования, лично давать незнакомым нуждающимся людям, включая просящих милостыню, деньги?». Данная переменная принимает два значения: «занимался» (объединение ответов «занимаюсь этим постоянно», «занимался этим несколько раз», «занимался этим лишь однажды»); «не занимался» (объединение ответов «не занимался» и «затрудняюсь ответить»).

⁶ Оценивание параметров логистической регрессии проводилось с помощью пакета SPSS. Затем были вычислены оценки вероятностей возможных значений зависимой переменной «участие в денежных пожертвованиях» и построены прогнозы этой переменной для всех категорий респондентов, характеризующихся переменными «пол», «возраст», «образование», «тип населенного пункта». В качестве прогнозируемого значения переменной «участие в денежных пожертвованиях» выбиралось то значение, оценка вероятности которого была больше, чем 0,5.

Значимость рассмотренной модели в целом подтверждается критерием отношения правдоподобия, статистика которого показывает изменение логарифмической функции правдоподобия тривиальной модели по сравнению с построенной моделью. Уровень значимости этого критерия для выбранной модели меньше 0,001, что говорит о значимости данной модели.

На значимость отдельной переменной, включённой в модель, указывает значимое различие между логарифмическими функциями правдоподобия усеченной и окончательной моделей. Под усечённой моделью понимают ту, из которой исключена соответствующая переменная. Уровни значимости соответствующих критериев для переменных «пол», «возраст», «образование» и «тип населённого пункта» оказались не выше, чем 0,01, поэтому можно утверждать, что каждая из этих переменных значимо улучшает прогноз участия респондента в денежных пожертвованиях.

Показателем качества выбранной модели служит процент верно предсказанных ответов, который в нашем случае составляет 57,2. Относительно невысокое значение этого показателя объясняется тем, что не все переменные, значимо влияющие на участие респондента в денежных пожертвованиях, были включены в модель. Например, добавление переменной, описывающей регион проживания респондента, увеличивает процент правильно предсказанных ответов до 59,3.

Степень согласованности экспериментальных и модельных данных можно характеризовать статистикой Пирсона и D-статистикой. Эти статистики указывают на расхождение между наблюдаемыми и ожидаемыми частотами, рассчитанными на основе выбранной модели. Вычисленное значение статистики Пирсона соответствует уровню значимости 0,636, а D-статистики — уровню 0,433. Это говорит о том, что расхождение экспериментальных и модельных данных не является значимым.

Эмпирическую основу данной работы составляют результаты всероссийского репрезентативного опроса населения (2008 г.), проведенного ГУ ВШЭ в рамках мониторинга состояния гражданского общества (N = 1600 чел.; сбор информации — Всероссийский центр изучения общественного мнения).

Автор признателен Е. Р. Горяиновой за полезные идеи относительно математического анализа данных и проведённые расчёты.

Если суммировать, то представительство отдельных социально-демографических групп как субъектов денежных пожертвований можно конкретизировать следующим образом:

- женщины всех возрастных групп, проживающие в крупнейших, крупных, больших, средних и малых городах, с образованием не ниже среднего общего (за исключением возрастной когорты 55 лет и старше с общим средним образованием);
- женщины, проживающие в сельской местности, в возрасте 36–54 лет вне зависимости от уровня образования, в возрасте 18–35 лет, с образованием не ниже среднего специального;
- женщины, проживающие в Москве и Санкт-Петербурге, в возрасте 18–35 лет, с образованием не ниже среднего специального;
- мужчины, проживающие в крупнейших, больших и крупных городах, в возрасте 36–54 лет, с образованием не ниже общего среднего, и в возрасте 18–35 лет, с высшим образованием;
- мужчины со средним специальным образованием, в возрасте 18–35 лет, проживающие в Москве или Санкт-Петербурге, а также в крупнейших городах, и в возрасте 36–54 лет из средних и малых городов;
- мужчины с высшим образованием, в возрасте 18–35 лет, проживающие в средних и малых городах, и в возрасте 36–54 лет из средних и малых городов, а также из сельской местности.

В таблице 1 отражены группы граждан, сформированные на основе изучаемых характеристик, вероятность участия которых в денежных пожертвованиях наиболее высокая (выше 0,5).

Таблица 1

Группы взрослого населения РФ с наиболее высокой вероятностью участия в денежных пожертвованиях (в зависимости от пола, возраста, образования и места жительства)

Возраст	Образование			
	Ниже среднего	Общее среднее	Среднее специальное	Высшее
МУЖЧИНЫ				
18–35			A/E	A/B/C
36–54		A/B/	A/B/C/	A/B/C/D
55 и старше				
ЖЕНЩИНЫ				
18–35		A/B/C	A/B/C/D/E	A/B/C/D/E
36–54		A/B/C/D	A/B/C/D	A/B/C/D
55 и старше			A/B/C	A/B/C/

Примечание. A — жители крупнейших городов (более 500 тыс. чел., кроме Москвы и Санкт-Петербурга); B — жители больших и крупных городов (100–500 тыс. чел.); C — жители средних и малых городов (менее 100 тыс. чел.); D — жители сельской местности; E — жители Москвы и Санкт-Петербурга.

Результаты зарубежных исследований массовых частных пожертвований демонстрируют высокую значимость *религиозного* фактора. В социологии религии существует большое количество зарубежной ли-

тературы, посвящённой взаимоотношению между религиозной активностью и пожертвованиями (см., например: [Wuthnow 1991; Jackson, Bachmeier, Wood, Craft 1995]). Кроме того, роль религии в реализации филантропических практик изучается и в других научных дисциплинах. Позитивная взаимосвязь между посещаемостью церкви и филантропией отмечается практически в каждой статье, посвящённой изучению этого вопроса. Исключения составляют несколько работ, носивших экспериментальный характер. Участники эксперимента имели возможность делать пожертвования вне религиозного контекста (см., например: [Eckel, Grossman 2004; Anderson, Mellor, Milyo 2005; Bekkers 2006]).

Религиозный фактор многое объясняет как в мотивации филантропического поведения, так и в выборе объектов поддержки со стороны жертвователей. Например, используя данные налоговой службы США, исследователи установили, что более трёх четвертей пожертвований, которые делают американцы с доходами 50 тыс. долл. и выше, поступают в религиозные организации [Anft, Lipman 2003]. Кроме того, как показали Стайнберг и Уилхелм, пожертвования религиозным организациям делают 21% американцев, не исповедующих ни одной религии [Steinberg, Wilhelm 2003]. Важно отметить, что авторы исключили из этого анализа респондентов, которые не разглашают информацию о своей религии или затруднились ответить на этот вопрос. Интерпретируя эти данные, упомянутые авторы выдвигают гипотезу, что благотворительность, как таковая, ассоциируется с религией, которая сама по себе побуждает людей, не исповедующих ни одной религии, делать пожертвования, а те, кто исповедуют какую-либо религию, готовы пожертвовать намного больше.

Применительно к современному российскому обществу эмпирические данные о связи частной благотворительности с религиозностью и о благотворительном аспекте деятельности религиозных организаций представлены в сравнительно небольшом числе публикаций, не дающих, разумеется, исчерпывающей картины [Бурдо, Филатов 2005–2008; Митрохин 2006; Аллероев 2010; Аронов 2010; Тихонович 2010; Тихонович, Сучилин 2010].

Согласно результатам общероссийского опроса населения, 64% респондентов отнесли себя к той или иной конфессии, в том числе 55% — к православным⁷. Однако о посещении храмов, мечетей или молитвенных домов заявили только 40% опрошенных. Об ответах представителей различных конфессий относительно их участия в делах прихода (общины) можно судить по рис. 6. Отражённые рисунком данные свидетельствуют о том, что единственной по-настоящему широко распространённой формой участия в жизни локальных конфессиональных общностей являются пожертвования на храм (мечеть, молитвенный дом). Однако и в этой форме, почти неотделимой от хотя бы эпизодического участия в богослужениях (молитвенных собраниях), свою приверженность религии выказывают лишь немногим более половины мусульман и треть православных. Число тех, кто жертвует деньги на благотворительные проекты прихода (общины), примерно вчетверо меньше числа жертвующих на храм. Это соотношение характерно как для православных, так и для представителей других конфессий, кроме мусульман, у которых такая форма активности, судя по опросу, не популярна. Зато одежду для бедных в мечети приносят чаще, чем в церкви.

Вообще, мусульманские общины выглядят, по данным опроса, заметно активнее всех остальных. «Нужно понимать, насколько благотворительная деятельность является важной для существования любого сообщества и, естественно, для мусульманской уммы, — сказал в интервью корреспонденту журнала “Деньги и благотворительность” Мухаммед Саляхетдинов, руководитель ассоциации культурно-просветительских и общественных объединений “Собрание”. — С вопросами благотворительности

⁷ Результаты всероссийского опроса населения, проведённого Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ в декабре 2009 г. Сбор информации — Фонд «Общественное мнение». Объём выборочной совокупности — 2000 чел., отобранных на основе многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборки. Опросный инструментариум разработан И. В. Мерсияновой и Л. И. Яковсоном.

годы поступающие средства значительно сократились. Тогда организаторы решили перейти к принципу «понемногу от многих», обратились к гражданам с призывом «Даже сто рублей могут спасти кому-то жизнь». Было создано «Общество друзей милосердия», которое объединило людей, ежемесячно перечисляющих в пользу движения сотую часть своего дохода. Подход оказался эффективным: за счёт пожертвований, собранных таким способом, удалось сохранить все проекты «Милосердия» [Тихонович 2010: 18].

В целом в России, в отличие от многих зарубежных стран, развитие благотворительности в настоящее время слабо связано с деятельностью религиозных организаций.

Экономические факторы и мотивация доноров

Несомненно и значительно положительное влияние, которое оказывает на пожертвования фактор *дохода*. В США его изучали, например, Отен и Радни, используя данные о федеральных подоходных налогах за 1971–1975 годы [Auten, Rudney 1990]. Эти данные дают представления как о доходах, с которых начисляется налог, так и о подтверждённых пожертвованиях, которые служат в Америке основанием для налоговых вычетов. Исследователи пришли к выводу, что фактор дохода весьма значим, хотя «на незначительную часть доноров, которые исключительно щедры, приходится значительная часть общих пожертвований на каждом уровне дохода» [Auten, Rudney 1990: 92].

Джонс и Поснетт под тем же углом зрения изучали расходы британских семей [Jones, Posnett 1991]. Этим авторов интересовали как масштабы вовлечённости в пожертвования, так и размеры отчислений. Данное исследование показало, что вовлечённость отражает влияние образования, пола и престижности профессии, однако уровень пожертвований оказывается чувствительным только к уровню семейного дохода. Семейный доход, по мнению этих авторов, является переменной, на основе которой можно прогнозировать общую сумму пожертвований.

Выше приводились данные, свидетельствующие о том, что и в нашей стране участие в пожертвованиях в существенной мере зависит от денежных доходов. Чтобы полнее охарактеризовать ситуацию, мы включили в один из всероссийских репрезентативных опросов населения вопрос: «Позволяют ли Ваши доходы делать денежные пожертвования нуждающимся людям, не членам Вашей семьи и не близким родственникам?»⁸. Подавляющая часть респондентов (80%) дали отрицательные ответы. Меньше одной пятой части (17%) ответили на этот вопрос положительно. Только 3% затруднились определиться с ответом на вопрос. Среди тех россиян, чьи доходы, по их словам, позволяют делать денежные пожертвования, почти каждый четвёртый их не делает. Редко денежные пожертвования делают 56% представителей этой группы и часто — лишь 19%.

В какой мере представления людей об их способности участвовать в благотворительности соотносятся с объективными характеристиками их материального положения? Среди респондентов, чей доход на члена семьи превышает 7000 руб. в месяц, только 26% полагают, что эта сумма позволяет им делать денежные пожертвования. Что же касается респондентов с душевым доходом в 4000 руб. в месяц и менее, почти все они (92%) заявили о невозможности делать пожертвования, хотя на практике многие эпизодически подают милостыню и т. п. (см. рис. 7).

Наглядна также зависимость между самооценкой респондентами своих доходов как позволяющих делать денежные пожертвования и такими переменными, как уровень материального благосостояния

⁸ Всероссийский опрос населения, проведенный Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ в декабре 2009 г. Сбор информации — Фонд «Общественное мнение». Объем выборочной совокупности — 2000 чел., отобранных на основе многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборки. Опросный инструментариум разработан И. В. Мерсияновой и Л. И. Якобсоном.

(самооценка), удовлетворённость доходами и индекс потребления. Чем выше значения данных показателей, тем, разумеется, чаще встречаются положительные ответы на вопрос о возможности делать денежные пожертвования (см. рис. 8).

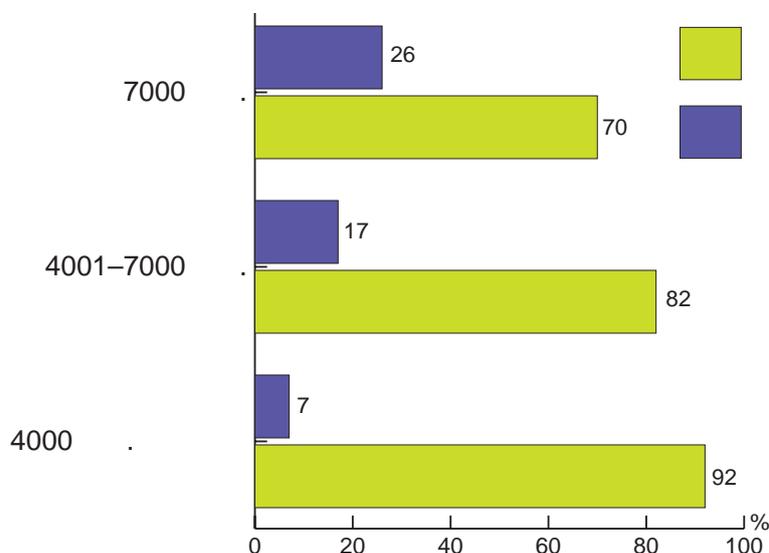


Рис. 7. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Позволяют ли Ваши доходы делать денежные пожертвования нуждающимся людям, не членам Вашей семьи и не близким родственникам?» (% опрошенных, по группам по доходу на члена семьи)

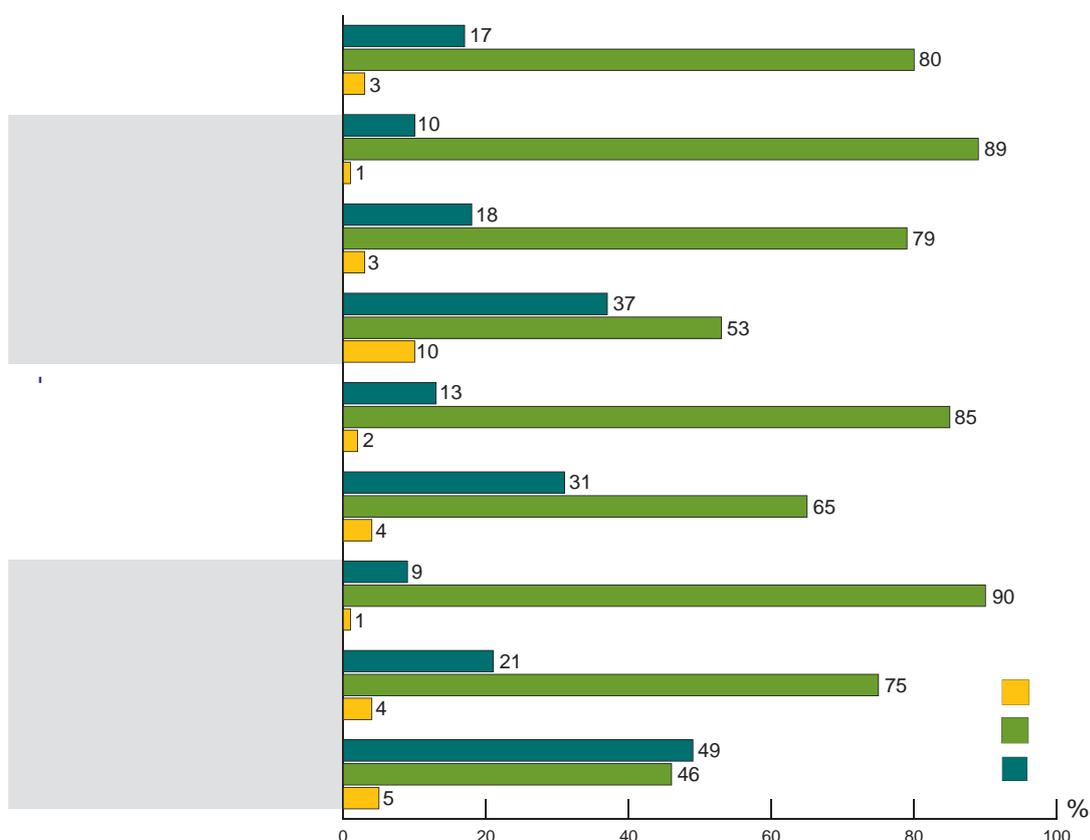


Рис. 8. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Позволяют ли Ваши доходы делать денежные пожертвования нуждающимся людям, не членам Вашей семьи и не близким родственникам?» (% опрошенных, по типологическим группам)

Анализ распределения ответов на данный вопрос по возрастным группам не выявляет особых отклонений от средних значений по России в целом. Исключение составляет возрастная группа старше 60 лет: 85% её представителей считают, что не имеют достаточных средств для пожертвований, и только 12% заявляют о своей способности в них участвовать. Очевидно, возраст в данном случае выступает главным образом в роли косвенного индикатора дохода, поскольку большинство в рассматриваемой группе составляют пенсионеры. Среди респондентов с высшим образованием положительный ответ на соответствующий вопрос дали 23 против 17% в среднем по выборке.

Таким образом, люди, считающие, что их доход позволяет им заниматься благотворительной деятельностью, принадлежат, как правило, к высокоресурсным категориям населения (с более высоким уровнем образования и дохода, трудоспособные, с высокой субъективной оценкой уровня своего материального положения).

Напомним: 80% опрошенных ответили, что нынешний доход не позволяет им делать пожертвования. Этой группе был задан вопрос: «Если Ваши сегодняшние доходы не позволяют делать денежные пожертвования нуждающимся людям, то какой доход на одного члена семьи в месяц позволил бы Вам делать пожертвования?». Суммы дохода назывались достаточно реалистичные: 16% назвали 10 тыс. руб. и меньше; 24% указали цифры в диапазоне от 10 тыс. руб. до 20 тыс. руб.; только 22% обозначили более 20 тыс. руб. Однако треть респондентов этой группы затруднились назвать точный размер дохода.

Тем, кто считает, что мог бы включиться в благотворительность при условии увеличения дохода, задавался вопрос, на какие цели они направляли бы свои пожертвования. Чаще всего назывались медицинские операции детям (62%), помощь детским домам (41%), забота об инвалидах (31%) и пожилых людях (27%), помощь домам престарелых (21%) и медицинские операции взрослым (17%).

К ряду экономических факторов, влияющих на развитие филантропических практик, в определённом смысле относится также качество и эффективность тех организаций, которые предъявляют спрос на пожертвования. В самом деле, значимы не только альтруистические устремления населения, о которых речь шла выше, но и то, насколько им соответствует «индустрия благотворительности». В странах, где прочно укоренены и высоко развиты институты филантропической активности, эта «индустрия» представляет собой заметную отрасль экономики. Однако в нашей стране она находится пока в зачаточном состоянии, что, разумеется, негативно сказывается на вовлечённости граждан в благотворительность и на масштабах пожертвований. Неудовлетворённость населения качеством «индустрии благотворительности» улавливается в опросах через индикаторы доверия к тем, кто собирает пожертвования.

Сами респонденты при ответе на вопрос о том, при каких условиях они стали бы делать денежные пожертвования, чаще всего (81%) указывали, что сделают это, если будут уверены, что их деньги пойдут по назначению. Решение проблемы невысокого доверия россиян к посредникам благотворительной деятельности является необходимым условием повышения активности массовой филантропии в России.

Только каждый пятый ответивший (19%) назвал значимым условие личного знакомства с адресатами оказанной им финансовой помощи. Еще 14% указали на важность морального удовлетворения от такого рода деятельности. Остальные предложенные условия набрали меньше 10% среди населения в целом и столько же (за редким исключением) в социально-демографических и типологических группах. Такие позиции, как близость по духу нуждающихся в помощи, улучшение качества повседневной жизни, получение льготы по уплате подоходного налога, помощь животным указали от 7 до 3% отвечавших.

Уверенность в том, что пожертвованные деньги пойдут по назначению, в большей степени, чем остальным ответившим, необходима жителям Москвы (90%) и респондентам с высоким — более 7000 руб. — доходом (90%). Несколько меньше на это обращали внимание безработные (74%), мусульмане (75%), люди старше 60 лет (73%); самый низкий показатель у респондентов с образованием ниже среднего (63%).

В отличие от русских татары (24%) и представители других национальностей (29%) более важным считают личное знакомство с тем, кому оказывается финансовая помощь. Это обуславливает то, что такая же тенденция прослеживается и при анализе по принадлежности к религиозным конфессиям. Мусульмане и представители других религиозных конфессий (обе группы по 25%) чаще, чем православные и атеисты, указывали на это условие.

Обратимся теперь к такому фактору как *предоставление льгот по уплате подоходного налога* для жертвователей. За рубежом давно проводятся исследования, нацеленные на изучение связи между денежными пожертвованиями и льготами. В одном из первых исследований на эту тему Рис в 1979 г. сделал вывод: «Мои результаты показывают, что налоговые вычеты в отношении благотворительности являются важным фактором, определяющим уровень первичных взносов» [Reese 1979]. Несколько недавних исследований уточнили и подтвердили выводы этого учёного в соответствии с современным налоговым законодательством [Pelosa, Steel 2005]. Напротив, Бродли, Хоулден и Макклелланд показали, что налоговые льготы в детализации не всегда влияют на количество взносов [Bradley, Holden, McClelland 2005]. Пока нет других подтверждений этому, данный факт можно рассматривать как, возможно, сдвиг в области мотивации доноров.

Российское законодательство предусматривает социальные налоговые вычеты. Так, в соответствии со ст. 219 главы 23 Налогового кодекса РФ, налогоплательщик имеет право на получение социальных налоговых вычетов на благотворительность. Вычет на благотворительные цели в виде денежной помощи организациям науки, культуры, образования, здравоохранения и социального обеспечения, частично или полностью финансируемым из средств соответствующих бюджетов, а также физкультурно-спортивным организациям, образовательным и дошкольным учреждениям на нужды физического воспитания граждан и содержание спортивных команд, а также в сумме пожертвований, перечисляемых (уплачиваемых) налогоплательщиком религиозным организациям на осуществление ими уставной деятельности предоставляется в размере фактически произведённых налогоплательщиком расходов, но не более 25% от суммы дохода, полученного им в налоговом периоде. Однако в ряду предложенных условий для осуществления личных пожертвований возможности получения льгот по уплате подоходного налога интересуют всего 4% населения (в 2008 г. таковых был 1%). Граждане России вообще относительно мало информированы о том, что людям, которые делают благотворительные пожертвования, предоставляется такая льгота. Только четверть респондентов сказали, что знают об этом. Подавляющее большинство (73% опрошенных) не знают о такой привилегии.

Среди россиян только 1% сказали, что делали благотворительные пожертвования и воспользовались вычетами по подоходному налогу; 14% отметили, что, хотя и помогали финансово нуждающимся, но этой льготой не пользовались.

Только 5% из тех, кто воспользовался льготой после благотворительного пожертвования, сказали, что будут тратить больше, если получат такую привилегию по уплате подоходного налога. Тех, кто делал пожертвования и не пользовался льготой, это условие для увеличения суммы волнует ещё меньше — лишь 3% из не воспользовавшихся, но оказавших помощь респондентов.

Таким образом, данная льгота не оказывает особого влияния на увеличение благотворительных пожертвований рядовых россиян. Основная причина этого (на неё указали 11% россиян) связана с тем, что сумма пожертвований была незначительной. На остальные причины указали 1–2% респондентов. Анализ мнений россиян, которые оказывали финансовую помощь и не пользовались этой льготой, даёт более яркую картину (см. рис. 9). Чаще всего эти респонденты (88%) отмечали нежелание связываться с инстанциями и чиновниками, которые выплачивают компенсацию, а также отсутствие документов, подтверждающих пожертвования; 85% таких респондентов считали эту сумму незначительной; ещё 65% не располагали временем для оформления и получения выплаты. Для получения вычета налогоплательщику необходимо составить заявление и вместе с налоговой декларацией и копиями документов, подтверждающих расходы на благотворительность в предшествующем налоговом периоде, подать его в налоговую инспекцию по месту жительства. Видимо, частные жертвователи воспринимают данную процедуру как длительную и излишне бюрократизированную.

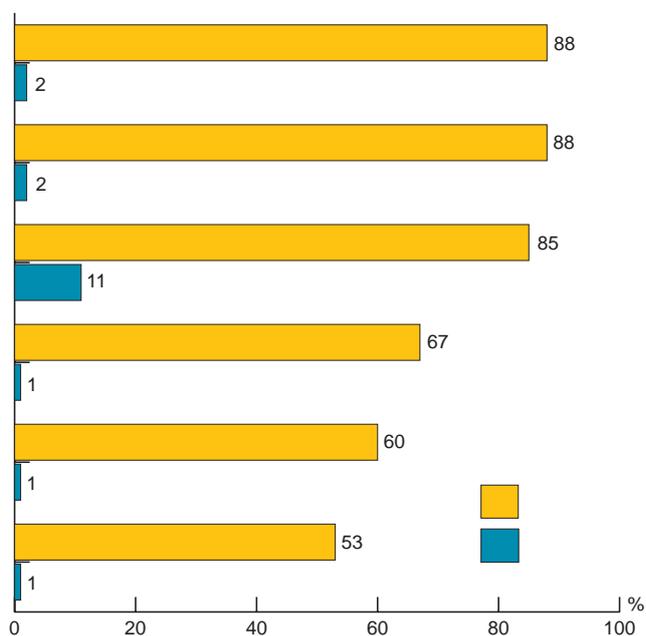


Рис. 9. Сравнительный анализ причин непопулярности налоговых вычетов среди населения и среди не воспользовавшихся льготой (% опрошенных и % не воспользовавшихся льготой)

Наряду с массовыми денежными пожертвованиями в нашей стране развивается филантропия частных доноров — крупных жертвователей, которые тратят на благотворительные цели значительные денежные средства из своих доходов. Почему богатые люди жертвуют на благотворительность? Согласно результатам проведённого в Великобритании эмпирического исследования значимы следующие причины [Ллойд 2007]⁹:

Уверенность в важности проблемы, которая создает наиболее сильную мотивацию. Выбор проблем зачастую определяется желанием донора улучшить общественную жизнь в соответствии с определёнными интересами или верой во что-то.

Желание стать катализатором изменений, то есть стремление по-настоящему изменить общество, его институты или жизнь отдельных людей и получить результат от своих пожертвований.

⁹ В ходе исследования были конфиденциально опрошены 76 человек, обладающих достаточно крупными состояниями (от 5 до 100 млн фунтов стерлингов), которые в настоящий момент живут в Англии и Уэльсе. Кроме того, были опрошены 10 фандрайзеров-волонтеров («просителей», многие из которых сами обладают значительным состоянием и также выступают в роли доноров) и 14 ведущих профессиональных советников состоятельных людей, также имеющих высокий уровень доходов.

Стремление к самореализации, связанное с удовлетворением от собственных достижений — от применения своих знаний в новой сфере, приобретения новых навыков, управления денежными средствами, которые в противном случае получило бы государство, решения проблем, близких лично донору, и от определения донором своего места в обществе.

Чувство долга и ответственности, признание обязанности помогать тем, кто менее успешен, и желание «вернуть долги» обществу.

Возможность получить удовлетворение от коллективных действий и общения в сфере благотворительности. Эти чувства могут возникать от контактов с руководством благотворительной организации, благополучателями и другими донорами. В некоторых сферах и сообществах сети донорских организаций достаточно развиты и влиятельны. Некоторые доноры могут действовать, желая стать членами такой сети.

Насколько можно судить по фрагментарной информации, в том числе полученной в ходе непосредственного общения с отдельными донорами, сотрудниками благотворительных организаций и бенефициарами благотворительности, все названные мотивы в той или иной степени присущи тем отечественным бизнесменам, которые делают относительно крупные пожертвования. Однако филантропическая деятельность частных доноров в нашей стране, как правило, не вполне прозрачна. Это существенно затрудняет построение количественных оценок даже в отношении её объемов, не говоря уже о сравнительной значимости разных мотивов.

Повышению транспарентности способствует создание институциональных структур, финансируемых крупными жертвователями. Первые фонды, финансируемые из личных средств работающих в России предпринимателей, появились в конце 1990-х годов. Это Фонд Владимира Потанина, «Открытая Россия» Михаила Ходорковского, Фонд содействия кадетским корпусам, созданный Борисом Йорданом, и некоторые другие. В настоящее время в стране действуют не менее 30 относительно крупных личных фондов. Среди известных бизнесменов, передавших фондам заметную часть состояния либо систематически делающих крупные пожертвования, можно назвать, например, Вагита Алекперова, Олега Дерипаску, Дмитрия Зими́на, Михаила Прохорова, Алишера Усмано́ва, Николая Цветкова.

«По мере старения ветеранов российского капитализма таких фондов становится всё больше», — констатируют Р. Кутузов и И. Телицина, предлагая своё объяснение этой тенденции [Кутузов, Телицина 2008: 246]. В целом это объяснение сводится к мотивам, представленным в пунктах 2 и 3 приведённого чуть выше перечня. К сожалению, отсутствуют эмпирические данные, которые позволили бы подтвердить или опровергнуть данную гипотезу и вообще с уверенностью судить о доминирующих мотивах крупной частной благотворительности в России. Исследования, сопоставимые с названным британским, на российском материале не проводились. Более того, в силу закрытости отечественного истеблишмента методологически состоятельное исследование подобного рода вряд ли удастся провести в близком будущем.

В то же время имеется возможность опереться на данные об отношении к донорам и их жертвованиям со стороны рядовых граждан, и эти данные достаточно поучительны¹⁰. Большинство респондентов, не располагая сведениями о подлинных мотивах благотворителей и, разумеется, не общаясь с ними, настроены довольно подозрительно. Более 40% придерживаются мнения, что лишь меньше

¹⁰ Результаты эмпирического исследования по данной тематике см.: [Мерсиянова, Якобсон 2009: 60–62]. Они основаны на данных всероссийского опроса населения, проведённого Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ГУ ВШЭ в декабре 2008 г. Сбор информации — Всероссийский центр изучения общественного мнения. Объём выборочной совокупности — 1600 чел., отобранных на основе многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборки. Опросный инструментариум разработан И. В. Мерсияновой и Л. И. Якобсоном.

четверти жертвователей бескорыстно занимаются благотворительностью. Каждый третий респондент (34%) считает, что более половины жертвователей занимаются благотворительностью, чтобы добиться популярности, обеспечить себе пиар, а 13% полагают, что таковы цели почти всех жертвователей. По утверждению 31% населения, более половины жертвователей используют благотворительную деятельность как способ улучшить свои связи с чиновниками во властных органах, а 16% отнесли к этой категории жертвователей почти всех. По мнению 28% респондентов, больше половины жертвователей с помощью благотворительности решают проблемы своего бизнеса, а 19% приписывают этот мотив почти всем жертвователям.

Таким образом, восприятие населения довольно резко контрастирует с оценками, содержащимися в процитированной статье из русской версии журнала «Forbes» [Кутузов, Телицина 2008]. Доступная информация подсказывает, что в действительности сочетаются разные тенденции. Благотворители, особенно наиболее крупные, всё чаще действуют бескорыстно, хотя ситуация в целом отнюдь не идеальна: порою ими преследуются и вполне корыстные цели.

Заключение

Денежная филантропия как повседневная социальная практика гражданского общества развита достаточно хорошо в нашей стране, даже по критерию численности участвующих в ней россиян. Тем не менее существуют многочисленные барьеры, препятствующие её положительной динамике и требующие концентрации усилий субъектов гражданского общества (негосударственных некоммерческих организаций), органов власти и заинтересованных бизнес-структур в деле их преодоления. Такие барьеры условно можно разбить на три группы.

Во-первых, это барьеры на микроуровне, сопровождающие проблемы благотворительной деятельности отдельных индивидов: дефицит доверия граждан к институциональным посредникам благотворительной деятельности, сомнения граждан в истинных целях благотворительных организаций, отсутствие личного опыта участия в деятельности НКО у большинства россиян, недостаточная информированность о благотворительных НКО, коммуникативные трудности. Последние проявляются в том, что НКО и благотворительные организации говорят на «разных языках» не только с общественностью, но даже и со своими реальными и потенциальными донорами (и сегодня есть немало свидетельств этому)¹¹.

Во-вторых, это барьеры мезоуровня, связанные с благотворительной деятельностью корпоративных филантропов и НКО: бедность информационного поля некоммерческих организаций, недостаток квалифицированных специалистов в НКО, недостаточный уровень финансовой и управленческой грамотности НКО, ошибки в реализации корпоративной благотворительности, проявляющиеся в преобладании традиционной, а не стратегической логики, в необоснованном выборе форм, направлений и объектов благотворительности.

В-третьих, это барьеры макроуровня, имеющие истоки в недостатках текущей социальной политики, инфраструктурной неразвитости благотворительной деятельности и проявляющиеся в проблемах взаимодействия органов власти и субъектов благотворительной деятельности.

¹¹ «Получается, что работник фонда часто даже толком слова дистрибуция не понимает, а молодой человек, готовый помочь и занимающийся дистрибуцией, не догадывается, что нужно объяснить, какие возможности это раскрывает. Или фонд говорит: “Ну, вот вы можете стать нашим волонтером и всегда-всегда работать в нашем фонде!”. Человек начинает краснеть: “Ну я не могу, у меня маленький ребенок, жена, мне нужно работать в своём проктерэндгэмбле”. “Ну, тогда купите календарик за 10 рублей!” — на этом разговор заканчивается». http://community.livejournal.com/philanthropy_ru/39584.html

Для активизации благотворительной деятельности в нашей стране необходимо создание благоприятных условий, возвращение институтов массовой благотворительности, которые будут поддерживать устойчивость всей системы.

Литература

- Азарова Е. С., Яницкий М. С. 2008. Психологические детерминанты добровольческой деятельности. *Вестник Томского государственного университета*. 306: 120–126.
- Аллероев Т. 2010. Милосердие под зеленым знаменем. *Деньги и благотворительность*. 73: 28–31.
- Апресян Р. Г. 1998. Филантропия: милостыня или социальная инженерия. *Общественные науки и современность*. 5: 51–60.
- Аронов Н. 2010. Филантропия как закон. Благотворительность в иудаизме. *Деньги и благотворительность*. 73: 35–37.
- Бердникова Н. Ш., Ванчикова С. Б. (сост.). 2006. *Эффективная благотворительность для развития города*. М.: ООО «Олимпус»; НО Фонд «Институт социальной и гендерной политики».
- Бурдо М., Филатов С. (ред.). 2005–2008. *Атлас современной религиозной жизни России: В 3 т.* М.; СПб.: Летний сад.
- Бурмистрова Т. А. 2008. Развитие механизмов массовой благотворительности. В кн.: Шадрин Е. А. (ред.). *Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах: практика межсекторного взаимодействия. Практическое пособие*. М.: Агентство социальной информации; 38–52.
- Вейс О. А. (авт.-сост.) 2008. *Сбор частных пожертвований, или Как копейка рубль бережет*. Самара: ООО «ОФОРТ».
- Даушев Д. 2010. Сделай донору удобно. *Деньги и благотворительность*. 72: 34–39.
- Как сделать пожертвование в России. 2008*. Филиал КОО «Международный центр некоммерческого права» в Российской Федерации, САФ Россия. М.: МЦНП; САФ.
- Кудринская Л. А. 2006. Добровольческий труд: сущность, функции, специфика. *Социологические исследования*. 5: 15–22.
- Кутузов Р., Телицина И. 2008. Частные фонды. Эффект старения. *Forbes* (русское издание). 5: 246–248.
- Ларионова Т. П. 2009. Социальные характеристики благотворительной деятельности в Татарстане. *Социологические исследования*. 10: 40–47.
- Ллойд Т. 2007. Почему богатые жертвуют? *Деньги и благотворительность*. 3 (64): 66–69.
- Мерсиянова И. В., Якобсон Л. И. 2009. *Практики филантропии в России: вовлечённость и отношение к ним населения*. М.: ИД ГУ ВШЭ.

- Мерсиянова И. В., Якобсон Л. И. (ред.). 2010. *Потенциал и пути развития филантропии в России*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Митрохин Н. 2006. *Русская православная церковь: современное состояние и актуальные проблемы*. М.: НЛО.
- Сайтбагин А. Р. 2001. *Благотворительность в России: история, теория, тенденции развития*. СПб.: Петербург — XXI век.
- Эрделевский А. М., Батурина М. В., Юндина М. А., Зотова А. В., Колтунцова М. Н. (сост.). 2001. Сбор частных пожертвований. *Вопросы бухгалтерского учета и налогообложения*. Ставрополь: ЮРПЦ.
- Синецкий С. Б. 2001. Российские волонтеры: черты социального портрета (Часть 1). В кн.: Лейкинд О. Л. (ред.). *Благотворительность в России. Социальные и исторические исследования*. СПб.: Лики России; 646–654.
- Смит Д. А., Боргман К. 2006. Благотворительные учреждения в европейских странах: исторический контекст. *Отечественные записки*. 4 (31): <http://www.strana-oz.ru/?ozid=31&oznumber=4>
- Стречански Б. 2003. Благотворительность и филантропия. В кн.: Ондрушек Д. et al. *Хрестоматия для некоммерческих организаций*. Братислава: Центр профилактики и решения конфликтов; 49–76.
- Тихонович Л. 2010. Церковь ждёт социальная реформа. *Деньги и благотворительность*. 73: 16–18.
- Тихонович Л., Сучилин А. 2010. Религиозная благотворительность: традиции и современность. *Деньги и благотворительность*. 73: 8–11.
- Фомин А. Э. 2001. Благотворительность: дискуссионное поле и исследовательские задачи. В кн.: Лейкинд О. (ред.). *Благотворительность в России. Социальные и исторические исследования*. СПб.: Лики России; 17–40.
- Цирульников Б. А., Чапарина С. Н. 2008. Практика вовлечения молодежи в благотворительную деятельность: практика деятельности «Молодежных банков». В кн.: Шадрин Е. А. (ред.). *Социальное партнёрство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах: практика межсекторного взаимодействия*. М.: Агентство социальной информации; 53–62.
- Юндина М. А. (авт.-сост.) et al. 2001. Акции по сбору частных пожертвований: успешные модели и опыт. Ставрополь: ЮРПЦ.
- Anderson L., Mellor J., Milyo J. 2005. *Did the Devil Make Them Do It? The Effects of Religion and Religiosity in Public Goods u Trust Games*. Working Paper. 0512. Department of Economics, University of Missouri.
- Andreoni J., Brown E., Rischall I. 2003. Charitable Giving by Married Couples. Who Decides и Why Does it Matter? *The Journal of Human Resources*. 38: 111–133.
- Andreoni J., Vesterlund L. 2001. Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism. *Quarterly Journal of Economics*. 116: 293–312.

- Andreoni J. E. 2001. The Economics of Philanthropy. In: Smelser N. J., Baltes P. B. (eds.). *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. London: Elsevier; 11369–11376.
- Anft M., Lipman H. 2003. How Americans Give. *Chronicle of Philanthropy*. 4: 6–9.
- Auten G., Rudney G. 1990. The Variability of Individual Charitable Giving in the U.S. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. 2: 80–97.
- Banks J., Tanner S. 1999. Patterns in Household Giving: Evidence from U.K. Data. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. 2 (10): 173–180.
- Bekkers R. 2004. *Giving and Volunteering in the Netherlands: Sociological and Psychological Perspectives*. Ph.D-Dissertation, Utrecht University.
- Bekkers R. 2006. Traditional и Health Related Philanthropy: The Role of Resources and Personality. *Social Psychology Quarterly*. 68 (4).
- Bekkers R., Wiepking P. 2010. *Understanding Philanthropy. A Review of 50 Years of Theories and Research*. Social Science Research Network. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1015507
- Bolton G. E., Katok E. 1995. An Experimental Test for Gender Differences in Beneficent Behavior. *Economics Letters*. 48: 287–292.
- Borgmann K., Smith J. A. 2001. Foundations in Europe. In: Shelter A., Then V., Walkenhorst P. (eds.). *Society Management and Law*. London: Bertelsmann Foundation.
- Bradley R., Holden S., McClelland R. 2005. A Robust Examination of the Effects of Taxation on Charitable Contributions. *Contemporary Economic Policy*. 4 (23): 545–554.
- Bremner R. H. 1996. *Giving: Charity and Philanthropy in History*. New Jersey: Transaction Publishers.
- Capek M. E. S. 2005. Documenting Women's Giving: Biases, Barriers and Benefits. In: Clift E. (ed.). *Women, Philanthropy, and Social Change: Visions for a Just Society*. Medford, MA: Tufts University Press; 29–60.
- Cutler S., Danigelis N. 1993. Organizational Contexts of Activity. In: Kelly J. (ed.). *Activity and Aging*. Newbury Park, CA: Sage.
- Eckel C., Grossman P. 2004. Giving to Secular Causes by the Religious and Nonreligious: An Experimental Test of the Responsiveness of Giving to Subsidies. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 33: 271–89.
- Eckel C. C., Grossman P. J. 1998. Are Women less Selfish than Men? Evidence from Dictator Experiments. *Economic Journal*. 108: 726–735.
- Gallagher S. 1994. *Older People Giving Care: Helping People and Community*. Westport, CT: Ouburn House.
- Giving UK 2004/2005*. 2005. London: Charities Aid Foundation/NCVO.

- Havens J. J., O'Herlihy M. A., Schervish P. G. 2006. Charitable Giving: How Much, by Whom, to What, and How. In: Powell W., Steinberg R. (eds.). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. 2nd edn. New Haven, CT: Yale University Press; 542–567.
- Hodgkinson V. A., Weitzman M. S. 1992, 1994, 1996. *Dimensions of the Independent Sector: A Statistical Profile*. Washington, DC: Independent Sector.
- Hodgkinson V. A., Weitzman M. S. 1996. *Giving and Volunteering in the United States*. Washington: Independent Sector.
- Jackson E. F., Bachmeier M. D., Wood J. R., Craft E. A. 1995. Volunteering and Charitable Giving: Do Religious и Associational Ties Promote Helping Behavior? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 24: 59–78.
- Jackson J. M., Latané B. 1981. Strength и Number of Solicitors и the Urge Toward Altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 7 (3):415–422.
- Jones A., Posnett J. 1991. Charitable Donations by U.K. Households: Evidence from the Family Expenditure Survey. *Applied Economics*. 23: 343–351.
- Kirsh A. D., Hume K. M., Jalnadoni N. T. 1999. *Giving and Volunteering in the United States: Findings from a National Survey*. Washington, DC: Independent Sector.
- Landry C. E., Lange A., List J. A., Price M. K., Rupp N. G. 2006. Toward an Understanding of the Economics of Charity: Evidence From a Field Experiment. *The Quarterly Journal of Economics*. 121 (2): 747–782.
- Markham W., Bonjean C. 1995. Community Orientations of Higher-Status Women Volunteers. *Social Forces*. 73: 1553-1571.
- Mesch D. J., Rooney P. M., Kathryn W. C., Steinberg S. 2002. Race and Gender Differences in Philanthropy: Indiana as a Test Case. *New Directions for Philanthropic Fundraising*. 37: 65–77.
- Odendahl T. 1990. *Charity Begins at Home: Generosity and Self-Interest among the Philanthropic Elite*. N.Y.: Basic Books.
- Payne B., Bull C. 1993. The Older Volunteer: the Case for Interdependence. In: Peterson W., Quadagno J. (eds.) *Social Bonds in Later Life: Aging and Interdependence*. Newbury Park, CA; Beverly Hills, CA: Sage Publications, Inc.; 251–272.
- Peloza J., Steel P. 2005. The Price Elasticities of Charitable Contributions: A Meta-Analysis. *Journal of Public Policy & Marketing*. 2 (24): 260–272.
- Philanthropy. <http://encyclopedia.thefreedictionary.com/Philanthropy>.
- Reece W. S. 1979. Charitable Contributions: New Evidence on Household Behavior. *The American Economic Review*. 1 (69): 142–151.
- Smith D. 1982. Altruism, Volunteers, and Volunteerism. In: Harman J. (ed.) *Volunteerism in the Eighties*. Washington, DC: University Press of America; 23–44.

Steinberg R., Wilhelm M. 2003. *Patterns of Giving in COPPS 2001*. Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action Annual Conference. Denver, Colorado.

Weyant J. M. 1984. Applying Social Psychology to Induce Charitable Donations. *Journal of Applied Social Psychology*. 14 (5): 441–447.

Wuthnow R. 1991. *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves*. Princeton: Princeton University Press.

Yen S. T. 2002. An Econometric Analysis of Household Donations in the USA. *Applied Economics Letters*. 9: 831–841.