

美国个人捐赠的热情来自哪里?

■ 本报记者 文梅

“

近日,由印第安纳大学礼来家族慈善学院研究撰写,‘美国施惠基金会’出版的2019年《美国慈善捐赠报告》正式发布。

报告显示,在2019年,美国个人、遗产捐赠、基金会和公司向慈善机构捐赠了约4496.4亿美元,成为有史以来慈善捐赠最多的年份。以现值美元计算的慈善捐赠总额比2018年的4314.3亿美元捐赠总额增长了4.2%(经通货膨胀调整后增长了2.4%)。以当前美元计算,2019年的捐赠金额达到了迄今为止的最高水平。经通货膨胀调整后,捐赠总额达到历史第二高的水平,仅略低于2017年达到的历史最高美元数额。

个人捐赠依然是历年美国慈善捐赠的重头部分。2019年个人捐赠总额约为3096.6亿美元,在2019年增长4.7%(经通货膨胀调整后增长2.8%)。经通货膨胀调整后,个人捐赠达到了有记录以来第二高的总金额。

在美国慈善捐赠中,个人捐赠一直占大头。有一种说法认为‘税收优惠政策始终是推动个人捐赠热情的直接动因’,但这真的只是唯一原因吗?已经在美进修半年多的国内筹款行业培育平台方德瑞信负责人叶盈认为‘不尽然’,瑞森德公益筹款人训练营运营主任岩松亦表示,美国个人捐赠量居高不下与人际交往需求也有着十分重要的连带关系,清华大学公共管理学院副教授、清华大学公益慈善研究院副院长贾西津则从形成美国慈善捐赠体系的三种奠基精神层面予以了分析。

慈善捐赠去向哪里

《美国慈善捐赠报告》显示,2019年美国个人捐赠总额约为3096.6亿美元,同比增长4.7%,经通货膨胀调整后增长2.8%,个人捐赠达到了有记录以来第二高的总金额。

2019年遗产捐赠额估计为432.1亿美元,与2018年基本持平,增长率为0.2%(经通货膨胀调整后为下降1.6%)。遗产捐赠往往每年都有很大的波动。

国内筹款行业培育平台方德瑞信负责人叶盈说:“如果你把近几年的美国慈善捐赠报告拿到一起看,会发现其捐赠特点、善款流向和构成比例相对还是很稳定的,不会有太大变化,除非有大的金融危机或者突发情况,则另当别论。”

叶盈自2020年1月赴美进修,通过实地学习和观察,对美国慈善捐赠的发展现状及其背后的成因有了更深入的理解,她认为个人捐赠成为美国捐赠主体一点也不奇怪,这是历史因素



和现实发展融合的结果。

“因历史原因,美国人形成了一种普遍的观念,即认为个人不能给政府让渡过多权力,因此个人应该主动在公共利益上承担更多责任。因此,从小美国人就被教育引导要关心社会公共议题、参与志愿服务、支持公益慈善机构,尤其是关注本地社区的公益慈善机构。美国筹款市场竞争非常激烈,公益慈善机构类型多种多样,人们选择性也比较大。”叶盈说这种印象源于自己的真实感受。

在美进修期间,叶盈曾居住在已经退休的Whitney夫妇家中,老两口基本上每天都能收到四封以上的传统劝募信件,接到各种各样的劝募电话,以及直接上门的劝募。但这老两口对选择什么样的机构捐赠有着十分清晰的目标,除了给一家在他们看来与自身价值观十分吻合的电视台捐赠以外,他们还给三个不同的慈善机构捐赠,其中一家是专门为非裔美国儿童提供阅读教育培训的慈善机构,以及送餐类的“食物银行”慈善项目和当地社区垃圾回收环保项目。

报告中慈善捐赠受资助者的特点和数据印证了叶盈的看法。2018年至2019年,对宗教的捐赠增长了2.3%,估计捐赠额为1281.7亿美元;对教育的捐赠估计增加12.1%,达到641.1亿美元;对社会服务的捐赠估计增加了5.0%,总额为559.9亿美元。对基金会的捐赠估计增加了2.5%,达到535.1亿美元。对艺术、文化和人文组织的捐赠估计增长了12.6%,达到216.4亿美元;对环境 and 动物保护组织的捐赠估计增加了11.3%,达到141.6亿元。这也是该领域捐赠的连续第六年增长。

该报告研究撰写机构负责人、礼来家族慈善学院学术项目执行副院长帕特里克·鲁尼(Patrick M. Rooney)博士说,2019年受资助组织的结果与其长期以来看到的趋势一致。一般来说,当出现广泛的经济增长时,就会反映在对各个领域的捐赠增加;然而,对宗教的捐赠通常受经济变化的影响最小。

宗教捐赠缘何受经济变化的影响最小?贾西津认为,在美国慈善捐赠体系形成的三种奠基精神当中,宗教信仰带来的引领效应不容置疑。美国的慈善源于基督教,在基督教的指引下,信众们互为兄弟姊妹,充满着基督指引下的博爱精神,这些都对其慈善文化的社会化普及有着深远的影响。虽然这么多年过去,最初由宗教信仰造就的慈善已经逐渐世俗化,但由其衍生而来的这种精神内涵已经根深蒂固了。

岩松则是站在经济学的角度去审视和考量。他说,美国社会发展形态呈“橄榄型”,社会治理模式是典型的小政府,大社会,慈善文化已经在其百年探索和实践中逐渐渗透到了政治、经济、文化、教育等多个方面,且从2017年以后至今的几年间,美国经济增长一直呈现稳中有升的态势,整体发展比较成熟,所以个人捐赠始终比较稳定。

岩松说:“美国个人捐赠之所以较为突出,有利己和利他两个层面,他们已经将个人的兴趣、权利以及由此获得满足和收

益融汇一体,达成了和谐统一,所以美国公益慈善的触角才可以真正触达社会公众生活。公众基于自己的认知和判断,将手中的钞票捐赠给了他们认为值得信任的慈善组织和公益机构,去帮助他们实现助人、利他的动机和愿望,说白了就是——你能做到我想做但做不了的事情,并且做的不错,那我就捐钱给你。”

税收优惠并非唯一

《公益时报》记者提出,税收优惠政策是否是美国个人捐赠热情始终趋于稳定水平的唯一原因?上述三位业界人士给出了不同的答案。

叶盈说:“如果针对小额捐赠的那部分群体,其实税收的影响没有我们想象的那么大。而且你去研究目前经过修改的美国税法,其实已经对个人向中小型慈善机构的捐赠没有太多利好,并不能够享受到令人满意的优惠和福利,这一点尤其对中产阶级影响较大。就此而言,我不觉得‘税收’这部分因素对美国个人捐赠有多大的诱导作用,影响

延伸阅读

叶盈观察:新冠疫情暴发至今,欧美慈善捐赠有何变化?

★电话劝募成功率提升

与目前国内生活高度依赖互联网有所不同的是,欧美人还是非常依赖线下社交的,因疫情在家隔离久居,他们会非常不习惯。以至于在欧洲出现了一个很有意思的现象:电话筹款的成效较以往大幅度上升,主要原因竟然是人们“宅家”实在于寂寞,刚好有慈善机构的劝募电话打进来,索性借此机会聊聊天,解解闷。据相关调查数据显示,新冠肺炎疫情期间,接到劝募电话的民众对筹款机构的态度也比从前亲切温和了许多,且平均接听时长比过去增加了大约15分钟,电话劝募的成功率也翻倍,这是一个非常惊人的增长量。

★浪猫狗领养率提升

据调查显示,疫情期间欧美民众对流浪猫狗的关注和救助热情也较以往明显提升,领养率也有所增加。叶盈笑言,这也许是在孤独寂寞时意识到诸如猫狗这类伴侣动物可以带给自己慰藉和放松,所以自然而然注意力对其有所集中。

★线下筹款多转为线上

据悉,疫情期间,欧洲的一些大型公益慈善机构果断放弃了如慈善晚宴、拍卖、街头劝募等线下传统筹款方式,开始转为线上筹款,有些知名的慈善机构甚至果断砍掉了所有线下筹款的支出,将其投入到线上筹款的配置渠道,据说效果非常不错。要知道,过去线上筹款对这些机构而言只是补充。

个人捐赠者捐赠动机的因素其实还有其他,诸如对教育的关注、信仰的虔诚,以及强烈的社会公共精神和公民意识等。”

贾西津认为,除了宗教信仰形成的捐赠热情,美国也是一种通过自助传统形成的自治社会,人们有事相互帮助,共同解决,志愿精神十分凸显。另外,由于其资本市场发达,财富累积到一定程度以后,也因受到基督教精神造就的慈善文化的耳濡目染,他们对财富的认知有着自己的判断和把握,觉得即便自己拥有了财富,也不可以恣肆挥霍,当他们发现慈善捐赠成为可以助力自身实现财富合理支配使用的一种美好途径,你就会看到,他们的主动性是非常强的。

“应该说,观念和制度的双重因素形成了美国个人捐赠力量的持续强大,究其溯源,美国公益慈善的发展进程也是围绕着个人捐赠历史的发展而来的。”她说。

岩松则表示,对于个人捐赠者而言,一个很重要的原因在于无论是捐100美元,1万美元或者100万美元,尽管捐赠数额不同,但他们都可以通过慈善组织找到与自己捐赠诉求相对应的公益项目和服务模式,丰富而多元的社会服务参与模式,这为中国公益慈善行业进行供给侧改革提供了参照。

他说,很大程度上,慈善捐赠更多地满足了捐赠者本身的自我需求——获得更多的话语权,获得更多的成就感。比如,通过长期慈善捐赠成为社区当中的意见领袖,建立更高层次的社交网络,找到自己感兴趣的社群和人际网络,特别是可以结识一些高层次的人脉资源,这会对捐赠者的个人提升和企业发展等带来正向影响,这也相当于一种非常值得的投资。

这种情况当然仅属于少数大型慈善机构的能力调配,因为他们手里有充沛的资金可以灵活周转,但对于中小型慈善机构来说就很难了。

★个人捐赠更倾向身边

美国“捐赠星期二(Giving Tuesday)”在2020年4月发布的一个观察表明:疫情期间,美国人的单笔捐赠额度和捐赠资金更倾向于投向身边的社区和民众,全国性的慈善组织支持率呈明显下降趋势。支持本地公益慈善机构的单笔平均捐赠额为276.3美元,而支持全国型机构的单笔平均捐赠额为137.96美元。平均每个本土公益慈善机构能得到416位捐赠人的支持,而平均每个全国型公益慈善机构的捐赠人数量仅为293人。