



מדוע תורמים מוותרים על הטבת המס בגין תרומתם



דנית עין-גר

אסנת חזן

ד"ר אסנת חזן היא חוקרת ומנהלת מעבדת הנתונים למחקר במכון למשפט ופילנתרופיה בפקולטה למשפטים ע"ש בוכמן באוניברסיטת תל אביב. בעלת תואר דוקטור מבית הספר למנהל עסקים באוניברסיטה העברית. מובילה פרויקטים של איסוף ועיבוד נתונים על פילנתרופיה בישראל ברמת המאקרו, ומעורבת בטיוב תשתית הנתונים הלאומיים. מחקריה עוסקים בהיבטים שונים של פילנתרופיה מנקודת מבט כלכלית וסוציולוגית, כגון השלכות מדיניות הטבת המס בגין תרומה, תמהיל מימון של מלכ"רים, צורות מגוונות של פילנתרופיה כמו מימון משולב, ושותפויות פילנתרופיות לבניית שדה.

פרופ' דנית עין-גר היא חברת סגל בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב. בעלת תואר דוקטור מבית הספר למנהל עסקים באוניברסיטה העברית. עשתה פוסט-דוקטורט בבית הספר למנהל עסקים ב-Stanford University בארה"ב, והייתה חוקרת אורחת בבית הספר למנהל עסקים ב-Berkeley University בארה"ב. מעבדת המחקר שלה, thegivinglab, עוסקת בהתנהגות צרכנים, ומתמקדת בעיקר בהתנהגות פרו-חברתית, כגון בחירות והחלטות של תורמים.

תקציר

הטבות מס בגין תרומות הן כלי מדיניות נפוץ במדינות מפותחות, שנועד לעודד תרומות לארגונים ללא כוונת רווח. אולם יעילותה של מדיניות זו מותנית בכך שתורמים ימצו בפועל את זכאותם להטבה. מחקר שנערך בישראל מצא כי תורמים מיצו את הטבת המס בגין 36% בלבד מסך התרומות (חזן, 2025).

במחקר הנוכחי אנו בוחנות את תפיסות הציבור לגבי הסיבות והחסמים העומדים בפני מיצוי הטבת המס. בדצמבר 2025 ערכנו סקר מקוון בקרב 531 נבדקים ממדגם מייצג של האוכלוסייה בישראל, והממצאים מעלים כי: (א) רוב הציבור (כ-80%) תופס את הטבת המס כהטבה אישית לתורם, ולא כמנגנון לתמיכה בארגונים, על פי העדפות מגוונות של הציבור. (ב) החסמים המשמעותיים ביותר הם חוסר מודעות לזכאות להטבת מס, חשש מרשות המיסים ומאמץ בירוקרטי. לעומת זאת, חסמים פסיכולוגיים, כגון תפיסת ההטבה כרווח אישי הפוגע בתחושת הנתינה ואובדן האנונימיות, נמצאו כחסמים פחות מרכזיים. ממצאים אלה מעידים על כך שיש צורך בקמפיין ממשלתי לחינוך הציבור לגבי התועלת הרחבה של הטבות מס בגין תרומות.

מבוא

הטבות מס בגין תרומות הן כלי מדיניות ציבורית נפוץ, הקיים ברוב המדינות המפותחות ונועד לעודד תרומות לארגונים ללא כוונות רווח (Brooks, 2007; Pickering et al., 2014; OECD, 2000). על פי עיקרון זה, המדינה מוותרת על חלק מהכנסות שלה ממס, במטרה לעודד תורמים להגדיל את תרומותיהם לעמותות ולמוסדות ציבור – המהווים מרכיב מהותי ברשת הביטחון החברתית. ההנחה שעומדת בבסיס מדיניות זו היא שהמדינה, באמצעות ויתור על הכנסות מס, תומכת בעקיפין בפעילות של המגזר השלישי, תוך שהיא מעבירה את שיקול הדעת בהקצאת הכספים מידי הממשלה לידי הציבור. תמיכה זו מתווספת לתמיכה הישירה והמשמעותית יותר שמוכתבת על פי סדרי עדיפות ממשלתיים.

הרציונל של הטבות המס מבוסס על ההנחה שהקטנת "מחיר התרומה" תגדיל "ביקוש" לתרומה, כלומר תגדיל את היקף התרומות. ספרות מחקרית ענפה עסקה בשאלת האפקטיביות של הטבות מס, כלומר האם הטבה נתונה מביאה לגידול בסך התרומות מעבר לעלות הפיסקלית לקופת המדינה (Almunia et al., 2020; Pelozo & Steel, 2005; Peter et al., 2021). אולם גם אם ההטבה אכן מגדילה את היקף התרומות, יעילותה של מדיניות זו תלויה בתנאי יסודי: שהתורמים ימצו את זכאותם להטבה. שאלת ה-"take-up" – שיעור מיצוי ההטבה בפועל – כמעט שלא נחקרה, חרף היותה תנאי מקדים הכרחי להשפעת המדיניות.

ממצא מדאיג שעלה ממחקרה של חזן (2025) חושף כי בישראל רק 8% מהתורמים ממצים את הטבת המס עבור תרומותיהם (כ-36% מהתרומות), כאשר הרוב המכריע של הפער מרוכז בתרומות של יחידים עד 20,000 ש"ח בשנה. נתון זה מחייב בירור מעמיק יותר. מה מסביר את המיצוי הנמוך של הטבת המס – חסמים (בירוקרטיים או פסיכולוגיים), התמרץ הלא מספיק מושך, או השילוב ביניהם?

שיטות הטבות מס בגין תרומות

ישנן שתי שיטות הטבה מובילות: ניכוי מס (deduction) וזיכוי מס (credit) (OECD, 2020). ישראל נוקטת בשיטת הזיכוי – שיטה שבה ניתן לתורם יחיד (שאיננו חברה) זיכוי מס בשיעור קבוע (35%) מסכום תרומתו, עבור תרומות שנתיות

(בישראל מדובר בתרומות שבין 207 ש"ח לתקרה של 10.35 מיליון ש"ח, ולא למעלה מ-30% מההכנסה החייבת, נכון לשנת 2025). בישראל שכירים לא מגישים דוח שנתי לרשות המיסים, וכדי לקבל את ההטבה עליהם לפנות לרשות המיסים מיוזמתם, לדווח על התרומות, להמציא קבלות ולבקש את הזיכוי. בארצות הברית ובקנדה נהוגה שיטת הניכוי, שלפיה תרומות נחשבות כהוצאה מוכרת ולכן דיווח עליהן מוריד את ההכנסה החייבת במס, ושיעור מיצוי ההטבה במדינות אלה נאמד בכ-67%. במדינות הללו חלק משמעותי מהאוכלוסייה מגיש דוח שנתי לרשות המיסים, שבמסגרתו הוא יכול לדרוש את ההטבה. אומנם גם כאן היוזמה היא של התורם, אך היא זמינה יותר היות שממילא הוא מגיש דוח.

כשיצאנו לדרך ביקשנו לבחון את החסמים שעשויים לשפוך אור על תופעת אי מיצוי ההטבה, ולהבין אם מדובר בהיבטים תפיסתיים, בירוקרטיים, או פסיכולוגיים. בסופו של דבר גילינו שככל הנראה ההסבר המשמעותי ביותר טמון בתפיסת הציבור את מטרת הטבת המס. הטבת המס נתפסת כהטבה אישית לתורם, וכמו היא ככל הנראה לא מספיק אטרקטיבית, במיוחד כשמדובר בתרומות קטנות. מעטים בלבד מבינים שהטבת המס נועדה לאפשר להם לתרום יותר, ובכך למעשה להיטיב עם הארגונים שמקבלים את התרומות, כלומר מי שמיועד להיות נשכר מההטבה הוא לא התורם אלא הארגונים. מעטים עוד יותר הנבדקים שהיו ערים לכך שמנגנון הטבת המס מחזק את הפולרליזם בחברה. לחשיפת המנגנונים המעכבים את מיצוי הטבת מס יש ערך הן למחקר התנהגותי-פסיכולוגי בתחום התרומות והן לעיצוב מדיניות ציבורית מושכלת לחיזוק המגזר השלישי.

הטבות מס בגין תרומות: רקע ומדיניות

הטבות מס בגין תרומות נהוגות ברוב המדינות המפותחות ומהוות כלי מרכזי לתמיכה עקיפה של המדינה במגזר השלישי (Brooks, 2007; OECD, 2020) בדוח ה-OECD (2020) מזהים שתי שיטות עיקריות: שיטת הניכוי (deduction method) הנהוגה למשל בארה"ב, ושיטת הזיכוי (credit method) הנהוגה למשל בצרפת ובישראל. על פי שיטת הניכוי, תרומות נחשבות כהוצאה מוכרת המפחיתה את ההכנסה החייבת במס, ומשולבות בדרך כלל בדוח ההכנסות השנתי כסעיף רגיל. כלומר, מיצוי ההטבה הוא חלק מתהליך שגנתי ולא מחייב יוזמה ייחודית. בשיטת הזיכוי, לעומת זאת, ניתן זיכוי

בהיקף של אחוז מסכום התרומה גם לאחר שהמיסים שולמו, אך הדבר דורש פנייה פראקטיבית נפרדת לרשות המיסים, מה שמעלה את רף הכניסה לתורמים המבקשים זיכוי. שיטת הזיכוי יותר פרוגרסיבית משיטת הניכוי, היות שכל התורמים מקבלים שיעור זיכוי זהה (כמעט תמיד). במובן הזה, שיטת הזיכוי משקפת מדיניות יותר חברתית ומקדמת שוויון, מפני שבהשוואה לשיטת הניכוי היא מיטיבה יותר עם האזרחים הפחות עשירים. אולם ייתכן שהתלות בנקיטת יוזמה לפעולה, שאין לה תכלית אחרת, יוצרת חסם (Thaler & Sunstein, 2008).

אפקטיביות הטבות מס: ממצאים חלקיים

שאלת האפקטיביות של הטבות המס בגין תרומות נחקרה באופן נרחב. בדרך כלל מחקרים כלכליים בוחנים את גמישות התרומה למחיר ביחס להשערה התיאורטית שהגמישות גדולה מ-1, כך שקיטון במחיר התרומה (שיעור הטבה גדול יותר) יגדיל את היקף התרומות הכולל. במטה-אנליזה שערכו Steel ו-Pelozo (2005) לגבי 69 מחקרים, הם מצאו שגמישות המחיר של תרומות תחת הטבות מס שונה מאוד בהתאם לשיטת המחקר שננקטה, והחוקרים לא הגיעו למסקנות חד-משמעיות. Almunia ועמיתיו (2020) בחנו את ההשפעה של רפורמת מס בבריטניה, וגילו כי עיקר ההשפעה על גמישות המחיר נמצאה ברכיב ה-"gift aid", כלומר תרומות שהארגונים עצמם מדווחים עליהן ומקבלים מהממשלה ישירות את הזיכוי. Lideikyte ו-Huber ו-Peter (2021) ערכו סקירה השוואתית בין-לאומית שהצביעה על כך שאפקטיביות המדיניות מותנית בין היתר בגמישות המידע לתורם.

שאלת ה-take-up – שיעור המיצוי בפועל – מקבלת תשומת לב מועטה יחסית בספרות המחקרית, אף שהיא תנאי הכרחי ליעילות המדיניות. מחקרה של חזן (2025), שהוא ככל הנראה הניתוח הישיר הראשון של נתוני take-up בישראל, ממלא פער מחקרי משמעותי.

חסמים להתנהגות פרו-חברתית: גישות תיאורטיות

הספרות העוסקת בהתנהגות כלכלית ובפסיכולוגיה חברתית מציעה מספר מסגרות תיאורטיות להבנת חסמים למיצוי הטבת

מס בגין תרומות. ראשית, תיאוריית עלות-תועלת (cost-benefit theory) מניחה שאנשים ישקלו את העלות הנדרשת (זמן, מאמץ, נטל בירוקרטי) מול התועלת הצפויה (החזר כספי). כאשר הסכום הכספי הצפוי קטן ביחס לעלות הנתפסת של הפעולה, ניתן לצפות לאי מיצוי (Bertrand et al., 2004).

שנית, ספרות שעוסקת ברגשות, מזהה רגש ייחודי המקושר במעשים טובים, המכונה warm glow (Andreoni, 1990). על פי ספרות זו, חלק מהמוטיבציה לתרומה היא פנימית ואלטרואיסטית-רגשית. ממצאים מלמדים שהצגת תמריץ כלכלי עשויה לעיתים "לדחוק" את המוטיבציה הפנימית, במיוחד כאשר האדם חושש שקבלת ההטבה תחליש את תפיסת הנדיבות שלו ואת ההרגשה הטובה לאחר מעשה (Frey & Jegen, 2001). ממצא זה רלוונטי להבנת החסם הפסיכולוגי של "תפיסת ההטבה כרווח אישי הפוגע בתחושת המעשה הטוב".

שלישית, הנורמה החברתית הרואה בעזרה אנונימית מעלה של נדיבות (ברוח שמונה המעלות של הרמב"ם), בחלק מהתרבויות, כמו בישראל, מביאה לכך שחלק מהתורמים מעדיפים לשמור על צנעה ואנונימיות כחלק מנורמת "המתן בסתר" (Giving in secret; Harbaugh, 1998). דיווח לרשות המיסים על תרומה עשוי להיתפס כחשיפה שעומדת בסתירה לנורמה זו.

רביעית, אמון מוסדי (institutional trust) ידוע כגורם מנבא משמעותי של מידת שיתוף הפעולה של אזרחים עם מוסדות ממשלתיים (Levi & Stoker, 2000). ככל שהאמון המוסדי נמוך יותר, כך החשש שמא פנייה לרשות המיסים תגרור ביקורת נוספת של ענייניהם הפיסקליים עולה. חשש זה מתועד בספרות הציות למס (tax compliance), שם נמצא קשר שלילי בין רמת חרדת-מס לבין נכונות לפנות מרצון לרשויות (Kirchler, 2007). לכן אמון נמוך ברשות המיסים יכול להסביר הן חשש מגביית יתר פוטנציאלית, והן פקפוק ביכולת למצות את ההטבה בפועל.

ולסיום, הספרות במדיניות ציבורית מדגישה כי יישום מוצלח של מדיניות תלוי לא רק בעיצובה הטכני, אלא גם בהבנתה על ידי הציבור (Weaver, 2014). במקרה של הטבות מס לתרומות, הרציונל הממשלתי מורכב: המדינה מבקשת לתמרץ תרומות על מנת לתמוך באופן עקיף בארגונים חברתיים. בנוסף, גם אם הציבור "ירק" ייקח את כספי ההטבה ויתרום לעמותה על פי העדפותיו, מבלי להוציא מכיסו שקל נוסף,

ו-49% גברים; ניל ממוצע 42.78 (סטיות תקן=11.06); הרכב דתי: 55% חילונים, 23% מסורתיים, 22% דתיים וחרדים.

מבחינת ניסיון קודם עם הטבת מס לתרומות, 16% מהמשתתפים דיווחו שבעבר ביקשו הטבת מס בגין תרומות, ו-84% דיווחו שמעולם לא עשו זאת. נתון אחרון זה תואם את ממצאי חזן (2025) על שיעורי מיצוי נמוכים, ומדגיש את היקף הבעיה. מבחינת היקף תרומות בשנה הקודמת לסקר: 45% תרמו בין 0 ל-200 ש"ח, 37% תרמו בין 201 ל-1,000 ש"ח, ו-18% תרמו מעל 1,001 ש"ח.

מהלך המחקר

הסקר הועבר בפורמט מקוון. תחילה הוצג למשתתפים הסבר על מנגנון הטבת המס לתרומות בישראל:

"תורם יכול לקבל זיכוי מס בשיעור 35% מגובה תרומתו, בגין תרומה שניתנה למוסד ציבורי מוכר, בין רצפה של 207 ש"ח לתקרה של 10.35 מיליון ש"ח (נכון לשנת 2025), ולא למעלה מ-30% מההכנסה השנתית החייבת. לשם קבלת הזיכוי נדרש התורם לדווח על תרומותיו לרשות המיסים ולהגיש בקשה ייעודית."

לאחר ההסבר הוצגו למשתתפים שתי שאלות פתוחות לבדיקת תפיסות לגבי הרציונל של הטבת המס: השאלה הראשונה בחנה את נקודת המבט של התורם: "מדוע לדעתך אנשים מדווחים על תרומה כדי לקבל הטבת מס?". השאלה השנייה בחנה את נקודת המבט של המדינה: "כשהמדינה נותנת זיכוי מס לתורמים, היא מוותרת על הכנסות ממיסים. מדוע, לדעתך, מדינות מפותחות מציעות הטבת מס לתורמים?"

בשלב הבא התבקשו המשתתפים להעריך את מידת הדומיננטיות של תשעה חסמים אפשריים למיצוי הטבת המס. כל חסם דורג בסולם ליקרט בן שבע נקודות (1 = כלל לא שכיח ודומיננטי; 7 = שכיח ודומיננטי מאוד). הגורמים הוצגו בסדר אקראי (randomized order) כדי להפחית אפקטים של סדר. ראו נספח עם פירוט הגורמים. לאחר מכן הוצגו למשתתפים שאלות פתוחות לגבי גורמים נוספים, ולבסוף שאלון פרטים דמוגרפיים. בסיום, משתתפי הסקר תודרכו על מטרות המחקר (debriefing) וקיבלו תשלום עבור השתתפותם.

המדינה מעוניינת להעביר לציבור את שיקול הדעת על הקצאת משאבים ציבוריים על מנת לחזק את הפלורליזם. תורמים שלא מודעים לרציונל ההטבה עשויים לחשוב שהיא נועדה רק להקל עליהם, ולא דווקא להעצים את כוחם האזרחי, ולכן צפויים להפעיל שיקולים אחרים, בעיקר שיקולי עלות-תועלת אישיים.

שאלות מחקר

על בסיס הסקירה התיאורטית ותוצאות מחקרה של חזן (2025), מחקר זה שואל שתי שאלות מחקר מרכזיות:

שאלת מחקר 1: כיצד הציבור בישראל תופס את מטרת הטבת המס בגין תרומות?

שאלת מחקר 2: מהם החסמים שמונעים מרוב התורמים בישראל להגיש בקשה להטבת המס שמגיעה להם בגין תרומתם?

שאלות אלה חיוניות הן להבנת כשל המדיניות הנוכחי והן לתכנון תוכניות חינוך ציבורי ממוקדות שיגדילו את שיעורי המיצוי.

מתודולוגיית המחקר

המחקר הנוכחי התבסס על סקר אינטרנט שהועבר בדצמבר 2025 בקרב מדגם מייצג בישראל (cross-sectional survey). השיטה מתאימה למטרות המחקר מכמה סיבות: ראשית, היא מאפשרת לאסוף נתונים על היבטים רבים של תפיסה והתנהגות מדגם גדול ומייצג. שנית, שאלות המחקר עוסקות בתפיסות וגישות שניתן למדוד בסקר מובנה גם בצורה איכותנית (שאלות פתוחות וניתוח תוכן) וגם בצורה כמותנית (שאלות סגורות וניתוחים סטטיסטיים).

מדגם

הסקר נערך בקרב מדגם מייצג של האוכלוסייה הבוגרת בישראל, בעזרת חברת "פאנל – פרויקט מדגם". בסך הכול השיבו לסקר 531 משתתפים. ניתוח מאפייני המדגם מעלה תמונה דמוגרפית מאוזנת: 51% מהמשתתפים היו נשים

תוצאות

תפיסת מטרות הטבת המס: ניתוח השאלות הפתוחות

ניתוח תוכן של תשובות המשתתפים לשתי השאלות הפתוחות חשף תמונה ברורה ומדאיגה באשר לאופן שבו הציבור מבין את הטבת המס לתרומות.

ביחס לשאלה הראשונה – מוטיבציות תורמים לבקש הטבת מס – רק 15% מהמשיבים תפסו את הזיכוי כמנגנון הנועד להיטיב עם ארגוני המגזר השלישי. לעומת זאת, כ-80% מהמשיבים ראו בתורמים כמוטבים הראשיים של הזיכוי, כלומר, הניחו שהמוטיבציה לבקש את הזיכוי היא הטבה אישית לתורם. עוד עלה שהמוטיבציה הכלכלית הייתה הפרשנות הרווחת ביותר (85% מהמשיבים). המוטיבציה הכלכלית השתקפה כמעט תמיד בפירוש ההטבה כ"הנחה" שנועדה להוזיל את עלות התרומה, ובמעט מהמקרים כ"הקלה שמאפשרת לתרום יותר" או כשילוב בין השתיים. כ-4% בלבד מהמשיבים ציינו כי בקשת זיכוי המס מאפשרת לתורמים למעשה להשפיע על הקצאת משאבי ציבור בהתאם לערכים ולהעדפות שלהם.

ביחס לשאלה השנייה – הבנת רציונל הטבת המס מנקודת המבט של המדינה – נמצא כי גם כשבאמצעות השאלה עודדנו את המשיבים "לחפש" את הרציונל הציבורי, הבנת

הציבור חלקית מאוד: הרוב (60%) הניחו שמטרת הזיכוי היא אך ורק לתמרץ תרומות. 18% נוספים הבינו שמלבד התמרץ לתרומות, הזיכוי מאפשר לממשלה תמיכה עקיפה בארגונים ואולי גם הורדת אחריות ממשלתית. אך רק 2% מהמשיבים ביטאו הבנה מלאה של הרציונל – כלומר שהמדינה בוחרת לתמוך בארגוני חברה אזרחית באמצעות מנגנון שמעביר את שיקול הדעת ההקצאתי לאזרח, ובכך מחזקת פלורליזם חברתי.

מעניין לציין שניתוח תשובותיהם של מי שדיווחו שהגישו בעבר בקשה לזיכוי מס בגין תרומה מעלה תמונה כמעט זהה של ההבנות אודות הטבת המס.

חסמים למיצוי הטבת המס: ממצאים כמותיים

ניתוח ממוצעי הדירוגים לתשעת החסמים שנבדקו מגלה דפוס ברור: כמעט כל החסמים שנכללו בסקר נתפסו כמשמעותיים, שכן ממוצע הדירוג של שבעה מתוך תשעה חסמים עלה על נקודת החציון של הסולם (4), ובהפרש מובהק סטטיסטית. החסם המשמעותי ביותר שנמצא הוא חוסר מודעות ($M=5.09$, $SD=1.49$) – כלומר המשיבים סברו שתורמים לא מממשים את הטבת המס מפני שאינם יודעים שהם זכאים לה (ראו פירוט בטבלה 1). בהמשך דורגו חשש מרשות המיסים ($M=4.93$, $SD=1.54$) ומאמץ בירוקרטי נתפס ($M=4.90$, $SD=1.46$) –

טבלה 1: ממוצעי דירוגי החסמים למיצוי הטבת המס (מסודר מהגבוה לנמוך)

חסם	ממוצע	סטיית תקן
חוסר מודעות לזכויות להטבת מס	5.09	1.49
חשש מרשות המיסים	4.93	1.54
מאמץ בירוקרטי נתפס כלא שווה את התמורה	4.90	1.46
חשש מאי קבלת ההטבה (חוסר אמון)	4.85	1.51
תרומות מתווכות מקשות על מימוש ההטבה	4.78	1.55
פער תזמון בין תרומה לקבלת ההטבה	4.71	1.58
הנחה שאין עמידה בסף התרומה הנדרש	4.68	1.53
תפיסת הטבה כרווח אישי הפוגע בתחושת הנתניה	3.89	1.72
אובדן אנונימיות הנתניה	3.71	1.68

הערה: למעט שני החסמים האחרונים (תפיסת הטבה כרווח אישי ואובדן אנונימיות), כל שאר החסמים נמצאו שונים בצורה מובהקת סטטיסטית מנקודת החציון של הסולם (4). הגורמים הוצגו לנבדקים בסדר אקראי.

טבלה 2: השוואה בין מי שביקש הטבת מס בעבר ומי שמעולם לא ביקש

חכם	ממוצע ביקשו הטבה (סטיות תקן)	ממוצע לא ביקשו (סטיות תקן)	t	P	Cohen's d
חוסר מודעות	5.02 (1.48)	5.11 (1.50)	-0.48	.630	-0.06
סף תרומה נדרש	3.98 (1.66)	4.58 (1.46)	-3.11	.002	-0.41
מאמץ בירוקרטי / עלות-תועלת	4.66 (1.65)	4.95 (1.41)	-1.47	.146	-0.20
רווח אישי הפוגע בתחושת הנתינה	3.35 (1.71)	3.83 (1.67)	-2.36	.020	-0.29
אובדן אנונימיות	3.46 (1.76)	4.17 (1.67)	-3.43	<.001	-0.43
פער תזמון	3.83 (1.61)	4.26 (1.49)	-2.25	.026	-0.28
חוסר אמון	3.98 (1.76)	4.39 (1.55)	-1.99	.049	-0.26
תרומות מתווכות	3.93 (1.59)	4.47 (1.34)	-2.90	.005	-0.39
חשש מרשות המיסים	4.53 (1.66)	5.00 (1.51)	-2.42	.017	-0.31

תשעה) נמוך יותר באופן מובהק סטטיסטית ממשותפי סקר שמעולם לא ביקשו. רק בחסם חוסר המודעות ובחסם המאמץ הבירוקרטי אין הבדל מובהק בין הקבוצות. הדפוס הזה יכול לרמז על כך שמי שהתנסה בפועל בתהליך מגלה שהוא אכן מכביד, בדומה להנחה של מי שלא התנסה בו, ומכיר בחוסר המודעות של אחרים להטבה על אף שהוא עצמו מודע לה. הממצאים הללו מנוגדים לציפייה שלנו, שבעלי הניסיון לא ייתנו משקל למודעות ולנטל הבירוקרטי, היות שהם עצמם כבר התגברו על החסמים הללו. אולם למעשה היעדר ההבדלים המובהקים דווקא בחסמים הללו, מחזק עוד יותר את המסקנה שאלה החסמים המרכזיים למיצוי ההטבה.

השוואה בין קבוצות בעלות מאפיינים דמוגרפיים שונים

ערכנו מספר ניתוחים נוספים כדי לבחון האם ישנם מאפיינים דמוגרפיים המשפיעים באופן משמעותי על תפיסת החסמים למיצוי הטבת המס. השוואה בין קבוצות דמוגרפיות שונות בתפיסת החסמים מעלה כמה ממצאים: ראשית, משיבים צעירים (גיל 25–34) נתנו פחות משקל לחוסר מודעות כחסם למיצוי ההטבה בהשוואה למשיבים מבוגרים (55–64) ($d=0.67$, $p<.001$).

שנית, שלושת החסמים שנתפסו כמובילים אצל כלל המשיבים נתפסו כיותר דומיננטיים אצל נשים ($n=270$) בהשוואה לגברים ($n=261$): נשים נותנות יותר משקל לחסם חוסר מודעות

קרוב לוודאי כחסמים הקשורים זה בזה, שכן חשש מרשות המיסים עשוי לנבוע לפחות בחלקו מחוסר ביטחון לגבי ההליך הבירוקרטי.

חסמים נוספים שנמצאו כמשמעותיים הם חוסר אמון ($M=4.85$, $SD=1.51$), קושי הנובע מתרומות מתווכות ($M=4.78$, $SD=1.55$), פער תזמון ($M=4.71$, $SD=1.58$), ורף כניסה לא מדויק – הנחה שגויה שלא עומדים בסף התרומה הנדרש ($M=4.68$, $SD=1.53$).

שני חסמים בלבד נמצאו כפחות מובהקים, עם ממוצעים שלא חרגו מנקודת החציון בהפרש מובהק סטטיסטית: תפיסת ההטבה כרווח אישי הפוגע בתחושת הנתינה ($M=3.89$, $SD=1.72$), ואובדן אנונימיות הנתינה ($M=3.71$, $SD=1.68$). ממצא זה מלמד שחסמים פסיכולוגיים הנוגעים לטוהר הכוונה בנתינה אינם מסבירים את רוב הפער, בניגוד לחסמים תפיסתיים לגבי הזכאות להטבה וחשש מרשות המיסים.

השוואה בין מי שביקש הטבת מס בעבר ומי שמעולם לא ביקש

ערכנו השוואה בין משותפי הסקר שביקשו בעבר הטבת מס לכאלה שמעולם לא ביקשו הטבת מס, כדי לבחון אם תפיסת החסמים שונה עבור מי שכבר התנסה בתהליך (ראו פירוט בטבלה 2). הממצאים מראים שמשתתפים שביקשו בעבר הטבת מס מדרגים כמעט את כל החסמים (שבעה מתוך

החסם השני בחשיבותו – חשש מרשות המיסים ($M=4.93$) – מצביע על אמון מוסדי נמוך ועל סינדרום של חרדת מס (anxiety tax). ממצא זה תואם לממצאים בספרות הציוות למס (Kirchler, 2007) ומראה שאזרחים רואים בפנייה לרשות המיסים סיכון פוטנציאלי ולא הזדמנות לממש זכות. תפיסה זו שגויה ומחייבת תיקון תדמיתי וחינוכי.

הממצא שחסמים פסיכולוגיים (כגון תפיסת ההטבה כפוגעת בתחושת הנדיבות או כחשיפה של אנונימיות) אינם מסבירים חלק משמעותי מאי המיצוי הוא בעל חשיבות תיאורטית. הוא מרמז על כך שמנגנוני המוטיבציה הפנימית, שאולי מסבירים הרבה על עצם הרצון לתרום ולעזור (Andreoni, 1990; Frey & Jegen, 2001), אינם הגורם המרכזי לכך שהתורמים אינם ממצים את הטבת המס בגין מעשיהם הטובים. כלומר, אי המיצוי אינו נובע בעיקר מרצון לשמור על "טוהר" האלטרואיזם, אלא בעיקר מחוסר ידע ומחסמים פרוצדורליים.

השלכות למדיניות ציבורית

ממצאי המחקר מובילים למסקנות מדיניות ברורות. יש צורך בקמפיין חינוכי ממוקד הכולל לפחות שלושה מרכיבים:

המרכיב הראשון הוא חינוך לגבי הזכאות: אזרחים התורמים מעל 207 ש"ח בשנה לארגון מוכר זכאים להטבת מס, ויש לוודא שמידע זה חלחל לתודעה הציבורית הרחבה. קמפיינים ממוקדים בנקודות זמן רלוונטיות – כגון אחרי תרומה משמעותית, בסוף שנת המס, או לאחר אסון שמוביל לגלי תרומות – עשויים להיות אפקטיביים במיוחד.

המרכיב השני הוא פישוט תפיסתי: יש להדגיש שהבקשה להטבת מס מקוונת היא פשוטה, מהירה, ואינה כרוכה בסיכון. ניתן לעשות זאת גם על ידי מינוף של nudges להקניית הרגלים (Thaler & Sunstein, 2008). ראוי לציין שהחל מינואר 2026 רשות המיסים השיקה את מערכת "תרומות ישראל" ושינתה את תהליך הדיווח על תרומה, כך שכל העמותות שיש להן אישור לזיכוי מס מחויבות בדיווח לרשות המיסים על כל תרומה לפי מספר זיהוי של התורם (תעודת זהות או מספר חברה). התורמים עדיין יצטרכו להגיש בקשה לזיכוי המס בגין תרומותיהם דרך האזור האישי בפורטל מס הכנסה, אולם הקבלות על התרומות אמורות להיות גלויות ונגישות בפורטל.

($d=0.28$, $p<.01$), לחסם חוסר אמון ברשות המיסים ($d=0.3$, $p<.001$) ולחשש מהנטל הבירוקרטי ($d=0.36$, $p<.05$).

שלישית, דווקא בשני החסמים שנמצאו פחות משמעותיים בהסבר אי המיצוי בכלל המדגם, נמצא הבדל מובהק בין משיבים חילוניים ($n=290$) למשיבים שיש להם זיקה לדת (מסורתיים, דתיים או דתיים מאוד $n=241$): המשיבים החילוניים נתנו משקל גדול לחסם הפגיעה באנונימיות ($d=0.38$, $p<.001$) ולתפיסת הרווח אישי ($d=0.25$, $p<.001$). ממצאים אלה מפתיעים מפני שהיינו מצפים שדווקא בעלי זיקה לדת ייתנו יותר משקל להבנת תרומה כמצווה "לשם שמיים" שאין מקום לערב בה רווח אישי, ולהעדפת אנונימיות הנגזרת משמונה מעלות הנתניה שקבע הרמב"ם.

לסיכום, אף שנמצאו הבדלים מובהקים בין משיבים בעלי מאפיינים דמוגרפיים שונים, הממצאים אינם עקביים ואינם מתכנסים לכדי מסקנה קוהרנטית המקדמת תובנות לגבי החסמים לאי מיצוי ההטבה.

דיון ומסקנות

ממצאי המחקר מצביעים על שלוש תובנות מרכזיות. ראשית, הציבור בישראל מבין את הטבת המס בעיקר דרך פריזמה אישית-כלכלית. רובו לא מכיר בכך שתכלית זיכוי המס היא להיטיב עם הארגונים, ולא דווקא עם התורמים. רק בודדים מכירים ברובד הפלורליסטי-חברתי של המדיניות. שנית, החסמים המשמעותיים ביותר נוגעים להיבטים טכניים של התהליך (מידע לגבי זכאות, מאמץ בירוקרטי) ולעמדות כלפי רשות המיסים, ולא להיבטים פסיכולוגיים, כמו טוהר הכוונה או תחושת ה-warm glow, שהיו בולטים בספרות התיאורטית.

הממצא שחוסר מודעות הוא החסם המרכזי ביותר ($M=5.09$) מצביע על כשל בתקשורת ממשלתית. המדינה השקיעה בשנים האחרונות ביצירת פלטפורמה דיגיטלית נגישה ונוחה לקבלת החזר המס (ראו: gov.il/he/pages/sa251225-1), אולם בניית הפלטפורמה אינה מספיקה אם אזרחים אינם מודעים לזכאותם. ממצא זה תואם את ספרות ה-take-up של הטבות רווחה, שמצאה שוב ושוב כי מודעות נמוכה מהווה מחסום עיקרי להגשת בקשות לזכאויות ממשלתיות (Currie, 2004; Daponte et al., 1999).

זהו מהלך תובעני מבחינת רשות המיסים, ובמיוחד מבחינת העמותות המדווחות, אך הוא יעלה את שיעור המיצוי רק אם תהיה מודעות של הציבור לגביו.

המרכיב השלישי, ואולי המשמעותי ביותר, הוא חינוך לרציונל: ראוי שאזרחים יבינו שתכלית הטבת המס איננה שהם ישמרו את ההחזר הכספי לעצמם, אלא כדי שיוכלו להגדיל את סכום תרומתם, ובכך גם להשפיע על הקצאת כספי ציבור למטרות חברתיות שהם מתעדיפים. הבנה זו, המגלמת את ממד הפלורליזם והסובסידיה העקיפה, עשויה להגביר את המוטיבציה למיצוי הטבת המס ולחזק את תחושת המסוגלות האזרחית.

מגבלות המחקר וכיוונים עתידיים

מחקר זה אינו חף ממגבלות. ראשית, שיטת הסקר מסתמכת על דיווח עצמי ועל תפיסות של המשיבים לגבי ה"תורם הממוצע", ולא בהכרח משקפת את התנהגות המשיבים עצמם או את התנהגות התורמים בפועל. ייתכן שמנגנון ה-third-person effect (Davison, 1983) – הנטייה לייחס חסמים ותפיסות לאחרים יותר מאשר לעצמנו – השפיע על הממצאים. שנית, המחקר אינו משווה בין תורמים שמיצו את הטבת המס לבין תורמים שלא מיצו אותה בפועל, ולכן אינו מאפשר להסיק קשרים סיבתיים. שלישית, הסקר נערך בנקודת זמן ייחודית – בדצמבר 2025, כאשר החברה הישראלית עדיין הושפעה ממלחמת "חרבות ברזל". ייתכן שהתגייסות אזרחית רחבה למען תרומות, לצד שינויים ברמת האמון במוסדות המדינה והחשיפה המוגברת לקמפיינים של גיוס כספים, השפיעו על תפיסות המשתתפים ביחס לתרומות, להטבות המס ולחסמים למימושן. לפיכך, ראוי לבחון במחקרים עתידיים

האם הממצאים דומים גם בתקופות שגרה. מחקרי אורך וניסויי שדה, בשיתוף עמותות ורשות המיסים, יוכלו לבחון את יציבות הממצאים לאורך זמן ואת יעילותם של קמפיינים, התערבויות התנהגותיות (nudges) ואמצעים נוספים להגברת מיצוי הטבת המס. מחקרים עתידיים יכולים לתת מענה למגבלות אלה. ניתן לערוך מחקר אורך (longitudinal) שיעקוב אחר תורמים לפני ואחרי קמפיין חינוך ציבורי, כדי לבחון האם המודעות אכן עולה והאם שיעורי המיצוי משתפרים. כמו כן, ניסויי שדה (field experiments) בשיתוף עמותות ורשות המיסים יכולים לבחון מהם סוגי התמריצים וההתערבויות היעילים ביותר בהגדלת שיעורי המיצוי.

מסקנות

מחקר זה תורם לשני תחומים. בהיבט התיאורטי, הוא מצביע על כך שחסמים אינפורמטיביים ותפיסתיים הם הגורמים המרכזיים לאי מיצוי הטבות מס לתרומות בשיטת הזיכוי – ולא חסמים פסיכולוגיים הנוגעים לטוהר הכוונה. ממצא זה תורם לפיתוח תיאוריה מקיפה יותר של take-up של הטבות ממשלתיות, תיאוריה הנעוצה בפסיכולוגיה הכלכלית ובמדיניות ציבורית. בהיבט היישומי, הממצאים מאתגרים את ההנחה הסמויה שמאחורי השקעת המדינה בדיגיטיזציה הבירוקרטית, שלפיה הנגשה טכנולוגית לבדה תספיק כדי להגדיל את מיצוי ההטבה. הממצאים מלמדים שלצד ההנגשה, נדרש גם מאמץ מכוון בחינוך ציבורי ובשינוי תפיסות. לסיכום, מחקר זה מצביע על פוטנציאל משמעותי לחיזוק המגזר השלישי בישראל, לא באמצעות שינוי חוק, אלא בהגדלת מיצוי של כלי מדיניות קיימים ומוסדר.

osnati@tauex.tau.ac.il

ד"ר אסנת חזן

- Almunia, M., Guceri, I., Lockwood, B., & Scharf, K. (2020). More giving or more givers? The effects of tax benefits on charitable donations in the UK. *Journal of Public Economics*, 183(1), 104–114.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464–477.
- Bertrand, M., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2004). A behavioral-economics view of poverty. *American Economic Review*, 94(2), 419–423.
- Brooks, A. C. (2007). Income tax policy and charitable giving. *Journal of Policy Analysis and Management*, 26(3), 599–612.
- Currie, J. (2004). The take up of social benefits. *NBER Working Paper* No. 10488. National Bureau of Economic Research.
- Daponte, B. O., Sanders, S., & Taylor, L. (1999). Why do low-income households not use food stamps? Evidence from an experiment. *Journal of Human Resources*, 34(3), 612–628.
- Davison, W. P. (1983). The third-person effect in communication. *Public Opinion Quarterly*, 47(1), 1–15.
- Frey, B. S., & Jegen, R. (2001). Motivation crowding theory. *Journal of Economic Surveys*, 15(5), 589–611.
- Harbaugh, W. T. (1998). What do donations buy? A model of philanthropy based on prestige and warm glow. *Journal of Public Economics*, 67(2), 269–284.
- Hazan, O. (2025). Effectiveness is not enough: The total effect of the tax policy toward charitable giving – boundaries, take-up, and effectiveness. Nonprofit Policy Forum.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge University Press.
- Levi, M., & Stoker, L. (2000). Political trust and trustworthiness. *Annual Review of Political Science*, 3(1), 475–507.
- OECD. (2020). Taxation and philanthropy. *OECD Tax Policy Studies*, 27. OECD Publishing, Paris.
- Peloza, J., & Steel, P. (2005). The price elasticities of charitable contributions: A meta-analysis. *Journal of Public Policy and Marketing*, 24(2), 260–272.
- Peter, H., & Lideikyte Huber, G. (Eds.). (2021). *The Routledge Handbook of Taxation and Philanthropy*. Routledge Taylor & Francis Group.
- Pickering, A., Quick, E., & Kruse, T. (2014). Rules to give by: A global philanthropy legal environment index. Charities Aid Foundation (CAF), McDermott Will and Emery, Nexus.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Weaver, R. K. (2014). Compliance regimes and barriers to behavioral change. *Governance*, 27(2), 243–265.

נספח: שאלת הגורמים המונעים מיצוי הטבת מס עבור תרומה

ישנם גורמים שונים שיכולים להסביר מדוע תורמים **לא** מדווחים על תרומתם על מנת לקבל הטבת מס.

עבור כל אחד מהגורמים הבאים, אנא דרגי בין 1-7 **באיזו מידה לדעתך זהו גורם שכיח ודומיננטי** אשר מסביר מדוע תורמים **לא** מדווחים על תרומתם ולמעשה מוותרים על הטבת המס:

1. **חוסר מודעות** – התורמים אינם מודעים לכך שהם זכאים להטבת מס על תרומתם.
2. **סף תרומה נדרש** – התורמים מאמינים (בצדק או שלא בצדק) כי הם אינם מגיעים לסף הנדרש לקבלת ההטבה, ולכן ההטבה אינה רלוונטית עבורם.
3. **חוסר איזון נתפס בין עלות לתועלת** – המאמץ הבירוקרטי הנדרש נתפס כלא שווה את התמורה הכספית.

4. **תפיסת ההטבה כרווח אישי** – התורמים תופסים את הזיכוי ממס כהטבה אישית עבורם, כך שקבלת הטבה מהמדינה פוגעת בתחושת המעשה הטוב של הנתינה.
5. **אובדן אנונימיות** – דיווח על התרומה למדינה פוגע באנונימיות הנתינה ומחליש את הערך של "מתן בסתר".
6. **פער תזמון** – ההטבה ניתנת זמן רב לאחר התרומה, מה שמחליש את הקשר הפסיכולוגי בין מעשה הנתינה לבין התגמול.
7. **חוסר אמון** – התורמים אינם בוטחים במערכות בירוקרטיות או מפקפקים אם אכן יקבלו את ההטבה המובטחת.
8. **תרומות מתאכזות** – תורמים מניחים שתרומות אשר נעשות באמצעות מתווכים (כגון מימון המונים, מקום עבודה) מקשות על הזכאות למימוש ההטבה.
9. **חשש מרשות המיסים** – תורמים נמנעים מלפנות באופן אקטיבי לרשות המיסים, מחשש שזה יגרור בדיקות נוספות מצד רשות המיסים.
10. **אחר** – אם לדעתך קיימים גורמים נוספים שאינם ברשימה, אנא הצע/י גורם נוסף ודרג/י באיזו מידה הוא גורם שכיח ודומיננטי.