



האוניברסיטה העברית בירושלים

בית הספר לעבודה סוציאלית ולרווחה חברתית ע"ש פאול ברוואלד  
המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל

# פילנתרופית העילית בישראל:

מאפיינים, מניעים ודפוסי תרומה

הלל שמיד  
אבישג רודיך  
בשיתוף  
חנה שאול בר ניסים



## תוכן העניינים

11.....	הקדמה
11.....	פילנתרופיית עילית
13.....	פילנתרופיית עילית : הפילנתרופיה החדשה
17.....	סקירת ספרות
17.....	הפילנתרופיה בראי התיאוריה והמחקר
17.....	אלטרואיזם
17.....	תיאוריית החליפין החברתי
18.....	מודל ההזדהות
18.....	מאפייני הפילנתרופיה הפרטית
21.....	גורמים מעודדי תרומה
31.....	מטרות המחקר
32.....	מתודולוגיה
32.....	שיטת הדגימה
33.....	אוכלוסיית המחקר
33.....	המדגם
33.....	כלי המחקר
34.....	תהליך המחקר
35.....	ניתוח הממצאים
37.....	מגבלות המחקר
39.....	ממצאים
39.....	מאפיינים דמוגרפיים
40.....	מאפיינים חברתיים-כלכליים
42.....	היקף התרומות בשנת 2006
44.....	גורמים דוחפים ומניעים לנתינה ולעשייה פילנתרופית
44.....	גורמים דוחפים לנתינה ולעשייה פילנתרופית
48.....	מניעים לנתינה ולפעילות הפילנתרופית
50.....	תחומים ונושאים לעשייה פילנתרופית
50.....	בחירת התחומים המועדפים לתרומה
53.....	תחומי עניין לתרומה

- 55.....הערכת האפקט של הנתינה הפילנתרופית בעיני הפילנתרופים
- 56.....ניתוח קשרים בין משתנים שונים
- בדיקת הקשר בין משתני רקע (מין, ארץ מוצא, מידת דתיות והשכלה) ובין המניעים לתרומה, תחומי העניין לתרומה, היקף התרומה ואחוז התרומה
- 56.....קשרים בין המניעים המרכזיים לפעילות הפילנתרופית ובין תחומי העניין החשובים לתרומה
- 57.....בדיקת הקשר בין הוותק בפעילות הפילנתרופית ובין מניעי הפעילות ומאפייניה
- 60.....הקשר בין תחומי העניין המועדפים לתרומה ובין היקף התרומה
- 60.....הקשר בין היקף התרומה ובין אחוז התרומה מהרווחים ומספר הארגונים הנתרמים
- 60.....הקשר בין תחומים לתרומה ובין הגורמים הדוחפים לפעילות פילנתרופית
- 61.....דיון וניתוח הממצאים
- 65.....פילנתרופיית העילית בישראל
- 65.....מאפיינים דמוגרפיים
- 65.....מניעים לנתינה פילנתרופית
- 67.....דרכי התרומה
- 68.....פילנתרופיה עילית ועיצוב מדיניות
- 69.....היקף פילנתרופיית העילית בישראל
- 70.....קיומה של פילנתרופיה חדשה בישראל
- 72.....סיכום
- 74.....רשימת מקורות
- 79.....נספח: שאלון המחקר – פילנתרופיה אישית בישראל
- 90.....תקציר באנגלית

## רשימת לוחות

- לוח 1 : מדדים משוקללים להיגדי המניעים.....36
- לוח 2 : ותק בעשייה הפילנתרופית.....39
- לוח 3 : רמת השכלה.....40
- לוח 4 : סך הנכסים שבבעלות המרואיינים בשנת 2006.....41
- לוח 5 : סך הרווחים שבבעלות המרואיינים בשנת 2006.....41
- לוח 6 : התפלגות אחוז התרומות.....42
- לוח 7 : דירוג הכלים המועדפים לתרומה (באחוזים).....43
- לוח 8 : קיומו של גורם דוחף לעשייה הפילנתרופית.....44
- לוח 9 : מניעים לפעילות הפילנתרופית.....48
- לוח 10 : עוצמת קבוצות המניעים.....50
- לוח 11 : דירוג תחומי העניין לתרומה.....54
- לוח 12 : בחינת הקשר בין היגדי המניעים לפעילות הפילנתרופית ובין תחומי העניין לתרומה.....58
- לוח 13 : הקשרים בין הגורמים הדוחפים לפעילות פילנתרופית ובין הסיבות לבחירת תחום התרומה המועדף.....62



## תקציר מנהלים

המחקר המוצג לפניכם מספק מענה לצורך דחוף בידע עדכני על אודות זירת הפילנתרופיה הפרטית בישראל. הוא סוקר את ממדי התופעה, את מאפייניהם של התורמים הגדולים, את המניעים שלהם לנתינה, את העדפותיהם מבחינת תחומי עניין ותכניות לפעולה, את היקף התרומה שלהם, את ערוצי התרומה ואת המנגנונים המשמשים אותם לתרומה (קרנות, תרומה אישית, תרומה עסקית).

אוכלוסיית היעד של המחקר כללה אזרחי ישראל המשתייכים לעשירון העליון ועוסקים בנתינה נדיבה ובהתנדבות לארגונים בישראל. תרומה נדיבה הוגדרה כתרומה של 5,000 ש"ח ומעלה בשנה.

הדגימה נעשתה במתכונת של כדור שלג. תחילה נבחר מעגל ראשון של פילנתרופים – אנשים החברים בהנהלות של ארגונים ללא מטרת רווח ושידוע כי תרמו בעבר. בעקבות המעגל הראשון פנינו לאנשים נוספים הנמנים עם קבוצת הפילנתרופים וראיינו אותם. איסוף הנתונים נערך בחודשים ינואר 2007–מרס 2008. סך הכול השתתפו במחקר 79 גברים ונשים.

### ממצאים עיקריים

#### **מאפייני המשתתפים במחקר**

27% מן המשתתפים הם נשים ו-73% הם גברים. הגיל הממוצע של המשתתפים הוא 56 (סטיית תקן 11.4), כאשר טווח הגילים נע בין 31 ל-83. 67% מן המשתתפים במדגם הם ילידי ישראל. מקרב העולים, 16% הם ילידי צפון אמריקה, 10% הם ילידי אירופה ו-5% הם ילידי אסיה וצפון אפריקה.

כל המשתתפים במחקר הם יהודים. פילנתרופים מוסלמים או נוצרים לא נכללו במדגם. מידת הדתיות של הנחקרים מגוונת: 53% הם חילונים, 26% הם מסורתיים ו-19% דתיים. רמת ההשכלה של הנחקרים היא גבוהה: 90% הם בעלי השכלה אקדמית, ומהם 51% בעלי תואר שני או שלישי.

המשתתפים במחקר ממלאים תפקידים שונים במגזר העסקי. תחומי העיסוק העיקריים שלהם הם שירותים עסקיים ופיננסיים (24%), יזמות הון-סיכון (28%), טכנולוגיית מחשבים ותקשורת (16%), נדל"ן (14%) ובריאות (10%).

בממוצע, המשתתפים במחקר עוסקים בפילנתרופיה במשך 19 שנים (סטיית תקן 12.7). הטווח הוא בין שנתיים לשישים שנה. רק 11% מן הנחקרים הם תורמים "חדשים" העוסקים בפילנתרופיה בין שנתיים לחמש שנים. רוב הנחקרים (44%) עוסקים בפילנתרופיה בין עשרים

לארבעים שנה.

67% מהנחקרים העדיפו שלא למסור פרטים על היקף נכסיהם. מבין אלה שהשיבו על שאלה זו, 15% מחזיקים בנכסים ששוויים פחות ממיליון דולר; שווי נכסיהם של 19% מהמשיבים מוערך במיליון עד חמישה מיליון דולר ו-58% הם בעלי נכסים ששוויים מעל 15 מיליון דולר. באשר להכנסה, 50% מהנחקרים הרוויחו בין חצי מיליון למיליון דולר בשנת 2006, 25% הרוויחו בין מיליון לחמישה מיליון דולר בשנה ו-17% הרוויחו מעל 15 מיליון דולר בשנה (70% מהמשתתפים העדיפו שלא לענות על שאלה זו).

### **היקף התרומות בשנת 2006**

\* התרומה הממוצעת ליחיד בשנה היא 2,850,200 ש"ח (חציון התרומות הוא 662,500 ש"ח).  
\* שיעור התרומה ביחס להכנסה: מכלל הנחקרים שהשיבו על השאלה (44%), 53% דיווחו כי הם תורמים למעלה מ-10% מן ההכנסה שלהם, 24% דיווחו על תרומות בשיעור של 1%–3% מן ההכנסה ו-13% דיווחו על תרומות בשיעור של 4%–5%. שיעור התרומה הממוצעת הוא 7% מן ההכנסה (סטיית תקן 2.673).  
\* כל נחקר תרם בממוצע ל-22 ארגונים (סטיית תקן 30.1). הטווח של מספר הארגונים הנתרמים נע בין חמישה ל-120.  
\* נמצא כי הוותק של התורם בנתינה פילנתרופית אינו משפיע על היקף התרומה או על שיעורה ביחס להכנסה.  
\* לא נמצא קשר בין היקף התרומה ובין מספר הארגונים הנתרמים. ההיקף הכולל של התרומה אינו עולה ככל שהפילנתרופ תורם למספר רב יותר של ארגונים.

### **מניעים לנתינה ולעשייה פילנתרופית**

- \* מסורת משפחתית של תרומה ונתינה.
- \* שינוי בנסיבות החיים או אירוע מכונן הדוחף למעורבות פילנתרופית.
- \* תחושת אחריות של התורם לסביבתו.
- \* תחושת סיפוק והנאה מהנתינה.
- \* הצורך במעורבות חברתית בעתות משבר.
- \* תחושת שייכות לקהילה.
- \* הרצון לקדם נושאים מסוימים.

## **תחומי עניין לתרומה**

### **התחומים המועדפים לתרומה:**

\* כינוך

\* רווחה

\* בריאות ומניעה

\* שינוי חברתי

\* תרבות

### **תחומים לא מועדפים:**

\* ספורט

\* נפגעי טרור

\* בטיחות בדרכים

\* אמנות

קשר חיובי מובהק נמצא בין המשתנה "דת" ובין נתינה, וכן בין המשתנה "השכלה" לנתינה: ככל שהתורם הוא בעל השכלה גבוהה יותר כך גוברת נטייתו לתרום לתחום ההשכלה הגבוהה. ככל שהתורם דתי כך גוברת נטייתו לתרום לקידום תחום הדת בישראל.

### **השפעת התרומה הפילנתרופית**

76% מהנחקרים סבורים כי הנתינה שלהם יוצרת שינויים חברתיים ופוליטיים במגוון תחומים: חיזוק המגזר השלישי, עידוד יזמות חברתית וכן השפעה על הממשלה ועל עיצוב המדיניות הציבורית בישראל.

נמצאו מספר קשרים חיוביים מובהקים בין הסיבה שתיארו הנחקרים לבחירת התחום המועדף לתרומה ובין הגורם הדוחף אותם לעשייה הפילנתרופית:

\* בין הגורם הדוחף "יצירת שינוי חברתי-פוליטי" ובין הרצון לקדם תפיסות של פילנתרופיה חדשה.

\* בין אידיאולוגיה ציונית ובין הרצון לקדם את המדינה היהודית בארץ ישראל.

\* בין "פנייה מגורם חיצוני" (פנייה מפעיל בארגון חברתי, ממוסדות בקהילה, מקרוב משפחה, מעמית לעבודה) ובין ערכים דתיים, רצון לקדם תפיסת עולם דתית ותפיסת עולם חברתית של התורם.

\* בין תחושה של צורך לתרום ובין תפיסת עולם חברתית וציונית.

המחקר מלמד כי אף שהפילנתרופיה הישראלית היא ותיקה ושורשיה עוד במאות ה-19 וה-20, היא משנה את פניה וטרם התעצבה וגיבשה לעצמה דפוסי פעולה ייחודיים. יש בה תמהיל של פילנתרופים הממשיכים את הנתונה המסורתית רבת השנים שעליה התחנכו, לצד הפילנתרופיה היזמית והעסקית החדשה, שאנשיה צברו את הונם בתעשיות ההיי-טק, האלקטרוניקה, ההון-סיכון והמחשבים. זו האחרונה מביאה עמה דפוסי התנהגות חדשים, אולם הוותק של פעילותה עדיין מועט יחסית.

## הקדמה

חקר הפילנתרופיה הפרטית – ובמסגרתה חקר פילנתרופיית העילית – צברו תאוצה בעקבות מגמות ההתעשרות שחלו ב-25 השנים האחרונות. הצמיחה הכלכלית שהניבה עושר רב הובילה לשטף של תורמי עילית חדשים ולייסודן של עשרות אלפי קרנות (Tobin & Weinberg, 2007: 2). צמיחתה המהירה של הפילנתרופיה הפרטית והתפרסותה המרשימה נבעו לא רק מן הנסיבות הכלכליות הללו אלא גם משורה של גורמים נוספים: השינויים העמוקים במעמדה של מדינת הלאום בכלל ושל מדינת הרווחה בפרט; אימוצה של אידיאולוגיה כלכלית ניאאו-ליברלית; הפער הגדל בין עשירים לעניים; הצרכים החברתיים המשתנים ובעיות נוספות שאינן זוכות למענה מצד הממשלה; דעיכתה של מערכת החינוך הציבורית; וצמיחתו של המגזר השלישי (סילבר, 2008: 10, 23; שמעוני, 2008: 13; 96; Blum, 2009). חשיבותו של הגורם האנושי בהתנהלותם של הפילנתרופים הפרטיים בכלל ושל אנשי פילנתרופיית העילית בכלל מעלה שאלות מחקר בנוגע לתמריצים ולמניעים הייחודיים לתרומה אישית רחבת היקף; במסגרת זו יש לבחון את תפיסת העולם של התורם המניעה אותו לעשייה פילנתרופית.

הפעולה הפילנתרופית, הנתינה (giving), מוגדרת על ידי אוריילי ושרויש (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006) כמתנה המוענקת – באופן פורמלי או לא פורמלי – ליחידים או לארגונים ללא מטרת רווח. הכוונה היא למתנות ולטובין המוענקים כתרומה ישירה או כתרומה מעיזבון של תורם (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 542). לטענתם של החוקרים, בארצות הברית מרבית התרומות לארגונים ללא מטרת רווח ניתנות מתורמים פרטיים. בשנת 2001, 76% מסך המענקים לארגוני צדקה בארצות הברית היו מתרומות פרטיות, ו-7.7% נתרמו מעיזבונות פרטיים (Ibid). באופן דומה, בריז מצאה כי מרבית התרומות הגדולות באנגליה – תרומות שהיקפן מעל מיליון לירות שטרלינג – ניתנות על ידי תורמים פרטיים. בשנים 2006–2007 נמצא כי 53% מתרומות אלו ניתנו על ידי תורמים פרטיים; יתר על כן, כל התרומות שהיקפן מעל 100 מיליון לירות שטרלינג מקורן בתורמים פרטיים (Breeze, 2009b: 7). חשיבותה של התרומה הפרטית, ברטוריקה ובפרקטיקה, עולה מתפיסתם של התורמים עצמם: הם רואים את הפילנתרופיה האישית כנבדלת מזו העסקית, שגם בה הם מעורבים (סילבר, 2008: 17).

### פילנתרופיית עילית

פילנתרופיית העילית שונה במאפייניה מן הפילנתרופיה הפרטית הכללית. פילנתרופיית העילית היא תת-קבוצה ייחודית, אשר יש בה זרמים שונים של פילנתרופיה חדשה, הנקראת גם פילנתרופיה אסטרטגית, ממוקדת משימה, פילנתרופיה החותרת להיות אפקטיבית ומשפיעה,

יזמית וממנפת (Katz, 2005: 123). פילנתרופיית העילית על זרמיה השונים מאופיינת בערוצי תרומה ייחודיים ומגוונים כגון קרנות, תרומה אישית או תרומה עסקית (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 542).

ניתן להגדיר את פילנתרופיית העילית על פי שני ממדים מרכזיים: הכנסה או הון מוערך של התורם; והיקף פעילותו הפילנתרופית (Rooney & Frederick, 2007: 6). רוני ופרדריק מגדירים את אנשי פילנתרופיית העילית כאוכלוסייה של בתי אב בעלי מיליון דולר ויותר, או כבעלי הכנסה שנתית של למעלה מ-200,000 דולר. הם מחלקים את פילנתרופיית העילית לכמה תת-סוגים: עשירים מאוד (very wealthy), מורשיים (bequeather), אדוקים (devout), חילוניים (secular), יזמים (entrepreneur), אסטרטגיים (strategic) ועוד (Ibid). תורם עילית (Mega Donor; High Net Worth Donor) יכול לתרום בחייו או לאחר מותו (במסגרת עיזבון), כיחיד או על ידי הקמת קרן, באמצעות תאגיד עסקי, על ידי הקמת קרנות קהילתיות, קרנות תורמים (Donor Advised Fund), קרנות מפוצלות (Split Interest Funds) ועוד (Tobin & Weinberg, 2007: 3–4; רודיך, 2007: 42–43).

כאמור, פילנתרופיית העילית היא קטגוריה מובחנת בקבוצת הפילנתרופיה הפרטית והיא מייצגת שילוב בין שלושה מרכיבים: תרומות בהיקף רחב, התנדבות וחברות במסגרות-על של ארגונים נתרמים. לפיכך, היא מהווה מסגרת חברתית-תרבותית לתורמים "כבדים" ומגלמת בתוכה פונקציות של שימור תפקיד, סטטוס וזהות. אופייה של פילנתרופיית העילית הוא מוסדי והיא פועלת בדמות קרנות, חברות לתועלת הציבור וארגוני חברים; היא באה לידי ביטוי בתמיכה כספית, אך גם בהתנדבות ובקביעת מדיניות ארגונית (רודיך, 2007: 16–17).

מבחינת היקף הפעילות הפילנתרופית, טובין ווינברג מגדירים תרומת עילית או תרומה גדולה (Mega Donation) בטווח שבין 1–10 מיליון דולרים (Tobin & Weinberg, 2007: 2). נוסף על כך, נדבני עילית פרטיים תורמים בתדירות גבוהה ובהיקף רחב יותר מפילנתרופים רגילים. כך למשל, אוריילי ושרוויש (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006) מצאו כי חלקה והיקפה של פילנתרופיית העילית בין התרומות גבוהים יותר מאלה של תורמים לא עשירים. בשעה שמרבית הפילנתרופים תורמים כ-2.3% מהכנסתם, בתי האב העשירים ביותר תורמים כ-4.4% מהכנסתם, המהווים באופן מצטבר כ-37% מסך התרומות. ממצא מעניין במחקרם הוא כי החלק הארי של תרומות העילית מקורו בהון נרכש ולא בהון מורש (Ibid, 2006: 546, 554). רוני ופרדריק מצאו שכל שההון שבידי הפילנתרופ רב יותר כך גבוהה יותר תרומתו. לטענתם, העשירים ביותר תורמים פי 10 מבעלי הון של 10–50 מיליון דולרים ופי 50 מבעלי הון של 1–10 מיליון דולרים (Rooney & Fredrick, 2007: 7). מגמה זו של צמיחת קבוצה ייחודית היא חלק מסדרה של שינויים המתחוללים בקרב הפילנתרופיה האמריקנית והמשפיעים באופן דרמטי על

המגזר השלישי. ההשפעה ניכרת בעיקר בעלייה במספר מענקי-העל ובהתגברות הנטייה לזמות בקרב התורמים (Tobin & Weinberg, 2007: 20).

פילנתרופיית העילית מובחנת גם באירופה והיקף תרומותיה נמצא במגמת עלייה. באנגליה בלטו בשנת 2008 מענקי הענק, כאשר כשלושים מעשירי המדינה תרמו בשווי כולל של 2.3 מיליארד לירות שטרלינג. באותה השנה בלט במיוחד הריבוי ב"מענקי שמונה הספרות" (10–99 מיליון לירות שטרלינג) (Breeze, 2009a: 198).

מגמה זו לא פוסחת על פילנתרופיית העילית בישראל – זירה מתפתחת בנוף המקומי. ככלל, אפשר לאתר שינויים בפילנתרופיה הישראלית הנוגעים להתערורות מחודשת של התורמים, ובפרט התגבשותה הראשונית של תרבות נתינה בקרב פילנתרופיית העילית (סילבר, 2008: 14; שמעוני, 2008: 42). לדברי סילבר, מגייסי כספים בישראל מצביעים על שינויים משמעותיים בתרבות הנתינה בישראל ומעידים על התאמה בין העלייה בצרכים ובין העלייה בתרומות. כמו כן, לנוכח צמצום התרומות המגיעות מן התפוצות והתניה מוקדמת מצד הפילנתרופים בחו"ל נעשים אנשי פילנתרופיית העילית בארץ מודעים יותר לצרכים המקומיים הגוברים (סילבר, 2008: 14–15). השפעתה היחסית של הפילנתרופיה הישראלית גוברת: על פי נתוני בנק ישראל, 5 מיליארד ש"ח מקורם בתרומות מחו"ל, 1.2 מיליארד ש"ח מגיעים מתורמים פרטיים בישראל, וכ-8–9 מיליארד ש"ח מקורם בקרנות ובעסקים ישראלים (חלק מן הסכום ניתן ככסף וחלקו נמדד כשעות התנדבות למגזר השלישי). כך ביססה הפילנתרופיה הישראלית את מקומה כאחד ממקורות המימון החשובים של המגזר השלישי בישראל (שמיד ורודיך, 2009). נוסף על כך, בשנים 1996–2005 עלה היקף התרומות למגזר השלישי ב-12.1 מיליארד ש"ח (שהם 8.2%). בשנת 2008 דווח כי תרומות הפילנתרופיה למגזר השלישי היוו 18.4% מכלל הכנסות המגזר השלישי – שהם 18.69 מיליארד ש"ח – מיחידים ומעסקים. ברם, יש לציין כי עיקר התרומות הללו מקורן בחו"ל ולא בפילנתרופיה הישראלית. בשנת 2007 עמד סך התרומות מחו"ל על 2.438 מיליארד דולרים (שם).

### **פילנתרופיית עילית: הפילנתרופיה החדשה**

אחד המאפיינים הייחודיים של פילנתרופיית העילית החדשה הוא רבגוניותו של התורם. הפילנתרופ החדש ממלאה שורה של תפקידים מלבד מתן התרומה: ייעוץ ניהולי, דוברות בשם הארגון המקבל, הגברת המודעות לפעילות הארגון, ושיווק ופרסום מטרתו וצרכיו לפילנתרופים נוספים (Noonan & Rosqueta, 2008: 11–12). התורמים החדשים מתאפיינים אפוא באסרטיביות ובמעורבות, והם נוטים יותר ויותר לדרוש מן הארגונים מקבלי התרומות שקיפות ודיווח (סילבר, 2008: 11, 15). התנהלות זו נובעת בין היתר מדרישתם הגוברת של התורמים לקבל מידע על

פעילות ארגוני המגזר השלישי בתחומים שונים. נונאן ורוזקטה מצאו כי חוסר הידע משפיע על התנהלותם של הפילנתרופים. הם עשויים, למשל, ליעד תרומות להקמת ארגונים חדשים בשעה שפועלים בשוק ארגונים יעילים ואפקטיביים בתחומים זהים, המשרתים קהלי יעד שונים (Noonan & Rosqueta, 2008: 16).

תופעה מעניינת במסגרת הפילנתרופיה החדשה היא הופעתם של הפילנתרופים היזמים (Venture Philanthropy). גישת היזמות בתחום הפילנתרופיה צמחה מתוך שילוב בין תפיסת ההשקעה, שהתפתחה בענף ההיי-טק בשנות התשעים, ובין הרטוריקה בדבר שינוי חברתי שצמחה בזירה הפוליטית. הגישה היזמית מאפשרת לפילנתרופ לתרגם את תרומתו להשקעה חברתית. ברם, יש לציין כי הכלים למדידת התשואה החברתית של התרומות אינם חד-משמעיים (Frumkin, 2003: 7–8), ויש אף הטוענים כי המודל היזמי לא הוביל לשינוי מקיף באופייה של הפילנתרופיה הפרטית (Moody, 2006). בהקשר זה יש לציין כי בראשית שנת 2009 נוסד מרכז לחקר המגזר השלישי באוניברסיטת ברמינגהם, אנגליה, שנועד לפתח וליישם מודלים העוסקים בתשואות חברתיות של השקעות (Social Return on Investment – SROI). מודלים מסוג זה מקובלים בקרב פילנתרופיית היזמות שכן הם מספקים ביטוי כמותי לערכם של מיזמים חברתיים – וזוהי המטרה המרכזית שמקדמת קבוצה זו (Stokes, 2009: 29–30). הפילנתרופיה היזמית רואה בתרומה השקעה חברתית, וזאת בשונה מן הפילנתרופיה הפרטית בכלל הדוגלת בעקרונות של רצון טוב ואמון הדדי (רודיך, 2007: 47).

הפילנתרופים היזמים, נציגי הפילנתרופיה החדשה, מקימים מבנים פילנתרופיים חדשים, מסייעים למוסדות קיימים ומגייסים כספים עבורם. חלקם מקימים קרנות משל עצמם, חלקם מקימים ארגונים ללא מטרת רווח שבהם הם התורם היחיד או העיקרי; אחרים מגייסים קואליציות ושותפויות של עמיתים ושל תאגידים להקמת פרויקטים פילנתרופיים לרווחת הציבור (סילבר, 2008: 17). קבוצה זו מוגדרת "פילנתרופים עשירים", ש-50% מהונם או יותר מקורו בנכסים יזמיים. היקף התרומות שלהם גבוה בכ-25% מזה של שאר תורמי העילית והם מייעדים את תרומותיהם בעיקר לארגונים חינוכיים, סביבתיים ובינלאומיים (Rooney & Frederick, 2007: 52). פילנתרופיה יזמית היא מקובלת מאוד כיום בקרב תורמי עילית ומבטאת ניסיון ליישום של טכניקות הון-סיכון בתחום הפילנתרופיה. המטרה ארוכת הטווח היא לטפח בקרב מקבלי התרומות יכולות וכישורים ולפתח תשתיות, רשתות חברתיות ויכולות ארגוניות. הפילנתרופ החדש גם קובע יעדים, סטנדרטים ואבני דרך להתקדמות הארגון (Katz, 2005: 128).

בישראל פועלת רשת של פילנתרופיית עילית יזמית, הניזונה בחלקה מהון מורש ובחלקה מהון נרכש. המאפיין המרכזי של תורמים מסוג זה איננו בהכרח ההון הרב שהם משקיעים, כי אם הנכונות להקדיש מזמנם ומניסיונם וכן המחויבות לפרויקטים הפילנתרופיים והרצון להנהיגם

הלכה למעשה. דוגמאות מרכזיות לכך הן קרנות חדשות כגון JVP, IVN ותמורה (סילבר, 2008 : 17 ; שמעוני, 2008 : 23). קרנות אלו הוקמו בידי שורה של יזמים – קבוצה מלוכדת של אנשים שצברו את הונם בתעשיית ההיי-טק ועתה הם עוסקים בעשייה פילנתרופית; חלקם גם תומכים בפעילות פוליטית, מפלגתית או לאומית. לקבוצה זו תת-תרבות ייחודית המאפיינת את אילי ההון מתחום ההיי-טק: הם בעלי קוד התנהגות משלהם ומחזיקים באידיאולוגיה של מיומנות ויעילות ניהולית; הם מנהלים ביניהם קשרים חברתיים ועסקיים ענפים (סילבר, 2008 : 20, 24, 26 ; רוידך, 2007 : 46). אפשר לקבוע כי מדובר בפילנתרופיה בעלת אופי רציונלי ומשימתי, המסמלת את התפנית המרכזית שחלה בחברה הישראלית בתחום זה – מפילנתרופיה רגשית לפילנתרופיה רציונלית (שמעוני, 2008 : 25).

בהקשר זה יש לציין כי אנשי הפילנתרופיה היזמית מונעים לרוב על ידי תחושת חובה ועל ידי הרצון לגמול לחברה שאפשרה להם להשיג את עושרם (תפיסה של Give Back). מסיבה זו, רוב התרומות מיועדות למוסדות להשכלה גבוהה, שכן התורמים מייחסים את הצלחתם להשכלה שרכשו. זאת ועוד, הבחירה בפילנתרופיה יזמית נובעת מן הרצון להציב דוגמה לילדים ולנוער ולשפר את חיי הקהילה, ובתוך כך להפיק תשואות חברתיות. תפיסה זו מקורה לעתים במניעים דתיים ומוסריים, וכן באמונה כי המגזר השלישי תפקידו להציע לחברה שירותים שהממשלה אינה מצליחה לספק (2: Tobin & Weinberg, 2007; 14, 52, 59; Rooney & Frederick, 2007). מחקר זה מוקדש לתיאור ולניתוח המאפיינים הייחודיים של פילנתרופיית העילית בישראל. הוא מציג בפני הקורא מידע על מניעיהם של התורמים ועל הגורמים הדוחפים אותם לנתינה, על התחומים המועדפים לתרומה ועל אומדן שיעור התרומה מכלל הכנסותיו ורווחיו של התורם. כן בוחן המחקר כיצד נתפסת מידת ההשפעה של פילנתרופיית העילית על תחומים שונים בחברה הישראלית.



## סקירת ספרות

### הפילנתרופיה בראי התיאוריה והמחקר

תיאור התופעה הפילנתרופית והסברה מתבססים בעיקר על תיאוריות ועל מחקרים אמפיריים ממגוון תחומים במדעי החברה: פסיכולוגיה, סוציולוגיה, מדע המדינה, מדיניות ציבורית ועוד. נציג להלן כמה מן התיאוריות המסבירות את המעשה הפילנתרופי.

### אלטרואיזם

התיאוריות הבוחנות את ההתנהגות הפילנתרופית מתמקדות ברובן בפילנתרופ ובמה שמניע אותו – בין אם אלטרואיזם ובין אם הרצון למקסם את רווחיו. אלטרואיזם הוא מושג רב-תחומי, הזוכה להגדרה שונה בכל תחום מחקר. המחקר המתעמק במניעים האלטרואיסטיים מגדיר התנהגות אלטרואיסטית כהתנהגות המתקיימת במרחב החברתי, שמטרתה העיקרית היא להיטיב עם הזולת (Rushton, 1980: 10). ההגדרה הסוציולוגית מבקשת אפוא להסביר את מניעיו של אדם הפועל למען צרכיו של האחר. בהקשר דומה, מחקרים מצאו כי רגש האמפתיה ו/או מערכת ערכים פרו-מוסריים הם מניעים מרכזיים לתרומה, ולכן התנהגות אלטרואיסטית עשויה לנבוע מנורמות מוסריות המעודדות התנהגות מסוימת או אוסרות על התנהגות אחרת (Krebs, 1987, as cited in Piliavin & Charng, 1990; Piliavin & Charng, 1990: 32; Bekkers,) במעשה הנתינה ואת התועלת שהם מפיקים מכך (Piliavin & Charng, 1990: 29–30). בהקשר זה, תיאוריית הלמידה החברתית מספקת מודל להתהוותו של האלטרואיזם: רגישות לנורמות חברתיות וחשיפה למודלים של נדבנות מעודדות התנהגות אלטרואיסטית. בדרך זו מושגת סוציאליזציה לנדבנות (Ibid: 41).

### תיאוריית החליפין החברתי

ספרות תיאורטית מסוג אחר בוחנת את ההתנהגות הפילנתרופית בהקשר של המערך החברתי הקיים של הפילנתרופ ושל מוטביו. התיאוריה המקיפה ביותר בהקשר זה היא תיאוריית החליפין החברתי (Social Exchange Theory), שפותחה בידי הומנס (Homans, 1958), אמרסון (Emerson, 1962) ובלאו (Blau, 1964). התיאוריה מבוססת על הנחת יסוד בדבר תועלתנות, שכן היא רואה באדם יצור רציונלי המבקש למקסם את רווחיו באמצעות תהליך החליפין המתרחש במסגרת יחסי הגומלין החברתיים. לכל אחד מן המשתתפים ביחסים החברתיים יש תרומה

פוטנציאלית לאחרים, וזו מתממשת באמצעות החליפין. את התנהלותם של המשתתפים מניעים שיקולי עלות ותועלת, שהם המניע העיקרי להשתלבותם של אנשים באינטראקציות חברתיות (Homans, 1974: 43). בכל הקשור לפעילות פילנתרופית, תועלת אישית יכולה לבוא בדמות ביסוס מוניטין חיובי, הרחבת העסקים של התורם, השגת יוקרה ועוד (Vesterlund, 2006: 568–569; Breeze, 2009b: 7; סילבר, 2008: 11, 23; רודיך, 2007: 16–17). בהמשך, כאשר נעסוק בהטבות הנלוות להתנהלות הפילנתרופית, נדון בסוגיית התועלת האישית שמפיק התורם אל מול התועלת הציבורית של התרומה.

### מודל ההזדהות

גישה מרכזית נוספת בחקר הפילנתרופיה גורסת כי מניע מרכזי להתנהגות הפילנתרופית הוא ההזדהות של התורם עם זולתו (Martin, 1994; Schervish & Havens 1995; Schervish, 2005; Schervish & Havens, 1997; Schervish, Havens & O'Herlihy, 2001). בבסיס הגישה עומדת אתיקת ההזדהות של תומס אקווינס (Aquinas), המקדמת את הרחבת אהבת העצמי כלפי האחר תוך כדי יצירת "יחסי דאגה" בין הצדדים (Schervish & Havens, 1997). יחסים אלה נוצרים בעקבות הזדהות בין האינטרסים העצמיים ובין אלה של האחר. מודל ההזדהות מתאפיין בארבעה משתנים מרכזיים המשפיעים על ההתנהגות הפילנתרופית ומקדמים אותה: (1) רשתות פורמליות ובלתי-פורמליות של מערכות יחסים (Bekkers, 2005b; Schervish & Havens, 1997); (2) תודעת הפרט המגבשת סדרי עדיפויות, מערכות ערכים, תחושת שייכות, נתינה ומעורבות (Schervish & Havens, 1995; 1997); (3) פנייה ישירה בבקשה להשקעת זמן ומשאבים. החשיפה לבקשה לתרומה או להתנדבות מעודדת את ההתנהגות הפילנתרופית (Bekkers, 2004). בהמשך נדון בשאלה כיצד משפיעה הפנייה הישירה על הפילנתרופ; (4) הזיכרון והניסיון האישי בפילנתרופיה כגורמים המשפיעים על נתינה בהווה, על היקפה ועל יעדיה (Schervish, 1995).

### **מאפייני הפילנתרופיה הפרטית**

ספרות המחקר מצביעה על כמה גורמים בעלי השפעה משמעותית על הנכונות של אנשי פילנתרופיית העילית לתרום ועל היקף תרומותיהם. הגורמים בעלי השפעה הרבה ביותר על הנתינה האישית הם מאפיינים אישיים ואישיותיים של התורם, כגון גיל, מגדר, השכלה, הכנסה ומצב משפחתי (Mesch, Rooney, Steinberg & Denton, 2006: 566–567; Brown & Ferris, 2007: 94). מחקרים רבים מצאו מתאם חיובי בין אנשים התורמים תרומות רחבות היקף ובתדירות גבוהה ובין הכנסה גבוהה, הון רב, פעילות דתית ענפה, דפוסי התנדבות פעילים, גיל

מבוגר יותר, נישואין, השכלה גבוהה ועוד. בהקשר זה, קשה למדוד את השפעתם של משתנים כגון מגדר, מוצא אתני או מידת הדתיות. מאפיינים אלה, נוסף על תמריצים והטבות חיצוניות, משפיעים בתורם על היקף התרומה ועל יעדיה.

## גיל

לפי מחקרים רבים, היקף הפעילות הפילנתרופית ותדירותה נמצאים במגמת עלייה עד גיל 65 ואף עד גיל 75; לאחר מכן מסתמנת ירידה בהיקף התרומות. חשוב להדגיש כי ממצאים אלו אינם חד-משמעיים: מחקרים אחרים סותרים את הממצאים הללו ומעידים על עלייה בהיקף התרומות דווקא בגיל צעיר יותר (Mesch, Rooney & Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 542; Steinberg, Denton, 2006: 571; רודיך, 2007: 35). בישראל נמצא כי היקף התרומות ותדירותן נמצאים בשיאם בגילים 25–65 ולאחר מכן חלה מגמת ירידה. מבין הפילנתרופים הפרטיים, כ-69% מבני הגילים הללו תרמו בשנת 2007, לעומת כ-53% מתחת לגיל 24 וכ-59% מעל גיל 65 (הלמ"ס, 2009, לוח 11).

## מגדר

מגדר הוא מאפיין שנוי במחלוקת בכל הנוגע להשפעתו על היקף התרומות ועל תדירותן. אוריילי ושרויש מצאו כי אין הבדל בתדירות התרומות בין גברים לנשים, אולם היקף התרומות של גברים גבוה יותר, וזאת בעיקר בשל פערי ההכנסה. לטענתם, כאשר משקללים את כל המשתנים המשפיעים על היקף התרומות ועל תדירותן, המגדר אינו ממלא תפקיד משמעותי (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 551). מש ואח' מצאו כי המניעים לתרומה נבדלים בקרב נשים וגברים; נשים תורמות בעיקר כדי לקדם שינוי חברתי או כדי לסייע לחלשים, ואילו גברים תורמים במטרה לרכוש מעמד ויוקרה (Mesch, Rooney, Steinberg & Denton, 2006: 568). אנדרוני, בראון ורישאל מצאו הבדלים בין גברים לנשים – בפרט בנכונות לתרום, ביעדי התרומה ובהיקפה. עוד מצאו החוקרים כי גברים מושפעים יותר ממשתנים כגון רמת הכנסה ועלות התרומה, וכי הם נוטים לתרום למספר מצומצם של יעדים (Andreoni, Brown, Rischall, 2003: 115–116, 128). מסקר שערכה הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בישראל בשנת 2007 עולה כי קיים הבדל בהיקף התרומות בין גברים לנשים: 18% מהגברים תרמו תרומות גבוהות של מעל 1,000 ש"ח, וזאת לעומת 9% מהנשים (הלמ"ס, 2009, לוח 11). כאמור, יש לזכור כי הממצאים בדבר השפעתו של הגורם המגדרי על התרומות אינם חד-משמעיים.

## מצב משפחתי

מחקרים רבים מצאו כי המצב המשפחתי של הפילנתרופ משפיע באופן משמעותי על היקף התרומות. זוגות נשואים נוטים לתרום בתדירות גבוהה יותר ובהיקף רחב יותר מרווקים, וזאת בעיקר כיוון שההון וההכנסה המשותפים של אנשים נשואים גדולים יותר. סקר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה משנת 2007 מצא כי כ-70% מן הזוגות הנשואים תרמו באותה השנה, לעומת כ-57% מן הרווקים (שם). מש ואח' מצאו כי הסיבה המרכזית לכך שזוגות נשואים תורמים בתדירות גבוהה יותר היא השפעתן של הנשים – שמטבען נוטות יותר לפילנתרופיה – על בני זוגן (Mesch, Rooney, Steinberg, Denton, 2006: 571, 581; Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 551). החוקרים גורסים כי בקרב נשים תכונות כגון אלטרואיזם והתנהגות חברתית מפותחות יותר. הנשים הן רחבות לב יותר מגברים, והן מגדירות דאגה, הקרבה עצמית, אלטרואיזם ואמפתיה, מניעים וטובת האחר באופן שונה מגברים (Mesch, Rooney, Steinberg, & Denton, 2006: 568).

## השכלה

השכלה גבוהה משפיעה על הנטייה לתרום וכן על היקף התרומה. אוריילי ושרויש מצאו כי 95% מבעלי השכלה הגבוהה תרמו למטרות צדקה, לעומת 68% מאלה שהוגדרו חסרי השכלה תיכונית. היקף התרומה של בעלי השכלה הגבוהה היה פי 2.5 מזה של אחרים (Mesch, Rooney, & Denton, 2006: 571; Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 552; רודיך, 2007: 31). גם בישראל נמצא כי בעלי השכלה גבוהה נוטים לתרום בתדירות גבוהה יותר ובהיקף רחב יותר; כ-77% מן התורמים בשנת 2007 היו בעלי השכלה אקדמית, ומתוכם כ-16% תרמו מעל 1,000 ש"ח באותה שנה (הלמ"ס, 2009, לוח 11). ניתן לאפיין אפוא קשר הדוק בין השכלה, הון חברתי ופעילות פילנתרופית ענפה, ונרחיב על כך בהמשך.

## מורשת והיסטוריה משפחתית:

מורשת מבוססת של פילנתרופיה משפחתית משמשת תמריץ לתרומה, כיוון שהיא ממלאת תפקיד חינוכי בחייו של התורם הפרטי (Janoski & Wilson, 2002; Independent Sector, 1995). סילבר (2008) מצאה כי בישראל המורשת משמשת דוגמה לנדיבות או למעורבות בחיים הקהילתיים, כיהודי ו/או כציוני. בהקשר זה, השפעתו של ההון המשפחתי על הנכונות לתרומה פחותה מהשפעתו של החינוך לנתינה מגיל צעיר. החינוך לנתינה מונחל בשורה של מסגרות, ובהן במשפחה, בבית הספר ובתנועות נוער; ההיחשפות לנתינה מוגברת במהלך שהות ממושכת בחו"ל או בעקבות חברות ברשתות עסקיות ו/או פילנתרופיות בינלאומיות. כל אלה הם אמצעים

לקידום נתינה עתידית ולכן יש לראות בהם למעשה סוציאליזציה לפילנתרופיה (סילבר, 2008 : 22 ; שמעוני, 2008 : 43). זאת ועוד, עצם הרצון לבסס מורשת פילנתרופית משפחתית יכול להוביל להתנהגות פילנתרופית. רוני ופרדריק מצאו כי אנשי פילנתרופיית עילית עשירים מאוד תורמים בין היתר כדי לשמש דוגמה לילדיהם ולאנשים אחרים וכדי להותיר אחריהם מורשת (Rooney & Frederick, 2007: 14).

### מידת הדתיות

מידת האדיקות הדתית משפיעה על ההתנהלות הפילנתרופית. רוני ופרדריק (2007) מגדירים תורמים אדוקים כמי שמשתתפים בטקסים דתיים לפחות פעם בשבוע ותורמים למטרות דתיות (Ibid: 6). אדיקות דתית מגבירה פי שניים את התרומה למטרות דתיות, בשעה שתרומותיהם של חילונים מיועדות בדרך כלל לסיפוק צרכים מיידיים (Brown & Ferris, 2007: 35, 44; Ibid: 94). בישראל נמצא כי המגזר החרדי עוסק בתרומות בהיקף הרחב ביותר: כ-87% מהחרדים תרמו בשנת 2007, ומהם כ-45% תרמו מעל 1000 ש"ח. בקרב החילונים, לעומת זאת, 65% תרמו באותה שנה, ומהם רק כ-7% תרמו מעל 1000 ש"ח. עוד יש לציין כי בשעה שהחילונים הפנו כ-80% מתרומותיהם לארגונים ולמוסדות, תרומותיהם של חרדים ושל דתיים התחלקו כמעט שווה בשווה בין ארגונים ובין אנשים פרטיים (הלמ"ס, 2009, לוח 11).

### **גורמים מעודדי תרומה**

הפילנתרופיה הפרטית, המתבססת על מאפיינים ייחודים לכל תורם, מושפעת במידה ניכרת גם מגורמים ומתמריצים כלליים החיצוניים לפילנתרופ, אשר משפיעים על תדירות התרומה, על היקפה ועל יעדיה.

### הון חברתי

אופייה של הפעילות הפילנתרופית מושפע באופן ממשי מההון החברתי ומהרשתות החברתיות של הפילנתרופים (Network Based Social Capital). ככלל, השפעתו של ההון החברתי על ההתנהלות הפילנתרופית גברה לאור התעצמותה של הפעילות הפילנתרופית בעשרים השנים האחרונות ובעקבות התפתחותם של דפוסים פילנתרופיים שונים. אלה השפיעו בתורם על הרכבו של ההון החברתי של הפילנתרופ (Mesch, Rooney, Steinberg & Denton, 2006: 566–567). הון חברתי הוא אוסף של רשתות של קהילות וקבוצות חברתיות, ערכי אמון והדדיות המבססים פעולה קולקטיבית. ההון החברתי הוא בעל תפקיד מרכזי בקידום הפילנתרופיה הפרטית כיוון שהוא מקדם פרודוקטיביות (Brown & Ferris, 2007: 86). אוריילי ושרויש מצאו כי אפשר

לחזות יעדי תרומות פרטיות על פי שייכותם של התורמים ל"קהילות השתתפות" (Communities of Participation) – קבוצות וארגונים שהתורם חבר בהם או מעורב בהם בדרך אחרת (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 545). הסיבה לכך היא שהפילנתרופים משתמשים בהון החברתי שלהם כאמצעי בתהליכי קבלת ההחלטות על ייעוד התרומות. לדוגמה, הם נעזרים בעמיתיהם לקבלת מידע על מטרות ועל ארגונים שונים. למעשה, את רוב המידע על אודות יעדי נתינה מקבלים התורמים מרשתות של חברים ועמיתים עסקיים ובעיקר מפילנתרופים אחרים. חילופי המידע בין הפילנתרופים מספק להם מענה כפול: (1) מידע על יעדי תרומה מפילנתרופים אחרים; (2) מסגרת המאפשרת לשאול שאלות ולהחליף רעיונות בסביבה לא מחייבת ונטולת לחצים של גיוס כספים (Noonan & Rosqueta, 2008: 9, 13–14). הרשתות החברתיות של התורמים מתרחבות ככל שהשכלתם גבוהה יותר. לכן קיים מתאם חיובי בין השכלה להון חברתי, ומכאן בין השכלה לפילנתרופיית עילית, כפי שצוין קודם לכן (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 545). סילבר מצאה כי ההון החברתי בקרב פילנתרופיית העילית בישראל משפיע על החלטות בדבר התרומה וייעודה. היא מצאה כי בישראל קיימת רשת חברתית סבוכה של תורמים עשירים המכירים אלה את אלה מקשרים משפחתיים, ממסגרות חינוך פורמליות, מהשירות צבאי, משיתופי פעולה עסקיים ועוד (סילבר, 2008: 24). יש לציין כי מעשה התרומה עצמו הוא דרך להעשרת ההון החברתי של התורם, כך שלמעשה הפעילות הפילנתרופית ופיתוחו של ההון החברתי מזינים זה את זה.

### עניין בסוגיה

גורמים מרכזיים המשפיעים על יעדי התרומה הם העניין בסוגיה ויכולת ההשפעה על תכנית או על מיזם הקשורים למושא העניין של התורם. מחקרים מצאו שתמיכה במטרות הארגון היא מניע מרכזי לתרומה, כמו גם עניין בסוגיה וקשרים אישיים לארגון הנתרם (Breeze, 2009b: 7; Noonan & Rosqueta, 2008: 9, 16)10.

זאת ועוד, מעורבות בפעילות הארגונית, המאפשרת לצבור ידע על מקבל התרומה, אף היא מעודדת תרומה (Noonan & Rosqueta, 2008: 9, 16). נמצא כי מעורבות בפעילות של ארגוני המגזר השלישי או התנדבות למענם מובילה להיקף תרומה גבוה יותר. אוריילי ושרוויש מצאו כי מתנדבים בארגונים ללא מטרת רווח נוטים לתרום עד פי ארבעה מתורמים שאינם מתנדבים. ההתנדבות מחזקת את קשריו של התורם עם הארגון, גורמת לו להבין את צרכיו, להזדהות עם מטרותיו ולתמוך בהן לאורך זמן. הקרבה לארגון גם מאפשרת לתורם לצפות בעצמו בניתוב המשאבים וכך הוא רוכש אמון בארגון עצמו (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 550). ברם, ממצאים אלו אינם חד-משמעיים: נונאן ורוזקטה מצאו שמשך הזמן המוקדש

לפעילות פילנתרופית אינו משפיע על יעדי התרומה (8: Noonan & Rosqueta, 2008).

### מודעות וידע

גורם זה מתקשר לסוגיה של עניין ומעורבות בפעילות המגזר השלישי כגורם מעודד נתינה. ייעודן של תרומות נקבע בעיקר על פי מודעותם של הפילנתרופים לצרכים חברתיים ואחרים – מודעות שמקורה בדרך כלל בכלי התקשורת, הפועלים כאמצעי להגברת מודעות הציבור (סילבר, 2008: 23; Bekkers & Wiepking, 2007: 21; Noonan & Rosqueta, 2008: 14). ככלל, ממחקרים עולה כי מודעות לצורך היא תנאי מוקדם לפילנתרופיה, כאשר קיים מתאם חיובי בין דרגת הצורך בעזרה ובין הסבירות שהעזרה אכן תינתן. המודעות של פילנתרופים לצורך גוברת כאשר הם מכירים מוטבים של ארגוני צדקה וככל שהארגונים הללו ותיקים יותר (Bekkers & Wiepking, 2007: 22–20). יש להדגיש כי מדובר במודעות לצורך ולא בהיקפו, ולכן התרומות הגבוהות יופנו דווקא לאלה המיטיבים לשווק את עצמם ול לבעלי הצרכים הגדולים ביותר (Ibid). בהקשר זה, בריז מצאה כי תרומות העילית באנגליה ניתנות על פי הביקוש מצד הארגונים, לצד ההיצע הקיים מצד התורמים (Breeze, 2009b: 10). אם כן, הביקוש מצד הארגונים משפיע על יחסם של הפילנתרופים (Andreoni, 2006).

על אף החשיבות המכרעת של המודעות והידע לתדירות התרומה ולהיקפה, מחקרים מצביעים על כך שלתורמים רבים אין די ידע ומודעות בנוגע לצרכים של ארגונים ויחידים. נונאן ורוזקטה מצאו כי תורמים רבים טוענים כי הם מתקשים לקבל החלטה על תרומה בהתבסס על המידע המועבר אליהם (14: Noonan & Rosqueta, 2008). אחד הגורמים לחוסר המידע הוא דווקא גיוס תרומות אגרסיבי מצד מגייסי הכספים: תורמים רבים נרתעים מלבקש מידע על ארגונים משום שהם חוששים מפני שידולים חוזרים ונשנים, או מכך שעצם ההתעניינות שלהם תפורש כנכונות לתרום. חשש נוסף של התורמים הוא שמא ייתפסו כתובעניים מדי (High Maintenance Donor) אם ידרשו מידע רב מארגונים מקבלי תרומות (15, 17: Noonan & Rosqueta, 2008).

### תהליך קבלת ההחלטות

תהליך קבלת ההחלטות של הפילנתרופים משפיע ישירות על התנהלותם ועל תפקידם בקיומו ובהמשכיותו של המגזר השלישי. הממצאים בתחום זה אינם חד-משמעיים; נונאן ורוזקטה מצאו כי לתורמי העילית כמה קריטריונים המשפיעים על קבלת ההחלטות שלהם בדבר התרומה, תדירותה והיקפה. ההנחה היא כי המניע לנתינה הוא שיקול הדעת הפרטי של התורמים ולא תחושת מחויבות חברתית. התורמים עוברים אפוא תהליך של קבלת החלטות באשר למתן התרומה ולבחירת ייעודה (1: Noonan & Rosqueta, 2008). הנחה זו בוססה במחקרה של

סילבר, שמצאה כי אנשי פילנתרופיית העילית בישראל רואים בפילנתרופיה בחירה אישית ולא התחייבות אוטומטית. אותם פילנתרופים מתאפיינים באיזון בין אינדיבידואליזם ומימוש עצמי ובין מחויבות פטריוטית לרווחת הכלל ולעתידה של החברה הישראלית (סילבר, 2008: 24). תהליך קבלת ההחלטות הוא דינמי וכולל שינויים ביעוד התרומות ובהיקפן. התורמים צוברים ניסיון בפעילות הפילנתרופית, ומעת לעת משתנים אופן הפעילות הפילנתרופית שלהם ומשך הזמן שהם מקדישים לה (Noonan & Rosqueta, 2008: 11). נונאן ורוזקטה הסיקו כי תהליך קבלת ההחלטות הוא נזיל עד כדי כך שמדובר, בעיקרו של דבר, בהימור משמעותי לנוכח חוסר הידע המאפיין את הפילנתרופים (Ibid: 1). בהקשר זה מצאו רוני ופרדריק כי תורמי העילית, בבואם לקבל החלטות בתחום הפילנתרופיה, נוהגים לתור אחר עצות מגורמים חיצוניים כגון רואי חשבון, עורכי דין, מגייסי כספים ועמיתים עסקיים (Rooney & Frederick, 2007: 17).

### תשואות חברתיות

תפיסה זו מחזקת על ידי הרצון להשיג תשואות חברתיות הנובעות מהפעולה הפילנתרופית. הנתנה הפילנתרופית מונעת משיקולי התועלות החברתיות הנובעות מן התרומה. בהתאם לתפיסה זו, תכניות ופרויקטים מניבי תוצאות יעודדו תרומות רבות יותר. נונאן ורוזקטה מצאו כי חלק מן הפילנתרופים, קודם שהם תורמים למטרה כלשהי, מחשבים מה תהיה התמורה עבור יחידת השקעה שלהם (Noonan & Rosqueta, 2008: 9). מודל זה ניכר בהתנהלותם של הפילנתרופים היזמים בישראל, הנוהגים לבדוק את התועלת הצפויה מתרומתם. הציפיות של התורמים לתשואות חברתיות גבוהות משפיעות על היחסים שלהם עם מקבלי התרומות. תהליך זה ממחיש את דרכה של הפילנתרופיה הרציונלית אשר מחדירה את עקרונות הפעילות העסקית למגזר השלישי (סילבר, 2008: 18; שמעוני, 2008: 23). בדומה לפילנתרופיה היזמית, מתנהלת גם פעילות פילנתרופית המבוססת על גישות ניהוליות ועסקיות; השיח של פילנתרופיה זו כולל מושגים כגון חזון, אסטרטגיות, הצבת מטרות והגדרת תקציב (שמעוני, 2008: 25). פילנתרופיה זו מניבה הטבות ציבוריות בדמות העשייה של הארגון ללא כוונת רווח ומטרות העיקרית היא השגת תוצאות מוחשיות (Frumkin, 2003: 9). יש המגדירים את הנתנה הזו כאלטרואיסטית כיוון שהיא פועלת לטובת הציבור. ברם, יש להדגיש כי תופעה זו גוררת אחריה "טרמפיסטים" (Free Riders) הנהנים מן הטובין הציבוריים שהתרומות יוצרות בלי שהם תורמים בעצמם (Vesterlund, 2006: 571–572).

### הטבות פרטיות

הגישה הרציונלית של שיקולי עלות ותועלת מנחה כנראה גם את ההתנהגות הפילנתרופית.

לפיקך, ווסטרלונד טוענת כי יש לחקור תרומות כמו כל כמו כל מוצר אחר (Vesterlund, 2006). לדבריה, היקף התרומה ותדירותה תלויים ברמת ההכנסה של התורם, בעלויות התרומה ובהטבות הנובעות ממנה, המתחלקות לשני סוגים: (1) הטבות ציבוריות לתורם ולסביבה; (2) הטבות פרטיות לתורם. הטבות פרטיות, כך היא גורסת, הן שמדרבנות את הפילנתרופ לתרומה גבוהה (Ibid: 568–569). ההטבות הפרטיות הן בלעדיות לתורם; זוהי התמורה שהוא מקבל עבור התרומה. הנתינה מקבילה אפוא לרכישת מוצר, כאשר התמורה מתבטאת בהטבות ובתועלות הפרטיות שמפיק הנותן. ישנן תמורות מוחשיות כגון הכרה ציבורית, מכתבי תודה, עדכונים בדבר פעילות, כיתובי הוקרה, ארוחות יוקרתיות או הצטרפות למועדון חברתי (כאשר התרומה משמשת, למעשה, כדמי חבר) (Ibid: 572–573). קיימות גם הטבות מוחשיות פחות, למש לצבירת יוקרה חברתית, עסקית ומקצועית וכן השפעה חיובית על המוניטין של הפילנתרופ ושל עסקיו. התרומה היא גם דרך לגיטימית שבעזרתה יכול הפילנתרופ להתפאר בעושרו. הוא שואב מן התרומה העצמה פסיכולוגית, תחושה של הישג, מימוש עצמי וחדוות עשייה; רבים גם חשים סיפוק כאשר הם מרצים אחרים (7: Breeze, 2009b; Vesterlund, 2006: 568–569; סילבר, 2008: 11, 23; רוידך, 2007: 16–17).

#### יתרונות והטבות מס

השפעתם של יתרונות והטבות מס על התרומה שנויה במחלוקת. הגישה הכלכלית גורסת כי אדם ייטה לתרום בהתאם לעלות התרומה, בהנחה שהוא רציונלי ושואף למקסם את תועלתו הכלכלית במסגרת הסדרי המס. בפועל, מחקרים מצאו כי תורמים אינם יודעים בדיוק מהי הטבת המיסוי הניתנת להם בעד תרומה; הם יודעים רק כי התרומה מזכה אותם בהטבת מס ולכן הם סבורים כי היא כדאית מבחינה כלכלית. כיוון שהטבות מס הן תמריץ לתרומה, הרי למדיניות הממשלתית השפעה ניכרת על היקף התרומות ועל תדירותן. ככל שהתהליכים של זיכוי מס או ניכוי מס יהיו פשוטים יותר, כך תגבר המוטיבציה לתרום (לימור, 2008: 115–117). הטבות מס משפיעות על הפילנתרופ באופן נוסף: הן מעודדות אותו לתרום בשנים שבהן שיעורי המס שלו גבוהים (Auten et al, 2000). בישראל מוענק זיכוי מס של עד 35% מגובה התרומה למוסד ציבורי מאושר – לכל תרומה העולה על 380 ש"ח ושאינה חורגת מ-30% מהכנסתו החייבת במס של התורם. נכון לשנת 2008, אישור זה ניתן ל-4,600 ארגונים. עם זאת, במגזר השלישי רווחת התחושה כי אין די בהטבות אלו כדי לממש את מלוא הפוטנציאל של הפילנתרופיה הישראלית (Blum, 2009: 103). מכל מקום יש לזכור כי נערכו עד כה רק מחקרים מעטים הבוחנים את השפעתן של הטבות המס בישראל על התרומות (רוידך, 2007: 27–28, 33). ווסטרלונד מצאה כי הטבות מס הן מניע מרכזי לתרומה. שינויים בשיטת המיסוי משפיעים

על היקף התרומה ועל תכיפותה, ולכן עלות התרומה משפיעה באופן משמעותי על הנתונה (Vesterlund, 2006: 569–571). באשר לפילנתרופיית העילית בישראל, סילבר מצאה כי פטור ממס על תרומות הוא אמנם תמריץ חיובי לנתונה, אולם הוא אינו גורם הכרחי; הענקת הפטור היא בבחינת עידוד מצד המדינה לנתונה יותר מאשר תמריץ פיננסי (סילבר, 2008: 24). באותו הקשר, רוני ופרדריק מצאו כי להטבות מס יש השפעה מעורבת על תורמים עשירים ועשירים מאוד: אצל חלקם הן מהוות תמריץ, ואילו עבור אחרים הן אינן משפיעות על היקף התרומה (Rooney & Frederick, 2007: 12).

### שידול לתרומות

במרבית המחקרים נמצא כי שידול לגיוס תרומות משפיע על היקף התרומות ועל תדירותן. נונאן ורוזקטה מצאו שתורמים חשים מוצפים בבקשות לתרומות, בפניות ובהזמנות לאירועי צדקה. מציאות זו משליכה על המניעים לפילנתרופיה ובעיקר מצמצמת את שיקול הדעת העצמאי בפעילות הפילנתרופית: התורמים אינם מגלים עניין אינם תרים אחר מידע חדש (Noonan & Rosqueta, 2008: 14). בשונה מכך, סילבר מצאה כי הפילנתרופיה הפרטית בישראל היא פרו-אקטיבית: הפילנתרופים תורמים על פי נטיותיהם והעדפותיהם ולא בעקבות שידוליהם של מגייסי הכספים (סילבר, 2008: 22). ברם, משני המחקרים עולה כי השפעותיו של גיוס התרומות על הפעילות הפילנתרופית אינן חיוביות: בעקבות הגיוס האגרסיבי מחליטים התורמים במודע שלא לתמוך בארגונים המשדלים לתרומה. סילבר מצאה עוד כי התורמים בישראל חשים תחושת מצור ואף פיתחו מנגנוני הגנה מפני גייסי הכספים (שם, 2008: 23; Noonan & Rosqueta, 2008: 14). בקר וויפקינג, לעומתם, מצאו כי מרבית התרומות ניתנות בעקבות מאמצי גיוס הכספים (Bekkers & Wiepking, 2007).

### יעדי התרומות

ממד מרכזי אשר מבדיל את פילנתרופיית העילית מן הפילנתרופיה הפרטית הכללית הוא יעדי התרומות והמיקוד של כלל הפעילות הפילנתרופית. מרבית המחקרים מצאו כי יעדי התרומות של הפילנתרופיה הפרטית קבועים יחסית ומתחלקים לשש עד שמונה קטגוריות. מרבית התרומות מיועדות לתחומי החינוך ובכלל זה השכלה גבוהה, תרבות ומטרות חברתיות (רודיך, 2007: 16, 42). במחקרם על תרומות עילית בארצות הברית בשנים 2001–2003 מצאו טובין ווינברג כי 89% מן התורמים הפרטיים ייעדו את תרומותיהם לשלושה תחומים מרכזיים: חינוך והשכלה גבוהה, בריאות ורפואה, אמנות ותרבות. זאת ועוד, תחומים אלה קיבלו את מרבית התרומות ואת התרומות הגבוהות ביותר; כ-55% מן התרומות

הפרטיות יועדו להשכלה גבוהה, וכ-79% מכלל התרומות מעל עשרה מיליון דולרים יועדו לתחום זה. לעומת זאת, למטרות דתיות יועד מספר התרומות המועט ביותר ובהיקף הנמוך ביותר (Tobin & Weinberg, 2007: 6–8). נונאן ורוזקטה מצאו כי תחומי הנתנה המרכזיים בקרב תורמים פרטיים הם חינוך (55%), בריאות (39%), ילדים (27%), עוני (27%), דת (21%) ואמנות (18%) (Noonan & Rosqueta, 2008: 4, 7). מעניין לציין בהקשר זה כי תורמים חילונים מיעדים את תרומותיהם לחינוך, לבריאות ולאמנות (Rooney & Frederick, 2007: 37). אוריילי ושרויש מצאו כי פילנתרופיית העילית בארצות הברית מתמקדת בתרומה למטרות חינוך, דת, שירותים חברתיים, התפתחות הנוער ובריאות (Havens, O'Herlihy & Schervish, 2006: 555–556, 558). באנגליה נמצא כי תורמי העילית מעדיפים לתרום להשכלה גבוהה, לבריאות, לסיוע בינלאומי וליעדי פיתוח (Stokes, 2009: 31; Breeze, 2009a: 198). בשנים 2007–2006 נתרמו באנגליה למעלה מ-45 מיליון לירות שטרלינג לתחום ההשכלה הגבוהה, שהם 42% מכלל התרומות הגדולות באותן שנים. כמו כן, נתרמו כ-22 מיליון לירות שטרלינג (שהם 13.8%) לתחום הבריאות וכ-15 מיליון לירות שטרלינג (שהם 11.5%) לתחום הסיוע והפיתוח הבינלאומי (Breeze, 2009b: 4, 8). סילבר (2008) מצאה במחקרה כי הפילנתרופים בישראל מיעדים את תרומותיהם לחינוך ולרווחה, לבריאות ולמטרות הקשורות לנשים.

#### קידום שינוי חברתי

החלוקה של יעדי התרומות כפי שהיא קיימת כיום לא נועדה רק לספק צורך אנושי מידי, אלא היא נובעת לעתים מן הרצון לחולל שינוי חברתי מעמיק. בהתאם, התפתחה תפיסה הרואה בפילנתרופיה זרז לשינוי חברתי (Breeze, 2009b: 7). המגמה העכשווית בפילנתרופיה היא טיפול מן השורש בבעיות החברתיות. כך לדוגמה, תורמים רבים מיעדים את תרומותיהם לחינוך כדי לצמצם את אי-השוויון בחברה. רוב העשירים הצליחו לצבור את הונם הודות לחינוך שקיבלו, ולכן הם בוחרים לתרום לתחום זה מתוך האמונה שהשקעת משאבים בחינוך תוביל להפחתת אי-השוויון החברתי (Havens, J.J., O'Herlihy & Schervish, 2006: 558). אותם פילנתרופים סבורים גם כי השקעה ברפורמות בחינוך היא אמצעי לעידוד צמיחה כלכלית עתידית (Frumkin, 2003: 8). מגמה זו לא פסחה על פילנתרופיית העילית בישראל: עוד ועוד מוקמים מבנים פילנתרופיים – רובם על-פוליטיים ועל-מגזריים – הרואים בחינוך אמצעי עיקרי ליצירת שינוי חברתי ארוך טווח (סילבר, 2008: 20). סילבר מצאה כי הפילנתרופים הפרטיים בישראל מודאגים מן תהליכים המתרחשים בחברה הישראלית: הפערים החברתיים-כלכליים המתרחבים והאיום על חוסנה של החברה, על הסולידריות שבה ועל שגשוגה. לדבריהם, יש לשנות את המצב הקיים באמצעות הפעילות הפילנתרופית, שמתקיימת כזירה חלופית לפעילות הפוליטית בישראל. השינוי

יכול להתחולל בעזרת דרכים שיניבו פתרונות ארוכי טווח, ולכן עיקר התרומות מיועדות לחינוך ולטיפול הנוער, להשכלה גבוהה ולמגזרים טעוני טיפוח (שם: 25–26). נדבך מרכזי בחתירתה של פילנתרופיית העילית לשינוי הוא התחושה שיש צורך להשפיע על המערכת הפוליטית והבירוקרטית בישראל. שמעוני מצא בקרב הפילנתרופים עמדה אחידה יחסית כלפי גורמים מן המגזר הראשון: רובם מביעים יחס שלילי כלפי נציגי הממשלה, חוסר הערכה וחוסר אמון ביכולות שלהם. זאת בעיקר בכל הנוגע לסיפוק הצרכים הבסיסיים של האוכלוסייה, כגון רעב ועוני (שמעוני, 2008: 56–57), חינוך ורווחה. העצמתן של האוכלוסיות החלשות בחברה הישראלית וחילוצן ממעגל העוני הם מטרות פטריוטיות חשובות בעיני הפילנתרופים הישראלים, השואבים סיפוק ותחושת הישג מעשייה זו (Blum, 2009: 102).

בהקשר זה מעניין לציין שאוריילי ושרוויש מצאו כי התפיסה שלפיה הפילנתרופיה מייצרת חלוקה מחדש של העושר (redistribution of wealth) או מקדמת שוויון הזדמנויות (equality of opportunities) היא תפיסה מופרכת: הלכה למעשה, הפילנתרופים תורמים ברמה המקומית לתחומי העניין שלהם ולמטרות המצמיחות להם תועלת, ולכן הפילנתרופיה עצמה מתאפיינת בסרגציה ובדיפרנציאציה מבחינה גיאוגרפית וסוציו-אקונומית (Havens, O’Herlihy & Schervish, 2006: 551). גם חוקרים אחרים הסיקו כי לפילנתרופיה אין השפעה ממשית וייחודית על חלוקה מחדשת של משאבים ציבוריים; למרות הצהרותיה הרבות, היא אינה מצליחה לחולל שינוי משמעותי בתחום זה (Wolpert, 2006; Frumkin, 2006). זאת ועוד, לפילנתרופיה אין חלק ייחודי ביצירת שינוי חברתי, אלא היא חלק ממגמות קיימות וגורפות (Prewitt, 2006a).

לסיכום, אין דרך אחת או מודל יחיד להבנת התהליך הפילנתרופי והתנהגותם של התורמים. הספרות התיאורטית והאמפירית משרטטת את דמותו של פילנתרופ העילית כעשיר, יזם ואיש היי-טק אשר צבר את הונו בעשרים השנים האחרונות. זהו “פילנתרופ חדש” המחפש תמורה בעד השקעתו, נדבן מעורב המעוניין להשפיע על תהליכים פנימיים בארגונים שלהם הוא תורם; הוא רציונלי וממוקד מטרה ומשקיע בתכנית או במיזם כאשר התרומה היא מיועדת (“צבועה”) – וזאת בשונה מן התרומות הכלליות שאפיינו את הפילנתרופיה המסורתית. הספרות המחקרית שנכתבה עד כה מיפתה את הגורמים העיקריים המשפיעים לחיוב על היקף התרומה ועל תדירותה. נמצא כי רמת הדתיות היא גורם רב-עוצמה בהשוואה לגורמים אחרים. כמו כן, נמצא כי בעלי השכלה גבוהה נוטים לעסוק בפילנתרופיה יותר מאחרים. המאפיינים האישיים של הפילנתרופים הפרטיים משפיעים על התנהלותם הפילנתרופית; המורשת המשפחתית גם היא משתנה רב-משמעות, והיא מעניקה לפילנתרופיה ממד של המשכיות.

בחלק זה סקרנו גם גורמים נוספים המשפיעים השפעה ניכרת על התנהלותו של הפילנתרופ. נמנים עמם, בין היתר, ההון האישי והנכסים של התורם, המהווים מרכיב חשוב בהחלטה

לתרום ובייעוד התרומה. הרשתות החברתיות של הפילנתרופ, לצד תחומי העניין האישיים שלו, מכוונים את תרומותיו אל עבר היעדים המרכזיים שנמנו בסקירה זו. ברם, על אף המחקרים שנערכו בשנים האחרונות, עדיין לא ברור אם תהליך רציונלי של קבלת החלטות הוא שמנחה את התורמים בהחלטותיהם בנוגע לתרומות. נראה כי התורמים מרבים להתבסס על אינטואיציה אישית ומונעים על ידי הרצון לקדם נושאים מסוימים, ואינם פועלים על פי המודל הרציונלי הטהור של קבלת החלטות. גורמים חיצוניים נוספים המעודדים תרומה הם תמריצי המס, אולם השפעתם שנויה במחלוקת כפי שעולה מן המחקר. לאור מאפייניו ואופיו של פילנתרופ העילית החדש, השאיפה שהתרומה תניב תועלת חברתית גם היא משתנה המשפיע על גיבוש התרומה ועל ייעודה. לבסוף, הספרות מצביעה על קיומו של מתח במרחב שבין ההטבות הציבוריות להטבות הפרטיות הנובעות מן הפעילות הפילנתרופית. מתח זה משפיע בתורו, לחיוב ולשלילה, על היקף התרומות ועל תדירותן.

סקירת הספרות שהוצגה לעיל שימשה בסיס למחקר שממצאיו מובאים להלן – מחקר המתמקד במאפייני פילנתרופיית העילית בישראל.



## מטרות המחקר

- המחקר מבקש ללמוד על מאפייני פילנתרופיית העילית בישראל וכן לספק מענה לצורך בידע עדכני על זירת הפילנתרופיה הפרטית בישראל. באופן פרטני, יעדי המחקר הם:
1. ללמוד על המאפיינים האישיים והדמוגרפיים של הפילנתרופים בישראל;
  2. לאמוד את היקף התרומה והנתינה;
  3. ללמוד על הגורמים המניעים לתרומה ולנתינה;
  4. ללמוד על יעדי התרומה ועל אוכלוסיות היעד המועדפות לתרומה;
  5. ללמוד על ערוצי התרומה ועל המנגנונים המשמשים את הפילנתרופיה לנתינה;
  6. להעריך כיצד תופסים הפילנתרופים עצמם את מידת ההשפעה של הנתינה שלהם על התחומים שלמענם הם פועלים.

## מתודולוגיה

### שיטת הדגימה

לצורך איסוף הנתונים במחקר זה השתמשנו בשיטת הדגימה של "כדור שלג". שיטה זו משתייכת לקבוצת שיטות הדגימה הלא-הסתברותיות. שיטות דגימה אלו משמשות במקרים שבהם אוכלוסיית המחקר איננה ידועה במלואה, או שאין אפשרות ליצור קשר עם חלק ניכר ממנה. מכאן שבחירת המשתתפים במחקר איננה אקראית. שיטות אלו הן שכיחות ביותר אף שתקפותן המדעית פחותה – שהרי לעתים אי-אפשר להשתמש אלא בהן (Panacek & Thompson, 2007). שיטת הדגימה של כדור השלג יעילה במיוחד במקרים שבהם נושא המחקר רגיש או שהפעילות הנחקרת אינה גלויה. על פי רוב, במקרים שבהם הפרטים באוכלוסיית המחקר רגישים לחשיפה, אין לחוקרים נגישות לאוכלוסייה הנבדקת, ולכן שיטת דגימה זו תהיה השיטה האפשרית היחידה (Faugier & Sargeant, 1997).

בשיטת דגימה זו החוקר יוצר קשר עם אנשים לאחר שקיבל מידע על כך שהם נכללים באוכלוסיית המחקר. אנשים אלה הם חלק מן המדגם וכן מקור למידע על אנשים נוספים מאותה קבוצת אוכלוסייה. ההנחה היא שלמשתתפים במחקר – בניגוד לחוקר – יש נגישות לאנשים נוספים מאותה קבוצה, ולכן הם מתבקשים למסור מידע על אותם אנשים. בדרך זו יכול החוקר להרחיב את המדגם (Panacek & Thompson, 2007).

לשיטה זו מספר יתרונות. היתרון הראשון והמשמעותי ביותר הוא באפשרות ליצור קשר עם קבוצת אוכלוסייה שאינה נגישה בדרך אחרת. מדובר לרוב באוכלוסיות שאינן מקובצות במאגר מידע כלשהו או שאינן רוצות להיחשף בגלוי (Ibid). הדברים נכונים למחקר זה, שבו אי-אפשר להשיג רשימה של תורמים – הן בשל המחסור בתיעוד והן משום שחלק ניכר מן התורמים מעוניינים להישאר אנונימיים.

היתרון השני ניכר כאשר מדובר בתחומי מחקר חדשים יחסית. במחקרים ראשוניים שמטרתם העיקרית היא תיאור התחום הנחקר, השימוש בשיטת דגימה זו מקנה לחוקר נגישות לאוכלוסייה הנחקרת ודרך לחדור לתחום החדש. כך ניתנת לחוקר הזדמנות לגלות ולחקור תופעות חברתיות חדשות (Faugier & Sargeant, 1997). כך גם במחקר זה, העוסק בתופעה שטרם נחקרה בישראל, ולכן הוא נושא אופי ראשוני ותיאורי.

היתרון השלישי נובע מן העובדה שמדובר בשיטת דגימה לא הסתברותית. כמו יתר השיטות הלא הסתברותיות, שיטה זו זולה יחסית וקלה ליישום, משום שהחוקר יכול לפנות לאנשים הנגישים לו ואינו נדרש לדגימה אקראית ו (Panacek & Thompson, 2007).

לצד היתרונות, לשיטה זו גם מספר חסרונות. ראשית, מאחר שהשיטה נסמכת על משתתפי

המחקר כדי להגיע לאחרים, עולה הסכנה שהמדגם יהיה מורכב כולו מפלח אחד באוכלוסייה הנבדקת ולא יכיל את הקבוצה על כל גווניה, שהרי אנשים נוטים ליצור קשרים עם אלה הדומים להם בערכיהם ובתפיסת עולמם. במחקר זה ניסינו להתגבר על המכשול הזה, ולכן נוסף על המלצות המשתתפים פנינו בשלב הראשון בעצמנו לחלק מן הנחקרים – על סמך היכרות אישית ומידע מהעיתונות – ולכן אפשר להניח שהמדגם שנוצר מגוון יותר.

שנית, מאחר שבשיטת דגימה זו המשתתפים אינם נדגמים באופן אקראי, החוקר מתקשה לחשב את מידת המובהקות של ממצאיו ולהסיק במדויק אם ממצאיו נכונים לכלל האוכלוסייה (Ibid). ושלישית, כיוון שלחוקר אין מידע מוקדם על האוכלוסייה הנחקרת והוא נסמך על המשתתפים לאיתור משתתפים חדשים, נפגעת גם השליטה שלו בגודל המדגם. למעשה, לפני שלב איסוף הנתונים החוקר אינו יכול לדעת מה יהיה גודל המדגם, ולכן הוא יתקשה להעריך מראש כמה זמן יידרש לו לאיסוף הנתונים ולאילו משאבים יזדקק – וזאת בשונה משיטות דגימה אחרות כגון דגימת נוחות (Biernacki & Waldorf, 1981).

### **אוכלוסיית המחקר**

אוכלוסיית המחקר היא גברים ונשים אזרחי מדינת ישראל העוסקים בפעילות פילנתרופית; מדובר באנשים שתורמים תרומה כספית של למעלה מ-5,000 ש"ח בשנה, מתנדבים בארגונים או מניעים יוזמות חברתיות שלא במסגרת ארגונים ללא כוונת רווח.

### **המדגם**

בעקבות שיטת כדור השלג נוצר מאגר מרואיינים פוטנציאלי שמנה 174 אנשים. עם 15 מהם כלל לא הצלחנו ליצור קשר או אף לאתר את פרטי ההתקשרות המעודכנים שלהם; כ-80 נוספים סירבו להתראיין או דחו את הריאיון למועד לא ידוע. סך הכול השתתפו במדגם 79 אנשים, מהם 21 נשים ו-58 גברים, כולם יהודים.

### **כלי המחקר**

כלי המחקר היה ראיונות מובנים המבוססים על שאלון הכולל שאלות פתוחות וסגורות. לשאלון מספר חלקים. החלק הראשון בחן את המאפיינים הדמוגרפיים של המרואיין: מין, שנת לידה, ארץ מוצא, שנת עלייה, דת ומידת הדתיות. החלק השני בחן את המצב הסוציו-אקונומי של המרואיין: השכלה, תחום העיסוק, תפקיד ותחומים עסקיים ומצב כלכלי (רווחים ונכסים בשנת המחקר). החלק השלישי בחן את האידיאולוגיה של המרואיין, את מטרות העל שלו ואת מניעיו לעשייה הפילנתרופית. החלק הרביעי בחן לאילו תחומים בוחר המרואיין לתרום. החלק החמישי

בחן את דפוסי התרומה בשנת המחקר: היקף התרומה בשנת 2006, דרכי התרומה המועדפות והארגונים העיקריים שלהם הוא תרם. במסגרת הפיילוט נעשה ניסיון לבחון את היקף הנתונה הפילנתרופית לאורך חמש שנים, אולם הניסיון עורר התנגדות רבה והיענות הנחקרים הייתה נמוכה במיוחד. בשל כך הוחלט להסתפק בשנה אחת בלבד. בחלק השישי נתבקשו המרואיינים להציע מרואיינים פוטנציאליים נוספים שעשויים להתאים למחקר.

### **תהליך המחקר**

בשלב הראשוני נבנה שאלון שנוסה כפיילוט בקרב חמישה מרואיינים העוסקים בפעילות פילנתרופית. המרואיינים אותרו בעקבות היכרות מוקדמת של החוקרים עמם. בעקבות הפיילוט נערכו כמה שינויים בשאלון המקורי, שעיקרם פישוט השאלון וצמצומו:

\* נערכה הבחנה בין רווחים מהון ובין רווחים משכר;

\* שונה הניסוח של חלק מהיגדי המניעים;

\* הנחקרים נשאלו על תרומותיהם בשנת 2006 בלבד ולא במהלך חמש השנים הקודמות (2001–2006);

\* הורדה שאלה על גובה התרומה לכל ארגון שעליו דיווחו הנחקרים;

\* הורדה שאלה על מספר תעודת הזהות של הנחקרים. מספר תעודת הזהות אמור היה לשמש אמצעי השוואה למאגר ההצהרות על תרומה לפי סעיף 46 לפקודת מס ההכנסה. ההשוואה נועדה להגדיל את מידת הייצוג של המדגם ותוכננה להתבצע באופן אנונימי לחלוטין.

לאחר עדכון השאלון נבנה מאגר ראשוני ובו עשרים שמות של מרואיינים פוטנציאליים. המאגר נבנה בהסתמך על ראיונות הפיילוט, על אזכורים בתקשורת הכתובה בדבר תרומות גדולות של יחידים ישראלים ועל פנייה לכמה דמויות מפתח בארגונים ללא מטרת רווח בתחומי הרווחה, התרבות והאמנות בישראל.

לאחר איתור פרטי ההתקשרות של המרואיינים הפוטנציאליים פנינו בכתב, בדואר ובדוא"ל, לכל אחד מהם בבקשה להתראיין (ראו את מכתב הפנייה בנספח). כדי לא לעורר התנגדות צירפנו לפנייה חומר כתוב על המרכז לחקר הפילנתרופיה. לאחר מכן פנינו אל הנחקרים הפוטנציאליים, בטלפון ובדוא"ל, לתיאום ריאיון. נדרשו בין פנייה אחת ל-15 פניות כדי לקבוע ריאיון.

את הראיונות ערכו החוקרים או עוזרי המחקר, פנים אל פנים, במקום המועדף על המרואיין (בבית, במשרד, באוניברסיטה או במקום ציבורי).

תהליך איסוף הנתונים נמשך בין פברואר 2007 למאי 2008.

## **ניתוח הממצאים**

בשלב הראשון ערכנו ניתוח איכותני לתשובות שהתקבלו לשאלות הפתוחות והרכבנו רשימה של קטגוריות מתאימות. השאלות הפתוחות קודדו על פי הקטגוריות הללו. בשלב השני, נערך ניתוח חד-משתני ונבחנה שכיחות הקטגוריות. לאחר מכן, הוגדרו כמה מדדים בנושא המניעים לנתינה והתחומים המועדפים לתרומה. המדדים מגדירים משתנים חדשים, שהם ממוצע של המשתנים שנכללו במדד. המדדים שנוסחו למניעים לנתינה פילנתרופית הם: ערכים מעודדי נתינה, תפיסת שייכות לקהילה, סיפוק אישי אינטרינזי, קידום נושאים חברתיים, מעמד ושייכות לחוג חברתי.

**לוח 1: מדדים משוקללים להיגדי המניעים**

מדיד	היגד מניעים
ערכים מעודדי נתינה	"צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה" (ירו' פאה א, א).
	גדלתי על ערכים של נתינה, שאם "יש לך יותר" אתה צריך לתת.
תפיסת שייכות לקהילה	התפיסה של תרומה לקהילה רווחת אצלנו במשפחה, זו התפיסה שגדלתי עליה.
	אני מרגיש שייך לסביבה שלי, לקהילה שלי.
	אני מרגיש שיש לי אחריות לסביבה שאני חי בה.
	אני חושב שכולנו ערבים זה לזה.
	אני מרגיש מחויב למה שקורה סביבי.
סיפוק אישי אינטרינזי	נתינה נותנת לי סיפוק.
	אני מרגיש טוב כשאני נותן. זה כיף.
קידום נושאים חברתיים	נראה לי שבתקופה בעייתית כל כך, מי שיש לו הכוח והיכולת לשנות צריך לעשות לפחות את המינימום.
	אני רוצה לקדם נושאים מסוימים וזו הדרך המתאימה לעשות זאת.
מעמד ושייכות לחוג חברתי	ללכת לאירועי התרמה למיניהם זה פשוט חלק מה"מעמד".
	כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף.

תחומי הנתינה קובצו לעשר קטגוריות:

1. רווחה, בריאות ושיכון;
2. חינוך, השכלה גבוהה ומחקר;
3. תרבות ואמנות;

4. ספורט ;
5. שלום ודו-קיום ;
6. סנגור ושינוי חברתי ;
7. צה"ל ונפגעי טרור ;
8. איכות הסביבה ;
9. דת ;
10. אחר.

בשלב השלישי נערך ניתוח דו-משתני. עבור משתנים קטגוריאליים נערך מבחן פישר לבדיקת הקשר בין המשתנים (מלבד מקרים שלגביהם אי-אפשר היה לערוך את המבחן בשל מספר התצפיות קטן). עבור משתנים רציפים חושב מתאם פירסון. לבדיקת הקשר בין משתנה רציף למשתנה קטגוריאלי, נערך מבחן וילקוקסון עבור משתנה דיכוטומי (שתי רמות) ומבחן קרוסקל-וואלס (הרחבה של מבחן וילקוקסון) עבור משתנה קטגוריאלי בעל שלוש רמות ומעלה. הדיווחים על הקשרים מתייחסים אך ורק לרמת מהימנות של 10% ו-5% ( $P \leq 10$ ,  $P \leq 5$ ). כל שמות הנחקרים המובאים בגוף הטקסט הנם בדויים.

### **מגבלות המחקר**

בהיעדר מרשם מרכזי של הפילנתרופים בישראל, מובן מאליו שהדגימה היא מוגבלת ועשויות להתעורר שאלות בדבר ייצוג האוכלוסייה הנחקרת. נוסף על כך, מרואיינים רבים סירבו לספק מידע מספרי על הונם ועל רווחיהם ומסרו נתונים חלקיים בלבד על היקף תרומתם בשנת המחקר. משום כך נוצרו הרבה מאוד "ערכים חסרים", ובכמה מן השאלות מגבלות הנתונים הקשו עלינו להסיק מסקנות מתשובות הנחקרים. כמו כן, השיעור הגבוה של המסרבים להתראיין מעמיד אף הוא קשיים ומעלה שאלות באשר למידת הייצוג של המדגם. קבוצת הפילנתרופים בישראל היא חדשה בשדה המחקר, ומכאן אפשר אולי להבין את חוסר הפתיחות שלהם במקרים רבים. מאחר שהמדגם, כפי שהוסבר, מייצג רק בחלקו את אוכלוסיית הפילנתרופים, עלולה להיות הטיה במחקר. העובדה שהנחקרים נשאלו, בסופו של דבר, על היקף התרומות שלהם בשנה אחת בלבד גם היא מקשה עלינו לגזור מסקנות מן הממצאים ביחס להיקף התרומות – וזאת כיוון שפילנתרופים גדולים נוטים לתרום בהיקפים משתנים מאוד משנה לשנה (רודיק, 2007).



## ממצאים

### מאפיינים דמוגרפיים

א. מגדר:

21 נשים (27% מכלל המשתתפים במדגם) ו-58 גברים (73%).

ב. גיל:

הגיל הממוצע של המשתתפים במחקר הוא 56 (סטיית תקן 11.4); טווח הגילים נע בין 31 ל-83.

ג. ארץ מוצא:

53 נחקרים (67%) הם ילידי ישראל ו-25 נחקרים (שהם 32% מכלל המשתתפים במדגם) הם עולים. מקרב העולים 16% הם ילידי צפון אמריקה, 10% הם ילידי אירופה ו-5% הם ילידי אסיה וצפון אפריקה.

ד. דתיות:

כל המשתתפים במחקר הם יהודים. רמת הדתיות שלהם מגוונת: 53% הם חילונים, 27% הם מסורתיים ו-19% דתיים.

ה. מצב משפחתי:

82% מהנחקרים הם נשואים ו-16% הם גרושים או אלמנים.

ה. אזור מגורים:

רוב רובם של משתתפי המחקר – 94% – הם תושבי מרכז הארץ (תל אביב, ירושלים ויישובי השרון). רק 6% הם תושבי הפריפריה.

ו. ותק בעשייה הפילנתרופית:

### לוח 2: ותק בעשייה הפילנתרופית

אחוז	ותק בשנים
11.39	5–2
24.05	10–6
16.46	19–11
44.3	40–20
3.80	60–50

בממוצע, הנחקרים עוסקים בפילנתרופיה במשך 19 שנים (סטיית תקן 12.7). הטווח הוא בין שנתיים לשישים שנה. רק 11% מהנחקרים הם חדשים בתחום ועוסקים בפילנתרופיה בין שנתיים לחמש שנים. רוב הנחקרים (44%) עוסקים בפילנתרופיה בין עשרים לארבעים שנה.

### מאפיינים חברתיים-כלכליים

א. השכלה:

#### לוח 3: רמת השכלה

רמת השכלה	אחוז
תיכונית ולימודי תעודה	10.13
תואר ראשון	39.24
תואר שני ודוקטורט	50.63

רמת ההשכלה בקרב הנחקרים היא גבוהה. רק 10% הם בעלי השכלה תיכונית או לימודי תעודה, ואילו 90% הם בעלי השכלה אקדמית כלשהי. כמו כן, חלק ניכר מהנחקרים הם בעלי תואר שני ושלישי (51%).

ב. תפקיד עסקי:

המשתתפים במחקר ממלאים מגוון תפקידים במגזר העסקי, ורובם מחזיקים בו בזמן בכמה תפקידים. 38% מהמשתתפים הם מנהלי חברה. 22% מהמשתתפים ממלאים תפקיד של יושב ראש, 15% הם יזמים, 28% הם בעלים של עסק פרטי ו-22% הם שותפים בעסק פרטי. 25% מהמשתתפים אינם שייכים לאף אחת מן הקטגוריות שהוזכרו.

ג. תחומים עסקיים שהנחקרים מעוברים בהם:

התחומים העסקיים הבולטים שבהם עוסקים המשתתפים במחקר (שכיחות יחסית מעל 15%) הם שירותים עסקיים ופיננסיים (24%), יזמות הון-סיכון (28%) וטכנולוגיית מחשבים ותקשורת (16%). כמו כן, 14% פועלים בתחום הנדל"ך ו-10% בתחום הבריאות. 49% מן המשתתפים עוסקים גם בתחומים אחרים (מזון, תחבורה ורכב, תעשייה, מדיה ופרסום, אופנה וטקסטיל, משפטים, השכלה וחינוך, תרבות, אמנות ופילנתרופיה).

ד. סך הרווחים וסך הנכסים ב-2006 המדווחים על ידי הנחקרים:

**לוח 4: סך הנכסים שבבעלות המרואיינים בשנת 2006**

באשר לסך הנכסים, רוב הנחקרים (67%) העדיפו שלא לענות. מבין אלה שהשיבו נמצא כך:

סך הנכסים	אחוז
בין חצי מיליון למיליון דולר	15.38
בין מיליון ל-5 מיליון דולר	19.23
בין 5 מיליון ל-10 מיליון דולר	3.85
בין 10 מיליון דולר ל-15 מיליון דולר	3.85
יותר מ-15 מיליון דולר	57.69

מבין המשיבים, כ-15% מחזיקים בנכסים ששוויים פחות ממיליון דולר, נכסיהם של 19% שווים בין מיליון לחמישה מיליון דולר ו-58% הם בעלי נכסים של מעל 15 מיליון דולר.

**לוח 5: סך הרווחים שבבעלות המרואיינים בשנת 2006**

סך הרווחים	אחוז
בין חצי מיליון למיליון דולר	50
בין מיליון ל-5 מיליון דולר	25
בין 5 מיליון ל-10 מיליון דולר	4.17
בין 10 מיליון דולר ל-15 מיליון דולר.	4.17
יותר מ-15 מיליון דולר	16.67

גם ביחס לסך הרווחים, רוב הנחקרים (70%) העדיפו שלא לענות. מבין המשיבים נמצא כי 50% הרוויחו בין חצי מיליון למיליון דולר בשנה, רבע מן המשיבים הרוויחו בין מיליון לחמישה מיליון

דולר בשנה ו-17% הרוויחו יותר מ-15 מיליון דולר בשנה.

### היקף התרומות בשנת 2006

#### א. סכום התרומות

58 נחקרים, שהם 73% מכלל המרואיינים, השיבו על שאלה זו. ממוצע התרומות עומד על 16,163,129.3 ש"ח ליחיד לשנת 2006 (סטיית תקן 101876712).

הערך המרבי שהתקבל הוא 775 מיליון ש"ח, והערך הבא בהיקפו הוא 75 מיליון ש"ח; הערך הנמוך ביותר הוא 7,000 ש"ח. הפער הניכר בין התרומה המרבית ובין הערך הבא בהיקפו עלול היה להשפיע באופן בעייתי על הממוצע, ולכן חישבנו את הממוצע ללא הערך המרבי של 775 מיליון ש"ח. במצב זה, הממוצע ללא ערכי הקיצון עומד על 2,850,200 ש"ח ליחיד לשנת 2006, חציון התרומות הוא 662,500 ש"ח והשכיח עמוד על מיליון ש"ח.

#### ב. אחוז התרומות מסך הרווחים:

#### לוח 6: התפלגות אחוז התרומות

אחוז התרומה	מספר הנחקרים	אחוז מכלל הנחקרים	אחוז מבין המשיבים
עד 1%	1	1%	3%
1%-3%	9	11%	24%
4%-5%	5	6%	13%
10% ויותר	20	25%	53%

35 נחקרים, שהם 44% מכלל המרואיינים, השיבו על שאלה זו. מבין המשיבים 53% דיווחו על תרומות בשיעור של יותר מ-10%, 24% דיווחו על תרומות בשיעור של 1%-3% ו-13% דיווחו על תרומות בשיעור של 4%-5%. התרומה השכיחה ביותר היא בשיעור של 10% ויותר. התרומה הממוצעת היא 6.89% (סטיית תקן היא 2.673), והטווח נע בין 0.9% ל-25%.

ג. הכלים המועדפים לתרומה

הנחקרים התבקשו לדרג את הדרכים שבאמצעותן הם נוהגים לתרום מ-1 – נדיר ביותר – ל-7 – השכיח ביותר.

**לוח 7: דירוג הכלים המועדפים לתרומה (באחוזים)**

מסלול התרומה המועדף	שכיחות גבוהה	שכיחות בינונית	שכיחות נמוכה	כלל לא
תרומה באמצעות גורמי תיווך (עמותות, קרנות)	45.56	21.52	15.19	17.73
תרומה אישית ישירה ללקוח התרומה הסופי	39.24	21.52	31.64	7.6
תרומת זמן	37	20	15	28
תרומה דרך העסק	25.31	24.05	18.99	31.65
הקמת קרן	25.31	3.8	27.85	43.04
תרומת מוצרים	15	17	14	54
תרומת שעות התנדבות של עובדים ממקום העסק	14	6	18	62

אם כן, מסלולי התרומה המרכזיים המשמשים את הנחקרים הם תרומה באמצעות גורמי תיווך, עמותות וקרנות (46%), תרומה אישית ישירה ללקוח התרומה (39%) ותרומת זמן (37%). 25% מהנחקרים דיווחו על תרומה דרך העסק או על הקמת קרן כאפיקי תרומה מועדפים. תרומת מוצרים ותרומת שעות התנדבות של עובדים ממקום העסק הם אפיקי התרומה ששכיחותם היא הנמוכה ביותר.

ד. מספר הארגונים שעבורם תרמו הנחקרים

68 נחקרים (86%) השיבו על שאלה זו. המספר הממוצע של הארגונים שלהם תרמו הנחקרים הוא 21.9 (סטיית תקן 30.1), והטווח נע בין חמישה ל-120 ארגונים.

### **גורמים דוחפים ומניעים לנתינה ולעשייה פילנתרופית**

#### **גורמים דוחפים לנתינה ולעשייה פילנתרופית**

#### **לוח 8: קיומו של גורם דוחף לעשייה הפילנתרופית**

אחוז	הגורם הדוחף לעשייה הפילנתרופית
18.99%	אירוע מכונן
45.57%	רקע קודם
27.85%	שילוב של אירוע מכונן עם רקע קודם
7.59%	לא השיב

חלק מהנחקרים (כ-45%) טענו כי לא היה אירוע מכונן שדחף אותם לעשייה פילנתרופית, וכי הרקע למעורבותם בפילנתרופיה הוא עמוק יותר (ראו פירוט בהמשך). אחרים, לעומתם (כ-19%), תיארו שינוי בנסיבות חייהם או אירוע מכונן אשר דחף אותם למעורבות פילנתרופית. דוגמאות לרקע קודם שעומד בבסיס הנתינה הפילנתרופית הן: היסטוריה משפחתית של נתינה, חינוך וערכים של נתינה מהבית (52%), מניעים דתיים/ ציווי דתי (15%), תחושת צורך (30%) והכרת תודה (5%).

דוגמאות לאירועים מכוננים או לשינוי בנסיבות החיים כפי שתיארו הנחקרים הן: משבר, שינוי במצב המשפחתי, שינוי במצב הכלכלי ובקשה לתרומה מגורם חיצוני. התחומים הבולטים (שכיחות יחסית מעל 15%) הם שינוי במצב הכלכלי (25%) ושינוי חברתי-פוליטי (20%). 11% מהנחקרים דיברו על בקשה לתרומה מגורם חיצוני או על התנדבות, ו-6% תיארו שינוי במצב המשפחתי או משבר אישי או משפחתי.

28% מהנחקרים תיארו שילוב של רקע קודם עם אירוע מכונן או עם שינוי בנסיבות החיים. על פי רוב מדובר היה בשינוי במצב הכלכלי יחד עם גורמים נוספים, כגון היסטוריה משפחתית, חינוך

וערכים, הכרת תודה ותחושת צורך (16%).

להלן מספר דוגמאות להתייחסות הנחקרים לגורם הדוחף שמניע אותם:

#### היסטוריה משפחתית, חינוך וערכים

”זה [אווירה של נתינה] תמיד היה מסביבנו. בפירוש מדובר על מסורת משפחתית, וההורים היו מעורבים בסוגים שונים של עשייה... זה היה ביטוי לאהבת הארץ... המחשבה [ש]לא ניתן לעסוק רק בעצמי, צריך וחובה לעסוק ולתרום גם בסוציאלי, בתרבותי, בציוני ובחקלאי...“ (גלבע א’- שם בדוי).

”סבא שלי היה אומר ‘העשירים הם אפוטרופוסים של העניים’, ובאמת האמין בזה. ככה גידלו אותנו“ (גלי ב’).

”מהיום שבו אני זוכרת את עצמי, בבית תמיד ההורים היו פתוחים לנצרכים“ (דבורה מ’).

”גדלתי על זה מגיל אפס, אמא שלי הייתה נאמנה של קרן Y בארץ“ (אילן ב’).

#### תחושת צורך

”הצורך ותפיסת העולם תמיד היו קיימים. זאת קריירה של רגש“ (נילי א’).

”העיסוק בפילנתרופיה הוא הייעוד שלי... החלטתי לקום בבוקר ולעזור לאנשים“ (יצחק ו’).

#### דת

”אני רואה זאת תמיד במסגרת המצווה שלי כיהודי לתרום לקהילה“ (נתנאל ק’).

”מתוך תפיסת חיים, אולי הרקע הדתי שלי בעבר סייע לכך“ (יאיר ש’).

”אנשים דתיים נותנים מעשר מהרווחים, הרגשנו מחויבים לתרום והחלטנו

לעשות את זה בצורה מרוכזת ושתהיה לזה אפקטיביות" (רקפת פ').

"יש לנו ציווי דתי להחזיר לפחות 10%, וזה דוחף אותי לעזור איפה שאני יכול" (ארווין ב').  
"הרקע הדתי-יהודי מהבית שלי הוא מאוד מכונן במובן של מחויבות חברתית" (נתנאלה ד').

#### הכרת תודה

"הרגשתי מחויב להחזיר לחברה גם במובן הפיננסי. היה לי הרבה מזל" (אברהם ד').

"רצייתי להחזיר לחברה כי הייתה לי הזכות לנצל את מה שנתנו לי ולהרוויח הרבה כסף" (פרץ ג').

#### שינוי במצב הכלכלי

"תמיד האמנתי בחשיבות של התרומה לקהילה, והחיים שלי נעים סביב זה. מרגע שהתאפשר לי כספית, נהייתי מעורב" ... (פרץ ל').

"עזבתי את המגזר הציבורי והתפנית לעשות דברים נוספים. התפנו לי גם משאבים נוספים והתאפשר לי לתרום לפי ראות עיניי" (שמעון א').

"גדלתי על זה, אבל באופן טכני התחלתי אחרי שעמדתי על דעתי והתבססתי בעיסוקים שלי" (אריאל פ').

#### שינוי חברתי-פוליטי

"אני סוציאליסט בעולם קפיטליסטי וצריך חלוקה יותר הוגנת של משאבים. הפערים האלה לא יכולים להמשיך להתקיים... וגם הבחירה של ביבי לראשות הממשלה, כשברור שהעזרה בטוח לא תגיע ממנו, הייתה חלק מזה" (מיכה ב').

”ובעיקר רצח רבין היה אירוע מכונן שדחף אותי להיכנס לתחומים של חינוך ואזרחות... אחרי הרצח התחלתי לחשוב על השגת שינוי באמצעות הפילנתרופיה“ (משה ד’).

”באותה תקופה [התחילה] אינתיפאדה והתפוצצות הבועה, זה גרם לי לחשוב שזה עיתוי מתאים“ (טירן ק’).

”זה [המעורבות הפילנתרופית] נהיה בולט יותר מרגע שנחשפתי למצבן של אוכלוסיות נזקקות רחבות בישראל של שנות האלפיים“. (מלאכי מ.)

”[אנחנו] מדינה שעברה מכלכלה סוציאליסטית לכלכלת שוק, ובמעבר הזה עלתה גם האחריות החברתית וההבנה למצוקה החברתית“ (גדעון ג’).

#### שינוי במצב המשפחתי או משבר אישי או משפחתי

”בעלי מפרנס, הילדים גדלו ורציתי לחזור לפעילות משמעותית. יש לי יכולת ואני יכולה לתרום“ (מיטל ב’). ”בדיוק נולד לי תינוק, ואני חושבת שזה אולי קשור להזדהות שלי“ (לאה ק’).

”נחשפתי לנושא עם מותו של בני... הנושא מוזנח והמדינה מפגרת אחרי מדינות נאורות אחרות והתוצאה היא מוות מיותר של אנשים“ (חיים נ’).

”הייתה לי ילדה שסבלה מתסמונת דאון ונפטרה ומשם זה התחיל, אני נדרתי נדר לעזור לילדים האלה ומשם זה התחיל“ (רינה כ’).

”זה מפעל לזכרו של בעלי, הייתה לו פינה חמה לאתיופיה ולקהילה היהודית שם. הקרן מגשימה את מורשת חלומי“ (רחל ע’).

”התחלתי בפעילות לאחר האסון שבו נהרג חיים [בעלה]. רציתי שההנצחה תהיה קרובה לתחום שלי“ (שרה א’).

פנייה מגורם חיצוני בבקשה לתרומה או להתנדבות

”פנה אליי שכן כשהייתי בחופשת צינון והציע לי לעסוק בפעילות למען החברה“ (ירמי י’).

”שמעתי הרצאה מהרבנית X שהייתה יושבת ראש העמותה ומשם זה התחיל“ (הדר מ’).

”כתב כלכלי הפגיש ביני ובין X מעמותת Y בעקבות סיור שלי בשכונת הארגזים בתל אביב. שני האירועים גרמו לי לראות את הקיטוב החברתי שהתפתח במדינה, שהוא ממש מתחת לחלון של כולנו“ (מנחם ב’).

”הכרתי – דרך פורום של נשים אחרי לידה באינטרנט, סביב הנושא של מכשירי שאיבה – מישהי שהקימה את הפרויקט באופן עצמאי. היא סיפרה לי על הפרויקט וזה נגע ללבי. רציתי לעזור לה“ (לאה ק’).

”זה לא התחיל מיוזמתי... לפני שש שנים אחד ממנהלי עמותת X היה אחיין שלי, שעניין אותי. הבן שלי הצטרף לפעילות וגם אני“ (רונן ג’).

מניעים לנתינה ולפעילות הפילנתרופית

לוח 9: מניעים לפעילות הפילנתרופית

המרויאיינים התבקשו לדרג את מידת ההזדהות שלהם עם המניעים הבאים:

סטיית תקן	ממוצע **	דירוג מידת ההזדהות			ההיגדים
		1 נמוך	2 בינוני	3 גבוה	
0.44	2.87	3.80	5.06	89.87	אני מרגיש שיש לי אחריות לסביבה שאני חי בה.
0.44	2.87	3.80	5.06	87.34	נתינה נותנת לי סיפוק.

0.54	2.81	6.33	6.33	86.08	נראה לי שבתקופה בעייתית כל כך, מי שיש לו הכוח והיכולת לשנות צריך לעשות לפחות את המינימום.
0.58	2.76	7.59	8.86	83.54	אני מרגיש שייך לסביבה שלי, לקהילה שלי.
0.54	2.76	5.06	13.92	79.75	אני רוצה לקדם נושאים מסוימים וזו הדרך המתאימה לעשות זאת.
0.58	2.71	6.33	15.19	74.68	אני מרגיש טוב כשאני נותן. זה כיף.
0.65	2.62	8.86	20.25	69.62	אני חושב שכולנו ערבים זה לזה.
0.79	2.55	17.7	7.59	69.62	אני מרגיש מחויב למה שקורה סביבי.
0.85	2.49	22.7	5.06	72.15	התפיסה של תרומה לקהילה רווחת אצלנו במשפחה, זו התפיסה שגדלתי עליה.
0.77	2.48	16.4	18.99	64.56	גדלתי על ערכים של נתינה, שאם "יש לך יותר" אתה צריך לתת.
0.90	2.14	34.18	17.72	48.10	"צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה" (ירו' פאה א', א').
0.93	1.74	58.2	7.59	32.91	לכת לאירועי התרמה למיניהם זה פשוט חלק מה"מעמד".
0.85	1.58	64.56	11.39	22.78	כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף.

\*\* בסולם של 1-5: 1 הוא הדירוג הנמוך ביותר ו-5 הוא הדירוג הגבוה ביותר.

אם כן, מהנתונים אפשר ללמוד כי המניעים הבולטים לנתינה הם רגש אחריות של התורם לסביבתו, תחושת סיפוק, תקופה כלכלית קשה שבה בעלי היכולת חשים מחויבות להתערב

ולסייע, תחושת שייכות לקהילה והרצון לקדם נושאים מסוימים. לעומת זאת, שני ההיגדים האחרונים המוזכרים בלוח – הקביעה שהשתתפות באירועי התרמה היא חלק מהמעמד והדרישה לתרום העולה במעגלים חברתיים מסוימים – זכו לדירוג נמוך במיוחד.

בחינת עוצמתן של קבוצות המניעים לפעילות פילנתרופית

לוח 10: עוצמת קבוצות המניעים

המדד	N	ממוצע
קידום נושאים חברתיים	79	4.40
סיפוק ומניעים פנימיים	78	4.33
תחושת שייכות לקהילה	79	4.15
ערכים מעודדי נתינה	79	3.80
מעמד והשתייכות לחוג חברתי	78	3.12

כאשר קובצו המניעים למדדים (ראו פרק המתודולוגיה), נמצא כי המדד "קידום נושאים חברתיים", זכה לדירוג הגבוה ביותר (4.40), ואחריו "סיפוק ומניעים פנימיים" (4.33) וכן "תחושת שייכות לקהילה ומחויבות כלפיה" (4.15). לדירוג הנמוך ביותר זכו המדדים "ערכים מעודדי נתינה" (3.80) וכן "מעמד והשתייכות לחוג חברתי" (3.12).

**תחומים ונושאים לעשייה פילנתרופית**

בחירת התחומים המועדפים לתרומה

כאשר נשאלו הנחקרים מדוע בחרו בתחומים הייחודיים של פעילותם הפילנתרופית, הסתמנו שתי גישות בולטות. חלקם טענו כי אינם נוהגים לבחור בתחומים ייחודיים לתרומה, וזאת מכמה סיבות: חובה עליהם, לדעתם, לסייע למי שפונה אליהם; להם, כתורמים, אין יומרה להשפיע; והם פתוחים לכל תחום שבעניינו פונים אליהם. אחרים, לעומת זאת, נימקו מדוע בחרו לנתב את מעורבותם לתחום מסוים ולא לתחום אחר. חלק מן הנימוקים הללו מתקבצים לקטגוריות הבאות:

א. תפיסות של פילנתרופיה חדשה. בקטגוריה זו נכללו אמירות כגון: "לתת חכה", עידוד פרודוקטיביות, חיזוק הכלכלה בישראל, הטמעת נורמות עסקיות בתחום החברתי, השגת תוצאות

לטווח ארוך, מינוף ההשקעה הפילנתרופית, יצירת שינוי במדיניות, זיהוי בעיה קריטית בחברה הישראלית. להלן כמה דוגמאות:

”אנחנו רוצים פרויקטים שנוכל לקדם ולייעל... בעצמנו. כך אנחנו, הפילנתרופים החדשים, רואים את עולם הפילנתרופיה” (שרה א’).

”באופן אישי אני מנסה לקדם שינוי סדרי עדיפויות גם אצל פילנתרופים אחרים. חשוב לי שיהיה שינוי בתשתית של הדברים. [ב]חינוך. המחשב הוא רק כלי, לא מטרה” (רוני ל’).

”יש פוטנציאל אדיר של שיפור וייעול בעמותות. צריך לחסוך בזבזים ענקיים בשיתוף פעולה בין עמותות. לא צריך להתנהג כאילו אין כלום. אדם שרוצה להיות פעיל, כדאי שלא יתחיל מאפס (רוני ל’).

”אני לא אוהבת לתרום לארגונים הגדולים והמסובבים, כאלה ש[בהם] אתה לא יודע לאן הכסף הולך. אני רוצה לדעת לאן הכסף הולך” (גלי ב’).

”הפריע לי שאין בפילנתרופיה הגדרת תפקיד ברורה. אני רואה בפילנתרופיה מהלך אסטרטגי שיש [לו] אקזיט. אנחנו לא מוכנים להסתפק במשהו קטן ומתעניינים מאוד בתרומה על בסיס מערכתית” (משה ד’).

”אני הסתכלתי על זה כעל סטרט-אפ והבנתי שאין סיכוי שזה יצליח [בדרך שבה היזמית של העמותה] עושה את זה” (לאה ק’).

ב. ציונות. בקטגוריה זו נכללו אמירות כגון: מתוך זהות ציונית, כדי להביא לשיפור של מדינת ישראל, מתוך איתור הבעיה החמורה של ישראל, כדי לקדם סדר עדיפויות לאומי ולהבטיח את עתיד המדינה. להלן כמה דוגמאות:

”העתיד הכלכלי של מדינת ישראל מותנה במחקר ובחדשנות. הכוח שלנו הוא לא בכוח האדם זול וביתרונות גיאוגרפיים, אלא במשאבים של המוח והרוח היהודיים. הקיום שלנו כאן בסכנה וזה דורש התייחסות” (פרץ ל’).

”אלה נושאים שמאיימים באופן קיומי על עתיד מדינת ישראל. אני ציוני פרגמטי. על פניו נראה לי שאם הייתי [חי] בארצות הברית לא הייתי פועל בתחום הזה [החברתי]. זה מעבר לחברה שאני חי בה“ (חיים נ).  
”אני מנסה לנתב את התרומה הכספית בעיקר לא לתחומים החזקים שלנו – שתהיה השקעה רבה יותר במדעי הרוח. ללא תחומים אלו, האקדמיה בארץ לא תחזיק מעמד“ (רוני ל).

ג. זהות דתית. בקטגוריה זו נכללו התייחסויות לזהות דתית ולתכנים דתיים כנימוק לתרומה לתחומים שונים. להלן כמה דוגמאות:

”זה מתוך שייכות לכל עם ישראל. צריך לקדם נושאים שמקשרים אנשים לעולם הזה מכל מיני תחומים“ (נתנאלה ד).

”גיליתי שיש סכנה לעם היהודי, של התבוללות, ואני רוצה לפעול לאיחוד העם היהודי“ (שרה א).  
”קירוב לבבות זה הבסיס של החינוך שלי וזה הייעוד שלי כאן“ (מיכאל א).

ד. תפיסה חברתית. בקטגוריה זו נכללו אמירות כגון: מתוך רצון לעודד שינוי חברתי, לצמצם את הפערים בחברה, מתוך תחושת חובה לסייע בתחום הרווחה, מתוך היכרות והזדהות עם הסבל ועם הנזקקות. להלן כמה דוגמאות:

”זה מתוך אידיאולוגיה סוציאליסטית [ומתוך] ההיכרות שלי עם צד העשירים [ועם צד] העניים. יש פערים גדלים והולכים בחברה הישראלית, שזאת הבעיה המשמעותית ביותר. אני לא רוצה לגדל ילדים בחברה קפיטליסטית כזאת. נחוץ שינוי, והוא מתחיל בצמצום הפערים החברתיים“ (מנחם ס).

”אני מרגישה שאם לי יש ולאחרים אין, אני צריכה לעזור לנזקקים“ (אוולין פ).  
”חשוב לי לעזור למי שהמערכת השאירה מאחור“ (שמעון א).

”לא תעמוד על דם רעך“ (מיכאל א).

לסיכום סוגיה זו, התחומים הבולטים שנמצאו (עם שכיחות מעל 15%) הם תפיסות של פילנתרופיה חדשה (32%), ציונות (32%) ותפיסה חברתית (27%). עם זאת, כמעט מחצית מן הנימוקים לבחירת התחומים לא נכללו בקטגוריות שצוינו לעיל (49%).

### תחומי עניין לתרומה

המרואיינים התבקשו לדרג את שלושת תחומי העניין המרכזיים שלהם לתרומה מבין התחומים הבאים: רווחה, שיכון ופיתוח, בריאות, שינוי חברתי, תרבות, אמנות, ספורט, דת, זהירות בדרכים, תהליך השלום, נפגעי פעולות טרור, צה"ל, זכויות האדם והאזרח, דו-קיום ואחר. יש לשים לב לכך שדירוג רק לפי ממוצע מתעלם משכיחות המשיבים אשר בחרו בתחום. לכן נערך דירוג ראשי לפי מספר המדרגים, מהגבוה אל הנמוך, ואילו עבור מספר המדרגים השווה נערך מיון משני לפי ממוצע הדירוג.

**לוח 11: דירוג תחומי העניין לתרומה**

דירוג (%)			ממוצע דירוג**	מספר מדרגים (%)	תחום
1 גבוה	2 בינוני	3 נמוך			
69.39%	26.53%	4.08%	1.35	62.02	חינוך
32.65%	44.90%	22.45%	1.90	62.02	רווחה
35.29%	23.53%	41.18%	1.94	21.51	בריאות ומניעה
12.50%	37.50%	50.00%	2.38	20.25	שינוי חברתי
16.67%	33.33%	50.00%	2.33	15.1	תרבות
36.36%	45.45%	18.18%	1.82	13.92	השכלה גבוהה
70.00%	10.00%	20.00%	1.50	12.65	אחר
33.33%	44.44%	22.22%	1.89	11.39	דת
12.50%	12.50%	75.00%	2.63	10.12	מחקר
28.57%	14.29%	57.14%	2.29	8.86	דו-קיום
20.00%	80.00%		1.80	6.32	זכויות האדם והאזרח
	40.00%	60.00%	2.60	6.32	תהליך השלום
		100.00%	3.00	6.32	צה"ל
	50.00%	50.00%	2.50	5.06	אמנות
50.00%	50.00%		1.50	2.53	זהירות בדרכים
	50.00%	50.00%	2.50	2.53	נפגעי טרור
		100.00%	3.00	1.25	ספורט

\*\* בסולם של 1-5 : 1 הוא הדירוג הנמוך ביותר ו-5 הוא הדירוג הגבוה ביותר.

תחילה בדקנו אם עבור כל תחום יש דירוג אם לאו. מצאנו כי לכל התחומים יש דירוג, למעט תחום השיכון והפיתוח – שלא לא נכלל, על כן, בלוח.

מצאנו כי שיעור הדירוג הוא נמוך מאוד עבור רוב תחומי העניין, למעט תחומי החינוך והרווחה, שבהם הסתמן שיעור גבוה יחסית של עניין (62%), תחום הבריאות והמניעה (21.5%), תחום השינוי חברתי (20%), התרבות (15%), ההשכלה הגבוהה (14%) והדת (11%).

התחומים הבאים זכו למספר המדרגים הנמוך ביותר: ספורט (1%), נפגעי טרור וזהירות בדרכים (2.5%), אמנות (5%), צה"ל, זכויות האדם והאזרח ותהליך השלום (6%), דו-קיום (9%) ומחקר (10%).

כ-45% מהנחקרים אשר בחרו את תחום הרווחה דירגו אותו במקום השני, ואילו 69% מהנחקרים אשר בחרו את תחום חינוך דירגו אותו במקום הראשון.

כמו כן, אלה שבחרו בתחום הרווחה התבקשו לבחור תת-תחום מסוים אחד מתוך רשימה של נושאים: הכשרה לתעסוקה, בעלי צרכים מיוחדים, מעוטי יכולת, מובטלים, ילדים ונוער בסיכון, קליטת עלייה, שכונות/עיריות פיתוח, נשים מוכות, נשים חד-הוריות או קשישים. שלושת התחומים הבולטים הם ילדים ונוער בסיכון (9% מהנחקרים), קליטת עלייה ובעלי צרכים מיוחדים (5%) ומעוטי יכולת (4%). אף אחד מן המשתתפים במחקר לא בחר בתת-התחומים של נשים חד-הוריות או קשישים.

### **הערכת האפקט של הנתניה הפילנתרופית בעיני הפילנתרופים**

בתשובה לשאלה: "האם הפילנתרופיה יוצרת שינוי?" – 76% מהמראיינים השיבו בחיוב, ואילו רק 20.25% השיבו בשלילה.

אלה שקבעו כי הפילנתרופיה אינה יוצרת שינוי כלשהו הסבירו כי אין להם יומרות לעצב את המציאות, או טענו כי לפילנתרופיה אין כלים ליצור שינוי או לבדוק שינוי. לעומת זאת, בקרב אלה שהשיבו כי בחיוב נשמעו ההסברים הבאים לסוג השינוי שהפילנתרופיה יוצרת:

א. הפילנתרופיה מאפשרת לחולל שינוי בתחומים בעלי חשיבות לתורם, או בתחומים שהוא מזהה כבעלי השפעה, כגון: פיתוח סוכני שינוי על ידי טיפוח מנהיגות וקידום מצוינות; קידום תחום החינוך בהתבסס על ההשקפה שההשכלה היא המפתח לניידות חברתית ולשינוי ארוך טווח; חינוך לערכים רצויים; חיזוק קהילות חלשות; קידום תחום התרבות והאמנות מתוך התפיסה שהתרבות היא פניה של החברה. כמו כן, היו שטענו כי הפילנתרופיה אינה מחוללת שינוי מערכתי כי אם שינוי נקודתי, אולם גם לכך יש ערך וחשיבות. כדבריה של דורית "העשייה הפילנתרופיה היא בגדר 'טיפה בים' אך עשייה בקטן יוצרת שינוי" (דורית א.). הנחקרים הביאו דוגמאות לשיפור נקודתי בעקבות תרומה לנזקקים, לסובלים מפיגור שכלי או להצלת חיים.

ב. מעבר לתוצאות הישירות של התרומה, הפילנתרופיה היא כלי ליצירת שינוי עקיף. היו שטענו כי התגייסות למטרות חברתיות משפיעה על מעגלים רחבים יותר, שכן פעילותם של התורמים מעודדת תורמים נוספים וכך מעגל המעורבות הפילנתרופית הולך ומתרחב. הפילנתרופיה מחנכת למעורבות חברתית בקהילה.

ג. הפילנתרופיה היא כלי להשפעה מערכתית על המגזר השלישי, לפיתוחו ולחיזוקו: היא מעודדת ארגונים להתנהל ביעילות ומקדמת חשיבה יזמית בתחום החברתי.

ד. הפילנתרופיה היא כלי להשפעה ישירה או עקיפה על הממשלה ועל עיצוב המדיניות הציבורית בישראל. היא משלימה את פעילותה של הממשלה; מציעה פתרון לסוגיות חברתיות ואחרות שהממשלה אינה נותנת להן מענה; מסייעת לרשויות להשיג את מטרותיהן; מעלה לסדר היום החברתי נושאים שנדחקו הצדה; ומשפיעה על השיח הפוליטי ועל מקבלי ההחלטות.

### **ניתוח קשרים בין משתנים שונים**

בשלב השני של ניתוח הממצאים, ביקשנו ללמוד על הקשר בין משתני רקע שונים ובין המניעים והגורמים הדוחפים לתרומה, התחומים המועדפים לתרומה. כן ביקשנו ללמוד על הקשרים הפנימיים בין מאפייני התרומה השונים (היקף, ותק בפעילות הפילנתרופית, תחומי עניין והגורמים הדוחפים לפעילות).

### **בדיקת הקשר בין משתני רקע (מין, ארץ מוצא, מידת דתיות והשכלה) ובין המניעים לתרומה, תחומי העניין לתרומה, היקף התרומה ואחוז התרומה**

#### מין

לא נמצא קשר בין מין התורם ובין היגדי המניעים לתרומה, התחומים המועדפים לתרומה או היקף התרומה.

#### ארץ מוצא

באשר לשני תחומים נמצא קשר בין דירוג תחומי העניין לתרומה ובין ארץ המוצא של הנחקרים: נמצא כי נחקרים ילידי ישראל מייחסים חשיבות גבוהה יותר לתרומה לתחום הרווחה בהשוואה לילידי צפון אמריקה, אירופה, אסיה וצפון אפריקה (0.0013); כמו כן, ילידי צפון אמריקה ואירופה מייחסים חשיבות גבוהה יותר לתרומה לתחום איכות סביבה בהשוואה לילידי ישראל, אסיה וצפון אפריקה (0.0754) (עם זאת, יש לציין כי רק מספר מועט של משיבים דירגו את התחום הזה).

בשאר תחומי העניין לתרומה לא נמצא קשר בין דירוגם ובין ארץ המוצא. כמו כן, לא נמצא קשר בין ארץ המוצא ובין היקף התרומה ואחוז התרומה בשנת 2006.

### מידת דתיות

כאשר נבחנה ההשפעה האפשרית של מידת הדתיות על המניעים לתרומה נמצא קשר מובהק (לפי מבחן פישר) עם היגד ההצדקה ( $<0.0001$ ) "צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה". בשאר ההיגדים לא נמצא קשר בין דירוג ההיגד ובין מידת הדתיות. לא נמצא קשר בין דירוג תחומי העניין לתרומה ובין מידת הדתיות. לא נמצאו גם קשרים מובהקים בין מידת דתיות ובין סכום התרומות ואחוז התרומות שנתרמו.

### השכלה

לא נמצא קשר בין השכלה ובין המניעים לתרומה. לא נמצא קשר גם בין תחומי העניין לתרומה ובין השכלה, למעט קשר בין דירוג של תחום העניין "השכלה גבוהה" ובין רמת ההשכלה, ברמה 0.0649. בעלי השכלה גבוהה יותר העניקו לתחום זה דירוג גבוה יותר. נמצא קשר מובהק (על פי מבחן קרוסקל-וולס) ברמה  $<0.001$  בין סכום התרומות שנתרמו ובין השכלה. כאשר להיגדי המניעים לתרומה, נמצא קשר בין ההיגדים הבאים ובין רמת ההשכלה: "נראה לי שבתקופה בעייתית כל כך, מי שיש לו הכוח והיכולת לשנות צריך לעשות לפחות את המינימום" ו"אני מרגיש טוב כשאני נותן. זה כיף" (0.0397 ו-0.0439 בהתאמה).

### קשרים בין המניעים המרכזיים לפעילות הפילנתרופית ובין תחומי העניין החשובים לתרומה

נבחנו הקשרים בין המניעים המרכזיים לפעילות הפילנתרופית (היגדים) ובין שלושת תחומי העניין החשובים לתרומה שציינו הנחקרים.

**לוח 12: בחינת הקשר בין היגדי המניעים לפעילות הפילנתרופית ובין תחומי העניין לתרומה**

		מניעים (היגדים) 1					
		H	I	J	K	L	M
תחומי עניין לתרומה	איכות הסביבה	1.0000	--	--	1.0000	1.0000	0.2000
	בריאות ומניעה	0.7857	0.3000	0.4560	0.6192	0.8501	1.0000
	חינוך	0.4037	*0.0745	*0.0732	0.4374	0.6688	*0.0842
	השכלה גבוהה	1.0000	0.5152	0.7576	0.5455	*0.0788	0.5455
	מחקר	0.4643	0.4643	0.1071	--	1.0000	0.2500
	רווחה	1.0000	1.0000	0.9818	0.8494	0.3417	0.0735
	שינוי חברתי	1.0000	--	0.2125	1.0000	0.4571	0.6571
	תרבות	0.1667	0.5000	0.8182	1.0000	0.5671	0.4364
	אמנות	1.0000	1.0000	0.3333	1.0000	0.3333	1.0000
	דת	--	1.0000	1.0000	1.0000	0.4048	1.0000
	זהירות בדרכים	1.0000	--	1.0000	--	1.0000	1.0000
	תהליך שלום	0.4000	--	0.2000	0.4000	1.0000	--
	נפגעי טרור	--	1.0000	--	1.0000	1.0000	--
	זכויות האדם והאזרח	--	--	0.4000	1.0000	0.4000	--
	דו-קיום	0.7143	--	--	1.0000	**0.0476	--
	אחר	1.0000	1.0000	*0.0833	0.5833	0.5833	--

הקשרים המובהקים שנמצאו מודגשים ב-\* ברמה של 10% וב-\*\* ברמה של 5%.

		מניעים (היגדים) 1					
		A	B	C	D	E	F
תחומי עניין לתרומה	איכות הסביבה	0.3571	0.2222	0.5000	0.7500	--	0.1250
	בריאות ומניעה	0.3372	0.7735	1.0000	0.2805	0.3779	0.6977
	חינוך	0.7401	** 0.0164	0.8546	0.7477	*0.0737	** 0.0249
	השכלה גבוהה	1.0000	**0.0343	1.0000	0.1818	0.2727	0.7172
	מחקר	0.4286	1.0000	0.4643	1.0000	1.0000	1.0000
	רווחה	** 0.0117	0.6057	0.1822	0.8846	0.3817	0.7256
	שינוי חברתי	0.2335	0.5105	0.3190	1.0000	1.0000	0.2331
	תרבות	0.8701	0.1667	1.0000	** 0.0152	1.0000	*0.0970
	אמנות	0.3333	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	0.3333
	דת	0.5556	1.0000	0.5556	1.0000	1.0000	1.0000
	זהירות בדרכים	1.0000	--	--	--	--	--
	תהליך השלום	0.4000	0.4000	1.0000	0.4000	*0.1000	--
	נפגעי טרור	--	1.0000	1.0000	--	--	--
	זכויות האדם והאזרח	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	--	1.0000
	דו-קיום	0.6571	1.0000	--	0.6571	1.0000	1.0000
	אחר	0.3583	1.0000	1.0000	0.8333	1.0000	1.0000

מן הלוח עולה כי נמצאו הקשרים הבאים :

א. בין רצון לתרום לתחום החינוך ובין המניעים "אני רוצה לקדם נושאים מסוימים וזו הדרך המתאימה לעשות זאת" (0.0737); "אני מרגיש שיש לי אחריות כלפי הסביבה שאני חי בה" (0.0745); תחושת הערבות ההדדית (0.0732); תחושת הסיפוק שמקנה הפילנתרופיה (0.0842); "התפיסה של תרומה לקהילה רווחת אצלנו במשפחה" (0.0164); ו"ללכת לאירוע התרומה זה חלק מ"המעמד" (0.0249).

ב. בין רצון לתרום לתחום ההשכלה הגבוהה ובין המניעים "כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף" (0.0788); ו"התפיסה של תרומה לקהילה רווחת אצלנו במשפחה" (0.0343).

ג. בין רצון לתרום לתחום הרווחה ובין המניע "צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה" (0.0117).

ד. בין רצון לתרום לתחום התרבות ובין המניע "ללכת לאירועי התרומה למיניהם זה פשוט חלק מה'מעמד'" (0.0970), ובין המניע "גדלתי על ערכים של נתינה, שאם יש לך יותר אתה צריך לתת" (0.0152).

ה. בין רצון לתרום לתחום לקידום תהליך השלום ובין המניע "אני רוצה לקדם נושאים מסוימים וזו הדרך המתאימה לעשות זאת" (0.1000).

ו. בין רצון לתרום לקידום דו-הקיום בישראל ובין המניע "כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף" (0.0476).

### **בדיקת הקשר בין הוותק בפעילות הפילנתרופית ובין מניעי הפעילות ומאפייניה**

לא נמצאו קשרים מובהקים בין הוותק בפעילות הפילנתרופית ובין היקף התרומה ואחוז התרומה, המניעים לפעילות הפילנתרופית ותחומי העניין לתרומה. הוותק של התורם בפעילות הפילנתרופית אינו משפיע על היקף התרומה ועל אחוז התרומה מהרווחים, וההתייחסות להיקף התרומה אינה משתנה עם הזמן. גם שאר המאפיינים של הפעילות הפילנתרופית אינם מושפעים.

### **הקשר בין תחומי העניין המועדפים לתרומה ובין היקף התרומה**

לא נמצאו קשרים מובהקים בין תחומי העניין לתרומה ובין היקף התרומה.

### **הקשר בין היקף התרומה ובין אחוז התרומה מהרווחים ומספר הארגונים הנתרמים**

לא נמצא קשר מובהק בין היקף התרומה ובין אחוז התרומה מהרווחים. בדומה, לא נמצא קשר בין היקף התרומה ובין מספר הארגונים הנתרמים. במילים אחרות, היקף התרומה אינו עולה

ככל שגדל מספר הארגונים שהתורם מסייע להם; גם אין עלייה בהיקף התרומות עם העלייה במספר הארגונים הנתרמים.

### **הקשר בין תחומים לתרומה ובין הגורמים הדוחפים לפעילות פילנתרופית**

על פי מבחן פישר, נמצאו קשרים ברמות מובהקות שונות בין התחומים המועדפים לתרומה ובין הגורמים הדוחפים לפעילות הפילנתרופית.

**לוח 13: הקשרים בין הגורמים הדוחפים לפעילות פילנתרופית ובין הסיבות לבחירת תחום**

**התרומה המועדף**

הסיבה לבחירת תחום התרומה המועדף						
אחר	תפיסה חברתית	דת	ציונות	תפיסות של פילנתרופיה חדשה	תגובה לאירוע חיצוני	גורמים דוחפים
0.2007	0.6047	0.4630	0.1730	1.0000	1.0000	שינוי במצב המשפחתי
0.6120	0.7717	0.4355	0.7832	0.3988	0.1021	שינוי במצב הכלכלי
0.6752	0.3172	1.0000	0.3190	1.0000	1.0000	משבר אישי או משפחתי
1.0000	0.3431	0.6774	**0.0324	**0.0168	1.0000	שינוי חברתי-פוליטי
0.3109	**0.0511	*0.0615	0.2588	1.0000	1.0000	פנייה מגורם חיצוני
1.0000	1.0000	0.1570	0.2258	**0.0490	0.4842	היסטוריה משפחתית, חינוך וערכים
0.8076	*0.0954	0.7149	**0.0341	0.4286	1.0000	תחושת צורך
1.0000	0.5687	1.0000	*0.0911	0.5809	1.0000	הכרת תודה
0.3482	0.4994	0.0264	0.1802	0.3276	1.0000	דת

נמצאו מספר קשרים בין הסיבה שתיארו נחקרים לבחירת התחום המועדף לתרומה ובין הגורם הדוחף לעשייה הפילנתרופית (על פי מבחן פישר). כל 79 הנחקרים השיבו בנוגע לכל משתנה. הקשרים המובהקים שנמצאו ברמה של 10% מודגשים ב-\*, והמשתנים ברמת מובהקות של 5% מודגשים ב-\*\*:

א. בין הגורם הדוחף "שינוי חברתי-פוליטי" ובין רצון לקדם תפיסות של פילנתרופיה חדשה (0.0168) ובין אידיאולוגיה ציונית ורצון לקדם את המדינה היהודית בארץ ישראל (0.0324).

ב. בין הגורם הדוחף "פנייה מגורם חיצוני" ובין ערכים דתיים ורצון לקדם תפיסות עולם דתית (0.0615) ותפיסות עולם חברתית (0.0511).

ג. בין תחושת הצורך לתרום שעומדת בבסיס התרומה ובין תפיסות עולם חברתית (0.0954) וציונות (0.0911).

ד. בין רקע דתי ובין הרצון לקדם את תחום הדת בישראל (0.0264).

ה. בין היסטוריה משפחתית, חינוך וערכים ובין תחום תרומה המונע על ידי תפיסות של פילנתרופיה חדשה (0.0490).



## דיון וניתוח הממצאים פילנתרופיית העילית בישראל

### מאפיינים דמוגרפיים

המאפיינים האישיים-דמוגרפיים של הפילנתרופ הישראלי, העולים מתוך המחקר, מלמדים על השכלתו האקדמית הגבוהה יחסית. 51% מן הפילנתרופים במחקר הם בעלי תואר שני ושלישי בתחומים שונים. זאת ועוד, נמצא קשר בין סכום התרומות ובין ההשכלה, קרי בעלי השכלה גבוהה תורמים יותר מבעלי השכלה נמוכה יחסית. עם זאת, אי-אפשר ללמוד על הקשר בין רמת ההשכלה ובין גובה ההכנסות וערך הנכסים של התורמים. מן המחקר עולה גם כי פילנתרופים בעלי השכלה גבוהה נוטים לתרום למוסדות להשכלה גבוהה יותר מבעלי השכלה נמוכה. ממצא זה תומך בממצאים העולים ממחקרים שנערכו במקומות שונים בעולם, המלמדים גם הם כי בעלי השכלה גבוהה נדיבים יותר בתרומותיהם מבעלי השכלה נמוכה. (Bekkers & De Graaf, 2006; Mesch, Rooney, Steinberg & Denton, 2006). לעומת זאת המחקר לא מצא קשר בין השכלה ובין נתינת אחוז גבוה יותר מההכנסה (Schervish & Havens, 1997). כמו כן, בניגוד למחקרים שנערכו (ביניהם Mesch, Rooney & Steinberg, Denton, 2006) לא נמצאו קשרים בין מין התורם וגילו ובין הנכונות לתרומה.

מן המחקר עולה גם כי חלקם של הפילנתרופים הדתיים (חרדים ודתיים לאומיים) גבוה משיעורם באוכלוסייה. מן הסקר החברתי שערכה הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עולה כי שיעור הדתיים באוכלוסייה הכללית הוא 17.3%, ואילו שיעורם בקרב הפילנתרופים במחקר הנוכחי הוא 26.58% (הלמ"ס, 2009). שיעורם הגבוה של דתיים במחקר עולה בקנה אחד עם ממצאי מחקרים אחרים, המצביעים על השפעתה הניכרת של לדת על הנתינה הפילנתרופית (כץ וחסקי-לוונטל, 2008). כמו כן, נמצא כי פילנתרופיית העילית הישראלית ממוקמת במרכז הארץ (בתל אביב, ביישובי השרון ובירושלים). ממצא זה אינו מפתיע, שהרי כל פילנתרופיית עילית תלויה בקיומו של הון ניכר, וזה אינו מצוי בפריפריה.

### מניעים לנתינה פילנתרופית

מטבע הדברים, לפילנתרופים יש מניעים הדוחפים אותם לנתינה. הספרות המקצועית מדווחת עליהם בהרחבה (סילבר, 2008; לימור, 2008; Kogut & Ritov, 2007; Bekkers, 2005b). ממצאי המחקר הנוכחי מחזקים בבירור ממצאים העולם ממחקרים אחרים, הקובעים כי המניעים הבולטים ביותר לנתינה הם ההיסטוריה המשפחתית, המסורת המשפחתית של הנתינה וחינוך מהבית לנתינה. לצד מניעים אלה שב ומופיע הגורם הדתי, המשפיע רבות על הדחף להעניק

לזולת – בעיקר כאשר מדובר באנשים בעלי צרכים מיוחדים. על חשיבותו של הגורם הדתי כמניע לנתינה אפשר ללמוד גם ממחקרם של כץ וחסקי-לוונטל (2008), שמצאו כי אמונה דתית משפיעה על הנטייה לתרום וכי אנשים דתיים נדיבים יותר מאחרים. ההסבר להתנהגות זו מקורו ברשתות החברתיות המפותחות יחסית של אנשים דתיים ובהשתייכותם למוסדות הקהילה השונים כגון בית הכנסת, מוסדות צדקה וגמ"חים. אלה חושפים את האדם הדתי למסורת של נתינה בבחינת "כל ישראל ערבים זה לזה". עם זאת, במחקר שלנו לא נמצא אישוס להנחה שדתיים תורמים בהיקף גדול יותר מחילונים וממסורתיים; במילים אחרות, לא נמצא קשר בין מידת הדתיות ובין גודל התרומה.

מניע מרכזי נוסף לנתינה הוא הצורך של הפילנתרופ "להחזיר לחברה" ולהכיר לה תודה על שאפשרה לו לצבור את הונו ואת רכושו. הצורך הזה משלב את המניע הפנימי, של הרצון להעניק, עם מניע חיצוני של הרצון לקדם נושאים חברתיים העומדים במרכז סדר היום של החברה והקהילה.

לדירוג נמוך במיוחד זכו מניעים הקשורים ישירות לתועלת שמפיק התורם עצמו מן הנתינה הפילנתרופית – כגון מיצובו כחלק ממעמד חברתי של פילנתרופים העוסקים בנתינה נדיבה. בשונה מפילנתרופים אמריקנים (Ostrower, 1999), הפילנתרופ הישראלי מסתייג בהצהרותיו כמעט באופן מוחלט מתיוגו כמי שמשתייך לקבוצת עילית שעניינה מתן תרומות בהיקף ניכר.

בהקשר זה, ממצאי המחקר הנוכחי מחזקים ממצאים ממחקרים קודמים שהראו כי למרות הנטייה לחשוד במניעיהם של הפילנתרופים, הם מתאפיינים בתחושת אחריות כלפי החברה כולה וכלפי הקהילה שאליה הם משתייכים בפרט. תחושת האחריות באה לידי ביטוי בצורך "להחזיר" לחברה, ובהכרה שהמדינה אינה מסוגלת להתמודד לבדה עם הבעיות הרבות והמורכבות המלוות אותה ועל כן יש לסייע לה למצוא פתרונות מתקדמים. נציין גם כי המחויבות והאחריות של הפילנתרופים הישראלים גדולה עוד יותר בעתות מלחמה ומשבר, כפי שהתגלה למשל במלחמת לבנון השנייה ובמבצע "עופרת יצוקה". בתקופות אלו התגייסו בעלי ההון בישראל, לצד קרנות פרטיות וציבוריות ובעלי הון מחו"ל, ותמכו באוכלוסיות חלשות שהיו חשופות לאיומי המלחמה ואשר הממשלה התקשתה לספק להן מענה ראוי. הציבור בישראל הכיר בחשיבותה המכרעת של תרומה זו, כפי שעולה מסקר עמדות הציבור הרחב ביחס לפילנתרופיה ופילנתרופים (שמיד ורודיך, 2008). נמצא כי האידיאולוגיה הציונית הדוגלת ב"בניין עם ומולדת" היא גורם משמעותי המשפיע על נתינה בכלל ועל נתינה בעתות מצוקה ומשבר בפרט. ממצא זה תואם ממצאים ממחקרים אחרים המצביעים על כך שהנתינה של הפילנתרופ הישראלי היא סוג של מעורבות ציונית והתנדבות חלוצית (סילבר, 2008) או לאומית (שמעוני, 2008).

ישנו הבדל ניכר בין האופן שבו הפילנתרופים תופסים את עצמם ובין האופן שבו הציבור הרחב

בישראל רואה את העשייה הפילנתרופית ואת המניעים לה. בעוד הפילנתרופים הישראלים רואים בתרומתם למדינה ולחברה ביטוי לתפיסתם הערכית ולאידאולוגיה הציונית המנחה אותם, הציבור בישראל סבור כי הם מונעים למעשה על ידי אינטרסים אישיים ופוליטיים ועל ידי רדיפת כוח (שמיד ורודיך, 2008).

66%–67% מהאוכלוסייה היהודית סבורים כי המניעים של הפילנתרופים לתרומה הם קידום אינטרסים פוליטיים ויצירת קשרים עם גורמי שלטון ועם מקבלי החלטות. שיעורם של מחזיקי התפיסה הזאת נמוכים יותר בקרב האוכלוסייה היהודית-חרדית ובקרב הציבור הערבי. עם זאת, חשוב להזכיר כי יחסו של הציבור היהודי כלפי הפילנתרופים הוא חיובי מאוד (81%) וכמוהו גם יחסו של הציבור היהודי-חרדי (90%) ושל הציבור הערבי (80%).

מכל אלה אפשר ללמוד על היחס האמביוולנטי של הציבור בישראל כלפי מוסד הפילנתרופיה. הישראלים מכירים בחשיבותה של התרומה הפילנתרופית כגורם משלים לפעילות הממשלה ולא כתחליף לה, אולם לצד זאת הם נוטים לחשוש במניעייהם של התורמים ולפקפק בהצהרותיהם בדבר המניעים האידאולוגיים והציוניים הדוחפים אותם לנתינה.

### דרכי התרומה

הפילנתרופ הישראלי תורם במגוון דרכים: תרומה כספית דרך גורמי תיווך המייעדים את התרומה ללקוח הסופי שלה (עמותות או קרנות), תרומה אישית ישירה ללקוח ללא גורמי תיווך, שעות התנדבות של עובדים בעסק הפרטי של התורם ומעורבות בדרכים אחרות בארגונים הנתרמים (חברות בהנהלה, גיוס משאבים, ייעוץ), הקמת קרן פרטית, תרומה כספית דרך העסק שבבעלות התורם, תרומות מוצרים ועוד.

הערוץ של תרומה דרך הקמת קרן זכה לדירוג גבוה יחסית, וזאת אף שאין כיום מוסד כזה בישראל (גדרון, אלון, שלנגר ושוורץ, 2006). ייתכן כי עצם המושג קרן חשוב לתורם, בלי קשר למבנה החוקי של הקרן או להטבות המיסוי הנלוות למוסד הקרן בארצות הברית. המניעים האפשריים לעצם השימוש במושג קרן או להצהרה על תרומה דרך הקמת קרן יכולים להיות אלטרואיסטיים – הצהרה על תרומה ארוכת טווח בהתחייבות לתרומה (רודיך, 2007) – או תועלתניים, דוגמת הסטטוס המוקנה למחזיק בקרן פילנתרופית, שיפור המוניטין של התורם או פעולת הנצחה (Prewitt, 2006b).

ממצא מעניין נוסף הוא כי הדירוג של תרומות דרך העסק – בעיקר תרומת מוצרים או ציוד ושעות התנדבות של עובדים – הוא נמוך יחסית. התורם בעל העסק רואה בפילנתרופיה פעילות אישית שלו, המתמצית בעיקרה בתרומה כספית ובתרומת זמן פרטי ומתבטאת פחות בתרומת המשאבים הנוספים של העסק. כמו כן, בדומה לתורמי עילית אחרים בעולם, התורם הישראלי

מייחס חשיבות רבה לתרומת זמן וכן למעורבותו בארגונים בדרכים שונות (Ostrower, 1999).

### **פילנתרופיה עילית ועיצוב מדיניות**

מעניין הדמיון העולה מן ההשוואה בין האופן שבו הפילנתרופים הישראלים תופסים את השפעתם על תחומי החיים והחברה בישראל ובין התפיסות הרווחות בקרב הציבור הרחב. 76% מכלל המשתתפים במחקר הנוכחי מאמינים כי הנתינה שלהם מחוללת שינויים חברתיים וכי הם משפיעים על עיצוב המדיניות הציבורית וכן על ארגוני המגזר השלישי שבהם הם תומכים. גם הציבור הישראלי תומך בעמדה זו ומייחס לפילנתרופ הישראלי השפעה במגוון תחומי החיים והחברה (שמיד ורודיך, 2008).

עם זאת, נראה כי התרומה המשלימה והתוספתית של הפילנתרופים הישראלים אינה מחוללת שינויים מ"המעלה השנייה" או ה"שלישית" (Bartunek & Moch, 1987; 1994) – היינו שינויים רדיקליים או אסטרטגיים בכיוונים ובתחומי הפעילות והעניין של הארגונים שלהם הם תורמים. תרומתה של הפילנתרופיה מוגבלת לשינויים תוספתיים אך בעלי משמעות במובן של הנעת תהליכים חדשים וזריזים באמצעות ייזום תכניות ומיזמים חדשים וחדשניים. ואכן, הניסיון המצטבר במציאות בישראל מלמד כי מעורבותה הגוברת של הפילנתרופיה בתהליכים חברתיים תרמה תרומה משמעותית והוגדרה כהצלחה. לעומת זאת, עדויות רבות אחרות מלמדות על חוסר ההצלחה של תכניות חברתיות ושל מיזמים שבהם היו מעורבים הפילנתרופים. ככל הנראה, חוסר ההצלחה מקורו, בין השאר, באופיים הבלתי מגובש של היחסים בין הפילנתרופים ובין מוסדות המדינה וקובעי המדיניות הציבורית.

בהקשר זה מעניין במיוחד הקשר בין הפילנתרופיה ובין ארגונים לשינוי חברתי. מטבע הדברים, ארגונים אלה נשענים פחות על תקציבי ממשלה, שכן התלות בהם עלולה לעקר את מחאתם ואת תכליתם – לחולל שינוי חברתי. השינויים החברתיים שארגונים אלה מבקשים להוביל נתפסים בעיני הביורוקרטיה הממשלתית כאיום על סדרי הממשל התקינים, ועל כן הישענות על כספים שמקורם בנתינה פילנתרופית מאפשרים לארגונים עצמאות גדולה יותר. מכאן שהקואליציה הנוצרת בין הפילנתרופיה ובין ארגונים לשינוי חברתי יכולה להניב שינויים בתחומי חיים שונים שהממסד הממלכתי אינו עושה די כדי לקדם.

ואכן, במחקר נמצא כי התורמים דירגו בדירוג הגבוה ביותר מניעים לנתינה ולפעילות פילנתרופית הקשורים לקידום נושאים חברתיים. הם ציינו גם כי שינוי חברתי-פוליטי הוא גורם דוחף לפעילות פילנתרופית. נתונים אלה מחזקים את הטענה כי לאידיאולוגיה תפקיד חשוב וכי היא מניע מרכזי לפעילות הפילנתרופית. עם זאת, יש להמשיך ולבדוק באיזו מידה הפילנתרופיה הישראלית אכן תורמת למטרות של שינוי חברתי וכיצד היא מגדירה שינוי כזה. מחקר קודם מצא כי בדברם על

”שינוי חברתי“, פילנתרופים ישראלים אינם מתכוונים בהכרח לשילובן של קבוצות מודרות; תחת זאת, מדובר ברטוריקה אזרחית-ליברלית המעמידה במרכז את שיפור מצבה של מדינת ישראל (שמעוני, 2008).

### היקף פילנתרופיית העילית בישראל

הנתינה הפילנתרופית לובשת צורות שונות: כסף, שעות התנדבות, מוצרים ושירותים שווי כסף. בהקשר זה ראוי לבחון את היקף התרומה ואת אחוז התרומה של הפילנתרופ הישראלי מסך הכנסותיו. ממצאי המחקר הנוכחי מלמדים כי היקף התרומה הממוצעת ליחיד נמוך משלושה מיליון ש”ח לשנה – סכום נמוך מזה שנקבע בחוק לקבלת זיכוי מלא ממס הכנסה על פי סעיף 46 לפקודת מס הכנסה. נציין כי רק 11% מהארגונים ללא כוונת רווח בישראל מוכרים כמוסדות לצורך קבלת זיכוי ממס על תרומות. ממצאים אלה מלמדים כי הפטור ממס איננו שיקול מרכזי עבור הפילנתרופ. ואכן, הפילנתרופים במחקר הנוכחי לא הצהירו על מניעים ברוח זו. על פי הבנתנו, הנכונות לתת מקורה במניעים אחרים של הפילנתרופ וכן באיתנות הפיננסית שלו, וכן בצורך שלו בחיזוק הסולידריות עם צרכיה של החברה בישראל. בהקשר זה חשוב לציין שהיקף התרומה אינו עולה עם הגידול במספר הארגונים שלהם תורם הפילנתרופ הישראלי. אחד ההסברים לכך הוא שהפילנתרופ מחליט על סכום מסוים מהכנסותיו שאותו הוא מייעד לתרומה, וסכום זה אינו עולה ככל שמתרחב מעגל הגופים הנתרמים.

לעומת זאת, ישנן עדויות אמפיריות לקשר חיובי בין רמת ההכנסה של התורמים ובין גובה התרומה. במחקרים נמצא כי כאשר עולה הכנסתו של היחיד גוברת נכונותו לתרום (Havens, O’Herlihy, M.A., Schervish, P.G., 2006; Schervish, 2006). עדויות אחרות מלמדות על נכונות גבוהה לתרום גם בקרב בעלי הכנסות נמוכות ביותר. כך למשל נמצא בארצות הברית כי הן העשירים ביותר והן העניים ביותר תרמו כ-3% מהכנסותיהם (McClelland & Brooks, 2004).

באשר לאחוז התרומה הממוצעת המדווחת מסך הכנסותיהם של הפילנתרופים במחקר הנוכחי (7%), נראה כי הוא אינו נופל מן השיעור המקובל במדינות מערביות שונות (בארצות הברית הוא עומד על 3.3% ובבריטניה על 0.63%). ממצאים אלה מפריכים לדעתנו את הטענה כי הפילנתרופים הישראלים אינם נדיבים ואינם תורמים כספים רבים. עם זאת, עלינו לסייג ממצא זה ממספר סיבות. ראשית, פילנתרופים רבים במדגם הנוכחי העדיפו שלא לדווח על הכנסותיהם ועל רווחיהם. זוהי עובדה מעניינת בפני עצמה, המעידה על הנטייה לחוסר שקיפות. המיעוט במידע החיוני הזה פוגע ביכולת לאמוד את ההשקעה הפילנתרופית ולהסיק מסקנות לגביה. שנית, הנתונים הקיימים על אחוז התרומה בארצות אחרות מתייחסים לאוכלוסייה כולה, ואילו

במדגם הנוכחי הנתונים מתייחסים רק לתורמים גדולים יחסית. שלישית, בשל שיטת הדגימה שנבחרה, המדגם הנוכחי לוקה בבעיה של ייצוגיות. ממצא מעניין נוסף בהקשר להיקף התרומה הוא מספר הארגונים שלהם תורם הפילנתרופ הישראלי – 22 ארגונים בממוצע (טווח של חמישה עד 120 ארגונים). מספר הארגונים הגבוה יחסית מעיד על פיזור הנתונה. אפשר לראות בכך ביטוי לרצונם של הפילנתרופים לפזר את הסיכון שהם נוטלים על עצמם; אחד היתרונות של פיזור הסיכון הוא שכך פוחתים הסיכויים לכישלון בהשגת המטרות, והלוא כישלון עלול לפגוע במוטיבציה לנתנה. מנגד, אפשר לראות בפיזור הרחב של התרומה על פני מספר גדול יחסית של ארגונים ביטוי לחוסר מיקוד אסטרטגי – אף שהמרוויינים הגדירו בבירור את התחומים המועדפים לנתנה. ממצא זה איננו עולה בקנה אחד עם ממצאי ממחקרים אחרים, שלפיהם 89% מן התורמים הפרטים הגדולים בארצות הברית ייעדו את תרומתם לשלושה תחומים מרכזיים (Tobin & Weinberg, 2007).

### קיומה של פילנתרופיה חדשה בישראל

בשנים האחרונות התפתח שיח על אודות הפילנתרופיה החדשה והפילנתרופ הישראלי החדש. גם משתתפי המחקר הרבו להתייחס לנושא הפילנתרופיה החדשה במישרין או בעקיפין. הם עשו זאת, בין השאר, בנימוקים שהם סיפקו לבחירת התחומים והארגונים שלהם הם תורמים, וכאשר תיארו את ההשפעה שהם מבקשים להשיג. ממצאי המחקר הנוכחי מתברר כי רק 11% מן הפילנתרופים שהשתתפו במחקר הם "חדשים", היינו בעלי ותק של שנתיים עד חמש שנים, ואילו הרוב הגדול נמנה עם הוותיקים בעשייה הפילנתרופית. עם זאת, מהממצאים ומהראיונות הפתוחים שערכנו עם הפילנתרופים הוותיקים עולה כי חלקם מאמצים התנהגות "עסקית" ומכוונת-מטרה האופיינית לפילנתרופיה החדשה. חלקם הגדול ממלאים תפקידי ניהול ויזמות והם עוסקים בתחומי תעשיית טכנולוגיית ההיי-טק ויזמות ההון-סיכון (Wagner, 2002). מאפיינים בולטים של אנשי הפילנתרופיה החדשה ניכרים בטרמינולוגיה שלהם, במטרות שהם מבקשים להשיג, בהסברים שהם מספקי לבחירת תחומי התרומה (הטמעת נורמות עסקיות בתחום החברתי, מינוף ההשקעה) ובנטייתם להתייחס לעצמם כיזמים וכפילנתרופים חדשים גם בתחום החברתי. להלן כמה דוגמאות:

"אני יזמית, אני נהנית מזה. אני כבר לא עושה את זה בשביל הכסף. פשוט ראיתי מול העיניים איך אני יכולה לגרום לפרויקט הזה להצליח" (מיכל א'); "אנחנו רוצים פרויקט שנוכל לקדם ולייעל אותו בעצמנו – כך אנחנו, הפילנתרופים החדשים, רואים את עולם הפילנתרופיה" (שרה א').

הפילנתרופים החדשים מתאפיינים בדפוסי התנהגות אסרטיביים ורציונליים יותר; הם נוטים יותר להתערב ותובעים ביצועים ותפוקות בתמורה להשקעה שלהם (סילבר, 2008):

”אני רואה בפילנתרופיה מהלך אסטרטגי שיש אקזיט... הפריע לי בפילנתרופיה שאין הגדרת תפקיד ברורה. אנחנו נציגים שלא מוכנים להסתפק במשהו קטן, אלא מתעניינים מאוד בתרומה על בסיס מערכת” (משה ד’); ”אנחנו יודעים שרוב היזמים החברתיים נופלים בשנתיים הראשונות. [עמותות צריכות] להוכיח שרידות עצמית כדי שנצטרף ונתמוך... אנחנו מתמקדים בהשקעות ארוכות טווח, עם מחויבות שלנו, שמאפשרות להפוך את האנשים לכאלה שיתרמו בעתיד לחברה” (מיכה ב’).

השאירה לתוצאות מערכתיות ניכרת בכך שרוב הנחקרים העמידו את תחום החינוך במקום הראשון:

”אני מתערכת בתחום החינוך על כל היבטיו, זה תחום מעצב ומשפיע לטווח הקצר ולטווח הארוך. זה הכלי המרכזי” (טלי ג’).

התמהיל של הפילנתרופיה הוותיקה, הנוטה פחות להתערבות ולמעורבות, עם הפילנתרופיה החדשה, בעלת האוריינטציה העסקית, מעיד על תהליך של גיבוש דפוסים חדשים בפילנתרופיה הישראלית שטרם התעצבה, הן באשר לציפיות שלה מעצמה והן ביחס לגופים ולארגונים שלהם היא תורמת. אפשר לטעון בבירור כי זו איננה פילנתרופיה אסטרטגית כי אם טקטית ואד-הוקית, העונה לצרכיה של החברה הישראלית. ביטוי לכך אפשר למצוא באפיקי התרומה המועדפים על התורמים הישראלים: רובם תורמים באמצעות גורמי תיווך ולא ישירות ליחידים או לארגונים. לעומת זאת, תרומת זמן, מרכיב אחר של פילנתרופיית העילית, יכול להיות קשור גם הוא לפילנתרופיה החדשה, מאחר שהוא מצביע על מעורבות גדולה בארגון הנתרם על מנת להבטיח תוצאות ו”החזר תמורת ההשקעה”.

לבסוף, יש לנו עניין בתהליך קבלת ההחלטות של הפילנתרופ לגבי הנתינה, היקפה והתחומים המועדפים לה. נראה כי בבואם להכריע בשאלות אלו מתבססים הפילנתרופים במידה רבה על האינטואיציות שלהם, על ניסיון העבר בנתינה, על מסורת הנתינה המשפחתית ועל מערכת הקשרים הבין-אישית בין התורם לנתרם – ופחות על תהליך רציונלי, שיטתי ומסודר של קבלת החלטות. ממחקרים אחרים עולה כי גורם מרכזי בהחלטה על הנתינה הוא הקשר

האישי שמתפתח בין התורם לנתרם, יותר מגורמים אחרים (Noonan & Rosqueta, 2008, Havens, O'Herlihy, Schervish, 2006).

## סיכום

הפילנתרופיה הישראלית, אף שהיא ותיקה ושורשיה עוד במאות ה-19 וה-20 (חסקי-לוונטל וקבלו, 2009), משנה את פניה, אך טרם התעצבה וגיבשה לעצמה דפוסי פעילות ייחודיים. הוא מורכבת מתמהיל של פילנתרופים ותיקים, הממשיכים את הנתנה המסורתית שעליה התחנכו, יחד עם פילנתרופים חדשים, בעלי אוריינטציה יזמית ועסקית, אשר עשו את הונם בתעשיות ההיי-טק והאלקטרוניקה או בתחומי ההון-סיכון והמחשבים. אלה האחרונים מביאים עמם דפוסי התנהגות חדשים, אולם הוותק שלהם בעשייה הפילנתרופית קטן יחסית.

מערכת היחסים של הפילנתרופיה הישראלית עם גופי ממשלה ועם ארגונים ללא מטרת רווח נמצאת בתהליך של עיצוב וגיבוש. אין ספק שהפילנתרופ הישראלי אינו רואה עצמו תחליף למוסדות הרשמיים של המדינה, הגם שלא אחת הוא מותח ביקורת על התנהלותם של גופים ציבוריים וממלכתיים. התרומה הנדיבה יחסית של הפילנתרופ הישראלי אינה יכולה להחליף את תקציבי הממשלה, וגם אינה מבקשת לעשות כן. הפילנתרופ הישראלי, על פי הצהרתו, מבקש להשלים את הממשלה, לתרום לחברה בתחומים שבהם הממשלה מתקשה לעשות זאת ולהניע תהליכים שהביורוקרטיה הממשלתית מתקשה להובילם. ואכן, הפילנתרופיה בישראל, לפחות על פי ממצאי המחקר הנוכחי, אינה נופלת בנדיבותה מזו שבמדינות מערביות שונות – וזאת בניגוד לטענות הנשמעות כלפיה ועל אף היחס החשדני המופגן כלפיה מצד חוגים רחבים בחברה הישראלית. יש להמשיך ולחקור את תרומתה של הפילנתרופיה בישראל בקרב אוכלוסייה גדולה יותר ומייצגת.

מחקר זה מתבסס על נתונים שקדמו לפרוץ המשבר הכלכלי העולמי הנוכחי. ואולם, לאור השפעתה הגוברת של הפילנתרופיה הישראלית, אי-אפשר להימנע מלהזכיר את השלכותיו של המשבר הכלכלי בשנים 2008–2009 על הפעילות הפילנתרופית בישראל – זאת בהתבסס על דפוסי התרומה והמניעים לה כפי שנמצאו במחקר זה. אין ספק כי המשבר הכלכלי נותן את אותותיו: הירידה בהכנסות וברווחים גורמת, כך נראה, לירידה בהיקף התרומות. ביטוי לכך אנו מוצאים בזעקות השבר שמשמיעים הארגונים והגופים הנתרמים, שהכנסותיהם מפילנתרופיה נפגעו. לכן יהיה מעניין לחזור על מחקר זה ולעודד מחקרים נוספים אשר יתחקו אחר התמורות בפילנתרופיית העילית בישראל בעקבות המשבר הכלכלי של השנים 2008–2009.

זאת ועוד, דרושים מחקרים נוספים שיתמקדו באוכלוסיות שלא זכו להתייחסות במחקר זה, ובעיקר ערביי מדינת ישראל. כמו כן, ראוי לחקור את טיב היחסים הנרקמים בפועל בין

הפילנתרופיה הישראלית ובין החברה האזרחית מכאן והמשלה מכאן, וכן יש לבחון באיזה אופן ובאיזו מידה מצליחה הפילנתרופיה להשיג את מטרותיה.

## רשימת מקורות

- גדרון, ב', אלון, י', שלנגר, א', ושוורץ, ר' (2006). מגזר הקרנות הפילנתרופיות וארגוני המימון בישראל: מאפיינים, תפקידים, יחסים עם הממשלה ודרכי התנהלות. באר שבע: המרכז הישראלי לחקר המגזר השלישי.
- חסקי-לוונטל, ד., קבלו, פ. (2009). מהנדיב הידוע ועד הקרן החדשה לישראל. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.
- כץ, ח', וחסקי-לוונטל, ד' (2008). "על התורה, על העבודה ועל גמילות חסדים: השפעת הדת על פילנתרופיה והתנדבות". חברה אזרחית ומגזר שלישי בישראל, ב' (1): 51-72.
- לימור, נ' (2008). צנצנות הדבש הקשות להשגה. חברה אזרחית ומגזר שלישי בישראל, ב' (1): 95-136.
- סילבר, א' (2008). עידן הפילנתרופים? המקרה הישראלי. חברה אזרחית ומגזר שלישי בישראל, ב' (1), 9-32.
- רודיך, א' (2007). לא רק אהבת האדם – הפילנתרופיה בראי התיאוריה והמחקר, ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.
- שמיד, ה', ורודיך, א' (2009). הפילנתרופיה בישראל: לקט מספרים ונתונים, ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.
- שמיד, ה', ורודיך, א' (2008). סקר עמדות הציבור הרחב ביחס לפילנתרופיה ופילנתרופים. ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.
- שמעוני, ב' (2008). עסקים ופילנתרופיה חדשה בישראל – אתנוגרפיה של תורמים גדולים, ירושלים: המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל, האוניברסיטה העברית בירושלים.
- הלמ"ס (2009). הסקר החברתי 2007. ירושלים, אדר תשס"ט, מרס 2009.
- Andreoni, J. E. (2006). Philanthropy (pp. 1201-1269). In J. Mercier-Ythier, S. C. Kolm, & L. A. Gerard-Varet (Eds.), Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity. Vol 2. Amsterdam: Elsevier.
- Andreoni, J., Brown, E., & Rischall, I. (2003). "Charitable Giving by Married Couples: Who Decides and Why Does it Matter?" The Journal of Human Resources, 38(1): 111-133.
- Auten, G. E., Clotfelter, C. T., & Schmalbeck, R. L. (2000). "Taxes and philanthropy among the wealthy" (pp. 392-424). In J. B. Slemrod (Ed.), Does atlas shrug?

- The economic consequences of taxing the rich. New York: Russell Sage.
- Bartunek, J.M., & Moch, M. (1994). "Third order organizational change and the western mystical tradition". Journal of Organizational Management 7, 24–41.
- Bartunek, J.M., & Moch, M. (1987). "First-order, second-order, and third-order change and organization development interventions: A cognitive approach". Journal of Applied Behavioral Science 23, 483–500.
- Bekkers, R., & Wiepking, P. (2007). Generosity and philanthropy, A literature review. Working paper series. Retrieved may 1<sup>st</sup> [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1015507](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1015507)
- Bekkers, R., & De Graaf, N.D. (2006). Education and Prosocial behavior. Manuscript. Utrecht University, Unpublished Manuscript, Retrieved April 11<sup>th</sup>, 2007, from: <http://www.fss.uu.nl/soc/homes/bekkers/educeff.pdf>
- Bekkers, R. (2005a). "Participation in voluntary associations: relations with resources, personality and political values". Political Psychology 26(3): 439–454.
- Bekkers, R. (2005b). Charity begins at home: How socialization experiences influence giving and volunteering. Paper prepared for the 34<sup>th</sup> Arnova Annual Conference, Washington DC.
- Bekkers, R. (2004). Giving and volunteering in the Netherlands: Sociological and psychological perspectives. PhD dissertation, Utrecht University. Retrieved May 26, 2007, from: <http://igitur-archive.library.uu.nl/dissertations/2006-0329-200032/title.pdf>.
- Biernacki, P., & Waldorf, D. (1981). "Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling". Sociological Methods and Research, 10 (2): 141–163.
- Blau, P.M. (1964). Exchange and power in social life. New York: Wiley.
- Blum, D., 2009. "The Ambivalent Emergence of Philanthropy in Israel". Journal of Jewish Communal Service, 84(1/2): 96–105.
- Breeze, B., (2009a). "Philanthropy," Charity Finance Yearbook: 198–200.
- Breeze, B., (2009b). The Coutts Million Pound Donor Report, in association with the Centre for Philanthropy, Humanitarianism and Social Justice, University of Kent.

- Brown, E., Ferris, J. M., 2007. "Social Capital and Philanthropy: An Analysis of the Impact of Social Capital on Individual Giving and Volunteering". Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 36: 85–99.
- Emerson, R.M. (1962). "Power-dependence relations", American Sociological Review, 27, 31-41.
- Faugier, J., & Sargeant, M. (1997). "Sampling hard to reach population". Journal of Advanced Nursing, 26: 790–797.
- Frumkin, P., (2006). Strategic giving: The art and science of philanthropy. Chicago University of Chicago Press.
- Frumkin, P. (2003). "Inside venture philanthropy," Symposium: the third sector in transition, Society, 7–15.
- Havens, J.J., O’Herlihy, M.A., & Schervish, P.G., 2006. "Charitable Giving: How much, by whom, to what, and how?" in Powell, W.P. & Steinberg, R. (eds.), The Non-Profit Sector: A research handbook, Second edition, 542–567. Boston College: Center on Wealth and Philanthropy. Boston: Yale University Press.
- Homans, G.C. (1974). Social behavior, Its elementary forms. (rev. ed.). New York : Harcourt Brace Jovanovich
- Independent Sector (2002). Giving and Volunteering in the United States. Washington DC: Independent Sector.
- Homans, G.C. (1958). "Social behavior as exchange". American Journal of Sociology, 63: 597–606.
- Janoski, T., & Wilson, J. (1995). "Pathways to voluntarism: Family socialization and status transmission models". Social Forces 74, 271–292.
- Katz, S.N., 2005. "What does it mean to say that Philanthropy is "Effective"? The Philanthropists’ New Clothes. Proceedings of the American Philosophical Society, 149(2): 123–131.
- Kogut, T., & Ritov, I. (2007). "One of us: Outstanding willingness to help save a single identified compatriot". Organizational Behavior and Human Decision Processes 104(2): 150–157.
- Martin, M.W. (1994). Virtues giving: Philanthropy, voluntary service and caring,

Bloomington Ind.: Indiana University Press.

- McClelland R., & Brooks A. (2004). "What is the Real Relationship between Income and Charitable Giving?" Public Finance Review, Vol. 32(5): 483-497.
- Mesch, D.J., Rooney, P.M., Steinberg, K.S., & Denton, B. (2006). "The Effects of Race, Gender, and Marital Status on Giving and Volunteering in Indiana," Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly 35(4): 565-587.
- Moody, M. (2006). The Construction and evolution of venture philanthropy – Evidence from proponents and practitioners. Los Angeles, CA: The Center on Philanthropy and Public Policy at The University of Southern California. Retrieved February 3, 2007, from: [www.usc.edu/philanthropy](http://www.usc.edu/philanthropy).
- Noonan, K., & Rosqueta, K. (2008). "I'm not Rockefeller': 33 high net worth philanthropists discuss their approach to giving," The Center for High Impact Philanthropy, University of Pennsylvania: 1-26.
- Ostrower, F. (1995). Why the wealthy give: The culture of elite philanthropy. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Panacek, E.A., & Thompson, C.B. (2007). "Sampling methods: Selecting your subjects". Air Medical Journal, 26 (2): 75-78.
- Piliavin, J.A., & Charng, H.W. (1990). "Altruism: A review of recent theory and research," Annual Review of Sociology 16: 27-65.
- Prewitt, K. (2006a). American Foundations: What Justifies Their Unique Privileges and Powers, in Prewitt, K., Dogan, M., Heydemann, S. & Toepler, S. (eds.), The legitimacy of philanthropic foundations: United States and European perspectives pp. 27-48. New York: R. Sage Foundation.
- Prewitt, K. (2006b). "Foundations". in Powell, W.P. & Steinberg, R. (eds.), The Non-Profit Sector: A research handbook, Second edition, pp. 355-377. Boston College: Center on Wealth and Philanthropy. Boston: Yale University Press.
- Rooney, P.M., & Frederick, H.K. (2007). Study of High Net-Worth Philanthropy: Portraits of Donors. The Center on Philanthropy at Indiana University.
- Rushton, J.P. (1980). Altruism, socialization and society. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

- Schervish, P.G. (2005). Major donors, major motives: The people and purposes behind major gifts. New Directions for Philanthropy and Fundraising, 47, 59–87.
- Schervish, P.G., & Havens, J.J. (1997). “Social Participation and Charitable Giving: A Multivariate Analysis,” Voluntas 8(3): 235–260.
- Schervish, P.G., & Havens, J.J. (1995). Do poor people pay more? Is the U-shaped curve correct? Nonprofit and Voluntary sector Quarterly, 24(1): 79–90.
- Schervish, P.G., Havens, J.J., & O’Herlihy, M.A. (2001). Agent-activated wealth and philanthropy: The dynamics of accumulation and allocation among high-tech donors. Social Welfare Research Institute Boston College. Retrieved April 14, 2007, from: <http://www.bc.edu/research/cwp/meta-elements/pdf/hightech1.pdf>
- Schwartz, S.H. (1977). Normative influences on altruism. in L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology (vol. 10, 222–279). New York: Academic Press.
- Stokes, R., (2009). “The Future of Venture Philanthropy,” EVCI: 29–31.
- Tobin, G.A., & Weinberg, A.K. (2007). Mega-Gifts in American Philanthropy: Giving Patterns 2001–2003. Institute for Jewish & Community research, San Francisco.
- Vesterlund, L. 2006. “Why do people give?” in Powell, W.P. & Steinberg, R. (eds.), The Non-Profit Sector: A research handbook, Second edition, 568–587. Boston College: Center on Wealth and Philanthropy. Boston: Yale University Press.
- Wilhelm, M.O., Brown, E., Rooney, P.M., & Steinberg, R. (2002). The intergenerational transmission of generosity. Mimeo, Department of Economics, IUPUI.
- Wagner, L. (2002). “The new donor: Creation or evolution”. International Journal of Nonprofit & Voluntary Sector Marketing, 7(4), 343.
- Wolpert, J. (2006). “Redistributional Effects of America’ Private Foundations,” in Prewitt, K., Dogan, M., Heydemann, S. & Toepler, S. (eds.), The legitimacy of philanthropic foundations: United States and European perspectives pp 123-142. New York: R. Sage Foundation.

## נספח: שאלון המחקר – פילנתרופיה אישית בישראל

מרואיין/נת יקר/ה,

אנו עורכים מחקר מטעם המרכז לחקר הפילנתרופיה בישראל באוניברסיטה העברית ירושלים. מחקר זה מבקש ללמוד על המאפיינים האישיים של הפילנתרופים בישראל, על המניעים לתרומה, על יעדי התרומה המועדפים, על היקף התרומה בשנת 2006 ועל הערוצים והמנגנונים המשמשים לתרומה.

השאלון מיועד לגברים ולנשים, אזרחי מדינת ישראל, אשר תרמו למטרות שונות בישראל. הניסוח הוא בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד.

בנתונים שייאספו באמצעות השאלון ייעשה שימוש מחקרי בלבד, תוך שמירה על סודיות ועל פרטיות המשתתפים במחקר. אנו מודים לך על תשומת הלב ועל שיתוף הפעולה.

---

תאריך: \_\_\_\_\_

שם: \_\_\_\_\_

### א. פרטים דמוגרפיים

1. מין: א. זכר ב. נקבה

2. שנת לידה: \_\_\_\_\_ 3. ארץ מוצא: \_\_\_\_\_ 4. שנת עלייה: \_\_\_\_\_

5. דת: א. יהודי ב. מוסלמי ג. נוצרי ד. אחר (פרט) \_\_\_\_\_

6. רמת דתיות: א. חילוני ב. מסורתי ג. דתי ד. חרדי ה. אחר (פרט) \_\_\_\_\_

7. מצב משפחתי: א. רווק ב. נשוי ג. גרוש ד. אלמן ה. אחר (פרט) \_\_\_\_\_

8. מספר ילדים: \_\_\_\_\_

9. יישוב מגורים: \_\_\_\_\_

**ב. מצב סוציו-אקונומי**

1. השכלה: \_\_\_\_\_
2. תחום עיסוק: \_\_\_\_\_
- I. מה התפקיד שאתה ממלא?
- א. מנהל חברה
- ב. יושב ראש
- ג. יזם פרטי
- ד. בעלים של עסק פרטי
- ה. שותף בעסק פרטי
- ו. אחר: \_\_\_\_\_

II. מהם התחומים העסקיים העיקריים שאליהם אתה קשור? (סמן עד שלושה תחומים).

מס"ד	תחום	מס"ד	תחום
1.	בניין	8.	בריאות ושירותים אישיים
2.	מזון	9.	שירותים עסקיים ופיננסיים
3.	תחבורה ורכב	10.	יזמות הון-סיכון
4.	תעשייה	11.	השכלה וחינוך
5.	מדיה ופרסום	12.	מחשבים ותקשורת
6.	אופנה וטקסטיל	13.	חקלאות
7.	משפטים	14.	תרבות ואמנות

3. בשנת הכספים האחרונה, מה היה סך הרווחים שלך משכר ומהכנסות אחרות?

- I. בין חצי מיליון למיליון דולר ;
- II. בין מיליון ל-5 מיליון דולר ;
- III. בין 5 מיליון ל-10 מיליון דולר ;
- IV. בין 10 מיליון ל-15 מיליון דולר ;

- V. יותר מ-15 מיליון דולר ;  
 VI. מעדיף שלא לענות.

4. בשנת הכספים האחרונה, מה היה סך הנכסים שלך?  
 I. בין חצי מיליון למיליון דולר ;  
 II. בין מיליון ל-5 מיליון דולר ;  
 III. בין 5 מיליון ל-10 מיליון דולר ;  
 IV. בין 10 מיליון ל-15 מיליון דולר ;  
 V. יותר מ-15 מיליון דולר ;  
 VI. מעדיף שלא לענות.

**ג. אידיאולוגיה, מטרות-על ומניעים**

1. כמה שנים אתה עוסק בפעילות פילנתרופית? \_\_\_\_\_  
 2. מה דחף אותך ליטול חלק בפעילות פילנתרופית? (מה גרם לך להתחיל בפעילות?)

3. אילו תחומים ונושאים היית רוצה לקדם באמצעות העשייה הפילנתרופית? מדוע אתה בוחר בתחומים הללו?

4. מהם המניעים המרכזיים עבורך לפעילות פילנתרופית?  
 דרג כל היגד מ-1 עד 5 : 1 – לא מזדהה כלל ; 2 – מזדהה במידה מועטה ; 3 – מזדהה במידה בינונית ; 4 – מזדהה ; 5 – מזדהה מאוד.

דירוג	היגד
	א. "צדקה וגמילות חסדים שקולות כנגד כל מצוותיה של תורה" (ירו' פאה א', א').
	ב. התפיסה של תרומה לקהילה רווחת אצלנו במשפחה, זו התפיסה שגדלתי עליה.
	ג. אני מרגיש שייך לסביבה שלי, לקהילה שלי.

	ד. גדלתי על ערכים של נתינה, שאם "יש לך יותר" אתה צריך לתת.
	ה. אני רוצה לקדם נושאים מסוימים וזו הדרך המתאימה לעשות זאת.
	ו. ללכת לאירועי התרמה למיניהם זה פשוט חלק מה"מעמד".
	ז. אני מרגיש מחויב למה שקורה סביבי.
	ח. נראה לי שבתקופה בעייתית כל כך, מי שיש לו הכוח והיכולת לשנות צריך לעשות לפחות את המינימום.
	ט. אני מרגיש שיש לי אחריות לסביבה שאני חי בה.
	י. אני חושב שכולנו ערבים זה לזה.
	יא. אני מרגיש טוב כשאני נותן. זה כיף.
	יב. כשאתה מסתובב בחוגים חברתיים מסוימים אתה מרגיש שאתה חייב לתרום. זה חלק מזה שיש לך כסף.
	יג. נתינה נותנת לי סיפוק.

#### ד. תחומי עניין לתרומה

1. אילו תחומים הם עבורך מוקד עניין לתרומה? דרג את שלושת התחומים החשובים ביותר מבחינתך:

דירוג	תת-תחום	תחומי עניין
		א. איכות הסביבה
		ב. בריאות ומניעה
		ג. חינוך
		ד. השכלה גבוהה
		ה. מחקר

	<p>ו. רווחה</p> <p>1. הכשרה לתעסוקה  2. בעלי צרכים מיוחדים  3. מעוטי יכולת  4. מובטלים  5. ילדים ונוער בסיכון  6. קליטת עלייה  7. שכונות ועיירות פיתוח  8. נשים מוכות  9. חד-הוריות  10. קשישים</p>	
		ז. שיכון ופיתוח
		ח. שינוי חברתי
		ט. תרבות
		י. אמנות
		יא. ספורט
	<p>יב. דת</p> <p>1. יהודי  2. מוסלמי  3. נוצרי  4. בין דתות</p>	
		יג. זהירות בדרכים
		יד. תהליך השלום
		טו. נפגעי פעולות טרור
		טז. צה"ל
		יז. זכויות אדם ואזרח
		יח. דו-קיום
		יט. אחר

2. באילו כיוונים אתה חושב שהפעולה שלך מסייעת לעצב את המציאות בישראל?

---



---

**ה. היקף התרומה בשנת 2006**

1. בכמה אתה מעריך את סכום התרומות שתרמת בשנת הכספים האחרונה? \_\_\_\_\_
2. בכמה אתה מעריך את אחוז התרומות שתרמת מתוך הרווחים שלך? \_\_\_\_\_
3. באילו דרכים אתה נוהג לתרום? (דרג מ-1 עד 7 : 1 – נדיר ביותר ; 7 – שכיח ביותר).

דירוג	ערוץ התרומה
	א. תרומה אישית ישירה
	ב. תרומה אישית דרך גורמי תיווך (עמותות, עיריות, ממשלה)
	ג. תרומה דרך העסק
	ד. הקמת קרן
	ה. תרומות זמן
	ו. תרומות מוצרים
	ז. תרומות שעות התנדבות של עובדים ממקום העסק

4. לכמה ארגונים אתה מעריך כי תרמת בשנת 2006 (סך הכול ובאופן מהותי)? \_\_\_\_\_
5. מה הם הפרויקטים או הארגונים העיקריים שלהם תרמת בשנת 2006, ומה אופן המעורבות שלך בארגונים אלו? באיזו מידה אתה מעורב באופן הפעולה של הארגונים?

הארגון הנתמך	אופן המעורבות (תרומת כסף, ייעוץ ניהולי, חברות בהנהלה, ועדת היגוי, אגודת ידדים, גיוס משאבים)
א.	

	ב.
	ג.
	ד.
	ה.

ו. האם ישנם אנשים אחרים העשויים לדעתך להיות רלוונטיים למחקר ולסייע לו? האם אתה יכול להעביר לנו את הפרטים שלהם כך שנוכל ליצור עמם קשר?

מספר תעודת זהות: \_\_\_\_\_



## **The effect of the philanthropic giving**

76% of the participants believe that their giving leads to social and political changes in various fields: strengthening the third sector, promoting social initiatives influencing the government decisions and public policy in Israel.

Positive significant relations were found between the main reasons for giving, preferred areas for giving and the main motives for giving as follows:

- Between the reason “creating social-political change” and the desire to promote attitudes of “new philanthropy”.
- Between Zionist ideology and the desire to build and strengthen the Jewish state of Israel.
- Between solicitation- (being approached by a social activist, community institutions, a relative, a colleague) and between religious values, a desire to promote a religious way of life and the social attitude of the philanthropist.
- Between the sense of need to donate and the social and Zionist perspective.

The study shows that although the roots of the Israeli philanthropy are grounded in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries, it is undergoing changes and has not yet created distinct patterns and ways of giving. It appears that Israeli philanthropy is a mixture of veteran philanthropists continuing the traditional patterns of distinctive giving they were raised and educated, together with corporate and new-entrepreneurial philanthropy that made its wealth through high-tech enterprises, electronics, venture capital and computers. The latter creates new patterns of giving that are not established yet.

## **Motives for Philanthropic Giving**

The main motives for giving are:

- Family tradition of giving.
- A life changing event or a transformational event motivating giving.
- A feeling of responsibility to the donor's social environment.
- A sense of satisfaction and enjoyment from giving.
- A sense of need for social involvement at times of crisis.
- A sense of belonging to the community.
- A desire to promote certain public issues.

## **Preferred areas for donation**

The preferred areas are:

- Education
- Welfare and Social Services
- Health and Prevention Programs
- Social change
- Culture

The Least Preferred areas are:

- Sports
- Terror victims
- Road safety
- Art

A positive connection was found between the variable "religion" and giving, and between the variable "education" and giving: the higher the level of education of the donors the higher is the donation to higher education purposes. The more religious the donor the more he/she donates to promote religious purposes.

occupations are business and financial services (24%), venture capital initiatives (28%), computer technology and communication (16%), real estate (14%) and health (10%).

In average, the research participants have been engaged in philanthropy for 19 years (S.D. 12.7), ranging between 2-60 years. Only 11% of the participants can be considered as “New Philanthropists” engaged in philanthropy for only 2-5 years. Most participants (44%) engage in philanthropy for 20-40 years.

Most participants (67%) did not share information regarding their assets. Among those that responded to this question, 15% have assets under a million dollar; the assets of 19% is estimated between 1-5 million dollars and 58% own assets worth over 15 million dollars.

As to income, 50% of participants earned in 2006 between 0.5-1 million dollars, 25% made between 1-5 million dollars and 17.5% made over 15 million dollars (70% of participants didn't answer the question).

### **Extent of donations in 2006**

- The average yearly donation per individual is 2,850,000 NIS.
- Donation rate in regards to income: out of 44% of the participants who answered the question, 53% reported of a donation exceeding 10% of their income, 24% reported of donation amounting to 1%-3% of their income and 13% reported of donation amounting to 4%-5% of their income. The average donation rate is 7% of the income (S.D. 2.673).
- Each participant donated in average to 22 organizations (S.D. 30.1). The range is 5 to 120 organizations.
- The findings indicate no connection between the seniority of philanthropic activity and the extent of giving or its proportion out of the income.
- The research didn't find any connection between the extent of donation and the number of receiving organizations. The volume of the donation didn't grow as the number of receiving organization increased.

## **Abstract**

The current study responded to an existing need for updated knowledge in the field of private philanthropy in Israel. The study reviews the scope of the phenomena, the characteristics of Mega-Donors, the motives for giving, their preferred areas of interest and plans, their channels of contribution and organizational mechanisms (foundations, private giving and corporate giving).

The study population includes Israeli citizens from the upper percentile socio-economic stratum that are involved in generous giving and volunteering to organizations in Israel. A generous donation was defined as a yearly 5,000 NIS donation and more.

The Sample was done in a snowball format. First, a circle of philanthropists was selected—members of NGO's boards that are known for donating in the past. Following the first circle potential participants who were considered philanthropists by other philanthropists were approached and interviewed. The data was collected between January 2007 - March 2008 and the final sample included 79 men and woman.

### **Findings**

Characteristics of research participants:

27% of the participants were woman and 73% men. The average age of participants is 56 (S.D. 11.4), whereas age ranges between 31 and 83. 67% of the participants are native Israeli. Among immigrants- 16% emigrated from North America, 10% from Europe and 5% from Asia and North Africa.

All of the participants were Jewish. Christian and Muslim philanthropists were not part of the sample. The level of religiosity of the participants varies as follows: 53% are secular, 26% are defined as traditional and 19% are orthodox.

Most participants display a high level of education as 90% hold an academic degree, from which 51% hold a MA or a Ph.D.

The research participants have different roles in the business sector. Their main





The Hebrew University of Jerusalem  
The Paul Baerwald School of Social Work and Social Welfare  
The Center for the Study of Philanthropy in Israel

**Elite Philanthropy in Israel:  
Characteristics, Motives and Patterns of Contribution**

**Hillel Schmid**  
**Avishag Rudich**  
In cooperation with  
**Hanna Shaul Bar Nissim**

Article no. 7, Jerusalem, Heshvan, October 2009