

## 第二章 文獻回顧

### 第一節 國內文獻

#### (一) 慈善捐贈的行為分析

在國內文獻方面，關於慈善捐贈人的行為意向分析的著作，其關注的焦點多是集中在於捐款人的心理因素分析，利用心理學和社會學的角度作為分析的工具。萬育維（1994）整理出個人從事捐贈的動機，包括（1）利他主義：利他主義事由於他人的需要而引發助人動機的行為，是關心別人的利益，忽略自己的利益、自我犧牲，並以他人好處為導向的行為。（紀蕙文，2001），但是文章中指出，後期的學者質疑是否真的有所謂的「真正」的利他行為，因為一個人的行為動機其實很難被真實的測量出來，這是研究的盲點。（2）成本---酬償理論：社會學家、心理學家與社會心理學家對於善行義舉的行為雖然有各種派別，但是都同意社會贊許行為的出現是一種決策過程，也就是人們在面對是否從事慈善捐贈行為時會從事成本 - 酬償分析，衡量幫助不幫助之間所帶來的成本和酬償的關係。人有時會因為符合社會期待和規範而做出善行義舉，而規範往往是文化的一部份，涵蓋了民德與民俗的精神。（3）社會福利的交換理論：文章中指出，以社會學的觀點來說，互惠規範很類似交換理論，因為福利資源的分配牽涉到不同福利需求者彼此間的交換行為；引伸到社會福利方面，社會福利的分配是一種交換行為，有生產能力和無生產能力者彼此之間的交換，有工作者和無工作者彼此之間的交換。更廣義的說，是存在政治、經濟和社會之間的交換。而社會交換倫理又區分為「直接交換關係」和「間接交換關係」，所謂的直接交換關係，也可以說是面對面的交換關係，就是給予者和交換者彼此間在交換的時候是處於面對面的狀態；

而間接交換關係，則是意指非面對面的交換關係，交換的雙方並非處於面對面的狀態，更可以說兩者可能是素未謀面，就如同捐血一樣，當人們把血液捐給需要血液的人們的時候，兩者並沒有面對面的關係，因此文章中（萬育維，1994）提到，英國社會福利學者 Titmuss(1989)就曾以「禮物關係」(gift relationship) 為題來探討現代社會福利與捐血之間的關係，結論是如果一個社會的大多數人都勇於捐血，那麼這個國家的社會福利制度也就越完善。

萬育維（1994）對於影響捐款行為的相關因素作一實證分析，結果發現在其假設的九種可能的因素之中，居住地區是當中影響到捐款行為和捐款態度最多的一個變項，其次是婚姻狀況，再其次是年齡，反而是一般人認為最有可能影響的宗教信仰對於捐款行為和捐款態度並沒有太重要的影響。研究中指出，中部地區民眾捐款的比例最高，南部地區民眾捐給宗教團體的機會最大，北部地區是以捐款給福利機構為主。女性捐款的比例較高，以捐款給福利機構為主；而男性的捐款對象都是以機構的聲譽為考量的重點。已婚者較未婚者從事捐贈的比例高，而且已婚者定期捐款的比例也較未婚者高，這可能是因為已婚者生活享受，經濟來源固定有關。至於宗教因素，文章中認為可能的解釋之一是中國的助人觀念已是社會文化規範的一部份，和宗教信仰的關係並不大。

之後研究個人捐贈行為因素的文章中，大致上延續著萬育維（1994）的模式進行，余家斌（1999）在「慈善機構捐款人之行為意向研究」一文中利用「計畫行為理論」(the Theory of Planned Behavior, TPB) 為基礎架構，從文獻回顧中蒐集可能影響捐款人捐贈的動機，再用半開放問卷的方式對於相關的專家學者進行問卷調查，最後將調查的結果利用統計模型加以整理出所有的關於捐贈者意向分析，結果分成「態度」、「主觀規範」以及外在變數三種不同的面向加以探討。文章的結果發現，在態度方面，影響捐款者的態度以自

利性最具有影響力，顯示捐款對於自己是否有力是影響捐款者參與捐款的主要動機。在主觀規範方面，以我所信仰的宗教團體此一參考對象的影響最顯著，顯示捐款者在考慮是否捐款時，多半會受到宗教團體的影響。至於外在變數中，只有教育程度會在分析中具有顯著的差異，其他變數諸如性別、年齡、職業和家庭狀況在分析上則沒有出現顯著的差異。

最近的文章中，紀蕙文（2001）利用以前對於捐贈者的捐贈行為分析，將其予以擴大，從過去針對捐贈者的行為意向分析，轉變為從非營利組織的行銷作為出發的角度，將非營利組織的行銷活動和捐款人的個人特性來進行研究分析，探討捐款人對非營利組織的捐款意願，並以捐款人對非營利組織的行銷認知與態度來探討非營利組織行銷活動的成效。文章中利用問卷調查再加上統計軟體分析，結果發現：不同個人平均月收入的捐款者在捐款行為上具有顯著的差異存在；而不同住屋情況的捐款者在捐款行為上具有顯著的差異存在，捐款人住在自有的房屋中捐款比例佔大多數，其他則是分佈在租賃，或是家人的房屋。而非營利組織的行銷因素則以「非營利組織的行銷活動可以使其獲得的募款金額增加」影響捐款人最大。

## （二）慈善捐款的分析---以經濟學角度

我國綜合所得稅制度裡面的列舉扣除額大致可以分為六大類，其中包括人身保險費、醫藥及生育費、自用住宅購屋借款利息、捐贈、政黨捐贈以及災害損失，之所以有各種列舉扣除額的存在，當然有其政策上的含意。而慈善捐贈、教育、文化和宗教等各方面的列舉扣除額的設置，即是基於政策鼓勵的性質。因為慈善捐贈活動類似公共財的性質，若純粹由民間團體自行運作，根據前面文獻的結論，將會面臨提供不足的窘境；基於社會福利普及的考量，政府即利用租稅扣抵的方式，製造租稅誘因鼓勵人民自願性的去從事慈善捐贈這樣的社會福利行為。因為政府並未正面的干預，僅僅利用租稅的

制度造成人民的意願提高，故這類的扣除額又稱為「稅式支出」( Tax Expenditure )，即是以租稅誘因的方式誘使納稅人從事特定的活動，因為政府以減稅的方式對其補助，會導致政府稅收的減少，故雖非政府直接拿錢支付，仍屬於一種政府支出。( 楊蔓鈴，2003 )

關於綜合所得稅的研究範圍甚為廣大，著重的點通常在於所得稅免稅額的公平性探討，楊蔓鈴 ( 2003 ) 探討台灣地區綜合所得稅各扣抵項目對於各個所得階層的影響，並且檢視是否有稅基侵蝕等等不公平的行為，進而對我國綜合所得稅中的免稅額和列舉扣除額做出建議。文章的結果發現，為了政策目的而設置的列舉扣除額，例如保險費、捐贈、政黨捐贈等等扣除額以公平的指標來衡量，相對於其他的項目較為不公平，其原因在於從事捐贈行為的納稅義務人大多集中在高所得階層，是以造成高所得階層反而享受特定的租稅優惠，在這樣的租稅優惠制度之下，高所得者所接受到的免稅實益最大，這樣的結果不但違反了租稅公平的原則，同時也違反了量能課稅的基本原則。如此的結果在本文的實證敘述統計資料中也出現了這樣的情況，從事捐贈行為的納稅義務人多集中於高所得階層，並且高所得者的捐贈金額相對上也偏高，造成政府此項稅式支出，獎勵到的多半為高所得者。

賴佳華 ( 2002 ) 提到政府在慈善捐贈行為上所扮演的角色會對於個人是否從事捐贈行為產生影響。理論上來說，對於個人本身的捐贈而言，如果其他人的捐贈和政府福利產出皆為替代品，而個人對於政府初始產出水準已感到滿意。在接收到政府預算刪減的訊息之後，會增加對於非營利組織慈善財貨的需求；同理，增加政府支出會減少慈善捐贈水準，發生排擠效果。反之，當政府產出與私人購買的慈善產出為替代品，且個人對於初始社會福利支出水準並不滿足；或是當兩者為互補品，而政府支出變動的所得效果為正的，則個人捐款金額可能因此增加或降低，淨效果不一定。於是文章中利用台灣

地區家庭收支調查資料檢驗個人公益慈善捐款和政府的社會福利支出之間是否存在排擠效果，結果顯示，政府社會福利之支出對於私人公益慈善捐款是否具有排擠效果，應視何種類型的社會福利支出而定。同時刪減政府社會救助及福利服務預算，對於私人公益慈善捐款的影響可能有抵銷的效果，然而以政府福利服務支出取代社會救助支出則可以增加捐款。但是在加入了其他相關性較低之社會福利支出項目（社會保險、國民就業及醫療保健）後，反而削弱了對於私人捐款決策的影響力。

張隆宏（2000）利用民國八十六年台灣地區個人所得稅資料，驗證捐贈的所得稅誘因對於納稅義務人捐贈行為的影響。這篇文章是國內文獻中少數利用台灣地區的所得稅申報資料來對於捐贈行為進行實證分析的文獻。文章以橫斷面資料（cross section data）和三年（民國八十四—八十六年）的揉合資料（panel data），採用不同方法的實證結果，發現租稅價格與可支配所得對於捐贈行為都有相當顯著的影響，並且透過估計結果可以得到兩個政策的意含：第一，由於租稅價格彈性絕對值大於一，顯示在現行得所得稅制下，政府透過租稅價格的調降，鼓勵民眾捐贈給慈善團體，可以收事半功倍的效果。第二，由於所得彈性的絕對值也大於一（以採列舉扣除之納稅人為樣本），因此在現行的稅制下，隨著國民所得的提高，慈善團體的經費成長速度將會比所得的成長速度快。這篇文獻對於個人捐贈行為的研究開啟的一個新的視野，提供了一個新的研究方向。因此本文目的在於以這篇文獻為藍本，透過另一個角度，找出新的觀點對於個人的捐贈行為做出一個新的詮釋。

## 第二節 國外文獻

### (一) 捐贈的效用相依理論

什麼是「慈善行為」，根據 Gery Becker (1974) 在 *A theory of social interactions* 一文中的定義，認為假如某個人對於某個與他並不相干的個體或機構從事時間或財貨上的捐贈，我們就稱他這種行為為「慈善行為」(charitable philanthropic)。作者認為個人為什麼會從事慈善行為？大致上不外乎兩種理由：其一是因為害怕輿論的壓力；另外則是因為希望得到社會的讚美。至於衷心的希望他人的效用提高，生活改善，抱持者這種心態從事捐贈行為的人，不能說沒有，但是少之又少。假設捐贈者和受贈者就如同一個家庭一樣，彼此存在著效用相依 (interdependent utility) 的關係，那麼在捐贈者平均的捐贈相同的金額給受贈者的情況下，只要有一個人受害，另一個人就必須犧牲自己以補償受害者，如此一來，我們可以發現受贈者和捐贈者將會共同致力於所得和消費的極大化。將這個理論推及到整個社會，就可以說明捐贈原來是一種自我保險，用以取代社會移轉性支付和市場保險機制。我們可以就此理解，慈善行為的本身是一種具有效用相依的經濟行為，傳統經濟學的个人效用極大化理論只考慮個人的需求和需要所從事的所得分配並不適用於捐贈行為的分析。

另一個有趣的現象，慈善行為從事的動機在大部分的分析之中，吾人都將其歸類為效用為正的正常財，受贈者的消費增加會使得捐贈者的效用增加。但是 Robert A. Schwartz (1968) 利用效用相依模型去解釋另一種人的對於捐贈的效用是存在負向的關係，也就是說，這種人對於捐贈行為存在著歧視 (discriminatory) 的態度，認為增加受贈者的消費會使得自己的效用減少<sup>1</sup>。作

---

<sup>1</sup> 理論模型在下一個章節會有詳細的說明。

者並利用迴歸模型對於個人捐贈行為的動機作了一個驗證，實證結果發現，個人的捐贈動機受到其對於捐贈的所得和價格彈性的影響，個人捐贈的價格彈性呈現負向的相關性；而所得彈性則呈現正向的相關性，另一個發現則是如果受贈者的所得增加，將會降低捐贈者捐贈的動機和金額。這個結果非常的容易理解，如果受贈者的所得增加，代表其需要捐贈的需求減少，捐贈者將不會在對其做更多的捐贈，而文章中的效用相依假設也因此得到了驗證。

至於效用相依理論中所謂的「示範效果」( demonstration effect )，意指當高所得的族群帶頭從事一個捐贈的行為的時候，理論上來說應該會對於其他所得階層的族群產生一種領導的作用，所以會導致不論高低所得階層的人其捐贈都會因此而增加，從而使得總捐贈額增加。Martin Feldstein and Charles Clotfelter(1975)對於這個理論作了驗證，結果很可惜的發現並不如預期，這個示範效果並不顯著，但是作者認為雖然實證結果並不顯著，但是這個效果應該還是會以某種方式存在著的。

## (二) 捐贈的所得稅誘因

政府為了促使人們有更多的動機從事所謂的「慈善行為」，利用租稅的誘因，在所得稅法中規定捐贈行為可以採列舉扣除的方式進行所得稅的抵減<sup>2</sup>，使得捐贈的價格降低。因為這個原因，使得經濟學者們對於所得稅所引起的捐贈誘因大小產生了濃厚的興趣，關於探討捐贈的所得稅誘因的文章如雨後春筍般的冒出，所探討的面向大致上可以分為兩種：一、捐贈的所得彈性和價格彈性大小的爭論，二、驗證捐贈的所得稅誘因所使用的資料來源的優缺點。分別探討如下：

---

<sup>2</sup> 關於台灣的所得稅法規定在前文中有詳細的敘述。

## (1) 捐贈的所得彈性和價格彈性

Michael K. Taussig(1967)在 *Economic aspects to the personal income tax treatment of charitable contributions* 一文中，利用美國的採取列舉扣除額的租稅資料共 47,678 筆去驗證捐贈的所得彈性和價格彈性，結果發現捐贈的價格彈性絕對值非常的低，幾乎不到 0.1，所以 Taussig (1967) 認為在捐贈的價格彈性如此低的情況下，政府利用租稅來刺激個人捐贈的所得稅誘因是效果不大。但是這個結論在後來的文章中卻被推翻，Martin Feldstein(1975)提到 Michael K. Taussig 的分析發生了三個嚴重的錯誤：第一、他採用真實的課稅所得（也就是扣除個人捐贈後的所得）是用的邊際稅率作為他的捐贈價格，這表示個人在捐贈金額越多的情況下，適用的邊際稅率越低因而捐贈的價格越高。這樣的資料會造成捐贈金額和捐贈價格上負向相關性的假象，而這個問題對於個體資料分析上是很重要的。第二、文章中所使用的所得是實際繳交的稅賦，而不是捐贈之前應該繳交的稅賦，這樣也會造成捐贈金額和所得上的假象，因為我們定義中的所得是所謂的可支配所得，並非真實稅後所得。第三、因為 Taussig (1967) 的文章中是採用同一年度的橫斷面資料，資料中所犯下的第一個和第二個錯誤會同時造成共線性的問題，顯而易見，因為捐贈價格會同時影響到捐贈金額和所得，所以如果不將其共線性的問題解決，必然會使得結果有所偏誤。

所得稅在兩方面對於捐贈有很大的影響，一是稅後的可支配所得減少會使得慈善行為的減少，即便是高所得的家庭，當其稅後可支配所得隨著稅率的提高而下降時，對於教育、健康等非宗教的慈善捐贈都會有大幅度的減少。二是因為捐贈是可以扣抵租稅的，所以捐贈的價格相較於其他財貨的消費會較低，也會使人們有較多的誘因去進行捐贈。Martin Feldstein(1975)利用美國的所得稅資料，採取使用列舉扣除額的納稅人資料作為分析的樣本，針對捐



贈的價格彈性和所得彈性作實證研究，針對不同的所得階層分析，發現價格彈性的絕對值都大於一，所得彈性的絕對值也趨近於一；而且隨著所得的階層越高，其所得彈性越大，但是價格彈性越小。這個結果修正了 Taussig (1967) 的結論，同時印證了前文中所提到的兩個重要的影響。本文試將國外相關文獻對於捐贈的價格彈性和所得彈性實證結果整理如表 2.2.1。

個人的慈善捐贈對於非營利組織<sup>3</sup>的金錢來源佔有重要的一席之地，因而政府在促進私人捐贈的質和量等方面，都需要再做全面性的政策評估。Martin Feldstein and Amy Taylor (1976) 一文中對於政策的評估也有其見解。首先文章中同樣的利用美國所得稅資料對於捐贈的所得彈性和價格彈性作分析，不同的是文章中加入關於資產捐贈的租稅價格作為分析的工具，考慮資產的捐贈價格是個複雜而且沒有定論的問題。當資產被捐贈出去的時候，雖然可以從應課稅所得中扣除，但是因為沒有確實的認證標準，所以對於其所可以產生的資本利得捐贈者就可以因此而免稅。如此一來，資產捐贈的機會成本衡量就必須包括捐贈者本身的邊際所得稅稅率和資產的資本利得部分以及若不捐贈此資產的可以得到的機會成本，但這是個艱鉅的任務。所以許多的文獻都只能大概的估計或是不加以考慮這個複雜的問題。文章中同時考慮資產和金錢的捐贈價格，發現捐贈的價格彈性和所得彈性的絕對值仍然很顯著，再次證實政府對於捐贈政策的有效性，文章更進一步的去估計稅率結構的改變對於人們的捐贈金額究竟會有什麼樣的影響，結果發現，並非稅率的改變一定會減少捐贈的誘因，因為不同的所得階層擁有不同的捐贈價格彈性和所得彈性，所以對於稅率的改變會有不同反應；再者，捐贈機構的改變也會影響捐贈的金額，一般來說，稅率的改變比較不會對於宗教機構的捐贈有太大的

---

<sup>3</sup> 非營利組織涵蓋面極為廣泛，一般而言，包括了公益團體 (charity group) 慈善組織 (philanthropic organization) 獨立部門 (independent sector organization) 第三部門 (the third sector) 基金會 (foundation) 非政府組織 (non-government organization) 非商業組織 (non-commercial) 等類別，最為一般學者所通用的名稱為非營利組織。

影響，有些學者們認為宗教捐贈並不能視為慈善捐贈，因為宗教的捐贈對於人們具有特殊的意義<sup>4</sup>。

Martin Feldstein(1975)曾經對於各種的慈善捐贈行為分析，包括宗教團體、教育機構、醫院、健康和社會保險團體以及其他團體等，利用存在列舉扣除和去除列舉扣除的兩種不同的稅制之下，驗證對於各種捐贈的影響。結果顯示，教育團體和醫院的捐贈對於稅制的改變相較於宗教團體的的敏感度為高，對於去除列舉扣除的稅制會使得人們對於教育和醫院的捐贈減少將近一半的比例，但是宗教的捐贈只有減少 20% 左右。基本上這個結論和許多探討相同議題的文章結論不謀而合。

## (2) 資料來源對於分析上的優缺點

觀察從事捐贈的所得稅誘因的實證文章，大致上說來，資料來源可以分為兩種型態：一、所得稅個人稅籍資料 (official tax return data)，二、家戶調查資料 (household survey data)。這兩種資料來源各有其優缺點，

1.個人所得稅稅籍資料 (official tax return data)：使用這個資料作為分析工具的優點是資料的正確度相當的高，因為稅籍資料是屬於每個人實際申報應納稅額的資料，納稅義務人沒有動機任意的編造，所以這份資料的可信度就會相對的提高。但是因為稅籍資料的作用是在於申報稅額的時候採用，並不為研究目的而設計，所以許多的個人特性並沒有資料可以參考，諸如個人的教育程度，職業，捐贈的動機等對於研究來說很重要的個人特質；再者，所得稅資料中也缺乏個人的各種所得和財富

---

<sup>4</sup> 許多的學者認為，宗教捐贈對於人們來說是一種「赦免」(indulgences)，人們對於宗教捐贈的心態是抱持著一種對於自己罪行的救贖 (salvation)，基本上這是屬於謀求私人利益的行為，並不符合慈善捐贈的定義。參見 Harold M. Hochman and James D. Rodgers : utility interdependence and income transfers through charity(1973)

的分類，消費的狀況也無從得知，這兩項問題對於捐贈的實證分析上來說無疑是一個缺失，因而會造成捐贈的價格彈性和所得彈性的偏誤。再加上所得稅資料中因為申報的關係，採用標準扣除額的納稅義務人就算有從事捐贈行為，也無法從所得稅資料中看出端倪，間接迫使捐贈的樣本只能限於採用列舉扣除額的納稅義務人，從而縮小了樣本的範圍，影響了實證的結果。

2.家戶調查資料 ( household survey data ): 所謂的家戶調查資料，通常是政府部門為了瞭解國人日常生活行為的型態所做的一種全國性的調查。採用問卷的方式，利用電話和直接訪問的方式進行調查，因為是為了研究目的而做的調查，所以問卷的設計上就會針對許多個人的特質作調查，是以關於所有所得稅資料中無法得到的個人基本特質資料，利用家戶調查資料都可以取得。而且採用家戶調查資料，捐贈的樣本就可以不限於採用列舉扣除額的納稅義務人，取而代之的是所有有從事捐贈的個人，增加了捐贈調查的範圍。但是家戶調查資料的缺點就是在於資料的可信度的問題，縱使在問卷的設計，訪問的技巧上面可以控制受訪者的可信度，但是這畢竟只是一種問卷調查，不論再怎麼縝密的設計問卷流程，仍會出現問卷調查上不可避免的偏誤，所以必然的會使整個資料的可信度降低。

## (二) 各種慈善捐贈的所得稅誘因

在早期的文章中大多是著重於捐贈的所得彈性和價格彈性的的大小的檢測，或是做政策性的分析考量，大致上來說關於此類的文章計量方法幾乎雷同，不同的只是在於使用資料上和變數設定上的些微差異，至於實證的結果，例如捐贈的所得彈性和價格彈性大小以及政策的有效性的結果，大致上也已經存在一致的結論。William S. Reece(1979)在 *Charitable Contribution : New Evidence on Household Behavior* 一文中提到，過去的文章中在分析的角度上大都把所有不同類型的捐贈全都視為一個捐贈，從而去驗證捐贈的所得彈性和價格彈性大小關係。這樣的驗證方式可能會出現一些關於各種捐贈的特質上的偏誤，基本上，人們在從事教育或醫療或者是宗教等種種不同的捐贈行為時的動機不盡相同，這些不同的捐贈行為其所得彈性和價格彈性應該分別加以估計。於是作者利用美國在 1972-1973 年的 Consumer expenditure Survey(CEX)資料，其中包括了八種不同的捐贈類別<sup>5</sup>，文章中分別對於這八種不同的捐贈類別，利用 Tobit Model<sup>6</sup> 再加上一些個人因素和社會因素的條件，結果顯示，慈善捐贈的租稅扣抵效果對於個人是否從事捐贈行為是一個重要的決定因素，尤其是對於健康和社會福利團體的捐贈。另一方面，宗教團體受到租稅扣抵因素的影響較其他的慈善團體為劇，這和前面所提到的文章結論大不相同<sup>7</sup>，雖然是因為利用了不同的資料的緣故，但是這個結果仍然值得注意，需要再加以分析。

隨著這類研究方法的崛起，後期的文章中大多採用新的研究方法加以研究，Harry Kitchen(1992)同樣的採用 Tobit Model 對於加拿大的幾個主要的省來從事個人捐贈的所得彈性和價格彈性，以及個人捐贈誘因的探討，也同樣

---

<sup>5</sup> 包括 SUPPORT, GIFTS, CHARITY, RELIGIOUS, EDUCATIONAL, POLITICAL, DEDUCTED, OTHER 等八種不同的捐贈類別。詳細的定義請參考 Reece, W.S., “Charitable Contribution : New Evidence on Household Behavior”, American Economic Review, 1979, Vol.69 No.1, pp144-145.

<sup>6</sup> 一種實證上的模型，用於資料存在截斷(truncated)的情形。詳細的模型內容在實證模型上會有詳細的介紹。

<sup>7</sup> 詳見 Feldstein and Taylor(1976), p. 1207

得到許多有趣且具有參考價值的結果。隨著新的研究方法的改變，近期以來也有利用實驗法（experimental method）來從事捐贈行為的研究，也就是利用問卷的設計，模擬人們在特定所得和租稅條件及其他人的捐贈行為下，可能會從事的捐贈行為。有別於傳統的實證方法，利用實驗法不但可以調整過去實證方法不可避免的誤差，還可以為整個捐贈行為的誘因提供更為完整的探討空間。

表 2.2.1：個人慈善捐贈的國外計量文獻整理

文獻	資料來源	所得階層	價格彈性	所得彈性	樣本數
Taussig 1976	Tax file, 1962	0-25	*	1.31 (0.04)	15400
		25-100	*	1.99 (0.05)	16285
		100-200	-0.1	3.1 (0.06)	10450
		200-500	-0.06	2.54 (0.09)	4508
		500+	-0.04	1.75 (0.12)	1035
Schwartz 1970a	Statistics of Income, time series, 1929-66	0-10	-0.69 (0.49)	0.28 (0.16)	31
		10-100	-0.76 (0.2)	0.92 (0.16)	31
		100+	-0.41 (0.1)	0.45 (0.09)	31
Feldstein 1975a	Statistics of	4-100	-1.24	0.82	117

---

	Income, pooled, 1948-68		(0.1)	(0.03)	
Feldstein and Clotfelter 1976	Federal Reserve Board Survey, 1963	1.721+	-1.15	0.87	1406
			(0.2)	(0.14)	
Feldstein and Taylor 1976	Tax file, 1962	4+	-1.09	0.76	13770
			(0.03)	(0.02)	
	Tax file, 1970	4+	-1.28	0.7	15291
			(0.06)	(0.02)	
Boskin and Feldstein 1978	National Study of Philanthropy, 1973	1~30	-2.54	0.69	1621
			(0.28)	(0.06)	
Dye 1978	National Study of Philanthropy, 1973	1-50	-2.25	0.53	1780
			(0.27)	(0.06)	
Abrams and Schmitz 1978	Statistics of Income, pooled, 1948-72	4-100	-1.1	0.81	136

---

			(0.08)	(0.02)	
Reece 1979	BLS Consumer Expenditure Survey, 1972-73	*	-1.19	0.88	537
Reece and Zieschang 1982	BLS Consumer Expenditure Survey, 1972-73	*	-0.91	1.31	7102

\*()中的值表示標準差

資料來源：Clotfelter, C. T., *Federal Tax Policy and Charitable Giving*, pp34-35



