

第二章文獻探討與理論基礎

第一節 相關研究回顧

到目前為止有關信用卡與現金卡的研究大多與風險預防、行銷策略與資產證券化有關，茲將相關研究簡述內容如下：

一、風險預防相關的研究：

黃秋凌(1993)，以策略及分析層面作為探討信用卡信用管理之構面要素，在策略部分係分行銷、人事、財務及研究發展，用以分析持卡人消費模式、發卡行之融資條件、市場區隔、發卡行人力配置、資金成本、研發能力等。

楊建民(1993)，則以訂定信用政策、申請、徵信、信用風險評估、授信決策、追蹤控管、催收、個人信用資料之維護等，分別加以探究並期建立一個範例學習，作為信用卡信用審核。

李道榮(1999)認為，導致銀行授信出現逾期放款或呆帳之原因主要有六項，其中之一即為借款人的經營缺失，如經營者不務正業、轉投資失利等，亦為放款徵審時必須特別注意的項目以防呆帳的發生。

黃清源(1998)則將銀行呆帳發生原因分為內在及外在兩種因素，內在因素包含高階層特權、借款人之光環效果、對投機性事業貸款、信用管理不當、策略失當等；目前實務在信用卡評估項目上相當重視二個因素：(1)所得(2)個人信用，只要有正職且無不良信評或退票記錄即可獲得發卡，也就是是否俱備還款來源的徵信工作相當重要，對債權確保可謂第一道防線。

陳宗豪(1999)認為組織一旦面臨龐大、急迫的信用貸款申請時，審核人員常因工作負荷過重、人手不足、或新進人員缺乏經驗等因素，降低了徵信審核之仔細而影響授信品質，導致信用風險提高，致使呆帳損失倍增，增加催收成本，進而影響銀行的經營績效。該研究參考文獻與現行各家行庫之信用評分表，整理出可能影響信用之風險因素，並以某民營銀行在高雄區之二家分行於 87.7.1 前審核通過所貸放之 3678 個案為樣本，來探討分析影響消費者小額信用貸款信用風險之因素與兩家分行之差異。經研究後則整理出影響信用之風險因素及發現很多以前不少流傳教導之授信觀念，目前並不全適用消費者小額信用貸款：

以前規章認為軍警人員風險極高，不宜承作，最好加以婉拒，但研究顯示此二者逾期比率相對較低，乃值得承做以獲得利潤。

綜合行庫信用評分表認為：年齡約在 35-50 歲者，較年齡 20-30 歲者信用條件為佳，但研究顯示年紀 35 歲以下優於 35 歲以上者。

(一)、婚姻狀況認為已婚者較未婚者佳，但研究顯示皆以 35 歲以下且未婚者最低，已婚者次之，35 歲以上未婚者逾期比率特別高。

(二) 貸款怕家人知到者有較會逾期之虞慮之觀念，但 A 分行統計資料可看出不願意者(5.5%)逾期比率最低，願意者(7.5%)次高之，無表示意見者最高。

龔昶元(1998)以 Logistic Regression 模式研究某發卡銀行信用卡中心，以簡單隨機抽樣方式分別就正常卡與強制停卡資料中各抽出 400 個樣本，結果發現對信用風險審核上最佳解釋變數依序為：是否有不動產、附卡、教育程度、婚姻狀況、居住狀況及工作年數等。

施孟隆、游清芳、李佳珍(1999)則同樣以 Logistic Regression 模式抽出 300 個樣本，引進彈性概念對信用風險作敏感度分析，估計結果顯示九個變數及彈性值依序分別為：教育程度 1.98、是否本行房貸戶 0.8949、是否就業 0.8832、工作業別 0.3644、性別 0.2459、工作年數 0.1881、已持有卡數 0.1631、年齡 0.1528、是否薪水階級 0.0781。

江淑娟(2003)利用交叉分析與 Logistic Regression 分析，就信用卡申請人信用額度評等表中之各項信用評等因素，探討各項信用評等因素與持卡人逾期違約可能機率之間的關係。研究發現額度、年收入、職稱、服務機關、服務年資、住宅狀況、教育程度、家庭狀況、年齡、授信存款、主管綜合評述加分等變數均對正常卡/不良卡具有顯著性之差異，其中額度越低、年收入越高、職稱越高、服務機關為軍、公、教機關、服務年資越久、住宅狀況為自有或配偶持有無設定抵押權或設押本行、教育程度越高(大專以上)、家庭狀況為已婚扶養子女二人以下、年齡在 30-55 歲、授信存款實績越佳的持卡人其違約風險越低。可能由於銀行間競爭壓力，為配合業務成長需要，因而主管給予信用卡申請人違例發卡不良卡發生比率為正常卡的兩倍之多，使得發卡銀行要面對業務主管道德危險與信用卡申請人逆選擇的問題。

林勉今(2004)認為自 1997 年亞洲金融風暴後，經濟景氣下滑、產業外移、銀行授信業務趨於保守，逐漸將放款重心由企業金融轉為消費金融，現在成為銀行主要獲利來源。然而，隨著景氣低迷失業率攀升，承作消費性貸款的潛在風險不斷升高，如何評估客戶的信用風險，在提高消費者貸款承做量之同時，如何將違約風險降至最低，應為有志發展消費金融的銀行最迫切的課題。該論文主要目的以建立消費性貸款審核系統，研究以某銀行消費者貸款案件為研究對象，以 2001 年 1 月到 12 月底於該銀行辦理消費貸款案件為抽樣母體，為了建立模型，由正常貸款抽取 231 件，逾期案件抽取 231 件，利用 Logistic-Regression 進行資料分析以性別、服務機構、年資、薪資、婚姻、房屋、存款、信用狀況、區域及核准利率作為預測變數，結果模型中對逾期案件的預測準確度為 77.9%，對正常的貸款件的預測準確度為 79.2%。

洪榮隆(2003)以 240 個消費者信貸正常或違約案例，作為研究對象，以 14 個相關變數，利用倒傳遞類神經網路系統進行研究分析，得出約 90% 預測正確率，研究結果摘要：1.部份風險因素(諸如：聯絡狀況、住宅狀況、查詢次數、信用卡記錄、年資、職業、年收入及性別)對違約機率有顯著性影響，認為可依此結果作為消費者貸款財務或行為預測的主要工具。2.利用類神經網路系統建立風險預測模型，此模型有效協助金融機構授信管理人員利用借款申請人統計資料，進行風險管理策略。

許愛惠(1993)研究希望能藉由範例學習法建立一信用卡信用風險審核模式，期能有效輔助信用卡發卡審核作業，以降低授信風險，並提昇發卡機構的經營績效。該研究以某發卡機構為研究對象。抽取個案機構 81 全年度，審核通過的資料作為研究樣本。該研究首先針對信用卡審核問題的特性，探討範例學習法的處理策略，將計質線索以相對風險的觀念轉換為順序尺度，建構的二元樹之葉節點(判斷法則)精簡了二分之一左右，和原分類樹預測能力並無顯著差異。研究結果顯示，避免分類過細，有助於系統預測能力的提升。研究結果顯示，原持有一般卡張數、金卡張數、教育

程度、公司等級、職級等為區別力較佳的信用要素。並提出原審核模式所疏漏者，原一般卡持有張數，張數愈多，信用風險愈高，以作為授信人員的參考。此外，並將成本效益因素加入分類樹判斷法則，透過此方式可調整授信的門檻，以增加發卡機構所能獲取的利潤。進一步考量申請者的信用風險與所得，建立一信用額度核定的方式。研究結果顯示以此一模式授與信用額度較原機構之授與方式，高出約一仟二百萬元淨收益。

二、行銷策略相關的研究

吳豐志(1994)以生活型態做為行銷的區隔變數，可分為審慎穩重、流行新貴、活潑社交等三類；發現此三組不同區隔變數在性別、平均年所得及職位有顯著差異；不同區隔在取得管道上，則以發卡行員介紹、親友介紹與自己詢問為主。

葉子嘉(1998)信用卡消費者可就生活型態變數分成自信獨立、新奇活動、規劃現金、社交精算、樂觀娛樂及保守知足等六個生活型態區格變數。並區分成：保守規劃群、新潮流群及自信獨立三個集群，發現各集群在生活型態及人口統計變數上，有顯著差異。消費者利益追求上，分為優惠折扣因素、多元功能因素、科技結合因素及投資理財四項因素，發現三集群除了在優惠折扣因素尚無顯著差異外，在其他三個利益追求因素上均呈現顯著差異。

陳嘉珮(2003)研究結合關係行銷策略、關係品質與顧客忠誠度等三個結合變數，作整體性探討現金卡行銷策略。研究結果證實，銀行之關係行銷策略可藉由關係品質之中介路徑，強化顧客之忠誠度。

林進祥(2003)影響消費者申貸意願的因素共有：服務繁雜性、承貸彈性、價格訴求、促銷訴求與還款能力等五個因素呈有顯著性。申貸意願與承貸彈性、促銷訴求成正相關，服務繁雜性則呈負相關。

萬海洲(2003)的研究則是比較不同的行銷通路(傳統人員、網際網路)對於現金卡的申辦意願之影響，發現消費者仍傾向透過傳統人員申辦現金卡。

林榮茂(2005)研究消費者的知識、來源與人格特質與消費意願的關聯性，並發現：

(一) 消費者現金卡知識種類可分為「主觀因素」、「熟悉度因素」、「知名度因素」、「優惠因素」、「設計因素」與「救急因素」等六項類型。

(二) 不同特性之消費者所重視的知識類型亦有所差異。

(三) 開放性人格特質的消費者較能接受現金卡產品。

(四) 具申辦或使用現金卡經驗的消費者之再申辦現金卡意願較高，同時，使用頻率愈高者，其願意申辦現金卡的比率愈高。

(五) 影響現金卡消費者知識種類接收，如電視、廣播、網際網路等知識來源，所影響的現金卡知識種類並不相同。

李靜貞(2002)研就台灣金融業正確的競爭定位之必要性及關鍵成功因素等相關主題，故擬以

C 銀行為例，探討其推展個人消費金融的新金融商品「現金卡」的競爭策略，透過郵寄問卷的調查方式，嘗試了解各銀行經營「現金卡」之經營策略，研究之目的包括探討個案銀行之關鍵成功因素、競爭策略之形成與運用、「現金卡」與「信用卡」預借現金市場之關係，經由問卷與個案分析後，得到以下結論：

(一)、個案銀行的關鍵成功因素有三：「首動者優勢」、「領導人的投入」和「企業內部有效的支援活動」；最顯著之效益在於「首動者優勢」及「領導人的投入」。

(二)、「現金卡」與信用卡是具有互補關係的，不是相互取代的，交叉行銷的應用，是「現金卡」發卡銀行有利的行銷策略。

結論建議業者：

(一)、因「現金卡」訂價策略對市場競爭力有顯著的差異，故個案銀行應密切注意「現金卡」的價格戰其對未來市場之影響。

(二)、研究之結果支持「信用卡」與「現金卡」可能具有互補性下，銀行應可整合此兩項產品的行銷通路以提高整體績效。

(三)、個案銀行欲持續其競爭優勢，應重視其擁有優秀的經營團隊的核心能力，以創造更多的附加價值。

李壽田(2004)以企業經營策略之角度，研究探索台灣金融業發行現金卡，在「競爭策略」及「風險管理」方面之成功關鍵因素，並以萬泰銀行作為個案深入研究分析，探討萬泰銀行成功的關鍵因素有：

(一)、先制者優勢：產品定位正確，市場佔有率高。

(二)、組織執行力：領導人的投入，企業內部有效的支援。

(三)、風險管理：取得日商 Know-How，建立有效的客戶及風險管理系統。

該研究之結論與建議為：

(一)、現金卡為亞洲地區特有的金融商品，愈早進入市場愈有發展空間。

(二)、「信用卡」與「現金卡」具互補性，可依不同之市場區隔「交叉行銷」。

(三)先制優勢的 George & Mary 卡雖仍高居市佔第一，但跟隨者以差異化優勢亦頗具競爭力。

(四)、消費者對價格敏感度不高，價格競爭不是行銷唯一利器，現金卡消費者最重視的是「服務」。

(五)、「風險管理」、「經濟規模」與「核卡速度」是三大決勝關鍵。

(六)、現金卡晶片化及多卡合一未來發展的趨勢。

陳惠聰(2004)以「企業策略」的角度，研究台灣金融業的競爭定位及關鍵成功因素等相關主題，並以大眾銀行為例，探討其推展新金融商品「現金卡」的競爭策略進行個案研究。研究目的包括探討個案銀行之關鍵成功因素、競爭策略之形成與運用、「現金卡」與「信用卡」預借現金市場之關係；結論

(一)、大眾銀行經營現金卡關鍵成功因素有三：「廣告策略運用」、「領導人的投入」和「企業內部有效的後勤支援活動」

(二)、「現金卡」與「信用卡」具互補關係、交叉行銷應用，不是相互取代的。

(三)、「現金卡」訂價策略對市場競爭力有顯著的差異，故價格戰對其未來市場行銷會有重大影響

(四)、「現金卡」與「信用卡」具互補性下可整合此兩項產品的行銷通路以提高整體績效。

(五)、應重視有核心能力的經營團隊，風險控制管理能力，以創造更多的附加價值，以保持競爭優勢，。

三、資產證券化相關研究

林青蓉(2001)就台灣金融資產證券化之機制從法制面與實務面做一介紹及檢討：

(一)、從學理上說明金融資產證券化之概念，就證券化之意義及分類，及金融資產的定義加以說明，就資產證券化之兩大範疇，金融資產證券化、和不動產證券化的定義加以闡述。未就金融資產證券化之步驟、類型、效益風險、及評價方法說明之。

(二)、說明台灣之金融資產證券化機制，首先就台灣金融資產證券化法制上之沿革做一簡介，並就金融資產證券化的參與者界定其意義及彼此間之權利義務。次就金融資產證券化商品之理論價格提出說明，之後和不動產證券化加以比較，以求突顯出金融資產證券化之特質。最後就台灣金融資產證券化實務上應如何運作、及稅務規定分別加以闡明。

(三)、進行美國、日本、台灣金融資產證券化機制之比較。由於台灣之金融資產證券化制度係以日本為藍本，並參酌美國之金融資產證券化-制度，因此本章比較美國、日本、台灣三個地區之金融資產證券化制度，以了解台灣機制之特點和台灣機制與國際市場接軌的程度。

陳裕文(2002)以金融資產證券化條例之規定為綱要，而幾近以逐條釋義之方式，就其規定內容意旨予以闡釋，期能使該條例所欲規範之意旨，得能明確顯現，此外，於釋義條文規範時，亦將該條文中規範未臻明確之處，並再以我國原有之相關規定及日本或美國之解決途徑，而予以研析比較之，俾能發現條例規範缺陷所在。

曾慧敏(2002)引用美國、日本兩國實施資產證券化之經驗等相關文獻資料，並訪談金融實務等專業人士，就實施金融資產證券化等相關問題進行探討。提出不良債權證券化模式，可將優良債權與不良債權以混合組群、重新包裝與信用評等，此一過程所創造之商品更有利於提升市場接受度，以達金融機構順利出售的目標。

陳尹章 (2001) 從金融風險控制為切入點，討論金融資產證券化於金融風險控制上之用。主要在說明金融資產證券化之基礎理論，以期透過金融資產證券化之理論與實務做一完整之說明。此外亦說明金融風險控制與金融資產證券化之間之關係，並討論金融資產證券化對未來金融體系之影響。於肯定金融資產證券化於控制金融風險具積極意義後，進一步說明美、日二國多年實施金融資產證券化上之經驗與法制架構，其後，檢討我國法上目前於金融資產證券化條例中所預計建立之制度，與美、日二國法制與經驗上有何必須改進之處，或我國法上導入金融資產證券化後，所可能會面臨我國法上所獨自產生之問題。

黃鴻謀 (2001) 以國內外銀行信用卡應收債權證券化個案分析結果，得到以下結論：

- (一)、 降低資金成本，表外收益增加提升獲利。
- (二)、 增強資金流動性，調整資產結構，降低風險性資產。
- (三)、 實施新自有資本比率後，加速金融資產證券化。
- (四)、 改善存款與放款存續期間不一致風險。
- (五)、 證券化過程要有嚴格監督制度。
- (六)、 金融控股公司架構下，可發揮分工整合功能。
- (七)、 銀行信用風險與道德風險無法避免。

杜敏瑛 (2003) 探討金融資產證券化的市場現況、架構與特性，最後採用國外信用卡循環債權證券化的發行模式，針對現今消費性貸款的當紅炸子雞—現金卡，模擬一組現金卡應收債券證券化商品，並且探討此一證券化商品未來的發展趨勢及其可以為金融機構所帶來的效益。得到的結論如下：

(一)、 相較於不動產抵押貸款證券化商品持有人因市場利率波動而面臨不穩定的現金流量，現金卡之類的小額貸款因利率變動引發的提前清償動機並不如房貸來的強烈，對利率變化的敏感性較低，且該研究以統合信託的方式所設計現金卡應收債權證券，將可使證券持有人面臨平順且穩定的現金流量。

(二)、 現金卡業務因目前業況競爭激烈，各金融機構紛紛以削價競爭的策略搶奪現有持卡戶，故現金卡應收債權於進行證券化後，激烈的利率競賽將可能造成原高利率的現金卡發卡銀行客戶流失，致使發行機構在收回借款人提前清償的本金之後無力再補充新的債權，證券也將面臨提前清償的風險，這種因為價格競爭而造成後續債權無法補充的危機，將是現金卡債權證券面對的首要風險。

(三)、 金融機構利用信用增強機制，可以使得資產基礎證券取得較創始機構為佳的信用評級，發行成本將較吸收存款、借款或發行債券為低；此外信用增強機制若由資產組群本身形成，不僅可以節省外部信用加強的費用，創始機構更可續任資產組群的服務機構，以維繫其與授信客戶間的往來，並收取證券化過程中的服務費收入，進一步達成降低資金成本的實質效益。

(四)、 在符合『真實出售』的條件下，金融機構可將標的資產組群由資產負債表中移除，進而大幅減少風險性資產，提高自有資本對風險性資產的比率；若可利用資產證券化取得的資金進行投資或放款，不僅可提高獲利、增加盈餘，亦可以進一步提高其資本適足性。

(五)、金融機構藉由資產證券化使得授信資產提早變現，流動比率可獲提高，有助於改善銀行之短期償債能力；惟須將提前取得的現金作更有效的運用，如減少負債或降低存款吸收量，負債比率方可望獲得降低。

四、其它相關研究：

朱錦鄉(2005) 以有別於社會輿論無法理解卡債，而認為這是一種非理性的態度，該研究認為對於卡債者而言，以個人信用預支經濟資本、投資個人資本，正是他們「理性計算」的標準。透過卡片，能夠達到以下目標：

- (一)、週轉經濟資本進行社交活動，維繫人際關係。
- (二)、可以購買符合自己美學品味的商品，得體的打扮讓自己在工作上更順利。
- (三)、調度金錢的使用、暫渡錢財窘迫的生活；或是賺取更多的經濟資本。

然而，消費社會同時也是風險社會，持卡人往往因為意外的風險而背上卡債，銀行的催收、家人朋友的勸說接踵而來，進而衍生出更多不可預期的風險，有待卡債者面對、處理。原本私領域的個人風險也反應在公領域的結構上，在消費政策方面仍付之闕如；消費金融的部份，政府陸續發布政策管制發卡，金融機構為了降低呆帳比例則修訂風險管理流程，目的都是降低金融資本的危機。

因此該研究認為，個人信用卡債務是受到金融資本、消費與風險三方影響的結果，並非如媒體刻板呈現的卡債者樣貌。在卡債形成的過程，除了結構的作用，個人也在其中發揮能動性，進行個人資本的轉換與風險的應對。

王景聰(2002)鑑於發卡機構為做好顧客關係管理，大都將資源集中於研究信用卡核卡準則分析及偽卡交易的偵測，或將現有的信用卡資料作一個分類或輪廓分析。但對於信用卡獲利有實質貢獻的族群探討，及此一族群因時間變動的消費行為模式，這兩個重要議題卻是被忽略或一知半解，以致對管理者做決策時產生困擾。因此該研究針對信用卡 VIP 族群進行二個不同時間區段的消費行為分析與探討。發現大多數信用卡 VIP 族群的消費多集中在百貨公司、超級市場、加油站、餐飲業、家庭用品及休閒娛樂。此外，該研究所找出的顯著 Emerging Patten Rule、Unexpected Change Rule、Added / Perished Rule 中，根據此三種類型規則的趨勢變化，可以有效的偵測出顧客的目前行為以及可能改變的行為趨勢，讓管理者能在大量資料中發現一些可能的改變，及早提供顧客所需的產品及服務以擴大顧客群及避免顧客的流失。同時在瞭解顧客的可能改變及消費趨勢走向後，決策人員便能將有限的資源做最有效的運用，以制訂出適合不同顧客群的行銷策略。

由於 2005 年下半年以前雙卡債的問題尚未發生，且 2001-2005 年雙卡正是銀行主推的火紅產品，因此以往針對雙卡問題的研究，主題大多有關風險預防、行銷策略、客戶服務與資產證券化等範圍，而缺乏對雙卡債產生的根源與如何解決，等相關問題的探討，因此本研究嘗試以全面性的角度來探討雙卡債問題。

第二節 理論探討：市場經濟運作方式與政府職能

一、經濟問題的產生

以下引用(歐陽勳 1987 頁 8-26)經濟問題之所以的產生乃是如何把有限的經濟資源，作最充分有效的利用，以使人們的慾望獲得最大的滿足，這就是經濟問題的本質。

因此經濟問題的根源：

(一)、人類的慾望太多

人類的慾望無窮，一方面是慾望的種類無窮，一種慾望獲得足，另一種慾望隨即產生，永遠沒有終止；另一力面是慾望的層級無窮，低層的慾望獲得滿足，高一層的慾望隨即產生，人類的物質慾望的層級不斷在提升。人類因有無窮的慾望，所以有不斷的追求，但無論如何無法得到完全的滿足，所以如何求得最大最好的滿足，便成為人類力謀解決的一個問題。

(二)、資源有限

人類的慾望雖然無窮，但如資源也是無限，則可以用無限的資源來生產無限的財貨與勞務，以滿足人類無窮的慾望，經濟問題也就不會產生。可是，任何時候，在當時的技術條件下，現有的可用資源？是有限的，無法用以生產人們需求的一切財貨與勞務，於是稀少性的問題隨時發生。

(三)、需要作選擇

就因稀少性的問題存在，所以才會要選擇最有效的途徑，利用有限的經濟資源，生產最多、最好的財貨與勞務，以使人類慾望獲得最大滿足。

因此，經濟問題的關鍵，乃是由於人類無窮的慾望無法同時獲得滿足，使經濟資源顯得相對稀少而產生，所以經濟問題也就是稀少性問題。質言之，經濟問題也就是生產什麼財貨與勞務才是社會所最需要的？如何生產才能獲得最大效率，使投入的資源最少而產出最大？生產出來的產品應如何分配，之能達到最大的社會福利？這三個問題實際上就是如何以有限的經濟資源使人類無窮的慾望獲得最大滿足的問題。

二、經濟問題的解決

自古以來，人類為了解決稀少性的經濟問題即生產什麼？如何生產？為誰生產？(生產多少？)等問題，在不同時期，不同的社會，各有不同的經濟制度(economic system)產生，希望能夠使這些經濟問題獲得最好的解決，而不同的經濟制度，往往也就有不同解決經濟問題的方式，故經濟制度是：一個經濟社會為使其經濟活動順利運行，以達到理想的經濟目標，而根據其思想理念，所制訂的全

¹ 陸民仁(1983)另有學者主張現代基本的經濟問題尚有 1.如何維持經濟穩定？2.如何促進經濟發展。

套法令、規章、組織與安排，以為人們從事經濟活動時共同遵循的準則。

首先，在傳統的社會，經濟問題是根據社會傳統的風俗、習慣來解決，我們稱之為傳統經濟制度 (traditional economic system)。其特點是經濟落後，生產方法原始，人們貧窮，沒有生產剩餘，無法累積資本，經濟很少有成長發展的機會，人們生活於聽天由命、順其自然的經濟狀態中。

到了現代社會，人們對於經濟問題的解決，不若傳統社會採順其自然、消極的態度，而是以主動、積極的態度來謀求解決，而有不同現代經濟制度 (modern economic system)產生：

(一)、統制經濟 (command economy)

基本形態如共產主義經濟制度。希特勒、墨索里尼統治時代的德國、義大利可說是右派的統制經濟；列寧、史達林統治時代的俄國可說是左派的統制經濟，在統制經濟制度下，政府設有中央計劃局，一切經濟活動的優先次序、價格、產量、或分配等問題，均由其決定，人民沒有選擇的自由。一切的生產資源、工具均為公家所有，不准人民私有。

另一種統制經濟的形態是社會主義經濟制度。准許人民依其自由意志對經濟活動有部分選擇的自由，也允許生產資源、工具部分私有，但有大部分的經濟活動或重要的生產事業，均由政府所決定與擁有。因此，社會主義經濟制度是一種以統制經濟為主，私人經濟為輔的經濟制度。

(二)、市場經濟 (market economy)

基本形態如資本主義經濟制度；又稱之為自由經濟制度，私人企業制度。一切的經濟活動均由市場價格機能的反應來決定，即亞當史密期所說的，由冥冥中看不見的手 (invisible hand) 市場價格，來引導一切經濟活動。

在市場經濟下，生產什麼？如何生產？為誰生產？等經濟問題，都是由市場的價格機能來決定。凡市場價格高的產品就會吸引生產者增加生產，凡市場價格低的生產要素就會招引生產者多使用，凡願出高價格的購買者就會召使生產者為他生產，使人們的經濟活動自行隨機調整。因此，以市場價格為指標，可以自動解決一切的經濟問題。

資本主義的市場經濟制度，是西方工業革命後，社會主義發生前的主要經濟制度，其特點是：

1.財產與生產工具有 因為財產與生產工具私有，可以自由取得、自由使用、自行處分、及可遺留給自己的子孫，這樣才能鼓勵人們作最大的努力，追求最大的成果；社會的財富才會增加，國家的經濟才有迅速發展的誘因。

2.個人以自利(self-interest)為動機 社會上每一個人都是有理性的經濟人(economic man),能為自己打算，追求以最小的代價獲得最大報酬。不過，這種自私自利、自求多福的動機，是在不損及他人利益的前題下進行的。因之，社會上每一個人是在追求個人最大福利的同時，全社會的福利也隨着增加而達到到最大。

3.自由競爭 在自利的動機下，根據市場價格機能的指引，社會上的每一個人本其自由意志，進行自由競爭，消費者追求最大的滿足，生產者追求最大的利潤，要素所有者追求最大的報酬。如此，政府不加干涉，自由放任(laissez-faire)的結果，將可使經濟效率自動達到最高，社會福利自動達到最大。

資本主義市場經濟理想的實現，是以完全競爭為前題，但是由於壟衝力量的出現、訊息的不完全、生產要素的缺乏流動性、所得分配的不平均等因素，使得市場經濟的完全競爭理想無法實現，而產生許多的缺點、流弊。在這種情形下，歐美的資本主義經濟制度逐漸改進，趨向現代的新資本主義經濟制度，亦即當今盛行的混合經濟(mixed economy)型態。

(三)、經濟制度的評估

任何經濟制度無不在於追求社會經濟問題的解決與經濟目標的達成。但因各種經濟制度著重的目標不同而有偏差，因此要比較不同經濟制度的優劣，必須從能否有效達成這些共同認定的經濟目標著手，越能達成這些的經濟目標，就是越好的經濟制度，越不能達成這些經濟目標，就是愈不好的經濟制度，共同認定的經濟目標主要的有：

- 1.經濟效率 能使資源的投入最少，產出最大，且生產出來的產品是社會大眾所最需要的。
- 2.充分就業 依當前共同認定的標準，能使失業率維持在 4% 以下。
- 3.經濟成長 一種好的經濟制度，要能使經濟持續快速成長，人民的生活水準不斷提高。
- 4.經濟穩定與安全 使人們能夠免於通貨膨脹及失業的憂懼，維持穩定的生活水準。
- 5.經濟公平 好的經濟制度會使所得與財富能公平合理分配，教育與就業機會達到均等。

6.經濟自由 物質生活水準的高低並不是人類生活幸福的唯一標準，經濟活動的自由選擇更為重要，良好的經濟制度能給予人民充分的經濟自由，並免除安全的憂慮。

7.對外均衡 世界上沒有任何一個國家或社會能閉關自守，與外界完全隔絕，彼此之間總是息息相關，利害與共的。因此，除了追求本國內部的均衡，維持充分就業與物價穩定外，同時也須尋求對外的均衡，維持對外貿易的擴展與國際收支的平衡。可以說，任何一種經濟制度，只要是能夠使社會的資源有效派用、勞工充分就業、經濟快速成長、生活穩定、所得分配合理公平、經濟活動自由、並經常維持對外平衡，那就是好的經濟制度。反之，與這些目標背離愈遠的制度，就是愈不好的經濟制度。

張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏(2000)資本主義經濟初期確實存在有相當相當嚴重的貧富不均與社會不穩定問題；例如，愛爾蘭在 1840 年代曾發生五分之一人口(差不多五十萬人)餓死的慘狀，1929 年始於美國、且持續數年的經濟大恐慌曾四分之一勞動力失業的記錄，還有印度、部份亞洲國家，有些南美資本主義國家長期的經濟落後等等。對於資本主義經濟下的這種失序與混亂，許多人不免希望有個替代的制度；共產主義的理想想就相當具吸引力。二次世界大戰後，包括東歐、東德、北韓(1945)，以及中國(1949)、古巴(1959)等相繼變成共產國家。只是，經過五十年的實驗，證明了「各盡所能、各取所需」終究只是鏡花水月。1991 年 8 月蘇聯解體，東歐諸共產制度相繼崩解，先後朝向資本主義之路改革。

目前除北韓與古巴外資本主義幾已統一全世界。

三、市場失靈與政府干預

理查德·布隆客(2000)自由市場這看不見的手，儘管它有不可懷疑的力量，但是它仍不足以確保許多牽涉到人類幸福，以及能讓人們對人類進步抱樂觀態度的社會目標的實現。因此，如果我們想保護環境，減少貧困和失業，避免惡性競爭的後果，那麼自由市場就很有必要有強有力的道德框架、社會凝聚力和有理性的政府干預來支撐。這種支撐性的框架不應為鋪天蓋地的對個人利益的讚美或片面的對最大限定的開放和貿易自由化的熱衷所動搖，因為假如個人對自身利益的自由追求與社會的合作和強有力的政府之間必要的平衡被打破而無法修補的話，那麼持續的人類進步就不太可能了。到那時，人類就會完全聽令於自由市場—變為它的奴隸，而不是成為它的主人。

陳述的就是為追求人類最大福祉，當市場失靈時，政府就必須加以介入，以維持經濟社會的效率與公平。

以下觀念引用高希均、林祖嘉、李誠、周行一（2002 頁 83-106）經濟學之父亞當·史密斯在其巨著《國富論》中，一再強調管理最少的政府就是最好的政府。他認為除了少數幾件事情以外（例如國防、司法及教育），其他事情應該儘量交給市場，讓看不見的手(invisible hand)去解決問題，這也就是有名的「自由放任主義」(laissez faire)。雖然我們強調說明自由與競爭的重要性，並自由競爭能帶給社會最高的福利水準。然而，在某些時候我們仍然需要政府協助：

1.在自然獨占情況的市場中，若要達到最有效率的產出，廠商必然會有所損失，所以廠商不會依照該條件來生產。此時政府就可以出面成立國營事業負責生產該產品，再由政府補貼其虧損。

2.有時候有些商品是好的財貨(goods)，有些商品是壞的財貨(bads)。人們也願意支付價格來擁有或避免這些商品，但不幸的卻是，沒有市場可以讓人們對這些產品進行交易。比方說，現在台灣人民的平均所得水準很高，一定會有不少人願意多繳一些稅，或多出一些錢，讓他們住家附近的環境變得更乾淨或更安靜些，可惜他們找不到可以交易的對象，這時我們就需要政府出面來負責收稅並處理這些事情。通常這些缺乏市場的財貨，都是由於一些人的消費或生產而引起其他人同時受到影響，我們稱為「外部性」(externality)。例如某人在一個住宅區中開設一家電動玩具店，影響了這個地區的安靜，這就是一種「負的外部性」(negative externality)。

3.還有一些財貨在提供人們消費時，不具有「排他性」(exclusive)。比方說，當一座燈塔蓋起來時，所有經過的船隻都可以受益，不會有一艘船被照到，另外一艘不會被照到的情形，此種財貨我們稱為「公共財」(public goods)，國防、道路、橋樑、學校都是公共財。由於消費不具排他性，因此公共財的主要問題是：很難向人收費。在訂價困難與收費不易的情況下，公共財通常需要由政府出面興建。

4.還有很多時候，市場上買賣雙方的訊息差異很大，我們稱為「訊息不對稱」。(asymmetric information)。一般而言，訊息較少的一方經常容易受到訊息較多的一方剝削，這時候，政府就必須出面設法彌補雙方訊息的差異。比方說，醫療是非常專業的技術，通常病人幾乎是完全任由醫生擺佈。如果醫生醫療的知識或技術不足，病人卻一無所知，病人就會面臨非常大的危險。為了保證每一位醫師都有足夠的專業知識，政府就規定開業醫師必須要有多少年的學歷及實習經驗，然後再經過嚴格的考試，才能拿到執照。會計師、律師、護士等專業需要合格執照，都是基於相同的理由。

上述幾種現象都是在缺乏市場或市場無法正常運作下所產生的，此種狀況我們統稱為「市場失

靈」。所以，市場失靈可說是政府干預經濟的主要理由之一。

四、政府的職能

(一)、政府的腳色

在市場經濟制度運作下一般而言，政府參與或干預經濟活動的目的只有兩個，一個是促進經濟資源更有效率的發揮，以加速經濟成長；另一個則是保持經濟穩定，同時達到經濟公平。

在追求經濟效率方面，在一般情況下，市場機能足以使經濟效率充分發揮。因此，政府必須做的事情就是建立一個有秩序的遊戲規則，讓市場儘量保持自由競爭的條件，其他的事情放手讓市場自行運作即可。

(二)、課稅原則

對大多數政府而言，幾乎都會提供國防、司法、教育，及其他種類的公共財，因此政府同時必須要有收入來支應提供這些財貨的成本。一般而言，政府收入包含稅收、其他收入與國營事業收入。

稅收是政府的最大收入來源，其中包含「直接稅」(direct tax)，例如所得稅(income tax)，與「間接稅」(indirect tax)，如貨物稅(excise tax)。政府收稅時，固然希望稅收愈多愈好，但同時也必須要兼顧效率與公平的原則。

(三)、地方性公共財

因純公共財的種類並不多，例如國防、司法、無線電視等。其實大部竹的公共財都屬於準公共財，如道路、橋樑、醫院、學校、公園等。由於準公共財使用規模有限，故不必由全國統一處理，交給各地方政府負責即可。事實上，這也是地方政府存在的主要理由。各地方政府可依其需要來修建道路、醫院、公園等地方性公共財。同樣地，地方政府提供地方性公共財時，必須有財源。大致來說，地方政府的財源有兩部分，一部分來自中央政府的援助，一部分則來自地方財源。

(四)、使用者付費

公共財雖然在消費上不具排他性，但每位消費者都能獲得相當的利益，這是毋庸置疑的。然而，由於公共財不具排他性，許多消費者會有搭便車的心態，故意隱瞞其對公共財的需求，以求達到不必繳稅而能享受搭便車的好處。但若每一位消費者都有此種心態，大家都低報對公共財的需求，政府提供的公共財數量就會低於真正的最適水準。這對於資源的使用自然不利，對社會福利也會有很大影響。

因此，雖然公共財的使用者增加時，對於提供公共財的邊際成本增加幾乎為零，但為避免人們搭便車心態而導致公共財生產不足，使用者付費是一個必須且重要的原則，畢竟天下不應有白吃的午餐。

(五)、知識經濟

在知識經濟時代，規模報酬遞增或是邊際成本遞減(或是近於零)的產業可說是愈來愈多。規模報酬正是知識經濟時代的主要特性之一，那麼在這種情況下，是否應該引用自然獨占的原則，讓這些產業都變成國營獨占呢?以目前各國的情況來看，國營獨占事業不但沒有增加，而是在迅速的減少當中，主要的原因，一方面在於國營效率較低，另一個更要的原因在於獨占下會造成缺乏競爭。知識經濟體系的特色之一是規模經濟，另外一個特色則是迅速累積的知識。獨占市場固然可能因為規模變化大而獲益，但長期下卻可能因為缺乏競爭，而降低累積知識的誘因。所以，折衷的方式就是一方面讓企業有較大的規模，以享有規模經濟帶來的優點;另一方面，政府也必須讓企業面對足夠的競爭，以確保他們有足夠的誘因進行 R&D(研究與開發)及其他累積知識的方式。換言之，我們看到的是在許多產業當中存在有少數幾家企業，每家規模都很大，且彼此之間存在有很強烈的競爭。

我國的金融體系，1990 年代初期，政府一口氣開放十多家民營銀行，在規模不足的情況下，這些金融體系逐漸出現合併的趨勢。此外，金融體系的規模不足來自於規模經濟(economics of scale)外，而且還來自於範疇經濟(economics of scope)。易言之，金融體系的經營效率不足來自本身規模變大，而且還包含跨到其他產業的經營，例如銀行、券證、保險、信託等等，因此金融控股公司就出現了。

(六)、專利權、智慧財產權與法律制度

亞當·史密斯認為自由放任的經濟體系就是最好的經濟體系，所以政府干預應該愈少愈好。但是，他也強調有幾件事是政府應當做的，如國防、教育與法律。國防與教育對國家的重要性自然是不言而喻，法律也不例外因為每一條法律就代表一個制度，對於社會的影響非常巨大。事實上，法律不僅對社會的制度與公平有決定性的地位，而且法律經常對於經濟效率也有很大影響。近年以來，法律經濟學已逐漸受到經濟學者的重視。為什麼政府對於創新與發明授予專利權呢與智慧財產權?為什麼專利權與智慧財產權又有一定年限呢?這些法律背後其實都與經濟效率密切相關。

綜合以上引用張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏(2000 頁 83-106) 干預價格機能，就是政府以公權力左右資源的配置。如以對市場機能的影響程度由淺至深分類，「干預」包括 1.政府制定法令，規定私人與私人間的經濟行為準則;如「票據法」第 5 條規定兩人以上共同在票據上簽名，應負連帶責任。其他主要以規範私人間經濟行為為目的的法律，有公司法、公平交易法等。 2.政府制定法令，規範私人與政府間關係，並適用於一般對象者，如「所得稅法」內規定營利事業有盈餘時，應繳納營利事業所得稅。其他如營業稅、契稅、貨物稅、遺產稅、個人所得稅等，都有適用於一般對象的規定。 3.對特定產業或特定經濟行為之獎懲，如「獎勵投資條例」或「促進產業升級條例」對某些特定產業給予稅捐減免，其研究發展費用可抵減營利事業所得稅等。其他如對出口的獎勵，以進口關稅或禁止進口等來保護國內產業，或對污染的罰款等亦是。 4.對價格的管制;5.對數量的管制。 6.政府直接介入經濟活動，如對馬路、地下水道、堤防等公共工程的興建，或經營電信、郵政、菸酒、石油等公營事業。

第一、二類干預，是政府的基本工作。第一類法令經常有彌補市場經濟缺陷的功能;第二類干預雖會影響物品的價格，造成價格的扭曲，但屬政務的必要支出，向人民課稅是無可避免的，只是不同稅制、稅率仍有不同的影響效果，故有良稅劣稅之分。第三類干預即是一般所稱的產業政策(industrial policies)。第六項則屬於「公共建設」與「公營事業」。

五、蛛網理論(cobweb theory)

蛛網理論 (cobwebtheory)是一種動態的均衡變動模型，用來解釋生產期比較長的产品之均衡點，隨時間變動的情形。所謂「生產期」，就是說從廠商獲知市場狀況而決定改變產量，到它產量調整完成的期間。有兩類產品生產期比較長，一是農產品，一是學校教育的人力投資。

蛛網理論的兩個假設如次:1.前一期的價格決定本期的供給量;2.需求線上的需求量與本期供給量相等之點，決定本期價格。如此循環，依次遞演。

以圖 2-1 為例，假設第 0 期的價格為 P_0 ，透過供給線 S ，農民決定養豬數量為 Q_1 (A 圖)。經過八個月， Q_1 成為第一期的供給量，不因價格而改變， Q_1S_1 就成為第一期的供給線。 $(S_1$ 可稱為短期供給線;相對於無法改變數量的 S_1 線，正斜率的 S 線是農民在養仔豬前做決策依據的供給線，可稱為長期供給線。第一期價格就由 S_1 與 D 的交點決定為 P_1 (B 圖)。就第一期而言， P_1 、 Q_1 是均衡價格與數量，因為它使當期供、需數量相等;但從長期動態的觀點，第二期的供給量 Q_2 (決定於 S 線上的前期價格 P_1)並不等於 Q_1 ，故在納入時間的動態均衡並未達成;所謂「蛛網」也是從這裡逐漸形成的(C 圖)。前期的 P_0 決定本期供給量 Q_1 ，本期供給線 Q_1S_1 ，與需求線決定本期價格 P_1 ，再由 P_1 決定下期的供給量 Q_2 ，然後 Q_2 與 D 決定下期的價格 P_2 ，然後 P_2 巧決定 Q_3 。C 圖的箭頭表示這種影響過程，同時也形成了一個蛛網。故此理論稱為「蛛網理論」。

為了穩定農民的收入(即為將降低因競爭的調整過成所產生的影響)，各國政府多對農產品售價採取干預的態度，希望維持平穩的價格。為了豬價的平穩，政府的策略是用豬肉出口的管制來調節，對其他農產品明政策。主要包括 1.對稻米、玉米、黃豆等的最低保證價指格;2.對香蕉與出口的蔗糖、進口的大豆等的平準基金制度; 3.對蘆筍、葡萄、菸草等的契約收購等。張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏(2000)

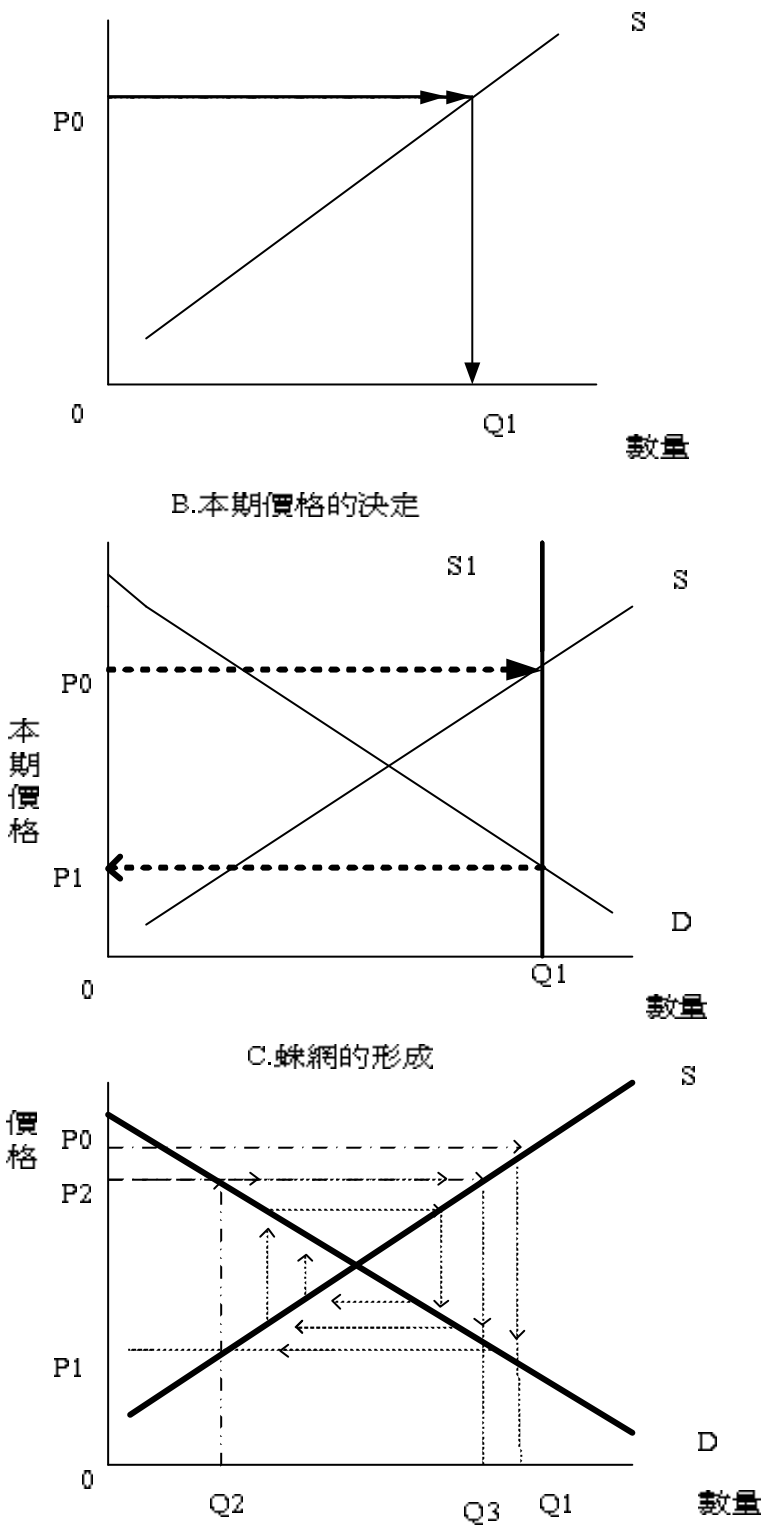


圖 2-1 蛛網理論分析圖形