

第三章 法律經濟分析的經濟理論基礎

經濟學是一門關於我們這個世界的理性選擇的科學（the science of rational choice）——在這個世界，資源相對於人類欲望是有限的。依此定義，經濟學的任務就在於探究以下假設的含義：人在其生活目的、滿足方面是一個理性最大化者（rational maximizer）——我們將稱他為“自利的（self-interest）”。理性最大化不應與有目的的計算（conscious calculation）相混淆。經濟學不是一種關於自覺意識的理論，無論選擇者的心理狀況如何，當行為與理性選擇模式一致時，它就是合乎理性的。自利不應與自私（selfishness）相混淆，其他人的幸福（或痛苦）可能是某人的滿足的一個部分。“人是其自利的理性最大化者”這一概念暗示，人們會對激勵（incentive）作出反應，即，如果一個人的環境發生變化，而他通過改變其行為就能增加他的滿足，那他就會這樣去做。在方法論方面，法律經濟分析主要是從個體經濟學直接推演發展出來的，法律經濟分析是建立在個體經濟學中的重要原則之上。而個體經濟學的內容是研究關於小團體的選擇行為，如個人、家庭、社團、廠商或政府機關。個體經濟學也被定義為研究如何將稀少資源在種種可能選擇下做最有效的分配¹，經濟學對法律的幫助，主要是以個體經濟理論為分析的工具，一方面提供一較具科學的行為理論，去預測人們是如何因應法律的變動，如同科學優於常識，理論的分析是優於直覺的判斷。二方面提供一有用的規範標準來評斷法律與政府的政策。因此，為有助於法律與經濟學的有效結合。

第一節 最大化、均衡、效率

最大化、均衡、效率是法律的經濟分析學說中經常用到的經濟學概念，也是法律經濟分析的經濟理論基礎中的核心概念，因此，在論述法律經濟分析的經濟理論基礎之前，首先必須對這三個經濟學概念進行解釋。

經濟學通常假每經濟行為都是為了最大化(maximizes)某些東西；例如

¹ See Cooter & Ulen, 溫麗琪編譯, 法律經濟學(2003), 頁 13.

消費者是為了使其效用最大化，廠商則是為了使其利潤最大化，政治人物為了得到最多的選票支持，慈善團體則是追求社會福利的極大化，所謂最大化，就是指事物所處的最佳狀態，而達到最佳狀態的做法和過程就是最大化，用數學求最大化的方式表達就是如何從有限制的情況下做出最佳選擇。例如消費者逛街購物即可視之為在預算限制下追求其效用的極大值。人們作出選擇是為了實現最大化的目標，例如個人幸福的最大化、企業利潤的最大化、社會福利的最大化等等。其實，最大化是所有動物的本能，是所有動物有意或無意的行為目的。仔細觀察動物的行為，野獸捕獵物，蜜蜂建蜂房，都符合最大化規範。那麼，人比動物強在什麼地方呢？動物追求最大化是憑本能，人追求最大化是靠理性。這種理性就是經濟學的分析方法。經濟學家的研究發現，可以通過對增量的分析來找出實現總量最大的方法。比如企業追求利潤最大化，利潤是總收益與總成本之差。通過分析總收益與總成本增量的變動可以找出實現利潤最大化的正確方法。經濟學家把產量增加一個單位而引起的收益增加稱為邊際收益，成本增加稱為邊際成本，他們證明了當邊際收益等於邊際成本時，產量就能實現利潤最大化，這是對許多企業實踐經驗的理論總結，被實踐證明是正確的，用這個原理去指導企業生產就可以少走彎路，少交學費，經濟學家分析增量的方法稱為邊際分析法，現在已經得到了廣泛運用，在追求最大化中採用這種分析來作出決策，會使決策更加理性和正確，從這個意義上說，經濟學是一門使人更理性，了解經濟學能提高我們的分析與決策能力。

均衡(equilibrium)是經濟學廣泛使用的一個觀念。均衡是一種不會自發性地改變的狀況。因為每一方都同時達到最大目標而趨於持久存在的相互作用形式。換言之，均衡一旦達成，則在其他條件不變之下，其狀況會繼續下去。因為它是市場上兩股對立的力量(如供給與需求)互相平衡之處，所謂“其他條件不變”，是指影響兩股力量的因素不變。²

²請參閱經濟學理論與實際張清溪、許嘉棟、劉鶯釗、吳聰敏合著，頁60。

我們的日常生活經常在無意識之中與經濟學產生關係，每個人所採取的行動有時也可以用經濟學來說明。舉例，首先來思考一下身邊最熟悉的例子，那就是「父母親給你的零用錢該怎麼花？」其實，這是一個最基本而重要的經濟學問題，如果從父母那裡拿到一千元零用錢，要怎麼分配這筆錢呢？是買點心、文具用品還是漫畫書？在這裡，我們最先要考慮的是「一千元」這個所能運用的金額「上限」，不可以使用超過這筆錢（絕不可以向朋友或兄弟姊妹借錢）。用艱澀一點的經濟術語來說，這個「限制」被稱為「預算限制」，只能在預算限制之內買東西，因為自動鉛筆壞了，所以在考慮要不要買一支新的，但是一支自動鉛筆要五百元，因此若買了自動鉛筆，就得忍耐不買他最喜歡的洋芋片。到底要買自動鉛筆還是洋芋片呢？解決這個問題的關鍵點在於，哪一種選擇會讓自己感到最快樂。經濟學上，快樂的程度被稱為效用，而「達到最快樂的程度」就可以被置換為「將效用最大化」。對某個人來說，放棄洋芋片去買自動鉛筆便是「效用最大化」；當然，對其他人而言可能正好相反。歸納至目前為止的說明，考慮怎麼使用零用錢，就是「在預算限制之下，求取最大的效用」。在此，有一點必須特別注意的是，以經濟學思維來思考事情時，均伴隨著某種限制。所面對的限制，是買東西不能超過一千元的預算限制。在某種限制之下採取最適當的行動，即為經濟學的發端。這個觀念非常重要，因為在我們身處的世界裡，到處都存在著制約。母親為家計費心，因為父親薪水就是家用開銷的上限。如果產油國限制原油的生產量，那麼汽油的價格就會上漲。充實社會福利是有其必要的，但前提是必須要有經費。由於我們能夠利用的資源是有限的，因此必須思考「如何將資源做最有效率的運用」。而經濟學最大的課題，便是追求效率。³經濟學用效率一詞描述消費者之間或生產者之間的均衡。如果生產者過程以最少的投入總成本生產出既定水平的產出，

³ 請參閱小鹽隆士，16歲開始的經濟學，先覺出版

即廠商在生產過程中不能以更低的成本生產出既定水平的產出，我們說該生產過程在生產上是有效率的⁴。

第二節 供給與需求理論

供給與需求理論揭示的是市場交換過程中供給、需求、價格三者之間的內在關係。供給與需求是使市場經濟運行的力量，他們決定了每種商品的銷量及出售價格，作為經濟學的重要理論與應用經濟的有效分析工具，在現實社會中將扮演越來越具影響的角色。供給與需求這兩股市力量，在實際生活中無遠弗屆，在經濟理論上，這個稱為“供需均衡”的分析法，也是無所不在。⁵法律分析中我們較少應用經濟學中的相關知識對當事人與我們進行經濟規模和供需平衡分析，其必然後果是無法定量分析違法程度、執法效度、準確判斷我們的工作績效。任何一種商品都有其固有的市場供給與需求曲線，兩條曲線的交叉點便是供需平衡點（供給量等於需求量），具有特定的價格與數量。一般而言違法當事人的主要目的是獲得超額利潤與搶奪市場佔有率，同時大部分違法行為的短期行為特徵十分明顯，由於供給受產品市場價格、原材料價格、技術、預期等因素影響，需求則受產品市場價格、收入、相關產品價格、個人嗜好、預期等因素制約，當商品的市場價格上升，供給增加，需求減少，當某種公共輿論對某商品的正面作用進行擴大化宣傳，則需求增加，價格上升。實際的供需平衡點可能是一個多維度類似蜘蛛網的動態概念，但是這並不意味著供需平衡的不可知性，恰恰相反，供需平衡完全可以用數學的形式予以準確的表達。另外，違法當事人作為一個“經濟人”，其行為的本身就是經濟現象，有其固有的經濟特徵並按照特定的經濟規律運行，違法的經濟產品或某種特定行為只要有經濟交易特徵，就可以採用供需理論予以分析，存在違法產品或行為的價格、供給量、需求量、資金周轉時間、市場佔有率、損益平衡點等等指標。

⁴請參閱經濟學理論與實際張清溪、許嘉棟、劉鶯釗、吳聰敏合著，頁 328。

⁵請參閱經濟學理論與實際張清溪、許嘉棟、劉鶯釗、吳聰敏合著，頁 35。

第三節 賽局理論

賽局理論 乃緣於西方世界探討兩個經濟個體之間當有利害衝突時，謀略運用之學。賽局理論又稱「博奕理論」(Game Theory)又可稱為「互動決策理論」，亦即針對一群決策者在決策時，所面臨的問題與戰略行為，所進行的一套有系統強有力的策略式互動行為 (interactive behavior) 分析工具方法，本學門領域的研究發展價值，於 1994 年由諾貝爾獎予以肯定。賽局理論是一種策略思考，提供了一套系統設定的數理分析方法，尋求在利害衝突下的最適因應策略，透過策略推估，尋求自己的最大勝算或利益，從而在競爭中求生存。「我的計算必須考慮你的計算，而你的計算也考慮了我的計算」，為一門研究「多人決策」之間的問題。賽局中的每一個人的決策，會受到賽局中其他人的影響。人生無處不權謀，賽局理論提供系統的方法，來分析這種相互影響的策略。藉形式化的推理，來決定賽局者為了要理性地追求其利益，會採取何種決策，以及如果他們真的如此選擇，會產生什麼結果。比如兩軍對峙或百家爭鳴，如何知己知彼，達成對其有利之形勢與環境或目標。⁶「囚犯困境」(prisoner*s dilemma)，係由弗拉德(Merrill Flood) 在 1951 年所提出，之後由塔克 (Albert W.Tucker) 加以明確公式化和命名。所謂「囚犯困境」，是說遊戲雙方可能合作，也可能不合作，描述真實世界是既競爭又合作的常態，證明個人以自我利益為出發最後結局，可能是「雙贏」或「雙輸」。警察隔離審訊兩名共犯案例，警察審訊囚犯採取抗拒從嚴，坦白從寬的策略，囚犯被隔離時，多害怕對方招了而自己沒招時，會使自己刑責加重，對方則無罪開釋，結果囚犯雙方最後皆採取認罪策略而雙雙被關進牢裡。納許以此證明人性在被隔離的限制因素下，產生的各謀自己利益的謀略，形成「囚犯困境」現象，反而造成雙輸的局面。這點應用到談判，要雙輸或雙贏是決定在兩方能否掌握充分資訊，瞭解敵情及有沒有溝通互信基礎。「納許平衡」雙贏與雙輸之一線之隔，更加提醒競爭者相互間培養相互信賴、溝通、合作的重要。這種賽局雖然每

6 請參閱湯瑪斯·謝林，入世賽局：衝突的策略，達人館出版，2006。

個賽局者有一種 "優勢" 的策略可以在抵抗對方可能的反制策略下，使自己獲得最大得益 (best pay-off)。可是如果雙方皆採 "劣勢" 的妥協策略，則每一方都可以獲得較好的利益 (better pay-off)。

第四節 外部性

外部性 (Externality) 是一個經濟學名詞，指人們的經濟行為有一部分的利益不能歸自己享受，或有部分成本不必自行負擔，直接影響他人的福祉，卻沒有承擔相應的義務或獲得回報，亦稱外部成本、外部效應或溢出效應 (Spillover Effect)。如果有自己不能享受到的利益發生時，那一部分利益就稱之為外部經濟或外部效益，比如修繕一個鳥語花香的花園，可以直接讓鄰居心曠神怡；當自己不須負擔的成本發生時，那種成本則稱為外部不經濟或外部成本，比如放高分貝的音樂會吵著鄰居的休息，再比如化工廠的污染會直接使周圍的居民生活質量下降。⁷當然，外部效應不包括間接影響，比如某人「割肉」賣股票，使得該股票跌了 0.00001%，進而影響其他持有該股的股民。所有通過影響價格而影響他人的行為都沒有外部效應。按照外部效應產生的影響不同，外部效應有可耗盡 (Depletable) 和不可耗盡 (Nondepletable) 之分。對於不可耗盡的外部效應，一個人的享用不影響其他人可享用的數量和質量；對於可耗盡的外部效應，一個人的享用使得另一個人可享用的數量或質量下降。可耗盡外部效應的例子有公共交通，不可耗盡外部效應的例子有國防，污染，等等。外部效應直接影響供給。政府的一個作用就是糾正這種個人利益和社會利益的不一致，把供應量增加或減少到最佳。當政府對化工廠的排污課稅，然後用之於周圍居民，化工廠立即會「損失著他們的損失」，減少排污量。另一個常見的政府的糾正行為是拍賣「排污執照 (pollution licence)」，它能達到和排污稅 (pollution taxation) 同樣的效果，而且一般認為更容易實行。

⁷ 請參閱簡資修，經濟推理與法律，頁 3-5。