

三倍券的是與非

口述作者 ■陳國樑 / 國立政治大學財政學系教授
文字整理 ■廖子萱 / 國立政治大學經濟學系

由於疫情引發的經濟衰退，對於民眾生計造成傷害，在各國紛紛採取發放現金的財政手段後，台灣民眾對於政府振興經濟的做法，自然有所期待。不同方案的討論熱火朝天，各方意見每天在報章雜誌上唇槍舌劍；政策名稱，也從消費券、酷碰券、振興券，最終定案為「三倍券」。這樣的變動讓人不禁好奇：同樣是發放補助，刺激消費，為什麼不直接叫作消費券？為什麼要先支付一千元來買三倍券？三倍券真的能刺激出三倍的消費嗎？財政學理可以從不同紓困方式的利與弊分析，進而尋找這些問題的答案。

現金、消費券、三倍券（振興券）異同比較

在政府支出規模都相同的情形下，可以分為以下四個面向來討論政府不同刺激經濟手段的效果：受補助者的滿足感、消費的激勵程度、使用的便利性、行政管理成本。首先，現金、消費券、三倍券（振興券）非常類似，在「一般」的情況下，三者受補助者的滿足感與對於消費的激勵程度相同；現金等同消費

券、等同三倍券。此「一般」的情況指的是：票券使用沒有任何限制、且民眾在券載有效期限內之消費規模大於政府所發現金或票券金額。例如，政府發放使用無限制、時效三個月、金額三千元的消費券；一旦此期間個人消費超過三千元，那發放三千元的消費券就等於發三千元的現金。比較特殊的情況是當個人消費金額甚低，而政府給予過多的消費券時，例如，個人只要花兩千元，而政府給予三千元的消費券，在未用盡消費券無法買賣或轉讓的情形下，只有多消費一千元；由於政府發放金額不高、不必考慮此一特殊情形。

現金代表的是購買力，消費券也是購買力。大家常有一個誤解：消費券是一定要花的，現金則是可以存的。但其實消費券可以透過減少等額現金支出的方式來「儲蓄」。因此，在個人消費規模大於消費券面額的情況下，消費券等同於現金。

三倍券（振興券）就是改版的消費券，但需要先支付現金來取得。從目前政策來看，民眾

需要支付一千元來取得三千元的三倍券，所以三倍券其實是一個兩千元的消費券——一種取得方式較麻煩的消費券。一旦在使用上沒有任何限制，那麼三千元的三倍券等同於發放兩千元的消費券、也等同於兩千元的現金。因此，只要消費券、三倍券的面額小於一個人消費的規模，其實現金、消費券、三倍券三者是相同的。就受補助者的滿足感來看，因為同樣是讓個人預算線外移兩千元，無異曲線會切在同一個點上，因此三者對受補助者而言，效用是相同的。

就三者的消費刺激程度來比較的話，除非消費券和三倍券發的面額大於一個人的消費規模，且不能買賣或轉讓，這樣的情況下也許消費券和振興券的刺激效果會比現金大，否則一般而言三者的消費刺激程度也都是一樣的。接下從使用的便利性來看，現金無庸置疑最方便，消費券與三倍券會比較接近。行政管理成本則是現金最低，消費券其次，三倍券最複雜，因為需管理民眾支付的一千元。綜上所述，如果在同樣的政府支出下，發放現金會比消費券、三倍券來得好。

酷碰券的問題

酷碰券則是一個折價券；折價券是讓指定的財貨價格下跌。在有指定的消費財貨與管道的限制下，相同金額的酷碰券帶給受補助

者的滿足感會不及現金、消費券或振興券，因為後三者在使用上沒有限制，而酷碰券則會有特定財貨消費過多的問題。

當初政府提議酷碰券是源於考慮有些產業受到的衝擊可能比較大，例如觀光、住宿、餐旅，因此對指定產業的消費作定向補貼。但疫情對於經濟衝擊面過廣，何種產業受影響以及受創程度如何，政府未必能夠精準估計；再加上外界評擊聲浪不斷，所以最只有放棄此一規劃方向。

現金、消費券、三倍券的經濟激勵程度如何與酷碰券比較？我們首先估算前三者的消費激勵程度。三者都代表所得的增加，因此消費刺激程度就決定於消費邊際傾向。邊際消費傾向學理上有各式各樣的估計，情況不同，消費傾向也不同。退稅一百塊，和發現金一百塊可能刺激消費的效果也不太一樣，故以平均消費傾向來估計邊際消費傾向會是不錯的指標。現在台灣家戶所得中消費占比約是六到七成。所以現金和消費券、三倍券的總發放金額，乘上 0.65 會是三者刺激出的經濟規模。

酷碰券刺激消費的程度，因為是透過讓財貨價格下跌增加消費量，所以需求彈性便是一個指標，彈性大的財貨刺激消費的程度便較高，如果刺激消費的財貨彈性不夠大，那效果就會較小。以原本 75 折的酷碰券舉例說明：當需求彈性為 1 的財貨下跌 25% 時，需求量

會增加 25%。然而上述以邊際消費傾向估算的經濟規模可能是六到七成，明顯是大於酷碰券的。所以如果政府發放同樣金額的現金、消費券、三倍券與酷碰券，酷碰券會有一定的剩餘未被使用。

在使用的便利性上，酷碰券的交易成本分為兩個部分：使用酷碰券要搭配現金的成本，以及商家兌換現金的成本。管理成本則會和消費券、振興券相近。

結語

綜上所述，政策應該優先考慮發現金。我們也能從國外的紓困手段得到證實，美國及日本都採取發放現金，發放速度快，管理成本較低，受補助者的滿足感也是最大。而我國政府不考慮發放現金的原因，有可能是政治因素凌駕於政策分析之上。

回到文章開頭的問題：為什麼有現金、消費券、酷碰券，還要創造一個振興券，後頭又改名為三倍券？三倍券與振興券其實就是改版的消費券，不過是改了名字，因應金融海嘯時發放的消費券全名便為「振興經濟消費券」。改名是因為要和舊消費券區隔，政府認為新者會比舊者效果更好，但其實兩者效果是一樣的。且根據現在的政策方向，可能會是一個混合券。因為有些中低收入戶是直接領取三千元，有些是在信用卡上退款，等同於現金。

至於為什麼三倍券要有花一千買三千的動作？因為決策者認為原本支出的一千元消費金額，透過三倍券可以刺激為三千元的消費，也就是「把錢變大」。這純粹是一個錯誤的想法，決策者認為民眾會為了拿三千元的三倍券，多花那一千元，但事實上個人會從需求決定如何支出。這與當初提案酷碰券時犯了一樣的錯誤。酷碰券打七五折，政府最高補助一千元，決策者認為民眾會為了要拿一千元去消費四千元。這樣假設個人目的是極大化從政府手中拿到補助的邏輯是錯誤的，個人的經濟決策是極大化消費滿足感，個人只關心政府政策如何改變價格，改變預算。因此，三倍券真的能刺激出三倍的消費嗎？答案可能是否定的。



作者簡介

陳國樑教授為國立政治大學財政研究所碩士、美國約翰霍普金斯大學經濟學博士；目前為國立政治大學財政

學系專任教授。研究領域為財政學與租稅法。陳教授發表多篇與我國財政現況相關的研究，例如〈以遺產稅資料分析我國財富分配不均與財富之組成〉、〈稅制與遺贈決策之實證分

析〉、〈儲蓄課稅觀點談自住不動產之購屋借款利息扣除額〉、〈我國股利所得課稅及兩稅合一制度之檢討〉等多篇的期刊論文與研究報告；同時他也常在各報章雜誌與網路論壇發表相關時事的評析與看法。