

《行政學》

一、何謂參與式預算 (participatory budgeting)？此種預算機制與傳統地方政府預算過程有何不同之處？(25分)

試題評析	本題算是半實務性考題，畢竟，參與式預算的學理基礎非常單純，唯一特殊之處僅在於將公民參與機制融入公共資源的配置過程。即便多數教科書並未系統性介紹參與式預算，但在網路資源中可輕易取得相關資訊。中等程度考生應可在本題取得合理分數。
考點命中	《高點·高上行政學講義》第五回，譚士林編撰，頁59-65。

答：

- (一)參與式預算是一種讓公民透過審議及溝通協調方式，將政府公共資源做有效合理分配的決策程序。其允許公民在政府預算決策過程中直接參與並決定公共資源應如何配置。一般而言，「參與式預算」是由公民（住民和社區群體代表）決定部分公共預算支出的優先順序，以正式或非正式會議共同討論各類公共預算支出優先順序。以台北市政府為例，參與式預算制度是透過提案說明會、住民大會、審議工作坊、公開展覽、I-VOTING等5個步驟進行。此外，參與式預算包含了幾個核心的原則：(1)包容：參與式預算應該盡可能地鼓勵廣泛的公眾參與，尤其是在既有權力結構體系下無法發聲的群體，必須讓他們有機會可以來討論、決定公共資源的使用。(2)審議：參與式預算鼓勵公眾透過說理、學習、溝通和討論的過程，來參與公共預算的決定。(3)決定：參與式預算賦予一般民眾能夠決定公共支出優先順序的權力。公眾對候選的預算方案進行投票，得票最高的幾個計畫就確定成為公共預算的執行項目。(4)社會正義：參與式預算的推動，其實就假定必須改變傳統權力結構分配預算的模式，促成廣泛的參與、鼓勵不同聲音的對話，給予人民決定權力，才能讓公共資源的分配照顧弱勢群體，使境況較佳的人因而受益。
- (二)傳統地方政府預算過程之程序：
- 1.概算：主管機關依據其施政計畫初步估計的收支。
 - 2.總預算草案：行政院主計處將各類歲出概算以及財政部之歲入概算作為初步審查的基礎，並彙編為中央政府總預算案，提交立法院審查。
 - 3.預算案：送交立法院，但尚未經立法院三讀通過之總預算草案。
 - 4.法定預算：經立法程序通過而公佈者。
 - 5.分配預算：在法定預算範圍內，由各機關依法分配實施的計畫。
- (三)兩者差異處：傳統地方政府預算之規劃完全是由行政機關單方面提出進行，預算審查則由地方議會進行。相較於此，參與式預算的規劃及審查過程均允許公民參與，使公民亦可承擔規劃及配置公共資源的責任。

二、府際間為解決衝突或促成合作，常運用協議 (Negotiating) 的機制。該機制包含「準備 (preparing)」、「探查 (probing)」、「提議 (proposing)」等過程，試舉一府際協議案例，說明如何經由此等過程解決府際關係問題。(25分)

試題評析	本題算是出人意表的題目。首先，府際關係已多年未出現在行政學申論題。其次，該題將府際關係與談判學概念放在一起考。由於我國公共行政教科書多無論及談判學相關概念，多數考生均不具備本題作答所需要的概念基礎。可預期本題給分將取決於閱卷者的自由心證，導致呈現高低分落差極大現象。
考點命中	《高點·高上行政學講義》第五回，譚士林編撰，頁70-73。

答：

- (一)依據J.M. Shafritz & W. Russel (1997) 之界定，府際關係涉及各級政府之間交互關係所形成的複雜網絡；高層級政府單位將把各項資源分享給低層級政府單位。是以，就本質而言，府際關係為不同層級政府機關，針對特定標的人口提供服務或管理過程中所形成之複雜互動關係。
- (二)談判及府際談判的3Ps程序
- 1.準備：可依據GETPAID計畫進行。

【版權所有，重製必究！】

- (1)目標 (Goal)：設定本次談判所欲得到之結果或達成之目標。
 - (2)退場時機 (Exit Point)：設定本次談判之最低目標，以及決定在何種條件下將退出談判——即便一無所獲也在所不惜。
 - (3)趨勢走向 (Trends)：分析及瞭解自身及對手的優點、缺點。
 - (4)利潤分析 (Profit Breakdowns)：分析每個談判單元或項目可分別帶來之利益。
 - (5)態度 (Attitude)：做好準備接受挑戰，但盡少主動挑釁。
 - (6)利益 (Interests)：了解自己哪些項目可以讓步，哪些面向不得退讓，以及哪些項目已經做出讓步。
 - (7)底線 (Deadlines)：了解自己的底線，並確實了解自己對最差狀態的承受程度為何。
- 2.探查：談判者須確實仔細思考以下問題。
- (1)對手想要什麼？
 - (2)對手認為最重要的是甚麼？
 - (3)對手認為最不重要的是甚麼？
- 3.提議：提出自身提案，以及聽取對方提議。可依循以下原則。
- (1)讓對手先提案：在維持自身最高目標之前提下，讓對手先提案。
 - (2)絕不接受第一個提議，或至少聽取2-3個後續提議。
 - (3)以逸待勞：讓對手急於邀請談判及提議，而非自己。
 - (4)聚焦於達成最高目標，而非急於讓步妥協。
- (三)實例說明：2017年10月發生高雄輕軌通車後，無法使用悠遊卡問題。當時高雄捷運公司和悠遊卡公司為了高捷站內加值機經費分攤額度問題一度鬧僵，導致高捷車站內無法加值悠遊卡，持悠遊卡也不能搭高雄輕軌。經行政院、交通部、高捷（高雄市府）與悠遊卡公司（台北市府）多方面協商下，終於化解該爭端。

【版權所有，重製必究！】