



國立臺灣大學進修推廣部推廣教育非學分班招生簡章

「商業交易：經濟法律與博奕談判」第 1 期

洞悉商業交易；掌握致勝關鍵！

本課程將針對現代「商業交易」密切相關的知識與方法進行有系統且濃縮精簡的探討；由兩大主軸構成：一為法律和經濟分析，二為博奕和談判分析，兩者交織為用相輔相成。

從法律和經濟面解析各種類型的契約，如一般常見的買賣、租賃、工程和勞務契約等，以及金融類的契約，如信貸、授信、支付工具和有價證券等，並進一步分析如契約規範不完全時的漏洞填補機制。就博奕和談判面，將解析賽局的原理及主要賽局類型；在信息不對稱時的賽局應用與策略行動；或涉及談判對象多寡不一時的情境與應對機制；並進一步討論相關制度的建立，如風險分擔、履約確保、互信與安全機制等。

課程教學內容結合理論與實務，輔以眾多代表性案例加以研析，希能使學員迅速有效地掌握現代「商業交易」的關鍵原理原則，並有助於個人職涯與事業發展。

授課老師：臺大商學研究所名譽教授 江炯聰教授；臺灣大學法律學系專任教授 王文宇教授

課程目的：本課程旨在針對「商業交易」進行有系統的法律經濟和博奕談判分析。

課程內容：詳細內容請參閱後附課程大綱。

招生對象：凡對本課題有興趣者皆可參加。

課程次數：每週 1 次，共 8 堂課。

上課時間：106 年 9 月 14 日起，週四晚上 19:00-21:45，共 8 次。

上課地點：臺灣大學進修推廣部（臺北市羅斯福路 4 段 107 號）。

招生人數：以 50 人為原則，將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

未達 30 人得不開班。本部保留增額或不足額開班之權利。

學 費：13,500 元

學費優惠：

早鳥專案：於 106 年 8 月 24 日前完成報名繳費者，學費優惠價：12,000 元。

◎臺大身份優惠：本校校友、教職員工及本部舊生，每位可再折價 500 元。

◎愛心優惠價：滿 65 歲以上人士、身心障礙人士及低收入戶領有證明者，每位再折價 1000 元。

若同時具有多種優惠身份者，僅能擇一使用，請自行扣除優惠金額再繳費；並於課前出示優惠證明。

報名手續：一律採線上報名，請至「臺灣大學推廣教育網」<http://training.dpd.ntu.edu.tw> 點選

「商業交易：經濟法律與博奕談判」進行線上報名步驟後**列印繳費單**，並於三天內完成繳費手續。本課程將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

繳費方式：詳細說明請參閱下載的「繳費單」。完成繳費後請妥善保存繳費憑據。

結 業：修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一並通過學習評量者，由本部核發推廣教育證明書。



- 其他事項：**
- (1) 本班為研習班(非學分班)，不授予學分、學位證書及不發成績單。
 - (2) 本課程可登錄公務員終身學習時數。
 - (3) 本部有權保留課程變動及時間調整之權利，課程若有變更將會提前告知學員。
 - (4) **學費退費規定：**學員自報名繳費後至開班上課日前申請退費者，退還已繳學費之九成。自開班上課之日算起未逾全期三分之一申請退費者，退還已繳學費之半數。開班上課時間已逾全期三分之一始申請退費者，不予退還。
 - (i)申請退費必須附上收據正本及申請書，缺一不可，否則不予受理。
 - (ii)本部退費係以支票開立，支票受款人依當時學費收據抬頭為主，若需更改支票受款人，須將相關切結書及同意書填妥並蓋公司大小章連同收據、申請書一併繳交始得辦理。
 - (5) 本班無補課機制，課程均須於當期修習完畢。
 - (6) 如遇天然災害(颱風、地震、洪水、豪雨)，台北市政府宣佈停課，當日課程原則上將另擇日補課乙次，惟時間須與任課老師協商後再行通知。
 - (7) 學員於修習期間應遵守本部規定，如有不當行為或影響授課或影響其他學員之學習，經通知仍未改善者，本部得取消其修讀資格，且不予退費。
 - (8) 經確定可上課之學員如經發現資格不符規定，或所繳證件有偽造、假借、塗改等事情，即取銷錄取資格或開除就讀資格，且不發給任何有關之證明。如係在取得後始發覺者，公告並勒令撤銷核發之推廣教育證明書。
 - (9) 患有或疑似患有 SARS 或其它法定傳染病者，本部得拒絕其入學及上課。
 - (10) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。
 - (11) 本簡章若有未盡事宜，本部保留得以隨時修改之權利。
 - (12) 課程詳細內容洽詢電話: (02)23620502 分機 207 陳小姐。



「商業交易：經濟法律與博弈談判」第 1 期

課程大綱

上課時間：106 年 9 月 14 日起，每週四晚上 7:00-9:45，共 8 次。

授課老師：臺大商學研究所名譽教授 江炯聰教授；臺灣大學法律學系專任教授 王文宇教授

日期	內容
9/14	賽局 1.非合作與合作賽局 2.囚犯困境、懦夫賽局、保證賽局與協調賽局 3.純策略與混合策略 4.邊緣策略與報復策
	法律、經濟分析與商業交易 議題：商業交易和法律（包括契約法、公司法等）、商業交易和經濟學（交易成本經濟學觀點）、商業交易的設計、本課程分析對象（契約條款、典型和非典型契約、法律框架（如VC）等
9/21	信息不對稱 1.道德危機與機會主義行為 2.逆向選擇、信號傳遞與甄別 3.委託與代理問題 4.分離均衡與混同均衡
	契約解釋和漏洞填補；「契約」到「組織」替代和併存關係 ※議題：不完整契約理論、長期關係契約的執行和履行 ※案例研究: the structure and governance of mutual funds, Value Creation through Organization design, Adverse Selection and Moral Hazard: Corporate Acquisition Agreement
9/28	策略行動 1.先發制人與條件策略 2.威脅懲罰與允諾獎賞、嚇阻與強求 3.策略可信度的科學與藝術 4.反策略行動
	一般常見契約的經濟分析 ※議題：買賣和租賃契約、製造到工程契約、勞務和服務契約、授權契約等 ※案例研究：Enron Phillips Dispute (Take or Pay Contract)
10/5	兩方談判 1.底線與機會成本 2.談判議題設定 3.數學方法與最佳效率解 4.談判障礙：策略、結構、程序、心理、文化
	金融和證券契約的經濟分析 ※議題：貸款契約、授信契約、支付工具（包括第三方支付）、有價證券、眾籌、信用違約交換 (credit default swap) ※案例研究：Cross Default & Acceleration Clause



日期	內容
10/12	外來(或第三方)協助與介入 1. 調解與仲裁 2. 司法系統介入 3. 秘密談判與二軌談判 4. 介入方式與可能後果
	中小型組織 ※議題：法人和非法人的內涵、大小公司的劃分、合夥關係和商業信託的經濟分析；創業投資（VC）模式 ※案例研究：閉鎖性公司的退場機制，right of first refusal, tag along & drag along rights etc.
10/19	多方談判 1. 投票機制設計 2. 競標與拍賣機制設計 3. 合縱連橫與評估計算 4. 對內談判與整合領導
	大型組織 ※議題：股權和債券、fiduciary duties、私募基金、MBO & LBO、企業併購的資訊角力、敵意併購 ※案例研究：樂陞案、Dell MBO、Alibaba IPO & Corporate Governance
10/26	特殊類型談判 1. 使用非和平手段 2. 國際談判與兩岸談判 3. 勞資談判 4. 政府為談判一方或裁判或制訂規則
	介於契約和組織的商業安排 (hybrids) (1/2) ※議題：franchise agreements, outsourcing and subcontracting (e.g., Taiwan Semi-conductor industry), strategic alliance ※案例研究：AM/EX Credit Card (supply cooperatives)
11/2	制度設計 1. 參與條件與誘因相容設計 2. 風險分擔與履約確保 3. 監理與治理制度 4. 互信與安全機制
	介於契約和組織的商業安排 (hybrids) (2/2) ※議題：franchise agreements, outsourcing and subcontracting (e.g., Taiwan Semi-conductor industry), strategic alliance ※案例研究：AM/EX Credit Card (supply cooperatives)

※本部保留課程安排及師資調整異動之權利，授課日期、時間、地點或單元主題如有調整將會另行提前通知，或公告於本部一樓大廳課程電子看板。