

Collaborate or Consolidate:

Assessing the Competitive Effects of Production Joint Ventures

R03323067 經濟碩二 周旻誼

1. What is the question of the paper?

合作(collaboration)較水平合併(horizontal merger)能獲得更高的利潤，但價格與數量會依廠商的競爭型態而有所不同，當廠商們採價格競爭時，他們的均衡在廠商為合作型態時，價格會較水平合併時來的高，當他們採數量競爭時，結果則相反，這篇論文主要是想問說，為甚麼廠商在合併較合作受到更多法律上的監督時，仍然選擇水平合併呢？

ps 此處的合作為對稱的關係，合作雙方在規模上無明顯差異。

2. Why should we care about it?

瞭解廠商的合作模式，才能知道如何制定更準確的反托拉斯法，並且更了解在什麼樣的狀況下，廠商會傾向合作或者合併，以及當廠商的規模不等時，就作者的推論指出，規模不相等的廠商可能更傾向合併，此篇論文讓我們能更了解合併出現的原因。

3. What is your (or the author's) answer?

作者舉了三個理由，解釋為甚麼在合作能獲得較高利潤的前提下，廠商們仍選擇合併，理由有：資訊不完全(imperfect information)、降低成本(cost reduction)、不對稱的所有權(asymmetric ownership)，資訊不完全是違反了作者對於資訊完全透明的假設，因為實際上除了合作的廠商外的其他廠商，可能無法事先得知他們的出價，而資訊的不完全會得到合作模式不一定比合併好的結論，降低成本則是由於此篇論文所考慮的合併廠商為規模相當，因此沒有規模經濟的問題，但實際上可能出現合併後廠商規模變大，成本較尚未合併前來得小的狀況，這就可能使合併是一個比合作更好的選擇，最後不對稱的所有權合作可能導致較對稱所有權時低的利潤。

4. How did you (or the author) get there?

作者透過兩階段的賽局解出合作比合併有更高的利潤，第一階段的賽局由合作的兩間廠商選出最適價格，第二階段則是除了合作的廠商以外的廠商也得知了此價格後，所有廠商同時決定出了下游價格(downstream price)。

實際例子：

以合作代替合併的模式，美國的電信產業於 2013 年時，有兩家以阿拉斯加州為主要據點的電信公司，即只合併他們的上游產業，並讓下游的部分保持競爭的狀態，以這樣的合作方式代替完全合併(merger)，就是由於害怕可能違反反托拉斯法而做出的決定，並且雙方規模大致相當，合作的方式可能讓他們獲得更高的利潤。

Notations:

JV: joint venture 合作廠商

c : marginal cost

i : 第 i 個廠商

$h_i(p)$: 對第 i 個廠商商品的需求

$\pi_i(p)$: 第 i 個廠商的利潤

w : input price