

寡占與勾結

為何勾結不易維持

反獨占法

獨占性競爭



第14章 寡占與獨占性競爭

寡占與勾結

為何勾結不易維持

反獨占法

獨占性競爭

- 1 寡占與勾結
- 2 為何勾結不易維持
- 3 反獨占法
- 4 獨占性競爭

不同的市場型態

- 完全競爭市場廠商家數眾多, 個別廠商都是價格接受者。
- 具獨占力廠商面對負斜率需求線, 有能力訂定價格。
- 產業內若僅有少數幾家廠商, 個別廠商的訂價會互相影響。例如:
 - 面板廠 (瀚宇彩晶, 友達, 華映, Sharp 等)
 - 電子書閱讀器 (蘋果電腦公司, 亞馬遜公司, Barnes and Noble)
 - 某條街上的咖啡店

- **寡占**: 產業內若僅有少數幾家廠商, 每一廠商的訂價與生產會影響市場狀況。
- 「產業」可指特定區域的廠商, 也可能指店家附近的地區。
- 因為廠商家數少, 一般認為寡占廠商較有動機**聯合**起來控制價格或數量, 以求取更高利潤。
- 廠商聯合起來制定價格或數量, 稱為**勾結** (collusion), 台灣的公平交易法稱之為**聯合行為**; 參與勾結的廠商之組合稱為**卡特爾** (cartel)。

寡占與勾結

寡占與勾結

為何勾結不易維持

反獨占法

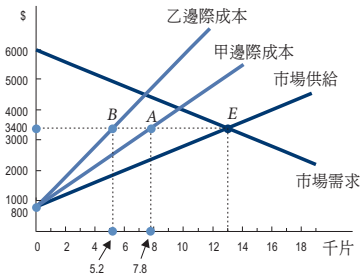
獨占性競爭

完全競爭市場			成本			勾結		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
價格	市場 需求量	市場 供給量	產量	甲邊際 成本	乙邊際 成本	產量	總收入	邊際 收入
4,600	7	19	7	3,133.3	4,300.0	7	32,200	3,400
4,400	8	18	8	3,466.7	4,800.0	8	35,200	3,000
4,200	9	17	9	3,800.0	5,300.0	9	37,800	2,600
4,000	10	16	10	4,133.3	5,800.0	10	40,000	2,200
3,800	11	15	11	4,466.7	6,300.0	11	41,800	1,800
3,600	12	14	12	4,800.0	6,800.0	12	43,200	1,400
3,400	13	13	13	5,133.3	7,300.0	13	44,200	1,000
3,200	14	12	14	5,466.7	7,800.0	14	44,800	600
3,000	15	11	15	5,800.0	8,300.0	15	45,000	200

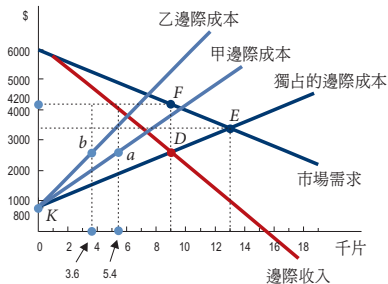
- 完全競爭時, 價格為 3,400 元, 數量為 13 千片。
- 兩家廠商勾結之後, 產量減為 9 千片, 價格上升為 4,200 元。
- 價格單位為元, 數量單位為 1,000 片; 成本與收入之單位為千元。

從完全競爭到勾結

A. 完全競爭



B. 勾結



- 本例假設邊際成本線是直線，因此只要供給量大於0，甲的市場占有率都是60%，乙都是40%。
- 假設甲乙兩廠同意維持其原有的市場占有率，勾結之後，圖B中的a點是甲的生產點，b點是乙的生產點。
- 勾結之後，兩廠合計收入為 $4,200 \times 9 = 37,800$ 千元；變動成本為圖B邊際成本線KD線段以下的梯型面積15,300千元。

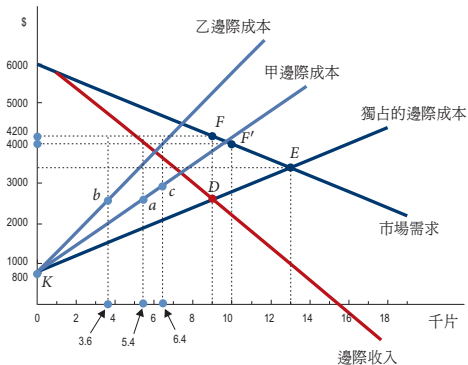
利潤之變動

- 假設甲的固定成本等於9,000千元, 乙為6,000千元
- 在完全競爭時, 甲乙兩廠的利潤分別為1,220千元與760千元
- 勾結之後, 甲乙兩廠的利潤分別為4,500千元與3,000千元

勾結不易維持

- 政府經常懷疑廠商勾結
- 勾結利潤的來源是兩廠協議減少產量, 提高價格, 因此參與勾結的廠商必須同意每一家廠商要減產多少。
- 每一家廠商都希望別人能多減一些。
- 當廠商家數較多時, 減產之協議更不易達成。

欺騙有利可圖?



- 甲廠商從協議產量 5.4 千片, 偷偷增產至 6.4 千片。
- 均衡價格由 4,200 元下降為 4,000 元。
- 若產量增加之影響大於價格下跌以及成本上升之影響, 甲廠的利潤會上升。
- 若甲廠有偷偷增產的誘因, 乙當然也有

優勢策略

- 在賽局裡, 優勢策略是指不論對手作任何決策, 都選擇對自己最有利之決策。

囚犯的困境

	甲認罪	甲不認罪
乙認罪	甲 5 年徒刑 乙 5 年徒刑	甲 10 年徒刑 乙 1 年徒刑
乙不認罪	甲 1 年徒刑 乙 10 年徒刑	甲 2 年徒刑 乙 2 年徒刑

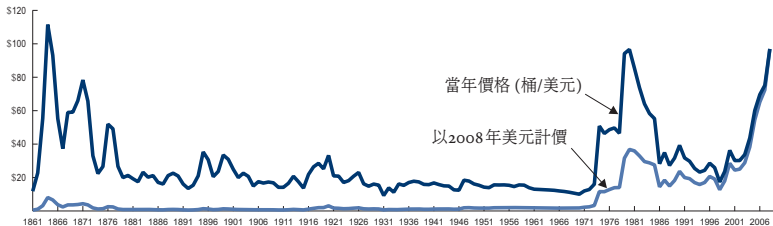
- 甲乙兩囚犯被隔離偵訊。
- 兩人心中想的是如何為自己解套, 能夠讓罪刑減輕一些。
- 無論乙 (甲) 的行為如何, 甲 (乙) 選擇認罪的刑期都較輕。
- 兩人都認罪, 結果並非對兩人最好。

勾結廠商的困境

	甲廠欺騙	甲廠依照協議
乙廠欺騙	甲利潤 2,250 千元 乙利潤 1,500 千元	甲利潤 1,750 千元 乙利潤 3,500 千元
乙廠依照協議	甲利潤 5,000 千元 乙利潤 1,000 千元	甲利潤 4,500 千元 乙利潤 3,000 千元

- 甲乙兩廠雖然簽訂勾結協議;但兩廠各自追求自己的利潤。
- 勾結廠商的困境是, 依協議生產可使兩廠獲得較高利潤, 但實際上, 兩廠都會採欺騙策略, 但這反而使利潤下降。

第一次石油危機



- OPEC 在 1973 年 10 月協議聯合減產, 原油價格大幅上升
- 1980 年代初期, 原油價格及大幅滑落, OPEC 協議破裂是原因之一
- 非 OPEC 之產油國家會大幅增產

反獨占法

- 因為勾結行為使消費者利益受損, 許多國家都訂有法律禁止廠商的勾結行為, 例如:
 - 美國在 1890 年通過 **Sherman 反托拉斯法** (The Sherman Antitrust Act)
 - 台灣於 1991 年通過 **公平交易法**
- 各國的實際例子
 - 台塑石化與台灣中油的**雙占**問題。
 - 美國司法部認為微軟公司在 Windows 作業系統內建 Internet Explorer 瀏覽器 違反反托拉斯法。
 - 歐盟認為英特爾公司對其競爭廠商超微公司 (AMD) 採取**掠奪性訂價** (predatory pricing)。

獨占性競爭

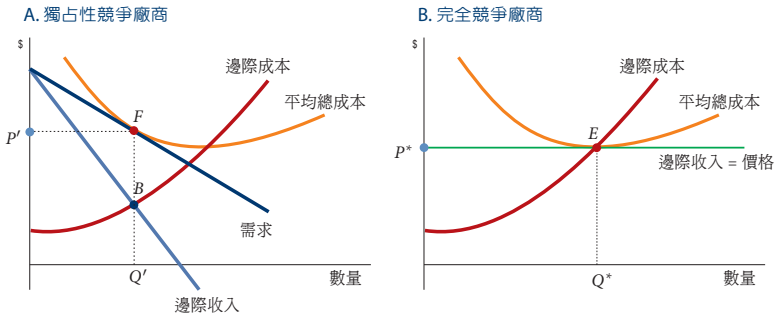
- 為了追求利潤,許多商家都會發展自己的產品特色;產品類似,但不完全相同,稱之為產品異質性 (product differentiation)。
- 市場廠商家數多,但各自具備產品異質性的商品時,稱為獨占性競爭 (monopolistic competition) 市場。
- 獨占性競爭廠商仍具有獨占力量,面對負斜率的需求線,有能力影響價格。

各種市場結構

	完全競爭	獨占性競爭	寡占	獨占
廠商數目	許多家	許多家	少數幾家	單獨1家
能否影響價格?	不能	可以	可以	可以
長期利潤	0	0	0	可能大於0
自由進出市場?	可以	可以	可以	不能
廠商例子	蛋農, 一般飲料店	特色咖啡店, 飲料連鎖店	汽油, 手機	自來水廠, 中央銀行

- 除了完全競爭市場之外, 其他3個市場的廠商都有能力影響價格
- 獨占性競爭市場可以自由進出, 因此廠商的長期利潤會趨近於0

獨占性競爭與完全競爭



- 圖 A 的 B 點, 廠商的邊際收入等於邊際成本, 利潤最大
- 價格為 P' , 產量為 Q' , 平均總成本恰等於價格 P' (圖中的 F 點), 故廠商的利潤等於 0。
- 獨占性競爭並未以最低成本方式生產

是否應管制獨占性競爭廠商?

寡占與勾結

為何勾結不易維持

反獨占法

獨占性競爭

- 管制的理由: 獨占性競爭廠商面對負斜率的需求線, 產量較完全競爭廠商低, 而消費者須付較高的價格。
- 但, 需求線為負斜率的原因是廠商生產異質產品。
- 獨占性競爭市場的異質產品可以滿足消費者不同的需求。