寡占與勾結

為何勾結不易維持

反獨占法

獨占性競爭

經濟學原理

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

寡占與勾結
為何勾結不易維持
反獨占法
獨占性競爭

不同的市場型態

- 完全競爭市場廠商家數衆多, 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:
  - 面板廠 (瀚宇彩晶, 友達, 華映, Sharp 等)
  - 電子書閱讀器 (iPad, Kindle)
  - 某條街上的咖啡店

寡占

- 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)

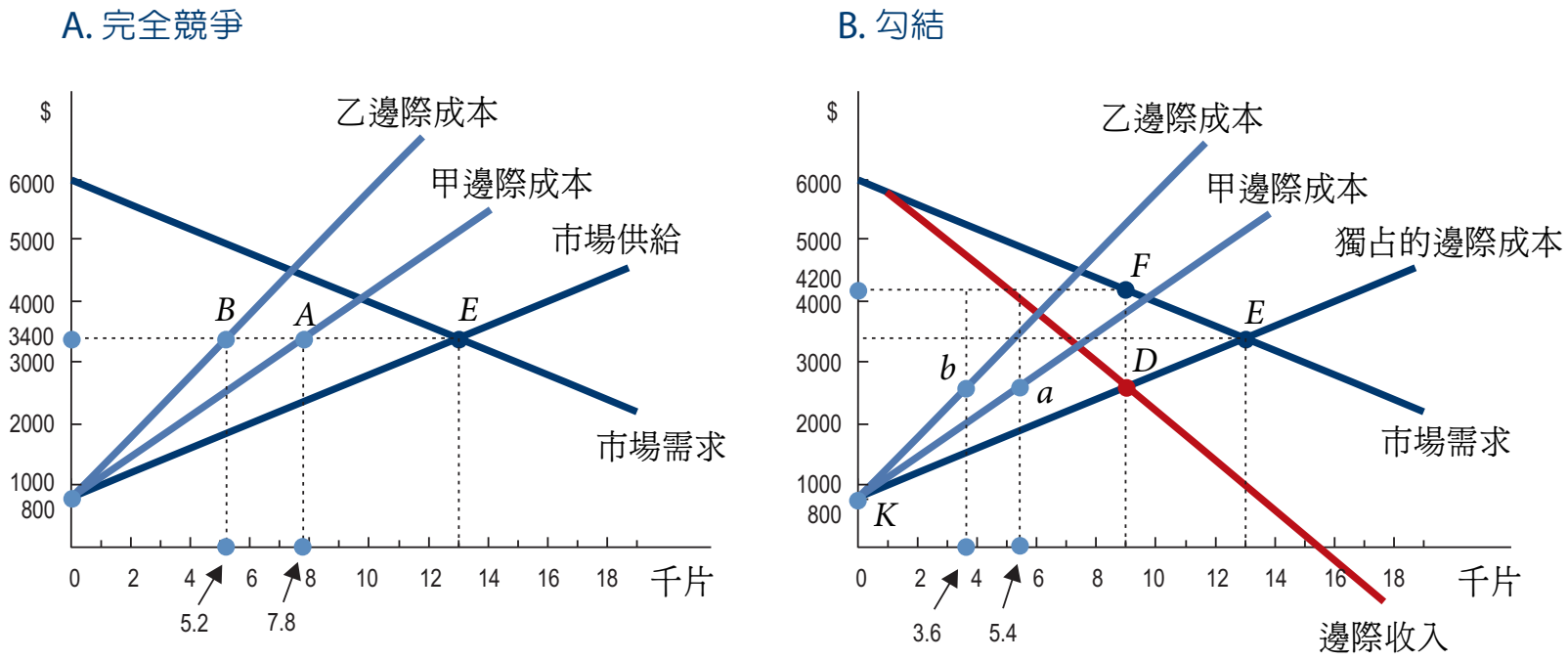
寡占與勾結

完全競爭市場			成本			勾結		
(1) 價格	(2) 市場需求量	(3) 市場供給量	(4) 產量	(5) 甲邊際成本	(6) 乙邊際成本	(7) 產量	(8) 總收入	(9) 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

- 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
- 完全競爭時, 價格為 3,400 元時, 需求量等於 13 千片; 供給量 $= 5.2 + 7.8 = 13$ 千片
- 邊際成本線是直線, 故甲的市場占有率是 60%, 乙是 40%
- 長期利潤將趨近於 0, 若廠商勾結, 利潤可能大於 0

寡占與勾結
為何勾結不易維持
反獨占法
獨占性競爭

從完全競爭到勾結



- 兩家廠商勾結之後, 成為一家獨占廠商; 產量減為9千片, 價格上升為4,200元
- 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 × 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

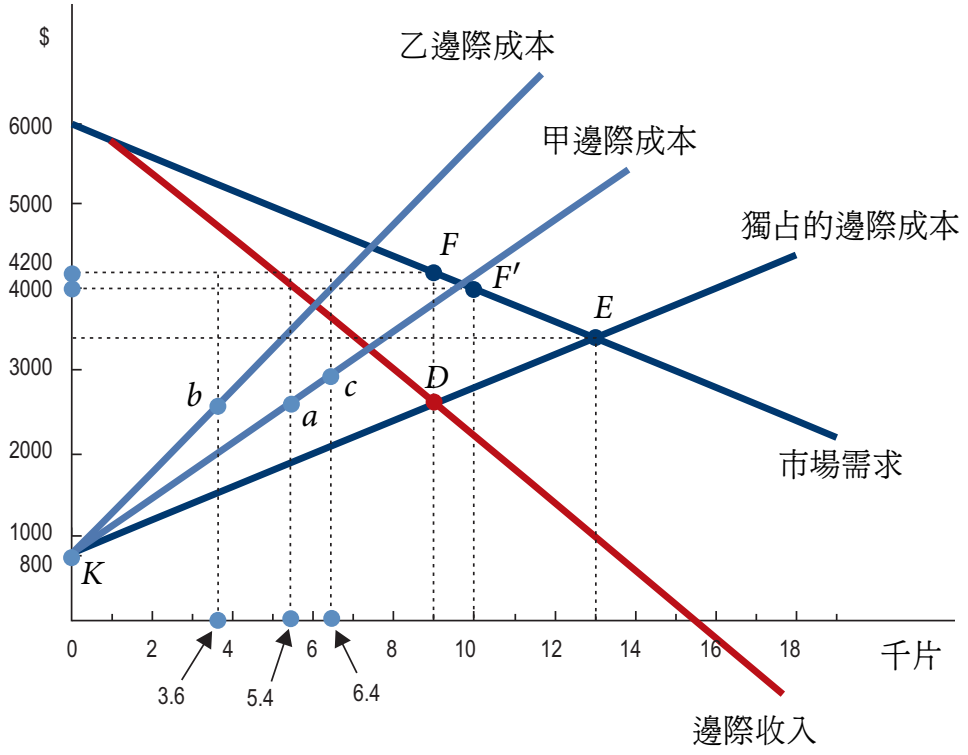
利潤之變動

- 假設甲的固定成本等於9,000千元, 乙為6,000千元
- 勾結之後, 可以算出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

- 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 $9 \times 0.6 = 5.4$ 千片, 偷偷增產 1 千片至 6.4 千片
- 由需求線可知, 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
- 但甲廠有偷偷增產的誘因, 乙廠當然也有

優勢策略

- 甲乙兩廠都有偷偷增產的誘因, 結局?
- 賽局論 (game theory)
- 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

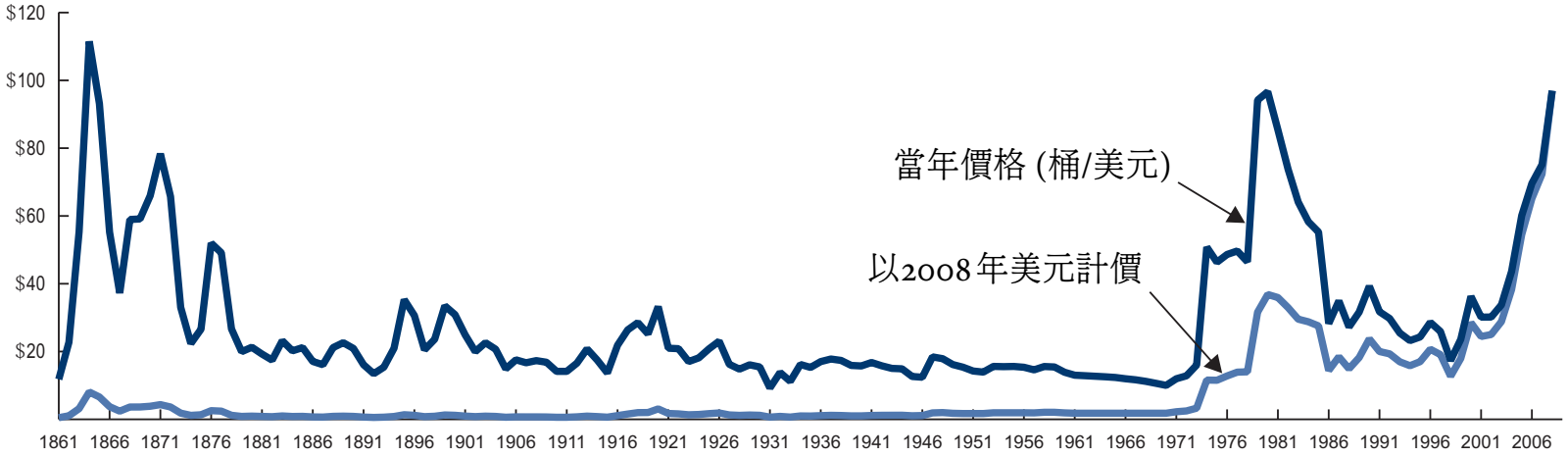
- 甲乙兩囚犯被隔離偵訊; 兩人都希望自己的罪刑減輕
- 無論乙是否認罪, 甲若認罪, 刑期都較輕。例如, 乙認罪時, 甲認罪 (5 年), 不認罪 (10 年); 反之, 乙不認罪時, 甲認罪 (1 年), 不認罪 (2 年)
- 甲的優勢策略是認罪; 同理, 乙的優勢策略也是認罪
- 兩人都認罪, 但結果比兩人都不認罪好

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: 甲乙兩廠的優勢策略都是欺騙; 但結果比依照協議生產更差

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
- OPEC 國家減產時, 非 OPEC 產油國家會大幅增產
- 1980 年代初期, 原油價格大幅滑落, 原因之一是 OPEC 協議破裂

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: 1890年通過Sherman 反托拉斯法 (The Sherman Antitrust Act)
  - 台灣: 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。
  - Windows 系統內建 Internet Explorer 瀏覽器
  - 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

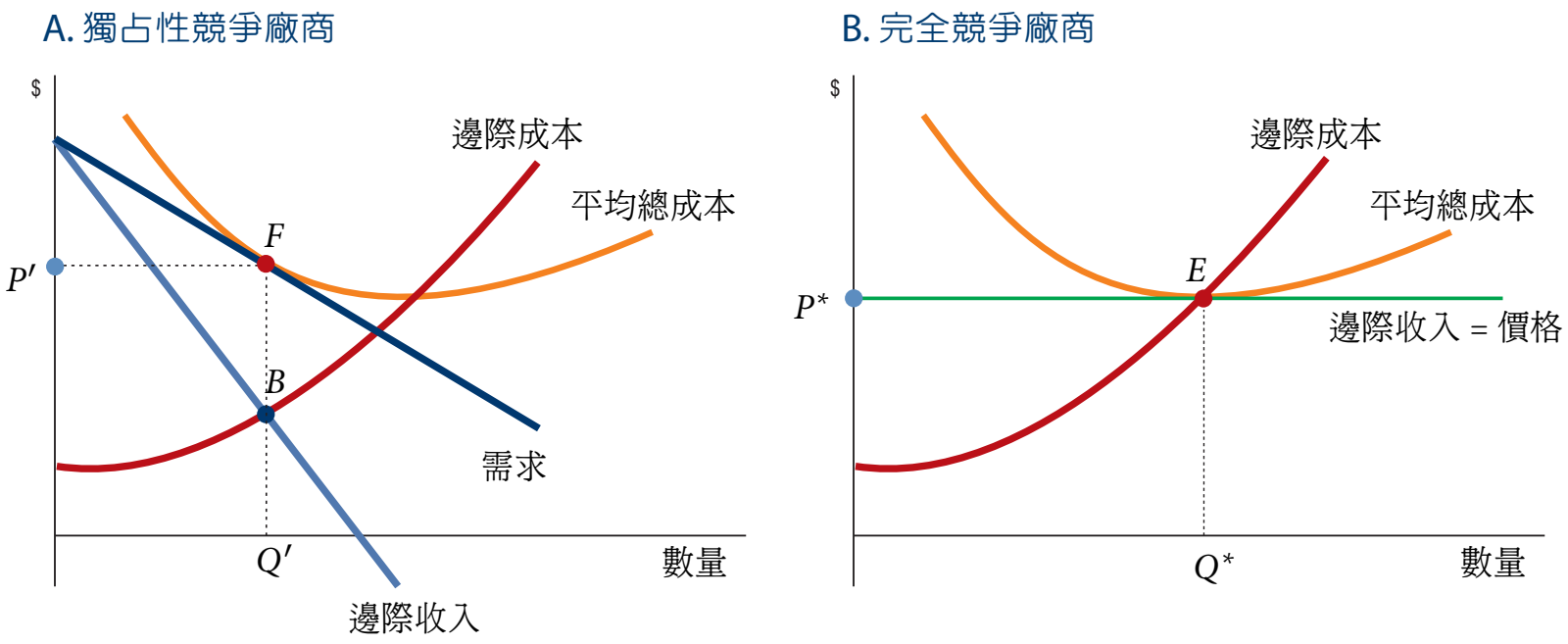
寡占與勾結
為何勾結不易維持
反獨占法
獨占性競爭

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?

- 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產品多樣化的需求