

國立臺灣大學

開放式課程

《經濟學原理》

第十四講 獨佔市場 (Ch.15)

授課教師：國立臺灣大學經濟學系 林明仁教授

講義彙編：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻



【本著作除另有註明外，採取創用 CC 「姓名標示—非商業性—相同方式分享」臺灣 3.0 版授權釋出】

※本課程指定教材為 N. Gregory Mankiw: Principles of Economics (2012), 6th edition.

上一章介紹了四大市場中的完全競爭市場，一個理想化的市場和其不太可能發生的幾個前提假設，接下來的三章分別介紹三個市場才是真正在現實世界中發生的事情，每一個市場都有其與完全競爭市場相異之處，廠商的家數依舊扮演一個非常關鍵的角色，畢竟他是決定一塊「經濟大餅」會怎麼被分配的一個重要因素，越多的廠商存在，單一的市場影響力越小，其定價策略也會跟著改變；此章將從單一廠商，也就是獨佔市場開始討論起。

A. 獨佔市場簡介

a. 定義：比較一個完全競爭市場的以下條件

1. 眾多買家與賣家
2. 所有的商品都是相同(品質)的
3. 廠商可以自由進出市場，沒有進出障礙限制

獨佔市場在一些方面是與之完全相反的

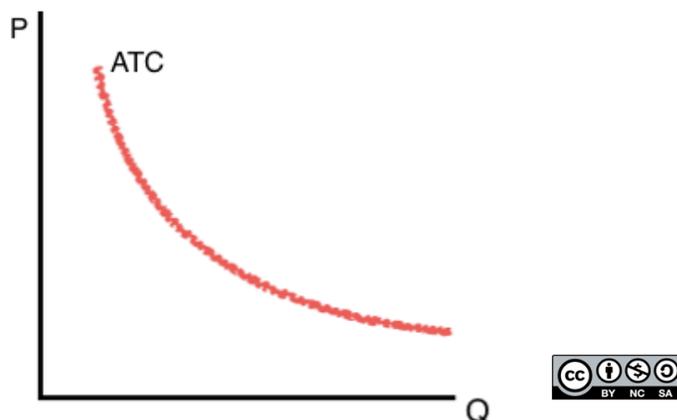
1. 市場只存在一個買家，因此其將從價格接受者轉為價格制定者
2. 只有一個廠商，產品品質由自己決定
3. 通常存在極大地進入障礙或退出障礙，不然不會只有一個廠商存在

b. 興起的原因

極大的進出入障礙通常是以下幾個原因所造成的，包括：

1. 資源壟斷：對特定資源的獨佔容易造成生產上的獨佔，比如說特殊的開採技術，但在現實生活中此情況非常少數，因為人們通常會找到一項產品的替代品，而那個獨佔的資源之獨占性便不會那麼大，少數的特例便是南非的鑽石公司 Debeer，畢竟鑽石在許多場合有其不可取代的地位。
2. 政府壟斷：政府的介入，讓特定廠商擁有獨家使用權，專利權與著作全集是兩個很好的例子；其實就某種程度來說，政府其存在本身便是一種獨佔的存在，如滿清政府舉辦科舉考試。
3. 自然獨佔：由於產業的特性，那個唯一存在的產業通常投入大量固定

成本，這使他們得以排除其他產業壟斷市場，如台電、自來水公司有鋪設大量管線的公司，如下圖，由於一開始有大量固定成本的緣故，ATC 很容易在數量變多後有遞減的特性。



B. 獨佔廠商的決策

a. 前提—面對的需求曲線

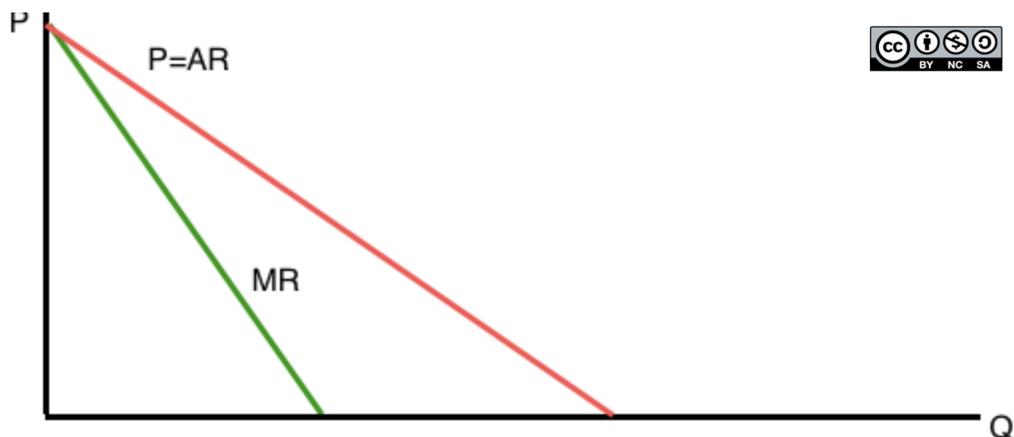
在完全競爭市場中，由於單一廠商完全沒有市場影響力，為一價格接受者，在那個價格下賣多少都可以，因此其面對的需求曲線為一條水平的橫線；但在獨佔市場中，那個廠商所面對的就是整個市場的需求曲線，為一負斜率的曲線。

b. 利潤極大化的過程

由於所面對的價格會隨著數量增加而遞減，造成總收入會是一個開扣向下的拋物線，儘管如此，利潤極大化的條件不管在哪一個市場都是一樣的，當邊際收入為負的時候，廠商應該停止生產（ $Q=5$ ）；由於需求曲線的特性，獨佔廠商的邊際收入可以拆成價格效果與產量效果兩個部分來討論：

1. 價格效果：由於價格是數量的函數，造成邊際收入並非等量成長，這也造成了 MR 遞減的情況（如下圖，只要產量一增多，邊際的價格下降也會使原本可以賣的產品賣的價格變低，兩條線的斜率可經由數學

證明為兩倍關係) 而完全競爭市場的此效果不存在，其價格不是數量



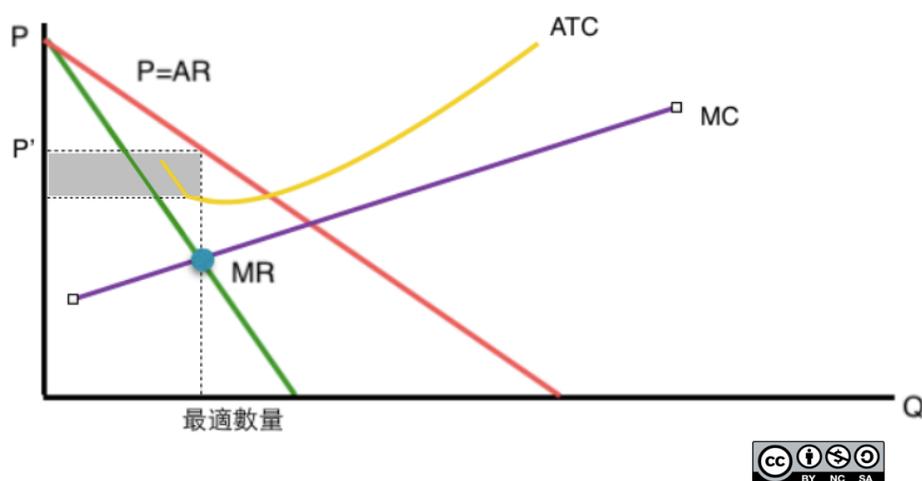
的函數。

2. 產量效果：此效果和完全競爭市場一樣，賣的越多收入越高。

quantity	price	total revenue	average revenue	marginal revenue
0	9			
1	8	8	8	8
2	7	14	7	6
3	6	18	6	4
4	5	20	5	2
5	4	20	4	0
6	3	18	3	-2
7	2	14	2	-4
8	1	8	1	-6

c. 定價策略

對廠商來說，不論在什麼市場， $MR=MC$ 永遠是利潤極大化的條件，找到最適數量並決定所能獲得的收入 (P') 並減去成本後即可以算出利潤 (灰色面積)

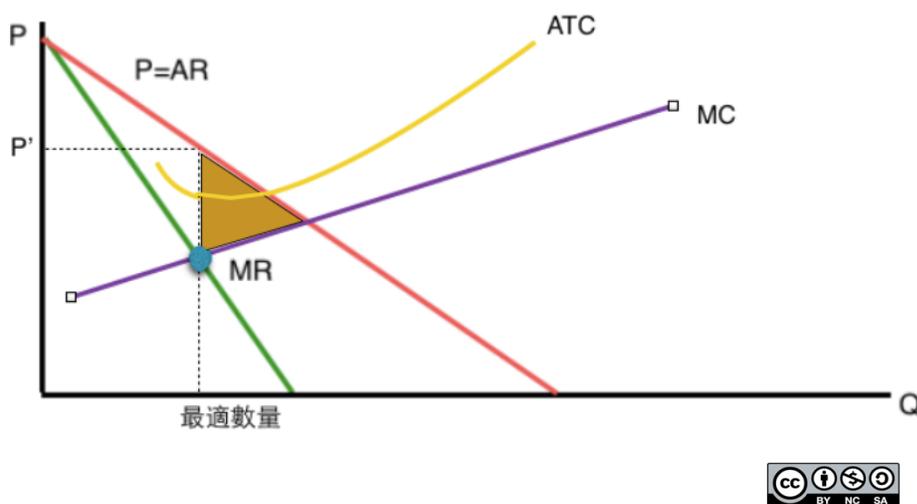


補充：當 MC 是一條水平線

在現實生活中，有些俱有特殊技術性的物品很容易會擁有水平的邊際成本線，這時候 ATC 就會變成一個遞減的函數（因為 MC 這個變因沒有使 ATC 向上的力量），這時候的利潤即會產生變化。

d. 無謂損失的產生

跟完全競爭市場相比，獨佔市場的最是數量是比較少的，因此我們可以推斷相對於完全競爭市場的最大效率，獨佔市場必定會產生無謂損失（咖啡色面積），表示有一部分該交易而未交易的情況發生。



C. 獨占利潤的討論

如同政府課稅一樣，獨佔廠商也造成了無謂損失，不同的是多出來的利潤分配，一個是政府的稅收，一個則會進入獨佔廠商的口袋裡，如同前幾章所說的，政府永遠有手段沒收這些利潤，而在獨佔市場中，政府操作的空間又更多元一些，大致上可以分為三種：

a. 積極型—預防與治療

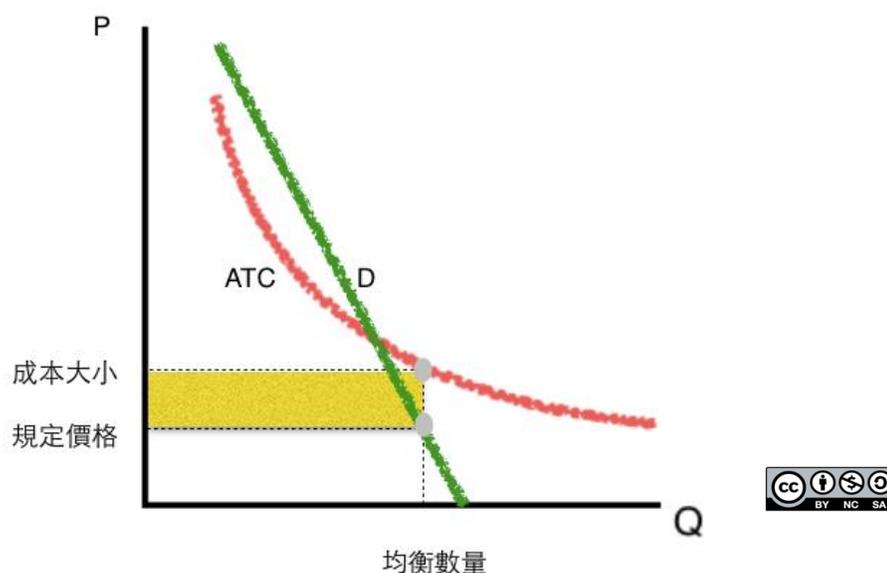
若政府能減少獨佔廠商的獨占力，即可避免無謂損失的發生，而增加競爭力的方法包括了以下幾個：

1. 公營的獨占企業民營化、把民間的大企業強制拆散成小企業，例如被一分為八的 AT&T，廠商彼此削價競爭的結果將使得經濟利潤的大餅回饋到消費者手上，然而有時候企業之間的合併並不是因為要造成獨佔，而只是為了生存，這個時候公平交易委員會就必須做更多的調查才能判斷。
2. 反托拉斯法（台灣為公平交易法）的強制規定：藉由法條的限制，廠商會擔心被罰錢而不敢聯合漲價或進行各種不法的勾當，實證上，卻對於計算市占率常常有很大的衝突。
3. 對市場價格的規定：

更直接一點的做法就是規定廠商能賣的價格，包括 $P=MC$ 或 $P=AC$ 法

(1) $P=MC$

這是完全競爭廠商的定價依據，也就是最有效率的定價策略，然而，若其為一自然獨佔廠商，其將蒙受損失（如下圖黃色面積），這只會造成廠商退出市場，徒增困擾；更何況，廠商的邊際成本曲線也就是供給曲線本身就不太容易獲得，根本無從定價起。

(2) $P=AC$

這是一個折中方案，卻沒有任何道理，這將使得廠商零利潤進而退出市場，除非政府可以補貼他們的損失，但這又衍生另一個問題—補貼本身又會造成無謂損失，顯然者兩者是必須衡量的。

b. 消極型—什麼也不做

為了解決獨占企業的無效率所造成的傷害，或許默許沒有特許的廠商偷偷存在也許是一種增加市場競爭解決問題的方法，若以台北市公車的例子來說，一般來說是不許私營的公車存在，但是若私營的車能壓低價格、且提供更好的安全服務，那又有何妨呢？

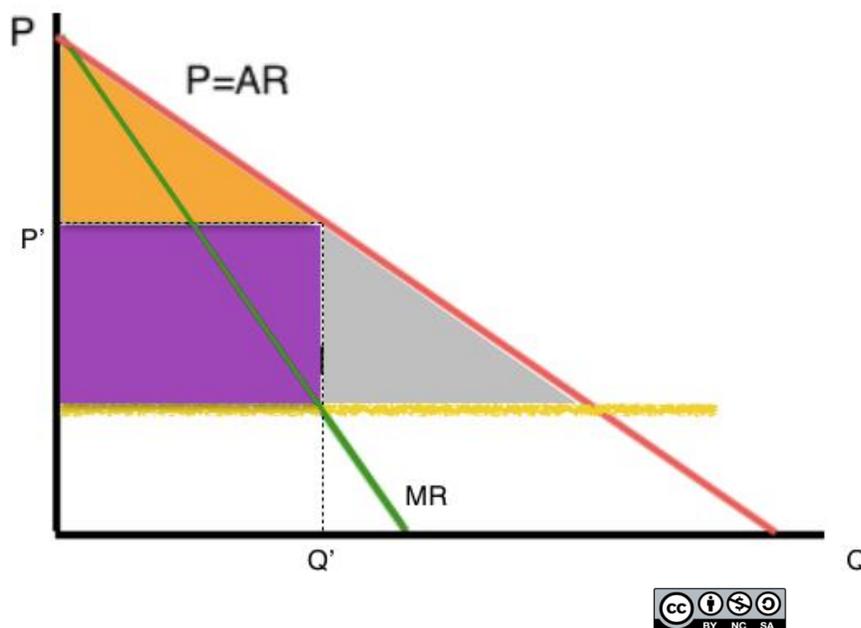
D. 價格歧視

獨佔廠商既然擁有制定價格的能力，沒有用盡方法利潤極大化的道理，獨佔廠商會利用每個人的彈性不同，而定出不一樣的價碼，好把消費者願付價格逼出來，價格歧視又可分為三種

a. 第一級差別取價：

在利潤分配色塊中，橘色為消費者剩餘，紫色為利潤，灰色為無謂損失，

黃線為邊際成本曲線（也可以是正斜率），當生產者有辦法知道消費者的願付價格（每個數量下，紅線的高度），就可以藉由把價格定在那裡達到利潤極大化，這時三塊有色面積皆轉變為生產者剩餘，也不會有無謂損失的產生，此又稱為完全差別取價，在現實生活中幾乎不存在。



b. 第二級差別取價：

在同一件商品的數量上做折扣，用以區隔每個消費者想買的數量，例如便利商店的「第二件六折」政策、捷運的計價方法、「會員價」的使用。

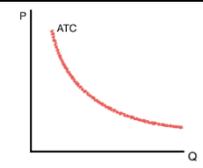
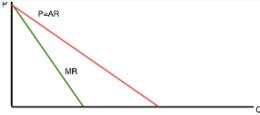
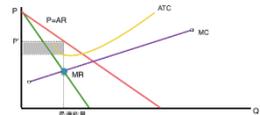
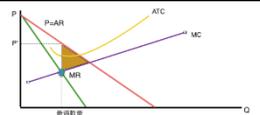
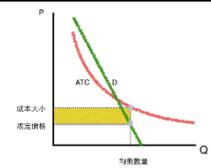
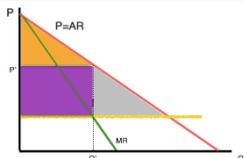
c. 第三級差別取價：

將同樣的產品根據不同的克群定不同的價錢，如電影票的老人優惠票、飛機的經濟艙等等，但前提是得做到防止產品回流以免套利。

E. 結論

壟斷就如同完全競爭一樣，是一個理論上存在的市場，在現實生活中，幾乎所有的市場都會同時保有這兩個市場的部分特性，就像一個光譜一樣，現實的市場會是介在光譜的中間區域，藉由這章的討論，我們知道一個極端獨裁市場是如何運作的，從此延伸，我們便可以推估其他真正的市場可能會長什麼樣子。

版權聲明

頁數	作品	版權標示	作者/來源
3			製圖：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻
4			製圖：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻
5			製圖：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻
5			製圖：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻
7			製圖：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻
8			製圖：國立臺灣大學經濟學系 張振鴻