

獨 占

獨占(monopoly)或稱獨佔、壟斷，是指市場上唯獨只有一個廠家供應該產品，由於缺乏相近的替代品，又沒有競爭者，所以獨占廠家可以決定價格。可是某些字號雖然是只此一家，別無分號，但並不一定是獨占，因為市面上可能也有替代品，它只是品牌獨特而已。以台灣鐵路局來說，雖然只有一家，但消費者也可以搭乘客運、飛機或高鐵等近似替代品，所以不算是獨占。但台電、自來水公司就是獨占了，因為消費者並沒有別的商家可以選擇，甚至連近似的都沒有，他們做的是獨門生意。

所以會造成獨占，基本原因是「進入障礙」，也就是說獨占的廠商能在市場上獨領風騷，是因為競爭者不能進入市場與其競爭造成的。為什麼競爭者會進不來，原因有以下三種：

1、 自然獨占

或效率性獨占，是由於獨占者獨具規模經濟或經營效率特高，所以成本低，造成了良性循環阻止了競爭者進入。例如水、電、瓦斯、有線電視等行業，因為要事先支付龐大的固定成本(如輸配管線)，用戶如果愈多平均成本就會愈低，新的競爭者很難進入。

2、 資源獨占

由於擁有獨特的關鍵性資源，如生產技術、專利、原料、龐大的資本投入……等，致使競爭者無法進入。例如晶片生產、晶片代工、飛機引擎、基改種子……等。

3、 行政性獨占

政府透過發給專利、特許執照、法律限制……等手段給予某家企業，使其具有排他性的生產某種產品或服務。當然政府也可以自己來獨占，那就稱為「專賣」或「公賣」制度，例如古代的鹽、鐵、茶的官營獨占或近期的菸酒公賣。

另外，在一個行業中，大型公司亦可通過收購、合併、控股、聯合等方式來達成生產、銷售上的聯合，組成一種近乎經濟一體的組織，稱為「托拉斯」(Trust)。為了避免龐大的托拉斯壟斷，主要大國都先後制定了「反托拉斯法」加以限制，以防止大型企業控制價格，主宰市場的企圖，來維護市場的公平競爭。美國的 AT&T、標準石油、美國鋼鐵公司等被反托拉斯法強制拆解就是很有名的例子。

由於獨占者所生產的產品是唯一或最最大的，賣方市場上缺乏真正的競爭者，因此理論上可以隨意調節價格與產量，自然減少了獨占者對資源的優化配置、技術革新和改善經營效率的誘因，終將導致消費者利益和社會公共利益的損失！

從另一個角度來看，由於獨占者規模大，透過規模經濟，一定會比多家小公司競爭者來得更有效率，成本也會更低，所以獨占者只要有開明的經營者，理論上應該更有機會和能力為社會提供最大的服務。以美國電線電報公司(AT&T)的發展為例，由於其設備、電話網路鋪設的優勢，吸引了龐大的顧客群，在良性循環下，電信功能不斷提升，費用也持續下降，對社會福祉貢獻極大。可是 1984 年時因反托拉斯法被強制拆解，看起來市場上是有競爭，可是這些競爭者大家都必需投入巨額的資金在線路、廣告及研發上，可想而知，愈來愈便利且便宜的電話服務亦隨之終結，消費者也付出了代價，結果是沒有人是贏家。所以，問題不在獨占，因為以零和遊戲為前提的競爭，一定會對系統產生破壞，最終將摧毀整個系統。

一個系統是否健全，不能只根據價格來判定，因為便宜不一定就是好。利潤的存在是應該的、是必需的，若獨占廠家的訂價或寡占廠家在協商統一售價之前，能夠考慮長期之下整個系統-----包括他們本身、消費者、供應商、員工、環境以及公司所在社區----- 的最佳利益，這樣餅就可以愈做愈大。反之，為了短期利益而把價格訂得過高，長久下來，只會使原有的顧客逐漸流失，造成現有的餅慢慢縮小，最後損及本身利潤。所以，反托拉斯的功能，應該要放在教育和輔導廠商走向正確的道路，使系統走向合作多贏，人人都能受益的模式發展，而非不分青皂白的打壓限制！

有了以上的認識，請討論以下案例適當與否：

- 雙北市聯營公車的統一票證和統一票價
- 計程車統一起步和跳錶價
- 中油和台塑的油品價格
- NCC 有線電視的經營區劃分
(原則一區一家，15 萬戶作為分區基準，全台灣共分為 51 區)