

第四章 結論與建議

4.1 結論

電信產業多半屬於自然獨占產業，但是隨著電信市場的開放，有愈來愈多的廠商加入，而新加入的廠商需要和現存的獨占廠商接續，才能提供完整的服務，接續費的成本又佔電信廠商不小的比例，因此，接續費的訂價問題是電信產業中頗為重要的議題。而台灣和國際不同的是，民營的行動電話業者掌握市話撥打行動電話的費率訂價權，也就是民營業者非價格接受者。所以，本文分別就簡單模型以及加入固定成本後的模型，探討當追隨廠商（廠商 2）非價格接受者與價格接受者時，社會福利最大化下的最適接續費以及領導廠商（廠商 1）之零售價格，並且將兩者做比較。

結果發現，在簡單模型中：(1) 廠商 2 非價格接受者時，社會福利最大化下之接續費會等於 ECPR 加上領導廠商為了壓倒追隨廠商市場力之補貼。(2) 廠商 2 為價格接受者時，最適接續費會等於廠商 1 提供接續的直接成本，而廠商 1 的最適零售價格等於直接提供消費者服務的邊際成本，即最適訂價為邊際成本訂價。

而在加入固定成本的模型中：(1) 廠商 2 非價格接受者時，最適接續費等於 ECPR 加上領導廠商為了壓倒追隨廠商市場力之補貼，且此時接續費的大小決定於領導廠商的直接成本、機會成本以及補貼的大小。(2) 廠商 2 為價格接受者時，此時在廠商 1 的利潤有限制情況下，最適接續費會等於 ECPR 加上一正的项目，此結果和 Armstrong (1996) 的一般模型之結果類似，即最適接續費會大於 ECPR；但此時若廠商 1 沒有利潤限制時，最適接續費會等於廠商 1 提供接續的直接成本，而廠商 1 的最適零售價格則等於直接提供消費者服務的邊際成本，此意味著當領導廠商的接續費或是零售價格訂在邊際成本時，領導廠商的利潤不會有損失，故此結果是社會最適也是第一好 (first-best) 的接續費訂價政策。然

而，事實上領導廠商有規模經濟的特性，因此廠商利潤大於等於零的限制式必需存在，故領導廠商的訂價必會大於其邊際成本。

另外，由模型一與模型二之比較可得知：(1) 廠商 1 的零售價格在廠商 2 非價格接受者時，會大於廠商 2 為價格接受者時。即雙佔時的領導廠商價格會大於競爭時的價格，也就是愈競爭時，政府傾向將領導廠商的零售價格訂定較小。(2) 接續費的大小則不一定，要視領導廠商的機會成本以及補貼有多大而定。(3) 雖然不能確定替代率對接續費的影響是正向或負向，但可知道替代率對最適接續費的影響由領導廠商的訂價以及邊際成本所決定。

由模型三與模型四之比較得知：(1) 若領導廠商的最適零售價格，在追隨廠商為非價格接受者時小於其為價格接受者時，則最適接續費在追隨廠商為非價格接受者時也會小於其為價格接受者時。(2) 直接成本對最適接續費的影響，在廠商 2 為非價格接受者時會大於廠商 2 為價格接受者時。(3) 替代率對最適接續費的影響亦由領導廠商的訂價以及邊際成本所決定。



4.2 建議

在電信產業中，當廠商數目愈來愈多時，廠商之間的網路需要彼此互相連結，一方面是為了提供完整的服務，另一方面則會有網路外部性的效果。此網路外部性即為：因有愈來愈多的新用戶加入，則舊用戶可以跟新用戶或其他廠商的用戶通話而增加效用。因此，網路外部性在電信產業中也是一個重要的議題，可以加入本文的追隨廠商非價格接受者之模型，加以探討。

另外，隨著通訊技術的愈來愈進步以及電信廠商數目的增加，政府計畫設置所謂的電信園區，屆時整個電信產業的情形又會有所不同，廠商之間雖然為競爭的對手，但彼此在某些服務上又很可能會互相合作，因此，在接續的議題上可能會更為複雜，而接續方式也不再是單向的接續，會傾向雙向的接續。而本文僅以單向的接續方式來探討最適接續費，建議可探討雙向的接續方式，且不只是雙向接續，甚至廠商之間彼此收取的接續費用可以是不同的。

然而因為中華電信的接續費一直無法降價，民營業者也認為自己處在不平等的情況下競爭，因此，未來也有可能由政府提供接續，而所有的廠商，包含中華電信都得向政府接續，如此一來，接續的方式又和以往大不相同，接續費的訂價探討也會不同。

不論如何，可以確定的是電信產業未來之發展必會趨向更競爭的局面，屆時接續費對整個社會福利的影響會是如何，又或許會受到其他政策因素以及外在環境變化的不同，而有完全不同的新局面，這些都是可以再探討的議題。