

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Шаститко А.Е., Комкова А.А., Курдин А.А.
Шаститко А. А.**

**Конкурентная политика и стимулы
к инновационной деятельности**

Москва 2016

Аннотация. Работа посвящена выявлению и изучению взаимосвязей между интенсивностью конкуренции, рыночными структурами, конкурентной политикой и инновационной активностью. Критический анализ зарубежных исследований показывает, что универсального решения эта проблема не имеет, и эффекты конкурентной политики на инновационную деятельность на практике зависят от ряда специфических национальных и отраслевых факторов. Воздействие механизмов конкурентной политики в отношении инновационной активности носит комплексный характер с учетом их влияния на ряд аспектов деятельности предприятий и ожиданий предпринимателей, а также наличия взаимосвязанных рынков. В работе приводится оценка комплекса этих эффектов. Построенная в работе теоретическая модель показывает, что «негостеприимное» отношение антимонопольных органов к потенциально антиконкурентным действиям предприятий может стать фактором сдерживания инновационной активности, однако отказ от антимонопольных мер может нанести ущерб потребителям. Оптимальным вариантом конкурентной политики представляется благоприятное отношение к инициативам предприятий в случае вероятного повышения их инновационного потенциала при одновременной реализации компенсирующих мер защитной или активной конкурентной политики.

Шаститко А.Е., директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Комкова А.А., младший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Курдин А.А., старший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Шаститко А.А., научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2015год.

Содержание

Содержание	3
ВВЕДЕНИЕ	4
<i>1 Влияние характеристик рыночных структур на инновационную деятельность</i>	<i>6</i>
1.1 Рыночная структура и инновации: постановка проблемы.....	6
1.2 Взаимосвязь структуры рынка и инноваций в зарубежной экономической теории	9
<i>2 Защитная и активная конкурентная политика: определения, механизмы и отношение к инновациям</i>	<i>20</i>
2.1 Защитная конкурентная политика: понятие и механизмы.....	20
2.2 Отдельные аспекты антимонопольной политики в сфере интеллектуальной собственности и инноваций.....	27
2.3 Активная конкурентная политика: понятие и механизмы.....	43
<i>3 Подходы к моделированию эффектов конкурентной политики на инновационную активность при горизонтальной интеграции.....</i>	<i>51</i>
3.1 Предпосылки	51
3.2 Базовое взаимодействие по Бертрону	52
3.3 Слияние на рынке РИД	54
3.4 Слияние на рынке товаров и двусторонняя монополизация	58
3.5 Выводы из модели.....	60
Заключение	64
Список использованных источников.....	66

ВВЕДЕНИЕ

Конкурентная политика способна оказать значительное влияние на инновационное развитие отдельных предприятий, отраслей и национальной экономики в целом, но выбор оптимальных механизмов и сфер применения конкурентной политики является нетривиальной теоретической и прикладной задачей. Важный вопрос, который не имеет однозначного ответа, состоит в характере взаимосвязей между конкуренцией и инновационной активностью. Многие десятилетия в академическом сообществе ведется хотя и плодотворная с научной точки зрения, но не приводящая к бесспорным результатам дискуссия о том, является ли конкуренция стимулирующим или сдерживающим фактором инновационной деятельности. Часто истоки этой дискуссии возводят к работам Йозефа Шумпетера и Кеннета Эрроу, первый из которых аргументировал положительное воздействие размера фирм и высокой концентрации на инновационный потенциал предприятий и отраслей, в то время как второй акцентировал внимание на необходимости конкурентных стимулов.

Обе точки зрения находили частичное подтверждение, но в современной науке достаточно распространено убеждение о том, что они могут сосуществовать, и на практике эффекты развития или ограничения конкуренции на инновационную активность могут иметь, во-первых, нелинейный характер, во-вторых, зависеть от страны, отрасли и иных обстоятельств. Соответственно, задачи и инструментарий конкурентной политики должны различаться.

В России интерес к этому вопросу несомненно существует: это подтверждается активными дискуссиями в академической, политической и деловой сферах относительно антимонопольной политики в отношении результатов интеллектуальной деятельности, что является одним из важных направлений воздействия конкурентной политики на стимулы и ограничения к созданию и внедрению инноваций.

Задачей этой работы является определение состава инструментов активной и защитной конкурентной политики государства, оказывающих влияние на инновационную активность предпринимателей, и оценка воздействия этих инструментов активной и защитной конкурентной политики на фактическую и потенциальную инновационную активность предпринимателей.

Особое внимание при анализе конкурентной политики должно уделяться характеристикам ее формирования и осуществления в сфере отношений по поводу результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Создание инноваций, то есть

разработка новых продуктов, процессов, организационных или маркетинговых методов, в целом соответствует производству РИД. В соответствии с российским законодательством (ст. 1225 и 1350 ГК РФ) в состав РИД входят изобретения, которые в свою очередь определяются как новые продукты или процессы, так что создание изобретений соответствует продуктовым и процессным инновациям. Также в состав РИД входят секреты производства (ноу-хау), определяемые как любые сведения о РИД в научно-технической сфере и о способах осуществления профессиональной деятельности, имеющих коммерческую ценность, что включает инновационные организационные и маркетинговые методы. Есть ряд деталей, которые не позволяют вполне отождествлять инновации с производством только изобретений и секретов производства – например, то, что создание новой компьютерной программы или прикладной научной разработки (также находящихся в списке РИД по ст. 1225 ГК РФ) тоже может рассматриваться как инновация, но они не войдут в состав изобретений или ноу-хау с юридической точки зрения, поскольку будут защищены авторским правом, а не патентным. Но можно утверждать, что производство РИД в целом охватывает инновационную активность, а, следовательно, конкурентная политика в сфере производства и обращения РИД должна находиться в центре рассмотрения при анализе воздействия инструментов конкурентной политики на инновационную активность.

Первый параграф работы посвящен рассмотрению взаимосвязи между рыночными структурами и инновационной активностью с учетом накопленного в мире опыта теоретических и эмпирических исследований этого вопроса. Это необходимо для понимания задач конкурентной политики в контексте инновационного развития.

Второй параграф содержит аналитический обзор инструментов конкурентной политики России и зарубежных стран и предварительное определение путей и результатов их воздействия на инновационную активность.

В третьем параграфе в целях формирования универсального инструментария для формального анализа механизмов конкурентной политики и для разработки конкретизированных научных гипотез построена базовая теоретическая модель оценки эффектов конкурентной политики на инновационную активность для случая горизонтальной интеграции.

1 Влияние характеристик рыночных структур на инновационную деятельность

1.1 Рыночная структура и инновации: постановка проблемы

Какова взаимосвязь структуры рынка и инновационной активности? Этот вопрос является одной из ключевых проблем, возникающих при осуществлении конкурентной политики. Даже в случае, если в перечень основных задач конкурентной политики не включено развитие инновационной активности, то, как минимум, последняя не должна от нее страдать.

Конкурентная политика направлена на то, чтобы создать или сохранить такие условия на рынке (такую рыночную структуру), при которой компании мотивированы на повышение общего благосостояния и благосостояния потребителей. Если конкурентная политика в большей степени ориентирована на благосостояние потребителей, то главной ее задачей становится не дать компаниям перераспределить благосостояние в свою пользу, и соответственно основные ее усилия направлены на создание или сохранение ценовой конкуренции. Для этой цели большое количество фирм с максимально схожим товаром или услугой является предпосылкой наиболее благоприятной рыночной структуры. В случае, если конкурентная политика в большей степени ориентирована на общее благосостояние, то качество товара или услуги, их разнообразие, уровень издержек производства, а значит, и инновационная активность приобретают особое значение. В некоторых случаях две данные цели не согласуются.

Инновации несут в себе ценность сами по себе, так как обуславливают экономический рост и процветание страны, что делает их создание и внедрение целью большинства направлений экономической политики и многочисленных государственных инициатив. Таким образом, любая ветвь экономической политики, в том числе конкурентная политика, должна принимать во внимание эффект, который они имеют на мотивации компаний к осуществлению инновационной активности. В свою очередь, инновационная активность может привести к изменению расклада сил на рынке, а также изменить его структуру.

Проблему взаимодействия инновационной активности участников рынка и структуры данного рынка можно представить в виде следующих вопросов. Как рыночная структура влияет на мотивацию компаний к осуществлению инноваций? Как осуществление инноваций влияет на рыночную структуру?

Ответы на данные вопросы являются динамически взаимосвязанными, так как на мотивацию компаний к осуществлению инноваций влияет также и ожидаемая структура

рынка после их осуществления, а новая структура рынка, в свою очередь, влияет на планы инновационной деятельности его участников.

Основным путем влияния рыночной структуры на инновационную активность является определение мотивации и возможности компании инвестировать в инновации, ведь от фактической и будущей структуры рынка зависит, получит ли компания дополнительную прибыль хотя бы в краткосрочном периоде и сможет ли покрыть дополнительные издержки, связанные с инновационной активностью.

Если рассматривать антимонопольную политику, а именно ее ядро, которое состоит из предотвращения злоупотребления доминирующим положением, предотвращения соглашений, ограничивающих конкуренцию, и контроля слияний, то можно выделить следующие проблемные моменты, связанные с инновационной активностью компаний 1.

Во-первых, инновационная активность, результат которой закреплён через защиту прав интеллектуальной собственности, может создать условия доминирования компании на рынке, что, в свою очередь, не является нарушением антимонопольного законодательства, но даёт повод антимонопольному органу расценивать поведение такой компании как злоупотребление своим положением. Рост наценки компании на товар, в отношении которого были осуществлены инновации, может быть обусловлен как появлением возможности компании осуществлять новую ценовую политику, так и необходимостью покрыть издержки, возникшие в процессе осуществления инноваций. То, как новая структура рынка влияет на инновационную активность доминирующей компании в дальнейшем, а также на инновационную активность ее потенциальных конкурентов, зависит как от наличия и возможностей последних, так и от политики защиты прав интеллектуальной собственности. Также кажущееся злоупотребление уже имеющимся доминирующим положением компании, выразившееся в значительном превышении цен над издержками производства, может быть обусловлено издержками, которые несет компания, инвестируя в инновации, которые, в свою очередь, могут привести к ожидаемому результату в виде нового, более совершенного товара или технологии производства, а могут и не привести.

Во-вторых, соглашения даже между компаниями, которые являются непосредственными конкурентами (горизонтальные соглашения), не говоря уже о вертикальных соглашениях, в свете развития инновационной активности могут иметь положительный эффект для общественного благосостояния, а также и для благосостояния потребителей. В основном это связано с повышением возможностей осуществления инноваций, так как совместно компании обладают большими ресурсами. Также многие

инновации основываются на инновациях прошлых периодов, защищенных правами интеллектуальной собственности, которые могут принадлежать разным компаниям, что обуславливает взаимозависимость компаний при осуществлении инновационной деятельности. Таким образом, рыночная структура, при которой компаниям легче договориться между собой, может оказывать положительное влияние на общественное благосостояние, а также на благосостояние потребителей. Рыночной структурой, при которой компаниям легче договориться, считается низкое количество компаний на рынке с высокими барьерами входа. То есть, с одной стороны, такая структура является благоприятной для заключения соглашений, а также осуществления согласованных действий, ограничивающих конкуренцию, но, с другой стороны, она же является благоприятной для заключения соглашений, направленных на инновационную деятельность. Однако такая структура может иметь положительный эффект на инновационную активность и по другой причине. Если компании на рынке достаточно крупные, то они изначально имеют больше ресурсов для осуществления инновационной деятельности, а также смогут получить большой дополнительный доход после осуществления инноваций за счет большого оборота товара или услуги. Вдобавок ко всему конкуренция между крупными компаниями именно за качество и разнообразие товара, а также за более совершенную технологию производства является наиболее интенсивной.

Зачастую антимонопольные регуляторы в основном наблюдают за структурой рынка, но не влияют на нее напрямую. Однако если речь идет о контроле слияний, антимонопольная политика непосредственно обуславливает структуру рынка. Антимонопольный орган принимает решение о том, разрешить или запретить слияние на основании сопоставления положительного и отрицательного эффектов, которое оно может оказать на общественное благосостояние и благосостояние потребителей. С одной стороны, снижение количества фирм на рынке ослабляет ценовую конкуренцию, но может снизить общий уровень цен за счет падения издержек (производства и транзакционных). С другой стороны, слияние может оказать положительный эффект на инновационную деятельность, за счет факторов, схожих с теми, которые были описаны выше для случая с соглашениями. Таким образом, в случае контроля сделок экономической концентрации антимонопольный орган несет особую ответственность, так как от его решения зависят условия, из которых компании будут исходить при принятии решений, и соответственно их возможности и мотивации для осуществления инновационной деятельности.

1.2 Взаимосвязь структуры рынка и инноваций в зарубежной экономической теории

Вопросу взаимодействия рыночной структуры и инноваций посвящено множество работ, которые рассматривают в той или иной степени аспекты данного взаимодействия, описанные выше, а также другие его нюансы. Шапиро в своей работе 2 пытается ответить на вопрос: как конкурентная политика может наилучшим образом стимулировать инновации? Он утверждает, что позиции теоретиков о взаимодействии рыночной структуры и инновационной активности варьируют между двумя крайностями, первая из которых выражена мнением Эрроу 3 о том, что конкуренция является залогом инновационной активности, а вторая – мнением Шумпетера 4 о том, что рыночная власть и крупномасштабное производство являются важнейшим фактором инновационной деятельности. Согласно Шапиро, данные позиции не являются взаимоисключающими и, более того, усиливают друг друга. Шапиро предлагает три основополагающих принципа, согласно которым должна осуществляться конкурентная политика, если одной из ее задач является развитие инновационной активности, а именно: принцип состязательности, принцип присваиваемости, принцип синергии (успешных совместных усилий). Первый принцип определяет, какую часть рынка компания сможет отвоевать у своих конкурентов, предложив потребителям более ценный товар или услугу. Вторым принципом устанавливается, какую часть из созданной компанией новой стоимости за счет инновационной активности сможет присвоить себе компания. Наконец, третий принцип говорит о том, насколько сотрудничество компаний (использование совместных активов) стимулирует инновационную активность компаний. Шапиро приходит к выводу о том, что наиболее благоприятными условиями для инноваций обладают рынки, которые характеризуются высокой степенью состязательности, где несколько фирм конкурируют за большую долю на рынке в будущем.

В работе Чартицкого и соавторов 5 рассматривается мотивация лидирующей на рынке фирмы осуществлять инновационную деятельность. На основании эмпирического анализа они опровергают позицию Эрроу о том, что лидирующие фирмы в меньшей степени мотивированы на инновационную активность, так как заинтересованы в сохранении статус-кво. Авторы показывают, что действующему лидеру на рынке выгодно инвестировать в инновации, если от этого зависит сохранение барьеров входа на рынок. Таким образом, рыночная структура, а также лидерство компании на рынке являются эндогенными и, в свою очередь, в значительной степени определяют инновационную активность как компании-лидера, так и остальных компаний. Эмпирический анализ

показал, что угроза появления новых игроков на рынке (низкие барьеры входа) в среднем снижает инновационную активность его участников, однако повышает инновационную активность действующего лидера рынка. Тогда структура рынка, а именно наличие барьеров входа и лидирующей фирмы, определяется инновационной активностью последней, которая, в свою очередь, выше при высокой угрозе входа новых игроков на рынок (состязательности рынка). То есть лидирующая фирма создает барьеры входа путем инноваций, таким образом сохраняя свою лидирующую позицию, что и является движущим механизмом инноваций. В свою очередь, наличие лидирующей фирмы является последствием конкурентного давления со стороны фирм, которые хотят войти на рынок.

Другое эмпирическое исследование взаимосвязи рыночной структуры (уровня конкуренции на рынке) и инновационной активности, проведенное Агийоном с соавторами в начале 2000-х годов ⁶, показало, что оно имеет форму перевернутой U, то есть при низком уровне конкуренции увеличение конкурентного давления ведет к повышению инновационной активности, а при высоком уровне конкуренции дополнительное конкурентное давление связано с понижением инновационной активности. При низком уровне конкуренции взаимосвязь тем сильнее, чем меньше разница в технологической продвинутости компаний на рынке и чем более передовыми в вопросе технологий они являются, а разница в технологической продвинутости тем больше, чем выше конкуренция на рынке. Также на инновационную активность компаний положительно влияет долговая нагрузка и угроза банкротства, особенно при низком уровне конкуренции. Результаты проведенного эмпирического анализа оказались устойчивы к разным ситуациям и допущениям, в том числе и к допущению, рассмотренному в предыдущей работе, об эндогенности рыночной структуры и соответственно уровня конкуренции на рынке.

Одна из наиболее ранних работ по данной тематике – статья Шерера 1965 года ⁷ – также базируется на подобной методике. Она основана на многофакторном эмпирическом анализе взаимосвязи между инновационной активностью, технологическими возможностями, размером компаний, диверсифицированностью продуктовой линейки и рыночной властью. Автор ставит под сомнение позицию Шумпетера о том, что именно большие, монополистические корпорации являются двигателем технологического прогресса. В работе он отмечает следующие закономерности. Во-первых, эффективность инновационной активности растет с увеличением продаж, но менее чем пропорционально. Во-вторых, возможности для инновационной активности определяются не уровнем продаж, а накопленными знаниями в той или иной сфере, что и ведет к разнице в

технической «продвинутой» каждой из отраслей. В-третьих, не подтверждается систематическая зависимость эффективности инновационной активности от рыночной власти, прибыльности производства в прошлые периоды и высокой диверсифицированности продуктовой линейки.

Интересная работа Кёнига и Циммерманна, посвященная данному вопросу 8, подчеркивает эндогенность как инновационной активности, так и рыночной структуры. С одной стороны, рыночная власть, обеспечивающая сверхнормальную прибыль, предоставляет лучшие условия для финансирования инновационной деятельности. С другой стороны, инновационная деятельность позволяет создать или сохранить рыночную власть. В своей статье авторы пытаются решить одну из основных проблем исследований данного вопроса на тот момент, а именно несогласованности между теоретическими моделями и результатами эмпирических тестов. Авторы исходят из позиции Шумпетера о том, что статическая неэффективность рынка полностью компенсируется ростом продуктивности, обеспеченным деятельностью крупной монополистической фирмы. Они раскладывают данную позицию на две составляющие, во-первых, что рыночная власть и инновационная активность имеют положительную взаимосвязь, во-вторых, крупные фирмы непропорционально более склонны к инновационной деятельности, чем мелкие фирмы. Эмпирический анализ, хоть и страдающий от большого числа ограничений, в основном связанных с недостатком данных, позволил авторам сделать вывод о том, что высокая концентрация компаний на рынке и размеры компаний имеют положительный эффект на инновационную активность на рынке.

В еще более ранней, но очень часто цитируемой статье Камиена и Шварца 9 авторы напоминают: антимонопольное право изначально было основано на идее, что наличие на рынке рыночной власти мешает эффективному распределению ограниченных ресурсов при заданных технологиях производства, которые, в свою очередь, не зависят от распределения ограниченных ресурсов, и на которые желание компаний максимизировать прибыль не оказывает никакого влияния. Но поскольку роль технологий становится все более важной, и, соответственно, мотивация для их развития растет, теперь нельзя рассматривать их исключительно как экзогенный параметр. Такое развитие событий ставит под сомнение вывод о том, какая структура рынка является наиболее эффективной, сделанный на основании предположения о заданных технологиях. Камиен и Шварц, как и Шапиро впоследствии, выделили две крайние позиции дискурса о том, какая из рыночных структур приводит к наиболее эффективному распределению ресурсов для инновационного процесса. С одной стороны находятся сторонники тезиса о том, что рынки с несовершенной конкуренцией являются наиболее эффективными. С другой

стороны располагаются те, кто поддерживает вмешательство государства для настройки данного процесса. Авторы установили, что более мелкие фирмы эффективнее используют ресурсы, выделенные на развитие. Также авторы обнаружили что-то похожее на взаимосвязь в виде перевернутой U между размером фирмы и ее инновационной активностью, то есть увеличение размера более мелких фирм ведет к росту инновационной активности, у крупных фирм инновационная активность снижается с увеличением их размера, а фирмы среднего размера являются наиболее активными с учетом их масштабов. Здесь можно увидеть параллель с рассмотренным выше исследованием Агийона. Авторы указывают на недостаток исследований, которые бы рассматривали взаимосвязь размера фирмы с инновационной активностью (инвестициями в инновации) совместно с эффективностью данной активности (эффективностью использования ресурсов, выделенных на развитие). Наконец, авторы подчеркивают особенную важность именно угрозы появления конкуренции для мотивации осуществления инновационной деятельности, которая, по их мнению, часто бывает упущена в исследованиях данного вопроса. В целом, данные, доступные в то время, делали более распространенным эмпирическое исследование взаимодействия именно размера фирмы, нежели рыночной структуры, с инновационной активностью.

В более поздней работе Левина и соавторов 10 ставится под сомнение непосредственное влияние рыночной концентрации на инновационную активность, при этом отмечается влияние инновационной активности на структуру рынка. По мнению авторов, рыночная концентрация является прокси-переменной других специфических характеристик, присущих каждой отрасли или рынку, таких как институциональная среда, вид технологий, политика защиты прав интеллектуальной собственности и т. д. Результаты данного исследования показали, что рыночная концентрация как таковая не имеет влияния ни на степень инновационной активности, ни на ее эффективность. Данный вывод сделан на основании эмпирического исследования, которое показало, что положение меняется в зависимости от отрасли. Авторы призывают рассматривать мотивацию осуществления инновационной деятельности в свете технологических возможностей и возможностей присваивания ее результатов, сложившихся в той или иной отрасли.

Героски в статье 1990 года 11 задается вопросом о том, компенсируются ли безвозвратные потери, связанные с монопольной властью, более высоким уровнем инновационной активности. Он проводит межотраслевой анализ взаимосвязи рыночной власти и инновационной активности, различая эффект для заданного уровня вознаграждения после внедрения инновации и эффект от меняющегося вознаграждения в

зависимости от инновационной активности. Автор использует поправку на технологические возможности в каждой отрасли. Результатами эмпирического анализа была опровергнута гипотеза о том, что повышение уровня конкуренции в отрасли влечет за собой снижение инновационной активности. Таким образом, автор утверждает, что цена, которую общество вынуждено платить за инновационную активность компаний в виде безвозвратных потерь благосостояния из-за их монопольной власти, является неоправданной. Автор призывает не использовать инновационную активность монополистических фирм для ограничения деятельности антимонопольных органов в их отношении.

Работа Ли и Уайлда 12 предлагает теоретическую модель, а точнее новую версию теоретической модели Лоури 13 взаимодействия рыночной структуры и инновационной активности. Согласно первоначальной модели, фирмы конкурируют за постоянный поток вознаграждений, который становится доступным только той фирме, которая первой внедрит инновацию. Предполагается, что взаимосвязь между инвестициями в инновации и моментом внедрения инноваций является для фирм случайной. Взаимодействие компаний представлено в виде некооперативной игры. На основании первоначальной модели были получены следующие результаты. Во-первых, рост количества фирм в отрасли ведет к снижению оптимального уровня инвестиций в инновации для каждой фирмы. Во-вторых, при изначальной возрастающей отдаче от инвестиций в инновации ограниченное количество фирм было бы предпочтительно для оптимизации инновационной активности по сравнению с продолжением входа новых участников вплоть до достижения нулевой прибыли. В-третьих, при заданной структуре рынка оптимальным уровнем инвестиций в инновации для каждой фирмы будет уровень, превышающий общественно оптимальный. Ли и Уайлд говорят о том, что результаты первоначальной модели зависят от спецификации издержек осуществления инновационной деятельности. В первоначальной модели издержки осуществления инновационной деятельности рассматривались как фиксированные издержки. Ли и Уайлд вводят также и переменные издержки инновационной деятельности. Тогда, если фиксированные издержки являются более важными для осуществления инновационной активности, то более высокий уровень конкуренции на рынке ведет к более низкому оптимальному уровню инвестиций в инновации для каждой фирмы. Если переменные издержки инновационной деятельности являются более важными, то рост конкуренции на рынке ведет к повышению оптимального уровня инвестиций в инновации для каждой фирмы.

В вопросе взаимодействия рыночной структуры и инновационной активности, как уже отмечалось выше, также большую роль играет тип отрасли, сложившаяся в ней

институциональная среда, технологические возможности, накопленные в соответствующей области знания, особенности политики защиты прав интеллектуальной собственности и т.д. Поэтому очень важными являются работы, посвященные отдельным отраслям и учитывающие их особенности. Например, Арора 14 в своей работе рассматривает роль патентов и других способов для присвоения ренты, сгенерированной инновационной деятельностью, в химической промышленности. Возможность присваивания ренты определяет рыночную структуру, а рыночная структура, в свою очередь, определяет возможность присваивания ренты. Автор говорит о том, что основное внимание в литературе, посвященной данному вопросу, уделяется патентам как способу присваивания ренты от инновационной деятельности, когда как в разных отраслях альтернативные способы могут играть гораздо большую роль.

Автор хоть и предлагает использовать полученные результаты для других отраслей, не строит свой анализ на сопоставлении механизмов присваивания ренты и рыночной структуры в разных отраслях, хотя рассматриваемые взаимосвязи могут быть обусловлены отраслевыми особенностями, а фокусируется на одной из них. В химической индустрии патенты играют гораздо меньшую роль, чем другие способы присваивания ренты. В свою очередь, именно патенты предусматривают противоречие между краткосрочными общественными потерями от монопольной власти и долгосрочной выгодой от более высокой инновационной активности. В химической индустрии патент в качестве инструмента присваивания ренты используется совместно с другими инструментами – например, конфиденциальностью. Таким образом, при рассмотрении вопроса взаимодействия инновационной активности и рыночной структуры необходимо учитывать еще один связующий элемент, а именно способ присваивания ренты от осуществления инновационной деятельности, который как зависит от структуры рынка, так ее и обуславливает. Противоречие между краткосрочными общественными потерями от монопольной власти и долгосрочной выгодой от более высокой инновационной активности может возникать в разной степени для разных способов присваивания ренты.

Вообще говоря, эмпирической проверке гипотезы Шумпетера о том, что уровень концентрации и размер фирмы положительно влияют на инновационную активность, посвящено такое количество статей, что в теории организации рынков с этим может поспорить только эмпирическая проверка гипотезы о соотношении концентрации рынка и прибыльности.

Обобщая важнейшие результаты этого массива исследований, можно отметить, что верность этой гипотезы авторы обуславливают следующими соображениями. Что касается положительного влияния на инновации со стороны размера компании, то

утверждается, во-первых, что инновационная активность сопряжена с высокими фиксированными издержками, покрыть которые может только компания с достаточно высоким уровнем продаж. Во-вторых, у крупной фирмы наблюдается высокая отдача от масштаба при производстве инноваций. В-третьих, крупные компании с диверсифицированным производством способны лучшим образом воспользоваться непредвиденной инновацией. В-четвертых, крупные фирмы способны заниматься несколькими проектами одновременно и таким образом диверсифицировать риски от инновационной деятельности. В-пятых, для крупных компаний внешнее финансирование является более доступным. Положительное влияние высокой концентрации на рынке на инновационную активность объясняется, во-первых, тем, что компании с большей рыночной властью имеют возможность финансировать инновационную деятельность из собственной прибыли. Во-вторых, компании, обладающие большей рыночной властью имеют больше шансов присвоить выгоду, появившуюся в связи с инновационной активностью, и соответственно являются более мотивированными на ведение последней.

В качестве контраргументов часто используют идею того, что имеет место убывающая отдача от масштаба в производстве инноваций из-за потери административного контроля и бюрократизации инновационной деятельности. Также подчеркивается то, что отсутствие конкурентного давления может привести к бездействию компаний.

Коэн и Левин [15] утверждают, что такое внимание двум характеристиками организации рынков (концентрации и размеру компаний) вызвано не их особенной важностью, а тем, что они бросали вызов привычному взгляду на то, какая структура рынка является наиболее эффективной. Соответственно другие, возможно более важные характеристики организации рынков остаются без должного внимания, что и объясняет расхождения в результатах о том, как соотносятся рыночная структура и размер фирм с инновационной активностью. Авторы, помимо проблем с упущенными переменными (факторами, которые имеют объясняющую силу, но не включены в анализ), отмечают проблемы со спецификацией, данными, методикой в том множестве статей, которые посвящены эконометрическому анализу данного вопроса.

Коэн и Левин делят другие характеристики рынка, которые могут обуславливать инновационную активность на каждом из них, на три типа: структура спроса, природа и достаточность технологических возможностей, условия для присваивания ренты, сгенерированной инновационной деятельностью. Авторы также отмечают, но не рассматривают в своей работе другие факторы, связанные не с организацией рынка, а с макроэкономическими характеристиками, социальными факторами и т.д., которые также

оказывают влияние на инновационную активность. В работах, где характеристики рынка, составляющие три типа, отмеченные выше, все-таки рассматриваются, редко учитывается то, что они также меняются во времени и, в свою очередь, подвержены изменениям, обусловленным инновациями. Такие работы часто страдают недостатком данных, а также недостатком согласованности между теоретическими и эмпирическими разработками. Например, в работах, посвященных данному вопросу, основанных на теоретическом анализе, широко представлено влияние стратегического взаимодействия компаний, когда как эмпирические исследования обходят данный момент стороной.

Также авторы призывают обратить внимание на различные характеристики компаний, которые обуславливают их инновационную активность, используя при этом новую институциональную теорию. Так, специфичность ресурсов, неопределенность, возможность оппортунистического поведения, обусловленные разными способами организации внутрифирменных отношений, а также разными контрактными отношениями вне границ фирмы, могут оказывать значимое воздействие как на инновационную активность, так и на эффективность данной активности. Также разная инновационная активность компаний может быть обусловлена технологическим потенциалом той или иной компании, который складывается как через опыт, так и путем удачного стечения обстоятельств для каждой из них.

Среди работ, посвященных проверке гипотез Шумпетера о том, что инновационной активности способствуют высокая концентрация рынка и крупный размер фирмы, следует также выделить труд Акса и Аудретча 16 – в данной работе авторы учитывают их взаимное влияние, тестируя гипотезу о том, что крупные компании имеют преимущество в инновационной деятельности в условиях несовершенной конкуренции, а маленькие фирмы – в условиях, близких к конкурентным. Авторы утверждают, что по результатам проведенного анализа выдвинутая гипотеза подтвердилась. Крупные компании имеют относительное преимущество в инновационной деятельности на высококонцентрированных рынках с капиталоемким производством и интенсивным использованием рекламы. Маленькие фирмы, в свою очередь, имеют относительное преимущество на инновационных рынках, находящихся на ранних стадиях своего жизненного цикла, где интенсивно привлекаются высококвалифицированные работники, и где присутствует значительная доля крупных фирм. Последнее наблюдение также подтверждает предположение о том, что рынки с наиболее диверсифицированным размером фирм являются благоприятными для осуществления инноваций. Таким образом, как и крупные, так и мелкие компании могут быть инновационно активны в разной степени в зависимости от обстоятельств, сложившихся на рынке, и других характеристик,

присущих тому или иному рынку. Авторы предлагают вести дискуссию, инициированную гипотезами, выдвинутыми Шумпетером, задаваясь двумя разными вопросами, а именно: какая рыночная структура в большей степени мотивирует *крупные* компании осуществлять инновационную деятельность и какая рыночная структура в большей степени мотивирует *мелкие* компании осуществлять инновационную деятельность? Авторы также отмечают важность обратной связи, то есть влияния относительной инновационной активности крупных и мелких компаний на распределение размера компаний на рынке.

Одной из проблем большинства работ, посвященных взаимосвязи рыночной структуры и инновационной активности, выступает то, что они рассматривают влияние в статике, тогда как оно является динамическим процессом, динамика которого обусловлена тем, что рыночная структура влияет на инновационную активность, и инновационная активность, в свою очередь, влияет на рыночную структуру. В одной из работ автор (Виккерс) предлагает теоретическую модель, где взаимосвязь рыночной структуры и конкуренции за инновации представлены в динамике 17. Автор ищет ответ на вопрос: какова при этом динамика рыночной структуры? Для этого он использует базовую модель дуополии и предполагает, что инновационные возможности появляются сериями, то есть компания может внедрять инновации несколько раз подряд. Рыночная структура изначально является несимметричной, что означает несимметричные стимулы к инновациям, которые, в свою очередь, определяют несимметричное развитие рыночной структуры в дальнейшем. Согласно модели, интенсивная ценовая конкуренция (олигополия по Бертрону) хоть и ведет к большему благосостоянию потребителей в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде ведет к усилению доминирования и может оказаться для потребителей менее выгодной, в частности предопределив цену на уровне издержек наименее эффективной компании. В тоже время, менее интенсивная ценовая конкуренция (олигополия по Курно) является менее выгодной для потребителей в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде через процесс взаимодействия компаний приводит к снижению издержек и, соответственно, снижению равновесной цены. Таким образом, наблюдается противоречие не только между ценовой конкуренцией и конкуренцией в инновациях, но и между ценовой конкуренцией сегодня и ценовой конкуренцией в будущем.

В статье Симеонидиса 18, посвященной обзору работ, в которых проверяются гипотезы, выдвинутые Шумпетером, говорится о том, что последние не находят эмпирического подтверждения или что, как минимум, взаимосвязь между концентрацией рынка/размером компании и инновационной активностью более сложна. Наблюдается

взаимосвязь между концентрацией рынка/размером компании и инновационной активностью при определенных условиях, то есть существуют факторы, которые одновременно влияют как на рыночную структуру, так и на инновационную активность, создавая иллюзию взаимосвязи между последними. Это означает, что, возможно, не существует противоречия между конкурентной политикой и политикой продвижения инноваций, а просто в некоторых отраслях с высокой инновационной активностью высокая концентрация рынка является неизбежной. Тогда высокая концентрация рынка не означает сильную рыночную власть, и то, как концентрация может быть реализована в виде рыночной власти, зависит от факторов, специфичных для каждой отрасли. Для установления лидерства на рынке с высокой инновационной активностью имеют значение некоторые из характеристик технологий, например: является ли появление новых технологий предсказуемым и постоянным, имеет ли место возрастающая отдача от знаний, накопленных в процессе осуществления инноваций. Положительная взаимосвязь между концентрацией на рынке/размером компании и инновационной активностью возникает при высоких невозвратных издержках осуществления каждого проекта, а также наличии отдачи от масштаба при генерации инновационной ренты. Факторами, которые влияют как на рыночную структуру, так и на инновационную активность, являются характеристики спроса, диверсифицированность товара, характеристики технологий, институциональная среда, стратегическое взаимодействие компаний и случайные факторы. Автор отмечает важность воздействия антимонопольной и промышленной политики на структуру рынка и необходимость взвешенного подхода и учета специфики каждого рынка при их проведении.

Безусловно, развиваются и работы, рассматривающие влияние конкурентной политики на инновационную активность. Одну из наиболее интересных статей последнего времени написали Такедаянд и Учида 19. Авторы используют теоретическую модель из теории игр, для того чтобы показать, как в разных условиях, обусловленных разными антимонопольными законами стран, компания, действующая на рынке, пытается путем инновационной активности не дать другим компаниям войти на рынок, и как при этом ведут инновационную деятельность компании, которые пытаются войти на рынок. Таким образом, рассматриваются стратегии государства, которое должно выбрать оптимальную правовую схему, компании, которая уже осуществляет свою деятельность на рынке, и компаний, которые хотят попасть на рынок. Возможные правовые схемы делятся на три типа: *безусловная ответственность* (штрафы при отсутствии инновационной деятельности предусмотрены как для компаний, уже осуществляющих свою деятельность на рынке, так и для компаний, которые хотят попасть на рынок), *безразличность* (штраф

накладывается либо на компанию, которая уже осуществляет свою деятельность на рынке, если при попытке препятствовать новым компаниям войти на рынок компания не ведет инновационную деятельность, либо на компании, которые пытаются войти на рынок, если при этом они не ведут инновационную деятельность) и *регулирование* (штрафы предусмотрены как для компаний, уже осуществляющих свою деятельность на рынке, так и для компаний, которые хотят попасть на рынок даже при наличии инновационной деятельности). Также в работе представлен эмпирический анализ гипотез, выдвинутых на основании теоретической модели, который подтвердил влияние конкурентной политики на инновационную активность. Согласно его результатам, любая выбранная правовая схема может быть оптимальной, если в стране имеет место верховенство закона. Тогда, выбранная правовая схема, в свою очередь, оказывает неявное, но значимое воздействие на то, как антимонопольная политика влияет на инновационную активность.

Описанные выше работы, включая обзорные работы других статей, посвященных вопросу взаимодействия рыночной структуры и инновационной активности, представляют лишь малую часть существующего массива литературы по этой теме, которая, как уже отмечалось выше, является одной из крупнейших в теории отраслевых рынков. На основании предложенных здесь работ можно сделать вывод, что вопрос взаимодействия рыночной структуры и инновационной активности является высоко спекулятивным, то есть высока вероятность получить разные, зачастую противоречащие друг другу результаты при использовании различных предпосылок, данных, а также методов анализа. Таким образом, необходимо с крайней осторожностью интерпретировать полученные результаты, а также выводы, которые авторы каждой из статей делают на их основе.

Дискурс, как отмечалось в статье Шапиро, находится в основном между двумя крайностями, а именно позициями Эрроу и Шумпетера. Работы, описанные здесь, в большей степени направлены на проверку, а часто на опровержение позиции Шумпетера. Основной мыслью, которая прослеживается в каждой из рассмотренных работ является то, что как инновационная активность, так и структура рынка являются эндогенными переменными, так как инновационная активность обуславливает структуру рынка, и структура рынка, в свою очередь, влияет на инновационную активность, что делает их взаимосвязь динамическим процессом. Тогда, позиции Эрроу и Шумпетера можно примирить, разведя их во времени. Высокий уровень конкуренции на рынке является благотворной средой для инновационной активности, если он имеет место до осуществления последней, так как обеспечивает должную для этого мотивацию, особенно, если после осуществления инноваций рыночная структура меняется таким образом, что

компания получает рыночную власть, которая позволяет ей покрыть издержки, связанные с инновационной активностью. Здесь были приведены и другие подходы, при которых противоречия между позициями Эрроу и Шумпетера не возникает (когда рассматриваются другие, отличные от патентов, способы присваивания ренты, сгенерированной инновационной деятельностью; когда интенсивная ценовая конкуренция сейчас ведет к усилению доминирования и снижению ценовой конкуренции в будущем и др.) и, более того, они усиливают друг друга. Противоречие между данными позициями является важным также из-за того, что оно обуславливает наличие противостояния конкурентной и промышленной политик, где позиция Шумпетера ближе последней, а позиция Эрроу – первой из политик.

Многие авторы сходятся на мысли о том, что фокус данного дискурса необходимо перенести, так как существуют другие характеристики рынка, которые оказывают большее влияние на инновационную активность на нем, и, более того, структура рынка может оказаться лишь прокси-переменной данных характеристик и соответственно не иметь непосредственного эффекта на инновационную активность.

На основании литературы, посвященной вопросу взаимодействия рыночной структуры и инновационной активности, можно сделать выводы скорее о методологии анализа каждого отдельного случая, вопроса или проблемы при осуществлении конкурентной политики на конкретном рынке в конкретной стране. Но при этом предшествующие исследования не дают универсального ответа о данном взаимодействии, который подошел бы к любой ситуации.

2 Защитная и активная конкурентная политика: определения, механизмы и отношение к инновациям

2.1 Защитная конкурентная политика: понятие и механизмы

При рассмотрении влияния конкурентной политики на инновации целесообразно первоначально более четко обрисовать механизмы конкурентной политики, их взаимосвязи и результаты.

В соответствии с определением, предложенным С. Авдашевой и А. Шаститко, конкурентную политику можно интерпретировать как «комплекс мер, направленных на поддержание и развитие конкуренции посредством создания не только возможностей, но и защиты стимулов для конкуренции с целью обеспечения эффективного использования ресурсов» 1. При этом в составе конкурентной политики можно принципиально выделить две группы механизмов: защитную конкурентную политику и активную конкурентную

политику.

Защитная конкурентная политика направлена на то, чтобы защитить конкуренцию на тех рынках, где она уже присутствует. Указанные направления политики в целом можно рассматривать как антимонопольную политику: они обычно включаются в состав функционала профильного органа государственной власти, ответственного за антимонопольную политику (в России – ФАС России), а соответствующие положения составляют основу национального антимонопольного закона, если таковой существует (в России – Федеральный закон «О защите конкуренции»).

В рамках этого направления конкурентной политики можно выделить так называемое «жесткое ядро» антитраста, то есть предотвращение ряда типовых нарушений антимонопольного законодательства. В их число обычно включаются злоупотребление доминирующим положением и заключение антиконкурентных соглашений. Кроме этого, «жесткое ядро» антитраста подразумевает также осуществление контроля над сделками экономической концентрации (слияниями и поглощениями). В отдельных юрисдикциях антимонопольная политика может включать и другие меры, например, в России большое внимание уделяется антимонопольной политике в отношении деятельности государственных органов и предприятий.

Также в состав защитной конкурентной политики включают предотвращение недобросовестной конкуренции, которая, впрочем, может интерпретироваться довольно разнообразно в различных юрисдикциях 20.

Защитная конкурентная политика характеризуется стандартным, универсальным характером мер в отношении различных отраслей экономики, хотя в некоторых случаях для отдельных секторов экономики антимонопольное законодательство может применяться частично, не применяться вовсе или, напротив, дополняться либо модифицироваться. (Речь идет, в частности, о секторах экономики с естественно-монопольным компонентом, о финансовом секторе). Благодаря этому универсальному характеру именно защитная конкурентная политика чаще находится в центре политических и академических дискуссий по антимонопольным вопросам.

Одновременно с этим защитная конкурентная политика может обладать и рядом универсальных для всех отраслей льгот и исключений, то есть оговорок об изменениях стандартов, обычно в случае наличия положительных или отрицательных внешних эффектов. Так, в России закон «О защите конкуренции» в ст. 13 подразумевает возможность отказа от применения антимонопольных санкций за ряд нарушений как норм о злоупотреблении доминирующим положением, так и норм об антиконкурентных соглашениях в случае наличия положительных эффектов, во-первых, в части

технического, экономического прогресса или повышения конкурентоспособности продукции, во-вторых, в части получения покупателями выгод от таких действий продавцов.

Итак, в числе механизмов защитной конкурентной политики в этой работе мы рассматриваем, во-первых, *предотвращение злоупотребления доминирующим положением*, которое должно достигаться путем эффективного запрета на действия, попадающие в рамки такой интерпретации, запрета, снабженного достоверными и достаточно высокими санкциями. Данный запрет описывается в антимонопольном законодательстве или в нормах, его заменяющих.

В данной работе мы преимущественно исходим из состава антимонопольного законодательства, действующего в России. Закон «О защите конкуренции» предусматривает запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением (ст. 10) и содержит ряд конкретных «составов» правонарушений, раскрывающих содержание запрещенных действий.

Данная норма направлена в основном на предотвращение типичных видов монополистических практик, которые более кратко и емко описаны в европейском аналоге данной нормы – статье 102 Договора о функционировании Европейского Союза, за исключением пункта (д) нижеследующего списка:

- а) монополистическое ценообразование (назначение монопольно высоких или монопольно низких цен);
- б) ограничение выпуска;
- в) дискриминация (по ценам или другим параметрам отношений между продавцами и покупателями);
- г) навязывание невыгодных условий соглашений;
- д) возведение барьеров для доступа на рынок.

Заметим, что претензии по всем этим направлениям в России антимонопольный орган вправе предъявлять лишь в том случае, если будет определено доминирующее положение фирмы на рынке, то есть рыночная доля ее будет превышать 50% (ст. 5 закона «О защите конкуренции»), хотя введение концепции коллективного доминирования, позволяющей применить эту позицию к любой из крупных фирм на рынке с высокой концентрацией, существенно размыло указанную позицию. Впрочем, такую размытость нельзя назвать необычной: так, европейское законодательство вообще не предусматривает какого-либо фиксированного показателя доминирующего положения предприятий, хотя распространена практика признания доминирования при доле выше 50% ²¹.

Эффективное предотвращение этих практик позволяет рассчитывать на избавление

от чистых потерь общественного благосостояния, связанных с монополизацией рынка. Наиболее очевидными эти благоприятные с общественной точки зрения последствия оказываются в рамках пунктов (а) и (б) вышеприведенного списка: в этих случаях, по крайней мере, с теоретической точки зрения обосновать применение мер защитной конкурентной политики проще всего, поскольку налицо потери «мертвого груза» и потенциальные выгоды от смещения в сторону конкурентного равновесия на рынке – положительные координационные последствия антимонопольной политики в этом случае выглядят, на первый взгляд, бесспорными.

Но именно на этих позициях мы тем не менее в значительной мере сосредоточимся в рамках данной работы на первом этапе, поскольку, несмотря на кажущийся очевидным (хотя небесспорный на практике) позитивный эффект в статическом аспекте, результат для общественного благосостояния в динамическом аспекте может оказаться отрицательным в том числе, или даже в первую очередь, именно с точки зрения инновационной активности.

В случаях (в) и (г) позитивные координационные последствия защитной конкурентной политики менее очевидны – вообще говоря, навязывание невыгодных условий или дискриминация влекут за собой существенные перераспределительные последствия, способные значительно снизить излишек потребителя, однако общественное благосостояние необязательно пострадает.

Последствия возведения рыночных барьеров для общественного благосостояния также неоднозначны и зависят от ситуации: барьеры создают почву для действий, непосредственно наносящих ущерб общественному благосостоянию, уничтожая возможность уравнивающего, квази-конкурентного воздействия «состязательных» рынков за счет потенциальной конкуренции²², и могут повлечь перераспределительные эффекты, но все-таки можно предположить – хотя бы теоретически – ситуацию, при которой наличие барьеров (стратегического характера, то есть целенаправленно возведенных) в статическом аспекте не приведет к ощутимым потерям общественного благосостояния. Например, в случае конкуренции по Бертрону ограниченного числа фирм, которые возвели входные барьеры, существование последних не так важно – во всяком случае, до тех пор, пока эта конкуренция не привела к выбытию действующих продавцов и смене модели рыночных отношений. Другой вопрос состоит в том, что если возведение стратегических барьеров требует каких-либо инвестиций, то, видимо, фирма, осуществляющая такой шаг, рассчитывает на получение соответствующего вознаграждения в виде ренты, то есть планирует действия, непосредственно приводящие к отклонению от конкурентного равновесия и, следовательно, к возникновению чистых

общественных потерь.

Вторым механизмом защитной конкурентной политики является предотвращение антиконкурентных соглашений – как горизонтальных, так и вертикальных – а также действий, которые могут быть аналогичным образом интерпретированы или иметь сходные последствия (например, «согласованных действий» в российском законодательстве). В российской практике речь идет о статьях 11 и 11.1 закона «О защите конкуренции», европейским аналогом является статья 101 Договора о функционировании ЕС.

В этом случае меры политики направлены на предотвращение в целом тех же монополистических практик – только теперь «в исполнении» не одного доминирующего хозяйствующего субъекта, а нескольких, заключивших соглашение, – а именно:

- а) монополистического ценообразования;
- б) ограничения выпуска;
- в) дискриминации покупателей;
- г) навязывания невыгодных условий;
- д) возведения барьеров;
- е) раздела рынка.

Статья 101 Договора о функционировании ЕС содержит пункты (а) – (г) (с некоторыми модификациями), в российском законе «О защите конкуренции» фигурируют в явном виде также пункты (д) и (е).

Последствия почти всех этих практик уже были рассмотрены выше; что же касается раздела рынка, то в этом случае речь фактически идет об установлении режима доминирования одной из вступивших в соглашение фирм на том рыночном сегменте, который будет ей передан, что создает условия непосредственно для реализации общественно невыгодных монополистических действий.

Отметим, что этот инструмент защитной конкурентной политики предусматривает все-таки известное разграничение между горизонтальными и вертикальными соглашениями, а также ограничения в отношении запрещения отдельных действий.

Во-первых, в российском законодательстве пункты (а), (б) и (е) из вышеприведенного списка относятся только к горизонтальным соглашениям как к соглашениям, способным обеспечить продавцам на рынке некоторую власть по аналогии с доминирующим положением одной из фирм.

Во-вторых, для вертикальных соглашений в статье 12 закона «О защите конкуренции» устанавливается «безопасная гавань»: в случае, если доля каждого из участников соглашения не превышает 20% на каком-либо товарном рынке. Правда, для

вертикальных соглашений оговариваются и специальные запреты на договоры, связанные с фиксацией цены перепродажи и с организацией эксклюзивных продаж, – такие действия потенциально способны воспрепятствовать свободной конкуренции, хотя их опасность для общественного благосостояния не представляется универсальной, в том случае если они не попадают под категорию навязывания невыгодных условий или возведения барьеров входа-выхода.

Заметим, что, как и в случае введение понятия «коллективного доминирования» в концепцию политики по предотвращению злоупотребления доминирующим положением, для политики по предотвращению антиконкурентных сговоров в России также существуют факторы, способствующие размыванию ее границ – речь идет, в частности, о существовании концепции «согласованных действий» (ст. 11.1 закона «О защите конкуренции»), в рамках которой возможны довольно широкие интерпретации поведения экономических агентов.

Наконец, *политика по контролю над сделками экономической концентрации* направлена на предотвращение условий для создания доминирующего предприятия на рынке, в случае если это может привести к неблагоприятным последствиям для конкуренции и/или общественного благосостояния.

В России соответствующие положения содержатся в главе 7 закона «О защите конкуренции»: она предусматривает необходимость получения предварительного согласия ФАС России на слияния и поглощения, предпринимаемые хозяйствующими субъектами, включенными в реестр доминирующих предприятий (то есть обладающими рыночной долей не менее 35% или попадающими в указанный реестр на других основаниях), либо просто являющимися крупными предприятиями по критерию суммарных активов в собственности или выручки.

При этом фактически предусматривается значительная дискреция антимонопольного органа, который может принять то или иное решение (согласовать сделку, не согласовать ее или согласовать с некоторыми предписаниями) самостоятельно на основании вывода о возможном ограничении конкуренции по итогам сделки. Безусловно, степень этой дискреции ограничена возможностями оспаривания решения антимонопольного органа в судебном порядке.

В Европейском союзе контроль над слияниями и поглощениями осуществляется в порядке, предусмотренном Регламентом № 139/2004 от 20 января 2004 г. В соответствии с этим документом критерии для контроля со стороны Еврокомиссии тоже включают масштабы предприятий, оцениваемые по объему активов и выручки, так что контролю подлежат только сделки «в масштабе Сообщества». Регламент содержит более подробные

инструкции относительно того, что следует рассмотреть при оценке влияния сделки на характеристики конкуренции на товарном рынке и вынесении решения. Вместе с этим простор для дискреции все равно сохраняется. Существует и «безопасная гавань»: считается, что рыночная доля не более 25% позволяет рассчитывать на отсутствие негативных эффектов для конкуренции от сделок экономической концентрации.

В этой работе в составе защитной конкурентной политики мы рассматриваем преимущественно вышеперечисленные ее механизмы: предотвращение злоупотребления доминирующим положением, предотвращение антиконкурентных соглашений и контроль над сделками экономической концентрации – и поэтому рассматриваем далее защитную конкурентную политику и антимонопольную политику как синонимы.

Говоря о применении мер антимонопольной политики и их эффектах, необходимо отдавать отчет в том, на каком именно рынке они применяются (подробнее см. главу 3). Как уже отмечалось во введении к этой работе, осуществление инноваций тесно связано с производством и использованием результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Указанные меры антимонопольной политики могут применяться в отношении рынков непосредственно РИД, а также в отношении рынков товаров, производимых с интенсивным использованием РИД. Провести операциональное разграничение в этом отношении не всегда просто. С точки зрения российского законодательства можно базироваться на том, что РИД в явном виде перечислены в ст. 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Соответственно, в отношении программного обеспечения можно говорить о том, что программы для ЭВМ как таковые являются РИД, тогда как диски с копиями программ (коробочные версии) являются товаром, произведенным с интенсивным использованием РИД (IPR-intensive good в англоязычной терминологии). Аналогией для рынка лекарственных препаратов является изобретение – техническое решение, относящееся в данном случае к лекарственному веществу (в терминах ст. 1350 ГК РФ), – представляющее собой РИД в противовес пачке таблеток как товару, произведенному с интенсивным использованием этого РИД.

Для целей данной работы мы предполагаем, что на рынке РИД имеют место транзакции, связанные с отчуждением исключительных прав на РИД или с передачей права использования РИД в целях дальнейшего производства товаров и услуг с применением РИД. На рынке товаров с интенсивным использованием РИД (далее для упрощения мы будем говорить о рынке товаров) происходят транзакции, связанные с передачей права использования РИД в целях личного потребления (то есть извлечения полезности), но не в производственных целях.

Попытка подобного разграничения предпринималась в России в 2011–2014 годах

для введения товаров такого рода в состав товаров, рынки которых являются объектом антимонопольной политики.

Тонкость российского антимонопольного законодательства, имеющая большое значение для его влияния на инновационную активность, состоит в наличии двух исключений, а именно:

- ч. 4 ст. 10 закона «О защите конкуренции», прямо предусматривающей неприменимость положений ст. 10 – то есть механизма предотвращения злоупотребления доминирующим положением – в отношении РИД;
- ч. 9 ст. 11 закона «О защите конкуренции», предусматривающей неприменимость положений ст. 11 – то есть механизма предотвращения антиконкурентных соглашений – в отношении «соглашений о предоставлении или отчуждении права использования РИД».

Подобные исключения можно найти и в европейском законодательстве: речь идет об исключениях для соглашений о трансфере технологий (так называемых Technology Transfer Block Exemptions), которые отчасти соответствуют российскому исключению по ч. 9 ст. 11 закона «О защите конкуренции», но лишь в ограниченной степени – прямого исключения какого-либо класса отношений из сферы антимонопольной политики нет ни в европейском, ни в американском (США) законодательстве.

ФАС России предлагала провести более четкое разграничение между РИД, которые не являлись бы в предполагаемой трактовке товарами, и остальными товарами, то есть, возвращаясь к примеру с лекарственными препаратами, разграничение между формулой лекарства и производимыми на ее основе таблетками. При этом исключения собственно для РИД в этом случае были бы сохранены. Но эта инициатива в конечном счете не была реализована в рамках четвертого антимонопольного пакета изменений в российское законодательство, хотя не исключено возвращение к ней или ее модификации в другом формате.

Мы исходим из того, что исключения, предусмотренные российским или европейским законодательством, не являются экзогенно заданными параметрами системы, и могут быть скорректированы или отменены в зависимости от экономической целесообразности.

2.2 Отдельные аспекты антимонопольной политики в сфере интеллектуальной собственности и инноваций

Основой целью антимонопольного законодательства является содействие конкуренции. Но «присутствуют побочные эффекты»: как антимонопольное

законодательство, так и законодательство об интеллектуальной собственности, также играющее весьма значительную роль в развитии инноваций, во многих ситуациях и в различных юрисдикциях могли показывать свои не лучшие стороны – их воздействие на инновационную составляющую экономики порой могло быть совсем не положительным

24. Антимонопольная политика часто отражает преувеличенные страхи относительно вреда конкурентной сфере, устанавливая чрезмерно строгие правила, защищающие зачастую неэффективный бизнес от конкуренции за счет потребителей. Законы об интеллектуальной собственности (ИС) часто подрывают инновационную деятельность, а не способствуют ей из-за того, что предоставляют владельцам ИС права, выходящие далеко за необходимые пределы.

В экономической литературе 25 исследуются три различных канала влияния конкурентной политики в инновационных отраслях на благосостояние. Они работают благодаря следующим механизмам конкуренции:

- конкуренция в инновационной гонке (конкуренция за рынок);
- конкуренция на рынке технологий (путем распространения знаний, лицензирования и других форм трансфера технологий);
- конкуренция непосредственно на товарном рынке.

Интенсивность конкуренции на каждом из этих рынков оказывает влияние на технологический прогресс через стимулы к инновациям. В то же время инновационная активность влияет на конкуренцию через формирование структуры отрасли.

Победа в гонке за новые технологии часто приводит к достижению лидирующих позиций на одном или более товарных рынках. Это, однако, не означает, что победитель может отдохнуть и спокойно пожинать плоды победы.

Поддержание лидерства почти всегда требует немедленного начала новой гонки. Поэтому лидерство на рынке можно связывать не только с отсутствием конкуренции, но и с удачной управленческой (и, соответственно, инновационной) политикой внутри фирмы. Инновационные отрасли отличаются тем, что в отличие от уже развитых отраслей, где идет конкуренция почти полностью внутри рынка, и лидер меняется медленно, тут преимущественно фирмы конкурируют за новый рынок, то есть за новую революционную технологию, поэтому лидер на рынке может меняться довольно часто. Поэтому расходы на НИОКР в этих отраслях существенны и в значительной степени зависят от объемов производства. Подразумевается, что фирмы не могут выжить, установив цену, близкую к предельным издержкам.

С точки зрения политики в области конкуренции важным является то, что знания и технологии, производимые инноваторами (авторами), могут быть использованы либо

непосредственно (самими инноваторами, которые внедряют новое знание в производство и продажу товаров и услуг), либо косвенно при передаче новых знаний и технологий путем лицензирования вторым и третьим лицам – и при этом требуется соблюдение принципов честной конкуренции и предотвращение возможных злоупотреблений со стороны инноваторов или тех, кто эти знания и технологии получает.

Таким образом, конкурентная политика в инновационных отраслях может повлиять на общественное благосостояние через три различных канала. Во-первых, это обеспечение интенсивности самой инновационной гонки. Во-вторых, это обеспечение конкуренции на рынке продукции, влияющей на такие показатели как цена и качество услуг. Третий канал – это конкуренция на рынке лицензирования. Конкурентная политика может влиять на разные каналы (рынки) по-разному: усиливая одно направление, можно ослабить другое. В результате политика в области конкуренции неизбежно ставит две взаимосвязанные, но концептуально разные проблемы: во-первых, как оценить воздействие на конкуренцию в каждой из трех вышеупомянутых областей; и, во-вторых, как найти баланс между, возможно, разными эффектами на конкуренцию в различных сферах.

В то же время антимонопольное законодательство является не единственным защитником конкуренции на инновационных рынках. Многие вопросы конкуренции могут быть более эффективно решены либо с применением только ИС, либо же нормы ИС должны идти как дополнение к разумному применению антимонопольных законов. Одним из примеров может служить правило отказа в лицензировании прав ИС. Особо остро проблема отказа в доступе возникает на рынках, имеющих сетевые эффекты или некоторый технологический стандарт. Данная проблема возникает исключительно из-за провала системы ИС: имеет место проблема вымогательства, а также, возможно, плохая проводимость информации самой патентной системой (довольно часты случаи обнаружения уже существующего патента на только что разработанную технологию другой фирмой).

Проблемой использования только антимонопольного законодательства для решения таких вопросов являются излишние судебные издержки и возможно неэффективные и излишние штрафы.

В этой ситуации выходом является решение двух задач для правовых систем: определение оптимального объема интеллектуальных прав собственности (задача закона и правоприменения в сфере ИС) и определение обстоятельств, при которых антимонопольное вмешательство может способствовать развитию конкуренции (задача антитраста).

2.2.1 Конкуренция на рынке продукции и инновации

В своих канонических работах (3, 12, 26) Эрроу, Лоури, Дасгупта и Стиглиц рассмотрели, как изменения в количестве участников гонки за инновациями (R&D) влияют на уровень инноваций. На основе их выводов многие другие авторы утверждали, что более интенсивное соперничество и конкуренция повышают стимулы к инновациям. Но это является не совсем верным тезисом. Дело в том, что нельзя путать число участников гонки за инновациями и просто число участников товарного рынка. Если интенсификация конкуренции на рынке инноваций ведет к повышению уровня инновационной деятельности (скорости, качества, количества), то относительно общего числа конкурентов на товарном рынке далеко не все ясно.

Последние результаты, предоставленные Буном (27, 28), позволяют сделать интересные выводы. Увеличение интенсивности конкуренции в отрасли со стандартной или похожей продукцией снижает прибыль каждой фирмы ("эффект уровня"). Повышение интенсивности конкуренции в отрасли с дифференцированной продукцией уменьшает прибыль наименее эффективной фирмы. Зато это увеличивает прибыль наиболее эффективной фирмы при условии наличия довольно интенсивной конкуренции («эффект дисперсии»). Кроме того, с ростом технологического разрыва между наиболее эффективной фирмой и наименее эффективной усиливающееся конкурентное давление снижает количество активных фирм на рынке.

Бун предполагает, что R&D сектор состоит из нескольких лабораторий, которые участвуют в гонке, «главным призом» для которых является патент без окончания срока действия на технологию, которая позволяет снижать издержки производства. Победитель может продавать патент на торгах среди фирм в отрасли. Бун считает, что характеристики победителя зависят от интенсивности конкуренции. При малой интенсивности менее эффективная фирма имеет больший стимул для покупки инноваций. Когда интенсивность конкуренции довольно высока, то наоборот, более эффективная фирма имеет больший стимул к инновациям. Эти результаты обобщили прежние выводы иных авторов 17, 29, которые показывали, что при конкуренции по Бертрону инноваторами будут менее эффективные фирмы, в то время как при конкуренции по Курно более развитые и эффективные выходят на передний план. Логика понятна: недостаток в прибыли технологического лидера, который не является инноватором, увеличивается с интенсивностью рыночной конкуренции на продуктовом рынке.

Второй шаг исследования Буна 27 включает в себя анализ взаимосвязи между интенсивностью конкуренции и стимулами к инновациям, выраженными через готовность платить. Основным результатом является то, что эта связь не всегда монотонна. Это

связано с тем, что с изменением интенсивности конкуренции изменяются и характеристики фирмы-победителя и, следовательно, оценка инновационной деятельности. Более детально это означает то, что когда патент способен давать значительное снижение себестоимости, то усиление конкурентного давления увеличивает ценность инноваций. В обратной ситуации, когда улучшение, гарантируемое патентом, лишь незначительно снижает затраты на производство, а конкуренция на рынке продукции является слабой, усиление конкуренции имеет неоднозначное влияние на готовность платить за инновации (она может быть как положительной, так и отрицательной). В целом нельзя сделать однозначный вывод о том, что более интенсивная конкуренция на продуктовом рынке всегда приводит к более быстрому технологическому прогрессу.

Отсюда следуют два важных последствия для конкурентной политики. Во-первых, увеличение доли доминирующей фирмы не должно однозначно толковаться как отсутствие конкуренции. Даже наоборот, это может означать, что технологический лидер имеет хороший стимул к инновациям, потому что конкурентное давление усилилось. Во-вторых, конкурентная политика может увеличить скорость технического прогресса в экономике, но с оглядкой на различия между инновационными отраслями:

В отраслях, где инновации могут привести к небольшому снижению затрат (и соответственно, себестоимости) и где уровень конкуренции является слабым, низкая интенсивность конкуренции даже предпочтительнее. Это даст стимул фирмам-последователям перегнать технологического лидера.

В отраслях, где инновации приводят к значительному сокращению затрат и где конкуренция довольно интенсивна, повышение уровня конкурентного давления является приемлемой политикой. Кроме того, в таких отраслях, как правило, можно наблюдать постоянное господство одной фирмы. Отсутствие «чехарды» среди участников рынка (со сменой лидеров) не следует рассматривать как показатель плохой конкурентной среды на рынке.

Результаты Буна были получены при использовании модели, в рамках которой инновационный процесс является детерминированным. Другие авторы [30] разработали модель, которая предполагает, что последовательные инновации происходят в различные моменты времени в соответствии с законом Пуассона, с определённой долей риска, зависящей от инновационных усилий. В экономике существуют несколько отраслей с двумя фирмами в каждой из них. Когда в какой-то отрасли фирмы, технологически отстающие, успешно вложились в инновации и получили результат, то могут быть два варианта развития событий. Если в отрасли существует относительно маленькая

диффузия знания, то отстающей фирме ничего не остается, как только положиться исключительно на свои возможности и затем попытаться догнать лидера. Это соответствует модели процесса инноваций под названием «шаг за шагом», как в работах Агийона и соавторов 31. Но при наличии быстрого обмена знаниями в отрасли отстающая фирма отталкивается от общего уровня знаний, поэтому способна сделать рывок и перегнать лидера. Это близко к модели «творческого разрушения» («creative destruction»), представленной в теории эндогенного роста (32, 33). Можно сделать вывод, что влияние конкуренции на товарном рынке на инновации и рост зависит от значения параметра диффузии знаний. Когда он достаточно высок, усиление конкуренции всегда увеличивает скорость технического прогресса, потому что последователь имеет больше стимулов и доступа к инновациям. При низкой диффузии эффект от усиления конкуренции на инновации может стать отрицательным.

2.2.2 Защита ИС и кумулятивные инновации

Традиционный взгляд на то, что сильная защита ИС способствует инновациям, в последнее время попал под атаку со стороны как бизнеса, так и экономистов-теоретиков (34, 35). Они предложили альтернативный взгляд, основанный на том, что технологические изменения представляют собой не единичный случай, а кумулятивный процесс, где каждая ступень инноваций строится на знаниях, приобретенных ранее. Эта точка зрения утверждает, что инновации приносят пользу не только текущим изобретателям и потребителям, но и предоставляет некоторые преимущества для будущих инноваторов, которые могут отталкиваться от имеющегося уровня. Кроме того, инновации часто дополняют друг друга, в том смысле, что вероятность достижения цели (нужной технологии) в течение заданного времени увеличивается с числом научно-исследовательских параллельных исследований, проводимых различными потенциальными инноваторами. Эффект от комплементарных инновационных процессов хорошо виден в таких отраслях, как биоинженерия, программное обеспечение, полупроводники, микропроцессоры, видеоигры и интернет-технологии.

Хотя некоторые проблемы и вопросы со стороны антимонопольных органов возникают всякий раз, когда в договорах потенциально участвует интеллектуальная собственность, но особую важность они принимают в секторе информационных технологий. Проблему обостряет комплекс четырех взаимосвязанных причин:

- быстрые технологические изменения: информационные технологии испытывают особенно быстрый технологический прогресс, так что разработки имеют решающее значение для функционирования рынка;

- значение интерфейсов: полезность использования технологий возрастает из-за удобного и доступного интерфейса (оболочки), позволяющего без лишних транзакционных издержек получать необходимую информацию. Следовательно, имеется необходимость в разработке оболочек, а это, в свою очередь, требует значительного лицензирования патентов, авторских прав и секретов производства, облегчающих взаимодействие;
- сложные технологии: увеличение числа патентов, а также повышенная склонность к патентованию в отрасли могут создать так называемую «патентную чашу» – то есть необходимость для фирм получать как можно большее количество патентов для того, чтобы чувствовать относительную свободу в дальнейших разработках и не бояться исковых преследований со стороны конкурентов;
- проблема вымогательства и оппортунизм: когда специфические инвестиции уже понесены, существует риск оппортунистического поведения (например, с угрозой разорвать отношения) со стороны компании-производителя новой продукции. Поскольку раскрытие информации не требуется, после того как заявка на патент была подана, компании, внедряющие новые и современные технологии, могут обнаружить, что они невольно нарушают патенты, выданные после их проектных решений и инвестиций в разработку.

2.2.3 Проблема вымогательства

Скотчмер 34 указывает на то, что «так как новатором может быть как покупатель, так и продавец лицензии, то становится не очевидным то, приносит ли усиление интеллектуальных прав больше выгод или издержек». Шапиро 35 утверждает, что в процессе производства кумулятивных и взаимодополняющих инноваций, защита ИС может привести к так называемой «патентной чаше», то есть к ситуации, когда автору необходимо получить множество патентов при введении нового продукта. Это обстоятельство может подвергнуть последующих инноваторов опасности быть удерживаемыми возможными исками о нарушении патентов. Шапиро утверждает, что «проблема вымогательства не просто теоретический вопрос, а одна из основных проблем для политики в области интеллектуальной собственности и антимонопольной политики».

Холл и Зидонис 36 рассматривали проблему вымогательства в отрасли полупроводников. Эта очень инновационная сфера производства продемонстрировала поразительный парадокс: с одной стороны, фирмы в отрасли показывают большую склонность к патентованию. Но с другой стороны, фирмы полагаются в качестве

защищающих стратегий на секреты производства, стратегии лидерства во времени и стратегии по разработке собственного дизайна, а не на патенты. Холл и Зидонис объяснили данный парадокс тем, что накопленные портфели патентов лучше всего рассматривать в качестве козыря. То есть они служат подкреплением собственных лидирующих стратегий или в качестве защиты от угроз исков от конкурентных компаний. Также портфели служат для повышения потенциала фирмы при ведении переговоров о более выгодных условиях для доступа к технологии, разработанной другими фирмами, в том числе и зарубежными.

Возникают два вопроса: может ли проблема вымогательства подпадать под действие политики в области конкуренции, и если да, то какие инструменты политика в области конкуренции может предоставить для решения данной проблемы? Одним из путей выхода из проблемы вымогательства предложили Грин и Скотчмер (37, 34). Так как проблема вымогательства возникает из-за слабой переговорной силы инноваторов, когда иски о нарушении прав ИС могут возникнуть (или возникли) уже после понесения расходов на инновации, авторы предполагают, что стороны должны заключать *ex ante* соглашение о разделении прибыли, т.е. соглашение между инноватором «первого поколения» и потенциальным претендентом на получение улучшений этого продукта. *Ex ante* соглашение гарантирует, что инновации второго поколения будут производиться всякий раз, когда они потенциально могут увеличивать совместную прибыль. Это также дает гарантии, что первый инноватор не присвоит себе общую совместную поэтапную прибыль. При этом *ex ante* соглашение между держателем изначальных прав и последующими пользователями примиряет интересы инноваторов первого и второго поколения. К сожалению, такие типы договоров сталкиваются с препятствиями. Прежде всего, к этому относятся затраты на координацию: например, инноватор может не знать, с кем он должен координировать свои действия. Такой договор может также возбудить интерес со стороны антимонопольных органов, потому что это создает опасность запрета или замедления инновационной гонки для следующего поколения изобретений. Хотя важно помнить, что в основном все законодательства стран в этой области стараются основываться на принципе того, что «в случае отсутствия каких-либо признаков незаконных связанных продаж, мошенничества или фиктивных судебных процессов, патентообладатель имеет законное право исключать других от создания, использования или продажи изобретения (РИД), без угрозы принуждения к ответственности в соответствии с антимонопольным законодательством» 38. Однако существуют особые случаи, требующие пристального внимания и координации между антимонопольными органами и органами по регулированию ИС.

2.2.4 Ограничения на использование интеллектуальной собственности

Изначально стоит оговорить то, что лицензирование с условиями может иметь гораздо более ухудшающее воздействие на конкуренцию, чем просто безусловный отказ в лицензии. Даже если принять подход, пересказанный выше (владельцы патентов имеют право на защиту и сохранение своих изобретений и право отказать в предоставлении лицензии), это не значит, что владельцы патентов могут как безграничный монополист диктовать различные условия третьим лицам и выдавать лицензии с нарушающими конкурентную и инновационную среду ограничениями.

Условие «привязки» является одним из таких ограничений: предоставление патентной лицензии в обязательной привязке с другими лицензиями или товарами патентообладателя. Широко признается, что с помощью привязки патентообладатель может расширить свой контроль, который выйдет за рамки патента. Эксклюзивные условия сделки – еще один такой пример – это запрет покупки лицензий конкурентов.

Антимонопольная политика, запрещающая определенные ограничения, препятствует доминирующей фирме и ее окружению стать слишком тесно связанными с помощью различных механизмов лояльности и эксклюзивности. Более того, антимонопольные ведомства меняют баланс переговорной силы: небольшие фирмы могут быть защищенными от некоторого навязывания условий, которые могут повредить конкуренции, инновационной гонке и в конечном итоге – потребителю.

Все это предполагает нахождение важного отличия между двумя типами лицензионных ограничений. С одной стороны, существуют условия, которые просто ограничивают степень возможного использования интеллектуальной собственности лицензиара. Такие ограничения не будут, как правило, препятствовать конкуренции и инновационному процессу, *что могло бы произойти в обратной ситуации – при отсутствии лицензии*. С другой стороны, существуют ограничения, которые явно или косвенно действуют на возможности лицензиата по какому-либо взаимодействию с конкурентами лицензиара или воздействуют иным способом на эффективность конкуренции и инновационного процесса.

Некоторые *географические ограничения* обладают явным про-конкурентным эффектом: они могут увеличить отдачу от инвестиций в НИОКР и повысить эффективность распространения результатов инвестиций. В этом отношении экономисты могут не делать сильных отличий между географическими ограничениями и ограничениями по использованию, которые позволяют патентовладельцам ограничить область применения патента. Ключевым моментом здесь является то, что гипотетическая лицензия ни в коем случае не должна ограничивать конкуренцию сверх того, как было бы

при отсутствии данного условия. Пока это условие выполняется, интеллектуальная собственность может быть использована в различных аспектах и на различных географических рынках, не уменьшая стремление к инновационному процессу на любом из этих рынков. Это же рассуждение относится и к ограничениям по сфере использования интеллектуальной собственности.

В Соединенных Штатах эти условия отражены в специализированных руководящих принципах, и им, как правило, следуют суды: патентообладатель не обязан нарочно создавать конкуренцию в использовании запатентованной технологии. В Европейском Союзе аналогичные рассуждения отражаются в «Положении о передаче технологии» (Technology Transfer Regulation), которые относятся к блоковым исключениям из антимонопольного законодательства для некоторых типов условий в лицензии.

Несмотря на «Положение о передаче технологии», держатели прав интеллектуальной собственности, кажется, несколько больше ограничены в Европе, чем в Америке, в частности из-за того, что в Европе предпочтение отдается содействию свободной торговле между странами-членами. Поэтому ЕС и другие страны (особенно развивающиеся) должны четко осознать, какие существуют потенциальные издержки, связанные с ограничением прав патентообладателей, эффективно использующих свои инновации. Такое ограничение может служить стимулом к снижению отдачи от инноваций, к воздержанию от патентования и лицензирования вообще и к участию в вертикальной интеграции. Все это может привести к замедлению темпов инноваций и к все более медленной диффузии знаний.

2.2.5 Соглашения о сотрудничестве

При каких обстоятельствах могут ex-ante соглашения, такие как кросс-лицензирование, патентные пулы и установление совместных стандартов, решить проблему вымогательства?

2.2.5.1 Совместные предприятия (Joint ventures)

Категория совместных предприятий охватывает широкий спектр видов сотрудничества, начиная от почти полного слияния с некоторыми ограничениями до временных партнерств. Как правило, экономисты понимают под термином «совместное предприятие» такой вид сотрудничества, при котором создается отдельное подразделение, находящееся в совместной собственности у фирм-родителей, которое имеет некоторую оперативную независимость. Прочие факторы: способ управления, распределение прибыли, объем и срок деятельности – могут быть совершенно различными.

Антимонопольные проблемы, как правило, не возникают или являются минимальными, если фирмы-родители не являются прямыми конкурентами. В этом случае предприятие может заниматься отдельным направлением, отличным от сфер деятельности главных фирм, или может служить информационным каналом для улучшения связи между главными фирмами, а следовательно, для слияния накопленного опыта и знаний, что может подстегнуть инновационную деятельность. Другие дополнительные ограничения также могут иметь положительные стороны: такой вид деятельности может помочь преодолеть проблемы безбилетника и правильно мотивировать сотрудников для достижения поставленной задачи. Но с другой стороны, это также может снизить конкуренцию на рынках, на которых предприятия осуществляют свою деятельность. Поэтому стоит отдельно рассматривать конкретные конкурентные и инновационные эффекты.

2.2.5.2 Патентные пулы

Патентный пул – это вид договора при котором патентообладатель (или группа патентообладателей) распространяет и лицензирует разработки только в виде «пучка патентов», то есть в связке.

Соглашение о патентном пуле оправдано с социальной точки зрения тогда, когда знания, воплощенные в различных патентах, относятся к *дополняющим* вкладам в конкретную технологию. Если это так, то объединение патентов позволяет интернализировать внешний эффект, происходящий из наличия дополняющих технологий. Для участвующих патентообладателей патентный пул может быть более прибыльным, так как цена на него будет, скорее всего, ниже, чем сумма цен каждого патента в отдельности. По сути, это всего лишь отражение сферы ИС в известном выводе Курно, что независимая ценовая политика на взаимодополняющие вклады дает более высокий уровень цен и более низкий уровень прибыли, в отличие от взаимозависимого ценообразования. Таким образом, объединение взаимодополняющих патентов не следует воспринимать как антимонопольное нарушение, запрещенное *per se*. Оно не только помогает решить проблему вымогательства, но и решает проблемы внешних эффектов.

Тем не менее объединение конкурирующих патентов (не взаимодополняющих), которые могут способствовать снижению стимулов к участию в инновационном процессе, в разработке технологии, и в участии в возможных последующих товарных рынках. Поэтому по сути антимонопольному органу стоит обращать внимание на связь патентов между собой, после чего делать вывод о том, как патентный пул способен влиять на инновационную активность и конкуренцию на товарном рынке.

2.2.5.3 Перекрестное лицензирование

Перекрестное лицензирование - это соглашение между двумя или несколькими фирмами, где каждой из сторон предоставляется право на использование технологий, запатентованных другими сторонами. Соглашение применяется либо для уже существующих патентов (ex-post соглашение) или для будущих разработок (соглашения ex-ante).

Проблема вымогательства также может быть решена с помощью кросс-лицензионного соглашения между горизонтальными конкурентами, когда каждая из фирм-участниц имеет патенты на технологии, также необходимые. Перекрестное лицензирование часто встречается в микропроцессорной индустрии, где они используются фирмами, которые хотят избежать «патентной блокировки» своей фирмы среди конкурентов.

Такие соглашения не должны затрагивать ценовую конкуренцию на рынке продукции, так как лицензионные сборы не должны влиять на себестоимость, а следовательно на уровень выпуска ³⁹. Тем не менее некоторые антимонопольные подозрения могут возникнуть, если например, соглашение о перекрестном лицензировании включает в себя различные условия о разделе рынка или географические ограничения. Кроме того, предоставление лицензий на будущие патенты может снизить стимулы к инновациям, потому что каждая сторона получает легкий доступ к технологиям, принадлежащим другой стороне.

Другая опасность заключается в условии лицензирования будущих патентов. Фирма, согласившись лицензировать свои будущие патенты, будет терять стимул для проведения этих НИОКР и процесса получения патентов, зная, что перекрестный лицензиат сможет применить эти патенты. В то время как эта проблема постоянно обсуждается в теории, на практике оказывается, что цена свободы от возможного вымогательства (необходимости платить роялти за патенты, которые еще не были выпущены и в отсутствие знания о текущем состоянии патентных заявок) *намного выше*, так что даже довольно обширные перекрестные лицензии могут стимулировать, как инновации, так и конкуренцию. Частично это обусловлено тем, что многие патенты, по всей видимости, выдаются для покрытия такой технологии, которая известна уже и другим фирмам.

Американские Антимонопольные руководящие принципы по лицензированию интеллектуальной собственности (US Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property) признают, что перекрестное лицензирование и патентные пулы могут обеспечить «преимущества от интеграции дополнительных технологий, снижения транзакционных

издержек, раскрытия блокирующих позиций, и помощи в избегании дорогостоящих затрат на восстановление нарушенных прав». Тем не менее, там же сказано, что эти меры могут быть оспорены в соответствии с правилом разумного подхода, хотя они и подлежат «презумпции про-конкурентности». Руководящие принципы делают четкое различие между патентами, которые являются дополняющими или имеющими стратегически важное значение для конкретной технологии, и взаимозаменяемыми патентами одной и той же технологии. Антимонопольные органы при возникновении подозрений должны производить анализ договора под надзором независимого патентного эксперта, знакомого с технологией, который может определить, какие патенты являются основными для соответствующей технологии. Более того, антимонопольное ведомство должно обращать внимание на различные аспекты договора, такие как: как относятся друг к другу включенные в перекрестное лицензирование патенты; характер рынков, на которых эти патенты конкурируют; степень, в которой фирмы контролируют доступ к этим правам; и степень, в которой фирмы контролируют условия, на которых будут поступать будущие патенты. Поэтому если соглашение о перекрестном лицензировании открыто для всех фирм, которые хотели бы присоединиться к нему, то такой договор вряд ли имеет антиконкурентные эффекты, при условии что не выполняются следующие утверждения: (1) фирмы, не вошедшие в патентный договор, не могут эффективно конкурировать на соответствующем рынке и (2) участники пула коллективно обладают рыночной властью на соответствующем рынке. Если эти условия будут соблюдены, патентный пул может быть разрешен, как не влияющий негативно на инновационную деятельность.

2.2.5.4 Обратные платежи

Вдобавок к вышесказанному условия договоров могут касаться ограничений на патентные расчеты между конкурентами. В то время как большинство лицензий и перекрестных лицензий можно рассматривать как формы урегулирования патентных споров, но такие оговорки олицетворяют появившуюся возможность, позволяющую конкурентам использовать процесс урегулирования таких споров (путем отражения таких пунктов в договоре) для ограничения конкуренции в отношениях не только интеллектуальной собственности.

Наиболее явные случаи обратных платежей зафиксированы в фармацевтической сфере. Типичная картина в этих случаях выглядит так: производитель фармацевтических продуктов, имеющий запатентованную технологию и собственный бренд, сталкивается с потенциальным входом нового производителя дженерика. Вход дженерика на данный рынок приведет к значительному снижению цен, что хорошо скажется на благосостоянии

потребителей. Владелец патента утверждает, что новая фирма, производящая дженерик, нарушает ее запатентованные права и инициирует патентную тяжбу. Скорее всего, суд признает правой новую фирму, поскольку, как правило, нарушения формулы и бренда не имеет место и назначит дату вступления на рынок нового продукта. Однако суд может изменить вердикт, если фирма-патентодержатель заплатит некоторую сумму фирме, производящей дженерик, для того чтобы она не выходила на рынок до оговоренной даты. Такие меры, естественно, влияют на конкуренцию – при заключении такого договора, конкуренция на рынке снижается, и инновационный процесс тоже не дает своих необходимых плодов.

Однако стоит рассмотреть данный вопрос и с иной стороны. В некоторых случаях фирма, производящая дженерик (который по сути может являться лишь модификацией уже существующего патента – достаточно изменить формулу таким образом, чтобы входящие вещества отличались в процентном соотношении незначительно), входит на рынок за несколько месяцев до истечения срока основного патента у другой фирмы. Пока фирма-патентодержатель возбуждает иск и дело рассматривается (возможно с некоторыми помехами со стороны дженерика), срок патента заканчивается. Таким образом фирма-производитель дженерика получает фору на некоторый период времени, что стимулирует конкурентные эффекты. Однако этого нельзя сказать о развитии инновационной составляющей – статус «дженерика» позволяет проходить клинические исследования гораздо быстрее, ведь по сути, новое вещество почти не отличается от уже запатентованного. Однако возможность такой ситуации может косвенно подстегивать фирмы-патентодержателей на новые НИОКР для того, чтобы оставаться на лидирующих позициях в данной отрасли.

Одним из способов, помогающим сбалансировать права интеллектуальной собственности сторон с интересами потребителей, является принятие практики в области конкуренции, которая позволяет сравнивать потребительские выгоды в случае принятия предлагаемого договора с потребительскими выгодами в случае продолжения судебного разбирательства. То случай, который повышают потребительские выгоды (формально, потребительский излишек) считается про-конкурентным 40.

2.2.5.5 Совместное установление стандартов

Совместное установление стандартов (Joint-standard setting) включает в себя соглашение, по которому группа фирм принимает один и тот же технологический стандарт. Это решает проблему совместимости между их компонентами и требует определенных условий, при которых члены соглашения должны лицензировать третьим

лицам все патенты, необходимые для выполнения стандарта. Совместное установление стандартов может быть реализовано с помощью законотворческой организации.

Совместное установление стандартов, по мнению антимонопольных органов, являются довольно сложным и противоречивым вопросом, хотя их воздействие в основном обладает про-конкурентными эффектами, особенно при наличии сетевых эффектов. Технологические стандарты могут снизить транзакционные издержки и облегчить принятие новых продуктов потребителями. Кроме того, технологическая совместимость дает преимущества в использовании сетевых внешних эффектов: принятый стандарт увеличивает спрос на товары, дополняющие стандартную технологию. Кроме того, установленный официально стандарт предвосхищает появление стандарта де-факто (то есть такой технологии, которая по сути является обязательной с точки зрения потребителей, но находящейся в руках одной фирмы, у которой нет соглашения с оговоркой об обязательном лицензировании).

В качестве примера можно привести установление стандартного дизайна и технологии DVD. В этом договоре были задействованы производители компьютеров, производители бытовой электроники и киностудии. Было принято решение установить стандарт, так как увеличилась вероятность принятия такого формата со стороны потребителей, что снизило коммерческий риск. Более того, коммерческая разработка DVD-дисков, скорее всего, расширила спрос на дополнительные продукты, такие как дисплеи с высоким разрешением. Таким образом, антимонопольные органы (а именно Национальная торговая комиссия США) пришли к выводу, что установление стандарта способствует инновационному процессу.

Тем не менее, важно иметь в виду, что совместное установление стандартов также может иметь антиконкурентные последствия. Во-первых, существует доля риска, что одна из фирм будет стараться превратить изначально открытый и доступный стандарт в де-факто закрытый и частный стандарт. Во-вторых, стандарт может быть использован для целей сговора. В-третьих, есть вероятность того, что, сохраняя производство основанным на данном стандарте, собственники будут замедлять технологическую гонку. Невзирая на эти проблемы, похоже, что американские антимонопольные органы все же сосредоточивают свое внимание на аспектах производственной эффективности, а не на возможных негативных динамических эффектах в области инноваций, которые гораздо сложнее поддаются оценке.

2.2.6 Краткие выводы

Теоретические основы могут помочь в исследовании вопроса о том, как сочетать антимонопольное регулирование и политику в области интеллектуальной собственности. Некоторые подсказки могут быть найдены в литературе, посвященной институциональному проектированию регуляторных механизмов. Одним из вопросов, рассматриваемых в этой литературе, является нахождение «водораздела» между регулируемыми органами. Необходимость разделения ответственности между государственными органами необходима, в первую очередь потому, что разделение предотвращает угрозу «захвата власти» 41. Во-вторых, некоторые действия акторов, направленные на улучшения частного благосостояния (например, решения фирмы запатентовать технологию) могут быть сдержаны, если такое действие включает в себя риск возникновения антимонопольного эффекта в рамках общей нормативно-правовой базы 42. В общем, данная мера позволяет сохранить сравнительные преимущества двух правовых институтов.

Конкурентная политика может влиять как на ex ante стимулы к инновациям, гарантируя получение обоснованной отдачи от инвестиций в инновации и разработки, и может формировать тип пост-инновационной конкуренции на продуктовом рынке. В свою очередь, органы по интеллектуальной собственности должны быть способны разработать такие нормы, которые будут способствовать улучшению стимулов к инновациям, не конфликтуя с антимонопольными правилами. Это взаимодействие будет успешным только в том случае, если ни антимонопольное регулирование, ни защита интеллектуальной собственности не являются самоцелью, а лишь рассматриваются как дополняющие друг друга инструменты для лучшего распределения ресурсов, способствующего динамической эффективности, особенно в инновационных отраслях 43. В частности, политика в области конкуренции и политика защиты интеллектуальной собственности должны пытаться выяснить условия, где неэффективный уровень защиты (либо чрезмерный, либо недостаточный) может нанести ущерб как для развития конкуренции, так и для разработки инноваций.

И не стоит путать инновационную политику и области патентов или авторского права. Антимонопольные органы не должны рассчитывать на то, что если только потому, что что-то является законным в соответствии с режимом интеллектуальной собственности, то это служит для стимулирования инноваций. Наличие патента может отражать лишь желание управления обезопасить поле своей деятельности, когда не работают иные институты и стратегии, как секреты производства или лидерование во времени. Кроме того, институт интеллектуальной собственности вряд ли представляет из себя совершенное законодательство, а скорее всего, эти законы являются результатом

политического процесса с отражением интереса определенных групп авторов, чем пользователей.

Одним из способов нахождения общих точек и улучшения координации между этими органами является составление общих руководящих принципов, которые будут также учитывать эффекты на инновационную активность.

2.3 Активная конкурентная политика: понятие и механизмы

Следуя определению С. Авдашевой и А. Шаститко, под активной конкурентной политикой можно подразумевать создание или развитие конкуренции на рынках, где конкуренции не существовало «или же она сдерживалась факторами регуляторного характера, в отличие от действий отдельных участников рынка» 1. Это определение можно принять за рабочее для целей данной работы с учетом оговорки о том, что приоритетным критерием для определения является именно то, что факторы отсутствия или сдерживания конкуренции являются экзогенными по отношению к деятельности участников рынка. Соответственно, применение механизмов защитной конкурентной политики, направленной на пресечение или предотвращение именно антиконкурентной деятельности участников рынка, является в этом случае бессмысленным для развития конкуренции. Вместе с этим регуляторный характер препятствий для возникновения или развития конкуренции является хотя и основным на практике, но не единственным.

Сдерживать конкуренцию на рынке действительно может законодательная база – например, предусматривающая закрепление собственности на инфраструктуру за одной-единственной компанией в естественно-монопольных секторах. Фактором ограничения конкуренции может выступать и правоприменительная практика, связанная, например, со сложностью получения лицензии на какой-либо вид деятельности. Отметим, что в данном случае речь идет о недоступности какого-либо ресурса для предприятий-«новичков», которые могли бы войти на рынок, или для некоторых действующих предприятий, не способных из-за этого полноценно конкурировать на рынке.

Вместе с этим вполне возможно также и существование ограничений конкуренции другого рода, ведь недоступность ресурсов: инфраструктуры, трудовых ресурсов, сырья и материалов, финансовых средств – необязательно связана, вообще говоря, с особенностями государственного регулирования. Препятствиями могут стать и отсутствие природных ресурсов, и недоразвитость рынков труда и капитала из-за макроэкономической ситуации, слабости образования, недостатка производственного потенциала, и иные факторы.

Заметим, что если вышеперечисленные ограничения порождены не государством,

то это вовсе не означает, что их нельзя преодолеть мерами государственной политики. К примеру, недостаток энергоресурсов в ряде европейских стран (в связи с природными факторами) приводит к объективным ограничениям конкуренции и угрозе возникновения доминирующего положения внешних поставщиков природного газа и нефти на европейских рынках. Но политика поддержки развития товаров-заменителей, в частности возобновляемых источников энергии: ветровой и солнечной энергетики как источника электроснабжения и биотоплива как топлива для транспорта – может привести к созданию конкурентной среды (хотя, строго говоря, вопрос о продуктовых границах рынка остается здесь открытым, но несомненно влияние наличия этих заменителей на положение крупнейших поставщиков на рынке нефти и газа). Другое направление государственной политики в рамках этого примера – поддержка строительства инфраструктуры для импорта газа по трубопроводам или сжиженного природного газа от тех поставщиков, которые могли бы составить конкуренцию нынешним крупнейшим производителям.

В ряде случаев развитию конкуренции может способствовать проведение промышленной политики, которая в данном случае фактически становится формой активной конкурентной политики (подробнее см. 44, 45, 46), прежде всего если используются методы горизонтальной промышленной политики, способствующие повышению наделенности ресурсами широкого круга предприятий в рамках одной отрасли или же многих отраслей без создания необоснованных конкурентных преимуществ. Как было отмечено ранее в данной работе, политика в сфере защиты интеллектуальной собственности также способна влиять на состояние конкуренции. Образовательная политика и политика по улучшению инвестиционного климата тоже могут быть элементами активной конкурентной политики 47.

Отдельно следует рассмотреть адвокати́рование конкуренции как комплекс мер по развитию конкуренции, не связанных с использованием мер государственного принуждения и нацеленных преимущественно на информирование и убеждение. Эти меры, если они воздействуют на стратегии собственно участников рынка – например, заставляют участников добровольно отказываться от возведения стратегических входных барьеров – могут рассматриваться как элемент защитной конкурентной политики. Если же эти меры, например, имеют целью воздействие на государственные органы для их отказа от административных барьеров, искусственно ограничивающих конкуренцию, то такое адвокати́рование конкуренции является элементом активной конкурентной политики.

В попытке систематизировать механизмы активной конкурентной политики можно условно выделить два обобщенных механизма активной конкурентной политики, которые могут как по отдельности быть «активированы» теми или иными ее мероприятиями:

- обеспечение свободного входа-выхода новых участников на рынок;
- обеспечение благоприятных условий (стимулов и возможностей) для эффективной реализации конкурентных стратегий действующими участниками.

Рассмотрим эти направления подробнее в контексте их влияния на инновационную активность и с учетом развития позиций статьи С. Авдашевой и А. Шаститко 1. Авторы хотя и сделали акцент на многообразии направлений активной конкурентной политики, которые сложно перечислить, непосредственно указали на три направления: развитие конкуренции на рынках с естественно-монопольным компонентом, установление и обеспечение конкурентных «правил игры» на рынках с участием государства (государственных организаций), снижение барьеров входа-выхода.

Примером развития конкуренции на рынках с естественно-монопольным компонентом может служить газовая отрасль России – хотя она еще очень далека от идеалов совершенной конкуренции, но определенные шаги в этом направлении были сделаны. Например, доля независимых (т. е. не входящих в Группу «Газпром») производителей газа на внутреннем рынке возросла с примерно четверти во второй половине 2000-х годов до более 40% в 2014 году. Политика развития конкуренции сочеталась с другими направлениями политики, поэтому нельзя приписать использование каких-либо механизмов исключительно целям развития конкуренции. Основными факторами развития конкуренции стали, во-первых, повышение регулируемых тарифов на газ, продаваемый ОАО «Газпром», что сделало рентабельными продажи для независимых производителей, предлагающих газ по свободным ценам. Заметим, что регуляторы – несмотря на инициативу «Газпрома» – не приняли решения о возможности снижения цен самим «Газпромом», и поэтому возможности ценовой конкуренции на рынке остаются ограниченными, но именно это и дало возможность развиваться независимым компаниям, несмотря на преимущество «Газпрома», связанное, в частности, с наличием у него в собственности инфраструктурных мощностей. Одновременно с этим ФАС России контролирует обеспечение доступа независимых производителей к инфраструктуре на недискриминационной основе. Но, возможно, более важным является расширение газотранспортных мощностей в России, существенно облегчившее проблему дефицита инфраструктуры и позволившее всем заинтересованным компаниям получить необходимые возможности для транспорта газа. Таким образом, сочетание тарифной политики и развития инфраструктуры при условии обеспечения всеобщего доступа к ней становятся мерами активной конкурентной политики.

В этом случае само открытие возможности доступа к инфраструктуре,

закрепленное Федеральным законом «О газоснабжении», обеспечивает снятие входных барьеров для привлечения новых игроков на рынок. Физическое развитие инфраструктуры, снижающее издержки доступа, и тарифное регулирование, обеспечивающее приемлемую доходность «миноритарным» участникам рынка, позволяют как привлечь новых игроков, так и заинтересовать действующих игроков в расширении выпуска и соперничестве с доминирующим игроком за покупателей.

Вместе с этим на газовом рынке наметилась тенденция к «регионализации» рынка, которая в перспективе может привести к его негласному разделу, основанному даже не на соглашении, а на объективных характеристиках инфраструктуры (в частности, при приобретении независимыми компаниями у ОАО «Газпром» региональных газораспределительных и сбытовых мощностей) и особенностях тарификации транспортировки газа (разной доходности поставок в разные регионы, обеспечивающей интерес независимых поставщиков только к отдельным регионам).

Это означает, что регуляторам следовало бы обратить особое внимание на цель активной конкурентной политики, связанную с выбором конкурентных стратегий действующими участниками, – для этого можно путем тарифной политики и/или с помощью развития инфраструктуры при условии недискриминационного доступа обеспечить возможности рентабельной реализации газа всем поставщикам в различных регионах, а также предотвратить создание регуляторных или инфраструктурных ограничений на региональном уровне, позволяющее создать региональную монополию и тем самым снизить стимулы к интенсивной конкуренции.

Если указанные условия удастся соблюсти, то даже в условиях однородности продукта и ограниченных возможностях ценовой конкуренции у компаний появятся стимулы к сокращению издержек на добычу и, следовательно, есть основания надеяться на оптимизацию их деятельности в сфере снижения потерь газа, повышения коэффициента извлечения, роста энергетической эффективности и по иным техническим и организационным направлениям – причем это касается как доминирующей фирмы («Газпром»), так и независимых производителей.

Реформирование системы государственных закупок, проводящееся в последние годы в России, является механизмом обеспечения доступа на рынок поставок товаров и услуг для государственных заказчиков многим компаниям – хотя бы за счет принципиального требования конкурсной процедуры и дополнительного рассмотрения закупок ФАС России при условии отсутствия фактического конкурса (например, при отсутствии конкурирующих заявок).

Вместе с этим действие механизма, связанного с эффективной реализацией

конкурентных стратегий, остается под вопросом, особенно если речь идет о тех сферах госзакупок, в которых цена на практике не является и не может являться решающим фактором отбора заявки. Будут ли конкурировать друг с другом разные поставщики или же, несмотря на относительную открытость рынка, новых стимулов для конкуренции не появится?

На рынках закупок товаров и услуг для государства, во-первых, неизменно остро стоит проблема принципала–агента со стороны покупателя 48. В связи с этим под вопросом находится выбор непосредственным покупателем-агентом объективно наилучшей для принципала альтернативы, которая предположительно должна представлять наилучшее соотношение цены и качества. В этой ситуации стимулы к осуществлению инноваций для участников рынка остаются сомнительными. Более перспективным направлением их деятельности может стать адаптация к требованиям и ожиданиям непосредственного покупателя, однако для продавцов-аутсайдеров издержки этой адаптации могут оказаться весьма высокими, так что равной конкуренции ожидать не приходится, равно как и высокой инновационной активности. Еще раз подчеркнем, что эта ситуация возникает, если применение какого-либо прозрачного и однозначного критерия, такого как цена, не представляется возможным.

Если говорить о снижении или снятии барьеров входа применительно к эффектам в отношении инновационной деятельности, интересным представляется известный пример с лекарственными средствами и обязательным (принудительным) лицензированием. В развивающихся странах, которые сталкиваются с проблемой дороговизны импортных лекарственных препаратов, встречается практика принудительного лицензирования, то есть наложения обязательств на производителя «оригинального» лекарства (являющегося также и собственником исключительных прав на соответствующий РИД – формулу лекарства) по предоставлению соответствующих РИД, необходимых для производства аналогичных препаратов – дженериков – местным компаниям.

В этом случае применяется механизм активной конкурентной политики, связанный со снятием входных барьеров на данный рынок, и это с большой вероятностью позволяет интенсифицировать конкуренцию, прежде всего ценовую конкуренцию.

Проблема, правда, состоит в том, что в этом случае могут существенно снизиться стимулы к созданию РИД как у производителя исходного РИД, понимающего, что с конкуренцией все равно придется столкнуться, так и у местного производителя, уверенного, что государство обеспечит ему необходимые исходные РИД, а потому и инвестировать в их собственную разработку не требуется.

Обязательное лицензирование, таким образом, является характерным примером

активной конкурентной политики (про-конкурентной политики, как охарактеризовал его К. Шапиро, отказываясь признать его элементом собственно конкурентной политики 2, позволяющим раскрыть ее важные эффекты в отношении инновационной активности – в рамках данной работы проблемы применения этого инструмента будут рассмотрены впоследствии, можно также порекомендовать работу Д. Аджемоглу и У. Аксиджита 49.

Таким образом, рассмотрение активной конкурентной политики подводит к следующему итогу. Меры, позволяющие задействовать механизмы снятия или снижения барьеров входа-выхода, могут быть довольно полезными для поддержки инновационной активности, поскольку они вводят в действие принцип состязательных рынков, заставляют укоренившихся игроков предпринимать шаги для поддержки конкурентоспособности. Но на тех рынках, где нужна активная конкурентная политика, где не было ранее конкуренции, этого может быть недостаточно – как, впрочем, и на остальных рынках. Нет гарантии того, что свободный вход заставит фирмы конкурировать в смысле поиска новых решений, новых возможностей для оптимизации своей деятельности.

Возможно, более важными для инновационной активности являются меры, которые могли бы обеспечить эффективность и *предпочтительность* конкурентных стратегий и укоренившихся, и новых фирм – для этого им нужны соответствующие стимулы и возможности, которые могут быть специфическими в зависимости от отрасли.

В любом случае, когда мы говорим об активной конкурентной политике, особую важность приобретает характерный контекст отрасли или страны, с учетом многообразия форм этой политики.

В целом ожидаемое влияние мер конкурентной политики на инновационную активность можно предварительно суммировать следующим образом (Таблица 1).

Все указанные проблемы были рассмотрены, дополнительный акцент следует сделать только на проблеме вымогательства с точки зрения теории транзакционных издержек.

Говоря о данной проблеме, следует прежде всего сослаться на О. Уильямсона, в работах которого решение этой проблемы имеет особый смысл, именно от него в значительной мере зависит организация экономической деятельности 50. Предполагается, что транзакции между агентами, в данном случае – между производителем РИД и покупателем РИД (он же – производитель товара с интенсивным использованием РИД) – зачастую характеризуются высокой специфичностью, то есть перемена сторон в обязательстве сопряжена по ряду причин с высокими издержками. В связи с этим в их отношениях остро стоит проблема вымогательства. Представляется, что на рынках,

связанных с интенсивным использованием РИД (зачастую уникальных), проблема вымогательства, основанного на специфичности актива, может стоять довольно остро. В связи с этим запрет на объединение производителя и покупателя РИД – при жестких стандартах антимонопольных требований – вкупе с невозможностью для продавца обеспечить какие-либо гарантии в отношениях с покупателем под давлением антимонопольных органов, может обусловить дополнительные риски для участников рынка.

Таблица 1 – Пути влияния мер конкурентной политики на инновационную активность

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Конкурентная политика на рынке РИД	– обеспечение доступа к РИД на недискриминационных условиях и с низкими издержками максимально широкому кругу покупателей (производителей товаров), получающих возможность внедрения соответствующих инноваций в производственную деятельность; – эффективный конкурентный отбор лучших РИД; – защита прав покупателей РИД (производителей товаров) от проблемы вымогательства (hold-up problem).	– снижение стимулов производителей РИД к инвестициям в разработку РИД, то есть в инновационную деятельность вследствие отсутствия «ренды инноватора» и недостижимости монопольных преимуществ, обоснованных инновацией; – угроза оппортунистического поведения покупателей РИД.
Конкурентная политика на рынке товаров	– эффективный конкурентный отбор лучших РИД за счет конкуренции товаров, производимых с их интенсивным использованием; – динамическое расширение рынка товаров, производимых с использованием РИД, обуславливающее растущий производный спрос на РИД.	– снижение стимулов покупателей РИД к инвестициям в разработку РИД, то есть в инновационную деятельность, вследствие отсутствия монопольной прибыли, которая могла бы быть получена при отсутствии/ограничении конкуренции на рынке товара производимого с интенсивным использованием РИД данного типа.

3 Подходы к моделированию эффектов конкурентной политики на инновационную активность при горизонтальной интеграции

В этом параграфе мы постараемся предложить универсальный базовый модельный инструментарий в целях формализации анализа эффектов конкурентной политики в отношении инновационной активности.

3.1 Предпосылки

Мы рассмотрим два рынка, которые были выделены ранее: во-первых, рынок РИД, на котором осуществляется обращение интеллектуальных прав, то есть происходят трансакции по отчуждению исключительных прав на РИД или по передаче прав на пользование РИД по лицензионным соглашениям для целей дальнейшего их использования в производственной деятельности. Во-вторых, рассматривается рынок товаров, на котором осуществляется купля-продажа товаров, произведенных с интенсивным использованием РИД. Пример, который уже ранее приводился: рынку РИД соответствует рынок прав на формулу лекарственного средства, рынку товаров – рынок непосредственно лекарственных средств в форме таблеток (Рисунок 1).

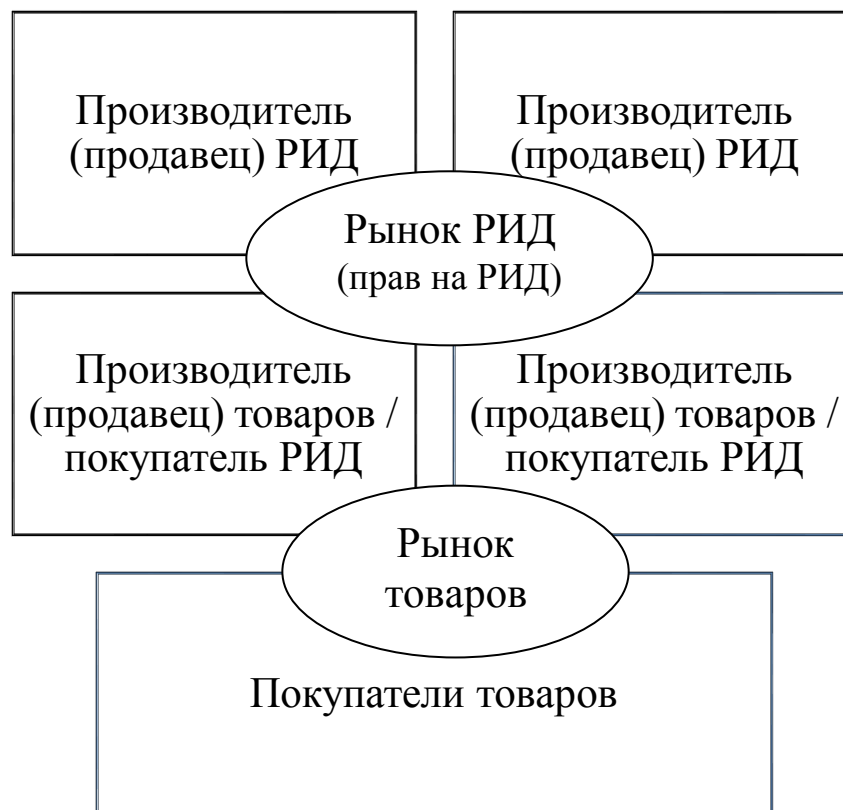


Рисунок 1 – Схема рынков и их участников в рассматриваемой модели конкурентной политики и инновационной активности при горизонтальной интеграции

В рамках экономического анализа инновационной деятельности традиционно

выделяются продуктовые и процессные инновации 51. В этом наборе моделей рассматриваются преимущественно продуктовые инновации, хотя такой инструментарий можно распространить и на процессные инновации.

Предположим, что на рынке РИД действуют две симметричные конкурирующие фирмы, производящие РИД, – два продавца, взаимодействующие по Бертрону. Также на рынке присутствуют два симметричных покупателя, являющихся, в свою очередь, производителями и продавцами товаров с интенсивным использованием РИД. Продавцы товаров также конкурируют по Бертрону. Вход на оба рынка закрыт.

Важно заметить, что взаимодействие по Бертрону предполагает отсутствие какого-либо злоупотребления доминирующим положением со стороны любого из продавцов, даже если их всего двое, так что хотя бы у одного из них рыночная доля составляет не менее 50%. (Далее мы исходим из того, что доля обоих продавцов при прочих равных условиях равна 50%, если они взаимодействуют по Бертрону).

Пусть каждому из продавцов для производства товаров необходим один экземпляр РИД. Фиксированные издержки на производство РИД заданы экзогенным параметром X , $X > 0$. Предельные издержки производителей товаров пренебрежимо малы, их величина считается нулевой.

Обоснованность применения для анализа именно конкуренции по Бертрону в данном случае связана с тем, что эта модель в большей степени подходит для анализа рынков с возможностью быстрого расширения мощностей – именно в этом случае острая ценовая конкуренция для захвата рынка, характерная для взаимодействия по Бертрону, может стать стратегическим приоритетом компании.

Если говорить о рынках товаров, основанных на интенсивном использовании РИД, таких как, например, копии дисков или тем более онлайн-копии программ, то в этом случае как раз можно быстро расширить мощности в силу крайне низких предельных издержек. Это свойственно многим товарам, основанным на интенсивном использовании РИД.

Если же говорить о рынках РИД и о создании продуктовых инноваций в виде производства РИД, то здесь также необходимо говорить именно о конкуренции по ценам, то есть о взаимодействии по Бертрону, поскольку объем продаж строго ограничен: каждому продавцу товаров нужен ровно один экземпляр РИД.

3.2 Базовое взаимодействие по Бертрону

В рамках взаимодействия по Бертрону в данном случае предполагается, что

продавцы как на рынке РИД, так и на рынке товаров снижают цену до достижения равенства цены и *средних* издержек. Достижение равенства цены и предельных издержек здесь не предусматривается, поскольку присутствуют высокие постоянные издержки X , и при равенстве цены и предельных издержек продавцы будут действовать себе в убыток.

Пусть спрос на рынке товаров задан функцией:

$$P = 1 - Q, \quad (1)$$

где: P – цена товара, Q – рыночный объем производства и продаж товаров, равный сумме продаж первой и второй фирм, составляющих q_1 и q_2 соответственно. Предполагается, что продажи двух симметричных фирм равны, т. е.: $\frac{Q}{2} = q_1 = q_2$

В условиях конкуренции по Бертрону продавцы РИД вынуждены продавать РИД по цене, равной собственным издержкам X . Предполагается, что оба продавца РИД имеют ненулевой объем продаж – но поскольку суммарный спрос на РИД составляет две единицы, это означает, что каждый из них производит по одной единице РИД.

Тогда средние издержки каждого продавца товаров составляют $\frac{2X}{Q}$, поскольку при нулевых предельных и переменных издержках средние издержки каждой фирмы равны ее средним постоянным издержкам, то есть издержкам приобретения РИД X , деленным на выпуск каждой из фирм $Q/2$.

Взаимодействие по Бертрону предполагает, что указанные средние издержки равны цене, соответственно:

$$P = \frac{2X}{Q} = 1 - Q \quad (2)$$

Решая уравнение (2), получим:

$$P^B = \frac{1 - \sqrt{1 - 8X}}{2}; Q^B = \frac{1 + \sqrt{1 - 8X}}{2}; q_{1,2}^B = \frac{1 + \sqrt{1 - 8X}}{4}; \pi_1^B = \pi_2^B = 0., \quad (3)$$

где: π_1 и π_2 – прибыли первого и второго продавца на рынке товаров соответственно, а надстрочный индекс B означает взаимодействие по Бертрону.

Для целей данной работы наиболее важным выводом является то, что существование рынка товаров и, следовательно, производный спрос на РИД возможны только при $X \leq 1/8$, в противном случае нет смысла продавать товары, основанные на этом РИД, и само производство данного РИД не будет осуществляться. Иными словами, граница максимально возможной стоимости нового РИД составляет $1/8$ – именно такой суммой вложений ограничивается инновационная активность.

Отметим, что в этом случае прибыли обоих продавцов на рынке товаров, как и прибыли обоих продавцов на рынке РИД, равны нулю. Излишек потребителя (CS) равен:

$$CS^B = \frac{(1 - P^B)Q^B}{2} = \frac{(1 + \sqrt{1 - 8X})^2}{8} \quad (4)$$

3.3 Слияние на рынке РИД

Теперь предположим, что продавцы на рынке РИД проводят сделку экономической концентрации. В этом случае издержки на производство РИД для нового объединенного предприятия будут по-прежнему равны X (безусловно, при реорганизации предприятия можно наблюдать как экономию издержек, так и их повышение по причинам организационного и технического характера, но в данном случае мы ими пренебрегаем), однако у них нет необходимости производить два РИД, как в случае для двух независимых конкурирующих предприятий. Один и тот же РИД может быть предоставлен для производства обоим производителям товаров, предъявляющим спрос на РИД.

Но в этом случае встает вопрос о стратегии рыночного поведения объединенного продавца РИД.

Возможная стратегия нового продавца РИД состоит в поддержке прежнего уровня цены на РИД, а именно X . Она доступна вследствие того, что новый продавец будет обладать доминирующим положением на рынке РИД и не столкнется с конкуренцией. Это положение может быть поколеблено в случае открытия входа на рынок, но для снижения цены со стороны новичка – если только он не обладает априори преимуществом по издержкам – необходимо, чтобы на него переключились сразу оба покупателя РИД, в противном случае он может предложить только все ту же цену X , для того чтобы покрыть свои издержки.

Кроме того, повышение цены сразу после слияния могло бы вызвать препятствия со стороны антимонопольных органов, а снижение цены при экзогенно заданном X привело бы к снижению прибыли, поскольку объем продаж – 2 единицы РИД – остается неизменным.

При следовании продавцами РИД этой стратегии у них открывается возможность получения положительной прибыли в размере X , за счет того что теперь они будут продавать два РИД по цене X , и выручка составит $2X$, тогда как издержки объединенного предприятия составят X . В то же время ситуация для продавцов товаров (они же покупатели РИД) не изменится, так же как и ситуация для покупателей.

Следовательно, в данном случае сделка экономической концентрации, оборачивающаяся злоупотреблением доминирующим положением в виде монополистического ценообразования за счет удержания цены на прежнем уровне, несмотря на снижение удельных издержек, повышает общественное благосостояние за счет экономии на издержках производства РИД в размере X , однако все это повышение

переходит в руки продавцов РИД.

Но остаются вопросы: что же в этом случае произойдет с инновационной активностью? И каким образом производитель РИД стал бы назначать цены, если бы не было позиции антимонопольного органа. Прибыль объединенного производителя РИД в этом случае (при цене РИД, равной X) будет ненулевой, поскольку она составит теперь $\pi_{\text{РИД}}$:

$$\pi_{\text{РИД}} = 2P_{\text{РИД}} - X = 2X - X > 0, \quad (5)$$

где $P_{\text{РИД}}$ – цена РИД, назначаемая производителем РИД.

С учетом того, что в условиях объединенной фирмы производитель РИД получает рыночную власть и может сам назначать цену на РИД, издержки на РИД – независимо от объективных издержек производства РИД X производителя товаров теперь также целесообразно интерпретировать как цену РИД – $P_{\text{РИД}}$. Соответственно, параметры рынка товаров из (3) и (4) после сделки экономической концентрации целесообразно интерпретировать иначе:

$$P^{\text{М-РИД}} = \frac{1 - \sqrt{1 - 8P_{\text{РИД}}}}{2}; Q^{\text{М-РИД}} = \frac{1 + \sqrt{1 - 8P_{\text{РИД}}}}{2}; q_{1,2}^{\text{М-РИД}} = \frac{1 + \sqrt{1 - 8P_{\text{РИД}}}}{4}; \pi_{1,2}^{\text{М-РИД}} = 0. \quad (6)$$

$$CS^{\text{М-РИД}} = \frac{(1 - P^{\text{М}})Q^{\text{М}}}{2} = \frac{(1 + \sqrt{1 - 8P_{\text{РИД}}})^2}{8}, \quad (7)$$

где надстрочный индекс М-РИД обозначает случай сделки экономической концентрации на рынке РИД.

Теперь корректно было бы сказать, что рынок товаров и соответствующих РИД будет существовать при $P_{\text{РИД}} \leq 1/8$.

Как же выглядят интересы производителя РИД, если вынести за скобки возможные действия антимонопольного органа?

Во-первых, он заинтересован в максимизации $P_{\text{РИД}}$ при каждом значении X , что следует из (5).

Во-вторых, он получает положительную прибыль при $P_{\text{РИД}} > X/2$, что также следует из (5), но только при условии $P_{\text{РИД}} \leq 1/8$ – при более высокой цене на РИД производство основанных на них товаров будет невыгодным.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что при каждом значении себестоимости РИД (равной X), меньшей $1/4$, новый объединенный производитель РИД будет устанавливать максимально возможную цену $P_{\text{РИД}} = 1/8$, тогда его собственная прибыль составит:

$$\pi_{\text{РИД}}^{\text{М-РИД}} = 2P_{\text{РИД}} - X = 1/4 - X \quad (8)$$

Параметры рынка товаров будут следующими:

$$p^{M-РИД} = \frac{1}{2}; Q^{M-РИД} = \frac{1}{2}; q_{1,2}^{M-РИД} = \frac{1}{4}; \pi_{1,2}^{M-РИД} = 0. \quad (9)$$

$$CS^{M-РИД} = \frac{1}{8} \quad (10)$$

Таким образом, мы получаем следующие важные для нас результаты.

Во-первых, сделка экономической концентрации на рынке РИД при отсутствии антимонопольного контроля приведет к тому, что, несмотря на конкуренцию производителей по Бертрону на рынке товаров, параметры равновесия на рынке товаров будут равны тем значениям, которые установились бы при монополии на рынке товаров, за исключением того что прибыль производителей товаров будет по-прежнему равна нулю.

Во-вторых, прибыль производителя РИД в этом случае будет равна прибыли, которую получил бы монополист на рынке товаров, если бы сам производил РИД.

В-третьих, и это наиболее важно с точки зрения цели работы, если до сделки экономической концентрации реализации подлежал только проект создания РИД себестоимостью $X \leq 1/8$, то в новых условиях – благодаря экономии от предотвращения дублирования усилий производителей РИД – становится возможной реализация проекта РИД себестоимостью $X \leq 1/4$, то есть расширяется круг возможных инновационных проектов, и инновационная активность может возрасти.

В-четвертых, по сравнению с ситуацией конкуренции производителей РИД по Бертрону последствия для потребителей неоднозначны. С одной стороны, при «дешевом» проекте РИД ($X < 1/8$) в условиях конкуренции потребительский излишек был бы больше. С другой стороны, при относительно «дорогом» проекте РИД ($1/8 < X \leq 1/4$) потребительского излишка в условиях конкуренции производителей РИД по Бертрону не было бы вовсе, а при монополизации рынка РИД он становится положительным и равным $1/8$, вне зависимости от стоимости проекта.

Итак, если бы указанная сделка, приводящая в конце концов к формированию доминирующего положения и к злоупотреблению таковым, была бы предотвращена на ранней стадии антимонопольными органами, какими были бы эффекты защитной конкурентной политики такого рода?

Прежде всего, это не позволило бы повысить инновационную активность: максимально допустимая стоимость инновационного проекта для функционирования такого рынка была бы вдвое ниже, чем при разрешении сделки. Положение производителей РИД от такого шага ухудшилось бы, поскольку они бы лишились возможности получить положительную прибыль. Положение производителей товаров не

изменилось бы – их прибыль в любом случае осталась бы нулевой. Положение потребителей улучшилось бы для случая «дешевых» инновационных проектов и ухудшилось бы для случая «дорогих» инновационных проектов.

Заметим, что мы говорим здесь о том, что доминирующее положение стало возможным благодаря сделке экономической концентрации, но почти с такими же результатами и выводами можно было бы говорить и о соглашении между двумя производителями РИД о совместном производстве, продажах и ценообразовании без формального слияния.

Значит ли это, что развитие инновационной активности в подобном случае требует жертв со стороны потребителей и отказа от действий антимонопольных органов?

Нет, не значит – возможно и альтернативное развитие событий, если с помощью различных механизмов конкурентной политики антимонопольным органам (или другим регуляторам) удастся создать квазиконкурентные условия для нового объединенного производителя РИД.

Снижение или снятие входных барьеров мерами активной конкурентной политики или предотвращение именно злоупотребления доминирующим положением в виде монополистического ценообразования методами антимонопольного принуждения могут привести к иным результатам.

Предположим, что новый объединенный производитель РИД вынужден продавать РИД по цене, соответствующей нулевой прибыли:

$$\pi_{\text{РИД}} = 2P_{\text{РИД}} - X = 0; P_{\text{РИД}} = X/2. \quad (11)$$

Тогда параметры рынка товаров выглядели бы следующим образом:

$$P^{A-\text{РИД}} = \frac{1 - \sqrt{1 - 4X}}{2}; Q^{A-\text{РИД}} = \frac{1 + \sqrt{1 - 4X}}{2}; q_{1,2}^{A-\text{РИД}} = \frac{1 + \sqrt{1 - 4X}}{4}; \pi_{1,2}^{A-\text{РИД}} = 0. \quad (12)$$

$$CS^{A-\text{РИД}} = \frac{(1 - P^{A-\text{РИД}})Q^{A-\text{РИД}}}{2} = \frac{(1 + \sqrt{1 - 4X})^2}{8}, \quad (13)$$

где надстрочный индекс А-РИД обозначает корректирующее воздействие методами конкурентной политики на рынок РИД после сделки экономической концентрации на этом рынке.

В этом случае воздействие механизмов конкурентной политики при сохранении преимуществ сделки экономической концентрации окажется следующим.

Инновационная активность, измеряемая максимальным экономически обоснованным уровнем затрат на производство РИД X , будет выше, чем при стандартной конкуренции по Бертрону и такой же, как если бы после сделки экономической концентрации воздействия конкурентной политики не было.

Прибыль в производстве РИД будет нулевой, как и в случае конкуренции по Бертрону, то есть ниже, чем при неконтролируемом слиянии производителей РИД. Прибыль в производстве товаров по-прежнему остается нулевой.

Но излишек потребителей будет при этом выше как по сравнению со случаем конкуренции производителей РИД по Бертрону, так и по сравнению с неконтролируемым слиянием.

В связи с этим реализация данной институциональной альтернативы, связанной с разрешением слияния и последующим корректирующим воздействием на рынок, теоретически представляется наилучшим решением. Правда, при этом возникает вопрос о том, чем будет мотивировано слияние производителей РИД (или заключение ими соглашения), если их прибыль все равно останется нулевой. В связи с этим более целесообразно было бы рассматривать вариант компромиссного корректирующего воздействия, которое, возможно, привело бы к меньшему росту излишка потребителя, но при условии сохранения положительной прибыли производителей РИД.

3.4 Слияние на рынке товаров и двусторонняя монополизация

Можно рассмотреть ситуации монополизации на рынке товаров: предположим, что сделка экономической концентрации, то есть слияние двух фирм, осуществляется на рынке товаров, а производители РИД взаимодействуют между собой по Бертрону. Как и в ходе рассмотрения предыдущих ситуаций, сперва предположим, что антимонопольного контроля над сделкой и последующим поведением монополиста не будет. Результаты в этом случае окажутся очень схожими с результатами для слияния на рынке РИД (см. (8) – (10)).

Параметры рынка товаров будут следующими:

$$P^{M-TOB} = \frac{1}{2}; Q^{M-TOB} = \frac{1}{2}; \pi^{M-TOB} = \frac{1}{4} - X. \quad (14)$$

$$CS^{M-TOB} = \frac{1}{8}, \quad (15)$$

где надстрочный индекс М-ТОВ обозначает случай сделки экономической концентрации на рынке товаров. Прибыль производителей на рынке РИД в этом случае будет равна нулю, поскольку они будут конкурировать по Бертрону для обеспечения потребности единственного покупателя – монополиста на рынке РИД.

Отличия от неконтролируемого слияния на рынке РИД состоят только в том, что, во-первых, в данном случае сформированная благодаря изменению рыночной структуры прибыль, равная $(1/4 - X)$, переходит в руки объединенного предприятия на рынке товаров, во-вторых, хотя как и в случае слияния на рынке РИД, происходит отказ от

дублирования усилий по производству РИД – ведь покупатель теперь один – но при этом возможно сокращение числа производителей РИД. Действительно, если при существовании одного производителя на рынке РИД могут существовать и два отдельных предприятия по производству и продаже основанных на РИД товаров, которые хотя и будут иметь нулевую прибыль, будут поддерживать отличные от нуля объемы производства, то в случае одного производителя на рынке товаров два производителя РИД не нужны – во всяком случае, один из них ничего не будет производить из-за ограниченности спроса и дискретного характера производства, проще говоря, теперь рынку нужен будет только один РИД, и существование второго предприятия зависит от дополнительных предпосылок о возможности его функционирования без производства в течение какого-либо времени.

Отметим, что граница для себестоимости инновационных проектов в данном случае будет задаваться максимальной величиной прибыли объединенного предприятия на рынке товаров и составлять $1/4$, то есть больше, чем при конкуренции по Бертрону на обоих рынках.

Но и на этом рынке возможно корректирующее воздействие антимонопольного органа или другого регулятора с использованием механизмов конкурентной политики, способное путем снижения входных барьеров, выдачи предписаний или обеспечения достоверной угрозы наказания за монополитическое ценообразование снизить цены нового объединенного предприятия до уровня его средних издержек. В этом случае ситуация будет близка к результатам корректирующего конкурентного воздействия при слиянии на рынке РИД ((12) – (13)). Приравнявая спрос на товары к средним издержкам монополиста на рынке товаров (с учетом того, что ему нужен только один РИД в расчете на весь объем выпуска), получим:

$$P = \frac{X}{Q} = 1 - Q \quad (16)$$

$$P^{A-TOB} = \frac{1 - \sqrt{1 - 4X}}{2}; Q^{A-TOB} = \frac{1 + \sqrt{1 - 4X}}{2}; \pi^{A-TOB} = 0. \quad (17)$$

$$CS^{A-TOB} = \frac{(1 - P^{A-TOB})Q^{A-TOB}}{2} = \frac{(1 + \sqrt{1 - 4X})^2}{8}, \quad (18)$$

где надстрочный индекс А-ТОВ обозначает корректирующее воздействие методами конкурентной политики на рынок товаров после сделки экономической концентрации на этом рынке. Прибыль производителей РИД (или одного производителя) в этом случае будет равна нулю.

В этом случае опять же, как и для случая корректирующего конкурентного воздействия на рынок РИД после слияния на том рынке, наблюдается достаточно высокое

значение границы инновационной активности – максимально достижимого уровня X , составляющего $1/4$ – при высоком уровне потребительского излишка и нулевой прибыли производителей как РИД, так и товаров.

Данную альтернативу также можно считать привлекательной с учетом вышеуказанных результатов, не забыв при этом и о предыдущей оговорке: если слияние на рынке товаров позволяет прийти к позитивным для инновационной активности результатам, но при этом регулятор лишает компании положительной прибыли, мотивы к этому слиянию становятся сомнительными, и поэтому регулятору следовало бы найти компромиссное решение.

Возможна также и ситуация двусторонней монополии, если слияния произойдут одновременно и на рынке РИД, и на рынке товаров. В этом случае результаты для рынка товаров повторят итоги для ситуаций монополизации каждого из рынков ((9)–(10) и (14)–(15)) в части цен товаров, объемов продаж товаров и РИД, а также потребительского излишка. Разница будет состоять лишь в распределении прибыли, зависящем от цены на РИД. Монополиста на рынке товаров устроит (исходя из (14)) $P_{\text{РИД}} \leq 1/4$, тогда как монополисту на рынке РИД для положительной прибыли необходимо $P_{\text{РИД}} \geq X$. Соответственно, при $X \leq 1/4$ – то есть при той же максимальной границе себестоимости инновационных проектов – они могут договориться о некотором устраивающем обоих уровне цены на РИД, конкретная величина которого зависит от переговорной силы сторон.

Корректирующее воздействие на рынок товаров со стороны регулятора, как и в предыдущих аналогичных случаях, может привести к снижению цен на каждом из рынков до уровня издержек, что повысит потребительский излишек, обнулит экономическую прибыль обоих монополистов при сохранении достаточно высокой границы стоимости для экономически обоснованных инновационных проектов: $1/4$.

3.5 Выводы из модели

Результаты вышеприведенного анализа обобщает Таблица 2. Мы не повторяем в ней алгебраические результаты, но суммируем качественные выводы.

Таблица 2 – Результаты рассмотрения моделей горизонтальной интеграции на рынках РИД и товаров, производимых на их основе, с учетом влияния конкурентной политики на итоги рыночного взаимодействия

	Базовая ситуация – конкуренция по Бертрону на обоих рынках и ее защита регулятором	Неконтролируемое слияние на рынке РИД: отказ от конкурентной политики	Неконтролируемое слияние на рынке товаров: отказ от конкурентной политики	Компенсирующие меры конкурентной политики на рынке РИД и/или на рынке товаров
Положение производителей на рынке РИД	0	+	0	0
Положение производителей на рынке товаров	0	0	+	0
Положение потребителей	0	+/-	+/-	+
Инновационная активность	0	+	+	+

В качестве базовой ситуации рассматривается исходная конкуренция по Бертрону на обоих рынках, соответствующие позиции условно обозначены нулями, от которых ведется отсчет преимуществ и недостатков других ситуаций.

В целом данная модель показывает, что «негостеприимное» отношение регуляторов к любым действиям компаний, способным принести антиконкурентные результаты, может негативно сказаться на инновационной активности. Но и отказ от использования конкурентной политики нежелателен, поскольку избежать при этом ухудшения положения конечных потребителей будет непросто. Оптимальным подходом представляется в целом благоприятное отношение к попыткам участников рынка реорганизовать рыночную структуру, если для этого есть видимые основания в части повышения инновационной активности, но одновременно следует применять корректирующие меры конкурентной политики, позволяющие нейтрализовать возникающие антиконкурентные эффекты за счет снижения входных барьеров или иных мер предотвращения злоупотреблений.

Вместе с этим данная модель, безусловно, обладает рядом чрезмерных упрощений и значительных недостатков, главные из которых – статический характер анализа и невнимание к проблеме «вымогательства». Статический характер подразумевает оценку выгод и издержек общества и отдельных участников, а также их стимулов к инновационной деятельности в отдельно взятом периоде, тогда как исследование инновационной активности должно также содержать и динамический аспект. В частности, хотя ограничение конкуренции для инноватора и получение ренты вследствие этого содействуют созданию стимулов и возможностей для инноваций, в динамическом аспекте важнейшей мотивацией для инновационной активности служит наличие перманентного конкурентного давления, вынуждающее осуществлять инновации просто ради сохранения места на рынке – под давлением как укоренившихся участников, так и новичков.

Проблема «вымогательства» имеет прямое отношение к выгодам и издержкам от вертикальной интеграции между покупателями и продавцами, выбору механизма управления транзакциями между ними. Более подробно эти вопросы будут рассмотрены в дальнейшем, но важно отметить, что специфичность активов, которые служат предметом транзакции, оказывает большое влияние на преимущества того или другого режима организации отношений между участниками рынка. Так, в условиях высокой специфичности актива, все преимущества рыночной конкуренции на рынке прав на РИД могут оказаться малозначимыми по сравнению с возможностями вертикальной интеграции, поскольку в противном случае есть риск вымогательства. В этом смысле высокие риски несет и описанный выше случай монополии одной из организаций на РИД или, напротив, на доступ к рынкам их сбыта – наличие

единственного продавца или покупателя в принципе подразумевает высокую специфичность производимого или покупаемого ими актива.

Заключение

В рамках проведенного исследования подтвердились предположения о крайне широком и противоречивом фоне предшествующих исследований рассматриваемого вопроса о связи конкуренции и различных механизмов конкурентной политики с инновационной активностью. Даже направление этого влияния, не говоря уже о его степени, не подтверждаются однозначно массивом предшествующих теоретических и эмпирических исследований. Это, впрочем, не означает того, что корректной модели, объясняющей механизм взаимодействия конкурентной политики, рыночной структуры и инновационной активности, не существует. Напротив, целесообразно повторить позицию Р. Гилберта о том, что существует множество вполне достойных моделей, надо лишь правильно интерпретировать контекст их применения [52].

Во-первых, не следует рассчитывать на универсальные рецепты из международного опыта в отношении эффективной конкурентной политики. Результаты теоретических и эмпирических исследований достаточно противоречивы, и можно сказать, что они сильно зависят от условий проведения конкурентной политики, обстоятельств разработки и внедрения инноваций. Есть ряд внешних факторов, включающих отраслевую и техническую специфику, возможности распространения знаний и технологий, правовую систему, которые играют существенную роль при реализации конкурентной политики и воздействуют на ее эффекты в отношении инновационной деятельности.

Во-вторых, воздействие инструментов конкурентной политики на экономику предприятий и отраслей носит комплексный характер с учетом существования взаимосвязанных рынков, например рынков результатов интеллектуальной деятельности и рынков товаров, производимых с их интенсивным использованием. В работе представлена оценка комплекса положительных и отрицательных эффектов мер конкурентной политики в отношении инновационной деятельности с учетом их воздействия на разные рынки.

В-третьих, результаты моделирования дают основание утверждать, что как отказ от конкурентной политики, так и «негостеприимная традиция» по отношению к потенциально антиконкурентным действиям могут не привести к позитивным результатам. В работе была построена модель рыночного взаимодействия компаний, осуществляющих продуктовые инновации. С учетом особенностей рассматриваемых рынков для случая продуктовых инноваций за базу была взята модель Бертрана, при этом она рассматривалась на двух уровнях: на рынке собственно РИД и на рынке товаров, производимых с использованием РИД.

Эта модель показывает, что предотвращение антимонопольным регулятором экономически обоснованных шагов компаний по кооперации друг с другом становится фактором ограничения инновационной активности. Но пассивное поведение антимонопольного

органа с высокой вероятностью привело бы к ухудшению положения потребителей. В связи с этим необходимо рассмотреть возможность компенсирующего, компромиссного применения механизмов конкурентной политики при попытках потенциально антиконкурентных действий со стороны участников рынка.

Дальнейшие исследования по этой теме предполагают обобщение и сравнительный анализ международного практического опыта использования различных механизмов конкурентной политики, в том числе эмпирическую проверку гипотез о результатах действия этих механизмов, а также развитие теоретического инструментария для формализованного анализа проблемы и последующего формулирования рекомендаций для государственной политики.

Список использованных источников

- 1 Авдашева С., Шаститко А. (2010) Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция. № 1 (19). С. 5–20.
- 2 Shapiro C. (2012) Competition and Innovation: Did Arrow Hit the Bull's Eye? / Lerner J., Stern S. (eds). The Rate & Direction of Economic Activity Revisited. – University of Chicago Press. P. 361–404.
- 3 Arrow K. (1962) Economic Welfare and the Allocation of Resources to Invention / Universities-National Bureau Committee for Economic Research and the Committee on Economic Growth of the Social Science Research Councils. The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. – Princeton, NJ: Princeton University Press. P. 609–626.
- 4 Schumpeter J. (1942) Capitalism, Socialism and Democracy. – New York: Harper & Brothers.
- 5 Czartitzki D., Etro F., Kraft K. (2012) Endogenous Market Structures and Innovation by Leaders: An Empirical Test // Economica. No. 81. P. 117–139.
- 6 Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. (2002) Competition and innovation: an inverted U relationship / The institute for fiscal studies (working paper).
- 7 Scherer F. M. (1965) Firm Size, Market Structure, Opportunity, and the Output of Patented Inventions // The American Economic Review. Vol. 55, No. 5. P. 1097–1125.
- 8 König H., Zimmermann K. F. (1986) Innovations, Market Structure and Market // Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 142, No. 1. P. 184–199.
- 9 Kamien M. I., Schwartz N. L. (1975). Market Structure and Innovation: A Survey // Journal of Economic Literature. Vol. 13, No. 1. P. 1–37.
- 10 Levin R. C., Cohen W. M., Mowery D. C. (1985) R & D Appropriability, Opportunity, and Market Structure: New Evidence on Some Schumpeterian Hypotheses // The American Economic Review. Vol. 75, No. 2. P. 20–24.
- 11 Geroski P. A. (1990) Innovation, Technological Opportunity, and Market Structure // Oxford Economic Papers, New Series. Vol. 42, No. 3. P. 586–602.
- 12 Lee T., Wilde L. L. (1980) Market Structure and Innovation: A Reformulation // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 94, No. 2. P. 429–436.
- 13 Loury G. C. (1979) Market Structure and Innovation // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 93, No. 3. P. 395–410.

- 14 Arora A. (1997). Patents, licensing, and market structure in the chemical industry // Research policy. No. 26. P. 391–403.
- 15 Cohen W. M., Levin R. C. (1989) Empirical Studies of Innovation and Market Structure / Schmalensee R., Willig R. D. (eds). Handbook of Industrial Organization. Volume II. – Amsterdam: North-Holland.
- 16 Acs Z. J., Audretsch D. B. (1987) Innovation, Market Structure, and Firm Size // The Review of Economics and Statistics. Vol. 69, No. 4. P. 567–574.
- 17 Vickers J. (1986) The Evolution of Market Structure when There is a Sequence of Innovations // The Journal of Industrial Economics. Vol. 35, No. 1. P. 1–12.
- 18 Symeonidis G. (1996) Innovation, Firm size and Market Structure: Schumpeterian hypotheses and some new themes / Organization for economic co-operation and development (working paper).
- 19 Takedayand Y., Uchida I. (2015) Innovation and Legal Enforcement for Competition Policy: Theory and Evidence from Overseas Subsidiaries of the Japanese Auto-Parts Suppliers / Research Institute of Economy, Trade and Industry (working paper).
- 20 Курдин А., Комкова А. (2014) Нарушение прав на результаты интеллектуальной деятельности как вид недобросовестной конкуренции // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Т. 6, вып. 2. С. 19–38.
- 21 Павлова Н. (ред.) (2014). Экономический анализ в применении норм антимонопольного законодательства / Под общ. ред. Н. С. Павловой. – М. : МАКС Пресс, 2014.
- 22 Baumol W., Panzar J., Willig R. (1982) Contestable markets and the theory of industry structure. – N. Y.: Harcourt Brace Jovanovich.
- 23 Комкова А., Курдин А. (2014) Влияние цифрового пиратства на рыночные стратегии в сфере программного обеспечения // Экономическая политика. № 6. С. 54–75.
- 24 Hovenkamp H. J. (2011) Antitrust and Innovation: Where We Are and Where We Should Be Going // Antitrust Law Journal. Vol. 77. No. 3. P. 749–756.
- 25 Encaoua D., Hollander A. (2002) Competition Policy and Innovation // Oxford Review of Economic Policy. No. 18. P. 63–79.
- 26 Dasgupta P., Stiglitz J. (1980) Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity // The Economic Journal. No. 90. P. 266–293.
- 27 Boone J. (2000) Competitive Pressure: The Effects on Investments in Product and Process Innovation // RAND Journal of Economics. Vol. 31, No. 3. P. 549–569.
- 28 Boone J. (2001) Intensity of Competition and the Incentive to Innovate // International Journal of Industrial Organization. Vol. 19, No. 5. P. 705–726.

- 29 Beath J., Katsoulacos Y., Ulph D. (1995) Game Theoretic Approaches to the Modelling of Technological Change / Stoneman (ed.). Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. – Oxford and Cambridge, MA, Blackwell.
- 30 Encaoua D., Ulph D. (2000) Catching-up or Leapfrogging? The Effects of Competition on Innovation and Growth / Université Paris I, EUREQua Working Paper 2000.97.
- 31 Aghion P., Harris C., Vickers J. (1997) Competition and Growth with Step-by-step Innovation: An Example // European Economic Review. No. 41. P. 771–782.
- 32 Aghion P., Howitt P. (1992) A Model of Growth through Creative Destruction // Econometrica. No. 60. P. 323–351.
- 33 Caballero R., Jaffe A. (1993) How High are the Giants' Shoulders? An Empirical Assessment of Knowledge Spillovers and Creative Destruction in a Model of Economic Growth / NBER Macroeconomics Annual. Vol. 8. P. 15–86.
- 34 Scotchmer S. (1999) Cumulative Innovation in Theory and Practice', University of California, Berkeley, CA.
- 35 Shapiro C. (2001) Navigating the patent thicket: Cross licenses, patent pools, and standard setting / Innovation Policy and the Economy. Vol. 1. P. 119–150.
- 36 Hall B., Ziedonis R. H. (2001) The Patent Paradox Revisited: An Empirical Study of Patenting in the US Semiconductor Industry, 1979–1995 // RAND Journal of Economics. Vol. 32, No. 1. P. 101–128.
- 37 Green J., Scotchmer S. (1995) On the Division of Profit in Sequential Innovation // RAND Journal of Economics. Vol. 26, No.1. P. 20–33.
- 38 CSU v. Xerox Corp., In re Independent 203 F.3d 1322 (Fed. Cir. 2000).
- 39 Katz M., Shapiro C. (1995) On the Licensing of Innovations // RAND Journal of Economics. Vol. 16, No. 4. P. 504–520.
- 40 Shapiro C. (2002) Competition Policy and Innovation / OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2002/11, OECD Publishing.
<http://dx.doi.org/10.1787/037574528284>
- 41 Laffont J. J., Martimort D. (1998) Collusion and Delegation // RAND Journal of Economics. Vol.29, No. 2. P. 280–305.
- 42 Bensaid B., Encaoua D., and Perrot A. (1995) Separating Regulators to Reduce Risks due to Overlapping Control / Université de Paris I, mimeo.
- 43 d'Aspremont C., Encaoua D., Ponssard J. P. (2000) Competition Policy and Game Theory: Reflection Based on the Cement Industry Case / Thisse J., Norman V. (eds). Competition Policy and Market Structure: Game Theoretic Approaches, Cambridge, Cambridge University Press.

- 44 Авдашева С., Шаститко А.Е. (2003) Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. №9. С.18–32.
- 45 Шаститко А. (2014) Промышленная и конкурентная политика: от теории к практике взаимодействия. // Журнал Новой экономической ассоциации. №2. С.205–209.
- 46 Шаститко А. (2014) Зачем конкурентная политика, если есть промышленная? // Экономическая политика. №4. С.42–59.
- 47 Audretsch D., Baumol W., Burke A. (2001) Competition policy in dynamic markets // International Journal of Industrial Organization. No. 19. P. 613–634.
- 48 Soudry O. (2006) A principal-agent analysis of accountability in public procurement / Advancing public procurement: Practices, innovation and knowledge-sharing. – Boca Raton, FL, USA: PrAcademics Press, 2006. P. 432–451.
- 49 Acemoglu D., Akcigit U. (2012) Intellectual property rights policy, competition and innovation // Journal of the European Economic Association. Vol. 10, No. 1. P. 1–42.
- 50 Williamson O. (1991) Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. Vol. 36, No. 2. P. 269–296.
- 51 Tirole, J. (1994) The theory of industrial organization. The MIT Press.
- 52 Gilbert R. (2006) Looking for Mr. Schumpeter: Where Are We in the Competition – Innovation Debate / Jaffe A., Lerner J., Stern S. (eds.) Innovation Policy and the Economy. Vol. 6. – Chicago: University of Chicago Press. P. 159–215.