

Проблемы оценки потенциала конкуренции в высокотехнологической экономике

Рассматривается влияние инноваций на конкуренцию в отраслевых рынках, в частности место инноваций в рыночной среде, эффекты на R&D рынках, эффекты на традиционных рынках продукции и услуг, эффекты формирования новых рынков, перекрывающиеся влияния субъектов различных рынков, доктринальные трудности формирования антимонопольного законодательства, вызванные необходимостью учета инноваций, и др.

Возрастающие темпы развития высокотехнологической индустрии делают очевидной взаимосвязь между глубиной технологических изменений и темпами экономического роста. В то же время связь между инновациями и экономическим прогрессом является многоаспектной. С одной стороны, общепризнанно, что протекционизм по отношению к субъектам инновационной деятельности и введение стимулов к инновациям на законодательном уровне являются необходимой составляющей обеспечения экономического роста. События последнего десятилетия только усиливают эту точку зрения. При этом инновации, как утверждают некоторые современные экономисты, являются, несмотря на сугубую локальность их первичного проявления, «королем положения на рынке». Это лишнее раз свидетельствует о синергетическом эффекте инноваций. Однако, с другой стороны, пока отсутствует однозначная трактовка инноваций как рыночного фактора. Очевидно, что инновации влияют на конкуренцию в отраслевых рынках, но механизм этого влияния остается до конца не ясным.

Наиболее полно проблемы учета инноваций при оценке конкурентности отраслевых рынков исследованы специалистами в области развития антitrustовского законодательства США [1]. Более того, роль инноваций для рынка продук-

ций и услуг достаточно широко отражена в правительственных антitrustовских нормативах США [2]. Эти документы кратко фиксируют, в частности, роль рынка инноваций в процессах слияния компаний и фирм. Практика применения упомянутых нормативов свидетельствует, тем не менее, о весьма существенных практических трудностях предсказания последствий слияний под влиянием инноваций. Как следует из постулатов антitrustовской политики, воплощенных в специальном законодательстве, инновация является многомерным явлением, что приводит к многочисленным доктринальным и аналитическим трудностям.

Стержень усложнения произрастает из невозможности определенно знать, как или когда проявится успех инновации, и из того факта, что сама по себе инновация не является источником ценовой конкуренции. Все это чрезвычайно расширяет сферу, в которой антitrustовское законодательство может и должно действовать. В ряде публикаций последнего десятилетия, рассматривающих проблематику рыночной конкуренции, утверждается, что многие, а может и большинство принципиальных трудностей учета влияния инноваций на конкурентоспособность фирм могут быть преодолены уже в рамках существующего антitrustовского законодательства и доктрины со-

хранения потенциальной конкуренции. Но для того, чтобы добиться решения этой проблемы, приходится включить в круг «реагирования» такие показатели экономической деятельности, на которые антitrustовское законодательство не было «настроено» изначально. Только в этом случае предлагаемый подход удастся адаптировать к реалиям рынка и можно сформулировать рекомендации для инновационно ориентированных слияний [3]. Однако эти рекомендации не являются «линейными», поскольку здесь явно включаются механизмы синергетики. В результате удастся предсказать развитие событий на качественном уровне, но вариантность количественных параметров ожидаемых эффектов превышает все мыслимые нормы.

Место инноваций в рыночной среде. Понятие инновационного рынка было введено в антitrustовскую доктрину после основательных дебатов. В частности, в «Руководстве по интеллектуальной собственности» (США, 1995 г.) указывается, что ведомство США, которому поручено противодействовать антиконкурентному поведению на рынке, должно учитывать воздействие эффектов лицензионных соглашений на «инновационные рынки». При этом инновационные рынки определяются как рынки для «исследований и разработок, направленных на частичное обновление или улучшение продукции или процессов и вывод на рынок их близких заместителей». В опубликованном не так давно «Руководстве по применению джойнт-венчура» (joint venture — совместное предприятие) сделана очередная попытка увязать рыночное поведение инвесторов с условиями для осуществления нововведений. Это «Руководство...» определяет пространство сотрудничества конкурентов, действующих на инновационном рынке, которое ранее было неподвластно указанному ведомству, противодействующему антиконкурентному поведению. Данное пространство образуется по крайней

мере тремя независимыми видами деятельности: исследования, разработки (R&D) и виды деятельности, которые можно считать близкими заместителями R&D. К последним видам деятельности можно отнести, например, импорт технологий. Все это позволяет считать, что проблематика инноваций теперь ощутимо представлена в антitrustовской политике и соответствующем законодательстве, причем во взаимосвязи с проблемами лицензирования интеллектуальной собственности и организации джойнт-венчурных контактов.

Особый интерес с точки зрения регулирования антиконкурентных действий представляют высокотехнологические рынки, где инновационная политика проявляется в нескольких измерениях.

Эффекты на R&D рынках. Имеет смысл рассматривать несколько видов R&D-рынков. Прежде всего необходимо понять, открывает ли определенный вид R&D новые возможности для фирм, активно конкурирующих на рынке, или же только для потенциальных производителей актуальных рыночных продуктов. Затем следует решить вопрос о том, считать ли полноправными участниками рынка консалтинговые фирмы, которые соревнуются друг с другом в продаже R&D-сервисов потребителям в их странственной специализации. Аргументом в пользу того, чтобы считать консалтинговые фирмы полноправными участниками рынка, можно считать то, что гибель одной из таких фирм способна замедлить технологическое развитие ввиду снижения ресурсов, выделяемых на R&D. С другой стороны, во многих (если не в большинстве) случаях слияния в инновационном рынке могут приводить к пополнению ресурсов R&D и созданию эффекта масштаба, что скорее стимулирует, чем подавляет дальнейшие инновации.

Эффекты на традиционных рынках продукции и услуг. На многих отраслевых рынках R&D-активность фирм происходит скрытно и для ее выявления прихо-

дится проводить специальные исследования. Однако на таких рынках, как фармацевтический, где регулирование исследований и разработок является открытым процессом, конкурирующие фирмы могут осознать, что R&D усиливают их соперников, а их собственное текущее поведение на рынке может быть ограничено (дисциплинировано) или, более того, заторможено возможными инновациями конкурентов. В этом случае влияние R&D и инноваций на поведение субъектов рынка становится открытым и осязаемым, а влияние такого влияния может быть как-то оценено.

Эффекты формирования новых рынков. Кроме содействия введению в существующие рынки новых или улучшенных продуктов, инновации могут способствовать созданию целиком новых продуктовых и географических рынков. Более того, инновации, изменяющие технико-экономическую «парадигму» производственной системы, могут способствовать созданию таких новых технологий, которые функционируют не просто как замещающие по отношению к уже существующим технологиям. Последствия таких влияний почти непредсказуемы, и их сложно учитывать в рамках стандартного антitrustовского анализа.

«Перекрывающиеся» влияния субъектов различных рынков. Инновации, предназначенные для использования в одной отрасли, могут заметно влиять на близлежащие, а иногда и на удаленные друг от друга отраслевые рынки. Очевидно, что усовершенствования производственных процессов могут влиять на технологию производства несколько различных продуктов в связи с параллельным освоением более эффективных новых технологий субъектами ряда различных рынков. Тот факт, что инновации могут «пронизывать» несколько рынков, ведет к трудностям локализации именно тех рынков, на которых инновационно обусловленные слияния начинают влиять на конкуренцию.

В самом широком смысле слияния, побудителем которых являются инновации, могут влиять на рынки любым из перечисленных выше путем. Но антitrustовское законодательство не может и не должно отслеживать каждое удаленное нарушение конкуренции, которое только можно себе представить. Антitrustовское законодательство должно применяться эффективно и предсказуемо, его применение должно быть обосновано для конкретных рынков и направлено на цели защиты благополучия потребителей. В связи с этим распространение в рыночной среде идей инновационности является источником определенных «вызовов», адресованных традиционному антitrustовскому законодательству.

Доктринальные трудности формирования антимонопольного законодательства, вызванные необходимостью учета инноваций. Признание наличия специфических инновационных рынков и влияния инноваций на конкурентные отношения обычных субъектов рынка требует коррекции антitrustовской доктрины с учетом появившихся в связи с этим новых и сложных проблем. Признание наличия инновационных рынков, казалось бы, должно расширять некоторые положения антitrustовской доктрины. Однако первые попытки такого расширения показали, что инновации, рассматриваемые как фактор рыночной конкуренции, являются трудноосознаваемыми, поэтому их очень сложно подвергнуть строгому количественному анализу. Проблемы произрастают из того факта, что инновации (создание новых продуктов и услуг) не являются синонимом R&D (процессов, на основе которых такие новые продукты разработаны). Инновации могут «прорваться» в любое время и непредсказуемым путем. Конечно, интуитивно можно заключить, что инновации с большей вероятностью появляются в ответ на большие инвестиции в R&D, но, хотя R&D и являются необ-

ходимым условием появления инноваций, это еще не означает, что исследования и разработки — единственный стимулирующий фактор. В теории не удастся доказать, что эффекты слияния с участием инноваций можно легко оценить на основе подсчета количества патентов, лежащих в основе выпуска конкурентоспособной продукции, либо количества лабораторий и ученых, участвующих в R&D. Важную роль здесь играют такие качественные факторы, как дифференциальные доли инноваций в произведенных продуктах, а также близость заместителей, полученных с помощью инноваций, к базовым продуктам данного рынка.

Наибольшую перспективу имеет разработка аналитических подходов к оценке влияния инноваций на слияния высокотехнологических компаний и фирм. В связи с этим именно такое влияние должно быть измерено в первую очередь, исходя из анализа зависимости вероятности новых входов в рынок в форме новых продуктов или услуг от наличия тех или иных инноваций. Данный показатель может быть выражен через значение времени, затрачиваемого на вхождение в рынок. Однако уровень неопределенности, присущий зависимости между R&D и введением нового продукта, а также наличие многих других факторов, влияющих на продвижение новых продуктов на рынок, чрезвычайно затрудняют такую оценку.

Конечно, подобный аргумент справедлив при анализе любых слияний, потому что всегда существует некоторый уровень неопределенности в предсказании будущих последствий тех или иных действий. В любом случае невозможно с помощью расчетов достоверно доказать, является ли причиной существенного уменьшения конкуренции эффект слияния или тенденция к монополизации рынка каким-то другим способом. Однако инновационно-зависимый анализ повышает уровень неопределенности при оценке конкуренции на рын-

ке ввиду того, что инновации не обуславливают полностью успех на рынке, а всего лишь изменяют сроки достижения этого успеха. В этом состоит одна из стержневых трудностей использования инновационной концепции в традиционном антitrustовском анализе.

Вторая проблема заключается в том, что поскольку инновации являются формой неценовой конкуренции, они не могут быть стандартной категорией анализа. Антitrustовское законодательство основывается на предположении, что все участники рынка одинаково стремятся максимизировать свою прибыль, а для потребителей тем лучше, чем ниже цены. Это исходное предположение выражается различными способами и в различных документах, в том числе и в «Руководстве по слияниям» 1992 года, которое рассматривает лишь те эффекты слияния, которые влияют на цену в релевантных продуктовых и географических рынках. Поскольку инновация является неценовым аспектом конкуренции, то, подобно попыткам учета других таких форм конкуренции (реклама, расходы на маркетинг), здесь не удастся установить степень очевидной и непосредственной пользы для потребителя, которая является результатом именно инновационной конкуренции. Потребители, безусловно, должны ощущать улучшение рыночной ситуации, вызванное такими продуктовыми инновациями, которые не приводят к ограничениям поставок или возрастанию цены продукции. Но потребители могут ощущать и ухудшение ситуации на рынке, если инновационная конкуренция становится затратной, приводя к более высоким ценам из-за того, что компании вынуждены субсидировать усилия по исследованиям [4]. Другими словами, затратно-эффективные инновации, которые обеспечивают потребителям пользу и затрагивают экономические масштабы, становятся более выгодными для потребителей, если инновационные ресурсы

объединяются [5]. Поэтому свидетельство того, что слияния постепенно ведут к инновационным отличиям, еще ни о чем не говорит и не может быть аргументом в пользу инноваций ради самих инноваций.

Еще одна сложность учета рыночной роли инноваций состоит в том, что нет ясности, какие рыночные условия наилучшим образом способствуют продвижению инноваций. Йозеф Шумпетер (и другие) утверждает, что инновации тесно ассоциируются с рыночной конкуренцией, поскольку монополисты имеют большие возможности компенсировать риски, присущие процессу R&D. Доминирующие фирмы имеют также большие возможности пожинать плоды прибыли от инноваций на данном рынке и могут иметь склонность к инновациям, чтобы защитить свои монопольные преимущества. Однако другие экономисты утверждают, что инновации более сильны в свободно конкурирующих отраслях. Майкл Портер, например, убежден, что именно соперничество играет основную роль в стимулировании усовершенствований и инноваций [6]. Данные разногласия пока не могут быть разрешены, поскольку эмпирическое изучение рынков не устанавливает тесных связей между рыночной концентрацией и инновациями [7]. Единственно, в чем большинство исследователей соглашается, это в том, что ни теория, ни опыт не позволяют думать, что существенная рыночная власть настолько всеобъемлюще способствует технологическому прогрессу, что заслуживает, если не поддержки, то хотя бы терпимости.

Перечисленные выше причины препятствуют констатации фактов антиконкурентных действий путем препятствования инновациям. Но подозрения, что слияния являются результатом уменьшения числа инноваций в промышленности, остаются вполне реальными. Таким образом, можно утверждать, что доктрина потенциальной

конкуренции в определенной степени уже сориентирована на многие ожидаемые проблемы, поднятые в дебатах по поводу инновационных рынков. Условия, при которых инновации действительно могут быть заморожены, широко представлены в существующей доктрине потенциальной конкуренции [8].

Инновации и потенциальная конкуренция. Исходя из теории «актуальной потенциальной конкуренции», слияния между потенциальными конкурентами существенно нарушают конкуренцию только в том случае, если приобретаемая фирма могла бы войти в рынок самостоятельно более конкурентным способом — или как новичок, или через такую «зацепку», как покупка меньшего конкурента. Нарушение конкуренции происходит здесь из-за потери потенциальной возможности повысить конкурентоспособность рынка.

Конечно, трудно заранее утверждать, что слияние снижает конкуренцию, поскольку устраняет актуального потенциального конкурента. Однако такие последствия слияния предусмотрены в «Руководстве по слияниям», и в том случае, если снижение конкуренции происходит, антитрестовское ведомство вправе применять санкции. Эти предположения, базирующиеся на теории потенциальной конкуренции, являются основанием для того, чтобы приостановить слияние с фирмой, которая успешно действует на рынке.

Если исследуемое слияние воздействует на актуальный потенциал конкуренции, действие может быть признано антиконкурентным в том случае, когда [9]: (1) релевантный рынок олигополистический; (2) приобретаемая фирма должна войти в рынок в ближайшем времени или как новичок, или через приобретение меньшей фирмы; (3) такой независимый вход путем приобретения фирмы должен заметно повысить конкуренцию на рынке. Потенциал конкуренции должен снижаться, если слияние устраняет хотя бы одну воз-

возможность вхождения в рынок новой фирмы. Если же концентрация на рынке невысокая или барьеры вхождения низкие, то есть отсутствуют значительные препятствия для вхождения новых фирм, устранение потенциального конкурента может не рассматриваться как событие, значительное для уровня конкуренции.

Применение доктрины сохранения потенциальной конкуренции требует оценки вероятности того, что независимый вход может произойти не через слияние. При этом необходимо учитывать как объективные доказательства того, что независимый вход имеет экономический смысл для приобретаемых фирм, так и субъективные доказательства того, что поглощаемая фирма действительно может войти в рынок самостоятельно. Часто сильные объективные доказательства имеют признаки субъективизма, порождаемого внутренними целями приобретаемой фирмы. Известны случаи, когда фирма имеет намерение войти в рынок самостоятельно, однако внимательный анализ ее возможностей свидетельствует, что ей для этого надо пройти много промежуточных этапов, и в этом смысле вероятность самостоятельного входа является слишком отдаленным событием, чтобы считать, что слияние приведет к нарушению потенциальной конкуренции.

При таких рассуждениях доктрина сохранения потенциальной конкуренции становится достаточно гибкой, чтобы применять ее к потенциальным эффектам инновационного рынка. Продвижение инноваций будет аналогичным образом замедлено слиянием, если встречаются два условия. Во-первых, слияние будет приводить к снижению числа инноваций только в том случае, если в результате будет подавляться стремление к инновациям. Но, чтобы выяснить это, необходим доступ к данным о человеческом капитале или о наличии интеллектуального потенциала. Однако такая официальная информация, как правило,

практически недоступна. У фирм, не имеющих законченных разработок, а проводящих исследования на начальных этапах, меньше шансов соперничать на рынке с производителями реальной продукции, но у них есть такой тип ресурсов, который не может быть воспроизведен соперниками, имеющими в данный момент более масштабные возможности в отношении продуктивного рынка. Поэтому здесь необходимы специальные оценки, и это является причиной того, почему требования, базирующиеся на анализе инновационного рынка, относятся к категории специфических специализированных оценок того, чем владеют фирмы, и как перспективы развития фирмы связаны с возможными усилиями властей.

Второе условие, при котором имеет смысл учитывать влияние инноваций, состоит в том, что слияние активизирует склонность к инновациям. Как отмечалось ранее, роль инноваций чрезвычайно трудно предсказуема. Новые конкурентоспособные продукты могут вводиться конкурирующими фирмами, которые проводят R&D в области своей рыночной деятельности. Но на конкурентность рынка могут влиять и R&D, которые проводятся неконкурирующими фирмами и даже совсем в других продуктовых областях. В связи с этим трудно понять, почему слияние фирм должно активно способствовать проведению конкретных R&D. Конечно, слияние препятствует дублированию усилий по проведению R&D, но это никак не связано с антitrustовским законодательством, поскольку торможение социально полезных инноваций не обуславливает тенденций к снижению их ценовой эффективности. Впрочем, склонность к замедлению процесса создания инноваций может возникать, когда R&D двух фирм направлены на рынок продуктов, в котором одна из фирм уже имеет явное конкурентное преимущество. В таких случаях у фирмы может появиться план защиты своих текущих по-

зиций на рынке путем сдерживания будущих инноваций. Это заставляет предполагать, что способность и склонность к замедлению развития инноваций наиболее вероятно наблюдается в том случае, когда одна из объединившихся фирм уже имеет новую продукцию для релевантного рынка.

И все-таки можно представить себе такие условия, при которых доктрина сохранения потенциальной конкуренции способна хорошо работать. Имеются в виду так называемые «конгломеративные слияния». В этом случае, как правило, нет потенциала развития на основе конкуренции существующего рынка продуктов, а значит, и нет смысла говорить о склонности к препятствованию инновациям. С другой стороны, если в разработке находится множество заменителей продукции или если многие фирмы ведут исследования заменителей в тех же сферах, то слияния на инновационном рынке будут иметь антиконкурентный характер.

Здесь могут быть различные ситуации, зависящие от того, на какой стадии находятся исследования и разра-

ботки, а значит, встает вопрос о возможности реального выхода на рынок новых продуктов или их заменителей. Различные ситуации возникают в том случае, когда обе фирмы находятся только в начальной исследовательской стадии. Когда нет фирм, которые вводят новые продукты на рынок, то анализ инновационного рынка ограничен и должен быть сосредоточен непосредственно на ситуациях, которые четко идентифицированы и для которых в соответствии со специализированными оценками механизм выхода на рынок может быть легко предсказан.

Применение инновационного анализа к ситуациям, в которых фирмы еще не вошли в рынок, может касаться только моделирования «предназначений» отдаленных траекторий R&D, связанных с совершенствованием технологий и влиянием на этот процесс слияния фирм. Реальное же развитие событий будет зависеть от синергетических эффектов, возникающих в результате наложения процессов самоорганизации рынка и внешних условий, определяемых, например, политической ситуацией.

1. *Gilbert R.J., Sunshine S.C.* Incorporating Dynamic Efficiency Concerns in Merger Analysis: The Use of Innovation Markets // *Antitrust L.J.* — 1995. — № 63. — P. 569.
2. *Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property.* — 1995. — № 3.2.3; *Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors.* — 2000. — № 4.3.
3. *Halverson J.T., Telpner B.J.* Innovation and Potential Competition in Rapidly-Changing High-Tech Industries/ STEPTOE & JOHNSON LLP. — Washington, DC 2002.
4. *Rapp R.T.* The Missapplication of the Innovation Market Approach to Merger Analysis // *Antitrust L.J.* — 1995. — № 64. — P. 19, 34, 35.
5. *Gilbert R.J., Sunshine S.C.* Op. cit. — P. 572, 573.
6. *Porter M.E.* The Competitive Advantage of Nation, 1990. — P. 143.
7. *Rapp R.T.* Op. cit. — P. 28—30.
8. *Addanki S.* Antitrust Analysis of High Technology Mergers: The Role of Potential Competition (www.ftc.gov/opp/global/addanki.html).
9. *Merger Guidelines.* — 1984. — № 4.13.

Получено 31.01.2008

В.П. Соловйов

Проблеми оцінки потенціалу конкуренції у високотехнологічній економіці

Розглядається вплив інновацій на конкуренцію в галузевих ринках, зокрема місце інновацій в ринковому середовищі, ефекти на R&D ринках, ефекти на традиційних ринках продукції і послуг, ефекти формування нових ринків, вплив суб'єктів різних ринків, що перекривається, доктринальні труднощі формування анти-монопольного законодавства, викликані необхідністю врахування інновацій, тощо.