ĐỔI MỚI CƠ CHẾ HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI, ẢNH HƯỞNG CỦA GIA TĂNG TÍNH CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP

Có thể thấy, mức độ cạnh tranh trên thị trường là nội sinh, và có rất nhiều trường hợp có cả một số ít doanh nghiệp hoặc chỉ có một doanh nghiệp đang tạo ra và một số ít doanh nghiệp đang cạnh tranh để trở thành nhà độc quyền tiếp theo. Điều này đặt ra vấn đề về vai trò của tính cạnh tranh đối với đổi mới. Bên cạnh đó cũng không thể phủ nhận vai trò của chính sách tác động tới sự đổi mới của doanh nghiệp và chi phí của doanh nghiệp dành cho việc nghiên cứu để đổi mới. Khi có sự tác động đó, doanh nghiệp buộc phải thay đổi phương thức vận hành, sự thay đổi đó sẽ có hai ảnh hưởng: thay đổi mức độ đầu tư đối với đổi mới ở bất kỳ mức độ cạnh tranh nào (số lượng doanh nghiệp), và thay đổi số lượng doanh nghiệp (và mức độ đầu tư của mỗi doanh nghiệp đó). Thay đổi tốc độ đổi mới dẫn đến sự thay đổi số lượng doanh nghiệp này là những gì được cho là do ảnh hưởng của cạnh tranh đối với đổi mới.

Như vậy, việc gia tăng cạnh tranh tác động lớn đến đổi mới doanh nghiệp, liệu có phải càng cạnh tranh càng dẫn đến ít nhiều sự đổi mới hóa ra lại là một vấn đề phức tạp, phụ thuộc vào việc liệu chúng ta có đang đề cập đến sự cạnh tranh trong thị trường hàng hóa (ví dụ: sau cạnh tranh) hoặc cạnh tranh giữa các nhà cải cách (ví dụ trước cạnh tranh); *bản chất* của cạnh tranh trong thị trường hàng hóa, bản chất của chính quá trình đổi mới (ví dụ, rủi ro của quá trình đổi mới); và liệu có sự *độc quyền* và nguồn gốc của độc quyền đó - liệu hệ thống bằng sáng chế ít nhất cũng mang lại cho người đầu tiên đổi mới các quyền độc quyền tạm thời hay không, hoặc liệu người đầu tiên đổi mới có được độc quyền *thực sự* như kết quả cho lợi thế của người đi đầu hay không.

Như vậy, thực tế cho thấy càng đầu tư vào đổi mới thì chưa hẳn tốc độ gia tăng mức sống càng cao - điều muốn nói là sự đổi mới của xã hội. Quá trình đổi mới thị trường có thể không hiệu quả. Có thể sử dụng các bằng sáng chế để ngăn chặn sự đổi mới thực sự của những người khác - những gì được gọi là trì hoãn - và bòn rút đặc lợi từ những nhà cải cách "thực thụ". Có thể sử dụng đổi mới để cố gắng tăng cường sức mạnh thị trường - ví dụ, bóp méo độc quyền - bằng cách kéo dài thời gian của bằng sáng chế (trong một quá trình gọi là làm mới). Có thể sử dụng đổi mới để phá vỡ các quy định đã được xây dựng nhằm đảm bảo sự ổn

định và hiệu quả của nền kinh tế (người ta có thể cho rằng, nhiều đổi mới trong lĩnh vực tài chính là của hình thức này).

Sự gia tăng tính cạnh tranh trước đó có một số ảnh hưởng có thể dẫn đến tốc độ đổi mới nhanh hoặc chậm hơn. Cạnh tranh có thể ảnh hưởng đến cả khả năng và sự sẵn sàng tham gia vào nghiên cứu của các doanh nghiệp, và các kết quả của quá trình nghiên cứu.

Khi có nhiều nhà nghiên cứu theo đuổi các chiến lược nghiên cứu khác nhau, có nhiều khả năng có ít nhất một người sẽ thành công. Tất nhiên, những lợi ích của đa dạng hóa được giảm bớt nếu các doanh nghiệp khác nhau tham gia vào nghiên cứu theo các chiến lược nghiên cứu giống nhau. Và có thể, một doanh nghiệp duy nhất theo đuổi nhiều chiến lược nghiên cứu. Tuy nhiên, văn hóa và tư duy của một doanh nghiệp có thể cho rằng một chiến lược đặc biệt (hoặc một danh mục giới hạn các chiến lược) có khả năng thành công nhất, và theo đó, sự đa dạng của các doanh nghiệp càng lớn có thể sẽ dẫn đến sự đa dạng chiến lược lớn hơn.

Đây là sự ảnh hưởng dường như căng thẳng nhất bởi những người theo học thuyết Schumpeter: sự cạnh tranh để trở thành nhà độc quyền (nếu chỉ có một nhà độc quyền tạm thời) thúc đẩy mỗi đối thủ cạnh tranh làm nỗ lực vận động, đổi mới, nghiên cứu và phát triển. Nếu trong một cuộc đua giành bằng sáng chế, có lợi nhuận cận biên đáng kể trong việc gia tăng tốc độ rút ngắn thời gian đổi mới) để đầu tư nhiều hơn, sau đó khi mỗi đối thủ cạnh tranh cố gắng đánh bại những đối thủ khác, tốc độ đổi mới càng nhanh.

TTBD ĐBDC

Lưu ý rằng với các cuộc thi, lợi nhuận cận biên để đầu tư nhiều hơn có thể được tăng lên khi có nhiều sự cạnh tranh hơn, ngay cả nếu lợi nhuận trung bình (dự kiến) bị giảm. Đây là một trong những lý do mà các cuộc thi là một công cụ quyền lực để tăng cường ưu đãi. Các trường hợp khác sẽ tiếp tục được lưu ý, trong đó lợi nhuận cận biên và trung bình thay đổi theo hướng ngược lại.

Tầm quan trọng hay thậm chí sự tồn tại của những ảnh hưởng đối với cuộc cạnh tranh chuyên nghiệp này bị nảy sinh nghi vấn. Như đã lưu ý, ví dụ doanh nghiệp đương nhiệm có thể có những hành động đón trước *mọi* đối thủ, trong đó trường hợp gia tăng số lượng các đối thủ (tiềm năng tạo ra rất ít sự khác biệt.

Lý thuyết độc quyền truyền thống cho rằng các nhà độc quyền có ảnh hưởng trong các quyết định sản xuất; sự biến dạng chỉ xuất phát từ những hạn

chế về trình độ sản xuất.Trong bối cảnh này, các tác giả đã giả định rằng nếu có một nhà độc quyền, nhà độc quyền này chọn mức độ đổi mới để tối đa hóa lợi nhuận.Nhưng có rất nhiều bằng chứng và một số lý thuyết cho rằng nếu không có kỷ luật cạnh tranh, trên thực tế các doanh nghiệp độc quyền thường trở nên kém hiệu quả và mờ nhạt. Các nhà quản lý của các doanh nghiệp độc quyền có thể yên tâm về chiến thắng của mình, hưởng số cổ phần từ đặc lợi độc quyền, chứ không phải là tối đa hóa giá trị chiết khấu hiện tại của lợi nhuận độc quyền.Tính thiếu hiệu quả từ những gì được gọi là vấn đề hàng ngày nay như sự kém hiệu quả và cho thấy rằng điều này có thể quan trọng hơn nhiều so với hiệu quả phân phối mà các nhà kinh tế thường tập trung hướng đến.

Trong sự hiện diện của những thông tin không hoàn hảo, rất khó để tạo ra cấu trúc động lực tốt nhằm thúc đẩy các nhà quản lý. Nếu mọi thứ trở nên tồi tệ, đó là bởi vì người quản lý đã không làm việc đủ chăm chỉ hay do hoàn cảnh tiêu cực? Nếu doanh nghiệp không thành công trong việc đổi mới như nó mong muốn đạt được, đó là bởi vì hóa ra vấn đề này khó hơn những gì đã tưởng tượng ban đầu, hay bởi vì các nhà nghiên cứu đã không đủ nỗ lực? Trong những trường hợp này, một số cuộc cạnh tranh có thể thúc đẩy sự đổi mới và tạo điều kiện trong việc tạo ra các phương án đền bù tốt.

Ảnh hưởng này có thể đặc biệt quan trọng khi di chuyển từ một doanh nghiệp độc lập đến hai doanh nghiệp cạnh tranh.Cạnh tranh cung cấp các thông tin trên cơ sở các doanh nghiệp có thể thiết kế các hợp đồng ưu đãi tốt hơn cho các nhà quản lý, tạo mức độ đổi mới cao hơn.

Trong một số trường hợp, sự gia tăng cạnh tranh có thể ảnh hưởng tích cực đối với đổi mới, ở một số trường hợp khác có thể có một sự ưu đãi bất lợi từ các đối thủ cạnh tranh khác. Với sự độc quyền, mỗi doanh nghiệp đều biết rằng cơ hội chiến thắng trong cuộc đua bằng sáng chế đang bị giảm, và điều này thường làm giảm lợi nhuận cận biên để đầu tư vào đổi mới, có tiềm năng đáng kể. Và trong trường hợp không có sự độc quyền, nếu có nhiều sự cạnh tranh trước đó, nhiều khả năng sẽ có nhiều sự cạnh tranh hơn trên thị trường hàng hóa tiếp theo, và do đó, ngay cả khi doanh nghiệp thành công trong việc đổi mới, lợi nhuận sẽ vẫn thấp hơn.

Ngoài ra, khi có một doanh nghiệp duy nhất là một nhà độc quyền tạm thời, sự cạnh tranh vẫn giới hạn lợi nhuận, vì nếu có sự cạnh tranh khốc liệt hơn trong

thị trường đổi mới, thì khoảng thời gian mà doanh nghiệp thống lĩnh duy trì vị trí đứng đầu sẽ bị rút ngắn. Nếu sự cạnh tranh chỉ nằm trong quy mô của điểm dừng tiếp theo (chất lượng của các sản phẩm trước đó), và thời gian của đối thủ cạnh tranh đối với sản phẩm tiếp theo đã được cố định, sau đó thêm sự cạnh tranh vì thị trường sẽ không ảnh hưởng đến lợi nhuận của nhà cải cách thành công. Nhưng trên thực tế, sự gia tăng các cuộc cạnh tranh mang tính đổi mới có khả năng rút ngắn thời gian mà nhà cải cách chiếm ưu thế, với hậu quả là các lợi nhuận để đầu tư vào nghiên cứu và phát triển bị giảm.

Các ưu đãi trong việc xác định mức độ đầu tư là hàng loạt cơ hội đứng trước các nhà nghiên cứu tiềm năng. Mỗi nhà cải cách lấy ra từ khối kiến thức chung và bổ sung thêm vào khối đó. Khi những gì được bổ sung vào khối kiến thức lớn hơn những gì được lấy ra, khối kiến thức này phát triển và đổi mới gia tăng. Nghiên cứu cơ bản của chính phủ bổ sung thêm vào khối kiến thức này. Thông thường, một sáng kiến được cấp bằng sáng chế làm giảm các ý tưởng có sẵn đối với các sáng kiến khác, mặc dù liên quan đến nhiều đổi mới là những ý tưởng không cấp bằng sáng chế mà có thể tác động đến nghiên cứu và học tập bởi những ý tưởng khác. Sự gia tăng về số lượng đối thủ cạnh tranh trong sự hiện diện của các quyền sở hữu trí tuệ "mạnh mẽ" (cho phép lấy đi nhiều kiến thức hơn từ các khối ý tưởng có sẵn) trong điều kiện hợp lý có thể làm giảm tốc độ đổi mới, mặc dù tại bất kỳ quy mô quỹ

Nhiều doanh nghiệp không có đủ nguồn lực để tài trợ cho nghiên cứu và có thể gặp những khó khăn trong việc tiếp cận sự hỗ trợ tài chính từ những doanh nghiệp khác.Việc cho vay nhiều dựa vào đánh giá của người cho vay về khả năng thành công.Với nhiều đối thủ cạnh tranh, khả năng thành công của bất kỳ một đối thủ cạnh tranh nào đều bị giảm, và do đó việc tiếp cận tài chính của mỗi công ty có thể cũng bị giảm.

Thêm vào đó, có nhiều khía cạnh đối với một chiến lược - tốc độ nghiên cứu của một doanh nghiệp và rủi ro. Một loạt chiến lược nghiên cứu khả thi có thể được mô tả như một khả năng tạo ra sự đổi mới với việc giảm chi. Doanh nghiệp lựa chọn, trong số các chiến lược nghiên cứu khả thi, với khả năng tối đa hóa lợi nhuận đạt được từ niềm tin của mình đối với các chiến lược nghiên cứu của các đối thủ cạnh tranh. Rõ ràng, trong trường hợp này, các tác giả thậm chí không thể tóm tắt chiến lược nghiên cứu chỉ với một vài thông số, tức là mức độ

đầu tư, tốc độ của nghiên cứu, và quy mô đổi mới; hoàn toàn có sự phân phối xác xuất.

Có một phần lớn không hiệu quả được tạo ra trong một chế độ sở hữu trí tuệ, đặc biệt là chế độ này được thiết kế kém, và chúng có thể tăng số lượng nhà cải cách, do đó ngay cả khi tổng mức đầu tư trong đổi mới đã tăng lên, tốc độ đổi mới xã hội có thể giảm. Rõ ràng nhất là, một số nghiên cứu có thể trùng lặp, điều này đặc biệt quan trọng nếu các doanh nghiệp khác nhau theo đuổi các chiến lược nghiên cứu khá khác nhau. Trong trường hợp này, nhiều doanh nghiệp có thể đầu tư nhiều hơn, nhưng lại đạt được ít sự đổi mới xã hội hơn. Với nhiều doanh nghiệp đang nghiên cứu trên một loạt ý tưởng phức tạp, tất cả đều có liên quan đến việc sản xuất một sản phẩm phức tạp, những khó khăn trong việc thương lượng để đạt được sự phân phối có thể chấp nhận được về tiền thuế trong số tất cả các chủ sở hữu của các thành phần sở hữu trí tuệ khác nhau trở nên lớn hơn. Ngày càng có nhiều bằng sáng chế, và điều này không khuyến khích sự đổi mới. Thậm chí ngay cả hai bên tranh chấp lợi nhuận có liên quan đến sở hữu trí tuệ, sự phát triển một sản phẩm có thể chậm hơn nhiều, bằng chứng là việc phát triển máy bay sớm bị dừng lại ở Mỹ. Nhìn chung, dữ liệu quan trọng nhất đối với bất kỳ nghiên cứu nào là kết quả của những nỗ lực của các nhà nghiên cứu khác, và với nhiều doanh nghiệp kiểm soát kiến thức trước đó, lợi nhuận của nghiên cứu có thể thấp hơn (và rủi ro hơn, bởi vì lợi nhuận có thể là kết quả của một vấn đề thương lượng không chắc chắn).

Cuộc đua để trở thành người đứng đầu bản thân nó có thể làm gia tăng sự thiếu hiệu quả. Một hành trình nghiên cứu tối ưu có thể không phải là hành trình nhanh nhất.Trung bình, một doanh nghiệp có thể tiết kiệm chi phí bằng một quá trình nghiên cứu có trật tự hơn. Quá trình đó có thể tối đa hóa giá trị chiết khấu hiện tại của lợi ích kỳ vọng trừ chi phí, nhưng nếu có khoản tiền thuê đáng kể liên quan đến một chiến lược nghiên cứu đó, doanh nghiệp này sẽ trả cho doanh nghiệp khác để vượt qua doanh nghiệp đó. Tổng quát hơn, có thể có một loạt sự đổi mới nhanh, nhỏ, khi tốc độ đổi mới chung sẽ được tối đa hóa với ít sự đổi mới mang tính tầm cỡ hơn.

Những ảnh hưởng khác nhau tương tác theo những cách phức tạp. Ví dụ, trong một mô hình đơn giản, qua việc tăng đầu tư nhiều hơn, các doanh nghiệp có thể thúc đẩy đối thủ cạnh tranh trước đó của một dự án, ảnh hưởng bất lợi của

TT BD DBDC

cạnh tranh về ưu đãi có thể lớn hơn hoặc nhỏ hơn so với tác động đa dạng hóa lợi ích. Ảnh hưởng của khối kiến thức chung nhấn mạnh rằng sự đổi mới có thể giảm với chế độ sở hữu trí tuệ "thắt chặt hơn", ngay cả khi những ưu đãi để đổi mới tại bất kỳ cơ hội nào được gia tăng, và cuộc thảo luận về những ảnh hưởng bất lợi của hệ thống bằng sáng chế càng nhấn mạnh rằng ngay cả khi mỗi doanh nghiệp tăng đầu tư vào nghiên cứu có thể không dẫn đến sự đổi mới xã

Khi có rất nhiều doanh nghiệp trong một thị trường, thị trường sẽ bị phân khúc, và do đó mỗi doanh nghiệp sản xuất ít hơn. Điều này có nghĩa là những lợi ích mà doanh nghiệp đó nhận được từ việc giảm chi phí giảm đi và điều đó dẫn đến những ưu đãi đối với đổi mới bị suy giảm.

Sự ảnh hưởng này có thể nhìn thấy rõ trong mô hình mà trong đó có một số doanh nghiệp cố định, và mỗi doanh nghiệp bắt kịp trình độ sản xuất của đối thủ, và do đó tối đa hóa doanh thu. Sự gia tăng số lượng doanh nghiệp dẫn đến việc tăng sản xuất nói chung, nhưng mức độ sản xuất của mỗi doanh nghiệp giảm, và cũng với đó là mức độ đổi mới

Một số nhà kinh tế lại cho rằng đây là trường hợp không thể tránh khỏi. Trong trường hợp cạnh tranh, mỗi doanh nghiệp đặt theo mức giá của đối thủ, chuyển từ sự độc quyền đến độc quyền song mại để có thể đổi mới nhiều hơn. Lý do này thật đơn giản. Giả định rằng nhà cải cách có các quyền độc quyền đổi mới của mình, nhưng sự đổi mới đó tương đối nhỏ, vì vậy sự đổi mới trước đó có thể vẫn quan trọng, do đó giảm chi phí sản xuất cận biên. Điều này hạn chế mức giá mà nhà cải cách có thể tính. Nhưng vì nhà cải cách biết rằng mức giá của mình sẽ bị hạn chế bởi sự tồn tại của cạnh tranh, nhà cải cách biết rằng quy mô của đầu ra sẽ lớn hơn. Không giống với mô hình cạnh tranh Cournot, với Bertrand, sự suy yếu của cạnh tranh dẫn đến việc sản xuấtlớn hơn cho doanh nghiệp đổi mới, và do đó tạo ra các ưu đãi lớn hơn để đầu tư vào đổi mới với một mức độ đổi mới cao hơn.

Mặt khác, mức lợi nhuận trung bình có thể quan trọng đối với những hạn chế hiện thời về tài chính. Trong đánh giá rủi ro của cấp vốn, một người cho vay quan tâm đến việc liệu lợi nhuận trung bình kỳ vọng có đủ để trả lại khoản vay; do đó việc giảm lợi nhuận trung bình sẽ giảm khả năng tiếp cận tín dụng và do vậy, có khả năng làm giảm mức độ đổi mới.

Với độc quyền, sự gia tăng cạnh tranh làm tăng rủi ro của các khoản đầu tư vào đổi mới và những doanh nghiệp không thích sự rủi ro, mức độ đầu tư vào đổi mới và tốc độ đổi mới. Có một xác suất nhỏ hơn cho bất cứ doanh nghiệp nào là giành chiến thắng chiếc vé số "người thắng ăn cả" - và một xác suất cao hơn là sẽ không được gì.

Rủi ro lớn hơn cũng có thể ảnh hưởng xấu đến khả năng tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp bị hạn chế về tài chính, và do đó gián tiếp tác động xấu đến sự đổi mới.

Mặt khác, trong trường hợp khái quát hơn về phi độc quyền, bản chất của cạnh tranh trong thị trường hàng hóa có ý nghĩa quan trọng đối với mức độ rủi ro của các khoản đầu tư vào đổi mới. Trong cạnh tranh khi một doanh nghiệp thành công khi có các khoản chi phí thấp hơn một chút so với đối thủ hoặc có sự đổi mới nhanh hơn một chút so với các đối thủ sẽ tạo ra lợi nhuận lớn hơn chút đỉnh so với đối thủ và lớn hơn họ một chút nếu doanh nghiệp đó ít thành công hơn một chút. Ngược lại, trong mô hình cạnh tranh kiểu Bertrand - người chiến thắng sẽ nắm giữ tất cả thị trường - doanh nghiệp sau đó sẽ không nhận được gì, và việc doanh nghiệp chiến thắng nhận được bao nhiêu không chỉ phụ thuộc vào thành công của họ mà còn phụ thuộc tương đối vào đối thủ. Nếu chi phí của doanh nghiệp đó chỉ thấp hơn một chút so với đối thủ của mình, thì lợi nhuận của họ sẽ nhỏ.

Nhưng cách thức trong đó cạnh tranh ảnh hưởng đến mức độ rủi ro trong mỗi cấu trúc thị trường còn phụ thuộc vào bản chất của quá trình đổi mới. Ví dụ, khó khăn của việc giảm chi phí phụ thuộc vào một yếu tố chung mà các doanh nghiệp phải đối mặt cũng như các yếu tố riêng mà mỗi doanh nghiệp phải đối mặt. Mô hình cạnh tranh Bertrand về cơ bản là loại bỏ rủi ro liên quan đến yếu tố chung.

Một số lợi nhuận tích lũy của nhà cải cách là các khoản tiền thuế mà không có sự tích lũy đối với những người khác. Đây rõ ràng là trường hợp của những sáng kiến ăn theo trong ngành công nghiệp dược phẩm đã đề cập từ trước, nhưng đây cũng là trường hợp của bất kỳ thị trường nào với sự cạnh tranh không hoàn hảo. Lợi nhuận thu được của một doanh nghiệp là ở các chi phí của các doanh nghiệp khác - sự gia tăng lợi nhuận không hoàn toàn phản ánh cái thu được từ phúc lợi xã hội".Điều này ám chỉ rằng những ưu đãi về đổi mới đối với

hai nhà độc quyền (trên phương diện này) là lớn hơn một nhà độc quyền.Trên thực tế, một nhà độc quyền có tài sản đã được thiết lập sẽ tính đến các tác động bất lợi đối với bất kỳ sự đổi mới nào mà họ đưa ra với các tài sản mà họ sở hữu. Hay nói cách khác, một nhà độc quyền giới thiệu một sản phẩm mới có thể tạo ra lợi nhuận đáng kể trên sản phẩm, nhưng họ sẽ nhận ra rằng ít nhất một số lợi nhuận là ở các chi phí của các sản phẩm khác. Trên thực tế, họ đang "đánh cắp" lợi nhuận từ chính mình. Điều này rõ ràng làm suy giảm các ưu đãi cho sự do mới. Kết quả là có thể có sự ảnh hưởng tích cực từ ít nhất một số cuộc cạnh tranh.

Với mô hình cạnh tranh Berand, trong điều kiện chung, một loạt các dự án nghiên cứu thực hiện là bất biến đối với số lượng doanh nghiệp. Xem xét một trường hợp có xác suất thành công ban đầu của bất kỳ dự án nào, và nếu thành công chi phí sản xuất sẽ được hạ xuống mức tương tự. Việc trả tiền từ một dự án nhất định phụ thuộc vào việc liệu dự án đó có thành công hay không và những doanh nghiệp khác có thành công hay không. Nếu không có dự án nào khác thành công, giá thành chỉ là giá trị của việc giảm chi phí; nếu một số dự án khác thành công, đóng góp biên của dự án này là không. Và điều này là đúng với bất kể số lượng doanh nghiệp nào thực hiện các dự án; điều này thậm chí còn đúng nếu chỉ có một doanh nghiệp.

Do bản thân mức độ cạnh tranh là yếu tố nội sinh, vì vậy vấn đề lợi ích của cạnh tranh không ảnh hưởng quá nhiều đến sự cạnh tranh về đổi mới nhưng ảnh hưởng của các chính sách - như tăng cường hiệu lực của luật chống độc quyền hoặc các quyền về sở hữu trí tuệ mạnh mẽ hơn - cả về sự đổi mới và giá tiêu dùng, về phúc lợi xã hội cả trong ngắn hạn hay dài hạn.

Có nhiều yếu tố khác ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa cạnh tranh và đổi mới ngoài những yếu tố đã đề cập đến.Ví dụ, các doanh nghiệp lớn hơn có thể có nhiều khả năng chịu nhiều rủi ro liên quan đến sự đổi mới và tiếp cận (hoặc tạo ra) các khoản tiền cần thiết để tài trợ cho mình.Mặt khác, có những khía cạnh khác của cơ cấu kinh tế và xã hội có thể ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa cạnh tranh và đổi mới.Các thị trường vốn hoạt động hiệu quả, với các doanh nghiệp vốn liên doanh mạnh mẽ, có thể tạo lối tiếp cận lớn hơn về vấn đề tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ. Một chế độ phúc lợi mạnh mẽ hơn, chấp nhận

những rủi ro mà các cá nhân phải đối mặt, có thể cho phép các doanh nghiệp nhỏ hơn thực hiện các dự án có tính rủi ro cao hơn.

Bên cạnh đó, mối quan hệ giữa mức độ cạnh tranh (cả *vì* thị trường và *trong* thị trường) và đổi mới là phức tạp. Ví dụ, khi quá trình nghiên cứu là ngẫu nhiên với sự thành công của các doanh nghiệp khác nhau không có mối tương quan chặt chẽ, càng nhiều doanh nghiệp (nhiều dự án nghiên cứu) thì khả năng thành công càng lớn nếu *mỗi doanh nghiệp luôn duy trì sự nỗ lực*. Nhưng cho dù cạnh tranh thúc đẩy sự đổi mới hoặc làm giảm sự đổi mới (rằng cơ hội trở thành doanh nghiệp thống lĩnh bị giảm) là mơ hồ. Mặc dù đã giải thích cạnh tranh có thể tạo ra các cấu trúc ưu đãi tốt hơn như thế nào, càng nhiều cuộc đua bằng sáng chế mang tính cạnh tranh (các cuộc đua với nhiều người gia nhập hơn) có thể càng không dẫn đến sự đổi mới.

Kết quả thu được ở đây, trong các mô hình chuẩn, mức độ đổi mới đối với một nhà độc quyền có thể cao hơn là hai nhà độc quyền, hoặc nhiều hơn với cấu trúc thị trường cạnh tranh nói chung, trái ngược với một giả định chắc nịch rằng cạnh tranh tốt cho sự đổi mới. Nhưng các tác giả nghi ngờ rằng sự thất bại của vị thế độc quyền nằm ngoài giới hạn của mô hình này (và các mô hình tiêu chuẩn khác).Có lẽ quan trọng nhất, lý thuyết chuẩn xác về tính độc quyền làm cho các nhà độc quyền đạt hiệu quả trong các quyết định sản xuất; sự méo mó chỉ xuất phát từ những hạn chế về trình độ sản xuất.Nhà độc quyền chọn mức độ đổi mới để tối đa hóa lợi nhuận của mình. Độc quyền, không bị ràng buộc bởi các mối đe dọa cạnh tranh, vẫn còn có động lực để đổi mới. Giá trị chiết khấu lợi nhuận hiện tại tăng lên là kết quả của sự đổi mới về cắt giảm chi phí, hoặc là kết quả của việc tạo ra các sản phẩm mà người tiêu dùng đánh giá cao hơn. Những phân tích của các tác giả ghi nhận tác động hạn chế về áp lực cạnh tranh trong các mô hình tiêu chuẩn.Thiếu cạnh tranh có thể dẫn đến tính độc quyền trở nên kém hiệu quả và chậm chạp như thế nào, Vì vậy, lý do thực sự mà càng cạnh tranh càng có thể dẫn đến nhiều đổi mới hơn không được chú trọng trong các mô hình chuẩn. Sự thất bại của độc quyền có liên quan đến các vấn đề về chi phí công ty và thiết kế cơ cấu ưu đãi tốt.

Tuy nhiên, ngay cả khi có nhiều cạnh tranh, trước hay sau, cũng tạo ra nhiều khoản đầu tư vào nghiên cứu, điều này không có nghĩa là thị trường sẽ tối đa hóa phúc lợi xã hội, hoặc thậm chí tốc độ đổi mới xã hội. Như đã lưu ý, các

TTBD ĐBDC

khoản đầu tư vào nghiên cứu và học tập có thể không nhằm trực tiếp vào việc cải thiện phúc lợi xã hội, và ngay cả khi có thực hiện điều đó thì quá trình đổi mới theo hướng thị trường phi tập trung có thể kém hiệu quả.

Như vậy, có thể thấy rằng, cạnh tranh trong xã hội đặc biệt là cạnh tranh giữa các doanh nghiệp tạo ra sự đổi mới cho xã hội. Các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động nhằm tăng lợi nhuận, giảm chi phí bắt buộc phải thực hiện nghiên cứu và học tập nhằm tạo ra phương thức mới, tăng năng suất điều này vô tình tạo ra sự đổi mới liên tục cho xã hội. Các doanh nghiệp không ngừng nghiên cứu, phát triển và cạnh tranh để giữ vị thế của mình trên thị trường và tạo thành một chuỗi liên hoàn đóng góp vào sự đổi mới, phát triển chung của xã hội.

TTBD ĐBDC