



创新、竞争与平台经济

——诺贝尔经济学奖得主论文集

Innovation, Competition,
and Platform Economy:
Collected Papers of
Jean Tirole,
the Winner of Nobel Prize
in Economic Sciences

著 _____ 译 _____

让·梯若尔

寇宗来 张艳华

出版 _____

 **法律出版社**
LAW PRESS · CHINA

创新、竞争与平台经济 ——诺贝尔经济学奖得主论文集

Innovation, Competition, and Platform Economy:
Collected Papers of Jean Tirole,
the Winner of Nobel Prize in Economic Sciences

著 ————— 译 ————— 出版 —————

让·梯若尔

寇宗来 张艳华

 法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

创新、竞争与平台经济:诺贝尔经济学奖得主论文集 / (法)让·梯若尔(Jean Tirole)著;寇宗来,张艳华译. —北京:法律出版社,2017.7

ISBN 978 - 7 - 5197 - 0767 - 5

I. ①创… II. ①让… ②寇… ③张… III. ①经济学—文集 IV. ①F0 - 53

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第072634号

创新、竞争与平台经济

——诺贝尔经济学奖得主论文集

CHUANGXIN、JINGZHENG YU PINGTAI JINGJI

——NUOBEIER JINGJIXUEJIANG DEZHU LUNWENJI

[法]让·梯若尔 著
寇宗来 张艳华 译

策划编辑 高山

责任编辑 汤子君

装帧设计 李瞻

韩向臣

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 固安华明印业有限公司

责任校对 杨锦华

责任印制 陶松

编辑统筹 学术·对外出版分社

开本 720毫米×960毫米 1/16

印张 24.75

字数 323千

版本 2017年7月第1版

印次 2017年7月第1次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话:

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-63939781/9782

重庆分公司/023-67453036

深圳分公司/0755-83072995

西安分公司/029-85330678

上海分公司/021-62071639/1636

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 0767 - 5

定价:85.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

译者序

图卢兹,是一个坐落在法国西南部的美丽城市,法语里她有另外一个浪漫的名字——玫瑰之城(Ville Rose)。许多人了解图卢兹,因为她是欧洲航空工业重镇——空中客车就坐落在此。而2014年10月13日以来,图卢兹又因一位教授而更加闻名于世,他就是荣获2014年诺贝尔经济学奖的图卢兹经济学院(Toulouse School of Economics)的让·梯若尔教授。

梯若尔教授的获奖,人们都认为是实至名归的事情。多年前在图卢兹求学访问的岁月里,大家就被他的过人天资、涉足领域之广泛所折服。除了在本论文集集中所选取的创新、双边市场与电信领域,梯若尔教授在公司金融、电力能源、心理学、企业理论、规制与激励等研究领域都著作颇丰。这都要归于他在博弈论、产业组织论和激励理论的奠基之作和将理论与实践的融会贯通,他堪称各领域集大成的经济学大师。

中国处在创新的黄金时期,随着科技的发展和硬件生产成本的迅速下降,创新的进入门槛正在逐渐降低。智能手机就是一个最好的例子,十年前,开发出一款智能手机的研发成本足以将很多中小企业拒之门外,手机市场为几大传统高科技巨头所把持。而随着安卓开源平台的出现,标准模块代工所提供的便利,这些来自软件和硬件的创新使大家的智慧成果可以得到分享和叠加,智能手机开发与生产成本已经成百倍地降低。所以才有了我们中国市场上的“小米奇迹”,也有了各手机厂商、软件应用商围绕智能手机进行创新创业的百花齐放、欣欣向荣的景象。

当我们正在为科技创新在中国大地大放异彩而欣喜之时,大洋彼岸的美国加州硅谷正在悄然开始下一波科技革命。安卓之父安迪·鲁宾(Andy Rubin)已经预料到机器人即将普及,运用安卓平台开源的原理,他大胆地提出了用开源来做机器人平台,让更多的企业和个人能够围绕机器人产业来创业。Playground Global 也就应运而生,它将成为另外一种形态的安卓平台——安卓机器人平台。

创新需要合理的激励机制,这就必然牵涉到知识产权问题。对技术创新而言,知识产权保护不可或缺,但也并非越强越好。作为发展中国家,中国在制定知识产权政策时,必须在鼓励创新和反跨国垄断之间实现某种微妙的平衡。同时,中国正在产业升级和创新驱动的关键阶段,这里面既有腾讯、华为等超级明星,也有众多的初创科技公司。所以,如何通过知识产权政策,让大企业与小企业、技术创新者与资本提供者之间形成互利共生的生态系统,将是至关重要的。

互联网金融与支付平台是中国经济转型和金融创新的热门话题,随着第三方支付、众筹融资、P2P 小额信贷、移动支付和新型电子货币等创新模式为大家耳熟能详,中国也渐渐成为互联网金融创新的沃土。对于我国金融与互联网监管者而言,如何在鼓励创新与控制风险之间选取一个中间地带,需要具有远见卓识和对行业的深度理解,这样才能够避免一放就乱、一抓就死的情景。

在本书中,梯若尔教授对软件开源、平台设计与定价、知识产权、电信、支付平台和与之相关联的反垄断问题都进行了深入透彻的分析。我们在选取这些主题时,主要从文章主题与中国现实国情的相关性这一角度来考量,挑选了最切合中国目前经济发展所面临的挑战和问题的文章。从研究方法的角度来讲,梯若尔教授用深入浅出的语言阐释了当前市场竞争的环境中,大企业和新进入的小企业之间如何进行博弈和竞争以达到一种均衡的生态环境,而从中映射的政策建议便是水到渠成的结果。其中所使用的经济分析和理论工具成为政策建议的基础,这为我国规制与反垄断的研究与实践提供了一个良好的范式。从国际经验来看,在规

制、反垄断与竞争政策的执行当中,越来越多的经济体和司法体系都选用了以经济分析为基础的科学决策路径,使政策的实施和执行更加客观而公允,更具有逻辑性和可持续性。这样一种范式不会因为政策制定者和执行者的替换与更迭而产生天壤之别,减少政策的不确定性,让政府与市场各自之间的优越性都能够得到充分的发挥。这样的经验值得我们这样一个新兴经济体和反垄断新司法体系来借鉴,相信规制者与政策制定者、学者和企业家们都能从不同的角度中受益。

正是基于这样的考虑,腾讯公司对本书的翻译和出版给予了大力支持。我们尤其要感谢徐炎总监,他首先倡议来实施这个项目,让我们有契机一起合作。同时,我们感谢《时代周报》提供 2015 年梯若尔教授“诺奖得主中国行”的采访原文,让我们可以收录在本书附录,以飨读者。

寇宗来(复旦大学经济学院教授)

张艳华(全球经济咨询集团 Global Economics Group 董事)

2016 年 3 月 9 日

作者序

我的这些研究论文能以中文结集出版,我深感欣慰。在此我要感谢两位图卢兹校友,即寇宗来博士(现为复旦大学教授)和张艳华博士(现为全球经济咨询集团董事)。

新经济市场与传统市场经常有所不同。市场的多边性可能会使我们的传统智慧不再有效;知识产权无所不在,影响亦纷繁复杂。在自由放任与过度干预之间,我们必须找到一块中间地带,而这有赖于细致的经济分析。或鉴于此,本书编辑所选文章中,八篇与双边市场主题相关,五篇与知识产权主题相关,另有一篇旨在分析搭配销售,与两个主题都有所关联。

创新势在必行

中国经济处于十字路口。过去三十多年,中国经济在追赶发达经济体方面表现甚佳。“二战”之后,法国经历了“辉煌三十年”,日本亦如是。但到达某个时点,模仿和资本积累都会呈现边际收益递减。某个经济体距离技术前沿越近,越是需要更多的或者持续不断的创新。这需要对大学进行投资,需要鼓励企业家精神。融资需要投向创新型企业,而非仅限于那些大企业或在位者,因为它们并非总是急于自废其既有产品。

就创新而言,诸如中、法等国今日面临的一个巨大挑战在于寻求一条合适的风险投资之路。在有风险投资融资传统的国家中,风险投资者会

做很多事情。首先是他们会带来资金,而他们之所以为此,不单是融资本身所必需,也有可信性和激励方面的原因,因为除此之外,还有诸如养老基金、企业或者政府等其他融资来源。其次是他们利益攸关,通常是持有优先股或者可转债,而这会鼓励他们发挥监督作用。最后是监督牵涉多种功能:筛选(有助于减轻逆向选择);缔约(设立基于时间表和价值评估的阶段融资过程,对企业家设计激励性补偿机制,设定退出计划,如IPO);项目成功时对管理层授予更多控制权;监督(旨在解决道德风险);广告。在遴选和推广好项目的过程中,这些功能都是至关重要的。

毫无疑问,私人股权投资有其局限性,比如,资本的可及性是有限的(即便在美国,他们也只能支持一小部分技术导向的企业),它也有繁荣/破灭的循环(正如 WWW 狂热、资本波动以及针对养老基金的规制政策的变化所呈现的)。由此,倘若不知情(uninformed)资金不会挤出知情(informed)资金,同时配置过程不是政治化的(政治干预可能会让一些不具前景的项目获得融资,而在所有国家,使用独立专家委员会和过程透明化都能对此起到预防作用),公开融资就可以是一个有用的补充。

新商业模式和反垄断方法

接近技术前沿的国家也需要强有力的反垄断措施以让新企业对老企业取而代之,而前提当然是他们能够带来新产品和/或效率改进。就创新和效率而言,富有活力的内部和外部竞争乃是关键所在。

多边市场具有普遍性,让·夏尔·罗歇(Jean-Charles Rochet)和我认识到这一点,进程有些周折。毫不意外,随着时光流逝,事情总是日渐清晰。就我本人而言,1995年我与让·雅克·拉丰(Jean-Jacques Laffont)和帕特里克·雷伊(Patrick Rey)一起从事电讯双向互联问题研究。传统的接入定价问题是“单向”的:新的市场进入者如何才能接入在位者的本地循环(local loop)? 移动通讯出现导致了新的问题:各移动网络必须相互提供呼叫结算;呼叫者所在网络需要向接听者所在网络支付(或收取)接入费以完成通话;这个接入费当然会影响边际价格,以及终端用户之间的

成本分担。举例而言,如果通话成本主要由呼叫者承担,那么,接听为主的用户(披萨配送店)会因此而受益,而呼叫为主的客户(电话广告代理机构)则会因此受损。那时没有合适的概念框架来处理如下所述的规制新问题:网络是否能够利用呼叫费来提高彼此的价格而实现合谋?在位者是否可以通过征收高的呼叫费而对新的进入者实施掠夺?如果网络运营商能够对网内和网外呼叫收取不同价格,或者不但可以对呼叫收费,亦可对接听收费,则上述结论会有何种变化?

让·夏尔·罗歇和我独立地研究了卡支付系统的交换费问题,其中,各竞争者要享受网络外部性就必须相互合作。而与移动通话相比,这一点甚至有过之无不及,因为终端用户之间的交易牵涉多个网络。的确是有一些网内交易,但绝大多数情形是,在“四方体系”(如 Visa、万事达)中,发卡方和收单方是不同的经营主体。这里所谓的“交换费”与我们在电信研究中的“接入费”颇为相似。

在此之后,各项研究就开始同时进行了。软件市场具有显著的网络外部性,我曾对其中的市场优势地位做过一些研究,尽管绝大多数情况下使用的是经典的、单边市场的经济学。布鲁诺·朱力安(Bruno Jullien)和伯纳德·卡约(Bernard Caillaud)曾研究过平台之间的竞争性匹配;而如同让·盖什茨维茨(Jean Gabszewicz)、迪迪埃·洛塞尔(Didier Laussel)和娜塔莉·索纳克(Nathalie Sonnac)那样,西蒙·安德森(Simon Anderson)和史蒂夫·科特(Steve Coate)则考察了广告在媒体平台融资中的作用。一般化的模式就变得足够清晰了。马克·阿姆斯特朗(Mark Armstrong)(他也曾研究过电讯行业的双边接入问题)、杰弗里·帕克(Geoffrey Parker)和马歇尔·范·阿尔斯泰思(Marshall van Alstyne)也致力于刻画双边市场竞争的模型。不久之后,戴维·埃文斯(David Evans)和理查德·施马兰西(Richard Schmalensee)探讨了其对商业战略的意义。

如我所言,对反垄断执业者来说,困难在于那些源于标准市场的传统智慧不再有效:不能再孤立地研究市场的一端,因为其定价非常依赖于市场此端新增一名成员给市场彼端成员所带来的收益。甚至一些没有市场

力量的小平台也会展示出非常倾斜的定价模式：对市场一端制定低价（通常是零价格），而对市场其他端则制定很高的价格。反垄断当局不能轻率作出决定，认为这种定价就是实施掠夺和垄断定价的直接证据。另一方面，自由放任也不是可以接受的普遍原则；紧要之处是，反垄断当局除了理解这些新商业模式之外别无选择，而从事学术研究的经济学家必须就此进行进一步分析，并找到可以保证政府干预有效的一些简单规则。

对于知识产权，我同样可以讲很多很多。在 21 世纪，知识产权是我们经济生活的必要组成部分。学界一直就此领域所面临的诸多挑战进行研究：如何才能对真正的创新给予合理报酬，并使其不会被那些琐碎创新“敲竹杠”？我们如何才能解决专利丛林问题并避免过度的专利费叠加（royalty stacking）？开源模式的范围是什么？规制专利费将对创新、传播和商业机密产生何种影响，如此等等。挑战无所不在，但我只想再提一点：我们如何应对标准必要专利？这些专利本身不一定有多重要，但可能只是因为被纳入某种技术标准之后才变得不可或缺。同样，我们经济学家必须对此给出结论。

很抱歉说了这么多。我只想再次强调一下，对这些论文能以中文集结出版我深感欣慰。希望这些章节能够对各位读者有所裨益，并祝阅读愉快。

让·梯若尔

2016 年 3 月 3 日于图卢兹

目 录

- 技术标准制定的优化方案 [美]乔希·勒纳 [法]让·梯若尔 001
- 支付卡行业规制及经济分析在该行业反垄断中的应用
[法]让·梯若尔 008
- 必受理银行卡(must-take-card):收单费和成本节省
[法]让·夏尔·罗歇 [法]让·梯若尔 033
- 双边市场:关于研究进展的报告 [法]让·夏尔·罗歇
[法]让·梯若尔 074
- 开源开发者的动力学分析 [美]乔希·勒纳 [美]帕拉格·A.帕沙克
[法]让·梯若尔 109
- 技术共享的经济学:开源和展望 [美]乔希·勒纳 [法]让·梯若尔 117
- 搭售案例:一个初步分析 [法]让·梯若尔 144
- 双边市场中的平台间竞争 [法]让·夏尔·罗歇 [法]让·梯若尔 173
- 银行卡附加费和现金折扣:简单的经济学和规制的经验
[法]埃莱娜·布吉尼翁 [法]雷纳托·戈麦斯 [法]让·梯若尔 216
- 挑选评审人模型 [美]乔希·勒纳 [法]让·梯若尔 232

- 互联网互联和网外成本定价原则 [法]让·雅克·拉丰
[法]斯科特·马库斯 [法]帕特里克·雷伊 [法]让·梯若尔 268
- 关于开源的简明经济学分析 [美]乔希·勒纳 [法]让·梯若尔 299
- 竞争者之间的合作:支付卡联盟的经济学分析
[法]让·夏尔·罗歇 [法]让·梯若尔 337
- 电信业及互联网的互联互通与接入问题
——互联网对等互联 [法]让·雅克·拉丰 [法]斯科特·马库斯
[法]帕特里克·雷伊 [法]让·梯若尔 369
- 附录 对话 2014 诺奖得主让·梯若尔:现代社会必须信任经济学家 377

技术标准制定的优化方案

[美] 乔希·勒纳* [法] 让·梯若尔**

技术标准无处不在,不管是消费者想通过无线网络进行无缝交流,还是制造商想通过国际供应链来生产产品,都会遇到它们。这些技术标准是由各标准化制定组织(Standard-Setting Organizations, SSO)以及参与相应组织的工程师、学者、律师、企业高管共同制定,详细刻画了标准兼容产品(Standard-compliant Products)自身运行以及与其他部件互动所必须遵守的规则,进而塑造了新技术的演化环境。这种标准化过程常常面临巨大的社会压力。困扰各国法院和行政机构的诸多争端——譬如,那些与苹果、谷歌、微软、三星相关的争端——牵涉标准化过程中所做的各种“承诺”以及各企业寻求与标准化体系进行“博弈”的方式。我们将研究标准化体系,并给出重新设计标准设定以解决这些问题的方案。

技术标准化保证了用户不会被迫采用使用者少、兼容性低的孤立技术(orphan technology)。由此,用户将受益于网络外部性(network externalities),其中,消费者从技术应用中所获价值与使用该技术的人数正相关。这增

* 乔希·勒纳(Josh Lerner),哈佛商学院投资银行专业教授。

** 让·梯若尔(Jean Tirole),图卢兹大学经济学院理事会主席、图卢兹大学产业经济研究中心学术委员和麻省理工大学访问学者。

强了新技术的市场需求,进而又提升了研究者的创新激励。

在此过程中,标准制定组织发挥着三种作用。首先,工程师们确定解决某种技术挑战的各种可能的路径。其次,如果各种相互冲突的技术并没有明显的优劣之分,SSO 经常需要将技术路径协调到其中一种上面。这种筛选和剔除是非常重要的,因为这将极大地简化厂商与消费者的选择。最后,由于参与技术标准化过程的企业所涉利益甚大,SSO 需要对各成员进行规制。特别值得关切的是要确保企业会披露它们的相关专利,以便为参与标准制定过程的其他各方提供充分的信息,也要确保它们不会对专利许可制定“攻击性”太强的价格,进而使技术接受的范围更广。但是,SSO 的这种规制作用是有限的,因为如果这些规则过于繁杂,技术所有者们就会寻求其他的 SSO。

内嵌于技术标准中的知识产权(intellectual property, IP)具有两项基本特征,而这可能会导致一些不幸的后果。首先,在很多情况下,新技术包括了许多组份技术,而这些组份技术的专利则由不同企业所持有。在这种“专利丛林”(patent thicket)中,如果每个专利持有者只是考虑自己的许可收益最大化,而不考虑更广的技术扩散给其他企业带来的收益,由此所导致的专利许可价格就太高。经济学家将此现象称为“费率叠加”(royalty stacking)。

其次,在很多情况下,某个特定技术问题会有多个解决方案;尽管每个解决方案是同等可行的,但 SSO 只会选择其中一个路径。一旦 SSO 做出选择,为落实该标准所需的各种专利就会成为“标准必要专利”(standard-essential patent, SEP),其专利持有者也就可以征收一个很高的费用;事实上,如果 SSO 选择了不同的技术路径,其他专利亦可提供类似的价值。正因如此,SSO 必须对那些选为标准必要专利的许可行为进行规制。典型的情况是,SSO 在确立标准之前回避协商专利价格。这种迟疑很大程度上是害怕招惹反垄断当局:任何价格协商都可能会招致串谋或者反竞争行为的指控,因为 SSO 可能会胁迫专利持有者接受低价格,以

使其专利会被纳入技术标准。

鉴于某些企业只是因为其专利被纳入技术标准而获得了标准必要专利,所以,为了限制这些企业利用这种优势地位而不当牟利,SSO 通常要求企业事先承诺依据公平、合理、无歧视原则(fair, reasonable, and non-discriminatory, FRAND)进行专利许可。但企业的 FRAND 承诺是含混不清的。究竟怎样才是公平合理的呢?这并不是由 SSO 所决定的,而是标准确立数年之后由法院来裁决的。在纠纷发生前后,人们对于专利价值的认知可能相去甚远。FRAND 承诺的模糊性已造成数十起昂贵的诉讼案件^{[1][2]}。

即便没有法律纠纷,FRAND 承诺机制的表现也差强人意。考虑一个并非特殊的例子:某个 SSO 的参与者建立专利池(patent pool)对标准必要专利进行统一的许可授权。许多专利池都仅仅是依照每个企业对专利池贡献的专利数量按比例分配许可收入。这种“1/n 法则”(1/n Rule)意味着原本技术上重要性各异的专利在标准化过程中变得同样不可或缺。因此,标准化过程就以牺牲重要专利为代价而过度补偿了那些琐碎专利。在这种制度设定下,选择哪些专利构成技术标准(以及专利池)就会产生高度的争议。SSO 在设立标准时既有可能纳入了过多的专利,也有可能纳入了太少的专利。

结构化的价格承诺(structured price commitments)方案

我们将提出一种替代的解决方案,并称为“结构化的价格承诺”。我们建议,SSO 应该采取如下流程:

1. 在发现阶段,各相关方探索哪些技术组合在技术上是可行的(正如现在 SSO 所做的那样)。此“工程”阶段并不涉及专利许可的价格。

[1] Lemley 和 Shapiro(2) 建议通过仲裁解决此类争端,让裁决更加妥当、明智并且总体上更加一致。

[2] M. A. Lemley, C. Shapiro, Berkeley Technol. Law J. 28, 1135 (2013).

2. 在标准最终确定之前,设置一个间歇期(不同于现行流程),期间各企业承诺对其专利进行非歧视许可的价格上限,即各企业在其专利纳入标准之前就已承诺了它们可以征收的最高价格(以及最严格的许可条款)。

3. 各参与方在不涉及价格讨论的情形下选取标准,正如现行做法一样。

4. 最后,某些或所有参与方在标准选定之后可以构建专利池,这与现行做法也是一样的。

我们的理论分析^[3]考察了这个经过修正的标准制定流程的效果。初步想来,这个流程也可能会导致各式各样的机会主义行为(*opportunistic behaviors*)。举例来说,专利持有人可能会为了在分割专利池收益时占据有利地位而设置较高的专利许可价格上限。这种行为会造成专利许可价格过高并阻碍技术推广。尽管上述博弈行为可能出现,理论分析表明结构化价格承诺可以达到合意的“竞争基准”(competitive benchmark),即专利许可价格维持在没有网络外部性,进而也不需要标准时的水平,这就使用户可以自由选择他们喜欢的任意技术组合。这样就达成了技术创新激励与新技术推广的合理平衡。

在技术标准发布之前选定的专利许可价格上限如何起作用呢?从直觉上看,如果在标准选择之前多项专利大致上可以相互替代,那么,与标准选择之后相比,要求事先承诺价格会迫使专利所有者选择一个更低的价格,以便将其专利包含在标准中。否则,SSO可能会选取价格上限更低的替代专利。而如果专利之间构成互补关系而非替代关系,不将专利许可价格定在竞争性均衡水平将导致利润损失。举例来说,假设一个专利所有者选择了一个过低的价格上限,其他专利持有者就不愿意让其在可能组成的专利池中占有大的收入份额。

[3] J. Lerner, J. Tirole, "Standard-essential patents" (Working Paper No. 19664, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2013).

结构化价格承诺可以降低在标准实施过程中为获得关键专利许可而最终所需支付的费用,也有助于让贡献更高的创新获得更高的收益。

但是,我们并不建议抛弃 FRAND。SSO 可能会犯错误,在标准发布之时可能会忽视一些重要专利。但是,即便 FRAND 有其模糊性和局限性,它仍然可能对许可条款施加一些事后的约束。因此,我们将结构化价格承诺视为 FRAND 的有益补充,而非替代机制。

规制是否有效?

专利所有者在标准制定之前承诺价格并不是一个崭新的想法,学术界与政策制定者^[4]都曾提到过这样的可能性。更进一步,这种政策已经在一些 SSO 的实践中得到了测试(参见文本框内容)。但总的来说,SSO 还是很少采用这种政策。

一个重要的问题是,经济学家尚未确立一个探究价格承诺机制的框架。即便在理论层面,人们也无法预知这种承诺机制的强制执行会有何种后果。令人欣慰的是,我们的理论分析已经从规范角度对这种承诺机制的效果做出了分析。(我们应该期待这种新制度会产生一个好的结果吗?)但截至目前,尚无法解释为什么那些已经尝试过这种方案的 SSO(不管是对是错)并没有对知识产权持有者产生足够的吸引力,也没有为标准化制定过程建立起一套新的“标准”。

与经验案例相一致,我们的模型亦表明,专利所有者偏好于参加这样的 SSO,该 SSO 不会限制它们以自认为合理的方式进行专利许可的自由。SSO 之间的竞争,即我们将其称为“机构竞择”(forum shopping),使知识产权持有者可以找到更为合意的不对其定价行为施加压力的 SSO。拥有同等重要而又与标准相关的专利所有者将总是会选择那些要求宽松(免

[4] 例如 D. P. Majoras, "Recognizing the procompetitive potential of royalty discussions in standard setting", Standardization and the Law, Stanford University, 23 September 2005; www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public-statements/recognizing-procompetitive-potentialroyalty-discussions-standard-setting/050923stanford.pdf.