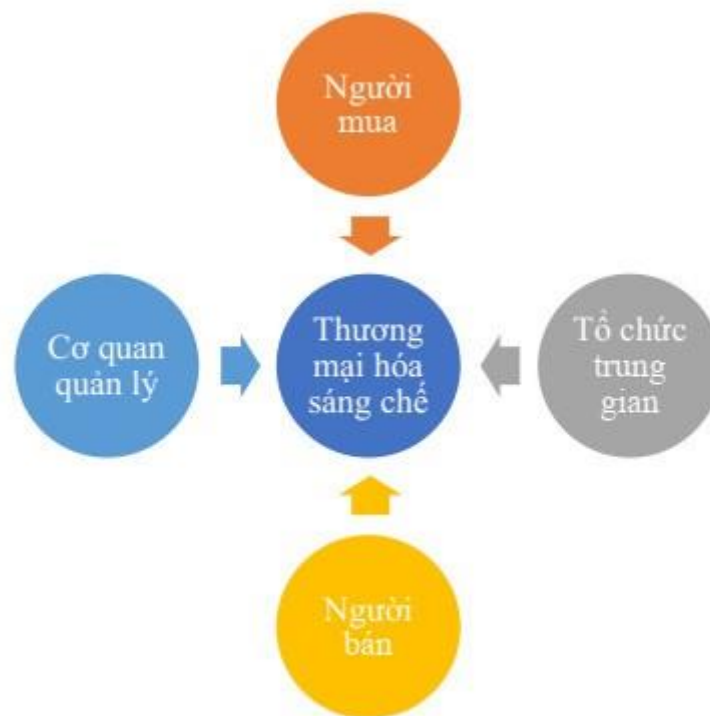


# Thương mại hoá sáng chế - Đối tượng tham gia và động cơ thúc đẩy quá trình thương mại hoá

**Bài viết chia sẻ về vai trò, ý nghĩa các thành phần chính tham gia vào hoạt động thương mại hoá sáng chế theo kinh nghiệm quốc tế, từ đó làm rõ động cơ thúc đẩy của từng thành phần đối với quá trình thương mại hoá sáng chế.**

Thương mại hoá sáng chế đã được đề cập nhiều trong các văn bản chính sách, ví dụ như Luật sở hữu trí tuệ sửa đổi năm 2022, Chiến lược sở hữu trí tuệ đến năm 2030, Chương trình phát triển thị trường khoa học và công nghệ quốc gia đến năm 2030.... Điều này cho thấy Chính phủ ngày càng quan tâm hơn đến việc đưa kết quả nghiên cứu là sáng chế ra thị trường. Thương mại hoá sáng chế không phải một giai đoạn mà là cả một quá trình từ khi phát triển ý tưởng đến khi đưa sản phẩm gia nhập thị trường. Thông thường quá trình này bao gồm nhiều bước với nhiều bên tham gia khác nhau, vai trò của các bên thay đổi tùy thuộc vào tiến trình thương mại hoá. Vậy những đối tượng nào tham gia vào quá trình thương mại hoá sáng chế? Theo kinh nghiệm quốc tế, các chủ thể chính trong quá trình thương mại hoá sáng chế bao gồm: người bán, người mua, tổ chức trung gian, và cơ quan quản lý nhà nước.



*Các đối tượng chính tham gia vào quá trình thương mại hoá sáng chế*

## Đối tượng mua sáng chế

Đối tượng mua sáng chế (SC) thường được phân thành 2 nhóm chính: các công ty điều hành (operating companies), và các pháp nhân không hoạt động thực tiễn (NPEs).

“Công ty điều hành” (operating company - OPCO) là thuật ngữ được dùng để chỉ công ty nắm giữ quyền sở hữu gián tiếp, quyền cho thuê, hoặc các quyền khác đối với các tài sản của công ty con (property company - PROPCO) của nó trong mô hình tổ chức doanh nghiệp OPCO/PROPCO. OPCO cũng có quyền bán tất cả các tài sản có thể tạo ra doanh thu của mình cho PROPCO, sau đó thuê lại các tài sản này để điều hành hoạt động kinh doanh.

Trong thương mại hóa SC, OPCO thường là những công ty sở hữu danh mục bằng SC (portfolio) mạnh và luôn tìm mua SC của các công ty khác để bổ sung vào danh mục này nhằm mục đích phòng vệ, tránh kiện tụng khi có khả năng vi phạm bằng SC. Hầu hết các OPCO đều linh hoạt, có nhiều tài chính và hiếm khi mua bằng SC chỉ để kiểm

tiền. Họ thường giữ bí mật về các giao dịch và quy trình bán hàng đồng thời dành nhiều sự quan tâm cho việc li-xăng hơn là mua, bán SC.

Các pháp nhân không hoạt động thực tiễn (NPEs – non practicing entities) là nhóm chủ sở hữu không thực hiện các hoạt động nghiên cứu, không đăng ký SC, và không ứng dụng các giải pháp kỹ thuật được cấp bằng SC vào thực tiễn sản xuất, kinh doanh. Thay vào đó, họ mua SC rồi bán li-xăng (chuyển giao quyền sử dụng) hoặc chuyển nhượng lại cho các công ty đang sử dụng SC tại thời điểm mà họ mua lại. Mô hình của NPEs có thể là công ty khởi nghiệp (start-up), công ty khởi nguồn (spin-off) của các nhà sản xuất lớn, công ty nghiên cứu, hoặc kể cả là trường đại học.

### **Đối tượng bán sáng chế**

Người bán SC là chủ sở hữu của SC, đó có thể là cá nhân (nhà nghiên cứu, nhà khoa học) hay tổ chức (viện nghiên cứu, trường đại học, DN). Trong đó:

Nhà nghiên cứu, nhà khoa học có vai trò quan trọng trong việc phát triển và hoàn thiện SC để có thể thực hiện các hoạt động khai thác và thương mại hoá SC hoặc tạo ra các sản phẩm cụ thể do việc áp dụng SC thành công. Trong quan hệ hợp tác kinh doanh, các nhà nghiên cứu, nhà khoa học với phương diện là người bán rất mong muốn hợp tác với các nhà đầu tư/doanh nghiệp, các doanh nghiệp để khai thác, áp dụng các SC. Tuy nhiên, các nhà SC không hiểu sâu sắc quá trình đầu tư, điều này dẫn đến tâm lý quá thận trọng trong việc hợp tác, không muốn bộc lộ hết công nghệ, sợ không kiểm soát được giá trị tài sản trí tuệ của mình. Chính tâm lý này đòi hỏi nhà tư vấn, hỗ trợ, kết nối phải chung tay, sát cánh với nhà SC để giúp họ hiểu sâu sắc tầm quan trọng của việc hợp tác, phát triển SC và đảm bảo quyền lợi của các bên khi tham gia, đặc biệt là quyền lợi của nhà sáng chế. Đối với các SC thuộc sở hữu của các đơn vị nghiên cứu thì việc hợp tác khai thác, áp dụng và thương mại hóa SC cần được sự ủng hộ của cơ quan chủ quản.

Có thể có rất nhiều lý do đằng sau quyết định bán hoặc cấp phép bằng SC của một công ty. Các tài liệu đã chỉ ra nhu cầu kiếm tiền, động cơ chiến lược (chẳng hạn như ngăn cản đối thủ gia nhập thị trường), thiếu tài sản bổ sung (nhu cầu mở rộng phạm vi sáng chế), không có khả năng (hoặc khả năng hạn chế) để khai thác công nghệ và khả năng thâm nhập hoặc mở rộng sang các thị trường địa lý và sản phẩm mới (Gallini, 1984; Teece, 1986; Arora và Fosfuri, 2003; Fosfuri, 2006; Gambardella và cộng sự, 2007; Monk, 2009; Arora và Gambardella, 2010).

Người mua có thể đặt ra yêu cầu về nhu cầu SC với nhà khoa học, nhà nghiên cứu để phù hợp với nhu cầu đổi mới sáng tạo tại doanh nghiệp của mình. Từ đây nhà khoa học sẽ nghiên cứu và phát triển SC dựa trên “đề bài” của người mua. SC được tạo ra trong trường hợp này sẽ có khả năng thương mại hoá cao hơn do dựa trên nhu cầu thực tế của người mua, có thể áp dụng ngay và tương thích với cơ sở hạ tầng, vật chất sẵn có của người mua.

### **Tổ chức trung gian sáng chế**

Tổ chức trung gian có vai trò quan trọng trong việc cân bằng lợi ích giữa các bên trong quá trình liên kết, hợp tác đầu tư khai thác và thương mại hoá SC. Tổ chức trung gian là cầu nối giữa bên cung (bán) và bên cầu (mua) với mục đích hỗ trợ, thúc đẩy hoạt động khai thác, thương mại hoá sáng chế và hưởng lợi theo kết quả đạt được.

Trên thế giới có nhiều loại hình tổ chức trung gian về bằng sáng chế như: Văn phòng chuyển giao công nghệ (TTO), văn phòng cấp phép li-xăng(TLO), Nhà môi giới SC (patent broker), các tổ chức thu mua bằng SC nhằm mục đích phòng thủ (Defensive Patent Aggregator – DPA), các tổ chức chứng khoán hóa bằng sáng chế (patent securitizer)... Mỗi loại hình tổ chức trung gian có những tính chất, đặc trưng và phương thức hoạt động riêng biệt.

Văn phòng chuyển giao công nghệ (TTO), văn phòng cấp phép li-xăng (TLO) là một tổ chức trực thuộc trường đại học và thực hiện vai trò chuyển giao công nghệ và các khía cạnh khác của hoạt động thương mại hóa kết quả nghiên cứu tại trường đại học. TLO/TTO tích cực xúc tiến thương mại nhằm thúc đẩy quá trình đưa các sản phẩm nghiên cứu ra thị trường và thường đóng vai trò là kênh liên kết giữa các tổ chức nghiên cứu và ngành công nghiệp. Trong những thập kỷ qua, hầu hết các trường đại học nghiên cứu quy mô lớn đã thành lập TTO/TLO để tăng cường tác động của hoạt động nghiên cứu trong trường đại học và mở ra cơ hội tăng nguồn thu. Mặc dù vậy cho đến nay,

chưa có sự thống nhất về phương thức hoạt động TTO/TLO kiểu mẫu trong trường đại học, đặc biệt là trong bối cảnh các quốc gia đang phát triển như Việt Nam.

Môi giới SC là hoạt động bán, cấp phép quyền sử dụng (license) hoặc kiếm tiền khác từ một bằng SC được thực hiện bởi một người đại diện cho chủ sở hữu bằng SC. Các nhà môi giới sáng chế kết nối người mua bằng SC với người bán, hỗ trợ họ thương lượng với nhau và hoàn tất giao dịch. Một số công ty môi giới SC còn thực hiện định giá SC và có thể giúp xác định giá trị thị trường cũng như tiềm năng thương mại hóa của SC.

Trên thị trường SC quốc tế, các tổ chức môi giới đóng một vai trò khá quan trọng. Họ xác định những SC có thể chào bán được trong toàn bộ danh mục SC của công ty, sàng lọc ra những bằng SC tiềm năng và xác định các yêu cầu bảo hộ quan trọng, thu hẹp phạm vi giá hợp lý, xác định các điều khoản bán, mời thầu, hỗ trợ đàm phán giá, sử dụng mạng lưới quen biết của mình để xác định và tiếp cận những người mua tiềm năng.... Đổi lại, họ thu một khoản phí tư vấn và nhận khoảng 20% hoa hồng cho mỗi giao dịch thành công.

### **Cơ quan quản lý nhà nước**

Ở đây là các cơ quan quản lý nhà nước liên quan tới SC từ trung ương đến địa phương, chính quyền các cấp, có chức năng và nhiệm vụ ban hành các chính sách liên quan đến hoạt động đầu tư, thương mại hoá SC. Các cơ quan này quản lý các hoạt động SC thông qua hệ thống pháp luật, quy định nên đóng vai trò rất quan trọng trong việc tạo hành lang pháp lý, hỗ trợ, điều phối, tạo động lực cho hoạt động liên kết, hợp tác giữa các bên trong quá trình thương mại hoá SC.

Nhìn chung, thương mại hoá SC đòi hỏi một sự phối hợp toàn diện từ tất cả các bên, nói cách khác, để xây dựng được một quy trình thương mại hoá SC hoàn chỉnh cần một sự hợp tác để thiết lập mối quan hệ chặt chẽ giữa 4 chủ thể chính: cơ quan quản lý – người mua – người bán – tổ chức trung gian. Đó cũng là công thức phát triển mang tính quốc tế.

Trong mọi trường hợp, động cơ của các bên tham gia vào quá trình thương mại hoá SC có thể khác nhau, nhưng họ đều hướng tới các lợi ích, đặc biệt là lợi ích kinh tế. Cơ quan quản lý đóng vai trò điều tiết, kỳ vọng thông qua các hoạt động liên kết giữa các bên liên quan sẽ mang lại lợi ích cho xã hội, đặc biệt là những lợi ích có tính lan tỏa nhằm góp phần thực hiện các mục tiêu về KHCN và kinh tế, xã hội của quốc gia trong từng giai đoạn cụ thể. Người bán với mong muốn SC của mình được phổ biến, nhân rộng, qua đó không những thu được lợi ích kinh tế mà còn có thể mang lại danh tiếng và sự ghi nhận từ xã hội. Người mua có thể có được các cơ hội để nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả đầu tư khai thác, cũng như thu được các lợi ích kinh tế, qua đó góp phần thực hiện các mục tiêu riêng của mình.

### *Tài liệu tham khảo*

1. The Relationship between a Firm's Patent Quality and Its Market Value-the Case of US Pharmaceutical Industry. Technological Forecasting & Social Change- Chen, Y.-S., & Chang, K.-C. (2009).
2. A framework for assessing a portfolio of technologies for licensing out. Technological Forecasting and Social Change- Santiago, L. P., Martinelli, M., Eloi-Santos, D. T., & Hortac, L. H. (2015).
3. Paul P. Momtaz, An Empirical Equilibrium Model of the Brokered Market for Patents, 2022.
4. Daniel Papst, NPEs And Patent Aggregators — New, Complementary Business Models For Modern IP Markets, 2013.
5. Love et al., An Empirical Look at the "Brokered" Market for Patents, Missouri Law Review, Vol. 83, Iss. 2 [2018], Art. 7.

*Nguồn: Bộ Khoa học và Công nghệ (MOST).*