

# XÂY DỰNG TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ TIỀM NĂNG ỨNG DỤNG VÀ THƯƠNG MẠI HOÁ SÁNG CHẾ

Phùng Minh Hải<sup>1</sup>, Phạm Ngọc Hiếu<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Viện Nghiên cứu Sáng chế và Khai thác Công nghệ

<sup>2</sup>Trung tâm Hỗ trợ Chuyển giao Công nghệ

Sáng chế có ý nghĩa rất lớn đối với sự phát triển khoa học và kinh tế - xã hội. Song trên thực tế, không phải sáng chế nào được cấp bằng bảo hộ độc quyền cũng đều có khả năng ứng dụng. Để đưa sáng chế vào ứng dụng trong thực tiễn và có thể mang lại lợi nhuận cho chủ sở hữu, cần phải xem xét đánh giá tính khả thi của sáng chế. Việc xây dựng các tiêu chí đánh giá tiềm năng ứng dụng, thương mại hoá sáng chế có thể được thực hiện theo nhiều cách với các tiêu chí khác nhau tùy thuộc vào quan điểm của từng nhà nghiên cứu. Bài viết đề xuất một khung đánh giá tiềm năng thương mại hoá sáng chế dựa trên 3 nhóm tiêu chí: kỹ thuật/công nghệ, kinh tế/thương mại và tiêu chí khác.

## Cơ sở lý luận đánh giá tiềm năng thương mại hoá sáng chế

### Các nghiên cứu quốc tế

Trong ấn phẩm “Handbook on IP Commercialisation - Strategies for Managing IPRs and Maximising Value” (tạm dịch: Sổ tay về thương mại hóa sở hữu trí tuệ, chiến lược quản trị tài sản trí tuệ và tối đa hóa giá trị) [1] có nêu: thương mại hóa quyền sở hữu trí tuệ là quá trình đưa các quyền sở hữu trí tuệ ra thị trường để chúng được khai thác, mang lại lợi nhuận và tăng trưởng kinh doanh. Nói cách khác, không có ích lợi gì khi tác giả/chủ sở hữu đăng ký sáng chế chỉ để cất trong ngăn kéo, vì khi đó các bằng sáng chế không mang lại nguồn thu cho tác giả/chủ sở hữu, mà ngược lại còn phải mất thêm phí duy trì bảo hộ hàng năm. Thay vào đó, ngay sau khi đăng ký quyền sở hữu trí tuệ, tác giả/chủ sở hữu sáng chế nên thương mại hóa chúng ngay để thu lại khoản kinh phí đầu tư ban đầu. Để thu được lợi ích kinh tế từ bằng sáng chế cần phải nghiên



Các trường đại học đã ngày càng quan tâm và tham gia nhiều hơn vào quá trình thương mại hóa kết quả nghiên cứu.

cứu, đánh giá thị trường trong các điều kiện cụ thể.

Trên thế giới đã có khá nhiều nghiên cứu về cách thức đánh giá sáng chế, công nghệ nhằm xác định tiềm năng ứng dụng, thương mại hoá chúng với các cách tiếp cận khác nhau, tùy thuộc vào

quan điểm của từng nhà nghiên cứu. Mối liên hệ từ nghiên cứu đến người dùng [2] có thể được nhìn nhận theo cách tiếp cận "kéo - đẩy". Với cách tiếp cận "kéo", động lực thúc đẩy công nghệ đến từ người dùng. Cách tiếp cận "đẩy" mô tả trường hợp những người tạo ra công nghệ

đã nỗ lực đưa công nghệ đến với người dùng. Cách tiếp cận “đẩy” sẽ được hướng dẫn bởi các giá trị và thái độ của người tạo ra công nghệ. Với cách tiếp cận “kéo”, tiêu chí sẽ là của người dùng. Ai quyết định dòng chảy của công nghệ? Câu hỏi này là trọng tâm của mô hình “kéo - đẩy” để phân tích sự thay đổi, chuyển giao và sử dụng công nghệ. Theo Jasinki (2014) [3], tiềm năng chuyển giao, ứng dụng công nghệ, sáng chế được phản ánh qua các tiêu chí như vòng đời công nghệ, lợi ích, chi phí và rủi ro.

Các nghiên cứu của Đại học Queensland (Úc) [4] cũng chứng minh rằng, các trường đại học đang ngày càng quan tâm và tham gia nhiều hơn vào quá trình thương mại hóa các kết quả nghiên cứu của mình. Điều này cũng phản ánh nhu cầu cần có một công cụ đánh giá tốt hơn để đánh giá khả năng thương mại hóa các kết quả nghiên cứu, đổi mới sáng tạo và chuyển giao công nghệ tiềm năng từ các trường đại học. Công cụ mới phải giúp hỗ trợ việc ra quyết định lựa chọn công nghệ phù hợp và các điều kiện thuận lợi nhất cho thương mại hóa. Theo đó, Đại học Queensland đã đưa ra một cách tiếp cận phù hợp để đánh giá tiềm năng thương mại hóa của các kết quả nghiên cứu, sáng chế và chuyển giao công nghệ từ các trường đại học thông qua một danh mục những tiêu chí như: mức độ sẵn sàng về công nghệ; pháp lý và quy định; lợi ích và tác động xã hội; các yếu tố kinh tế và thị trường.

#### **Các nghiên cứu trong nước**

Nghiên cứu của Hồ Ngọc Thuý (2015) [5] cho biết, thương mại hóa sáng chế có nhiều điểm khác biệt với thương mại hóa các mặt hàng hữu hình khác. Để thương

mại hóa sáng chế, phải trải qua những bước sau: nghiên cứu thử nghiệm và sáng tạo của tác giả/chủ sở hữu để cho ra những công nghệ mới; định giá giá trị của công nghệ mới bằng nhiều cách như phân tích nhu cầu thị trường, đối thủ cạnh tranh, tiềm năng thương mại hóa; bảo vệ công nghệ bằng cách đăng ký bảo hộ độc quyền sáng chế; tiếp thị sáng chế tới các doanh nghiệp có khả năng phát triển sáng chế đó; chuyển nhượng hoặc chuyển quyền sử dụng cho doanh nghiệp và cùng doanh nghiệp đưa sản phẩm chứa đựng sáng chế ra thị trường; thu lợi nhuận trên cơ sở phân bổ theo thỏa thuận giữa tác giả/chủ sở hữu và doanh nghiệp sản xuất phân phối.

Theo nghiên cứu của Nguyễn Hữu Xuyên (2018) [6], cần có hoạt động phân tích thị trường để xác định được số lượng, phân khúc thị trường mục tiêu đối với sản phẩm do sáng chế, công nghệ tạo ra (để trả lời câu hỏi bán cho ai, bán như thế nào, bán ở đâu, giá bán như thế nào là hợp lý?). Đồng thời, hoạt động phân tích phải giúp dự báo được sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh mới, sự “đe dọa” từ các sản phẩm, dịch vụ thay thế... Thực tế cho thấy, để khai thác, thương mại hóa sáng chế thì thị trường sáng chế cần phải phát triển. Do vậy, cần thiết phải xây dựng tiêu chí phù hợp để hỗ trợ thành lập và phát triển các tổ chức trung gian về sáng chế, đồng thời cần hỗ trợ các tổ chức trung gian mở rộng, tăng cường và nâng cao năng lực tổ chức các hội chợ công nghệ, các hoạt động kết nối cung - cầu về sáng chế trên nhiều địa bàn trong phạm vi cả nước một cách hiệu quả, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao dịch, mua bán sáng chế, công nghệ.

Từ góc nhìn thương mại hóa độc quyền sáng chế, có thể nói chủ thể quan trọng nhất trong việc đánh giá chất lượng sáng chế được bảo hộ là người nắm giữ độc quyền sáng chế, bao gồm chủ sở hữu sáng chế và người có quyền sử dụng sáng chế [7]. Chủ thể này không chỉ là người đầu tư cho quá trình tạo ra, phát triển sáng chế bằng nguồn lực vật chất, tài chính, thông tin... của mình mà còn là người trực tiếp thương mại hóa nhằm tối đa khả năng sinh lợi của sáng chế, từ đó thu hồi được khoản chi phí đầu tư cho quá trình tạo ra, phát triển sáng chế và tiếp tục tái đầu tư cho quá trình này. Đối với chủ thể nắm giữ độc quyền sáng chế, chất lượng của sáng chế có thể được phản ánh thông qua khả năng sinh lợi của nó, được thể hiện bởi các chỉ tiêu khác nhau như: phạm vi áp dụng của sáng chế; mức độ sử dụng sáng chế trong ngành công nghiệp; tuổi đời thực tế của sáng chế; thời gian xác lập độc quyền. Chính vì vậy, cần thiết lập cơ chế kiểm soát chất lượng sáng chế được bảo hộ.

#### **Đề xuất bộ tiêu chí đánh giá tiềm năng thương mại hoá sáng chế**

Có thể thấy rằng, việc ứng dụng, thương mại hoá sáng chế thành công hay không phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, chính vì vậy cần có một đánh giá sơ bộ về sáng chế trước khi đưa ra quyết định ứng dụng. Việc xây dựng một hệ thống các tiêu chí giúp hoàn thiện hơn việc đánh giá này cũng như giảm thiểu các rủi ro không đáng có trong quá trình ứng dụng, thương mại hoá sáng chế là rất cần thiết. Trên cơ sở đó, một bộ tiêu chí đánh giá tiềm năng ứng dụng, thương mại hoá sáng chế được đề xuất theo 3 nhóm tiêu chí lớn, gồm:

**Nhóm tiêu chí về kỹ thuật/công nghệ:** Bao gồm các tiêu chí thành phần liên quan đến đặc trưng kỹ thuật/công nghệ của sáng chế như: khả năng xuất hiện của các sáng chế tương tự trên thị trường; tính ưu việt của sáng chế trong việc hoàn thiện sản phẩm, công nghệ hiện có; khả năng dễ dàng sao chép, giải mã mức độ phức tạp khi đưa sáng chế vào ứng dụng; mức độ sử dụng hạ tầng hiện có khi ứng dụng, thương mại hoá sáng chế; khả năng tương thích của sáng chế; phạm vi, quy mô ứng dụng sáng chế; tốc độ lỗi thời của sản phẩm, công nghệ khi ứng dụng sáng chế; lợi thế cạnh tranh cốt lõi về kỹ thuật khi ứng dụng sáng chế.

Mục tiêu của nhóm tiêu chí này nhằm xác định khi đưa sáng chế vào ứng dụng thì sáng chế đó có dễ bị sao chép hay không, ưu điểm của sáng chế là gì, quy mô ứng dụng sáng chế ra sao, đồng thời xác định được tốc độ lỗi thời của sáng chế, từ đó đưa ra được những đánh giá về khả năng áp dụng sáng chế vào thực tiễn

**Nhóm tiêu chí về kinh tế/thương mại:** Bao gồm các tiêu chí thành phần liên quan đến khía cạnh kinh tế và thương mại của sáng chế như: sự cạnh tranh trong ngành mà sáng chế được ứng dụng; lợi ích khi ứng dụng sáng chế; các loại chi phí khi ứng dụng sáng chế; khả năng huy động nguồn lực để áp dụng sáng chế, làm chủ công nghệ; kỳ vọng lợi nhuận từ việc ứng dụng sáng chế; quy mô thị trường đối với công nghệ của sáng chế hoặc sản phẩm của nó; khả năng chiếm lĩnh thị trường của sản phẩm/công nghệ do ứng dụng sáng chế; lợi thế cạnh tranh cốt lõi về mặt thương mại khi ứng dụng sáng chế; tác động đối với sự phát

triển của nền kinh tế/ngành công nghiệp từ việc áp dụng sáng chế.

Mục tiêu của nhóm tiêu chí này nhằm xác định khi đưa sáng chế vào ứng dụng thì liệu kỳ vọng lợi nhuận của sáng chế như thế nào, có khả năng chiếm lĩnh thị trường hay không, hoặc xem xét các chi phí khi áp dụng sáng chế, từ đó sẽ xác định được nếu ứng dụng sáng chế vào thực tiễn thì khả năng sinh lời từ sáng chế có đạt được như mong muốn của chủ sở hữu hay không?

**Nhóm tiêu chí khác:** Bao gồm các tiêu chí thành phần về tiêu chuẩn ứng dụng, tác động đến lợi ích xã hội nói chung và rủi ro như: các tiêu chuẩn ứng dụng cho công nghệ; lợi ích xã hội và tác động của công nghệ hoặc sản phẩm của nó; các rủi ro về việc giải mã, khai thác sáng chế (về kỹ thuật/công nghệ); các rủi ro trong toàn bộ quá trình phân tích tính kinh tế/thương mại; rủi ro từ môi trường chính trị, pháp lý, kinh tế; rủi ro trong quá trình lập kế hoạch, tổ chức, kiểm soát và phối hợp trong hoạt động thương mại hóa sáng chế.

Mục tiêu của nhóm tiêu chí này là xem xét các khía cạnh khác của sáng chế xem sáng chế đó có đem lại lợi ích cho cộng đồng hay không và nếu ứng dụng thì sẽ theo tiêu chuẩn nào, cũng như cách thức kiểm soát các rủi ro.

### Thay lời kết

Tiềm năng của sáng chế được phản ánh trong thực tế thương mại hóa độc quyền nhờ tính hữu ích của sáng chế. Theo cách tiếp cận này, tiềm năng của sáng chế được đo lường bằng một số chỉ tiêu như phạm vi áp dụng, mức độ sử dụng hạ tầng, khả năng tương thích với những công nghệ khác... Từ nghiên cứu tổng quan, cơ sở

lý luận về đánh giá sáng chế, bài viết đã đề xuất một khung đánh giá tiềm năng ứng dụng sáng chế theo ba nhóm tiêu chí: kỹ thuật/công nghệ, kinh tế/thương mại và nhóm tiêu chí khác. Khung đánh giá này có thể coi như một cơ sở tham khảo, ứng dụng nhằm hỗ trợ tốt hơn cho doanh nghiệp, nhà đầu tư, nhà sáng chế trong việc lựa chọn sáng chế phù hợp cho chiến lược phát triển của mình ✍

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] The ASEAN Secretariat (2019), *Handbook on IP Commercialisation - Strategies for Managing IPRs and Maximising Value*.

[2] Elie Geisler (2002), *The Metrics of Technology Evaluation: Where We Stand and Where we Should Go from Here*.

[3] Jasinski (2014), "A public science product needs proper marketing: polish experiences and challenges", *International Journal of Technology Management*, **24**, pp.341-374.

[4] Kavoo Mohannak, Laxman Samtani (2014), *A Criteria-Based Approach for Evaluating Innovation Commercialisation*, Queensland University of Technology.

[5] Hồ Ngọc Thuý (2015), "Đánh giá hoạt động thương mại hoá quyền sở hữu công nghiệp đối với sáng chế ở Việt Nam", *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế*, **10**, tr.28-38.

[6] Nguyễn Hữu Xuyên (2018), "Cần những giải pháp đồng bộ để thúc đẩy khai thác, thương mại hóa sáng chế", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam*, **9**, tr.23-25.

[7] Nguyễn Hữu Cẩn (2020), "Chất lượng sáng chế được bảo hộ từ góc nhìn thương mại hóa và một số khuyến nghị", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam*, **3**, tr.4-8.