

MỘT SỐ MÔ HÌNH SÀN GIAO DỊCH TÀI SẢN TRÍ TUỆ TRÊN THẾ GIỚI

PHAN HOÀNG LAN

Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN
Bộ KH&CN

Qua cách tiếp cận, tìm hiểu một số mô hình sàn giao dịch tài sản trí tuệ (TSTT) trên thế giới, tác giả cho thấy có sự khác biệt cơ bản giữa mô hình sàn giao dịch công nghệ (GDCN) ở Việt Nam với các nước phát triển. Sự khác biệt này không chỉ có ý nghĩa tham khảo, học tập mà trong tương lai không xa để phát triển kinh tế dựa trên tri thức, Việt Nam không thể thiếu các mô hình sàn này. Như vậy, trình độ của nguồn nhân lực để vận hành các sàn mới là điều mà chúng ta cần đặc biệt quan tâm.

Nhằm mục đích phát triển thị trường KH&CN, rất nhiều địa phương như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Nghệ An, TP Hồ Chí Minh đã thành lập các sàn GDCN. Bước đầu hoạt động, nhiều sàn đã chứng tỏ được vai trò của mình trong việc kết nối nguồn cung và cầu công nghệ trong và ngoài nước. Tuy nhiên, mô hình hoạt động và đối tượng sản phẩm giao dịch của các sàn trong nước có phần khác biệt so với các sàn/công ty GDCN trên thế giới. Hiện nay, phần lớn các sàn GDCN ở Việt Nam tập trung vào hỗ trợ giao dịch thiết bị (phần hữu hình của công nghệ). Trong khi đó, các sàn/công ty GDCN trên thế giới lại hướng tới đối tượng TSTT (phần vô hình của công nghệ). Điều này phản ánh thực trạng của thị trường KH&CN trong nước khi chưa có nhiều đối tượng TSTT được đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, kể cả những đối tượng được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cũng chưa được giao dịch trên thị trường một cách rộng rãi. Ngoài ra, năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân lực ở các sàn GDCN tại Việt Nam phần lớn chưa đáp ứng những yêu cầu về tư vấn, môi giới, đánh giá, định giá TSTT¹.

Để Việt Nam thực sự đạt được mục tiêu trở thành nền kinh tế dựa trên tri thức, chắc chắn rằng việc biến TSTT thành hàng hóa là không thể thiếu. Bài báo giới thiệu một số mô hình sàn/công ty giao dịch TSTT trên thế giới để các sàn GDCN trong nước có thể học hỏi kinh nghiệm nhằm thúc đẩy và thực hiện các giao dịch TSTT ở Việt Nam trong tương lai không xa.

Một số mô hình sàn giao dịch TSTT trên thế giới

Sàn “thu gom” sáng chế nhằm mục đích cạnh tranh
(Non-practicing entities - NPE, hay Patent troll)

“Patent troll” - tạm dịch là *cạnh tranh không lành mạnh*

về bằng sáng chế - là cụm từ để chỉ những người hay tổ chức nào đó dùng các bằng sáng chế do mình nắm giữ (có thể do mua lại chứ không phải do làm ra) để đem đi kiện các công ty khác vi phạm bằng sáng chế của mình, mục đích là để triệt hạ các đối thủ cạnh tranh hoặc đòi trả phí bản quyền, hơn là để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của bản thân công ty. Chính vì thế các sàn GDCN dựa trên mô hình “thu gom” sáng chế nhằm mục đích cạnh tranh hoạt động dựa trên nguyên tắc: xác định các loại sáng chế quan trọng và dễ bị vi phạm trong những lĩnh vực công nghệ khác nhau và thu mua các sáng chế đó. Khi có công ty sử dụng các sáng chế này mà chưa mua bản quyền, sàn sẽ đứng ra kiện các công ty đó và hưởng lợi từ tiền bồi thường thiệt hại nếu vụ kiện thành công². Chính vì tiền làm lợi từ các khoản bồi thường thiệt hại rất lớn, mô hình sàn “thu gom” sáng chế nhằm mục đích cạnh tranh ngày càng trở nên phổ biến. Cụ thể, trong năm 2001, các sàn này đã thực hiện 144 vụ kiện đối với 578 công ty; cho đến năm 2011, số lượng các vụ kiện thực hiện bởi các sàn này đã lên tới 1.211 vụ kiện đối với 5.031 công ty³.

Mặc dù việc được bồi thường thiệt hại do vi phạm quyền sở hữu trí tuệ là hoàn toàn đúng luật, hoạt động của các sàn kiểu này thường không được đề cao bởi nó không hướng đến việc sử dụng sáng chế trong sản xuất kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, mà chỉ nhằm đến việc triệt hạ các công ty thông qua các vụ kiện tụng. Hoa Kỳ mới đây đã ban hành một số quy định mới nhằm ngăn chặn hành vi “Patent troll”⁴. Tuy nhiên, việc thực sự xác định đích danh các sàn loại này là rất khó bởi hầu hết họ thường “ẩn mình” dưới những tên gọi khác nhau. Chỉ khi có nhiều công ty bị kiện bởi những sàn này thì bản chất của các sàn mới được lộ rõ.

Sàn “thu gom” sáng chế nhằm mục đích bảo vệ (Defensive patent aggregators)

Đây là mô hình kinh doanh hoàn toàn trái ngược với sàn “thu gom sáng chế nhằm mục đích cạnh tranh” nêu trên. Các sàn này thay mặt khách hàng của họ “thu gom” bản quyền sáng chế liên quan đến các công nghệ mà khách hàng cần để tránh rủi ro và chi phí trong các tranh chấp liên quan đến bản quyền. Ví dụ, RPX (Hoa Kỳ) (<http://www.rpxcorp.com/>) là một sàn như vậy. Người sử dụng phải trả một số phí nhất định để RPX xác định các TSTT có thể gây rủi ro cho khách hàng của mình, mua các TSTT đó và cấp li-xăng cho tất cả các khách hàng liên quan⁵. Tiền phí sử dụng mà RPX thu được 1 năm từ 60.000 đến 6,6 triệu USD. Năm 2010, RPX đã bỏ ra trên 250 triệu USD để mua 1.500 sáng chế ở các lĩnh vực: thiết bị điện dân dụng, kinh doanh online, phần mềm, truyền thông, điện thoại di động, vi mạch bán dẫn. Kinh phí để mua sáng chế được lấy từ các khách hàng muốn có các sáng chế đó hoặc trong trường hợp RPX nhận ra các sáng chế nào có tiềm năng thì có thể tự mua và sau này cấp li-xăng lại cho khách hàng của họ⁶.

Sàn giao dịch TSTT online thuần túy

Các sàn giao dịch TSTT online thông thường chỉ cung cấp thông tin về TSTT mà không cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến giao dịch TSTT như dịch vụ môi giới, tư vấn, đàm phán, đánh giá, định giá. Tuy nhiên, không phải vì vậy mà các sàn này không mang lại lợi ích cho khách hàng. Chính việc chọn lọc, tổng hợp, phân loại, đánh giá thông tin về TSTT và cho phép người sử dụng có thể dễ dàng tìm kiếm hay đăng tải thông tin về TSTT của mình đã đủ làm cho các sàn giao dịch TSTT online thu hút được lượng khách hàng lớn⁷.



Tynax là một sàn giao dịch online thuần túy

Tynax (<http://www.tynax.com/>) là một sàn giao dịch điển hình theo mô hình này. Qua Tynax, người bán và người mua có thể đưa lên mạng thông tin của sáng chế mà không lộ thông tin cá nhân của mình. Tynax hiện có danh sách trên 28.000 sáng chế trên trang web của họ⁸. Các giao dịch không được thực hiện online mà được thực hiện như sau: khi bên mua và bên bán quan tâm tới những thông tin online về TSTT, Tynax sẽ hỗ trợ việc gặp gỡ trao đổi trực tiếp giữa các bên thông qua một bên môi giới có quan hệ với Tynax. Khi giao dịch thành công thì Tynax sẽ được hưởng một phần hoa hồng từ giao dịch đó⁹.

Sàn giao dịch TSTT online tư vấn chuyển giao công nghệ

Ngoài các sàn giao dịch TSTT online thuần túy, cũng có các sàn đi sâu hơn vào quá trình hỗ trợ chuyển giao công nghệ. Ví dụ, Yet2 (<http://www.Yet2.com>) thực hiện một số hoạt động tư vấn cho bên bán và bên mua như: giúp bên mua xác định công nghệ phù hợp với nhu cầu của họ; giúp bên bán định giá TSTT cũng như đưa ra một gói marketing hoàn hảo cho TSTT của họ. Thường thì Yet2 sẽ thu phí những công ty đưa TSTT cần bán/mua lên website, phí tư vấn và hoa hồng khi một giao dịch thành công diễn ra (thường khoảng 15% giá trị của một hợp đồng li-xăng)¹⁰.



Khẩu hiệu của Yet2 là: kết nối công nghệ với thị trường - cơ hội cho chiến lược phát triển của bạn

Một sàn giao dịch TSTT tương tự là Innovationsupply (<http://innovationsupplychain.com>) cũng cung cấp dịch vụ đánh giá, định giá để marketing cho TSTT được đăng tải lên sàn. Nhờ đó mà khách hàng biết được giá trị tiềm năng của TSTT là gì, có ưu điểm và nhược điểm gì so với các loại TSTT tương tự trên thị trường¹¹.

Sàn đấu giá TSTT

Có những sàn giao dịch TSTT tập trung vào việc tổ chức các buổi đấu giá TSTT. Ví dụ, Ocean Tomo của Hoa Kỳ, thành lập năm 2003, là nhà cung cấp của các loại dịch vụ liên quan đến bản quyền sở hữu trí tuệ, bao gồm: tư vấn, nghiên cứu, làm chứng trước tòa, định giá, quản lý rủi ro và chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, các hoạt động đấu giá TSTT được coi là dịch vụ thành công nhất của Ocean Tomo. Sàn có thể tổ chức đấu giá từng đối tượng TSTT một hoặc một nhóm các TSTT liên quan đến nhau. Ai trả giá cao nhất sẽ được mua TSTT nhưng phải vượt qua giá “chấp nhận được” mà người bán đưa ra (giá này cao hơn giá khởi điểm). Sàn thu tiền từ cả người mua và người bán: người bán trả phí để đưa công nghệ đi đấu giá, người mua trả phí tham gia đấu giá và đôi khi cả tiền hoa hồng khi cuộc đấu giá thành công (khoảng 10% tiền làm lợi của bên mua và 15% tiền làm lợi của bên bán)¹².

Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Tùy thuộc vào sự phát triển của thị trường KH&CN mà mô hình phát triển của các sàn GDCN tại các nước trên thế giới có phần khác nhau. Chính vì vậy, trong bối cảnh thị trường KH&CN của Việt Nam đang trong giai đoạn đầu được hình thành với rất nhiều khó khăn, các sàn GDCN Việt Nam không thể học tập hoàn toàn mô hình của các sàn GDCN ở các nước phát triển. Tuy nhiên, qua tìm hiểu về các sàn GDCN trên thế giới có thể góp phần làm thay đổi nhận thức của các sàn GDCN Việt Nam rằng giao dịch phần “mềm” của công nghệ - hay giao dịch TSTT là một hoạt động hoàn toàn khác so với giao dịch phần “cứng” của công nghệ - là các thiết bị, dây chuyền công nghệ. Trong các hoạt động đó, vai trò của nhân lực tại các sàn GDCN là vô cùng quan trọng. Họ phải biết được khai thác nguồn thông tin TSTT từ những ai, làm thế nào để đưa những bản mô tả sáng chế rất kỳ công và phức tạp đến được với người mua để người mua hiểu được sáng chế đó, và quan trọng hơn họ cần biết định giá TSTT như thế nào.

Để các tổ chức trung gian của thị trường KH&CN trong đó bao gồm sàn GDCN của Việt Nam có thể thực sự hỗ trợ việc giao dịch TSTT một cách hiệu quả, ngày 13.6.2014, Bộ trưởng Bộ KH&CN đã ban hành Thông tư số 16/2014/TT-BKH&CN quy định về điều kiện thành lập, hoạt động của tổ chức trung gian của thị trường KH&CN. Trong Thông tư này, có một nội dung quan trọng về định nghĩa sàn GDCN, quy định chức năng của các sàn GDCN và quan trọng nhất là quy định điều kiện về nhân lực và cơ sở vật chất - kỹ thuật của các sàn GDCN khi thành lập và hoạt động. Ví dụ, ít nhất 30% số nhân lực có trình độ đại học của các sàn GDCN cần có chứng chỉ, chứng nhận hoàn thành khóa học về: tư vấn, môi giới, xúc tiến chuyển giao công nghệ; quản trị TSTT; đánh giá, định giá công nghệ; định giá TSTT. Ngoài ra, một trong những điều kiện về cơ sở vật chất - kỹ thuật đối với các sàn GDCN là phải có cơ sở dữ liệu hoặc có quyền sử dụng, khai thác cơ sở dữ liệu về nguồn cung và cầu công nghệ, TSTT; về tổ chức, cá nhân môi giới công nghệ; tổ chức, chuyên gia đánh giá, định giá công nghệ, TSTT; tổ chức, chuyên gia hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn chuyển giao công nghệ, sở hữu trí tuệ, tiêu chuẩn, đo lường, chất lượng. Hy vọng rằng, thực hiện đầy đủ những quy định của Thông tư sẽ là điều kiện ban đầu giúp các sàn GDCN trong nước có thể nâng cao năng lực của mình trong hoạt động hỗ trợ các giao dịch công nghệ, TSTT ✍

¹ Theo các báo cáo tại Hội nghị sàn GDCN và các tổ chức trung gian năm 2013 do Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN, Bộ KH&CN, tổ chức ngày 12.12.2013 tại TP Hồ Chí Minh.

^{2,6,9,10,12} Hagiu A. & Yoffie D.B (2011). “Intellectual Property Intermediaries”. Harvard Business School Case No. 711-486, Harvard Business School Publishing.

³ Hagiu A. & Yoffie D.B. (2013). The new patent intermediaries: platforms, defensive aggregators, and super-aggregators. The Journal of Economic Perspectives, 27(1), 45-65.

⁴ Wyatt, Edward. “Obama Orders Regulators to Root Out “Patent Trolls”. The New York Times, ngày 4.6.2003 - từ http://www.nytimes.com/2013/06/05/business/president-moves-to-curb-patent-suits.html?_r=0.

⁵ Giải thích từ trang <http://www.rpxcorp.com/rpx-services/> ngày 9.8.2014.

⁷ Phân tích của nhóm nghiên cứu dựa trên thông tin của một số sàn GDCN online như www.tynax.com.

⁸ Theo thông tin trên trang <http://www.tynax.com/topicdirectory> ngày 9.8.2014.

¹¹ Phân tích của nhóm nghiên cứu dựa trên thông tin từ website <http://innovationsupplychain.com>.