Vận dụng một số quy tắc vận hành "Thị trường patent" vào "Thị trường công nghệ" sơ khai của Việt Nam

✧ TS. NGUYỄN TRỌNG

Tại STINFO số 6/2016, Quí bạn đọc đã tiếp cận khái niệm "Công nghệ patent" và "Công nghệ mới không patent" của TS. Nguyễn Trọng (nguyên Chánh văn phòng Ban chỉ đạo Quốc gia về CNTT, nguyên Phó Giám đốc Sở KH&CN TP. HCM) khi bàn về khả năng vận dụng một số nguyên tắc vận hành của "Thị trường patent" vào "Thị trường công nghệ" vốn còn rất sơ khai của Việt Nam. Mời Quí bạn đọc theo dõi ý kiến tiếp theo của ông.

Phần2: Phí bản quyền và Phí trả trước trong chuyển giao công nghệ patent

Chuyển giao công nghệ, dù là công nghệ đã thương mại hóa (CNĐTMH) hay công nghệ patent (CNPT) thì đều có việc bên nhận chuyển giao phải thanh toán tiền cho bên chuyển giao.

Với các CNĐTMH thì chỉ có một khoản tiền là tiền mua (hoặc thuê) công nghệ. Số tiền này có thể bao gồm nhiều khoản như: khoản cho bản thân công nghệ, khoản cho huấn luyện đào tạo, khoản cho bảo trì,…; cách thức thanh toán có thể là trả ngay, trả dần theo tiến độ nào đó hay trả từng phần hàng năm,… Khoản tiền phải trả này chúng ta đã quen gọi chung là *"Phí bản quyền – PBQ"*.

Với CNPT, thường không chỉ có PBQ mà có hai khoản tiền sẽ được nêu ra trong hợp đồng chuyển giao: đầu tiên là PBQ; khoản còn lại, nhiều tài liệu gọi là Upfront Fee (tạm dịch là *"Phí trả trước – PTT"*). Đây là khoản tiền ngoài PBQ mà bên mua phải trả để có được một vài năm thử nghiệm. Trong thời gian thử nghiệm này, cả hai bên sẽ xem xét đánh giá hai vấn đề rất quan trọng trước khi chính thức mua patent (sáng chế), đó là:

Một: xem xét bản thân CNPT sẽ chuyển giao. Công nghệ này có vận hành đúng và tin cậy như trong mô tả sáng chế hay không?

Hai: nghiên cứu, tổ chức thị trường cho những sản phẩm mà CNPT đó sẽ sản xuất ra. Rất nhiều các CNPT là những công nghệ được khai thác để tạo ra các sản phẩm mới (ta sẽ gọi là *"Sản phẩm patent – SPPT"*). SPPT thường là rất mới trên thị trường do được sản xuất từ công nghệ mới. Nhà đầu tư mua CNPT mong muốn có hiệu quả kinh tế khi tung SPPT ra thị trường. Tuy nhiên, do là sản phẩm mới nên chưa thể khẳng định năng lực thị trường của chúng. Vài năm thử nghiệm chính là thời gian cần thiết để tổ chức thị trường ban đầu cho SPPT này.

Bên mua sẽ làm hai việc trên với sự hỗ trợ của bên bán trong một vài năm của *"thời kỳ quá độ"*. Thường bên bán sẽ hỗ trợ hết mình cho bên mua, vì họ mong muốn bán được CNPT một cách thuận lợi. Sau giai đoạn này, nếu công nghệ không được như mô tả trong bản mô tả sáng chế, thậm chí công nghệ tốt như trong mô tả sáng chế nhưng SPPT lại không được thị trường chấp nhận thì bên mua có quyền từ chối việc chuyển giao. Để có quyền này, bên mua phải trả ngay cho bên bán khoản tiền PTT. Khoản tiền này là dấu hiệu chính thức để hai bên bắt đầu bước vào quá trình nghiên cứu khả năng thực sự về công nghệ và về thị trường của CNPT. Giải pháp này nhằm tránh rủi ro quá cao cho bên mua CNPT. Đành rằng, khi công nghệ được cấp patent thì cơ quan thẩm tra đã thẩm tra các nội dung sáng chế, tuy nhiên nó vẫn là cái gì đó rất mới với độ rủi ro tiềm ẩn cao.

Trong một số trường hợp, ngay cả với các hợp đồng chuyển giao các CNĐTMH, đôi bên cũng có thể thỏa thuận về một thời kỳ quá độ như với CNPT. Tuy nhiên, điều này rất hiếm vì hai lý do: một là, các CNĐTMH thường có độ tin cậy đã được khẳng định, chỉ cần quy định trách nhiệm bảo hành; hai là, do là công nghệ quen thuộc, nên sản phẩm nó làm ra cơ bản cũng là quen thuộc với thị trường. Dĩ nhiên, việc tiếp thị vẫn luôn phải được thực hiện hiệu quả.

Như vậy, khi chuyển giao CNPT thì hai trách nhiệm tài chính cần được nêu ra trong hợp đồng chuyển giao là PBQ và PTT. Kèm theo là quy định về khoảng thời gian cho thời kỳ quá độ (thường là 1 đến 2 năm), quy định về trách nhiệm của bên chuyển giao (Licensor) đối với bên nhận chuyển giao (Licensee).

Trong sách *"Định giá công nghệ - Phương pháp luận và ứng dụng, Nguyễn Trọng, NXB Tri Thức, 2014"*, các cách tính PBQ đã được mô tả rất đầy đủ. Còn PTT là bài toán mới được giải trong vài thập kỷ gần đây. Chúng ta sẽ trở lại vấn đề tính PTT trong các bài sau.

Đối với các công nghệ mới không patent (CNMKPT), vốn là loại hàng hóa chủ yếu trong thị trường công nghệ non trẻ ở nước ta hiện nay, rõ ràng rất cần thời kỳ quá độ vì tính rủi ro của chúng còn cao hơn nhiều so với các CNPT. Lý do là, CNPT ít nhất đã được chính patent là một bảo chứng quan trọng, giúp giảm bớt phần nào tính rủi ro về mặt công nghệ, chỉ còn tiềm ẩn rủi ro về thị trường của các sản phẩm từ CNPT. Còn các CNMKPT thì không có bảo chứng nào, cả về công nghệ cũng như thị trường của sản phẩm mà chúng sẽ sinh ra.

Từ đây, chúng ta thấy cần đặt ra vấn đề: ***với các CNMKPT thì nên kiến tạo hợp đồng chuyển giao như thế nào, đặc biệt là xác định trách nhiệm tài chính cho hai bên, Bên Bán và Bên Mua, như thế nào?*** ❑