

Bài tham luận cho Hội Thảo Hà 2001, July 20-21, Aix-en-Provence, Pháp

SỞ HỮU TRÍ TUỆ, PHÁT TRIỂN VÀ TOÀN CẦU HOÁ KINH TẾ (BẢN THẢO 15/7/2001)

Trần Hữu Dũng¹

Trong khoảng hơn chục năm gần đây, quyền sở hữu trí tuệ² (QSHTT) đã trở thành một vấn đề kinh tế và pháp lý trọng tâm trong nội bộ của nhiều nước, cũng như trong các thương lượng, tranh chấp quốc tế. Những nước đã phát triển (nhất là Mỹ) đã tăng áp lực đòi hỏi thắt chặt QSHTT, trên pháp luật cũng như trong thực tế thi hành. Cùng lúc, từ một số nước đang phát triển, cũng có một sự kháng cự những cái được xem như lạm dụng ý niệm QSHTT, đặc biệt là trong lãnh vực công nghệ sinh học. Những đòi hỏi và kháng cự này đã đưa QSHTT vào trung tâm những liên hệ kinh tế song phương lẫn đa phương, trong đó có yêu cầu phối hợp các chế độ QSHTT khắp thế giới, tiến tới một QSHTT đồng bộ hoá, nếu không hẳn là thống nhất toàn cầu.

Trên tầm nhìn vĩ mô, sự xuất hiện của những đòi hỏi về QSHTT có thể được xem như biểu hiện đương nhiên của hai xu hướng hiện đại chủ đề của hội thảo này, đó là sự phát triển có tính khống chế của một nền “kinh tế tri thức” trong đó nhân tố cốt lõi là trí tuệ, và thứ hai là trào lưu toàn cầu hoá.

Nhìn từ phía kinh tế vi mô, có ba lý do khiến các nhà sản xuất mong muốn có một chế độ QSHTT chặt chẽ hơn:

- (1) Những độc đáo do trí tuệ hàm chứa trong các sản phẩm, dịch vụ, là một yếu tố đưa đến độc quyền. Do đó, lợi nhuận của độc quyền càng cao thì giá trị kinh tế của trí tuệ đó càng lớn, yêu cầu bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ càng mạnh.
- (2) Phương tiện sao chép ngày càng phổ thông (CD, video, phần mềm), mô phỏng (máy móc, công thức hoá học, dược phẩm, mẫu mã trang trí) ngày càng dễ dàng (nhờ tiến bộ trong công nghệ thông tin, internet, công nghệ ngược (reverse engineering)), do đó người sản xuất ngày càng khó tự giữ sản phẩm trí tuệ. Cùng lúc, tổn phí nghiên cứu phát minh trong nhiều ngành công nghiệp (ví dụ như dược phẩm) ngày càng cao. Do đó sự yểm trợ của luật pháp (qua QSHTT) ngày càng cần thiết để ngăn ngừa sao chép, mô phỏng.
- (3) Các hiệp định, công ước về bản quyền, nhãn hiệu ... tuy đã có từ nhiều thập kỷ, song hầu hết đều lỗi thời: nhiều loại công nghệ mới đã đặt ra những vấn đề mà các công ước, hiệp định này đã không dự kiến. Cụ thể, luật pháp về sáng chế hoặc bản quyền soạn thảo mấy mươi năm về trước đã gần như không nói gì về cách phân loại sở hữu công nghiệp (industrial property) và sở hữu nghệ thuật (artistic

¹ Department of Economics, Wright State University, Mỹ.

² Bằng sáng chế (patents), bản quyền (copyright), thương hiệu (trademarks), bí mật kinh doanh (trade secret)

property), mạch vi điện tử, phần mềm, công nghệ sinh học, và những dịch vụ truyền thông hiện nay.

Mục đích của bài này là bàn về QSHTT, nhất là trên góc độ chính sách kinh tế quốc gia (thay vì từ góc độ chiến lược của một đơn vị kinh doanh). Bài được chia làm bốn phần. **Phần I** nói về lý do phải có QSHTT và những thuộc tính kinh tế căn bản của SHTT. **Phần II** nói về QSHTT và kinh tế đối ngoại. **Phần III** phân tích liên hệ giữa chế độ QSHTT và phát triển kinh tế. **Phần IV** là lời kết.

I. VÀI VẤN ĐỀ KINH TẾ CƠ BẢN CỦA QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

(1) Tại sao phải có QSHTT?

Có hai tiếp cận về cơ sở của quyền sở hữu trí tuệ. Tiếp cận thứ nhất có thể gọi là *tiếp cận triết lý*, tiếp cận thứ hai là *tiếp cận kinh tế* (hoặc thực dụng)

- (1) Theo tiếp cận triết lý, căn bản của quyền sở hữu là triết lý (hoặc đạo lý). Có hai quan niệm tương khắc trong tiếp cận này. Quan niệm thứ nhất thì cho rằng tác phẩm, sáng kiến là do công sức, tài ba của người sáng tạo, không ai được quyền tước đoạt những công sức đó. QSHTT phải là thuộc cá nhân của người ấy. Theo quan niệm thứ hai (cũng trong tiếp cận triết lý và đạo đức) thì sản phẩm trí tuệ là của cải cộng đồng. Hầu hết mọi sáng kiến hay khám phá đều là hun đúc của một tiến trình có chiều sâu của lịch sử, chiều rộng của xã hội. Người sáng tạo chỉ là một thực thể ngẫu nhiên phát hiện những kết quả đó. Cá nhân người đó có thể được tôn vinh, khen thưởng, nhưng quyền sử dụng những sáng tạo đó phải là của chung cho xã hội, không thể của riêng ai. (Xem Alford (1995) về quan niệm của văn minh xưa Trung Quốc về vấn đề này.)
- (2) Theo tiếp cận kinh tế, phúc lợi của cộng đồng là mục tiêu tối hậu, và (dù có nghĩ thế nào về căn bản triết lý) thực tế chính sách về QSHTT phải được định đoạt, ban bố nhằm mục tiêu đó. Đai để, quan điểm này khẳng định rằng không có QSHTT thì người sáng tạo, phát minh, sẽ thiếu động lực sáng tác, nghiên cứu, nhưng nếu quyền sở hữu trí tuệ là quá chặt chẽ thì những lợi ích của sản phẩm trí tuệ sẽ không được phổ biến tối hảo trong cộng đồng. Đây là *tiếp cận kinh tế*, xem QSHTT như một biến số trong bài toán đánh đổi nhằm tối ưu hoá phúc lợi kinh tế cho xã hội. Tiếp cận này sẽ được dùng trong bài này.

Vì SHTT có nhiều loại (bản quyền, nhãn hiệu, bằng sáng chế, bí mật kinh doanh) với những đặc tính khác nhau, trong bài này tôi sẽ chú trọng đặc biệt đến bằng sáng chế.

Có bốn lý do thường được nêu lên để biện luận cho bằng sáng chế (xem Mazzoleni và Nelson (1998)

Một là, nó không những khuyến khích sáng chế (là một hoạt động cần nhiều tài trí, công sức) mà còn khuyến khích ứng dụng kinh tế những sáng chế đó.

Hai là, nó làm phong phú thêm kho kiến thức của xã hội. Đó là vì muốn được cấp bằng sáng chế thì người phát minh phải công bố, tiết lộ phát minh của mình. Những người khác có thể dựa vào kiến thức này để có những phát minh khác (mới, không sao chép những phát minh đó). Thực vậy, nhiều người cho rằng, qua hậu quả này, bằng sáng chế sẽ nâng cao, thay vì hạ thấp, mức cạnh tranh.

Ba là, bằng sáng chế sẽ cho người phát minh sức mạnh trong thị trường (market power), và từ đó sẽ giúp những thị trường đó phát triển, truyền bá kiến thức [xem David (1993)]. Nếu không có QSH đó thì chính sự xuất hiện của những thị trường ấy cũng có thể là không xảy ra.

Bốn là, một chế độ bằng sáng chế hữu hiệu sẽ giúp tuần tự hoá những phát minh theo sau. Nói rõ ra, nếu người phát minh được cấp QSH một cách rộng rãi cho phát minh của mình thì ông (hoặc bà) ta sẽ yên tâm tìm cách đi đến những phát minh liên hệ. Thiếu vắng quyền đó thì sẽ cơ nguy nhiều phát minh trùng lập một cách lãng phí. (Luận cứ này rất “controversial”, ngay ở Mỹ)

(2) Tại sao QSHTT phải là do nhà nước, thay vì thị trường, quyết định?

Nhiều người cho rằng cho dù công nhận phát minh, sáng chế là có lợi cho xã hội, cộng đồng, thì vẫn còn một câu hỏi cần trả lời: QSHTT do nhà nước cấp phát có phải là giải pháp tốt nhất để khuyến khích thực hiện nó chăng? Hỏi cách khác: cấp bằng phát minh có phải là giải pháp độc nhất, hoặc tối hảo, để khuyến khích và tận dụng phát minh? Có thể chăng sự cạnh tranh trong phát triển công nghệ chính nó sẽ là động lực thúc đẩy phát minh? Hãy lấy một ví dụ: trong trường hợp mà phát minh không thể nào bắt chước thì bằng phát minh quả không cần thiết (và có khi gây thương tổn kinh tế cho người phát minh, vì ông (hoặc bà) ta bị bắt buộc tiết lộ chi tiết sáng kiến của mình, như đã nói ở trên. Hiển nhiên, có nhiều cách để xã hội thực hiện những lợi ích của phát minh mà không cần cấp phát bằng phát minh.

Để trả lời câu hỏi này, các nhà kinh tế sẽ biện luận rằng, trên góc cạnh kinh tế, có một khác biệt căn bản giữa sản phẩm trí tuệ và những sản phẩm hiện vật, ở tính “phi kinh địch”, tức là việc nó được một người sử dụng sẽ không làm thuyên giảm sự hữu dụng của nó đối với những người khác. Đối với một sản phẩm loại này thì càng nhiều sử dụng thì phúc lợi cho xã hội càng lớn. Cơ chế thị trường (trong đó chỉ có người trả tiền mua là được quyền sử dụng) không thể được dựa vào để phân bố các sản phẩm loại này một cách tối hảo. Do đó, QSHTT (bằng cách công khai hoá, cho sử dụng miễn phí phát minh sau một giới hạn thời gian nào đó) là một giải pháp bặt nhì cho những *thất bại thị trường* đặc thù của những sản phẩm trí tuệ.

(3) Vai đặc tính kinh tế căn bản của QSHTT

Chấp nhận là nhà nước phải cấp phát và thực sự bảo đảm QSHTT, chúng ta phải chạm mặt những câu hỏi cụ thể hơn. Theo tiêu chí phúc lợi công đồng, thời hạn hiệu lực của QSHTT phải là trong bao lâu? Có nên phân biệt đối xử giữa nhãn hiệu, bản quyền, bằng sáng chế, bí mật kinh doanh? Giữa các ngành công nghiệp? Hiển nhiên là những câu hỏi đó có liên hệ qua lại với nhau, nhưng để tiện theo dõi, tôi xin phân tích từng vấn đề một cách riêng rẽ, lần lượt.

(1) Thời hạn hiệu lực của bằng sáng chế

Trong khoản thời hạn hiệu lực của bằng sáng chế, người có bằng sáng chế sẽ nắm độc quyền sản xuất, và độc quyền (trừ vài trường hợp) thì, như ai cũng biết, sẽ làm suy giảm phúc lợi xã hội. Căn cứ trên nhận định này, nhà nước sẽ nên cho QSHTT càng ngắn càng tốt. Song, mặt khác, QSHTT càng ngắn thì (trên lý thuyết) càng cho người sản xuất ít động lực sáng tạo. Như vậy, một chế độ QSHTT lý tưởng phải theo hai tiêu chí trái ngược nhau: (a) phải đủ lâu để cho nhà phát minh có động lực phát minh, song (b) phải ngắn để tránh lãng phí cho xã hội, khi sáng kiến đó không được phổ biến, tận dụng.

Song, gần đây, nhiều nghiên cứu thực nghiệm và suy nghĩ thêm về vấn đề này đã cho thấy nó còn phức tạp hơn nữa. *Thứ nhất*, nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã cho thấy trên thực tế QSHTT đã không có tác dụng mạnh vào mức độ nghiên cứu phát minh [nhất là những phát minh quan trọng, có tính cách mạng, thật sự hữu ích] như nhiều lý thuyết đã xem như đương nhiên. Thật vậy, có thể chính chế độ QSHTT sẽ có ảnh hưởng đến loại “phát minh”. Một chế độ QSHTT chỉ nhằm thực hiện các tiêu chí kinh tế thì sẽ thiên vị những “phát minh vặt,” có lợi ích thương mại cấp kỳ, và gần như không ảnh hưởng gì đến hoạt động phát minh căn bản, không có triển vọng thương mại hoá lập tức.

Thứ hai, dù QSHTT có gây độc quyền, song nó cũng sẽ thúc đẩy sự bành trướng của các đơn vị sản xuất, thực hiện những tiết kiệm do quy mô (economies of scale) có lợi cho mọi người. Hơn nữa, ít có công nghiệp nào là thuần túy độc quyền như trong các mô hình kinh điển.

Thứ ba, nên phân biệt mức độ bảo vệ QSHTT trên pháp luật và mức độ QSHTT được thực sự bảo đảm. Trên thực tế, cường độ của QSHTT tùy thuộc vào nhiều yếu tố: đặc tính của cầu (demand characteristics), cơ cấu thị trường (market structure), và những hình thức điều tiết kinh tế và thương mại do nhà nước sử dụng. Thêm vào đó, QSHTT tùy thuộc vào mức độ nhà nước chú trọng trong việc tôn trọng nó (có đủ kiểm soát viên, công an, toà án...). Tóm lại, cường độ pháp luật của QSHTT có thể là rất khác cường độ của QSHTT trên thực tế.

(2) QSHTT và các ngành công nghiệp

Trên thực tế, QSHTT có thể được luật pháp bảo vệ qua bốn hình thức chính: bằng sáng chế (patents), bản quyền (copyrights), thương hiệu (trademarks), bí mật kinh doanh (trade secrets). Tuy rằng mọi ngành công nghiệp đều cần QSHTT, song nhu cầu mỗi ngành có khác nhau về mức độ chặt chẽ hoặc lỏng lẻo của QSHTT, và tầm quan trọng tương đối giữa bằng sáng chế, bản quyền, thương hiệu, và bí mật kinh doanh.

Bảng 1. Mức tùy thuộc của từng khu vực công nghiệp vào QSHTT

Bằng sáng chế (patents)	Dược phẩm, công nghệ sinh học, thể loại thảo mộc
Bản quyền (copyrights)	Phương tiện giải trí thu đĩa, băng, phim; phần mềm; phát Internet
Thương hiệu (trademarks)	Sản phẩm có giá trị nhờ uy tín (status goods) và đầu vào có chất lượng cao (quality inputs)
Bí mật kinh doanh (trade secrets)	Tổ chức quản lý, tiếp thị ...

Hậu quả của sự khác biệt này là, một nước có thể nhấn mạnh QSHTT vào hình thức này hoặc hình thức khác, tùy vào mục đích phát triển công nghiệp này hoặc công nghiệp khác. Cũng nên để ý là có hai loại SHTT: SHTT của những công nghệ sáng chế và SHTT của những công nghệ mô phỏng.

II. QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ TRONG MỘT NỀN KINH TẾ MỞ

Đối với một nền kinh tế mở thì chính sách về QSHTT còn phải theo đuổi những tiêu chí, và để ý đến những ảnh hưởng phức tạp hơn nữa. Hai điều sẽ nổi bật. *Một là*, cá thể thụ hưởng quyền đó có thể là trong nước, có thể là nước ngoài. *Hai là*, chế độ SHTT sẽ có ảnh hưởng qua lại đến (1) buôn bán, (2) đầu tư trực tiếp (FDI), (3) cấp giấy phép sản xuất (licensing)

(1) Phân biệt đối xử

Sự phân biệt đối xử (trong chừng mực các thoả ước quốc tế cho phép) là có hai lý do. *Một là*, bất cứ nước nào cũng muốn có lợi cho người trong nước hơn là người nước ngoài. Mục tiêu này có nghĩa là trợ giúp người *phát minh* trong nước, so với người *phát minh* nước ngoài. [Sự phân biệt đối xử đó có lợi cho người *sản xuất*, hoặc *tiêu dùng*, hay không lại là một vấn đề khác.] *Hai là*, chúng ta muốn khuyến khích các phát minh đặc biệt hữu ích, thích hợp với nước ta, hơn là những phát minh hữu ích cho *mọi* quốc gia. Sự phân biệt đối xử theo nhận định này hoàn toàn không có nghĩa là ta không đánh giá cao những phát minh hữu ích cho toàn thể nhân loại (một phương pháp mới trị ung thư chẳng hạn) song, thành thực mà nói, những phát minh có giá trị chung đó sẽ có nhiều nước, nhiều tổ chức quốc tế thúc đẩy, “không ta thì chợ vẫn đông”, ta có thể hưởng thụ “kế” những phát minh đó. Tuy rằng một trong những điều khoản căn bản của hầu hết các thoả hiệp quốc tế là cấm đoán phân biệt đối xử giữa người trong và ngoài nước, song, như có thể nhận xét đầy dẫy trên thương trường, không khó tìm những đặc tính “proxy” để phân biệt đối xử theo quốc tịch. [Chẳng hạn như bắt buộc hồ sơ xin giấy phép phải viết bằng thổ ngữ.]

Như vậy, nói chung thì nhà nước nên cho QSHTT của người nước ngoài là yếu (trừ khi những SHTT đó có ảnh hưởng ngoại vi khác mà tôi sẽ nói sau đây). Và trong trường hợp thắt chặt QSHTT, thì mục đích không phải là vì quyền lợi của người nước ngoài, nhưng để gây động lực cho các nhà phát minh trong nước (và nước ngoài) có những sáng tạo thích hợp với hoàn cảnh đặc thù của quốc gia. Cũng nên nói thêm là QSHTT, trong dạng bản quyền, còn có một tác dụng tốt là *bảo vệ công nghiệp văn hoá địa phương* (domestic cultural industries), trong đó có thể gồm cả công nghiệp dược phẩm.

Những nhận xét trên đưa đến một nhận định: trong quyết định cấp QSHTT cho các công ty nước ngoài, một yếu tố quan trọng là *khả năng mô phỏng, sáng tạo* của người bản xứ. Ta phải có một chế độ về QSHTT thế nào để khuyến khích những sáng tạo, mô phỏng của người trong nước, và bảo vệ QSHTT của họ trong các thị trường hải ngoại. Song, khả năng đó tùy thuộc vào ngành công nghiệp và trình độ công nghệ của chúng ta. Vậy nó liên hệ đến giai đoạn phát triển (tôi sẽ bàn thêm về điểm này ở đoạn sau). Và cũng đừng quên rằng một ngày nào đó, chính các nhà phát minh Việt Nam cũng cần được bảo đảm QSHTT ở nước ngoài.

(2) Ảnh hưởng qua lại giữa QSHTT và các hình thức liên hệ kinh tế đối ngoại khác

Nhìn trong khung chính sách kinh tế đối ngoại, có lẽ điểm quan trọng nhất là ở chỗ nó sẽ có ảnh hưởng đến (1) xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, (2) FDI, (3) licensing. Nói cách khác, QSHTT, ngoài những ích lợi (và phí tổn) trực tiếp của nó, còn ảnh hưởng đến những kênh giao lưu kinh tế thế giới khác (a) làm tăng hoặc giảm lợi ích *tuyệt đối* của những kênh này, và (b) tăng hoặc giảm những lợi ích *tương đối* của kênh này so với những kênh khác (chẳng hạn như licensing thay vì FDI)

Đáng tiếc, dù trực giác dường như bắt buộc ta phải tiên đoán những liên lạc hổ tương đó sẽ là đáng kể, xác định những đặc tính *phổ quát* về chúng thì té ra rất khó, bởi lẽ đa số những liên lạc đó ra sao thì tùy thuộc vào đặc điểm của từng quốc gia, từng công ty, tùy ngành công nghiệp. Ba biến số nổi bật, đó là (1) lý do tại sao một công ty nước ngoài chọn FDI, thay vì xuất khẩu, hoặc licensing, (2) cơ cấu công nghiệp (mà mức độ cạnh tranh là một đặc điểm của cơ cấu đó, và (3) khả năng bắt chước của nước chủ nhà.

Hiển nhiên, muốn phân tích tác động qua lại giữa FDI và QSHTT trước hết chúng ta phải cần một lý thuyết giải thích hiện tượng FDI. Về điểm này, đa số các nhà kinh tế hiện nay cho rằng mô hình OLI (Ownership, Localization, Internalization) là có vẻ hữu lý nhất.

Tiếp cận này đặt vấn đề như sau. Vì một xí nghiệp có thể xâm nhập thị trường nước ngoài qua ba cách: xuất khẩu, đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp, câu hỏi căn bản cần được đặt ra là: trong trường hợp nào thì họ chọn con đường xuất khẩu, trong trường hợp nào thì đầu tư trực tiếp, trong trường hợp nào thì đầu tư gián tiếp? Theo cách nhìn OLI, quyết định của một xí nghiệp về cách thức xâm nhập thị trường phản ánh ba yếu tố căn bản.

(1) Yếu tố thứ nhất là số lượng của cải đặc trưng của xí nghiệp đó (thường được gọi chung là lợi thế do "ownership"). Những của cải này có thể gồm nhãn hiệu công ty, những tri thức công nghệ mà chỉ công ty đó có, và những khả năng đặc trưng tương tự. Những của cải độc hữu này tạo cho xí nghiệp một lợi thế trong sự cạnh tranh với các xí nghiệp địa phương ở nước ngoài.

(2) Yếu tố thứ hai liên hệ đến loại hình khai thác những của cải này một cách có lợi ích nhất (cho xí nghiệp). Nói chung, một xí nghiệp có những của cải đặc trưng nói ở yếu tố thứ nhất có thể bán, hoặc cho những xí nghiệp khác thuê những của cải này. Xí nghiệp chỉ đích thân đầu tư ở ngoại quốc khi những của cải đó không thể được khai thác một cách có hiệu quả nhất ngoài nội bộ xí nghiệp. Lợi thế này thường được gọi là lợi thế "nội tại hoá" ("internalization"). Yêu cầu nội tại hoá được thấy rõ rệt nhất trong trường hợp

xí nghiệp phải tốn nhiều phí tổn thương lượng nếu muốn bán hoặc cho thuê những của cải của nó.

(3) Yếu tố thứ ba là lợi thế địa lý ("localization"). Một công ty (dù có những lợi thế dụng sản sở hữu và yêu cầu nội tại hoá đã nói ở trên) sẽ chỉ thiết lập cơ sở sản xuất ở nhiều quốc gia khác nhau thay vì tập trung trong một nước nếu mỗi quốc gia có những lợi thế địa lý mà các quốc gia khác không có.

Cách phân biệt trên đây giúp giải thích ba hình thức mà một công ty ngoại quốc có thể phục vụ thị trường (Xem Bảng 2)

Bảng 2. Tương Quan Giữa Lợi Thế và Hình Thức Phục Vụ Thị Trường

		Lợi thế		
		Sở hữu	Nội tại hoá	Vị trí (nước ngoài)
Hình thức phục vụ thị trường	Đầu tư trực tiếp	Có	Có	Có
	Xuất khẩu	Có	Có	Không
	Đầu tư gián tiếp	Có	Không	Không

Đi xa hơn một nấc, đằng sau ba lợi thế trên là ba đặc tính cơ cấu, đó là, (1) những đặc tính của quốc gia liên hệ, (2) những đặc tính của ngành công nghiệp liên hệ, và (3) những đặc tính của xí nghiệp liên hệ.

Vì những liên hệ giữa QSHTT và ba kênh trên có rất nhiều biến số (và cần nhắc lại, trong QSHTT còn có những khác nhau giữa bằng sáng chế, bản quyền, thương hiệu, và bí mật thương mại), chúng ta không thể phân tích tất cả mọi trường hợp. Do đó trong bài này tôi chỉ sẽ xét (a) ảnh hưởng của QSHTT, (b) ảnh hưởng của trình độ bất chước, (3) ảnh hưởng của thuế quan và quota.

Một điều rắc rối nữa là trong hầu hết các mô hình kinh tế để phân tích những vấn đề trên, mọi kết quả đều tùy thuộc vào cấu trúc công nghiệp (industrial structure) của nước chủ nhà. Lý do chính là vì áp lực của công ty nước ngoài về QSHTT tùy thuộc vào cấu trúc ấy. Nếu nước chủ nhà không có khả năng bất chước thì QSHTT có chặt chẽ cũng là thừa. Hơn nữa QSHTT (trong trường hợp bằng phát minh) không nhất thiết sẽ cho độc quyền, vì lẽ có thể trên thị trường có nhiều loại hàng thay thế (substitutes). Do đó mô hình hữu lý để phân tích việc này là mô hình trong đó công nghiệp gồm một công ty to và rất nhiều công ty nhỏ.

Rất tiếc là, dù đã rào sau chắn trước như vậy, ảnh hưởng [xem Taylor (dẫn trong Maskus, p.112)] QSHTT vẫn còn là mơ hồ. Cụ thể hơn, QSHTT có hai hiệu ứng trái ngược (1) một mặt, hiệu ứng "thế lực thị trường (market power effect) thì tăng theo

bằng phát minh, song (2) mặt khác, hiệu ứng “độ rộng thị trường” (market-size effect) (do sự thoát thị trường của các công ty nhỏ địa phương), thì lại ngược chiều với độ mạnh của QSHTT. Do đó ảnh hưởng tổng cộng sẽ tùy vào hiệu ứng nào là mạnh hơn.

Triển khai cách tiếp cận này, Smith (1993) chia các nước ra làm bốn loại, theo hai tiêu chuẩn (1) QSHTT, và (2) khả năng bắt chước. Bảng 3 trình bày kết quả thực nghiệm của Smith

Bảng 3. Liên Hệ Giữa QSHTT, Khả Năng Bắt Chước, và Khối Lượng Ngoại Thương

	QSHTT mạnh	QSHTT yếu
Khả năng bắt chước cao	Các nước đã phát triển (Mỹ) (kết quả mơ hồ)	China, Turkey, Venezuela Market expansion effects dominate (QSHTT càng mạnh thì nhập khẩu càng nhiều)
Khả năng bắt chước thấp	Market power effects dominate (QSHTT tăng lên thì nhập khẩu sẽ kém đi)	Các nước nhỏ, chưa phát triển (kết quả mơ hồ)

Kết quả này đồng ý với nghiên cứu của Maskus và Penubarti (1997) theo đó các nước đang công nghệ hóa có thể tăng khối lượng ngoại thương bằng cách giới hạn khả năng bắt chước địa phương qua thất chặc QSHTT

- Cũng vậy, QSHTT mà quá yếu thì sẽ ít FDI. Đồng thời, vì SHTT có thuộc tính mà các nhà kinh tế gọi là của cải chung, QSHTT của một nước phải đồng bộ với QSHTT những nước khác, do đó chính sách QSHTT phải đồng bộ với khu vực, nhiều khi của cả toàn cầu.
- QSHTT (cho công ty nước ngoài) mà **mạnh thì cũng có nhiều cái lợi**: khuyến khích phát minh trong nước (thích hợp hơn với hoàn cảnh địa phương) [tuy nhiên khả năng này sẽ tùy vào đặc tính thị trường và trình độ kỹ thuật trong nước. Lợi ích của bảo đảm thương hiệu (trademarks) là quan trọng đặc biệt vì theo nghiên cứu của Markus (1997) thì ở các nước chậm tiến, cứ 1% tăng lên trong mức độ QSHTT thì sẽ có hơn 1% tăng lên trong hoạt động phát triển sản phẩm (product development). Cần *lập lại*, QSHTT càng mạnh thì khối lượng ngoại thương càng nhiều và FDI càng lớn.
- Trong chừng mực nào đó, chính sách cố tình giữ một chế độ QSHTT yếu để giúp các nhà sản xuất trong nước mô phỏng công nghệ nước ngoài có nhiều tương đồng với chính sách bảo hộ các công nghiệp ấu thơ (infant-industry protection). Tuy nhiên, có **một khác biệt đáng kể**, đó là infant industry protection thường là bảo hộ các công nghiệp kém hiệu quả, và chính những thành phần trưởng thành trong nhờ sự đùm bọc của chính sách đó sẽ là đầu sỏ kháng cự tự do hoá thương mại trong tương lai, dù họ không còn là ấu thơ nữa. Ngược lại, những công ty sản xuất phát triển nhờ sự che chở

của chính sách-QSHTT-cố tình-yếu thì có tính năng động hơn, và sẽ ủng hộ các cải tổ cơ cấu sau này.

Qua những nghiên cứu kinh lượng học, Maskus đã có những kết luận như sau:

- (1) Đối với các nước đang phát triển, và là nước lớn (Ấn độ, Trung Quốc) có khả năng bắt chước cao thì khối lượng thương mại sẽ tăng cùng chiều với độ mạnh của QSHTT.
- (2) Các nước đã phát triển, giàu, nhưng nhập SHTT nhiều hơn xuất, và các nước nhỏ, nghèo, thì sẽ thấy rằng: khi QSHTT được thắt chặt thì thị trường trong nước sẽ càng thêm độc quyền bởi những công ty ngoại quốc nhập khẩu vào các nước ấy. Do đó, trong hoàn cảnh này, các nước liên hệ cần phải *tăng cường các chính sách chống độc quyền, phá triển cạnh tranh của mình* (tiếc thay, các nước nhỏ, nghèo, lại ít có khả năng thực hiện điều đó)

• QSHTT và FDI

FDI là rất nhạy cảm với cường độ QSHTT. Và vì FDI (lần nhập khẩu) là rất quan trọng trong chuyển giao công nghệ, có thể một nước nên tăng QSHTT để khuyến khích FDI, dù biện pháp đó có thể giảm xuất khẩu của nước ấy. Trong phương diện này, cũng nên xem đến yếu tố khác (loại công nghệ, trình độ bắt chước, mức độ cạnh tranh đang có) trong nước.

• QSHTT và licensing

Một chế độ QSHTT đầy đủ, được nhà nước tận lực thực thi, *có thể* sẽ có khuynh hướng tăng thêm mức độ licensing của các công ty nước ngoài cho các công ty trong nước. Tuy nhiên điều này là không chắc chắn, vì các công ty nước ngoài (hầu tránh tiết lộ những bí quyết công nghệ mà họ phải làm khi đăng ký bằng sáng chế ở địa phương) có thể chọn con đường đầu tư trực tiếp thay vì cấp license cho một công ty khác.

Giữa FDI và licensing, vì lẽ QSHTT càng mạnh thì phí licensing càng thấp (vì dễ trừng phạt các licensee vi phạm quyền license qua tiết lộ bí mật) ta có thể dự đoán rằng, giả dụ một nước với trình độ kỹ thuật không thay đổi, thì tăng cường QSHTT sẽ làm licensing thay thế FDI (và xuất khẩu)

Giữa xuất khẩu và licensing, công ty ngoại quốc sẽ chọn xuất khẩu nếu họ sợ bí mật thương mại sẽ bị lọt ra ngoài nếu QSHTT là thấp (không được chính quyền địa phương bảo vệ).

(3) QSHTT và Chuyển Giao Công Nghệ

Cụm từ “chuyển giao công nghệ” là phức tạp. Căn bản, nó có nghĩa sự thành công học hỏi *thông tin* và *kỹ năng* (know how) của một thành phần này ở một thành phần khác. Phải phân biệt giữa *thông tin* và *kỹ năng*: có thông tin (n hư “blueprint”) mà không biết cách sử dụng, khai thác nó thì cũng vô ích mà thôi.

Nên nghĩ đến những “kênh” (channel) mà công nghệ được chuyển giao, vì QSHTT sẽ ảnh hưởng đến cách những kênh đó được sử dụng. Có hai loại kênh (1) kênh vô tình (sao chép không trả tiền, trade shows..), và (2) kênh cố ý (FDI, licensing, joint ventures..). QSHTT có ảnh hưởng quyết định đến tổn phí chuyển giao công nghệ. QSHTT tuyệt mạnh sẽ diệt trừ các sao chép, nâng tổn phí reverse engineering và phát minh “vòng quanh”.

• Tóm tắt ảnh hưởng qua lại giữa QSHTT, FDI và chuyển giao công nghệ:

- (a) Đối với các “công nghệ cũ,” đã chuẩn hoá, có hàm lượng lao động cao thì đầu tư và chuyển giao công nghệ ít bị ảnh hưởng sự chênh lệch giữa các quốc gia về QSHTT. Do đó, về những công nghệ này thì FDI bị ảnh hưởng nhiều hơn của giá phí đầu vào, tâm cỡ thị trường, phí thương mại (chuyên chở...), và những lợi thế vị trí khác.
- (b) Giả định mọi yếu tố khác không thay đổi thì sự chặt chẽ hoá QSHTT sẽ thu hút FDI liên kết đến những công nghệ phức tạp nhưng dễ bắt chước. Lý do là vì bằng phát minh, bản quyền và thương hiệu sẽ làm tăng giá trị của “tài sản tri thức” (knowledge-based assets, KBA), và cách khai thác KBA hữu hiệu nhất là trong vòng nội bộ xí nghiệp (thay vì qua cơ chế thị trường).
- (c) Trong chừng mực QSHTT mạnh sẽ giảm giá phí licensing, FDI sẽ giảm đi qua thời gian khi licensing ngày càng hiệu quả.
- (d) Trong mọi hình thức, có chiều hướng rằng QSHTT càng mạnh thì khuynh hướng chuyển giao những công nghệ tân tiến càng lớn

Từ những phân tích trên đây, ta có thể kết luận rằng: các quốc gia đang phát triển nhanh, công nghệ càng cao, thì càng nên thắt chặt QSHTT. Qua cách đó, quốc gia ấy vừa thu hút được các công nghệ nước ngoài, vừa bảo vệ, khuyến khích các nhà phát minh trong nước

(4) QSHTT Trong Bối Cảnh Khu Vực Hoá Và Toàn Cầu Hoá

Trong bối cảnh khu vực hoá và toàn cầu hóa, những liên hệ giữa QSHTT, xuất nhập khẩu, FDI, và licensing càng phức tạp hơn nữa, vì thêm vào những yếu tố trình bày ở trên còn có ảnh hưởng của sự chênh lệch giữa các quốc gia về cường độ của QSHTT, và ảnh hưởng của tiến trình đồng bộ hoá, tức là thu ngắn mức chênh lệch đó. Nói

chung, tác dụng của QSHTT trên kinh tế toàn cầu có thể chia làm hai phần: *tác dụng do cường độ (trung bình) của QSHTT* và *tác dụng do sự chênh lệch của QSHTT giữa các nước*

Sau đây tôi chỉ xin liệt kê vài kết luận lượm lặt từ các nghiên cứu, phân tích hiện có:

- (1) Trong chừng mực mà ta phải ban quyền sở hữu trí tuệ để khuyến khích công ty nước ngoài nghiên cứu và phát triển những công nghiệp thích hợp với trình độ phát triển và khung cảnh đặc thù của nước ta thì ta cũng không nên quên rằng những nước có hoàn cảnh tương tự như ta cũng sẽ thụ hưởng những kết quả của những phát minh đó. Do đó, để tránh họ "ăn ké" vào ta, ta phải nhất quán với họ, với sự đóng góp của họ, vào những luật lệ về quyền sở hữu đó.
- (2) Cần nhắc lại: *sự khác biệt xuyên quốc gia trong mức độ QSHTT* là một yếu tố quan trọng trong lựa chọn giữa FDI và chuyển giao công nghệ. Như vậy, tiến trình đồng bộ hoá QSHTT sẽ có hậu quả là sự lựa chọn giữa FDI và chuyển giao công nghệ sẽ ngày càng ít tùy thuộc vào QSHTT.

Nói rõ hơn, những nước *đang ngày càng thắt chặt QSHTT* sẽ thấy lợi thế của mình mạnh thêm, trong khi những nước *đã có QSHTT khá chặt chẽ* sẽ thấy lợi thế của mình yếu đi. Sự xích lại gần nhau do tiến trình đồng bộ hoá QSHTT (ngoài mức tăng QSHTT *tuyệt đối*) cống hiến một cơ hội lớn cho các công ty có tính sáng tạo năng động. Tăng mức QSHTT *tuyệt đối* thì sẽ có ảnh hưởng cùng chiều đến "hiệu ứng qui mô" (scale effects) của mọi hoạt động liên hệ đến QSHTT. Giảm sự chênh lệch QSHTT tương đối thì sẽ làm vơi gánh nặng trên các công ty vì họ không còn phải để ý thực thi những QSHTT địa phương. Do đó các công ty sẽ có thể tập trung R&D vào những khu vực với mức thu hoạch (payoff) *toàn cầu* cao nhất.

Song, nhìn từ một góc độ khác thì những lý luận này cho thấy, với tiến trình đồng bộ hoá, vai trò của QSHTT sẽ trở thành ít quan trọng hơn trong lựa chọn của các công ty đa quốc gia về nơi đầu tư. (Tuy nhiên, phải thú nhận rằng kết quả thực nghiệm về liên hệ giữa QSHTT và FDI còn chưa rõ ràng). Song có nhiều nhà kinh tế cũng nghĩ rằng, vì FDI liên hệ đến khả năng thực thi kế hoạch, những khuyết tật tự nhiên của thông tin (kế hoạch không bao giờ có thể là hoàn toàn) *có khuynh hướng đưa các MNE vào con đường FDI trong những quốc gia trong đó QSHTT là kém*.

III. QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN

Có sự liên hệ nào chăng giữ mức độ QSHTT và trình độ phát triển kinh tế? Vai trò của QSHTT trong phát triển kinh tế là phức tạp và đa dạng. Bảo vệ tài sản tri thức sẽ đem lại những lợi ích về phát minh và cải cách kỹ thuật, "market deepening", nhưng cũng gây cái hại là giá sẽ cao, giảm mô phỏng, và có thể những lợi dụng khác.

Theo nghiên cứu kinh lượng học của Maskus và nhiều người khác thì có một liên hệ rõ rệt giữa **mức độ thu nhập** của một nước và cường độ QSHTT ở nước ấy. Ở những nước có thu nhập còn *rất thấp* thì liên hệ giữa QSHTT và mức độ thu nhập là liên hệ ngược: hầu như ở những nước này QSHTT có lỏng lẻo đi một ít thì thu nhập lại cao hơn. Ở những nước có thu nhập *trung bình* thì liên hệ này trở thành đồng hướng: thu nhập tăng lên thì QSHTT cũng cao hơn. Và những nước đã phát triển, có thu nhập cao nhất thì qui mô và cường độ của QSHTT cũng là lớn nhất. Lẽ dĩ nhiên kết quả này không cho phép ta kết luận về nhân quả: QSHTT gây phát triển, hay ngược lại, nhưng dù sao thì đó cũng là một kết quả đáng để ý.

Khi mức độ phát triển của một nước mà còn thấp thì bảo hộ công nghệ sáng chế là không có ích lợi trực tiếp cho trong nước. Nói cách khác, trong giai đoạn này, bảo đảm nhãn hiệu, thương hiệu nước ngoài là không có hại gì cho ta mà còn gây thêm thiệt chí ở các công ty nước ngoài. Nhưng mặt khác, QSHTT cho các công nghệ mà ta có thể mô phỏng thì có thể ... lỏng lẻo hơn, tạo cơ hội cho những nhà sản xuất trong nước. Lẽ dĩ nhiên, phải hết sức cẩn thận việc này vì chúng ta cũng cần một quyền sở hữu đáng kể để bảo vệ các người mô phỏng trong nước chống lại sao chép.

Trong ngắn hạn, QSHTT sẽ gây nên những tổn phí kinh tế và xã hội đáng kể: "công nghiệp sao chép" có thể là công nghiệp đang sử dụng nhiều lao động, đóng cửa các công nghiệp này sẽ gây thất nghiệp cho nhiều người

- Theo các nghiên cứu thực nghiệm thì không có một liên hệ rõ rệt giữa **QSHTT và tốc độ tăng trưởng**. Tuy nhiên, có một quan hệ cùng chiều rõ rệt nếu độ mở của nền kinh tế (openness of economies) được đem vào mô hình phân tích: trong một nền kinh tế mở, QSHTT càng chặt chẽ thì tốc độ tăng trưởng càng nhanh. Lý do có thể là vì một nền kinh tế mở cần QSHTT để tăng chất lượng hàng hoá hầu cạnh tranh. Hơn nữa, công ty trong những nền kinh tế mở sẽ ít ngần ngại chấp nhận phí tổn chuyển giao công nghệ và thích ứng nó vào hoàn cảnh địa phương. Theo nghiên cứu của Park và Ginarte (1997) thì QSHTT, tính mở cửa kinh tế, FDI, và sự tích lũy vốn con người hầu như cộng tác với nhau để tăng năng suất và tăng trưởng

- Tuy có nhiều bằng chứng cho thấy sự trùng hợp giữa mức độ phát triển và cường độ của QSHTT., cũng có nhiều phản chứng. Nước Mỹ đã rất lâu không cho các tác giả ngoại quốc bản quyền. Cho đến khi chính tác giả Mỹ bị thiệt thòi vì bị Anh trả đũa, không cho tác quyền cho tác giả Mỹ, thì Mỹ mới thay đổi chính sách đó. Chiến lược "catch up" của Nhật chú trọng đến thu nhập công nghệ ngoại quốc với giá rẻ, qua một chế độ QSHTT nhằm nâng đỡ truyền bá (dissemination) tri thức hơn là sáng tác (creation) [Ordover 1991, Markus and McDaniel 1999]. Hàn Quốc thì đã hấp thụ và phát triển một số đáng kể những thông tin công nghệ thích ứng (adaptive technological information) trong thời kỳ mà chế độ QSHTT ở nước đó còn yếu (những năm 1970 và đầu thập kỷ 1980)

IV. KẾT LUẬN

Tôi có vài kết luận như sau:

(1) QSHTT có căn bản là kinh tế, không phải hoàn toàn là luật pháp. Phải tiếp cận nó theo tư duy kinh tế, tức là luôn có sự đánh đổi giữa những mục tiêu muốn có. Điều oái oăm là QSHTT ngày càng khó bảo vệ (công nghệ sao chép ngày càng cao, tổn phí bất chước ngày càng hạ) thì các nước phát triển lại càng áp lực các nước kém phát triển bảo vệ QSHTT

]

(2) Như vậy, một chính sách về QSHTT phải (1) phải cân nhắc nên cho QSHTT vào công nghiệp nào, nên bảo vệ luật về QSHTT khắc khe đến mức nào ... (2) *phải được xem như một bộ phận* của toàn bộ chính sách kinh tế, đặc biệt là gắn liền với chính sách thương mại và đầu tư nước ngoài.

(3) SHTT ở một nước nghèo, mở cửa, cần phát triển như nước ta, có liên hệ đến rất nhiều lãnh vực (ngay trong phạm vi kinh tế) rất khác nhau, và có nhiều mục tiêu rất khác nhau. Đặc biệt, trong các thương thảo song phương cũng như đa phương quốc tế, nó có thể được dùng như một con bài tích cực để đòi hỏi những nhượng bộ từ nước khác. Nó cũng là một con bài tiêu cực để tránh các nước khác trả đũa về hàng xuất khẩu của ta.

(4) Trong ngắn và trung hạn, không thể không để ý đến ảnh hưởng của TRIPS chỗ nó sẽ **phân phối thu nhập** từ những nước đang phát triển về những nước đã phát triển.

(5) Đối với câu hỏi: một nước kém phát triển như Việt nam thì QSHTT chặt chẽ có sẽ đóng góp nhiều cho tăng trưởng hay không, thì câu trả lời vẫn chưa rõ ràng cho lắm. Tuy nhiên, mọi người đều công nhận rằng nó không thể đóng góp nếu không có những điều kiện hỗ trợ sau đây:

(A) vốn con người phải khá phát triển

(B) thị trường đầu vào phải mềm dẻo (flexible)

(C) cơ cấu công nghệ hạ tầng (technology infrastructure) phải đủ tốt

(D) nền kinh tế phải mở

(E) có chính sách bảo dưỡng cạnh tranh (competition policy)

Tham khảo

Alford, William P, 1995, "Tasselled Loafers for Barefoot Lawyers: Transformation and Tension in the World of Chinese Legal Workers," 141 *China Quarterly* 23.

Alford, William P. 1995, *To Steal a Book is an Elegant Offense: Intellectual Property Law in Chinese Civilization*, Stanford University Press.

David, Paul A., 1993, "Intellectual Property Institutions and the Panda's Thumb," trong *Global Dimensions of Intellectual Property Rights in Science and Technology*, chủ biên bởi M. B. Wallerstein, M. E. Moguee, và R. A. Schoen. Washington: National Academy Press.

Economist, 2001, Special Report: Patents and the Poor, June 23-29, pp. 21-23, 40-42.

Maskus, Keith E., 2000, *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Washington D.C.: Institute for International Economics

Mazzoleni, Roberto, và Richard R. Nelson, 1998, "Economic Theories about the Benefits and Costs of Patents," *Journal of Economic Issues* 32, 1031-52.

Park, Walter C. và Carlos Ginarte (1997), "Intellectual Property Rights and Economic Growth," *Contemporary Economic Policy* 15, 51-61.

Rapp, Richard T., và Richard P. Rozak, 1990, "Benefits and Costs of Intellectual Property Protection in Developing Countries," *Journal of World Trade Law* 24, 75-102.

Smith, Pamela J., 1999, "Are Weak patent Rights a Barrier to US Exports?," *Journal of International Economics* 48, 151-77