

MỘT SỐ VẤN ĐỀ THÚC ĐẨY HỢP TÁC TRONG THƯƠNG MẠI HÓA SÁNG CHẾ THÔNG QUA CÁC TỔ CHỨC TRUNG GIAN

TS. Không Quốc Minh¹,

Cục Sở hữu trí tuệ, Bộ Khoa học và Công nghệ

TS. Phạm Ngọc Hiếu

Trung tâm Hỗ trợ chuyên giao công nghệ, Cục Ứng dụng và Phát triển
công nghệ

Tóm tắt:

Hoạt động thương mại hóa sáng chế chịu sự tác động của các nhân tố bên trong, bên ngoài, cũng như các yếu tố môi trường khác như: cơ chế, chính sách liên quan; khả năng thông tin và cơ sở dữ liệu về sáng chế, sáng kiến, chuyên gia, nhà đầu tư, nhà tài trợ; tình trạng kỹ thuật công nghệ của sáng chế, sáng kiến khác; và nhóm hoạt động hỗ trợ, nhất là các tổ chức trung gian. Do đó, các hoạt động nhằm thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế cũng chính là thúc đẩy quá trình thương mại hóa sáng chế. Việc thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế thông qua các tổ chức trung gian sẽ thúc đẩy kết nối giữa doanh nghiệp có nhu cầu thương mại hóa sáng chế với tác giả, chủ sở hữu sáng chế (người có nhu cầu chuyển nhượng, chuyển giao sáng chế), chuyên gia, nhà đầu tư, nhà tài trợ, qua đó, thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế.

Từ khóa: Thương mại hoá sáng chế; Tổ chức trung gian.

Mã số: 22080501

SOME ISSUES TO PROMOTE COOPERATION IN PATENT COMMERCIALIZATION THROUGH INTERMEDIATE ORGANIZATIONS

Abstract:

The patent commercialization is influenced by internal and external factors, as well as environmental factors: relevant mechanisms and policies; information capacity and patent databases, initiatives, experts, investors, sponsors; technical condition of other inventions and innovations; and support groups, especially intermediaries. Therefore, activities to promote cooperation in the patent commercialization are also promoting the patent commercialization. The application of the model of cooperation in the patent commercialization through intermediary organizations will promote the connection between enterprises wishing to commercialize their inventions with owners (who wish to transfer their inventions); expert; investors, sponsors, thereby promoting cooperation in patent commercialization.

Keywords: Patent Commercialization; Intermediary organizations

¹ Liên hệ tác giả: Minhtrm.noip@gmail.com

1. Giới thiệu chung

1.1. Thương mại hóa sáng chế

Sáng chế là giải pháp kỹ thuật dưới dạng sản phẩm hoặc quy trình nhằm giải quyết một vấn đề xác định bằng việc ứng dụng các quy luật tự nhiên (*Luật Sở hữu Trí tuệ, năm 2022, Điều 4, khoản 12*). Việc thương mại hóa sáng chế là hoạt động mua bán nhằm tạo lợi nhuận, theo Luật Thương mại năm 2005, “hoạt động thương mại là hoạt động sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác”. Tiếp cận theo khái niệm này, thương mại hóa sáng chế có thể được hiểu là việc tạo ra lợi nhuận từ chính việc khai thác giá trị của sáng chế và các quyền SHTT có được liên quan đến sáng chế đó. Đây là quá trình đưa các quyền SHTT đối với sáng chế ra thị trường để đổi lại lợi nhuận và tăng trưởng trong kinh doanh. Nói cách khác, việc đăng ký bảo hộ quyền SHTT đối với sáng chế nhưng lại không khai thác là một điều vô nghĩa, thương mại hóa sáng chế có thể hiểu đơn giản là “biến kiến thức, ý tưởng, kỹ năng thành tiền”, hay quyền SHTT đối với sáng chế phải được khai thác thông qua một sản phẩm hoặc dịch vụ².

Bản thân sáng chế không có gì đảm bảo thành công về mặt thương mại nhưng sáng chế là một công cụ giúp nâng cao năng lực của một công ty trong việc thu lợi từ sản phẩm hoặc đổi mới công nghệ của mình. Để mang lại lợi ích hữu hình, bằng sáng chế cần được khai thác một cách hiệu quả và nhìn chung, sẽ chỉ biến sáng chế thành tiền nếu sản phẩm hoặc quy trình liên quan thành công. Để đưa một sáng chế ra thị trường, chủ sở hữu sáng chế có nhiều lựa chọn: tự thương mại hóa trực tiếp sáng chế; bán sáng chế; cấp phép các quyền có được liên quan đến sáng chế đó cho người khác; hoặc thiết lập một liên doanh hoặc hợp tác với những người khác (dùng bằng sáng chế để góp vốn)³.

Hoạt động thương mại hóa sáng chế tồn tại nhiều biến thể, quá trình này thường không hoàn toàn liên tục và thay đổi đối với các sáng chế khác nhau, các lĩnh vực, quy mô kinh doanh, mục đích khác nhau mà các giai đoạn thực tiễn của quá trình thương mại hóa có thể tự diễn ra trong nội bộ doanh nghiệp hoặc dưới dạng dự án hợp tác thương mại hóa sáng chế⁴. Có

² ASEAN Secretariat (2019), Handbook on IP Commercialisation - Strategies for Managing IPRs and Maximising Value, Jakarta, November 2019, ISBN 978-602-5798-48-1.

³ World Intellectual Property Organization (2019), *An Introduction to Patents for Small and Mediumsized Enterprises*. WIPO publication No. 917.1, Switzerland, ISBN: 978-92-805-2175-7.

⁴ ASEAN Secretariat (2019), Handbook on IP Commercialisation - Strategies for Managing IPRs and Maximising Value, Jakarta, November 2019, ISBN 978-602-5798-48-1.

thể hình dung thương mại hóa một sáng chế là một quy trình nhiều bước, trong đó có các bước cơ bản như Hình 1.



Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

Hình 1. Quy trình thương mại hóa sáng chế

1.2. Hợp tác thương mại hóa sáng chế

Nội dung, cách thức hợp tác thương mại hóa sáng chế

Theo nghĩa rộng, hợp tác thương mại hóa sáng chế được hiểu là sự hợp tác của các cá nhân, pháp nhân, tổ chức trong hoạt động thương mại hóa sáng chế theo quy trình các bước nêu trên (Hình 1). Theo nghĩa hẹp, hợp tác thương mại hóa sáng chế chỉ là một giai đoạn “hợp tác” trong quy trình nêu trên. Trong phạm vi bài viết này, tác giả sử dụng thuật ngữ hợp tác thương mại hóa sáng chế với nghĩa hẹp và nội hàm gồm: hợp tác ứng dụng sáng chế để phát triển sản phẩm hoặc phát triển kiểu dáng, bao bì sản phẩm; phát triển công nghệ; phát triển quy trình; tạo vật mẫu (prototype); tạo quy trình công nghệ (còn gọi là tạo công nghệ, hay giai đoạn làm “pilot”); sản xuất thử nghiệm. Sự hợp tác này dựa trên nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện và cùng có lợi nhưng không được làm phương hại đến lợi ích của người khác.

Có nhiều cách thức hợp tác thương mại hóa sáng chế, cả vì lợi nhuận và phi lợi nhuận. Những cách thức này có thể có việc li-xăng sử dụng độc quyền hoặc không độc quyền, chuyển nhượng sáng chế (từ chủ sở hữu sáng chế không có nhu cầu khai thác hoặc không đủ năng lực khai thác sang doanh nghiệp có nhu cầu và năng lực khai thác, sử dụng sáng chế đó), thành lập công ty khởi nghiệp, sử dụng các công ty quản lý bằng độc quyền sáng chế hoặc cơ quan chính phủ, sử dụng phi lợi nhuận hoặc liên doanh,...

Đặc trưng của hợp tác thương mại hóa sáng chế

Có một mục đích duy nhất, kết quả cần có rõ ràng. Sự “duy nhất” ở đây được hiểu và thể hiện qua sự khác biệt so với những sản phẩm, dịch vụ tương tự đã có hoặc so với kết quả từ dự án khác;

Thời gian tồn tại có tính hữu hạn: hoạt động hợp tác thương mại hóa sáng chế không bao giờ kéo dài mãi mãi, nó đều trải qua các giai đoạn hình thành, phát triển và kết thúc (khi hoàn thành các mục tiêu được đề ra khi khởi phát hoặc thất bại);

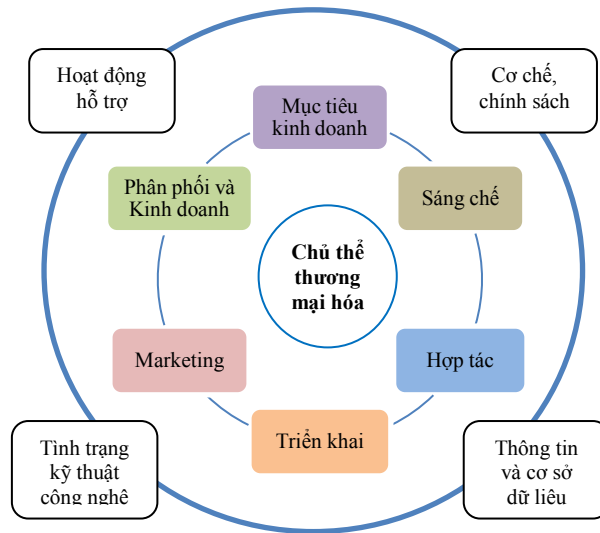
Được thực hiện dựa trên sự phối kết hợp của nhiều bên;

Thường mang tính không chắc chắn: nhiều trường hợp đòi hỏi quy mô tài nguyên rất lớn để thực hiện trong một khoảng thời gian giới hạn và thường xuất hiện nguy cơ rủi ro rất cao.

1.3. Các nhân tố tác động tới hoạt động thương mại hóa sáng chế

Hoạt động thương mại hóa sáng chế chịu sự tác động của các nhân tố bên trong và bên ngoài. Nhân tố bên trong ảnh hưởng đến chủ thể thương mại hóa sáng chế như: (1) Khả năng có sẵn sáng chế để có thể tiến hành hoạt động thương mại hóa hay cần phải nhận chuyển nhượng sáng chế hoặc nhận li-xăng sử dụng độc quyền hoặc không độc quyền; (2) Tình trạng kỹ thuật/công nghệ của sáng chế, sáng kiến dự định thương mại hóa: khả năng khó sao chép hay dễ dàng sao chép, giải mã mức độ phức tạp khi đưa sáng chế vào áp dụng; mức độ sử dụng hạ tầng sẵn có khi áp dụng sáng chế hay phải thay thế, nâng cấp hạ tầng sẵn có; (3) Khả năng tự phát triển sản phẩm hoặc phát triển kiểu dáng, bao bì sản phẩm, phát triển công nghệ, phát triển quy trình, tạo vật mẫu, tạo quy trình công nghệ và khả năng tự sản xuất thử nghiệm; (4) Khả năng tài chính cho việc thương mại hóa sáng chế.

Nhân tố bên ngoài ảnh hưởng đến chủ thể thương mại hóa sáng chế, sáng kiến như: (1) Cơ chế, chính sách: Đó là các quy định và chính sách trực tiếp về hoạt động thương mại hóa tài sản trí tuệ được nêu trong Đề án đổi mới cơ chế quản lý khoa học và công nghệ; Các chương trình phát triển tài sản trí tuệ; Chính sách hỗ trợ việc nghiên cứu phát triển, áp dụng thử nghiệm và hoàn thiện sáng chế; Chính sách tổ chức các cuộc thi, sự kiện khoa học và công nghệ và triển lãm kết quả lao động sáng tạo; Chính sách hỗ trợ về tài chính, thuế cho hoạt động thương mại hóa tài sản trí tuệ...; (2) Thông tin và cơ sở dữ liệu về sáng chế, chuyên gia, nhà đầu tư, nhà tài trợ; (3) Hoạt động hỗ trợ thương mại hóa sáng chế: hoạt động hỗ trợ cũng bao gồm các cá nhân, tổ chức như các nhà đầu tư, nhà tài trợ, các chuyên gia, viện nghiên cứu, trường đại học, các cơ quan nhà nước liên quan tham gia hoạt động hỗ trợ này, các tổ chức dịch vụ môi giới chuyển giao sáng chế và các nhà tổ chức giao dịch về sáng chế (sự kiện khoa học và công nghệ; hội chợ, triển lãm...), các luật sư về chuyển giao, chuyển nhượng sáng chế; (4) Tình trạng kỹ thuật công nghệ của các sáng chế khác: khả năng xuất hiện của các sáng chế tương tự trên thị trường với tính ưu việt trong việc hoàn thiện sản phẩm, công nghệ hiện có so với sáng chế dự kiến thương mại hóa; sự sẵn sàng nguồn cung sáng chế (tương tự) trên thị trường (sự sẵn sàng chuyển giao, chuyển nhượng sáng chế của tác giả, chủ sở hữu các sáng chế tương tự trên thị trường). Do đó, từ cách tiếp cận trên, theo nhóm tác giả, hoạt động thương mại hóa sáng chế được mô hình như sau (Hình 2).



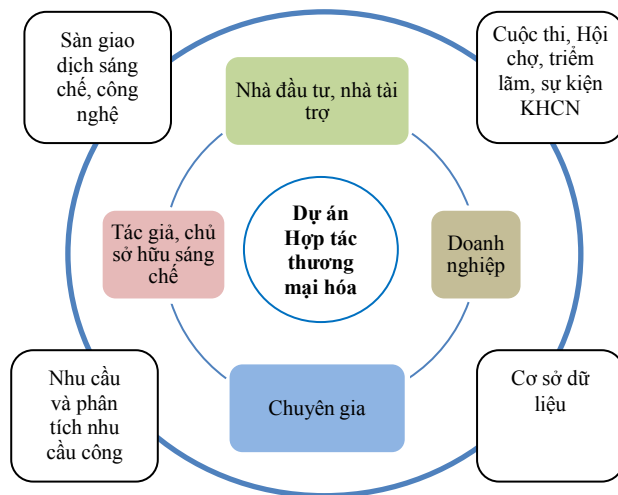
Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

Hình 2. Mô hình hoạt động thương mại hóa sáng chế

Trong mô hình này, chủ thể thương mại hóa sáng chế là người thụ hưởng kết quả hợp tác thương mại hóa sáng chế. Đó có thể là chủ sở hữu sáng chế, bên nhận chuyển nhượng, li-xăng sáng chế, doanh nghiệp thụ hưởng kết quả hợp tác thương mại hóa sáng chế đó. Cũng theo mô hình này, giai đoạn hợp tác (hợp tác thương mại hóa sáng chế) cũng chịu sự tác động bởi các yếu tố môi trường như nhóm những yếu tố thuộc về cơ chế, chính sách liên quan; khả năng thông tin và cơ sở dữ liệu về sáng chế, sáng kiến, chuyên gia, nhà đầu tư, nhà tài trợ; tình trạng kỹ thuật công nghệ của sáng chế, sáng kiến khác; và nhóm hoạt động hỗ trợ, nhất là các tổ chức trung gian. Do đó, các tác nhân nhằm thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế cũng chính là tác nhân thúc đẩy quá trình thương mại hóa sáng chế.

2. Thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế thông qua các tổ chức trung gian

Các tổ chức trung gian là các tổ chức tạo kết nối giữa các doanh nghiệp có nhu cầu thương mại hóa sáng chế với các tác giả sáng chế, chủ sở hữu sáng chế, nhà đầu tư, nhà tài trợ, và với các chuyên gia. Các tổ chức trung gian cũng là người tổ chức, vận hành các sản phẩm dịch vụ sáng chế, công nghệ; tổ chức các cuộc thi, hội trợ, triển lãm, sự kiện về KH&CN; tiếp nhận và phân tích nhu cầu thương mại hóa sáng chế; góp phần xây dựng cơ sở dữ liệu về danh mục các sáng chế tiềm năng có khả năng thương mại hóa, xây dựng cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư, nhà tài trợ, cơ sở dữ liệu về chuyên gia theo từng lĩnh vực chuyên biệt.



Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

Hình 3. Mô hình thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế thông qua các tổ chức trung gian

Trong hợp tác thương mại hóa sáng chế thông qua các tổ chức trung gian (hình 3), có rất nhiều chủ thể tham gia và các chủ thể này có mối quan hệ tương tác với nhau, căn cứ vào vai trò của các chủ thể, có thể chia thành hai nhóm sau:

Nhóm chủ thể tham gia hợp tác thương mại hóa sáng chế

- Doanh nghiệp: là chủ thể thụ hưởng kết quả hợp tác thương mại hóa sáng chế. Doanh nghiệp có thể là chủ sở hữu sáng chế (tự thương mại hóa sáng chế của mình), hay là bên nhận chuyển nhượng, li-xăng sáng chế.
- Tác giả, chủ sở hữu sáng chế.
- Nhà đầu tư, nhà tài trợ trong dự án hợp tác thương mại hóa sáng chế có thể là cá nhân, doanh nghiệp (nhà tài trợ), các quỹ tài trợ, quỹ đầu tư.
- Chuyên gia: các nhà nghiên cứu sáng chế, các chuyên gia về chuyển giao, chuyển nhượng sáng chế, định giá, thẩm định công nghệ, pháp lý, tài chính... Chuyên gia cũng được hiểu bao gồm các cá nhân đại diện tổ chức nghiên cứu công lập và tư nhân, trường đại học tham gia vào quá trình hợp tác thương mại hóa sáng chế.

Trong nhiều trường hợp, số lượng chủ thể tham gia hợp tác thương mại hóa sáng chế có thể thay đổi như sau:

- Doanh nghiệp - Tác giả, chủ sở hữu sáng chế - Nhà đầu tư, nhà tài trợ;
- Doanh nghiệp - Tác giả, chủ sở hữu sáng chế - Chuyên gia;

- Doanh nghiệp - Nhà đầu tư, nhà tài trợ - Chuyên gia;
- Doanh nghiệp - Nhà đầu tư, nhà tài trợ;
- Doanh nghiệp - Chuyên gia;
- Doanh nghiệp - Tác giả, chủ sở hữu sáng chế

Có thể thấy, các chủ thể khác có thể thiếu trong mô hình hợp tác thương mại hóa sáng chế nhưng không thể thiếu doanh nghiệp, chỉ có doanh nghiệp mới hội tụ đủ điều kiện mọi mặt giúp cho sáng chế được thương mại hóa, vì các quá trình nghiên cứu áp dụng sáng chế, sản xuất thử nghiệm, sản xuất thương mại được thực hiện ngay tại doanh nghiệp đó, đồng thời giảm được giai đoạn chuyển giao công nghệ.

Nhóm chủ thể là các tổ chức trung gian

Các tổ chức trung gian đóng vai trò trung gian trong việc kết nối giữa các cơ quan/đơn vị có hoạt động khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo với khu vực công nghiệp. Các tổ chức trung gian này sẽ thúc đẩy kết nối giữa doanh nghiệp có nhu cầu thương mại hóa sáng chế với tác giả, chủ sở hữu sáng chế (người có nhu cầu chuyển nhượng, chuyển giao sáng chế); chuyên gia; nhà đầu tư, nhà tài trợ, qua đó, thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế (Hình 3), cụ thể:

i) Sàn giao dịch sáng chế, công nghệ

Sàn giao dịch sáng chế, công nghệ là nơi hỗ trợ, kết nối các nhà sáng chế, nhà nghiên cứu khoa học có thể tìm kiếm các giải pháp thương mại hóa sáng chế, giải pháp công nghệ của mình; tạo cơ hội cho các nhà tài trợ, nhà đầu tư tìm kiếm các sáng chế, kết quả nghiên cứu và phát triển công nghệ có tiềm năng thương mại hóa phục vụ cho mục đích kinh tế, xã hội; hỗ trợ, kết nối các doanh nghiệp có nhu cầu công nghệ với tác giả sáng chế, chủ sở hữu sáng chế. Sàn giao dịch sáng chế, công nghệ cũng là nơi cung cấp thông tin, nhu cầu về nguồn cung công nghệ, thiết bị, kết quả nghiên cứu khoa học và sáng chế và nguồn cầu công nghệ; cung cấp dịch vụ và tư vấn chuyển giao công nghệ; xúc tiến hỗ trợ chuyển giao công nghệ; cung cấp cơ sở dữ liệu chuyên gia.

ii) Cuộc thi, hội chợ, triển lãm, sự kiện khoa học và công nghệ

Trên cơ sở tổ chức các cuộc thi, hội trợ, triển lãm, sự kiện khoa học và công nghệ, ví dụ như kết nối cung cầu công nghệ (Techdemo), chợ công nghệ và thiết bị (Techmart), ngày hội khởi nghiệp sáng tạo (Techfest) đã tạo sự thu hút quan tâm, tham gia của các nhà sáng chế, nhà khoa học, các tác giả và chủ sở hữu sáng chế, các doanh nghiệp có nhu cầu công nghệ, các nhà tài

trợ, nhà đầu tư. Tạo cơ hội bộc lộ thông tin, nhu cầu và tăng kết nối thương mại hóa sáng chế, chuyển giao công nghệ. Các cuộc thi, hội trợ, triển lãm, sự kiện khoa học và công nghệ này cũng góp phần cung cấp và tiếp nhận nhu cầu thương mại hóa sáng chế, công nghệ, góp phần xây dựng cơ sở dữ liệu về danh mục các sáng chế tiềm năng có khả năng thương mại hóa.

iii) Cơ sở dữ liệu

Cơ sở dữ liệu về sáng chế có khả năng thương mại hóa; Cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư, nhà tài trợ; Cơ sở dữ liệu về chuyên gia gồm: cơ sở dữ liệu về chuyên gia (các nhà nghiên cứu sáng chế, viện nghiên cứu, các chuyên gia về chuyển giao, chuyển nhượng sáng chế, định giá, thẩm định công nghệ, pháp lý, tài chính...) theo từng lĩnh vực chuyên biệt.

iv) Nhu cầu và phân tích nhu cầu công nghệ

Tổ chức trung gian chuyên tiếp nhận nhu cầu công nghệ trong nước và ngoài nước, tiến hành phân loại và phân tích nhu cầu công nghệ; tiếp nhận nhu cầu thương mại hóa sáng chế; khai thác thông tin sáng chế và cơ sở dữ liệu sáng chế tiềm năng có khả năng thương mại hóa; dự báo nhu cầu công nghệ và xu hướng công nghệ để tuyển chọn các sáng chế tiềm năng có khả năng thương mại hóa; xây dựng các ấn phẩm thông tin về nhu cầu công nghệ và sáng chế có khả năng thương mại hóa.

3. Một số giải pháp thúc đẩy hợp tác thương mại hóa sáng chế thông qua các tổ chức trung gian

Thứ nhất, phát triển sàn giao dịch công nghệ quốc gia với vai trò đầu mối mạng lưới, cung cấp các dịch vụ công có tính hệ thống, hỗ trợ hiệu quả cho các tổ chức trung gian của thị trường KH&CN khác thực hiện các dịch vụ tư vấn, môi giới cho các doanh nghiệp. Tiếp tục xây dựng sàn giao dịch công nghệ tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và một số sàn giao dịch công nghệ tại vùng Duyên hải phía Bắc, Bắc Trung Bộ. Thực hiện liên kết các sàn giao dịch công nghệ quốc gia, các sàn giao dịch công nghệ vùng và địa phương, thực hiện liên thông giữa thị trường KH&CN trong nước với thị trường khoa học và công nghệ khu vực và thế giới.

Thứ hai, xây dựng, phát triển và số hóa mạng lưới các tổ chức trung gian thị trường KH&CN, bao gồm cả các tổ chức trung gian hiện có trên thị trường có chức năng và năng lực tham gia thực hiện các dịch vụ tư vấn, môi giới, định giá, chuyển giao công nghệ. Tổ chức các khóa đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn và cấp chứng chỉ hành nghề cho các tổ chức, cá nhân tham gia các hoạt động trung gian, môi giới có điều kiện trên thị trường KH&CN.

Thứ ba, xây dựng, phát triển, hoàn thiện cơ sở dữ liệu giao dịch của các tổ chức trung gian trên thị trường KH&CN, là bộ phận cấu thành của cơ sở dữ liệu quốc gia về khoa học và công nghệ, cung cấp các dữ liệu, thông tin về cung, cầu công nghệ, giá trị giao dịch, các chuyên gia tư vấn về thị trường KH&CN. Thiết kế các công cụ phân tích, thống kê, xử lý dữ liệu giao dịch công nghệ; thiết kế phần mềm quản lý cơ sở dữ liệu dùng chung hỗ trợ cho hoạt động của các tổ chức trung gian của thị trường KH&CN.

Thứ tư, đẩy mạnh hợp tác công tư để hình thành các tổ chức trung gian mạnh trong việc hỗ trợ, kết nối cung, cầu công nghệ. Đề xuất cơ chế đối tác công tư, liên kết tổ chức KH&CN với doanh nghiệp để thúc đẩy chuyển giao công nghệ và thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ vào sản xuất kinh doanh. Xã hội hóa việc tổ chức kết nối chợ công nghệ và thiết bị quốc gia, quốc tế, các sự kiện kết nối cung - cầu công nghệ theo hướng kết hợp với các sự kiện xúc tiến thương mại của các bộ, ngành địa phương khác.

Thứ năm, để xây dựng được cơ sở dữ liệu về sáng chế có khả năng thương mại hóa, cơ sở dữ liệu về các nhà đầu tư và nhà tài trợ, cơ sở dữ liệu về chuyên gia cần:

Xây dựng tiêu chí đánh giá sáng chế tiềm năng có khả năng thương mại hóa, áp dụng tiêu chí này để đánh giá các sáng chế đã tham gia các cuộc thi, hội trợ, triển lãm, sự kiện về khoa học và công nghệ; đồng thời kết hợp việc tiếp nhận nhu cầu thương mại hóa sáng chế và phân tích nhu cầu thương mại hóa sáng chế để khai thác thông tin sáng chế hiệu quả, qua đó, xây dựng cơ sở dữ liệu về danh mục sáng chế tiềm năng có khả năng thương mại hóa.

Xây dựng tiêu chí tuyển chọn, tuyển lựa nhà đầu tư, nhà tài trợ. Áp dụng tiêu chí này xây dựng cơ sở dữ liệu nhà đầu tư, nhà tài trợ theo nhu cầu và từng lĩnh vực cụ thể.

Xây dựng tiêu chí chuyên gia về sáng chế; chuyển giao, chuyển nhượng sáng chế; định giá, thẩm định công nghệ... theo từng lĩnh vực chuyên biệt. Xây dựng chương trình đánh giá chứng nhận chuyên gia đáp ứng trình độ quốc gia và quốc tế. Hình thành mạng lưới chuyên gia, chia sẻ thông tin và sử dụng công nghệ số để kết nối, hỗ trợ mạng lưới chuyên gia, nhất là các chuyên gia đến từ các cơ quan quản lý, tổ chức nghiên cứu công lập và tư nhân, trường đại học và doanh nghiệp từ trung ương đến địa phương./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật Thương mại năm 2005. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/thuong-mai/Luat-Thuong-mai-2005-36-2005-QH11-2633.aspx>

2. Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam (2008), “Cẩm nang về sở hữu trí tuệ: Chính sách, pháp luật và áp dụng”, được dịch từ tác phẩm của Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) (2001) - *WIPO Intellectual Property Handbook: Policy, Law and Use*. <<http://www.wipo.int/portal/en/index.html>>.
3. Chương trình LAB2MARKET (2021), Ươm tạo đưa sáng chế ra thị trường, BK Holdings và cộng sự tổ chức, Hà Nội.
4. Nguyễn Văn Anh (2011), “Thương mại hóa kết quả nghiên cứu - Nhìn từ góc độ của quá trình R&D”, *Tạp chí Hoạt động Khoa học*, Số tháng 7 năm 2011, tr. 24-27.
5. Hồ Ngọc Luật, Nguyễn Thị Kha (2015), “Thương mại hóa kết quả nghiên cứu từ trường đại học vào doanh nghiệp ở Việt Nam: thực trạng và giải pháp”, *Tạp chí Chính sách và Quản lý Khoa học và Công nghệ*, Tập 4, Số 1, 2015.
6. Khổng Quốc Minh, Hoàng Anh, Phạm Văn Hồng (2021), “Một số vấn đề về sáng kiến, hoạt động sáng kiến và cơ chế khuyến khích cá nhân công bố, chia sẻ sáng kiến với cộng đồng”, *Tạp chí Chính sách và Quản lý Khoa học và Công nghệ*, Tập 10, Số 1+2.2021, tr. 50-61.
7. Phan Quốc Nguyên (2013), “Đề xuất mô hình kết nối thúc đẩy hoạt động khai thác, thương mại hóa kết quả nghiên cứu cho Việt Nam”. Báo cáo Chuyên đề tại Trường Đại học Công nghệ, Đại học Quốc gia Hà Nội.
8. ASEAN Secretariat (2019), *Handbook on IP Commercialisation - Strategies for Managing IPRs and Maximising Value*, Jakarta, November 2019, ISBN 978-602-5798-48-1.
9. World Intellectual Property Organization (2019), *An Introduction to Patents for Small and Medium-sized Enterprises*. WIPO publication No. 917.1, Switzerland, ISBN: 978-92-805-2175-7.