

## LỢI ÍCH TỪ VIỆC BẢO HỘ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

**C**hính phủ các nước đang phát triển lý giải cho việc áp dụng chặt chẽ hơn các quyền sở hữu trí tuệ (IPRs) dựa trên lập luận rằng, quá trình cải cách này sẽ đem lại nhiều công nghệ được chuyển giao hơn, có nhiều sự sáng tạo và phát triển văn hoá trong nước hơn, và nhanh chóng thu hẹp khoảng cách công nghệ giữa bản thân họ với các nước giàu. Tuy nhiên, bản thân việc tăng cường IPRs ít có khả năng tạo ra những hiệu quả như vậy. Niềm hy vọng rằng, chỉ một mình IPRs mạnh hơn cũng sẽ đem lại đổi mới công nghệ và tăng trưởng dường như không trở thành sự thật.

Theo các bằng chứng hiện có, việc IPRs tạo ra nhiều các hoạt động kinh tế quốc tế hơn và sự đổi mới trong nước là phụ thuộc vào hoàn cảnh. IPRs có hiệu quả

tích cực hơn nếu các nước có các nguồn lực và chính sách bổ sung thích hợp. Do vậy, thách thức trong việc đảm bảo rằng, các chế độ IPR mới trở thành một công cụ tích cực thúc đẩy đổi mới công nghệ và phát triển, có tính đa chiều. Chương này đề cập đến vai trò của việc

bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong thúc đẩy đổi mới công nghệ, và thảo luận về các chính sách hỗ trợ quan trọng.

### Chuyển giao công nghệ

Quyền sở hữu trí tuệ có khả năng khuyến khích đáng kể việc tiếp thu và phổ biến thông tin công nghệ. Có 3 kênh, qua đó công nghệ được chuyển giao qua biên giới: thương mại hàng hoá quốc tế, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), và các hợp đồng giấy phép công nghệ và thương hiệu cho các công ty độc lập, công ty con và liên doanh. Lý thuyết kinh tế chỉ ra rằng việc chuyển giao qua từng kênh phụ thuộc một phần vào việc bảo hộ IPRs trong nước, theo các cách thức phức tạp và tinh vi (xem Maskus 1998).

Việc nhập khẩu nhằm mục đích chuyển giao công nghệ được các nhà kinh tế tán thành một cách rộng rãi. Việc nhập khẩu trực tiếp máy móc, thiết bị và đầu vào kỹ thuật làm giảm chi phí sản xuất và tăng năng suất ở các doanh nghiệp sử dụng các yếu tố đó. Bằng chứng cho thấy, ở các nước đang phát triển lớn, hoạt động thương mại quốc tế của sản phẩm công nghệ cao phụ thuộc thuận chiều với mức độ chặt chẽ của hệ thống patent (Maskus 2000a). Hơn nữa, một nghiên cứu khác (Coe, Helpman, và Hoffmaister 1997) phát hiện rằng ở các nước đang phát triển, tỷ trọng nhập khẩu máy móc và thiết bị từ các nước OECD trong GDP có xu hướng nâng cao năng suất tổng hợp (TFP). Theo khía cạnh này, các quyền patent chặt chẽ hơn ở các nước đang công nghiệp hoá có thể nâng cao đáng kể tốc độ tăng trưởng năng suất dài hạn.

Một kết quả rõ ràng thu được qua các nghiên cứu thực nghiệm là mức độ chặt chẽ của IPRs và khả năng thực hiện các hợp đồng có tác động quan trọng đến các quyết định đầu tư và chuyển giao công nghệ qua FDI của các công ty đa quốc gia (Maskus 2000b). FDI thường có lợi thế hiệu quả thông qua công nghệ cao, kỹ năng quản lý và marketing. Quá trình truyền bá tri thức này trên phạm vi toàn nền kinh tế là một quá trình phức tạp. Quyền sở hữu trí tuệ có thể tăng cường quá trình truyền bá này bằng việc bảo đảm có sự chắc chắn hơn về hợp đồng giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp, và bằng cách bảo vệ tốt hơn quá trình thương mại hoá công nghệ ở thị trường trong nước. Hơn nữa, các doanh nghiệp

có động lực mạnh hơn để đào tạo người quản lý và công nhân kỹ thuật bởi lẽ, chính những người lao động này nhận thấy có các ràng buộc chặt hơn đối với việc trao đổi các bí mật một cách không phù hợp. Đồng thời, IPRs làm tăng chi phí bất chước, do đó hạn chế việc truyền bá công nghệ, ít nhất là trong tạm thời. Việc học hỏi qua các con đường chính đáng có thể bị chậm lại nếu hệ thống IPRs làm tăng chi phí cải tiến dựa trên các patent. Cuối cùng, sự hạn chế của pháp luật về việc thiếu công nhân kỹ thuật lành nghề có thể gây ra xung đột giữa mục đích đào tạo và truyền bá tri thức.

Park và Ginarte (1997) quan tâm đến vai trò tích cực của IPRs, họ tập trung vào mối quan hệ giữa patent, đầu tư vốn và hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D), và tăng trưởng. Họ phát hiện không có mối tương quan trực tiếp giữa mở rộng quyền khai thác và tăng trưởng, nhưng patent có tác động mạnh và tích cực đối với đầu tư vật chất và chi tiêu R&D, và những yếu tố này đến lượt chúng lại có tác động đến tăng trưởng. Do vậy, dường như IPRs và FDI cùng tác động đến tăng năng suất và tăng trưởng.

Chuyển sang vấn đề giấy phép, kết quả khảo sát chỉ ra tầm quan trọng của IPRs trong việc khuyến khích các nhà quản lý doanh nghiệp chuyển giao công nghệ tiên tiến nhất của họ (Mansfield 1995). Trung Quốc là một ví dụ thực tế minh họa cho những lập luận này (Maskus, Dougherty, và Mertha 1998). Khi được phỏng vấn, giám đốc của nhiều doanh nghiệp nước ngoài bày tỏ sự miễn cưỡng khi đặt chi nhánh R&D ở Trung

Quốc, bởi lẽ họ lo ngại về việc sử dụng không hợp lý và vi phạm patent. Hầu như tất cả đã trả lời rằng, doanh nghiệp của họ chuyển giao các công nghệ ít nhất là cũ 5 năm so với tiêu chuẩn toàn cầu hoặc mang vào các công nghệ sẽ lỗi thời trong một vài năm. Các doanh nghiệp nước ngoài cũng không muốn cấp giấy phép các công nghệ tiên tiến cho các doanh nghiệp không liên quan.

### **Đổi mới công nghệ trong nước**

Trước đây, các nước đang phát triển đã thiết lập các hệ thống IPR khuyến khích truyền bá thông tin dựa trên chi phí thấp bằng việc bắt chước sản phẩm và công nghệ nước ngoài. Việc làm này dựa trên quan điểm cho rằng hoạt động phát minh và đổi mới trong nước chưa đủ phát triển để đảm bảo vấn đề bảo hộ. Nhưng các IPR không phù hợp có thể kìm hãm sự thay đổi công nghệ ngay cả ở các nước có mức phát triển kinh tế thấp. Nguyên nhân do nhiều hoạt động đổi mới nhằm vào thị trường trong nước và có thể bị vi phạm do các mối quan hệ tại đây. Những khoản đầu tư này rất tốn kém và có thể chỉ thực hiện được khi rủi ro do cạnh tranh không bình đẳng và vi phạm nhãn hiệu thương mại là nhỏ. IPR phù hợp và có hiệu lực cũng giúp khuyến khích doanh nghiệp và doanh nhân mới tham gia thị trường sáng tạo và chấp nhận rủi ro.

Trong đại đa số các trường hợp, hoạt động sáng chế ở các nước đang phát triển chưa đứng một phần nhỏ sự kế thừa các công nghệ hiện có, nhưng hiệu quả tích lũy của những sáng chế nhỏ này có ý nghĩa quan trọng đối với tăng trưởng tri

thức và các hoạt động. Hơn nữa, việc hấp thụ kiến thức và bí quyết các công nghệ tiên tiến đòi hỏi lượng đầu tư đáng kể vào những lĩnh vực như kiểm soát quá trình và duy trì chất lượng sản phẩm. Ở những nước đang phát triển, các khoản đầu tư này có xu hướng đạt hiệu quả xã hội cao bởi lẽ chúng có vai trò quan trọng trong việc tăng năng suất nhằm đạt tới mức thông lệ toàn cầu (Evenson và Westphal 1997).

Một ví dụ về quá trình này là việc áp dụng bảo hộ các mô hình triển khai ứng dụng, chính là các patent trong thời gian ngắn cấp cho các sáng chế nhỏ mang tính bổ sung, để cải thiện năng suất tại các nước đi sau về công nghệ. Tại Brazil, các mô hình triển khai ứng dụng có vai trò quan trọng trong việc cho phép các nhà sản xuất trong nước có được một thị phần đáng kể trên thị trường máy nông nghiệp nếu họ làm cho công nghệ nước ngoài thích ứng với điều kiện trong nước. Các mô hình triển khai ứng dụng ở Philippines đã khuyến khích sự thành công các sáng chế trong ứng dụng công nghệ máy đập lúa.

Trong một nghiên cứu có lẽ mang tính hệ thống nhất, Maskus và McDaniel (1999) xem xét cách thức hệ thống patent của Nhật Bản tác động đến quá trình tiến bộ kỹ thuật sau chiến tranh mà được phản ánh bằng sự gia tăng TFP. Hệ thống này được thiết kế nhằm khuyến khích các cải tiến ứng dụng nhỏ và truyền bá kiến thức. Các quy định gồm việc công bố sớm, và chống lại việc khiếu kiện, các đơn xin cấp patent; một hệ thống đầy đủ các phương thức khai thác; và yêu cầu đơn giản trong

xin cấp patent. Các tác giả phát hiện rằng hệ thống này đã thúc đẩy phát triển số lượng lớn mô hình đơn xin cấp patent cho các sáng chế bổ sung nhỏ, mà dựa một phần vào các đơn xin cấp patent cho các sáng chế chưa được cấp patents trước đó. Đến lượt mình, các mô hình triển khai ứng dụng có tác động tích cực mạnh mẽ đối với tăng trưởng TFP thực tế trong giai đoạn đó.

Đường như việc đổi mới công nghệ ở các nước nghèo thông qua phát triển sản phẩm và sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới bị hạn chế bởi các quy định bảo hộ nhãn hiệu thương mại. Một khảo sát gần đây về sử dụng thương hiệu ở Lebanon đã minh chứng điều này (Maskus 2000c). Các doanh nghiệp trong ngành may mặc muốn thiết kế trang phục chất lượng cao và thời trang nhằm vào thị trường Trung Đông. Tuy nhiên, những nỗ lực này đã thất bại vì các hoạt động vi phạm nhãn hiệu thương mại ở Lebanon và các nước lân cận. Trong ngành chế biến lương thực, các doanh nghiệp phải chịu thiệt hại đáng kể do nhãn hiệu thương mại của họ bị sử dụng không hợp pháp. Các khó khăn tương tự ảnh hưởng tiêu cực đến các nhà sản xuất đổi mới trong ngành mỹ phẩm, dược phẩm, và sản phẩm kim loại. Vấn đề cốt yếu là việc phát triển sản phẩm trong nước và sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới có thể bị kìm hãm do việc vi phạm nhãn hiệu có chủ đích của các doanh nghiệp nội địa.

Những vấn đề tương tự xuất hiện ở Trung Quốc (Maskus, Dougherty, và Mertha 1998). Theo thông tin không chính

thức, hoạt động vi phạm nhãn hiệu thương mại có ảnh hưởng tiêu cực đáng kể đến các doanh nghiệp Trung Quốc đổi mới. Nhiều ví dụ đưa ra những khó khăn về bảo hộ thương hiệu mà các nhà sản xuất hàng tiêu dùng Trung Quốc phải đối mặt, như đối với các sản phẩm nước ngọt, thực phẩm chế biến, và quần áo. Việc xác lập nhận biết thương hiệu ở Trung Quốc đòi hỏi khoản đầu tư tốn kém về marketing và kênh phân phối. Tuy nhiên, các thương hiệu có uy tín lại bị nhái, bị sử dụng cho các sản phẩm có chất lượng thấp hơn và như vậy phá hoại uy tín của các doanh nghiệp có quyền sử dụng thương hiệu đó một cách hợp pháp. Tình trạng này tác động rất tiêu cực đến sự phát triển của doanh nghiệp ở Trung Quốc và ngăn cản hoạt động marketing liên khu vực mà có thể đạt được lợi ích kinh tế nhờ quy mô.

Các ngành công nghiệp bản quyền như phát hành sách, giải trí, và phần mềm có xu hướng bị chi phối bởi các công ty nước ngoài (những công ty có thể chấp nhận lỗ tạm thời và chịu đựng được tác hại do các hoạt động vi phạm bản quyền) và các công ty vi phạm bản quyền. Vì thế, mặc dù trên thị trường có đầy các bản sao chép chất lượng thấp với giá rẻ, nhưng sự phát triển văn hoá và công nghệ trong nước lại bị chậm. Ví dụ, Lebanon, nước có ngành công nghiệp phim và truyền hình nhỏ bé, tin rằng họ sẽ xuất khẩu thành công sang các nền kinh tế lân cận, nếu như có sự bảo hộ mạnh hơn về bản quyền. Tại Trung Quốc, công nghiệp phần mềm trong nước đã tăng trưởng nhanh chóng trong lĩnh vực ứng dụng kinh doanh vốn

không phải chịu tác động lớn từ nạn sao chép, nhưng lại gặp cản trở trong phát triển các chương trình nền. Tóm lại, lợi ích thương mại quốc gia tăng lên khi bảo hộ chặt chẽ hơn bản quyền và sẽ thúc đẩy tính hiệu lực của việc bảo hộ bản quyền.

### **Xây dựng thị trường và nâng cao chất lượng**

Quyền sở hữu trí tuệ không chỉ thúc đẩy R&D và đổi mới sản phẩm; mà còn khuyến khích sự phát triển mạng phân phối và marketing liên khu vực và quốc tế vốn rất quan trọng để doanh nghiệp đạt được lợi ích kinh tế nhờ quy mô. Hệ thống IPRs yếu kém hạn chế động lực đầu tư các khoản như vậy bởi vì những người sở hữu bản quyền không thể ngăn cản việc hệ thống của họ hạ thấp chất lượng sản phẩm, hay không thể cấm việc nhái thương hiệu của họ. IPRs cho phép kiểm soát và thực thi hiệu quả các hoạt động trong toàn bộ các kênh cung cấp và phân phối, khuyến khích cả người sáng chế và người phân phối đầu tư vào marketing, dịch vụ và bảo hành chất lượng.

Bảo hành chất lượng là điều cốt yếu bảo đảm lợi ích của người tiêu dùng. Việc bán tràn lan sản phẩm nhái làm tổn hại uy tín mà doanh nghiệp đã gây dựng với chi phí đáng kể, đặc biệt đối với các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường. Vấn đề này chỉ có thể giải quyết bằng cách tồn thêm chi phí. Về nguyên tắc, việc thực thi các quy định về thương hiệu có hiệu quả vừa làm tăng chất lượng nói chung của sản phẩm theo thời gian, vừa cung cấp một dãy chất lượng rộng hơn cho người tiêu dùng có thể lựa chọn.<sup>1</sup> Quá trình này

đặc biệt quan trọng trong thị trường lương thực, đồ uống, mỹ phẩm, và dược phẩm, nơi mà các sản phẩm nhái có thể đem lại các tác hại rất nguy hiểm. Trên thực tế, nghiên cứu thực địa ở Trung Quốc gợi ý rằng mặc dù người nghèo có lợi khi có khả năng tiếp cận sản phẩm chi phí thấp và các bản sao chép không hợp pháp các sản phẩm giải trí, nhưng chính họ cũng cảm thấy phẫn nộ vì thị trường tràn ngập hàng phi pháp, làm giảm mức độ phong phú của các hàng hóa hợp pháp (Maskus, Dougherty, và Mertha 1998).

Tương tự, bản quyền không phù hợp không thể khuyến khích các hợp đồng phân phối quyền trong các ngành hiện đại, có tính sáng tạo. Việc thực thi không tốt vấn đề bản quyền là yếu tố cốt yếu tạo nên sự thất bại trong việc xây dựng ngành công nghiệp âm nhạc ở khu vực sa mạc Tiểu Sahara châu Phi, mặc dù có thừa tài năng âm nhạc ở đây. Bởi lẽ chính sự thực thi không tốt này làm cản trở sự thành lập các nhóm sưu tầm và thiết bị thu âm. Ngược lại, Ấn Độ từ lâu đã có một hệ thống bảo hộ bản quyền hiệu quả mà được nhiều nhà quan sát cho là đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển và bảo hộ thành công các ngành công nghiệp điện ảnh và phần mềm tại đây.

### **Các chính sách hỗ trợ**

Như đã gợi ý từ đầu, sẽ không đạt được các lợi ích kể trên ở mức độ đáng kể trừ khi các điều kiện thị trường và chính sách khác bổ sung cho hệ thống sở hữu trí tuệ. Do đó, những người lập chính sách cần có một tầm nhìn rộng để thúc đẩy đổi mới, học hỏi, và cạnh tranh năng động. Các

cách tiếp cận sử dụng chính sách bổ sung sau đây là quan trọng nhất để đảm bảo đạt được những lợi ích như trên.

#### *Phát triển vốn con người*

Có lẽ yếu tố hỗ trợ quan trọng nhất là một cam kết chắc chắn về giáo dục, đào tạo, và phát triển kỹ năng. Vai trò tích cực của kiến thức giáo dục trong phát triển kinh tế được minh chứng rõ ràng qua thực tế. Một nền kinh tế với nguồn lao động có kỹ năng dồi dào có thể đầu tư nhiều hơn vào đổi mới và phát triển sản phẩm, nhưng việc đầu tư này sẽ dễ xảy ra hơn ở những nước mà IPRs được bảo hộ.

Cũng có những ý kiến khác. IPRs có hiệu quả tích lũy mạnh ở những nước có đủ nguồn lao động kỹ năng hơn là ở những nước thiếu lao động kỹ năng. Lý do là một quốc gia có lượng cung lớn về kỹ năng quản lý và kỹ thuật thì có khả năng hơn trong việc ứng dụng và quản lý công nghệ nước ngoài phù hợp với điều kiện địa phương. Teece (1997, 1986) phát hiện rằng, chi phí chuyển giao công nghệ giảm khi cung trong nước về công nhân kỹ thuật và chuyên gia tăng. Hơn nữa, việc áp dụng IPRs làm giảm những chi phí chuyển giao này, do những người cấp và được cấp giấy phép hoạt động trong một môi trường thông tin tự do hơn và chắc chắn hơn (Arora 1996; Yang và Maskus 2001).

Cuối cùng, các nước có trình độ học vấn cao và nguồn lao động kỹ năng phong phú thì có khả năng tốt hơn trong việc truyền bá thông tin kỹ thuật cho các mục đích cạnh tranh thông qua các công cụ phát minh và cạnh tranh chính đáng.

Nelson và Pack (1999) chỉ ra rằng, việc học hỏi và tiếp thu kỹ thuật giữa các doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng trong việc đẩy mạnh quá trình thay đổi cơ cấu ở các nền kinh tế Đông Á. Nếu điều này diễn ra trong một môi trường bất chước và sao chép tự do, thì nguồn vốn con người là một yếu tố quan trọng đằng sau quá trình đó. Với mục tiêu hướng tới hệ thống IPRs mạnh hơn, thì việc xây dựng một nền tảng giáo dục tốt và những kỹ năng cạnh tranh ngày càng trở nên quan trọng.

#### *Sự linh hoạt của thị trường yếu tố sản xuất*

Tại nhiều nền kinh tế, tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ có khả năng tăng áp lực điều chỉnh cơ cấu kinh tế. Việc sản xuất hàng nhái và sao chép bất hợp pháp sẽ giảm đáng kể theo thời gian nhờ tính hiệu lực của thực thi các quy định về thương hiệu và quyền tác giả. Việc dịch chuyển những người hiện tham gia vào các hoạt động như vậy sang các hoạt động kinh doanh hợp pháp sẽ dễ dàng hơn, và thị trường lao động trở nên linh hoạt hơn về mặt di dân nội địa và chi phí nhân công. Các bằng chứng thực tế cho thấy rằng, một tỷ lệ đáng kể các doanh nghiệp làm hàng nhái có khả năng tiếp tục sản xuất các hàng hoá tương tự một cách hợp pháp theo các thoả thuận về giấy phép sau khi thực hiện IPRs (Maskus 2000c). Xét về mặt này, quá trình điều chỉnh có thể gặp ít khó khăn hơn so với dự kiến. Tuy nhiên, số người mất việc thực tế tại những doanh nghiệp vì phạm trước đây có thể khá lớn đối với những nước dựa quá nhiều vào sản xuất hàng nhái. Để giải

quyết vấn đề này, nhiều nước có thể phát triển các chương trình đào tạo và hỗ trợ cho công nhân mất việc.

Việc thúc đẩy tính linh hoạt của thị trường cũng rất quan trọng đối với vấn đề nhân sự kỹ thuật và quản lý, những nhân tố đóng vai trò là đường dẫn quan trọng cho việc học hỏi công nghệ và làm cho chúng thích ứng với mục đích sử dụng mới. Để làm điều này, cần phải có sự nhận thức phù hợp về vai trò của yêu cầu không công bố hợp lý trong việc bảo vệ bí mật thương mại.

Vấn đề về thị trường không chỉ là tính linh hoạt. Khả năng của doanh nghiệp địa phương thực hiện R&D và thương mại hoá sản phẩm mới bị suy yếu nghiêm trọng trong môi trường hạn chế về vốn. Nhiều nước có thể muốn tự do hoá các hạn chế về luân chuyển vốn, với quan niệm rằng các nhà đầu tư nước ngoài sẽ sẵn sàng chấp nhận rủi ro khi đầu tư vào các doanh nghiệp mới.<sup>2</sup> Trong một số trường hợp, cần phải thành lập thị trường vốn mạo hiểm. Cũng nên hướng tới việc thị trường phân bổ các khoản đầu tư và tránh việc nhà nước trực tiếp phân bổ vốn.

### *Cơ sở hạ tầng công nghệ*

Trong khi IPRs là một yếu tố kích thích quan trọng cho việc tiếp thu và áp dụng công nghệ, thì các chương trình thúc đẩy thay đổi công nghệ có thể hỗ trợ một cách hữu ích cho các quy định này. Các nước công nghiệp và nhiều nước đang phát triển có thu nhập cao có những hệ thống hỗ trợ mạnh trong lĩnh vực này. Những chương trình như vậy có thể là hỗ trợ của

nhà nước cho hoạt động R&D cơ bản trong các trường đại học và viện nghiên cứu, cho tới các dịch vụ khuyến nông trong nông nghiệp. Các chương trình này cũng khuyến khích việc thương mại hoá các kết quả nghiên cứu công cộng và sự hợp tác nghiên cứu giữa các doanh nghiệp tư nhân và giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp nhà nước để phát triển công nghệ và sản phẩm mới. Những hình thức này có thể áp dụng ở nhiều nước đang phát triển nếu được chỉnh sửa cho phù hợp với hoàn cảnh đặc thù và được triển khai một cách minh bạch và cạnh tranh. Tuy nhiên, việc phân bổ nguồn ngân sách khan hiếm cho các chương trình R&D cũng có chi phí cơ hội. Ví dụ, ở các nước kém phát triển nhất, hiệu quả xã hội có thể rất nhỏ so với việc cải thiện hơn nữa giáo dục tiểu học và các khu vực có nhu cầu phát triển nóng bỏng.

Quá trình phát triển công nghệ có thể đem lại lợi ích cho nhiều quốc gia bằng việc sử dụng hệ thống khuyến khích để chuyển hoá những phát minh do nhà nước tài trợ ra thị trường. Theo bằng chứng khảo sát thực tế, các viện nghiên cứu nhà nước ở các nước đang phát triển thường đưa ra những sáng chế hữu dụng nhưng không được thương mại hoá (UNCTAD 1995b). Ví dụ, vấn đề này rất phổ biến ở các viện khoa học nhà nước của Trung Quốc (Maskus, Dougherty, và Mertha 1998). Việc tìm kiếm các cơ chế cho phép cơ quan nhà nước và doanh nghiệp tư nhân hợp tác trong hoạt động thương mại hoá có thể giúp đưa nhiều công nghệ mới ra thị trường, đem lại lợi ích cho người tiêu dùng. Bảo hộ quyền sở

hữu trí tuệ đóng vai trò quan trọng trong việc đưa ra các đòi hỏi thích hợp về tính hiệu quả kinh tế.

Chỉ tiêu R&D thấp có thể đi liền với các yếu tố như môi trường không thích hợp cho việc chấp nhận rủi ro, hệ thống thuế không thừa nhận R&D là chi phí kinh doanh, và thiếu thông tin về cơ hội công nghệ. Các chính sách cần phải loại bỏ những cản trở này. Điều này cần được đi liền với việc đảm bảo triển vọng cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, những doanh nghiệp hiện là nguồn gốc đổi mới ở các nước phát triển và đang phát triển.

Đáng chú ý, hoạt động R&D của các doanh nghiệp trong nước là điều kiện quan trọng để ứng dụng một cách hiệu quả công nghệ do nước ngoài chuyển giao. Ví dụ, Dougherty (1997) phát hiện rằng trong các doanh nghiệp công nghiệp Trung Quốc, tăng trưởng TFP tạo ra từ các hợp đồng giấy phép nước ngoài là cao hơn đáng kể ở những nơi mà bản thân các đối tác trong nước có Chương trình R&D.

### **Tiếp cận thị trường mở**

Các nền kinh tế mở cửa hơn đối với thương mại và FDI đạt được một tốc độ tăng trưởng cao, so với các nền kinh tế đóng, từ việc tăng cường hệ thống IPRs (Gould và Gruben 1996). Có một lý do là các quy định quyền sở hữu chặt chẽ hơn tạo ra quyền lực thị trường, một điều dễ bị lạm dụng hơn ở các nền kinh tế không mở cửa cho cạnh tranh nước ngoài. Do đó, tăng cường IPRs trong khi duy trì thị trường đóng là một việc làm theo đuổi các mục tiêu ngược nhau. Ví dụ, một patent

có nhiều quyền lực hơn đối với trong trường hợp có hạn ngạch nhập khẩu hàng hoá tương tự, và điều này sẽ thu hẹp khả năng lựa chọn của người tiêu dùng. Thị trường cạnh tranh giúp hạn chế tác động của IPRs trong phạm vi chức năng dự kiến - thúc đẩy đầu tư thông qua cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, nhưng không cản trở sự gia nhập thị trường một cách bình đẳng.

Có các lý do khác giải thích tại sao IPRs và mở cửa thị trường có tác động bổ trợ nhau. Mở cửa làm tăng khả năng tiếp cận của một nước đối với các công nghệ hiện có trên thế giới, đầu vào trung gian, và dịch vụ sản xuất, tất cả những yếu tố có thể tăng năng suất trong nước. Bằng chứng cho thấy những dòng lưu chuyển như vậy bị cản trở bởi tình trạng yếu kém về các quyền patent và bí mật thương mại (Maskus 2000a). Hơn nữa, một mục tiêu cốt yếu của IPRs là khuyến khích đầu tư nâng cao chất lượng, điều thiết yếu để gia nhập thị trường xuất khẩu. Tương tự, IPRs có thể hỗ trợ đầu tư marketing làm tăng nhu cầu sản phẩm và cho phép có được lợi ích kinh tế nhờ quy mô.

Những vấn đề nêu trên là cơ sở lý giải việc thực hiện một số chính sách nhất định khi các nước tăng cường IPRs của mình. Thứ nhất, điều quan trọng là tiếp tục nỗ lực tự do hoá các hạn chế thương mại, đầu tư và dịch vụ. Thứ hai, trong khi các cơ quan chức năng cần duy trì sự cảnh giác về khả năng lạm dụng giấy phép, thì việc thông lệ thanh tra tất cả các hợp đồng giấy phép được đề xuất và các đòi hỏi về các chỉnh sửa tổn kém và các điều khoản về thông tin bí mật sẽ chỉ đem lại hạn

chế khả năng tiếp cận các công nghệ tiên tiến. Do vậy, dường như nên áp dụng các chính sách cởi mở hơn đối với các thoả thuận công nghệ và thay thế các cơ quan kiểm soát công nghệ bằng việc dựa vào các quy luật cạnh tranh.

Các nước công nghiệp thu lợi đáng kể từ chế độ IPR chặt chẽ hơn trên toàn cầu. Đổi lại, các nước này cần thực hiện các nghĩa vụ của mình cho cung cấp cơ hội tiếp cận tự do vào thị trường của họ. Nếu IPRs là nhằm hỗ trợ cơ cấu sản xuất tiên tiến hơn ở các nước đang phát triển, thì không thể phản đối việc những nước đó có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Về mặt này, những nước áp dụng cơ chế mới là nước có mục tiêu dài hạn thúc đẩy thương mại hàng hoá tự do, trong môi trường đó các lợi thế sở hữu trí tuệ của bản thân họ sẽ hỗ trợ xuất khẩu. Chẳng hạn, các nước đang phát triển có thể xây dựng lợi thế sản xuất những hàng như dệt may, thủ công, sản phẩm văn hoá địa phương, và thực phẩm chế biến. Để đảm bảo những lợi ích đó, các nước đang phát triển nên yêu cầu các đối tác giàu hơn mình thực hiện thoả thuận loại bỏ dần Hiệp định Đa sợi, không sử dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật theo trường phái bảo hộ, tự do hoá nông nghiệp, và hạn chế việc sử dụng các rào cản chống phá giá.

### *Chính sách cạnh tranh*

Các điều luật cạnh tranh được sử dụng để trừng phạt các hành động chống cạnh tranh trong áp dụng IPRs. Bản chất của IPRs là nhằm xác định ranh giới mà trong phạm vi đó một người sáng chế có thể hưởng đặc quyền sử dụng sáng tạo của

mình. Lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ là việc cố gắng mở rộng việc khai thác vượt quá giới hạn đã quy định. Các cáo buộc về việc một người giữ bản quyền tham gia vào hành vi chống cạnh tranh thường rất phức tạp và đòi hỏi trình độ về phán xét và luật pháp trong việc diễn giải điều đó.

Một số nước đang phát triển và các nước chuyển đổi gần đây đã nâng cấp hoặc áp dụng các cơ chế cạnh tranh, nhưng vẫn còn phải cải cách đáng kể lĩnh vực này. Điều 40 Hiệp định về Các khía cạnh Liên quan đến Thương mại của Quyền Sở hữu Trí tuệ (TRIPS) khuyến khích các quốc gia xem xét mối quan hệ hữu cơ giữa việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ với chính sách cạnh tranh. Cần xác định các vấn đề chính để hiểu sự đánh đổi và sự phức tạp mà các mục tiêu này tạo ra.<sup>3</sup>

### *Quản lý giá độc quyền*

Sự nguy hại của giá độc quyền ít khi là trọng tâm của bản thân chính sách cạnh tranh, mà thường là vấn đề của quản lý giá vì các mục đích sức khoẻ cộng đồng. Hộp 36.1 đưa ra hai trường hợp ví dụ trong đó có sự can thiệp của chính phủ. Chính sách cạnh tranh có xu hướng bỏ qua việc quyết định giá của doanh nghiệp được IPRs bảo hộ, vì quyền sở hữu trí tuệ cho phép doanh nghiệp khai thác một phần thặng dư của người tiêu dùng, đóng vai trò như là phần thưởng cho sự đổi mới. Doanh nghiệp xác định giá cả có tính đến sản phẩm thay thế trên thị trường, trong một nền kinh tế cạnh tranh những hàng này ít khi không tồn tại. Vì thế, vai trò thích hợp của chính sách là đảm bảo rằng sản phẩm và công nghệ được cạnh

tranh hiệu quả trên những thị trường thích hợp.

Các trường hợp ở Nam Phi và Brazil phản ánh mối lo ngại phổ biến cho rằng việc thực hiện bảo hộ quyền patent ở các nước nghèo có thể làm cho những được phẩm mới không đến được với những người có nhu cầu nhất. Cần lưu ý rằng Hiệp định TRIPS không thể đòi hỏi các nước phải có patent một loại thuốc chữa bệnh khi mà loại thuốc đó đã có trên thị trường, trong khi các công ty được phẩm có thể không cấp patent ở các nước nghèo, do vậy buộc chính phủ các nước này tìm kiếm các phiên bản cùng loại. Tuy nhiên, các nước đang phát triển quan tâm nhiều về tác động tiềm tàng của patent đối với các loại thuốc trong tương lai, nên đã gây áp lực đòi nới lỏng các quy định tại Hội nghị Bộ trưởng WTO ở Doha, Qatar tháng 11-2001. Một kết quả quan trọng của hội nghị đó là một thoả thuận giữa các thành viên WTO, theo đó các nước kém phát triển nhất có thể hoãn thực hiện bảo hộ patent sản phẩm thêm 14 năm nữa, cũng như là một tuyên bố rằng không được sử dụng bất cứ điều gì quy định trong Hiệp định TRIPS để ngăn cản các nước này thực hiện bất kỳ bước đi nào được cho là cần thiết, tìm kiếm các loại thuốc thiết yếu với chi phí thấp trong các trường hợp khẩn cấp. Do vậy, thoả thuận Doha về cơ bản cho phép các nước kém phát triển nhất bỏ qua quyền về patent sản phẩm thuốc trong thời gian trước mắt.

#### *Giải thích Hiệp định về giấy phép*

Các trường hợp nghi ngờ lạm dụng phần lớn liên quan đến các hoạt động bán hàng

và hạn chế giấy phép. Có rất nhiều tài liệu về tác động cạnh tranh của quyền lực thị trường tạo ra bởi việc sở hữu patent, nhãn hiệu, và bí quyết (OECD 1989).<sup>4</sup> Có ít hướng dẫn chi tiết về lĩnh vực này do bản chất phức tạp của thị trường thông tin và công nghệ. Ví dụ, các thoả thuận giấy phép dọc có thể đảm bảo rằng các nhà phân phối duy trì chất lượng các sản phẩm hạ nguồn, và điều này sẽ hỗ trợ cho cạnh tranh, nhưng việc bán kèm các sản phẩm không liên quan cho người mua công nghệ có thể mở rộng phạm vi quyền sở hữu trí tuệ ban đầu và có hại cho cạnh tranh.

Các vấn đề cạnh tranh phát sinh từ việc khai thác IPRs gồm có, thứ nhất, sự hình thành tập đoàn lũng đoạn từ các đối thủ cạnh tranh theo chiều ngang, thông qua các thoả thuận trong giấy phép để cố định giá cả, hạn chế sản lượng, hoặc phân chia thị trường. Những đối thủ cạnh tranh có thể là những người được cấp giấy phép hoặc những người cấp giấy phép, cả trên thị trường sản phẩm hay công nghệ, hay trên thị trường mở rộng. Ví dụ, các thoả thuận nhóm patent, và giấy phép chéo giữa các đối thủ cạnh tranh, có thể làm giảm cạnh tranh trên thị trường các sản phẩm hạ nguồn có sử dụng các công nghệ được cấp giấy phép như là những đầu vào cốt yếu, đặc biệt là ở những nơi mà các thoả thuận này thiết lập giá và hạn chế phạm vi lãnh thổ và lĩnh vực sử dụng.

Các cơ quan về cạnh tranh khó có thể đưa ra những điều luật bao trùm những thoả thuận giấy phép như vậy. Thay vì thế, trọng tâm được đặt vào việc liệu một thoả thuận có thể gây ra tập trung một

phần thị trường đáng kể của một nhà cung ứng, ở đây đòi hỏi phải có định nghĩa về “thị trường đáng kể” và xác định các công nghệ và sản phẩm cạnh tranh. Cũng có nhiều mối quan tâm đối với các thoả thuận yêu cầu duy trì giá bán lại của các nhà phân phối. Những thoả thuận như vậy có thể cố định mức giá sao cho có thể không cần phải kiểm soát và bắt tôn trọng chất lượng. Có bằng chứng cho thấy những rủi ro này càng lớn khi điều kiện

giao nhập thị trường càng bị điều tiết nhiều - một tình trạng chung ở nhiều nước đang phát triển.

Mối quan tâm thứ hai là hiệu ứng độc quyền của các thoả thuận giấy phép. Những thoả thuận này có thể ngăn cản các doanh nghiệp khác cạnh tranh, bằng cách đẩy cao các rào cản tham gia. Chẳng hạn, việc bán kèm có thể trao cho người cấp giấy phép một vị trí chi phối trên thị trường những hàng hoá bán kèm. (Các

### HỘP 36.1. CHÍNH SÁCH DƯỢC PHẨM VÀ HIỆP ĐỊNH TRIPS

Đối phó với Hiệp định TRIPS, gần đây Nam Phi và Brazil đã đưa ra các điều luật liên quan trực tiếp tới khả năng phản ứng của các nước này trong trường hợp giá tăng do áp dụng các patent. Cú huych mạnh nhất đối với các nỗ lực hạn chế quyền khai thác là xuất phát từ mong muốn tìm kiếm thuốc chữa AIDS với mức giá chấp nhận được nhằm kiểm soát một cuộc khủng hoảng sức khoẻ trầm trọng. Có nhiều tranh cãi đối với các điều luật này, và luật pháp Brazil đã trở thành chủ đề tranh cãi tại WTO.

#### *Luật thuốc chữa bệnh của Nam Phi*

Tháng 11-1997, Nam Phi tiến hành sửa đổi đáng kể Luật Kiểm soát Thuốc và Các chất liên quan, theo đó cho phép Bộ trưởng Bộ Y tế thu hồi quyền patent thuốc chữa bệnh ở Nam Phi nếu các thuốc đó được cho là quá đắt. Nội dung sửa đổi đã mở rộng quyền của Bộ trưởng để bắt buộc phải cấp giấy phép nếu người sở hữu patent tham gia vào các hoạt động lạm dụng, được định nghĩa là không bán thuốc với số lượng thích hợp so với nhu cầu hoặc từ chối cấp giấy phép sản phẩm với các điều kiện hợp lý giúp các doanh nghiệp trong nước có thể đáp ứng được nhu cầu. Các nội dung này cũng cho phép nhập khẩu hàng tương đương (nhập khẩu các phiên bản gốc hoặc các phiên bản cùng loại mà không cần có uỷ quyền của người sở hữu patent ở Nam Phi) đối với thuốc, và cho phép Bộ trưởng Bộ Y tế đưa ra các quyết định ngoài phạm vi pháp luật đối với vấn đề an toàn và đáng ký thuốc. Luật quy định các được

sẽ phải sử dụng các thuốc thay thế cùng loại (các phiên bản cùng loại của thuốc được bảo hộ patent) trừ khi bác sĩ hoặc bệnh nhân phản đối; thiết lập giới hạn về tỷ lệ lợi nhuận; và cấm các nhà sản xuất thuốc dút lốt bằng hiện vật cho các được sĩ.

Mặc dù đây có thể là các quy định quá nặng nề, nhưng luật của Nam Phi có thể phù hợp với Hiệp định TRIPS (Abbott 2000). Trong khi một số nhà nghiên cứu luật phản nân rằng quyền về patent cần được mở rộng tới mức có thể ngăn ngừa nhập khẩu hàng song song, thì cốt lõi của vấn đề là ở chỗ Điều 6 của TRIPS trao đầy đủ quyền cho mỗi nước tự chọn chính sách về phạm vi của patent - phạm vi phân phối (trong nước, khu vực, hay quốc tế) quy định quyền của người sở hữu IPR trong việc kiểm soát hoạt động bán lại. Ngoài vấn đề này, Điều 31 của TRIPS cung cấp phạm vi rộng rãi theo đó có thể đưa ra các giấy phép bắt buộc theo những điều kiện nhất định (Watal 2001). Đặc biệt, có thể phải bắt người sở hữu cấp giấy phép nếu người sử dụng trong tương lai không thể nhận được giấy phép từ phía người sở hữu patent với các điều kiện thương mại trong một thời gian hợp lý, tới chừng nào mà giá trị bồi thường được dựa trên cơ sở thị trường. Có thể bắt buộc cấp giấy phép mà thậm chí không cần có những ràng buộc này trong các trường hợp khẩn cấp quốc gia. Cuối cùng, quy định kiểm soát giá trong nội dung sửa đổi luật của Nam Phi dường như không bị hạn chế bởi Hiệp định TRIPS, vì hiệp định này không xử lý vấn đề quy định y tế trong nước.

*Luật sở hữu công nghiệp của Brazil*

Luật 9279, có hiệu lực vào năm 1997, đã cập nhật hầu hết các khía cạnh của chế độ sở hữu công nghiệp của Brazil nhằm phù hợp với Hiệp định TRIPS. Luật trao quyền khai thác các sản phẩm thuốc chữa bệnh theo yêu cầu, nhưng cho phép đưa ra việc bắt buộc cấp giấy phép trong trường hợp những người sở hữu patent chọn cách cung ứng cho thị trường thông qua nhập khẩu chứ không phải là sản xuất trong nước. Tức là, luật không công nhận nhập khẩu như là một phương thức đáp ứng đòi hỏi "hoạt động" trong thị trường Brazil. Luật pháp chính thức quy định "thất bại trong hoạt động" là "không sản xuất hoặc sản xuất không đủ sản phẩm" hoặc "thất bại trong việc phát huy đầy đủ quá trình sản xuất đã được cấp patent khai thác." Mặc dù Luật sở hữu công nghiệp của Brazil đề cập đến tất cả các loại patent, thì mục đích sử dụng mạnh nhất là chuyển

giao việc sản xuất thuốc chữa AIDS cho các hãng và tổ chức chính phủ trong nước nhằm giảm giá bán xuống dưới mức giá ở thị trường Mỹ và EU. Báo chí đại chúng chỉ ra rằng việc can thiệp tích cực này đã làm giảm mạnh chi phí điều trị ở Brazil.<sup>\*</sup> Cùng với các chương trình phòng tránh và các phương pháp phân phối và điều trị hiệu quả, nước này đã hạn chế sự lan rộng của AIDS xuống mức độ thấp hơn nhiều so với khu vực sa mạc Tiểu Sahara châu Phi.

Đầu năm 2001, Mỹ đã đệ đơn kiện tại WTO về yêu cầu "hoạt động" của Brazil. Vụ kiện đã bị hoãn ngay sau đó, một phần bởi áp lực tạo ra đối với chính phủ Mỹ từ phía những người ủng hộ việc tăng cường khả năng tiếp cận với giá rẻ cho các nước đang phát triển đối với các loại thuốc thiết yếu.

<sup>\*</sup> "Look at Brazil," *New York Times* (28-1-2001).

Nguồn: Ngân hàng thế giới (2000c).

đối thủ cạnh tranh tiềm năng có thể bị buộc phải tham gia cả thị trường công nghệ và hàng bán kèm.) Những vấn đề tương tự phát sinh ở những nơi mà người được cấp giấy phép buộc phải sử dụng các công nghệ hiện có và trong tương lai của người cấp giấy phép. Vấn đề thứ ba phát sinh ở những nơi mà người cấp giấy phép, độc lập hoặc cùng chia sẻ patent, gây hại cho sự phát triển công nghệ cạnh tranh thông qua các quy định độc quyền giao lại và các thỏa thuận độc quyền trong các hợp đồng mua công nghệ sau này. Một lần nữa, chính sách cạnh tranh phải đánh giá tác động chống cạnh tranh của những thỏa thuận này nếu cần có sự can thiệp.

Một loại vấn đề khác liên quan đến những nỗ lực thu tóm quyền lực thị trường thông qua việc mua đối với các

công nghệ và sản phẩm cạnh tranh. Việc sáp nhập theo chiều ngang là những nỗ lực như vậy. Có thể phân tích tác động của các hoạt động này đối với mức độ tập trung thị trường hiện tại và trong tương lai. Vấn đề cuối cùng là hiện tượng thôn tính phi giá cả, theo đó IPRs có thể được dùng để đưa ra các vụ kiện ác ý và chống đối để loại bỏ và quấy rối đối thủ cạnh tranh. Điều này có thể đặc biệt rắc rối ở những nơi mà các đối thủ tiềm năng còn nhỏ và mới, và do vậy không có đủ nguồn lực bảo vệ mình trước các vụ kiện tụng triền miên. Các hình thức cản trở tham gia khác cũng có thể được áp dụng, nhiệm vụ nặng nề của các cơ quan cạnh tranh là phân biệt sự thôn tính với việc thi hành hợp pháp IPRs. Ví dụ, doanh nghiệp có thể từ chối cấp giấy phép công nghệ trong những thị trường nhất định hoặc đối với

những doanh nghiệp nhất định, điều này có thể được giải thích là thực tiễn kinh doanh hợp pháp hoặc là sự cạnh tranh không bình đẳng.

Vì thế, có mối liên hệ phức tạp giữa IPRs và nguy cơ lạm dụng nó. Các cơ quan chức năng về cạnh tranh phải xây dựng năng lực phân biệt một số loại hành vi dựa trên tác động tiềm tàng của chúng đối với cạnh tranh tĩnh và động. Do vậy, các nước đang phát triển xây dựng các điều luật cạnh tranh nên áp dụng cách tiếp cận “luật lệ phải” của Mỹ hơn là cố gắng soạn thảo luật điều chỉnh những hành vi chuyên biệt, như là cách tiếp cận của EU.

Có thể quan trọng nhất là phải nhận thức rằng tác động chống cạnh tranh của các hợp đồng giấy phép và bán hàng phụ thuộc chủ yếu vào cấu trúc thị trường. Ở nhiều nước đang phát triển, việc gia nhập của các đối thủ cạnh tranh mới bị gây khó khăn bởi các quy định về phân phối độc quyền, thiếu các hàng nhập khẩu tương đương, bảo hộ thương mại và đầu tư nói chung, và thị trường tài chính không phù hợp. Do đó, điều quan trọng là phải xem xét mối quan hệ rộng hơn giữa luật kinh doanh và việc áp dụng IPRs mạnh hơn.

#### *Đối xử với hàng nhập khẩu song song*

Hàng nhập khẩu song song là những hàng hoá nhập vào một quốc gia mà chưa được cấp quyền sử dụng patent, thương hiệu, hoặc quyền tác giả sau khi những hàng hoá này đã được đưa vào lưu thông hợp pháp tại một nơi khác. Lưu ý rằng, những hàng hoá này là phiên bản hợp pháp, không phải phi pháp hay ăn cắp.

Hàng nhập khẩu song song được điều chỉnh bởi quy định phạm vi lãnh thổ của IPRs. Theo quy định phạm vi quốc gia, các quyền sẽ chấm dứt khi được bán lần đầu tiên trong phạm vi một quốc gia, nhưng những người sở hữu IPR có thể giữ quyền trao đổi hàng song song với các nước khác. Theo quy định phạm vi quốc tế, các quyền phải chấm dứt khi bán lần đầu tiên ở bất kỳ nơi nào, và được phép nhập khẩu hàng song song. Lựa chọn thứ ba là quy định phạm vi khu vực trong một nhóm nước.

Hiệp định TRIPS công nhận, tại Điều 6, mỗi quốc gia có chủ quyền thiết lập quy định luật pháp của mình để điều chỉnh hàng nhập khẩu song song. Việc đối xử này là điều cốt yếu để đảm bảo cho nhiều nước đang phát triển gia nhập TRIPS, những nước vẫn duy trì quyền thiết lập chế độ quy định phạm vi cụ thể.

Chính sách về phạm vi rất khác nhau, ngay cả trong các nước công nghiệp. Ngoại trừ một số ít trường hợp, Liên minh châu Âu (EU) áp dụng quy định phạm vi trong tất cả các lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ trong phạm vi EU nhưng cấm nhập khẩu hàng song song từ bên ngoài lãnh thổ của EU. Mỹ duy trì “trường hợp loại trừ kiểm soát chung” trong trường hợp nhập khẩu song song hàng hoá đã đăng ký nhãn hiệu. Nguyên tắc này cho phép người sở hữu nhãn hiệu ngăn cản việc nhập khẩu hàng song song trừ khi cả nhãn hiệu ở Mỹ và nước ngoài do cùng một tổ chức sở hữu hoặc khi người sở hữu nhãn hiệu ở Mỹ và nước ngoài có mối liên hệ công ty mẹ - con. Bên cạnh đó, việc ngăn cản nhập khẩu hàng song song đưa

ra đòi hỏi phải chứng minh rằng, hàng nhập khẩu đó không đồng nhất về chất lượng so với sản phẩm gốc và có thể gây hiểu lầm cho người tiêu dùng. Những người sở hữu patent và bản quyền ở Mỹ được bảo hộ trước hàng nhập khẩu song song. Năm 1998, Australia đã bỏ quy định về hàng nhập khẩu song song đối với bản quyền đĩa compact.

Một số nước đang phát triển hạn chế thương mại song song. Một số nước thay đổi luật nhằm uỷ nhiệm cho một nhà phân phối quốc gia duy nhất nhập khẩu hàng hoá theo nhãn hiệu hay bản quyền, do vậy ngăn cản một cách hiệu quả việc nhập khẩu hàng song song. Tại những nước khác, nhập khẩu hàng song song được coi là biện pháp chính sách hữu ích chống lại hành vi thông đồng giá này sinh từ các quy định hạn chế phạm vi; và hàng xuất khẩu song song được coi là một kênh thâm nhập thị trường nước ngoài.

Sự khác biệt lớn trong chính sách hàng nhập khẩu song song gợi ý rằng chưa có câu giải đáp rõ ràng cho vấn đề liệu hàng nhập khẩu như vậy là lợi hay hại về mặt phúc lợi. Có 3 ý kiến đưa ra ủng hộ việc cho phép thương mại song song: (a) Việc hạn chế hàng nhập khẩu song song giống như các rào cản phi thuế quan đối với những hàng hoá không thuộc kiểm soát hợp pháp của những người sở hữu IPR. (b) Hàng nhập khẩu song song có thể đóng vai trò quan trọng chống lại việc lạm dụng phân biệt giá và hành vi thông đồng; bởi vì các doanh nghiệp thông đồng có thể là doanh nghiệp nước ngoài, còn thiệt hại của người tiêu dùng là do hành vi của các doanh nghiệp này không

được bù đắp bằng lợi nhuận của các doanh nghiệp trong nước. (c) Việc thực thi quyền lãnh thổ của chính phủ khuyến khích hành vi trục lợi, và nên dựa vào áp lực của tư nhân để thực thi hợp đồng độc quyền lãnh thổ trong khi cho phép thương mại song song.

Ý kiến ủng hộ kiểm soát hàng nhập khẩu song song cho rằng việc phân biệt giá không nhất thiết có hại, và trong những hoàn cảnh nhất định, có thể nâng cao đời sống kinh tế (Varian 1985). Việc cấm thương mại song song có thể dẫn đến sự phân biệt giá quốc tế, hoặc mỗi thị trường một mức giá. Ngược lại, cho phép xuất nhập khẩu tự do hàng song song có thể tạo ra áp lực buộc người sở hữu IPR đưa ra chính sách giá đồng nhất, trên cơ sở sự khác biệt về chi phí vận tải và marketing. Các nền kinh tế có cầu không co dãn, trong điều kiện phân biệt giá, có thể chịu mức giá cao hơn nếu áp dụng giá thống nhất, do đó làm tổn hại người tiêu dùng. Các nền kinh tế có cầu co dãn - đặc biệt là ở các nước đang phát triển - có thể hưởng mức giá thấp trong điều kiện phân biệt giá. Thực tế, trong trường hợp có thương mại song song, các nhà sở hữu quyền nước ngoài có thể chọn không cung cấp cho những nước như vậy bởi vì nhu cầu trong nước có thể là không đủ lớn (Malueg và Schwartz 1994). Vì thế, ở những nước đang phát triển, việc hạn chế nhập khẩu hàng song song có thể làm giảm phúc lợi do giá cao hơn và giảm tính sẵn có của hàng hoá.

Tuy nhiên, hầu hết các nước đang phát triển phản đối việc hạn chế thương mại song song (Abbott 1998b). Một phần,

điều này phản ánh ý kiến cho rằng giá thuốc trong nước có thể cao hơn đối với hàng nhập khẩu trong điều kiện phân biệt giá. Hơn nữa, nhiều quốc gia nhận thấy cơ hội trở thành nhà xuất khẩu hàng

song song và đạt được mục tiêu xuất khẩu và tăng trưởng công nghiệp nhờ vào kênh thương mại này, ít khi nhận thấy khả năng thị trường trong nước sẽ bị thiếu hàng.

## HỘP 36.2. GIÁ KHÁC BIỆT

Giá khác biệt, cũng gọi là giá phân lớp hoặc giá công bằng, là một hệ thống trong đó giá cả của cùng một hàng hoá tăng lên theo khả năng thanh toán, thường được đo bằng thu nhập trên đầu người. Vấn đề này được thảo luận nhiều trong lĩnh vực thuốc chữa bệnh và vắc xin. Ví dụ, theo chính sách giá khác biệt về thuốc chữa HIV/AIDS hoặc vắc xin sốt rét, giá ở các nước đang phát triển có thể được định thấp hơn nhiều so với các nước giàu. Giá khác biệt cũng tồn tại trong phạm vi quốc gia thông qua cơ chế thu mua. Các đơn hàng lớn của chính phủ hoặc các tổ chức y tế có thể được giảm giá đáng kể đối với những bệnh nhân trong tiêu chuẩn so với giá ngoài thị trường đối với những người ngoài tiêu chuẩn. (Đối với loại bệnh nhân thứ hai, sự khác biệt giá có thể chống liên quan đến thu nhập của người bệnh, nếu những người thu nhập cao có khả năng tham gia các chương trình mua hàng.) Để duy trì giá khác biệt, cần phải áp dụng hạn chế việc bán lại thuốc, điều thường rất khó thực hiện.

Giá khác biệt không giống với khái niệm kinh tế chuẩn về phân biệt giá, theo đó sản phẩm được định giá cao hơn (hoặc thấp hơn) ở những nước hoặc người mua có cầu ít có đàn (hoặc cao đàn). Phân biệt giá là một chiến lược tối đa hoá lợi nhuận nảy sinh tự nhiên trong những thị trường phân đoạn, nơi có thông tin tin cậy về nhu cầu. Ngược lại, giá khác biệt phản ánh quyết định thống nhất của các doanh nghiệp và chính phủ để đưa ra mức giá nhằm phân phối các hàng hoá thiết yếu, đặc biệt là thuốc thiết yếu, cho người tiêu dùng nghèo có thu nhập thấp.

Về nguyên tắc, khác biệt giá có thể hỗ trợ cho một cơ cấu giá có liên hệ chặt chẽ với giá khác biệt bằng các giá thiết yếu: cầu trở nên ít có đàn hơn khi thu nhập trên đầu người tăng; nhu cầu được biết rõ hoàn toàn; các hãng có thể định giá mà không bị

ràng buộc; và thị trường được phân đoạn hoàn hảo. Tuy nhiên, các nghiên cứu thực tế thấy ít có bằng chứng về việc giá thuốc có liên hệ với thu nhập trên đầu người, thực tế, giá ở các nước đang phát triển thường cao hơn so với các nước công nghiệp (Scherer và Watal 2001). Đường như có 4 yếu tố giải thích tại sao giá ở các nước đang phát triển thường cao hơn (và giá ở các nước công nghiệp lại thấp hơn) so với mức ước tính trên cơ sở chính sách giá phân lớp. Thứ nhất, nhiều nước đang phát triển áp dụng thuế xuất nhập khẩu và thuế trong nước cao đối với thuốc chữa bệnh, và hệ thống phân phối trong nước thường là độc quyền và không hiệu quả. Thứ hai, các hãng sản xuất thuốc có thể thấy có lợi khi bán một lượng nhỏ thuốc với giá cao cho những người tương đối giàu ở các nước đang phát triển hơn là bán với giá thấp nhưng với số lượng lớn cho đoạn thị trường nghèo hơn. Thứ ba, do vấn đề kiểm soát giá và người mua độc quyền ở các nền kinh tế có thu nhập cao hơn, giá cả ở đó có thể bị hạn chế. Thứ tư, mặc dù có khả năng phân đoạn thị trường thông qua chi phí vận chuyển, các hạn chế về nhập khẩu hàng tương đồng, và sự khác biệt trong đóng gói và nhãn mác, thì các nước vẫn có thể được hợp nhất lại theo những cách thức khác. Đặc biệt, các hệ thống giá tham chiếu (theo đó giá cả ở một nước có thể được kiểm soát theo một số mức giá trung bình ở các nước khác) và ý kiến cho rằng người tiêu dùng ở các nước thu nhập cao sẽ yêu cầu mức giá ưu đãi tương tự, đem lại cho các hãng động lực từ chối giảm giá tại những nước nghèo. Quá trình này có xu hướng hình thành một cản trở lớn đối với việc áp dụng giá khác biệt, điều mà trong trường hợp ngược lại có thể được các công ty dược phẩm quan tâm.

Chắc chắn là một số cơ chế giá khác biệt đang tồn tại ở phạm vi quốc tế. Các tài liệu nêu rõ rằng

chiến lược này được áp dụng cho vắc xin, loại thuốc có sự khác biệt lớn về giá giữa các nước công nghiệp và nước nghèo. Hiện nay, nhiều công ty dược phẩm cung ứng thuốc chữa bệnh cho các nước nghèo với mức giá giảm đáng kể (xem Hộp 35.2, trong cuốn này). Đến nay, hệ thống này dựa vào các cuộc đàm phán song phương giữa các quốc gia và công ty đan lể, do vậy mức độ giảm giá cho nước nghèo vẫn thấp.

Nhiều nhà phân tích tin rằng, giá khác biệt phải là trọng tâm của các nỗ lực quốc tế nhằm cung cấp thuốc chữa bệnh cho các nước thu nhập thấp và cần phải tìm ra các cơ chế để thiết lập và duy trì các cấp giá như vậy (Maskus 2001). Hoàn tất nhiệm vụ này sẽ đòi hỏi phải có hành động trên phạm vi toàn thế giới. Cần phải đạt được sự thống nhất về việc loại thuốc chữa bệnh nào được đưa vào hệ thống giá phân lếp và nước nào có đủ tư cách giảm giá theo thoả thuận. Các nước đang phát triển cần phải nói lỏng các hạn chế nhập khẩu đối với thuốc chữa bệnh, cải thiện hệ thống phân phối và y tế của mình; và bảo đảm rằng tiền dành cho mua thuốc sẽ được quản lý hiệu quả, và thuốc trong chương trình sẽ không bị tuồn ra thị trường bên ngoài. Các nước đang phát triển có thu nhập trung bình hoặc cao hơn cần ngăn chặn việc nhập khẩu hàng hoá song song của chương trình thuốc chữa bệnh, có nghĩa là

cần phải có các hệ thống về giám sát và gắn nhãn hàng hóa rộng khắp. Các nước công nghiệp cần bỏ việc đưa giá thuốc chữa bệnh ở các nước nghèo vào danh sách tham chiếu để kiểm soát giá. Cuối cùng, cần phải có thoả thuận về một cơ chế lấy thuốc chữa bệnh từ các doanh nghiệp dược phẩm để có thể phân phối với giá rẻ. Có khả năng nhất về vấn đề này là các chương trình mua thuốc lớn, những chương trình có thể do các cơ quan thu mua đứng ra đại diện cho các chính phủ đan lể, nhóm chính phủ, hoặc các tổ chức quốc tế, nhằm đàm phán về giảm giá. Ở những nước nghèo, khi loại thuốc cần tìm được bảo hộ patent, các chương trình mua thuốc như để cập có thể được bổ sung bằng một cơ chế cấp giấy phép để có thể trao đặc quyền cho người sở hữu patent được sản xuất và phân phối trong nước. Trong nhiều trường hợp, các giấy phép này phải cho phép nhập khẩu hàng của các nhà sản xuất được cấp giấy phép ở thị trường thứ ba, bởi vì bản thân các nước nhỏ không thể sản xuất được thuốc chữa bệnh một cách hiệu quả.

Không thể tái tạo một hệ thống như vậy nếu không có sự hỗ trợ đáng kể từ các nước giàu và các tổ chức phát triển quốc tế. Do vậy, cần phải tăng đáng kể ngân sách viện trợ, có thể bằng hệ thống khuyến khích thuế đối với các hãng tặng thuốc cho các nước nghèo.

Vấn đề liệu phân biệt giá gây hại hay giúp đỡ một quốc gia là tuỳ thuộc vào hoàn cảnh. Malueg và Schwartz (1994) ủng hộ việc cấm nhập hàng song song với lý do sự phân biệt giá hoàn hảo có thể tạo ra sự mở rộng thuần sản lượng toàn cầu và có thể tăng phúc lợi toàn cầu, trong khi đảm bảo hàng hoá được cung cấp cho thị trường với giá thấp. Maskus và Chen (2000) chỉ ra rằng, hàng nhập khẩu song song có thể có lợi nhất trong phạm vi hiệp định thương mại khu vực, phạm vi có chi phí vận tải thấp; nếu không thì có thể rất

tổn kém. Nhập khẩu hàng song song cũng có thể bị hạn chế với lý do chúng có thể tạo ra vấn đề “ngồi không hưởng lợi” trong đầu tư, marketing, và chi phí dịch vụ của những người cung cấp hợp pháp. Nếu đây là một vấn đề nghiêm trọng, thị trường có thể bị tổn thất do tốc độ giới thiệu sản phẩm ra thị trường thấp hơn.

Vấn đề cuối cùng là hàng nhập khẩu song song có thể phá vỡ hệ thống kiểm soát giá thuốc quốc gia (Hộp 36.2). Về mặt chính sách xã hội toàn cầu, vấn đề này nảy sinh nghiêm trọng nhất trong nỗ lực chuyển

giao thuốc điều trị HIV/AIDS và các bệnh khác cho các nước kém phát triển nhất với giá thấp. Trường hợp không có các hạn chế xuất khẩu tương đương các loại thuốc này, các công ty dược phẩm không chịu tham gia. Do vậy, cần phải có một hệ thống hạn chế hiệu quả trong lĩnh vực này.

### Thúc đẩy chuyển giao công nghệ

Chính phủ nhiều nước đang phát triển vẫn nghi ngờ về khả năng sẽ sớm thu được lợi ích tiềm năng của Hiệp định TRIPS, đặc biệt là về mặt tăng chuyển giao công nghệ với điều kiện hợp lý. Điều 66 và 67 của TRIPS quy định, các nước

## HOẠT ĐỘNG Y TẾ VÀ THUỐC CHỮA BỆNH

Trong khi việc tăng cường quyền về patent trong lĩnh vực thuốc chữa bệnh có thể có tác động đáng kể đến khả năng mua thuốc của các nước nghèo, thì vấn đề này bị gác lại trước những nhu cầu bức xúc về cải thiện hệ thống y tế. Đầu tư vào dinh dưỡng, dịch vụ y tế và cung cấp sức khỏe là vấn đề sống còn trong phát triển kinh tế. Tuy nhiên, có nhiều trở ngại lớn thường vượt quá phạm vi bản thân ngành y tế. Kết quả thành công về y tế có thể đòi hỏi phải có những thay đổi trong hành vi cá nhân (về các vấn đề hút thuốc, tình dục, v.v.) và các tục lệ xã hội (ví dụ nhu phân biệt nam nữ), và cải thiện hệ thống quản lý hành chính.

Nhiều nước nghèo thiếu trầm trọng phòng khám, bệnh viện, nhân viên y tế, và phương tiện vận chuyển bệnh nhân tới những nơi có thiết bị cứu chữa. Một vấn đề nữa là sự phân phối không công bằng các dịch vụ hiện có, với khả năng tiếp cận của nông thôn thấp hơn nhiều so với thành thị, và chất lượng y tế công cộng thấp hơn nhiều so với y tế tư nhân. Các cơ sở chữa bệnh hiện có bị quá tải do quá đông bệnh nhân, và khả năng điều trị hạn chế. Có rất nhiều lý do đằng sau dẫn đến tình trạng này.

Thứ nhất, hệ thống giáo dục yếu kém góp phần vào tình trạng thiếu chuyên gia y tế. Bác sĩ và y tá thường tìm kiếm cơ hội việc làm tốt hơn ở nước ngoài. Ước tính rằng, ở 20 nước châu Phi, có hơn 35% số người có bằng đại học đang làm việc ở nước ngoài. Sự đóng góp về thời gian và nỗ lực của các nhân viên y tế nước ngoài rõ ràng là rất hữu ích, nhưng không đủ so với lượng công việc.

Thứ hai, chính phủ có thể chọn cách không ưu tiên cao cho việc tài trợ phát triển nguồn nhân lực y tế và các cơ sở y tế. Một mặt, việc không có khả năng chi trả cho các Chương trình y tế là kết quả của tình

trạng hạn chế ngân sách kinh niên, bị ràng buộc bởi các nhu cầu tài chính khác, nhưng mặt khác, điều này phản ánh thất bại về chính sách; các cơ quan chính phủ có thể dành quá ít tiền cho các Chương trình xã hội, bao gồm cả y tế. Có lẽ rất khó có được sự đại diện hiệu quả để bảo vệ lợi ích bệnh nhân và các cơ sở chữa bệnh trong quá trình chính trị. Việc quản lý quá kém ở nhiều nước gây rắc rối cho việc cung cấp dịch vụ y tế và có thể làm lãng phí các nguồn lực ít ỏi được dành cho y tế. Kết quả là việc cung cấp không hợp lý ở tất cả các loại hình y tế, và có rất ít tiền cho mua thuốc. Báo cáo y tế thế giới 2000 của WHO đã kiến nghị các chính phủ phải mua "các công cụ can thiệp ưu tiên", bao gồm các loại thuốc thiết yếu, cho toàn bộ người dân, nhưng có rất ít các nước thu nhập thấp có khả năng đáp ứng tiêu chuẩn này. Sự thiếu thốn tiền không chỉ tạo ra tình trạng cung cấp và hệ thống chăm sóc yếu kém, mà còn có nghĩa là hệ thống luật pháp và quy định có thể không theo kịp yêu cầu cấp bách xử lý bệnh dịch. Ví dụ, không có đủ nhân viên và chuyên gia trong các cơ sở y tế có thể làm cho thời gian phê duyệt một loại thuốc được bán trên thị trường lâu hơn cần thiết. Đồng thời, tính an toàn và chất lượng của thuốc có thể bị thỏa hiệp bởi các chương trình kiểm tra và giám sát không phù hợp.

Thứ ba, điều kiện của các nước nghèo nhất, đặc biệt ở các khu vực khô khan như vùng sa mạc Hạ Sahara châu Phi, tạo ra những cản trở nghiêm trọng về mặt sinh thái cho sự phát triển y tế và kinh tế. Cuộc tấn công mạnh mẽ vào bệnh sốt rét có thể đòi hỏi một chương trình diệt muỗi nghiêm ngặt, dựa trên cơ sở khoa học và được tài trợ tốt. Cũng có các rào cản xã hội. Các nước châu Phi muốn giảm sự lây lan HIV/AIDS phải đối mặt nghiệt ngã với tình độ

### HỘP 36.3 (TIẾP)

thấp kém của phụ nữ trong quan hệ tình dục và tình trạng những nữ công nhân nhập cư kiếm sống bằng mọi đảm. Các nước Hồi giáo phải đặc biệt chú trọng đến vấn đề giáo dục cho trẻ em gái, vì lẽ rằng cách học vấn giữa nam và nữ dường như là cao nhất ở các nước này. Các nhóm có đẳng cấp thấp và các nhóm thiểu số cũng phải đối mặt với những vấn đề tương tự.

Tình trạng nghèo đói phổ biến có nguồn gốc từ những vấn đề như vậy. Các gia đình bản cũng có thể dành chi phí điều trị thuốc thang cho các nhu cầu khác. Khu vực phi chính thức mở rộng làm hạn chế sự phát triển thị trường bảo hiểm tư nhân và cộng đồng, một thị trường có khả năng chia sẻ rủi ro sức khỏe cho một số lượng lớn bệnh nhân. Nghèo đói làm cho chính phủ khó thiết lập một cơ sở đánh thuế phù hợp và công bằng nhằm tài trợ cho các chương trình y tế cộng đồng.

Một thực tế ảm đạm của sự thiếu thốn là mức độ thấp ngoài sự tưởng tượng của các nguồn lực dành cho y tế ở các nước thu nhập thấp trên thế giới. Các nước vùng sa mạc Tiểu Sahara châu Phi, không kể Nam Phi, dành trung bình 5 USD/người/năm trong chi tiêu công cộng cho y tế, trong khi bệnh dịch lan tràn và tuổi thọ bình quân đang tụt dốc. Ấn Độ hiện dành

khoảng 4 USD/người/năm cho y tế trong chi tiêu công cộng. Chi tiêu cho y tế công cộng của Trung Quốc là 5 USD/người/năm. Ngược lại, các nước giàu tiêu hơn 1.500 USD/người/năm trong chi tiêu công cộng cho y tế. Việc chi tiêu đậm bạc ở các nước nghèo nhất cơ bản phản ánh tình trạng nghèo đói của những nước đó. Chi tiêu của tư nhân không thể bù đắp sự thiếu hụt bởi vì các hộ nghèo thì quá nghèo nên không thể trả các dịch vụ y tế cho bản thân họ, và bởi vì các biện pháp y tế cộng đồng là vô cùng cần thiết.

Nguồn hỗ trợ phát triển cho các chương trình y tế là không đáng kể. Khoản hỗ trợ y tế của các nhà tài trợ năm 1999 chỉ là 1 USD/người dân châu Phi/năm, 1 USD/người dân Ấn Độ, và 1 USD/người dân Trung Quốc. Dường như, sự thiếu thốn nguồn hỗ trợ của các nước tài trợ là một lý do quan trọng giải thích tại sao cộng đồng quốc tế đã không ngăn chặn được sự bùng nổ dịch bệnh AIDS trong thập kỷ qua, hay hạn chế sự quay trở lại của bệnh sốt rét, bệnh lao, và các bệnh có thể ngăn ngừa bằng vắc-xin. Để xây dựng được hệ thống y tế thậm chí chỉ ở mức hiệu quả tối thiểu tại các nước nghèo, cần phải tăng đáng kể mức độ hỗ trợ.

công nghiệp cam kết đưa ra nỗ lực tốt nhất để xác định các biện pháp mà họ có thể tiến hành nhằm khuyến khích các cuộc chuyển giao như vậy, đặc biệt là cho các nước kém phát triển nhất, và thúc đẩy các cơ chế nhằm xây dựng nền tảng công nghệ lành mạnh và hiệu quả ở những nước nhận chuyển giao. Đến nay, những nỗ lực này là bằng không, gây ra mối lo ngại rằng các nước xuất khẩu công nghệ không định thực hiện TRIPS theo cách mà các nước nhập khẩu công nghệ cho là công bằng. Thay vào đó, ngày càng có nhiều lo ngại về việc các hãng đang sở hữu công nghệ thiết yếu phục vụ quản lý các vấn đề quan trọng về y tế cộng

và môi trường, có thể chọn sử dụng TRIPS để ủng hộ các thỏa thuận giấy phép rất hạn chế hoặc không cấp giấy phép đối với bất kỳ công nghệ nào (Watal 2000a).

Sự thiếu sót này có thể tạo ra tâm lý muốn rút bớt một số tiêu chuẩn TRIPS. Để ngăn chặn trước điều này, bước quan trọng đầu tiên mà các doanh nghiệp và tổ chức các nước công nghiệp cần tiến hành trong thời gian tới là một chương trình nhằm làm cho các cam kết chuyển giao công nghệ trở nên hiệu quả hơn. Một chương trình như vậy có thể dỡ bỏ tất cả các cản trở cố hữu của các nước công nghiệp đối với việc đẩy nhanh chuyển giao. Cũng có thể nghĩ đến một quỹ nhằm

cung cấp nhiều hơn các hỗ trợ tài chính và kỹ thuật cho các nước nghèo trong quá trình triển khai và quản lý IPRs. Các cơ quan chức năng về cạnh tranh ở các nước công nghiệp có thể hỗ trợ các cơ quan chức năng ở các nước đang phát triển trong việc đưa ra các hướng dẫn phù hợp nhất nhằm giải quyết những tác động chống cạnh tranh của việc cấp giấy phép công nghệ quốc tế. Cuối cùng, với nhận thức về hiệu ứng lan toả lợi ích của hoạt động bảo vệ môi trường, cần phải tổ chức các cuộc đàm phán đa phương để có thể đưa ra các quy định mà trên cơ sở đó có thể đưa ra quyền bồi thường giấy phép trong các lĩnh vực công nghệ thiết yếu.

Mặc dù các vấn đề liên quan đến bảo hộ sở hữu trí tuệ có vai trò quan trọng đối với các nước đang phát triển, thì vẫn cần phải thận trọng để không bỏ qua các khía cạnh chính sách và ưu tiên khác, điều mà sẽ quyết định chi phí và lợi ích của các hiệp định và quy tắc đa phương trong lĩnh vực này. Xem xét một ví dụ đã thu hút nhiều sự chú ý trong những năm gần đây - tác động của IPRs đối với giá thuốc

thiết yếu như các loại thuốc chữa HIV/AIDS - cho thấy cơ sở hạ tầng được phẩm cần thiết để cung cấp thuốc - có vai trò quan trọng ngang với bản thân thuốc chữa bệnh - ngay cả trong trường hợp thuốc được cung cấp với giá thấp hơn giá thành (Hộp 36.3).

### Chú thích

Chương này dựa vào tài liệu của Maskus (2000a).

1. Tuyên bố này được hầu hết các nhà kinh tế và nghiên cứu kinh doanh chấp nhận, và được sự ủng hộ mạnh mẽ của công luận, nhưng tôi thấy rằng không có nghiên cứu kinh tế lượng một cách hệ thống nào về việc áp dụng ở các nước đang phát triển.
2. Nghiên cứu thực địa phát hiện bằng chứng cho thấy các nhà đầu tư mạo hiểm nước ngoài đang tích cực tìm kiếm dự án mới ở Trung Quốc, Hồng Kông (Trung Quốc) và Đài Loan (Trung Quốc) trong phạm vi họ được phép sở hữu cổ phần (Maskus, Dougherty, và Mertha 1998).
3. Các bài viết trong Anderson và Gallini (1998) cung cấp một đánh giá đầy đủ và chính xác.
4. OECD cũng xuất bản các đánh giá về chính sách cạnh tranh trong các thành viên của mình, đây là nguồn thông tin hữu ích về việc các cơ quan cạnh tranh xác định và xử lý như thế nào đối với sự lạm dụng IPR.